

DWADZIEŚCIA LAT  
TRANSFORMACJI GOSPODARCZEJ  
W POLSCE  
PRZEMIANY SEKTOROWE

Pod redakcją naukową  
Władysława Balickiego i Andrzeja Małeckiego

Nr 25 rok 2009

ZESZYTY NAUKOWE  
Wyższej Szkoły Bankowej  
w Poznaniu



Wydawnictwo  
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu

Komitet Wydawniczy  
*prof. nadzw. dr hab. Władysław Balicki – przewodniczący*  
*dr Piotr Dawidziak*  
*prof. nadzw. dr hab. Beata Filipiak*  
*mgr Grażyna Krasowska-Walczak – dyrektor Wydawnictwa WSB w Poznaniu*  
*prof. nadzw. dr hab. Tadeusz Leczykiewicz*  
*mgr Andrzej Malecki – sekretarz redakcji Zeszytów Naukowych WSB w Poznaniu*  
*prof. nadzw. dr hab. Ilona Romiszewska*  
*prof. zw. dr hab. Janusz Sawczuk*  
*prof. zw. dr hab. Stanisław Wykrętowicz*

Recenzenci

*prof. zw. dr hab. Wiktor Gabrusewicz*  
*prof. zw. dr hab. Jan Głuchowski*  
*prof. nadzw. dr hab. Wojciech Piotr*  
*prof. zw. dr hab. Jan Rymarczyk*  
*prof. nadzw. dr hab. Jan Wiśniewski*

Redaktor naczelny serii

*prof. nadzw. dr hab. Władysław Balicki*

Redaktorzy naukowci

*prof. nadzw. dr hab. Władysław Balicki*  
*mgr Andrzej Malecki*

Redakcja i korekta

*Wojciech Nowakowski*

Redakcja techniczna i skład

*Tomasz Brończyk*

Projekt okładki

*Jan Ślusarski*

© Copyright by Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, 2010

ISSN 1426-9724

Wydawnictwo

Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu  
al. Niepodległości 2, 61-874 Poznań  
tel. 61 655 33 99, tel./fax 61 655 33 97  
e-mail: [wydawwsb@wsb.poznan.pl](mailto:wydawwsb@wsb.poznan.pl), [dzialhandlowy@wsb.poznan.pl](mailto:dzialhandlowy@wsb.poznan.pl)  
<http://www.wydawnictwo.wsb.poznan.pl>

Druk i oprawa: ESUS Druk cyfrowy

## Spis treści

<b>Wstęp</b> .....	5
<b>Wiesław Dębski, Iwona Maciejczyk</b> Rozwój systemu finansowego a wzrost gospodarczy. Przykład Polski .....	7
<b>Katarzyna Appelt</b> Polski rynek kapitałowy jako sukces procesu transformacji ustrojowej po 1989 roku .....	33
<b>Ewa Widz</b> Polskie doświadczenia w zakresie rozwoju rynku giełdowych instrumentów pochodnych .....	51
<b>Katarzyna Królik-Koltunik</b> Opcje na polskim rynku finansowym w okresie dwudziestu lat transformacji .....	73
<b>Anna Iwańczuk</b> Rozwój systemu rozliczeń międzybankowych na tle procesów transformacyjnych i integracyjnych w Polsce w latach 1989-2009.....	97
<b>Małgorzata Okręglika</b> Rozwój leasingu w Polsce na tle wybranych państw Europy Środkowej .....	115
<b>Sylwia Talar</b> Międzynarodowe powiązania handlowe polskiego przemysłu po dwudziestu latach transformacji.....	127
<b>Teresa Kondrakiewicz</b> Przebieg i rezultaty procesów dostosowawczych przemysłu cukrowniczego w okresie dwudziestu lat transformacji polskiej gospodarki .....	143
<b>Anna Wróbel</b> Transformacja sektora usług w Polsce.....	171

**Agnieszka Ziomek**

Partnerstwo lokalne w okresie transformacji jako narzędzie rozwoju lokalnego..... 199

**Ewa Drygas**

Regulacje prawne rachunkowości w Polsce po 1989 roku..... 215

**Jan Zbigniew Wąsik**

Problemy transformacji polskiej rachunkowości budżetowej ..... 235

**Abstracts** ..... 261**Noty o Autorach** ..... 267

## Wstęp

W poprzednim ustroju na pytanie: „Jaką rolę pełni w gospodarce scentralizowanej pieniądź?” odpowiadano, iż jest on terminem, w którym wyrażany jest plan formułowany wstępnie w jednostkach naturalnych, a także sprawozdanie z wykonania tego planu. Rola pieniądza była zatem bierna, gdyż stał się on jedynie elementem iloczynu o kształcie: plan w jednostkach naturalnych  $\times$  wyrażona w pieniądzu cena jednostki naturalnej = plan w jednostkach pieniężnych. Będąc jednocześnie rezultatem przemnożenia zjawiska, które się już zdarzyło bądź o którym już zadecydowano, nie był więc pieniądź kryterium podjęcia decyzji.

Przeciętny Polak zapytany o istotę przeobrażeń gospodarczych w ostatnim dwudziestoleciu odpowie: prywatyzacja, supermarkety, wymierny pieniądź, pub i apteka na każdym rogu. Na dalekiej pozycji wymieni – jeśli w ogóle o nim wspomni – sektor finansowy. Tymczasem jego powstanie i dynamika są jednym z najważniejszych, jeśli nie najważniejszym symptomem przemian.

Prezentowany zbiór artykułów pt. *Dwadzieścia lat transformacji gospodarczej w Polsce. Przemiany sektorowe* jest przekonującym argumentem na rzecz tezy o wadze tego sektora. Sześć z dwunastu zamieszczonych w nim artykułów poświęcono zagadnieniom finansowym, choć ich autorzy prezentują różne podejścia. Wiesław Dębski i Iwona Maciejczyk podejmują problem relacji między zmianami systemu finansowego a wzrostem gospodarczym w naszym kraju. Katarzyna Appelt przedstawia polski rynek kapitałowy jako „sukces procesu transformacji ustrojowej w Polsce”. Ewa Widz analizuje rozwój instrumentów pochodnych na polskich rynkach giełdowych. Podobną postawę badawczą demonstrowa Katarzyna Królik-Kołtunik, badająca rolę opcji na rynku finansowym naszego kraju. Z kolei rozliczenia międzybankowe są przedmiotem badań Anny Iwańczuk. Ostatni tekst z tej grupy, autorstwa Małgorzaty Okręglickiej, poświęcony jest rozwojowi leasingu w Polsce w porównaniu z wybranymi państwami Europy Środkowej.

Druga grupa artykułów zawiera analizy wybranych sektorów gospodarki. Sylwia Talar bada powiązania międzynarodowe polskiego przemysłu. *Stricte* branżowe podejście przyjmuje Teresa Kondrakiewicz, ograniczając analizę do

przemysłu cukrowniczego, oraz Anna Wróbel, która przedstawia transformację sektora usług w Polsce. Zupełnie inny temat podjęła Agnieszka Ziomek, opisująca „partnerstwo lokalne”, czyli współpracę różnych środowisk społecznych na poziomie lokalnym. Ostatnie dwa teksty zamieszczone w zeszycie dotyczą podobnej tematyki. Ewa Drygas omawia regulacje prawne w dziedzinie rachunkowości w okresie 20 lat transformacji, natomiast Jan Zbigniew Wąsik przedstawia ewolucję polskiej rachunkowości budżetowej w tym samym czasie.

Zagadnienia analizowane przez autorów wzbogacają wiedzę o naszej – i nie tylko naszej – transformacji. Podkreślić trzeba, że każdy z artykułów przedstawia sobą *novum*, a jeśli tak, to zbiór niniejszy uznać można za poszerzający dorobek współczesnej ekonomii.

*Władysław Balicki*  
*Andrzej Malecki*

**Wiesław Dębski**

Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie  
oraz Uniwersytet Łódzki

**Iwona Maciejczyk**

Uniwersytet Łódzki

## **Rozwój systemu finansowego a wzrost gospodarczy Przykład Polski**

***Streszczenie.** Celem artykułu jest przedstawienie podstawowych rozważań teoretycznych dotyczących wzajemnych zależności między rozwojem rynkowego systemu finansowego a wzrostem gospodarczym. W pracy omówiono liczne przykłady przeprowadzonych w tym zakresie międzynarodowych badań empirycznych oraz dokonano próby identyfikacji tych zależności w gospodarce polskiej na podstawie własnych badań empirycznych. Autorzy starają się wykazać, iż pomiędzy tymi dwiema kategoriami ekonomicznymi istnieje istotny związek, a w szczególności, że banki i giełdy odgrywają ważną rolę w stymulowaniu wzrostu gospodarczego.*

### **1. Uwagi wstępne**

Można podać wiele przykładów badań, zarówno teoretycznych, jak i empirycznych, dotyczących wzrostu gospodarczego. Szczególnie znane są teorie objaśniające mechanizmy wzrostu gospodarczego. Począwszy od lat 90. XX w., zaczęło się pojawiać coraz więcej opracowań na temat wzajemnych relacji pomiędzy rozwojem systemu finansowego a wzrostem gospodarczym. Ich autorzy starają się wykazać, że istnieje wyraźny związek między tymi dwiema kategoriami ekonomicznymi, a w szczególności, że banki i giełdy odgrywają istotną rolę w stymulowaniu wzrostu gospodarczego. W badaniach empirycznych wykazują oni, iż związki te są statystycznie istotne. Jednak na podstawie dotychczasowych rozważań dotyczących relacji pomiędzy rozwojem systemu finansowego i wzrostem

gospodarczym nie można jednoznacznie odpowiedzieć na pytanie, czy system finansowy wpływa na wzrost gospodarczy, czy raczej istnieje zależność odwrotna, bądź czy pomiędzy tymi kategoriami istnieje związek współzależny, a jeżeli tak, to czy jest on jednoczesny, czy opóźniony. Podstawowa kwestia sprowadza się do różnic w podejściu poszczególnych autorów w odniesieniu do celu badania oraz przyjęcia instrumentów, kryteriów, dostępnych danych czy narzędzi badawczych, dzięki którym możliwe jest przeprowadzenie takich badań. Do najbardziej znanych opracowań poświęconych wyżej wymienionym zależnościom należą prace R. Levine'a<sup>1</sup> oraz jego współpracowników, takich jak: R. King, N. Loayza, T. Beck, S. Schmukler i S. Zervos. W swoich pracach badają oni dynamiczne interakcje zachodzące pomiędzy rozwojem systemu finansowego a wzrostem gospodarczym, budując modele, w których system finansowy oddziałuje na wzrost gospodarczy, a jego efekty wpływają następnie na rozwój systemu finansowego. Interesujące z punktu widzenia badaczy jest to, czy to rozwój finansowy podąża za wzrostem gospodarczym, czy wzrost gospodarczy jest wynikiem rozwoju finansowego. W literaturze przedmiotu toczy się dyskusja na ten temat, z której jednoznacznie nie wynika, który z badanych elementów jest przyczyną drugiego.

Celem artykułu jest przedstawienie podstawowych rozważań teoretycznych dotyczących wzajemnych zależności pomiędzy rozwojem rynkowego systemu finansowego<sup>2</sup> a wzrostem gospodarczym oraz próba identyfikacji tych zależności w gospodarce polskiej. Dla jego osiągnięcia zbudowany został ekonometryczny model o równaniach współzależnych, którego parametry oszacowano na danych rocznych za okres 1994-2005. Model ten stanowi podstawę do przeprowadzenia pogłębionej analizy empirycznej, w tym analizy mnożnikowej i wrażliwości na zmiany wybranych czynników egzogenicznych oraz parametrów strukturalnych.

## 2. Aspekty teoretyczne

Punktem wyjścia autorów niniejszego opracowania do rozważań na temat tego, czy istnieją określone zależności pomiędzy rozwojem systemu finansowego

<sup>1</sup> R. Levine, *Finance and Growth: Theory and Evidence*, „NBER Working Paper” 2004, nr 10766, dostępny w Internecie: <http://www.nber.org/papers/w10766>.

<sup>2</sup> W literaturze przedmiotu wyróżnia się w ramach jednego z podziałów systemu finansowego dwa segmenty: rynkowy system finansowy i publiczny system finansowy. Przedmiotem badania autorów artykułu jest rynkowy system finansowy, działający głównie w oparciu o transakcje, w których co najmniej jedna ze stron jest instytucją prywatną. Na potrzeby opracowania przyjęto, iż zamiennie będą stosowane pojęcia system finansowy i rynkowy system finansowy. Za rozwój finansowy (rozwój rynkowego systemu finansowego) autorzy przyjmują rozwój jego ogniw, na które składają się: instrumenty finansowe, rynki finansowe, instytucje finansowe oraz zasady, na jakich wymienione trzy filary działają. Zob. więcej w: B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, *System finansowy w Polsce*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2003.



a wzrostem gospodarczym, jest wyróżniony w literaturze przedmiotu klasyczny podział modeli systemu finansowego na system zorientowany na banki (system probankowy, uniwersalny, niemiecko-japoński) oraz system zorientowany na rynki papierów wartościowych (system prorynkowy, anglosaski, angloamerykański). Za Z. Polańskim przyjmujemy, iż „system finansowy stanowi mechanizm, dzięki któremu świadczy się usługi pozwalające na krążenie siły nabywczej w gospodarce”<sup>3</sup>. Podstawę wyróżnienia ww. modeli systemu finansowego stanowią przyjęte w poszczególnych państwach sposoby finansowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Ich charakterystyczną cechą odróżniającą jest to, że w systemie probankowym dominującym źródłem pozyskiwania kapitału są kredyty bankowe, natomiast w systemie zorientowanym na rynki kapitałowe – emisje papierów wartościowych. Można jednak zauważyć, że w każdym z tych systemów powtarza się pewna zależność. Dla przykładu: z badań<sup>4</sup> przeprowadzonych w USA, Kanadzie, Niemczech, Włoszech, Wielkiej Brytanii, Japonii czy Francji wynika, że przedsiębiorstwa we wstępnej fazie poszukiwania kapitałów na rozwój działalności uzyskują je głównie poprzez instytucje pośrednictwa finansowego, a nie bezpośrednio na rynkach papierów wartościowych. Z kolei C. Fohlin<sup>5</sup> w wyniku przeprowadzonych badań potwierdził sformułowaną przez siebie tezę, iż każdy z wymienionych wyżej systemów finansowych jest specyficzny dla danego kraju oraz wykazał duże ich zróżnicowanie ze względu na poszczególne cechy. Zatem dokonywanie prostego podziału funkcjonujących w gospodarkach wielu krajów systemów finansowych i przypisywanie ich do kategorii uniwersalnego czy zorientowanego na rynki kapitałowe wydaje się trudne i zbyt uproszczone, dlatego nie będziemy się tym tematem bliżej zajmować. Próba dokonania historycznej analizy i ustalenia w hierarchii wyższości jednego z dwóch systemów – bankowego lub rynkowego – jest kwestią bardzo skomplikowaną i nie stanowi przedmiotu rozważań autorów artykułu. Nie będzie także przedmiotem opisu charakterystyka poszczególnych elementów tych systemów finansowych.

Celem opracowania jest próba włączenia się autorów w poszukiwanie odpowiedzi na nurtujące od kilkudziesięciu już lat pytanie o wzajemne relacje, jakie zachodzą pomiędzy rozwojem rynkowego systemu finansowego a wzrostem gospodarczym. Nadrzędną tezę wysuniętą w artykule jest stwierdzenie, że usługi finansowe stanowią jedno z podstawowych źródeł bogactwa gospodarek wysoko-rozwinętych. Systemy finansowe pełnią kluczową rolę w dostarczaniu kapitału na rozwój firm, przez co przyczyniają się do wzrostu gospodarczego poszczegól-

<sup>3</sup> Tamże, s. 17.

<sup>4</sup> Zob. więcej w: C. Mayer, *Financial systems, corporate finance and economic development*, w: *Asymmetric Information, Corporate Finance and Investment*, red. G.H. Hubbard, University of Chicago Press, Chicago 1990.

<sup>5</sup> C. Fohlin, *Economic, political, and legal factors in financial system development. International patterns in historical perspective*, „Social Science Working Paper” 2000, nr 1089.

nych krajów. W literaturze przedmiotu wyróżnia się pięć podstawowych funkcji pośredników finansowych, poprzez które oddziałują oni na wzrost gospodarczy:

- 1) ułatwianie i gwarantowanie przepływu środków finansowych,
- 2) efektywna alokacja i transfer środków finansowych pomiędzy różnymi sektorami gospodarki bez względu na położenie geograficzne,
- 3) oferowanie systemu gwarancji, którego konstrukcja opiera się na racjonalnych przesłankach oraz na skutecznej kontroli ryzyka,
- 4) kreowanie produktów finansowych, które finansowałyby realne projekty inwestycyjne w odróżnieniu od inwestycji o charakterze finansowym,
- 5) dostarczanie informacji o cenach aktywów finansowych, dzięki czemu ich wartość można zrelatywizować do aktywów realnych w innych gałęziach gospodarki.

Istotną kwestią, która stanowi przedmiot i punkt wyjścia do dalszych rozważań, jest to, że rolą systemu finansowego w gospodarce rynkowej jest efektywny przepływ kapitału od oszczędzających do zgłaszających na niego zapotrzebowanie podmiotów na realizację rentownych projektów inwestycyjnych.

W rozważaniach teoretycznych odnoszących się do wzajemnych zależności między rozwojem finansowym a wzrostem gospodarczym niektórzy badacze skoncentrowali swoją uwagę na problematyce tych zależności pomiędzy rozwojem banków i rozwojem gospodarczym. Dla przykładu, W. Bagehot<sup>6</sup> oraz J.A. Schumpeter<sup>7</sup>, uważani za pionierów badań odnoszących się do wpływu rozwoju systemu bankowego na długoterminową stopę wzrostu gospodarczego i zależności między nimi, postawili tezę, iż usługi sektora finansowego są jednym z najważniejszych katalizatorów wzrostu gospodarczego. Dzięki tym usługom bowiem w gospodarce zachodzi realokacja oszczędności z inwestycji przynoszących relatywnie mniejszy dochód do sektorów o wyższej stopie zwrotu, przy niższych kosztach transakcyjnych oraz akceptowanym poziomie ryzyka. Badania nad związkiem rozwoju finansowego i wzrostu gospodarczego, pomimo pewnych mankamentów natury teoretycznej, metodologicznej i małej liczby obserwacji (tylko 35 krajów), zawarł R.W. Goldsmith w swojej pracy z 1969 r.<sup>8</sup> Na podstawie badań w oparciu o próbę z lat 1860-1963 sformułował on następujące wnioski:

- rozmiar sektora pośrednictwa finansowego jest dodatnio skorelowany z jakością funkcji świadczonych przez tenże sektor,
- istnieje dodatnia korelacja pomiędzy rozwojem finansowym a poziomem wzrostu gospodarczego.

<sup>6</sup> W. Bagehot, *Lombard Street*, Richard D. Irwin, Homewood, IL 1962 (oryg. wyd. 1873).

<sup>7</sup> J.A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA 1932.

<sup>8</sup> R.W. Goldsmith, *Financial Structure and Development*, Yale University Press, New Haven, CT 1969.

Od początku lat 90. ubiegłego stulecia aż do dziś powstało wiele prac podejmujących wątek wzajemnych relacji pomiędzy wzrostem gospodarczym a rozwojem sektora finansowego. Są to zarówno prace przeglądowe, jak i opisujące analizy powstałe w oparciu o wykorzystanie różnych technik ekonometrycznych do badania powiązań między systemem finansowym a wzrostem gospodarczym. Wynikiem tych prac jest bogata literatura przedmiotu, której wybrane analizy zostaną poniżej przywołane.

Jednym z autorów badających wzajemne zależności między wzrostem gospodarczym a rozwojem finansowym był M. Pagano<sup>9</sup>. Stwierdził on, że związek ten może się przejawiać w różnych formach. Według niego najprostszy model wzrostu wskazuje na trzy rodzaje związków między istotnymi zmiennymi finansowymi a działalnością gospodarczą. Rozwój finansowy może bowiem:

- 1) redukować straty środków finansowych zaangażowanych w działalność gospodarczą,
- 2) powodować wzrost stopy oszczędności,
- 3) podwyższać produktywność zaangażowanego kapitału.

Analizując pierwszy z wymienionych sposobów oddziaływania systemu finansowego na rozwój gospodarczy, M. Pagano wskazywał na bardziej efektywną rolę systemu finansowego w pośrednictwie pomiędzy właścicielami różnych aktywów. Dzięki substytucji różnych aktywów możliwe jest zaspokajanie różnorodnych potrzeb przez rynki i instrumenty finansowe, co obniża koszty dokonywanych transakcji. Wzrost stopy oszczędności miałby polegać na systematycznym stosowaniu systemu zachęt dla podmiotów posiadających nadwyżki kapitału w celu podejmowania przez nie inwestycji finansowych. Chodzi o wzrost płynności, opłacalności i bezpieczeństwa oraz dostosowywanie tych elementów do indywidualnych preferencji i poziomu dochodów.

W wyniku przeprowadzonej analizy M. Pagano sformułował wnioski, z których wynikało, że wzrost stopy oszczędności w gospodarce można osiągnąć poprzez:

- zmniejszanie asymetrii informacyjnej, kosztów agencji oraz innych kosztów transakcyjnych,
- wprowadzanie zachęt dla podmiotów niefinansowych do podejmowania inwestycji w nowe technologie,
- umożliwienie funkcjonowania wyspecjalizowanych instytucji finansowych z mechanizmami transformacji terminów i ryzyka (np. sekurytyzacja aktywów),
- wzrost palety możliwości dywersyfikacji portfeli inwestycyjnych.

---

<sup>9</sup> M. Pagano, *Financial markets and growth – an overview*, „European Economic Review” 1993, nr 2-3, s. 613-622.

Wzrost produktywności zaangażowanego kapitału można natomiast, zdaniem M. Pagano, osiągnąć, redukując straty, jakie powstają w procesie transformacji oszczędności. Według tego badacza efekt taki można uzyskać poprzez:

- wzrost efektywności funkcjonowania pośredników finansowych,
- osłabianie ich pozycji monopolistycznej,
- ograniczanie restrykcji finansowych wobec systemu finansowego.

Należy podkreślić, że wypełnianie przez system finansowy swoich funkcji w gospodarce przejawiać się może także jego rozwojem. A zatem interesujące dla autorów tego opracowania jest to, czy rozwój systemu finansowego wpływa na wzrost gospodarczy lub czy raczej wzrost gospodarczy stymuluje rozwój sektora finansowego w danej gospodarce.

Z kolei R.G. Rajan i L. Zingales<sup>10</sup> uważają, iż podstawową cechą rozwoju systemu finansowego jest poszerzanie możliwości zdobywania przez podmioty gospodarujące funduszy na realizację planowanych inwestycji przy odpowiedniej stopie zwrotu dla inwestorów i akceptowanym przez nich ryzyku. Uważają oni, że dobrze rozwinięty sektor finansowy umożliwia identyfikację potencjalnych rodzajów ryzyka towarzyszących finansowanym projektom inwestycyjnym, ich wycenę oraz zarządzanie ich ryzykiem. A zatem poprzez działalność odpowiednich instytucji finansowych w wyżej wymienionych obszarach następuje rozwój systemu finansowego, który w dalszej kolejności oddziałuje na wzrost gospodarczy.

R. Levine oraz R.G. King<sup>11</sup> w 1993 r. zbadali, na podstawie danych statystycznych z 80 krajów za okres 1960-1989, wpływ różnych czynników na długookresową stopę wzrostu gospodarczego. Wśród zmiennych objaśniających uwzględnili akumulację kapitału, zmiany produktywności majątku oraz następujące zmienne będące miernikami stopnia rozwoju systemu finansowego danego kraju:

- a) *DEPTH* – zobowiązania płynne (*Liquid Liabilities*, LL) w relacji do PKB – zmienna ta mierzy rozmiar pośrednictwa finansowego w gospodarce i autorzy uważali ją za prostą miarę głębokości rynku finansowego,
- b) *BANK* – zdefiniowana jako udział aktywów banków komercyjnych w sumie aktywów banku centralnego i banków komercyjnych,
- c) *PRIVATE* – zdefiniowana jako udział kredytów udzielonych podmiotom prywatnym w PKB – zmienna ta informuje o zaangażowaniu banków komercyjnych w kredytowanie działalności rozwojowej firm oraz dostarczanie innych usług pomocniczych związanych z prowadzoną przez firmy działalnością.

<sup>10</sup> R.G. Rajan, L. Zingales, *The great reversals. The politics of financial development in the twentieth century*, „Journal of Financial Economics” 2003, nr 1, s. 5-50.

<sup>11</sup> R.G. King, R. Levine, *Finance, entrepreneurship, and growth: Theory and new evidence*, „Journal of Monetary Economics” 1993, nr 3, s. 513-542.

Powyższe miary nie są jeszcze tymi, które mogą bezpośrednio określić rozmiar oraz zakres funkcji wypełnianych przez system finansowy. Jednakże wyniki badań empirycznych potwierdziły istnienie silnego, dodatniego związku między zdefiniowanymi wskaźnikami rozwoju finansowego a wzrostem gospodarczym. Dla przykładu, autorzy zaobserwowali, że w gospodarce, w której zwiększyłby się rozmiar pośrednictwa finansowego z poziomu średniego w grupie państw o najniższym poziomie wzrostu gospodarczego (stanowiącego 25% liczby wszystkich krajów w próbie) do średniego poziomu w grupie 25% państw o najszybciej rozwijającym się systemie finansowym, tempo wzrostu gospodarczego *per capita* mogłoby ulec przyspieszeniu o prawie 1% rocznie. Należy dodać, że różnica między wymienionymi dwoma grupami państw w przeciętnym wzroście wynosiła ok. 5% rocznie na przestrzeni 30 lat. Można przyjąć, że rozwój systemu finansowego może objaśniać ok. 20% różnicy we wzroście między wspomnianymi wyżej grupami krajów. Na podstawie przytoczonych powyżej badań można wyciągnąć wniosek, w myśl którego system finansowy w bezpośredni sposób nie podąża za wzrostem gospodarczym, ale jest stymulatorem jego długookresowego wzrostu.

Wśród ekonomistów istnieje również nurt przeciwny upatrywaniu wpływu rozwoju systemu finansowego na wzrost gospodarczy. Przykładowo, J. Robinson<sup>12</sup> twierdziła, że rozwój tego systemu jest raczej wynikiem oddziaływania wzrostu gospodarczego. Także R. Solow nie znajdował związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy rozwojem finansowym a wzrostem gospodarczym, gdyż twierdził, że długookresowa stopa wzrostu gospodarczego jest wynikiem postępu technologicznego, od którego tenże wzrost jest uzależniony<sup>13</sup>. Współczesnym przedstawicielem tego nurtu jest R.E. Lucas, który uważa, że ekonomiści przeceniają rolę systemu finansowego we wzroście gospodarczym, nazywając zjawisko wprost *badly overstress*<sup>14</sup>. Pojawiające się kontrowersje między podejściem neoklasycznym a teorią wzrostu endogenicznego spowodowały, że następuje ożywienie i wzrost zainteresowania teorią wzrostu gospodarczego. Z punktu widzenia teorii neoklasycznej wzrost ten jest zdeterminowany akumulacją czynników produkcji oraz postępowaniem technicznym. Z kolei teoria endogenicznego wzrostu gospodarczego zakłada przewodnią rolę przedsiębiorcy oraz innowacji, dzięki którym następuje optymalna alokacja kapitału. W ujęciu tradycyjnym źródłem tego wzrostu jest kapitał oraz związany z nim proces akumulacji jako podstawowy i najważniejszy czynnik zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Tak więc w okresach dynamicznego rozwoju technologicznego sektor finansowy może efektywnie wpływać na

<sup>12</sup> J. Robinson, *The generalization of the general theory*, w: eadem, *The Rate of Interest and Other Essays*, Macmillan, London 1952.

<sup>13</sup> R. Solow, *Contribution to the theory of economic growth*, „Quarterly Journal of Economics” 1956, nr 1, s. 65-94.

<sup>14</sup> R.E. Lucas, *On the mechanics of economic development*, „Journal of Monetary Economics” 1988, nr 1, s. 3-42.

dynamiczny rozwój gospodarczy kraju poprzez ułatwianie nowym firmom pozyskania kapitału.

Reasumując przedstawione powyżej teoretyczne rozważania odnoszące się do zależności pomiędzy rozwojem systemu finansowego a wzrostem gospodarczym, można wysnuć wniosek, iż wielu ich autorów wskazuje na określone korzyści dla wzrostu gospodarczego wynikające z rozwoju systemu finansowego:

1) zmniejszenie kosztów pośrednictwa finansowego (kosztów transakcyjnych) w wyniku funkcjonowania wielu instytucji pośrednictwa finansowego oraz wzrost konkurencji między nimi,

2) wzrost stopy oszczędności w gospodarce, co sprzyja potencjalnemu wzrostowi tempa inwestycji,

3) innowacyjność i dostosowanie palety instrumentarium finansowego do indywidualnych potrzeb podmiotów,

4) poszerzenie dostępu do informacji oraz wzrost jej jakości, które mogą spowodować lepszy monitoring podmiotów niefinansowych,

5) wzrost płynności na rynku w wyniku możliwości zamiany różnych aktywów finansowych,

6) pojawienie się różnych form presji finansowej na podmioty gospodarujące w celu poprawy ich efektywności ekonomicznej (np. transakcje fuzji i przejęć).

O ile w wyniku rozważań teoretycznych można wyciągnąć wnioski na temat wpływu systemu finansowego na wzrost gospodarczy poprzez działanie pośredników finansowych w wypełnianiu ich funkcji (ułatwianie uczestnikom równego dostępu do informacji, zmniejszanie kosztów transakcyjnych, stosowanie zasad ładu korporacyjnego czy zarządzanie ryzykiem), to brak jest wypracowanych i jednoznacznie ujmujących ten proces mierników, dzięki którym możliwe byłoby zmierzenie oddziaływania tych funkcji systemu finansowego na wzrost gospodarczy. Należy w tym miejscu podkreślić, że badania empiryczne prowadzone nad związkami: rozwój finansowy – rozwój ekonomiczny napotykać na liczne poważne przeszkody natury metodologicznej. Elementami ograniczającymi takie badania są również np. niska jakość danych statystycznych oraz mała liczba stopni swobody. Generalnie zastrzeżenia metodologiczne dotyczą dwóch kwestii:

– właściwego doboru zmiennych i zdefiniowania odpowiedniego wskaźnika finansowego,

– określenia kierunku przyczynowości badanego zjawiska, tzn. odpowiedzi na pytanie, czy rozwój finansowy wpływa na wzrost gospodarczy, czy odwrotnie.

Literatura przedmiotu dostarcza wielu przykładów analiz empirycznych na temat pozytywnych relacji pomiędzy rozwojem systemów finansowych a wzrostem ekonomicznym. Różnią się one dobraną próbą badawczą krajów, okresem, którego dotyczą, metodami estymacji oraz specyfikacją zmiennych użytych do pomiaru tych

relacji. Analizy prowadzone przez różnych badaczy dostarczają także różnych wyników. Każde zatem badanie powinno być rozpatrywane osobno, a wnioski z niego wynikające trudno nieraz uogólniać na całą populację. O potrzebie prowadzenia takich badań świadczy chociażby ich liczba i różnorodność merytorycznego ujmowania tych współzależności. Potrzeba prowadzenia podobnych badań istnieje także w Polsce lub – szerzej – w krajach, które przeszły transformację ustrojową, chociażby dla poznania tych współzależności i ewentualnego wykorzystania oszacowań do prognozowania wzrostu gospodarczego. Jednakże badania te determinowane są stosunkowo krótkim jeszcze okresem próby statystycznej.

Poniżej została poddana analizie kwestia wzajemnych związków pomiędzy rozwojem finansowym i gospodarczym w oparciu o statystyczno-merytoryczną weryfikację na podstawie badań empirycznych odnoszących się do Polski. Oparcie wniosków na empirycznej analizie danych stanowić może punkt odniesienia do ustalenia kierunków polityki gospodarczej w obszarze systemu finansowego oraz tempa, w jakim te zmiany powinny zachodzić.

### 3. Badanie ekonometryczne

#### 3.1. Model ekonometryczny

Biorąc pod uwagę przedstawione rozważania teoretyczne oraz wyniki do tychczas przeprowadzonych badań empirycznych, postanowiliśmy podjąć próbę empirycznego zbadania wzajemnego wpływu rozwoju sektora finansowego na wzrost gospodarczy w Polsce, przy czym rozwój sektora finansowego jest rozumiany jako suma kapitalizacji warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych, akcji kredytowej banków komercyjnych i aktywów netto zakładów ubezpieczeń prowadzących ubezpieczenia na życie oraz funduszy emerytalnych i inwestycyjnych. Dla zbadania powyższego wpływu został zbudowany model ekonometryczny składający się z 6 równań stochastycznych, mających charakter równań przyczynowo-skutkowych, i dwóch tożsamości, który jest dynamicznym modelem o równaniach współzależnych. Jego parametry zostały oszacowane w oparciu o dane roczne z lat 1994-2005. Wszystkie zmienne wyrażone w jednostkach wartościowych są mierzone w cenach z 2000 r.<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Zmienne te wyrażone są w mld zł. Ponadto w modelu występują: *ZATR* – średnioroczne zatrudnienie w gospodarce (mln osób), *SMC* – odsetek średniorocznej kapitalizacji warszawskiej giełdy w PKB, *RED* – różnica pomiędzy średnioważoną stopą redyskontową banku centralnego a wskaźnikiem inflacji (CPI), *U* – zmienna zerojedynkowa (symbol stojący za nią oznacza rok lub lata, w których przyjmuje ona wartość 1).

Pierwsze równanie przedstawianego modelu zbudowano w oparciu o znaną w literaturze tematu klasyczną dwuczynnikową funkcję produkcji typu Cobb-Douglasa, opisującą zależność pomiędzy produktem krajowym brutto ( $PKB$ ) a majątkiem produkcyjnym ( $K$ ) oraz zatrudnieniem ( $ZATR$ ). Jednakże w zbiorze zmiennych objaśniających występuje stosunek obu tych zmiennych, czyli ( $K/ZATR$ ), co oznacza średnie w roku techniczne uzbrojenie pracy. Zabieg ten wprowadzono głównie w celu uniknięcia współliniowości zmiennych objaśniających w opisywanym równaniu. Ponieważ interesuje nas wpływ rozwoju systemu finansowego na wzrost gospodarczy, do zbioru zmiennych objaśniających tego równania dodano jeszcze czynniki wyrażające rozwój tego systemu, czyli tzw. zmienne finansowe. Zmienne te są odsetek kapitalizacji warszawskiej giełdy w produkcie krajowym brutto ( $SMC$ ) oraz aktywa netto sektora finansowego ( $ASF$ ), przy czym aktywa te są rozumiane jako suma akcji kredytowej banków komercyjnych oraz aktywów pozabankowych<sup>16</sup>. Wprowadzenie tych zmiennych pozwala identyfikować oddzielnie wpływ rozwoju rynku giełdowego i aktywów systemu finansowego na wzrost gospodarczy. Wynika to z opisywanych wcześniej funkcji, które pełni system finansowy w gospodarce, a przede wszystkim z funkcji mobilizacji oszczędności i ich efektywnego lokowania oraz funkcji dywersyfikacji i zarządzania ryzykiem. Funkcje te w największym stopniu, jak wykazywaliśmy w rozważaniach teoretycznych, przyczyniają się do wzrostu gospodarczego. Ponadto tak zdefiniowane zmienne finansowe można znaleźć w badaniach opisywanych przez R. Levine'a<sup>17</sup>, odnoszących się do wzajemnych zależności pomiędzy rozwojem systemu finansowego a wzrostem gospodarczym. Wyniki estymacji tak zdefiniowanego równania są następujące:

$$\ln(PKB_t) = 4,9 + 0,36 \ln(K/ZATR_t) + 0,21 \ln(SMC_t) + 0,07 \ln(ASF_t)$$

(t)      (8,8) (3,9)                      (9,2)                      (1,9)

$$R^2 = 0,996$$

Uzyskane oceny parametrów strukturalnych są zadowalające z ekonomicznego punktu widzenia oraz statystycznie istotne na poziomie  $\alpha = 0,1$ . Oceny te mają interpretację stałych elastyczności, co oznacza, iż 1% wzrost technicznego uzbrojenia pracy oraz aktywów netto sektora finansowego powodować będzie wzrost produktu krajowego brutto odpowiednio o 0,36% i 0,07%, natomiast wzrost odsetka kapitalizacji warszawskiej giełdy w PKB o 1 punkt procentowy (pp.) powodować będzie wzrost PKB o 0,21%. Na uwagę zasługuje również wysoki stopień objaśnienia prezentowanego równania.

Drugie równanie modelu przedstawia mechanizm kształtowania się średniorocznej kapitalizacji giełdy papierów wartościowych w Warszawie jako odsetka

<sup>16</sup> Pozabankowe aktywa netto sektora finansowego wynikają z sumowania aktywów netto zakładów ubezpieczeń prowadzących ubezpieczenia na życie, funduszy emerytalnych i inwestycyjnych.

<sup>17</sup> R. Levine, wyd. cyt.



w produkcie krajowym brutto ( $SMC$ ) w uzależnieniu od zmiennej endogenicznej opóźnionej o jeden okres – dla wyjaśnienia zjawiska inercji zachodzącego w pewnym stopniu w kształtowaniu się kapitalizacji giełdowej (kapitalizacja ta na ogół nie spada poniżej pewnego poziomu kapitalizacji z okresu ubiegłego) oraz stosunku dokonywanych na giełdzie emisji akcji ( $E$ ) w PKB i stopy inwestycji w gospodarce mierzonej stosunkiem nakładów brutto na środki trwałe w gospodarce ( $NIW$ ) do PKB. Dwie ostatnie zmienne wybrano dlatego, gdyż zarówno emisja akcji poprzez giełdę, jak i nakłady inwestycyjne stanowią o wielkości realizowanych w gospodarce inwestycji, które następnie przekładają się na wzrost wartości firm, a więc zwiększają kapitalizację giełdy. Jeżeli tak jest, czyli kapitalizacja giełdy wynika w określonej części z realizowanych w gospodarce celów rozwojowych, które przecież przyczyniają się w ostatecznym rezultacie do wzrostu gospodarczego, to wprowadzenie zmiennej reprezentującej tę kapitalizację do zbioru zmiennych objaśniających kształtowanie się PKB jest merytorycznie uzasadnione. Wyniki estymacji opisywanego równania są następujące:

$$\ln(SMC_t) = 1,54 + 0,90 \ln(SMC_{t-1}) + 0,23 \ln(E/PKB_t) + 0,28 \ln(NIW/PKB_t)$$

(t)            (1,9) (16,9)            (2,9)            (0,6)

$$R^2 = 0,973$$

Otrzymane oceny parametrów strukturalnych mają poprawne znaki, jednakże ocena stojąca przy zmiennej wyrażającej stopę inwestycji jest nieistotna ze statystycznego punktu widzenia. Widzimy, że jeżeli odsetek emisji akcji czy nakładów inwestycyjnych w gospodarce w PKB wzrośnie o 1 pp., to można oczekiwać, iż przy innych warunkach niezmiennych odsetek średniorocznej kapitalizacji giełdowej w PKB wzrośnie odpowiednio o 0,23 i 0,28 pp. w krótkim okresie oraz o 2,3 i 2,8 pp. w okresie długim. Na podkreślenie zasługuje również wysoka istotność procesu inercyjnego w kształtowaniu kapitalizacji warszawskiej giełdy oraz stosunkowo wysoka istotność wpływu tej zmiennej na wzrost gospodarczy (PKB) w badanym okresie.

Trzecie równanie przedstawia proces kształtowania się nakładów inwestycyjnych w gospodarce ( $NIW$ ). Zostało ono dodane do modelu opisującego wzajemne zależności pomiędzy rozwojem sektora finansowego a wzrostem gospodarczym, aby przede wszystkim nie czynić tej kategorii ekonomicznej zmienną egzogeniczną w stosunku do opisywanego wycinka gospodarki narodowej, gdyż decyzje o nakładach inwestycyjnych w gospodarce podejmowane są przez podmioty realizujące inwestycje (a więc nie są to decyzje zewnętrzne w stosunku do tych podmiotów) i są to decyzje uwzględniające możliwości finansowe tych podmiotów. Oznacza to, że poprzez realizację nakładów inwestycyjnych następuje połączenie sfery realnej gospodarki ze sferą finansową (realizacja inwestycji absorbuje aktywa finansowe, zamieniając je w aktywa rzeczowe). Nakłady inwestycyjne w opisywanym równaniu zależą od nakładów poniesionych w roku ubiegłym (dla objaśnienia procesu kontynuacji inwestycji wynikającego z ich cyklu realizacji) oraz od produktu kra-

jowego brutto (dla objaśnienia zapotrzebowania na inwestycje rozpoczynane w gospodarce). Trzeba przyznać, że jest to klasyczna specyfikacja równania opisującego kształtowanie się nakładów inwestycyjnych w gospodarce narodowej o charakterze przyczynowo-skutkowym (zob. W. Welfe)<sup>18</sup>. Wyniki estymacji są następujące:

$$NIW_t = -32,86 + 0,24 NIW_{t-1} + 0,24 PKB_t - 0,05 PKB_{t-1} U0105$$

(t)      (1,8)    (1,4)                      (3,8)                      (4,3)

$$R^2 = 0,973$$

Z równania wynika, iż krańcowa skłonność do inwestowania wywołana wzrostem PKB wynosi 0,24, a w latach 2001-2005 była ona mniejsza o 0,05.

Następne równanie objaśnia proces oddawania inwestycji do użytku w gospodarce narodowej ( $I$  – wartość brutto nowych środków trwałych uzyskanych z działalności inwestycyjnej) w wyniku poniesionych w gospodarce nakładów inwestycyjnych w latach ubiegłych, czyli formalnie w uzależnieniu od tych nakładów z okresów  $t-1$ ,  $t-2$  itd. Obrazuje więc proces przekształcania się ponoszonych w kolejnych latach nakładów finansowych w aktywa materialne, które dalej w postaci majątku produkcyjnego służą wytwarzaniu dochodu narodowego. Jego estymowana postać, której wyniki są przedstawione poniżej, jest efektem zastosowania geometrycznego rozkładu opóźnień (rozkład Koycka) do parametrów stojących przy zmiennej reprezentującej nakłady inwestycyjne z kolejnego okresu. Rozkład ten, jak wiadomo, zakłada zmniejszanie w postępie geometrycznym wagi nadawanej poszczególnym parametrom równania wyjściowego. Wyniki estymacji przedstawianego równania są następujące:

$$\ln(I_t) = -0,67 + 0,30 \ln(I_{t-1}) + 0,80 \ln(NIW_t) - 0,005 (T \cdot 0003) - 0,05 U1994$$

(t)      (0,5)    (1,2)                      (2,8)                      (1,5)                      (0,2)

$$R^2 = 0,98$$

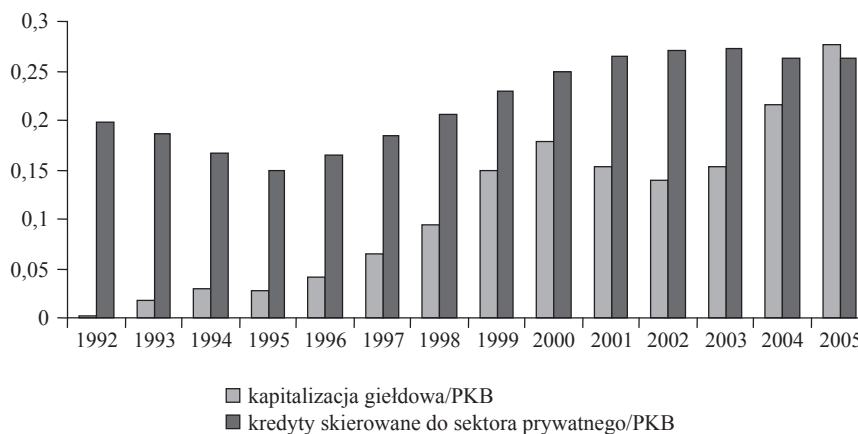
Ocenę parametru stojącego przy zmiennej  $NIW_t$  można zinterpretować jako procent wzrostu inwestycji oddanych do użytku w gospodarce w wyniku 1% wzrostu nakładów inwestycyjnych poniesionych w roku  $t$ . W latach 2000-2003 ocena ta stawała się o 0,5% mniejsza (zmienna  $T$  oznacza zmienną czasową przyjmującą wartości 1, 2, 3, 4 w tych latach). Z kolei 1% wzrost nakładów inwestycyjnych w roku  $t-1$  powoduje, przy innych warunkach niezmiennych, wzrost inwestycji oddanych do użytku o 0,24% ( $0,8 \times 0,3$ ).

Równanie objaśniające inwestycje oddane do użytku ( $I$ ) zostało dołączone do modelu, aby bardziej szczegółowo opisać proces tworzenia majątku produkcyjnego ( $K$ ) – podstawowej zmiennej objaśniającej w równaniu opisującym mechanizm tworzenia PKB i rezygnacji z utrzymywania tej zmiennej jako zmiennej egzogenicznej. Oznacza to, że majątek produkcyjny w modelu jest wyznaczany w oparciu o następującą tożsamość:  $K_t = K_{t-1} + I_t - L_t$ , gdzie  $L_t$  oznacza wartość brutto środków

<sup>18</sup> W. Welfe, *Ekonometryczne modele gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 1992.

trwałych zlikwidowanych w gospodarce w roku  $t$ . Dodanie obu tych równań bardziej szczegółowo opisuje w modelu powiązania sfery realnej gospodarki ze sferą finansową, co obrazuje schemat modelu zamieszczony na rysunku 2.

Następne równanie objaśnia mechanizm kształtowania się kredytów i pożyczek udzielanych przez komercyjny sektor bankowy w gospodarce. Wprowadzenie tej zmiennej do modelu ma na celu wyjaśnienie, w jakim stopniu akcje kredytowe banków komercyjnych przyczyniają się do wzrostu gospodarczego. Banki bowiem gromadzą część oszczędności krajowych oraz mogą pożyczać środki w banku centralnym lub za granicą dla kredytowania działalności gospodarczej, w tym realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych powodujących rozwój gospodarczy kraju. Mogą również alokować część środków w przedsięwzięcia innowacyjne, a więc obciążone wysokim ryzykiem, ale jednocześnie stwarzające możliwość postępu technologicznego w gospodarce, czyli przyczyniające się do jeszcze szybszego wzrostu gospodarczego. Banki, pełniąc rolę pośredników finansowych na rynku finansowym, dokonują wyceny kredytowanych projektów inwestycyjnych, udzielając kredytów jedynie tym projektom, które są w stanie wygenerować wartość dodaną, a więc spowodować wzrost wartości podmiotu realizującego dany projekt. Rola banków komercyjnych w stymulowaniu wzrostu gospodarczego poprzez udzielanie kredytów wynika również z organizacji systemu finansowego w Polsce, który można określić jako zorientowany bankowo. Świadczy o tym chociażby fakt, iż udział udzielonych kredytów przez banki komercyjne w PKB przewyższał odsetek kapitalizacji giełdowej w PKB w analizowanym okresie, co pokazuje rysunek 1.



Rysunek 1. Kapitalizacja giełdowa/PKB oraz udział kredytów bankowych skierowanych do sektora prywatnego w PKB w Polsce w latach 1992-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Bank.

Interesujący jest fakt, że po raz pierwszy w 2005 r. udział kapitalizacji giełdowej w stosunku do PKB był wyższy niż udział kredytów bankowych w PKB. Nie oznacza to wcale, że system finansowy w Polsce stał się zorientowany na giełdę, niemniej jednak fakt ten można tłumaczyć, z jednej strony, zapobiegawczą i mniejszą niż w poprzednich latach akcją kredytową banków komercyjnych, z drugiej zaś – rosnącym zainteresowaniem firm w pozyskiwaniu kapitału poprzez giełdę papierów wartościowych. Powoli także zmieniał się stosunek inwestorów do rynku kapitałowego. Inwestorzy instytucjonalni oraz indywidualni w coraz większej mierze przeznaczali zgromadzone aktywa finansowe na inwestycje na rynku kapitałowym, a spółki miały łatwiejszy dostęp do kapitału na rozwój.

W przedstawianym modelu wartość udzielanych w gospodarce kredytów bankowych (*KREB*) objaśniana jest przez produkt krajowy brutto wytworzony w okresie bieżącym oraz wartość udzielonych kredytów w okresie poprzednim. Kredyty bankowe zaciągnięte na realizację inwestycji w danym okresie dopiero w roku następnym i dalszych latach przynoszą wymierne korzyści w gospodarce w postaci wzrostu popytu na siłę roboczą, wzrostu wynagrodzeń oraz wzrostu produktu krajowego brutto. Wzrost wynagrodzeń oznaczać może wzrost popytu konsumpcyjnego, który częściowo finansowany jest z bieżących wynagrodzeń, ale jednocześnie w określonym stopniu powoduje też wzrost zapotrzebowania gospodarstw domowych na kredyty. Z kolei reakcja podmiotów gospodarujących przejawia się wzrostem popytu na inwestycje, co pociąga za sobą wzrost nakładów inwestycyjnych na środki trwałe, dzięki którym podnoszona jest wielkość produkcji oraz wartość świadczonych usług w gospodarce, co ostatecznie prowadzi do wzrostu wytworzonego produktu krajowego brutto. Ten z kolei zwiększa wartość wytworzonego produktu przypadającego na jednego zatrudnionego, czyli wpływa na wydajność pracy, która powoduje w dalszej kolejności wzrost wynagrodzeń. Wzrost wynagrodzeń, zwłaszcza realnych, to także wzrost oszczędności gospodarstw domowych, które lokowane są na rynku finansowym – częściowo w bankach i częściowo na rynku kapitałowym. A zatem przedstawione równanie opisuje inercję w udzielaniu kredytów wynikającą z faktu ich odnawiania, w szczególności przez podmioty gospodarcze, oraz zapotrzebowanie na kredyty nowe w związku z dokonującym się wzrostem gospodarczym, a więc kreowane przez ten wzrost. Jego zmienną objaśnianą można traktować też jako zmienną symptomatyczną w stosunku do aktywów całego sektora bankowego (uruchamia on bowiem całe swoje aktywa dla prowadzonej akcji kredytowej, która jest jego podstawową działalnością). A zatem można uważać, iż przedstawiane równanie opisuje wykorzystanie całości aktywów sektora bankowego do stymulowania wzrostu gospodarczego. Wyniki estymacji tak zbudowanego równania są następujące:

$$\ln(KREB_t) = -2,85 + 0,19 \ln(KREB_{t-1}) + 1,08 \ln(PKB_t) + 0,26 U2002$$

(t)            (4,7)   (1,7)                            (6,2)                            (4,1)

$$R^2 = 0,99$$

Wynika z niego, że współczynnik krótkookresowej elastyczności akcji kredytowej banków komercyjnych względem wytworzonego produktu krajowego brutto wynosi 1,08 (co wydaje się przeszacowaną wartością), a współczynnik elastyczności długookresowej 1,33.

Ostatnie stochastyczne równanie modelu opisuje mechanizm kształtowania się pozabankowych aktywów sektora finansowego ( $AKNB$ ) w uzależnieniu od dwóch zmiennych objaśniających. Pierwszą z nich jest wytworzony produkt krajowy brutto. Jej podstawowym zadaniem jest wyjaśnienie bezpośredniego wpływu PKB na dochody osobiste ludności (są one kreowane przez PKB), z których następnie określona część w postaci oszczędności jest lokowana na rynku kapitałowym w różnego rodzaju funduszach – kapitałowych (prowadzonych przez zakłady ubezpieczeń na życie), emerytalnych oraz inwestycyjnych. Druga zmienna objaśniająca ( $RED$ ) oznacza realną stopę procentową, zdefiniowaną jako różnica między średnioważoną stopą redyskontową banku centralnego a stopą inflacji (mierzoną indeksem CPI), i jej wzrost będzie powodował zwiększony dopływ oszczędności ludności do sektora bankowego, natomiast spadek – zwiększony odpływ środków z tego sektora, czyli przemieszczanie się środków do instytucji wspólnego inwestowania (wzrost aktywów pozabankowych). Wynika to z teorii oszczędności, która mówi, że w sytuacji rosnącej realnej stopy procentowej właściciele nadwyżek finansowych preferują ich alokację w depozytach bankowych, które są bezpieczniejsze od inwestycji na rynku i są w stanie przynieść stosunkowo wysoką stopę zwrotu. Wyróżnienie pozabankowych aktywów sektora finansowego nastąpiło ze względu na fakt, iż w Polsce w latach 1994-2005 działalność inwestycyjna w gospodarce była determinowana nie tylko akcją kredytową banków, ale także przez środki gromadzone w funduszach wynikających ze wspólnego inwestowania. Wyniki estymacji tego równania przedstawiają się następująco:

$$AKNB_t = -208,03 + 0,46 PKB_t - 7,71 RED_t + 33,56 U1997$$

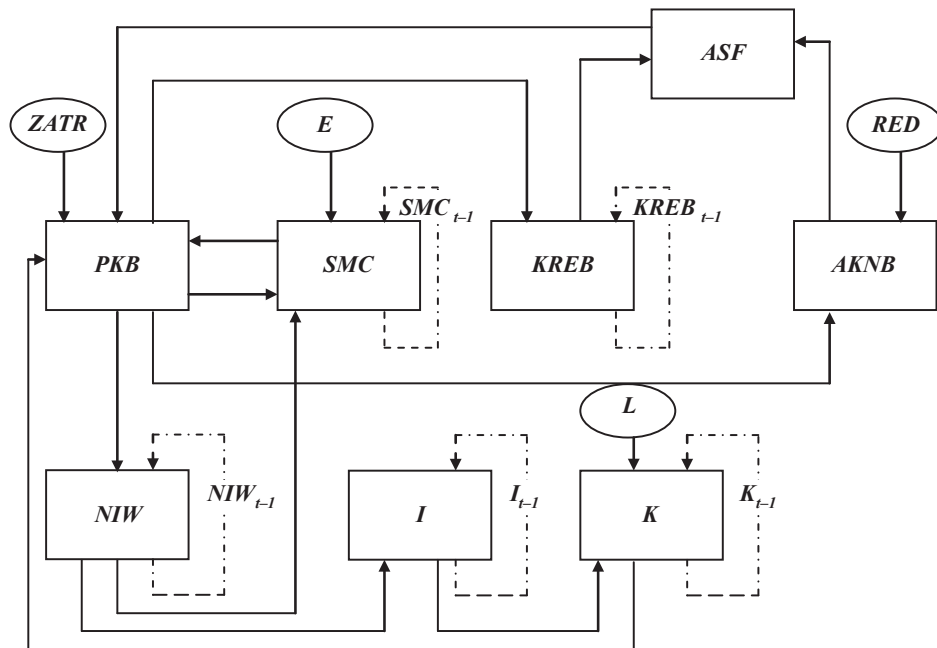
$$(t) \quad (13,3) \quad (17,8) \quad (10,3) \quad (2,6)$$

$$R^2 = 0,979$$

Otrzymane wyniki estymacji oznaczają, iż z każdej jednostki wytworzonego PKB w aktywach pozabankowych lokowane jest przeciętnie 0,46 jednostki, natomiast wzrost stopy redyskontowej banku centralnego o 1 pp. powodować będzie odpływ środków ulokowanych w instytucjach wspólnego inwestowania o 7,71 mld zł.

Pozabankowe aktywa sektora finansowego wraz z wielkością udzielonych przez banki komercyjne kredytów i pożyczek tworzą w modelu (poprzez tożsamość) aktywa sektora finansowego ( $ASF$ ), czyli  $ASF_t = KREB_t + AKNB_t$ . Ich wpływ na wzrost gospodarczy odzwierciedlany jest następnie w równaniu opisującym PKB. Równanie to łączy sektor bankowy i pozabankowy gospodarki z jej sferą realną.

Schemat całego przedstawionego modelu zamieszczony jest na rysunku 2 (linia ciągła oznacza relację jednoczesną, natomiast linia przerywana relację opóźnioną o jeden okres).



Rysunek 2. Schemat graficzny modelu

Źródło: opracowanie własne.

Z rysunku wynika, że rozpatrywany model jest modelem dynamicznym o równaniach współzależnych. Można wyróżnić w nim sektor realny gospodarki (tworzą go równania  $PKB$ ,  $NIW$ ,  $I$ ,  $K$ ) oraz sektor finansowy w podziale na: rynek giełdowy ( $SMC$ ), sektor bankowy ( $KREB$ ) oraz sektor instytucji wspólnego inwestowania ( $AKNB$  – aktywa funduszy inwestycyjnych, emerytalnych oraz zakładów ubezpieczeniowych prowadzących ubezpieczenia na życie). Instrumentami polityki gospodarczej (zmiennymi egzogenicznymi) w modelu są: zatrudnienie ( $ZATR$ ), emisja akcji na warszawskiej giełdzie ( $E$ ), wartość likwidowanego majątku produkcyjnego w gospodarce ( $L$ ) oraz realna stopa procentowa ( $RED$ ), która stanowi instrument polityki monetarnej. A zatem kreator polityki gospodarczej (rząd) może oddziaływać na opisywany układ poprzez stwarzanie odpowiednich warunków do aktywizacji rynku pracy ( $ZATR$ ), wdrażanie do gospodarki nowoczesnych rozwiązań technologicznych, np. przez stwarzanie odpowiednich warunków do zastępowania zużytego majątku produkcyjnego bardziej nowoczesnym ( $L$ ) oraz tworzenie sprzyjających warunków do rozwoju rynku giełdowego ( $E$ ). Również bank centralny może oddziaływać na analizowany układ poprzez kształtowanie stopy redyskontowej, czyli wpływanie na opłacalność gospodarowania oraz możliwości zaciągania kredytów i lokowania oszczędności w różnych ich formach, a tym samym także na wzrost gospodarczy.

Dodajmy, że zanim powyższy model został zbudowany, jego poszczególne równania stochastyczne poddano estymacji klasyczną metodą najmniejszych kwadratów. Otrzymane wyniki charakteryzowała poprawność merytoryczna, statystyczna istotność parametrów, wysoki stopień objaśniania oraz brak autokorelacji składnika losowego. Przedstawione w artykule wyniki oszacowań podwójną metodą najmniejszych kwadratów upoważniają do wyciągnięcia wniosku, iż w badanym okresie pomiędzy realną i finansową sferą gospodarki istniały istotne współzależności. W dalszym etapie badań uzyskano rozwiązanie bazowe modelu w okresie próby i w okresie *ex ante* (dla lat 2006-2008, przy założeniu określonych wartości zmiennych egzogenicznych) oraz przeprowadzono analizę symulacyjną. Jej wyniki przedstawiamy poniżej w podziale na analizę mnożnikową i analizę wrażliwości.

### 3.2. Analiza mnożnikowa

Przeprowadzając analizę mnożnikową, badano hipotetyczne zmiany zmiennych objaśnianych modelu wynikające z zadanej zmiany określonego czynnika egzogenicznego. Analizę tę przeprowadzono w dwóch etapach na próbie *ex ante*, tj. dla okresu 2006-2008. W pierwszym etapie sprawdzano reakcję modelu na zmianę dokonaną w jednym okresie, tj. w roku 2006. Zaburzano więc objaśniany układ określonym jednorazowym impulsem i sprawdzano jego zachowanie się w roku dokonanej zmiany (mnożniki bezpośrednie) oraz w pozostałych latach okresu *ex ante* (mnożniki pośrednie). Natomiast w drugim etapie badano reakcję systemu na zmiany podtrzymywane czynników egzogenicznych w całym okresie *ex ante* – efekty takiej analizy nazywane są mnożnikami dla zmian podtrzymywanych.

Jeżeli chodzi o analizę zmian impulsowych, a więc poprzez zmianę wybranego czynnika egzogenicznego w jednym tylko okresie, najbardziej interesujące rezultaty otrzymano w odniesieniu do zmiany czynnika *E*. W tabeli 1 prezentujemy wartości otrzymanych mnożników bezpośrednich i pośrednich dla dokonanej zmiany wartości emisji akcji na warszawskiej giełdzie w roku 2006.

Przeprowadzony scenariusz wzrostu wartości emisji akcji na warszawskiej giełdzie o 20% w 2006 r. (taki też dokonał się wzrost rzeczywisty) pokazuje, iż z tego tytułu powinien nastąpić wzrost PKB o 0,95% (mnożnik bezpośredni) w tym samym okresie i o 0,87% oraz 0,80% w okresach następnych (mnożniki pośrednie). Jednocześnie kapitalizacja giełdy w stosunku do PKB powinna wzrosnąć o 1 lub 2 punkty bazowe, natomiast aktywa sektora finansowego (*ASF*) – o 1,49% w roku 2006 i o 1,42% oraz 1,29% w latach następnych. Generalnie widać, że wartości mnożników pośrednich dla danej zmiennej endogenicznej są niższe od wartości mnożnika bezpośredniego, co jest raczej powszechnie spotykaną tendencją w gospodarce.

Tabela 1. Wartości mnożników bezpośrednich i pośrednich

Zmienna / rok	2006	2007	2008
Wzrost zmiennej $E$ o 20% w 2006 r.			
<i>PKB</i> [%]	0,95	0,87	0,80
<i>SMC</i> (pp.)	0,01	0,02	0,02
<i>NIW</i> [%]	0,92	0,99	0,93
<i>I</i> [%]	0,74	1,02	1,06
<i>K</i> [%]	0,06	0,15	0,26
<i>KREB</i> [%]	1,03	1,14	1,08
<i>AKNB</i> [%]	2,14	1,79	1,55
<i>ASF</i> [%]	1,49	1,42	1,29

Źródło: obliczenia własne.

Dokonane zmiany w 2006 r. pozostałych czynników egzogenicznych, tzn. *ZATR*, *RED* oraz *L*, pozwalają stwierdzić, iż badany układ zostaje wytracony ze swojej trajektorii jedynie w okresie, w którym dokonano zmiany, a następnie powraca na pierwotną trajektorię, co wynika z faktu, że mnożniki pośrednie przyjmują wartości bardzo bliskie zera lub zerowe. Stąd też wartości mnożników bezpośrednich dla dokonanych zmian są prezentowane wraz z mnożnikami dla zmian podtrzymywanych.

W drugim etapie analizy mnożnikowej weryfikowano zachowanie się opisywanego układu pod wpływem zmian czynników egzogenicznych dokonanych w całym okresie *ex ante*, czyli dla zmian podtrzymywanych. Wyniki takiej analizy zawiera tabela 2.

W tabeli przedstawiono wyniki obliczeń dla następujących hipotetycznych scenariuszy:

1. W pierwszym scenariuszu badane są efekty hipotetycznego spadku o 4% zatrudnienia w gospodarce. Zmiana ta jest utożsamiana w modelu z 4% wzrostem technicznego uzbrojenia pracy (w modelu występuje zmienna zdefiniowana jako  $K/ZATR$ ) w całym okresie *ex ante* (zmiana podtrzymywana). Wzrost technicznego uzbrojenia pracy może być wymuszany na podmiotach gospodarujących wskutek zmniejszającej się podaży siły roboczej na krajowym rynku pracy, np. w wyniku wstępowania w wiek produkcyjny roczników niżej demograficznego, wcześniejszego przechodzenia na emeryturę, emigracji zarobkowej etc. Bezpośrednim efektem takiej zmiany jest wzrost *PKB* w granicach od 1,64% (2006) do 1,67% (2008). W tym samym stopniu rośnie kapitalizacja giełdowa, gdyż jej udział w *PKB* praktycznie się nie zmienia. Biorąc pod uwagę efekty mnożnikowe występujące w gospodarce, o których pisaliśmy wcześniej, aktywa sektora finansowego (*ASF*) wzrosłyby w granicach od 2,56 do 2,67%.



Tabela 2. Wartości mnożników dla zmian podtrzymywanych

Zmienna / rok	2006	2007	2008
Wzrost zmiennej <i>ZATR</i> o 4% w latach 2006-2008			
<i>PKB</i> [%]	1,64	1,65	1,67
<i>SMC</i> (pp.)	-0,01	0,00	0,00
<i>NIW</i> [%]	1,58	1,85	1,91
<i>I</i> [%]	1,27	1,87	2,10
<i>K</i> [%]	0,10	0,27	0,48
<i>KREB</i> [%]	1,77	2,12	2,22
<i>AKNB</i> [%]	3,68	3,40	3,25
<i>ASF</i> [%]	2,56	2,67	2,67
Wzrost zmiennej <i>E</i> o 20% w latach 2006-2008			
<i>PKB</i> [%]	0,95	1,82	2,63
<i>SMC</i> (pp.)	0,01	0,04	0,06
<i>NIW</i> [%]	0,92	1,87	2,77
<i>I</i> [%]	0,74	1,72	2,75
<i>K</i> [%]	0,06	0,22	0,49
<i>KREB</i> [%]	1,03	2,17	3,26
<i>AKNB</i> [%]	2,14	3,75	5,11
<i>ASF</i> [%]	1,49	2,85	4,07
Wzrost zmiennej <i>RED</i> o 1 pp. w latach 2006-2008			
<i>PKB</i> [%]	-0,13	0,00	-0,11
<i>SMC</i> (pp.)	0,00	0,00	0,00
<i>NIW</i> [%]	-0,13	-0,03	-0,13
<i>I</i> [%]	-0,10	-0,05	-0,14
<i>K</i> [%]	-0,008	-0,021	-0,035
<i>KREB</i> [%]	-0,14	-0,03	-0,15
<i>AKNB</i> [%]	-4,42	-3,74	-3,33
<i>ASF</i> [%]	-1,91	-1,70	-1,55

Źródło: obliczenia własne.

2. Drugi scenariusz przedstawia efekty wzrostu emisji akcji na warszawskiej giełdzie o 20% w całym badanym okresie. Bezpośrednim rezultatem takiego wzrostu jest zwiększenie się odsetka kapitalizacji giełdowej w PKB od 1 do 6 punktów bazowych, co w następnej kolejności powoduje zwiększanie się produktu krajowego brutto od 0,95% (2006) do 2,63% (2008). Ten ostatni z kolei wywołuje wzrost nakładów inwestycyjnych w gospodarce (*NIW*), które następnie pociągają za sobą

wzrost inwestycji oddanych do użytku ( $I$ ) i majątku produkcyjnego ( $K$ ), odpowiednio od 6 do 49 punktów bazowych. Wzrasta także akcja kredytowa banków ( $KREB$ ) i pozabankowe aktywa sektora finansowego ( $AKNB$ ). W ostatecznym rezultacie aktywa sektora finansowego ( $ASF$ ) rosła od 1,49% (2006) do 4,07% (2008).

3. W trzecim scenariuszu przedstawiono obliczenia mnożników dla hipotetycznego wzrostu o 1 pp. realnej stopy procentowej (można uważać, iż wzrost ten dokonał się w wyniku podwyższenia stopy redyskontowej banku centralnego). Jest to więc oddziaływanie na badany układ gospodarczy instrumentem polityki monetarnej. W wyniku dokonanej zmiany maleją pozabankowe aktywa sektora finansowego od 4,42% (2006) do 3,33% (2008), które poprzez oddziaływanie na aktywa całego sektora finansowego ( $ASF$ ) powodują spadek PKB w granicach do 13 punktów bazowych. Przeprowadzony scenariusz informuje o „przełożeniu” oddziaływania instrumentu monetarnego na sferę realną gospodarki. Generalnie można stwierdzić, iż w badanym okresie to „przełożenie” było na poziomie proporcji 100 : 13. Jak pisaliśmy wyżej, wartości mnożników pośrednich dla dokonanej zmiany tego instrumentu jedynie w jednym okresie praktycznie mają wartości zerowe.

Podsumowując przeprowadzone badanie dla zmian podtrzymywanych można stwierdzić, iż wykazało ono możliwość oddziaływania na badany układ gospodarczy instrumentem należącym do sfery realnej gospodarki (aktywizacja rynku pracy lub techniczne uzbrojenie pracy czy przestawianie gospodarki na wyższy poziom technologiczny), instrumentem związanym z rynkiem giełdowym (giełdowe emisje akcji, chociaż trzeba przyznać, że są one bardzo mocno powiązane z koniunkturą giełdową, która z kolei zależy od koniunktury gospodarczej) oraz instrumentem związanym z polityką pieniężną. Z kolei przeliczając uzyskane efekty dokonanych hipotetycznych zmian na zmianę 1%, największy efekt jest wywoływany zmianą czynnika  $ZATR$ .

### 3.3. Analiza wrażliwości

W drugiej części analizy symulacyjnej dokonanej na opisywanym układzie gospodarczym przeprowadzono analizę wrażliwości, w trakcie której analizowano zachowanie się zmiennych endogenicznych modelu pod wpływem zmian ocen parametrów strukturalnych stojących przy wybranych zmiennych objaśniających. Dokonywaną zmianę można interpretować jako zmianę intensywności oddziaływania danego czynnika egzogenicznego lub zmiennej objaśniającej (niebędącej zmienną egzogeniczną) na zmienną objaśnianą równania, w którym ten czynnik lub ta zmienna występuje. W wyniku istniejących powiązań między zmiennymi endogenicznymi modelu efekty takiej zmiany obserwuje się następnie we wszystkich równaniach. W tabeli 3 prezentujemy najbardziej interesujące wyniki dokonanej analizy dla okresu *ex ante*.

Tabela 3. Analiza wrażliwości na zmiany ocen parametrów w równaniu *PKB*

Zmienna / rok	2006	2007	2008
Wzrost o 1% oceny parametru przy <i>K/ZATR</i>			
<i>PKB</i> [%]	2,38	2,45	2,50
<i>SMC</i> (pp.)	-0,01	-0,01	-0,02
<i>NIW</i> [%]	2,83	2,84	2,87
<i>I</i> [%]	3,31	3,30	3,32
<i>K</i> [%]	2,46	2,71	2,97
<i>KREB</i> [%]	3,19	3,27	3,34
<i>AKNB</i> [%]	5,4	5,0	4,9
<i>ASF</i> [%]	4,1	4,0	4,0
Wzrost o 1% oceny parametru przy <i>ASF</i>			
<i>PKB</i> [%]	0,57	0,59	0,61
<i>SMC</i> (pp.)	-0,01	0,00	0,00
<i>NIW</i> [%]	0,68	0,69	0,70
<i>I</i> [%]	0,79	0,79	0,81
<i>K</i> [%]	0,55	0,61	0,67
<i>KREB</i> [%]	0,76	0,79	0,82
<i>AKNB</i> [%]	1,3	1,2	1,2
<i>ASF</i> [%]	0,98	0,98	0,98

Źródło: obliczenia własne.

Wzrost o 1% intensywności oddziaływania technicznego uzbrojenia pracy na *PKB* wywołuje w całym okresie *ex ante* wzrost produktu krajowego brutto w granicach od 2,38% (2006) do 2,50% (2008). Wzrost ten powoduje nieznaczny spadek średniorocznej kapitalizacji giełdowej, gdyż jej odsetek w *PKB* maleje o jeden lub dwa punkty bazowe. Wrażliwość pozostałych zmiennych endogenicznych modelu na dokonaną zmianę jest wyższa niż zmiana *PKB*, gdyż akcja kredytowa banków rośnie w granicach powyżej 3%, aktywa sektora finansowego o 4%, a najbardziej wrażliwą zmienną są pozabankowe aktywa sektora finansowego (*AKNB*). Z kolei 1% wzrost intensywności oddziaływania aktywów sektora finansowego (*ASF*) na *PKB* wywołuje znacznie mniejsze zmiany w zmiennych endogenicznych niż poprzednio analizowany przypadek. Dla przykładu, zmiana *PKB* następuje w granicach od 0,57 do 0,61% i wywołuje zmianę w nakładach inwestycyjnych w gospodarce o ok. 0,70%, co w dalszej kolejności skutkuje wzrostem akcji kredytowej banków o ok. 0,80% i aktywów sektora finansowego o 0,98%.

Tabela 4. Analiza wrażliwości na zmiany ocen parametrów w równaniu *NIW*

Zmienna / rok	2006	2007	2008
Wzrost o 1% oceny parametru przy $NIW_{t-1}$			
<i>PKB</i> [%]	0,26	0,27	0,29
<i>SMC</i> (pp.)	0,00	0,00	0,00
<i>NIW</i> [%]	0,54	0,58	0,61
<i>I</i> [%]	0,64	0,66	0,69
<i>K</i> [%]	0,40	0,46	0,51
<i>KREB</i> [%]	0,34	0,36	0,39
<i>AKNB</i> [%]	0,6	0,6	0,6
<i>ASF</i> [%]	0,44	0,45	0,47
Wzrost o 1% oceny parametru przy <i>PKB</i>			
<i>PKB</i> [%]	1,32	1,39	1,47
<i>SMC</i> (pp.)	0,00	0,01	0,01
<i>NIW</i> [%]	2,82	2,80	2,84
<i>I</i> [%]	3,36	3,27	3,28
<i>K</i> [%]	2,08	2,34	2,61
<i>KREB</i> [%]	1,75	1,84	1,94
<i>AKNB</i> [%]	3,00	2,90	2,90
<i>ASF</i> [%]	2,25	2,28	2,34

Źródło: obliczenia własne.

Z kolei w tabeli 4 zamieszczone zostały wyniki dokonanej analizy wrażliwości dla ocen parametrów równania opisującego kształtowanie się nakładów inwestycyjnych w gospodarce (*NIW*). Wzrost o 1% oceny parametru przy *PKB* w tym równaniu należy traktować jako podwyższenie krańcowej skłonności do inwestowania w gospodarce, w szczególności chodzi o inwestycje rozpoczynane. Jej podwyższenie o 1% mogłoby spowodować wzrost *PKB* od 1,32% (2006) do 1,47% (2008), a biorąc jeszcze pod uwagę efekt kontynuacji inwestycji (o którym pisaliśmy przy specyfikacji równania *NIW*), całkowite nakłady brutto na środki trwałe w gospodarce miałyby szansę wzrosnąć od 2,82% (2006) do 2,84% (2008). Uwzględniając to wszystko, akcja kredytowa banków komercyjnych mogłaby zwiększyć się od 1,75% do 1,94%, a aktywa sektora finansowego w granicach od 2,25% do 2,34%. Z kolei zwiększenie efektu inercyjnego w nakładach inwestycyjnych, czyli związanego z procesem kontynuacji inwestycji (wzrost oceny parametru przy  $NIW_{t-1}$ ), o 1% charakteryzuje się znacznie mniejszą (ok. 5 razy) wrażliwością w odniesieniu do wszystkich zmiennych endogenicznych modelu. Dla przykładu, w 2006 r. *PKB*

rośnie tylko o 0,26%, *KREB* o 0,34%, a *ASF* o 0,44%, natomiast w 2008 r. zmienne te zwiększają się odpowiednio o: 0,29%, 0,39% i 0,47%.

Ponieważ współczynnik elastyczności akcji kredytowej banków komercyjnych ze względu na *PKB* w modelu przyjmuje bardzo wysoką wartość 1,08, przeto postanowiono sprawdzić, jak poszczególne zmienne endogeniczne modelu zareagują na jego spadek o 1% – wyniki takiej analizy zawiera tabela 5. Wynika z niej, iż najbardziej wrażliwa na taką zmianę jest właśnie akcja kredytowa banków – zmienna *KREB* maleje od 9,39% (2006) do 9,56% (2008). Skutkiem tego jest spory spadek aktywów sektora finansowego (*ASF*) – maleją one o ok. 6%. Z kolei produkt krajowy brutto zmniejszyłby się o 0,56%, a nakłady inwestycyjne o 0,66%. Natomiast znacznie mniejsze są współczynniki wrażliwości obliczone dla wzrostu o 1% oceny parametru stojącego przy zmiennej endogenicznej opóźnionej ( $KREB_{t-1}$ ) w równaniu objaśniającym akcję kredytową banków komercyjnych. Zwiększenie

Tabela 5. Analiza wrażliwości na zmiany ocen parametrów w równaniu *KREB*

Zmienna / rok	2006	2007	2008
Wzrost o 1% oceny parametru przy $KREB_{t-1}$			
<i>PKB</i> [%]	0,08	0,08	0,08
<i>SMC</i> (pp.)	0,00	0,00	0,00
<i>NIW</i> [%]	0,10	0,10	0,10
<i>I</i> [%]	0,11	0,11	0,11
<i>K</i> [%]	0,10	0,11	0,12
<i>KREB</i> [%]	1,45	1,46	1,48
<i>AKNB</i> [%]	0,2	0,2	0,2
<i>ASF</i> [%]	0,92	0,90	0,90
Spadek o 1% oceny parametru przy <i>PKB</i>			
<i>PKB</i> [%]	-0,56	-0,56	-0,57
<i>SMC</i> (pp.)	0,00	0,01	0,00
<i>NIW</i> [%]	-0,67	-0,66	-0,66
<i>I</i> [%]	-0,79	-0,77	-0,76
<i>K</i> [%]	-0,75	-0,81	-0,86
<i>KREB</i> [%]	-9,39	-9,47	-9,56
<i>AKNB</i> [%]	-1,3	-1,2	-1,1
<i>ASF</i> [%]	-6,0	-5,9	-5,8

Źródło: obliczenia własne.

tej oceny można interpretować jako wzrost zainteresowania kredytobiorców odnawianiem kredytów w gospodarce. Dla przykładu, akcja kredytowa banków z tego tytułu mogłaby wzrosnąć od 1,45% (2006) do 1,48% (2008), aktywa sektora finansowego o ok. 0,90%, a PKB w granicach 8 punktów bazowych.

W ostatnim punkcie analizy wrażliwości postanowiono sprawdzić zachowanie się wartości zmiennych endogenicznych pod wpływem zmiany ocen parametrów równania opisującego kształtowanie się pozabankowych aktywów sektora finansowego (*AKNB*) – wyniki takiej analizy zawiera tabela 6. Wzrost o 1% oceny parametru stojącego przy zmiennej zdefiniowanej jako realna stopa procentowa (*RED*) oznacza zwiększenie stopnia oddziaływania tej stopy na przemieszczanie się oszczędności gospodarstw domowych z pozabankowego sektora finansowego (fundusze kapitałowe, emerytalne i inwestycyjne) do sektora bankowego. Bezpośrednim efektem tego zwiększonego oddziaływania realnej stopy procentowej byłoby zmniejszenie pozabankowych aktywów sektora finansowego w granicach od 20 (2006) do 10 (2008) punktów bazowych i praktycznie nie przełożyłoby się na sferę realną gospodarki (spadek PKB o niecały punkt bazowy). Tak więc, chcąc

Tabela 6. Analiza wrażliwości na zmiany ocen parametrów w równaniu *AKNB*

Zmienna / rok	2006	2007	2008
Wzrost o 1% oceny parametru przy <i>RED</i>			
<i>PKB</i> [%]	-0,009	-0,009	-0,008
<i>SMC</i> (pp.)	0,00	0,00	0,00
<i>NIW</i> [%]	-0,011	-0,010	-0,010
<i>I</i> [%]	-0,013	-0,012	-0,012
<i>K</i> [%]	-0,021	-0,022	-0,023
<i>KREB</i> [%]	-0,012	-0,012	-0,011
<i>AKNB</i> [%]	-0,2	-0,1	-0,1
<i>ASF</i> [%]	-0,07	-0,06	-0,06
Wzrost o 1% oceny parametru przy <i>PKB</i>			
<i>PKB</i> [%]	0,11	0,11	0,11
<i>SMC</i> (pp.)	0,00	0,00	0,00
<i>NIW</i> [%]	0,13	0,12	0,12
<i>I</i> [%]	0,15	0,14	0,14
<i>K</i> [%]	0,16	0,17	0,18
<i>KREB</i> [%]	0,14	0,14	0,14
<i>AKNB</i> [%]	2,5	2,3	2,2
<i>ASF</i> [%]	1,11	1,06	1,03

Źródło: obliczenia własne.

uzyskać pożądaný efekt oddziaływania poprzez zmianę tego parametru na realną sferę gospodarki, należałoby zmienić go o znacznie więcej niż 1%.

Z kolei wzrost o 1% oceny parametru stojącego przy PKB w równaniu objaśniającym *AKNB* oznacza zwiększenie krańcowej stopy do oszczędzania poprzez pozabankowe instytucje wspólnego inwestowania wywołanej wzrostem produktu krajowego brutto. Wskutek takiego wzrostu aktywa tych instytucji miałyby szansę zwiększyć się od 2,5% (2006) do 2,2% (2008), a aktywa całego sektora finansowego od 1,11% (2006) do 1,03% (2008). Biorąc pod uwagę wszystkie sprzężenia zwrotne występujące w modelu, produkt krajowy brutto mógłby wzrosnąć w granicach 11 punktów bazowych.

#### 4. Podsumowanie

Przeprowadzone badania współzależności między rozwojem rynkowego systemu finansowego w Polsce a wzrostem gospodarczym (lub szerzej: między sektorem finansowym a sferą realną gospodarki) uzmysławiają przede wszystkim potrzebę ich dalszego prowadzenia. Wykazały one bowiem, że między tymi kategoriami w okresie dostępnej próby statystycznej współzależności takie istniały i były istotne ze statystycznego punktu widzenia. Ponadto badanie dowiodło, iż współzależności te były jednoczesnymi, czyli zachodziły w tym samym okresie. Z kolei wyniki przeprowadzonej analizy symulacyjnej wskazują na interesujące możliwości zewnętrznego oddziaływania na opisany przez model układ zarówno przez kreatora polityki gospodarczej, jak i kreatora polityki pieniężnej. Z pewnością przedstawiony model nie jest jeszcze doskonały z punktu widzenia merytoryczno-statystycznego, czego autorzy są w pełni świadomi, jednakże było to wynikiem głównie stosunkowo krótkiej próby badawczej, która jest zdeterminowana okresem rozwoju rynku finansowego w Polsce. W miarę jej wydłużania się podejmowane będą próby reestymacji równań modelu, jak również zbadania właściwości modelu, np. stabilności ocen parametrów, przyczynowości czy kointegracji, a także może być podjęta próba dalszej dezagregacji rynku finansowego, np. poprzez wydzielenie rynku papierów dłużnych.

#### Literatura

- Bagehot W., *Lombard Street*, Richard D. Irwin, Homewood, IL, 1962 (oryg. wyd. 1873).  
Fohlin C., *Economic, political, and legal factors in financial system development: International patterns in historical perspective*, „Social Science Working Paper” 2000, nr 1089.

- Goldsmith R.W., *Financial Structure and Development*, Yale University Press, New Haven CT, 1969.
- King R.G., Levine R., *Finance, entrepreneurship, and growth. Theory and new evidence*, „Journal of Monetary Economics” 1993, nr 3.
- Levine R., *Finance and growth: Theory and evidence*, „NBER Working Paper” 2004, nr 10766, dostępny w Internecie: <http://www.nber.org/papers/w10766>.
- Lucas R.E., *On the mechanics of economic development*, „Journal of Monetary Economics” 1988, nr 1.
- Mayer C., *Financial systems, corporate finance and economic development*, w: *Asymmetric Information, Corporate Finance and Investment*, red. G.H. Hubbard, University of Chicago Press, Chicago 1990.
- Pagano M., *Financial markets and growth – an overview*, „European Economic Review” 1993, nr 2-3.
- Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B., *System finansowy w Polsce*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Rajan R.G., Zingales L., *The great reversals. The politics of financial development in the twentieth century*, „Journal of Financial Economics” 2003, nr 1.
- Robinson R., *The generalization of the general theory*, w: eadem, *The Rate of Interest and Other Essays*, Macmillan, London 1952.
- Schumpeter J.A., *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1932.
- Solow R., *A contribution to the theory of economic growth*, „Quarterly Journal of Economics” 1956, nr 1.
- Welfe W., *Ekonometryczne modele gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 1992.



**Katarzyna Appelt**

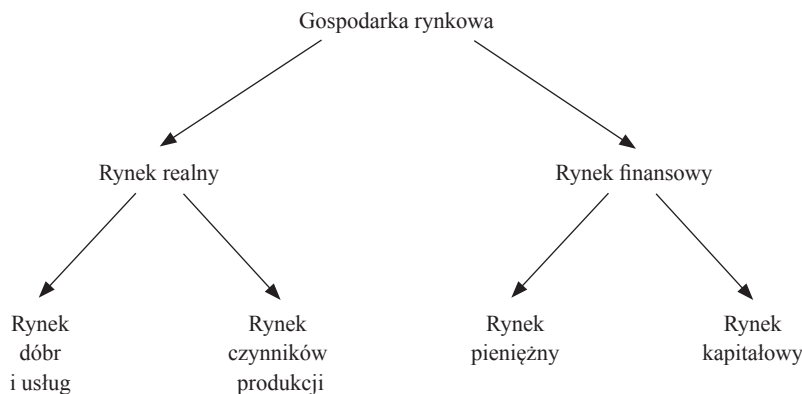
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

## **Polski rynek kapitałowy jako sukces procesu transformacji ustrojowej po 1989 roku**

***Streszczenie.** Niniejsze opracowanie przedstawia rozwój polskiego rynku kapitałowego w latach 1991-2008. Analizie poddano rynek kapitałowy sensu stricto, tj. publiczny giełdowy rynek długoterminowymi papierami wartościowymi. Praca składa się z pięciu części. W pierwszej zaprezentowano funkcje i znaczenie rynku kapitałowego w gospodarce rynkowej. W drugiej przedstawiono uwarunkowania prawne rozwoju rynku kapitałowego w Polsce. W literaturze analizującej przyczyny relatywnie szybkiego i stabilnego rozwoju tego rynku w Polsce po 1989 r. podkreśla się wysoki poziom regulacji tego rynku. W trzeciej zaprezentowano dynamikę rozwoju rynku kapitałowego w Polsce w latach 1991-2008. W czwartej ukazano polski rynek kapitałowy na tle innych rynków kapitałowych, w tym na tle rynków krajów przechodzących transformację ustrojową. Artykuł wieńczy krótkie podsumowanie.*

### **1. Wprowadzenie**

W gospodarce rynkowej rynek kapitałowy stanowi segment rynku finansowego. W przeciwieństwie do rynku realnego, na którym przedmiotem obrotu są dobra, usługi oraz czynniki produkcji, na rynku finansowym nabywane i sprzedawane są prawa: prawo do udziału w zyskach spółki, prawo do odsetek z tytułu depozytu bankowego, prawo poboru akcji nowej emisji i wiele innych praw mających różny charakter i różny termin realizacji.



Rysunek 1. Rynek kapitałowy w gospodarce rynkowej

Źródło: opracowanie własne.

Rynek finansowy dzieli się na dwa segmenty: rynek pieniężny i rynek kapitałowy<sup>1</sup>. O podziale rynku finansowego na pieniężny i kapitałowy decydują dwa kryteria: kryterium czasu realizacji praw oraz kryterium celu, na jaki podmiot gospodarujący przeznaczają środki. Zgodnie z kryterium czasu rynek kapitałowy obejmuje rynek praw charakteryzujących się terminem realizacji dłuższym od jednego roku. Zgodnie z kryterium celu rynek kapitałowy tworzą tylko te środki, które finansują działalność inwestycyjną podmiotu gospodarującego.

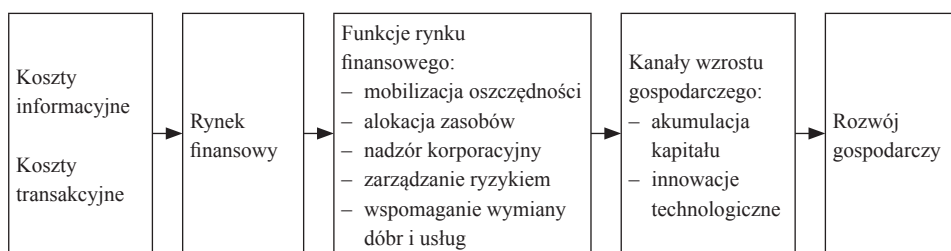
W literaturze przedmiotu zawęża się często zakres pojęciowy rynku kapitałowego. W wielu pozycjach utożsamiany jest on z regulowanym publicznym rynkiem wtórnym długoterminowych papierów wartościowych<sup>2</sup>.

Podstawową funkcją rynku kapitałowego jest alokacja kapitału. Funkcja alokacyjna rynku kapitałowego sprowadza się do mobilizacji i koncentracji rozproszonego kapitału i kierowania go do tych sfer gospodarki, w których może on zostać najefektywniej wykorzystany. Procesy alokacji kapitału w gospodarce

<sup>1</sup> Podział systemu finansowego na rynek pieniężny i kapitałowy jest podziałem tradycyjnym i najczęściej spotykanym w literaturze. W nowoczesnym ujęciu wyodrębnia się rynek walutowy oraz rynek instrumentów pochodnych jako odrębne segmenty rynku finansowego.

<sup>2</sup> Takie podejście do definicji rynku kapitałowego jest charakterystyczne dla szkoły amerykańskiej. Rynek papierów wartościowych w większości krajów rozwiniętych dzieli się na publiczny (regulowany) oraz niepubliczny (prywatny). Kryterium podziału stanowi najczęściej forma nadzoru, jego zakres oraz charakter (K. Nowak, *Polski rynek kapitałowy*, Wyd. WSB, Poznań 1998, s. 13). Dodatkowo, w ramach rynku papierów wartościowych (publicznego i niepublicznego) rozróżnia się rynek pierwotny i wtórny. Pierwotny rynek papierów wartościowych obejmuje operacje, które występują wyłącznie przy sprzedaży walorów przez emitentów na rzecz subskrybentów, tj. pierwotnych nabywców lub na rzecz subemitentów. Wtórny rynek papierów wartościowych umożliwia wzajemną wymianę walorów na zasadach kupna lub sprzedaży dokonywaną między inwestorami lub zamianę ich na gotówkę.

rynkowej wymagają ponoszenia kosztów związanych ze zdobywaniem i przetwarzaniem informacji<sup>3</sup>. Rynki kapitałowe, dzięki korzyściom skali, redukują koszty informacyjne i transakcyjne – wielkość zasobów koniecznych do alokacji kapitału ulega zmniejszeniu. Jednocześnie rynki finansowe pośredniczą w procesie alokacji kapitału – na początku identyfikują, a potem finansują przedsiębiorców wdrażających innowacyjne technologie. Alokacja zasobów za pośrednictwem rynku finansowego prowadzi więc, z jednej strony, do wzrostu udziału oszczędności na cele produkcyjne, a z drugiej – do wyboru inwestycji gwarantujących wyższą produktywność kapitału (rys. 2)<sup>4</sup>.



Rysunek 2. Rynki finansowe a rozwój gospodarczy

Źródło: R. Levine, *Financial development and economic growth: Views and agenda*, „Journal of Economic Literature” 1997, nr 2, s. 691.

W literaturze analizującej wpływ rynku kapitałowego *sensu stricto* na rozwój gospodarczy podkreśla się w sposób szczególny znaczenie płynności rynku<sup>5</sup> oraz towarzyszącej jej możliwości dywersyfikacji ryzyka<sup>6</sup>. Wskazuje się, że

<sup>3</sup> Konieczność ponoszenia kosztów transakcyjnych, jak i presja na ich obniżanie tłumaczy i uzasadnia powstanie i funkcjonowanie rynku finansowego.

<sup>4</sup> M. Thiel, *Finance and economic growth: A review and available evidence*, ECFIN, „Economic Paper” 2001, nr 158, s. 16; V.F. Garcia, L. Liu, *Macroeconomic determinants of stock market development*, „Journal of Applied Economics” 1999, nr 1, s. 32.

<sup>5</sup> Rynki płynne cechują się głębokością, szerokością oraz elastycznością. Rynek jest głęboki, jeżeli zlecenia kupna i sprzedaży występują powyżej, jak i poniżej ceny, po której rozlicza się transakcje. Rynek jest szeroki, jeżeli zlecenia kupna i sprzedaży występują w dużej liczbie. Rynek jest elastyczny, jeśli nowe zlecenia napływają natychmiast w odpowiedzi na zmiany cen spowodowane przez chwilową nierównowagę zleceń. Doskonale płynne aktywa są łatwo zbywalne; jeśli zostaną natychmiast spieniężone, nie wystąpi różnica w ich cenie.

<sup>6</sup> Wszystkie inwestycje podejmowane są w celu osiągnięcia pewnej oczekiwanej stopy zwrotu. Pragnieniem inwestorów jest zminimalizowanie odchylenia stopy zwrotu od jej wartości oczekiwanej. Istnieje kilka metod dywersyfikacji ryzyka. Spośród nich wyróżnia się dywersyfikację prostą oraz dywersyfikację Markowitza. Dywersyfikacja prosta polega na losowym wyborze pewnej liczby spółek. Badania wykazały, że przy losowym wyborze średnio piętnastu spółek ryzyko portfela zmniejsza się do wielkości ryzyka niedywersyfikalnego (J.C. Francis, *Inwestycje. Analiza i zarządzanie*, WIG-Press, Warszawa 2002, s. 252). Dywersyfikacja Markowitza polega na połączeniu

rozwój rynków kapitałowych przejawiający się w wysokiej płynności<sup>7</sup> prowadzi do wyższej stopy akumulacji kapitału oraz wzrostu produktywności w gospodarce. Badania empiryczne przeprowadzone w latach 1976-1993 na grupie 38 krajów wykazały, że w krajach mających płynne rynki kapitałowe rozwój gospodarczy był zdecydowanie wyższy aniżeli w krajach posiadających niepłynne rynki<sup>8</sup>. Wskaźniki wartości obrotu były pozytywnie skorelowane z bieżącą i przyszłą stopą rozwoju gospodarczego, stopą akumulacji kapitału oraz produktywnością. Płynne rynki kapitałowe generują również mniejsze koszty transakcyjne i operacyjne. W wyniku redukcji kosztów transakcyjnych zmniejsza się ilość zasobów potrzebnych do alokacji kapitału w gospodarce. W efekcie następuje wzrost stopy akumulacji kapitału. Płynne rynki kapitałowe oferują inwestorom możliwości dywersyfikacji ryzyka i stwarzają szansę „bezpiecznego inwestowania” w projekty ryzykowne, cechujące się wysoką stopą zwrotu. Awersja do ryzyka stanowi dla inwestorów podstawową barierę finansowania projektów o wysokiej stopie zwrotu. Finansowanie projektów o wyższej stopie zwrotu prowadzi do wyższej stopy produktywności<sup>9</sup>.

Analiza porównawcza wskazuje na znaczne różnice w wielkości rynków kapitałowych na świecie. W literaturze przedmiotu znaleźć można najczęściej dwa kompleksowe podejścia wyjaśniające różnice w wielkości rynków kapitałowych: podejście prawne i podejście kulturowe. R. La Porta i in. wykazali<sup>10</sup>, że czynnikiem determinującym rozwój rynków kapitałowych na świecie jest system prawny, w ramach którego rozwija się dany rynek, a w szczególności ta jego część, która dotyczy ochrony praw inwestorów. Systemy prawne wywodzące się z tradycji *Common Law* posiadają relatywnie więcej regulacji sprzyjających ochronie inwestorów i charakteryzują się większymi rynkami kapitałowymi aniżeli kraje wywodzące się z tradycji prawa cywilnego<sup>11</sup>. Inne podejście do wyjaśnienia różnic

---

w portfelu aktywów, które nie są ze sobą dodatnio skorelowane. Zastosowanie dywersyfikacji Markowitza pozwala obniżyć ryzyko portfela bez wpływu na wysokość stopy zwrotu.

<sup>7</sup> Płynne rynki kapitałowe przyciągają rozproszone oszczędności, które *via* rynek alokowane są w przedsięwzięcia (inwestycje) prowadzące do wzrostu gospodarczego. Rynki płynne oferują inwestorom możliwość natychmiastowej sprzedaży udziału na rynku wtórnym. Por. R. Levine, S. Zervos, *Stock market development and long-run growth*, „The World Bank Economic Review” 1996, nr 2, s. 7. Atrybut wysokiej płynności rynków kapitałowych podwyższa stopień atrakcyjności inwestycji w akcje i wzmacnia znaczenie oraz siłę oddziaływania rynku kapitałowego na sferę realną gospodarki.

<sup>8</sup> R. Levine, *Financial development and economic growth: Views and agenda*, „Journal of Economic Literature” 1997, nr 2; R. Levine, S. Zervos, *Stock markets, banks and economic growth*, „World Bank Policy Research Working Paper” 1998, nr 1690.

<sup>9</sup> M. Thiel, wyd. cyt., s. 19.

<sup>10</sup> R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. W. Vishny, *Law and finance*, „Journal of Political Economy” 1998, nr 6, s. 1113-1155.

<sup>11</sup> Identyfikuje się dwie duże tradycje prawne: tradycję prawa cywilnego i tradycję *Common Law*. Tradycja prawa cywilnego jest starsza i wywodzi się z prawa rzymskiego. Wyróżnia się w niej trzy systemy prawne: tradycję prawa francuskiego, niemieckiego i skandynawskiego. Kodeks francu-

w wielkości rynków kapitałowych na świecie zaprezentowali Eelke de Jong i Radislav Semenov<sup>12</sup>. Różnice w wielkości rynków kapitałowych na świecie wynikają z różnic w normach kulturowych i są niezmiennie w czasie. Charakterystyczne dla danych społeczności systemy preferencji, zakotwiczone w kulturze danego kraju, wpływają na czynniki determinujące rozwój rynków kapitałowych. Rynki kapitałowe rozwijają się w sposób bardziej dynamiczny w społeczeństwach, które akceptują niepewność otoczenia, konieczność działania w warunkach konkurencji – presję konkurencji odbierają jako wyzwanie oraz nie postrzegają interesu grupy jako wartości nadrzędnej. W społecznościach, w których ludzie unikają i chronią się przed szeroko rozumianą niepewnością, dbają o stabilność dochodu, kładą nacisk na respektowanie praw równości, solidarności (menedżerowie w dążeniu do osiągnięcia najlepszego wyniku zabiegają również o konsensus społeczny), rynki kapitałowe są relatywnie mniejsze<sup>13</sup>.

## 2. Uwarunkowania prawne i instytucjonalne rozwoju polskiego rynku kapitałowego

W 1989 r. Polska stanęła przed koniecznością zbudowania rynku kapitałowego od podstaw. Wprawdzie początki instytucji giełdy papierów wartościowych na ziemiach polskich sięgają XIX w., jednak w wyniku narzucenia Polsce systemu gospodarki centralnie planowanej po II wojnie światowej obrót giełdowy zamarł na prawie 50 lat (tabela 1)<sup>14</sup>.

---

ski (*Commercial Code*), napisany przez Napoleona, przeniesiono i zaadaptowano na grunt prawny w Belgii, Niderlandach, w części Polski, Włoch i Niemiec. W epoce kolonialnej kodeks francuski znalazł zastosowanie na Dalekim Wschodzie, w Afryce Północnej i Subsaharyjskiej, w Indochinach i na francuskich Karaibach. Wpływ francuskiego prawa cywilnego był również znaczny w Luksemburgu, Portugalii, Hiszpanii i części Szwajcarii. Kodeks niemiecki, spisany pod koniec XIX w. po zjednoczeniu Niemiec przez Bismarcka, miał znaczący wpływ na doktrynę prawną w Austrii, Czechosłowacji, na Węgrzech, we Włoszech, Szwajcarii, Jugosławii, Japonii i Korei. Skandynawskie prawo cywilne pochodzi z tradycji prawa rzymskiego. Jest z nim powiązane jednak w mniejszym stopniu aniżeli prawo niemieckie czy francuskie. Tradycja prawa *Common Law* rozprzestrzeniła się do angielskich kolonii, włączając w to USA, Australię, Indie i Kanadę.

<sup>12</sup> R. Semenov, E. De Jong, *Cross-country differences in stock market development. A cultural view*, University of Groningen, Research Institute Systems, Organizations and Management, „Research Report” 2002, nr E40.

<sup>13</sup> W krajach, w których ludzie unikają ryzyka, ochrona inwestorów mierzona indeksem La Porty jest także niska.

<sup>14</sup> W 1817 r. na mocy Kodeksu Napoleona, wprowadzonego w Księstwie Warszawskim w 1809 r., powołano do życia pierwszy publiczny rynek wtórny zwany Giełdą Kupiecką w Warszawie. Przedmiotem działalności Giełdy Kupieckiej były bieżące transakcje towarowe i pieniężne. Kodeks Napoleona zabraniał zawierania transakcji terminowych. Por. D. Sitarska, *Giełda Papierów Wartościowych*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1999, s. 13. W 1870 r. do obrotu giełdowego

Tabela 1. Instytucja giełdy papierów wartościowych na ziemiach polskich

1817-1872	1872-1914	1921-1939	1945-1991	Od 1991
Giełda Kupiecka w Warszawie	Giełda Warszawska	Giełda Pieniężna w Warszawie		Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie
Francuski Kodeks Handlowy	Ustawa z 1872 r. nowelizująca przepisy Kodeksu Napoleona	Ustawa z 20 stycznia 1921 r. o organizacji giełd w Polsce		Ustawa z 22 marca 1991 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych

Źródło: opracowanie na podstawie D. Sitarska, *Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1999.

W literaturze analizującej przyczyny relatywnie szybkiego i stabilnego rozwoju rynku kapitałowego w Polsce po 1989 r. podkreśla się wysoki poziom regulacji rynku kapitałowego, który w warunkach transformacji ustrojowej, okazał się ważnym czynnikiem sprzyjającym rozwojowi. Z uwagi na konieczność stworzenia publicznego obrotu wtórnego od podstaw oraz ze względu na potrzebę wykorzystania tej instytucji do wspomagania procesów transformacji ustrojowej ustawodawca przyjął koncepcję wysokiej regulacji rynku. Giełdowy rynek kapitałowy miał być z założenia rynkiem o wysokim standingu finansowym. Wysoka regulacja miała sprzyjać powstaniu przejrzystego i bezpiecznego rynku wtórnego papierów wartościowych i zapewnić sukces w realizacji przyjętych celów. W horyzoncie długoterminowym Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie miała być platformą, na której następują procesy efektywnej alokacji zasobów, prowadzące do podwyższania konkurencyjności polskiej gospodarki. Konieczność stworzenia scentralizowanego, przejrzystego i bezpiecznego rynku wtórnego wynikała również z przyjętej koncepcji prywatyzacji przedsiębiorstw. Koncepcja ta zakładała prywatyzację kapitałową połączoną w odniesieniu do najlepszych przedsiębiorstw z ofertą publiczną, kierowaną do szerokiej

wprowadzono akcje spółek kolei żelaznej, a w latach 1880-1891 akcje banków, towarzystw ubezpieczeniowych oraz spółek żeglugowych. Nadzór nad rozwojem Giełdy Kupieckiej sprawował Bank Polski. W 1872 r. Giełda Kupiecka przyjęła nazwę Giełdy Warszawskiej. Nowy etap rozwoju rynku giełdowego nastąpił po odzyskaniu przez Polskę niepodległości. Podstawę prawną działalności Giełdy stanowiła ustawa z 20 stycznia 1921 r. o organizacji giełd w Polsce. Mocą ustawy z 1921 r. Giełda Warszawska została przemianowana na Giełdę Pieniężną w Warszawie. Przed II wojną światową poza giełdą w Warszawie działało 6 innych giełd pieniężnych: w Krakowie, Katowicach, Lwowie, Łodzi, Poznaniu i Wilnie. Przedmiotem obrotu na giełdzie pieniężnej mogły być papiery wartościowe, weksle, чеки, waluty, monety, srebro i złoto. M. Daniluk, *Rynek kapitałowy*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 1998, s. 169; J. Szyrocki, *Rynek kapitałowy*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1994, s. 29.

gamy inwestorów. Zgodnie z intencją autorów transformacji przyjęcie i wykonanie ustawy służyć miało stworzeniu niezbędnego środowiska do przeprowadzenia prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. 22 marca 1991 r. Sejm III Rzeczypospolitej przyjął ustawę Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych<sup>15</sup>. Ustawa ta stanowiła fundament rozwoju bezpiecznego i przejrzystego rynku kapitałowego w Polsce: zdefiniowała pojęcie oraz zasady publicznego obrotu, powołała do życia instytucje warunkujące bezpieczny obrót, w tym Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie, Komisję Papierów Wartościowych, Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych, oraz uregulowała zasady nadzoru podmiotów uczestniczących i tworzących publiczny obrót papierami wartościowymi<sup>16</sup>.

Zgodnie z ustawą obrót publiczny w Polsce miał się odbywać pod nadzorem państwa oraz zgodnie ze ściśle określonymi regułami. W obrocie publicznym obowiązywały zasady:

- obowiązku uzyskania zgody Komisji Papierów Wartościowych na wprowadzenie papierów wartościowych do publicznego obrotu,
- obowiązkowego pośrednictwa podmiotu prowadzącego przedsiębiorstwo maklerskie w publicznym obrocie papierami wartościowymi<sup>17</sup>,
- przejrzystości rynku papierów wartościowych<sup>18</sup>,
- dematerializacji obrotu papierami wartościowymi<sup>19</sup>,
- obowiązkowej rejestracji papierów wartościowych w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych.

<sup>15</sup> Dz.U. nr 35, poz. 155.

<sup>16</sup> Należy zaznaczyć, że ustawa z 21 sierpnia 1997 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi (Dz.U. nr 118, poz. 754) stanowiła tylko uzupełnienie i rozszerzenie ustawy z 22 marca 1991 r. Nie zmieniła jednak modelu rynku kapitałowego, który przyjął ustawodawca w roku 1991. Konieczność nowelizacji ustawy narzuciły szybko zmieniające się warunki rynkowe. Jedną z istotnych zmian było utworzenie rynku pozagiełdowego.

<sup>17</sup> Art. 50, ust. 1 ustawy z 1991 r. stanowił, że wniosek do Komisji o wprowadzenie do publicznego obrotu składa się za pośrednictwem podmiotu prowadzącego przedsiębiorstwo maklerskie. Zasada obowiązkowego pośrednictwa obowiązuje w zakresie publicznego obrotu pierwotnego, jak i w obrocie wtórnym. Stronami zawieranych transakcji na giełdzie mogły być wyłącznie domy maklerskie lub banki prowadzące działalność maklerską będące akcjonariuszami spółki prowadzącej giełdę (art. 64, ust. 1 ustawy z 1991 r.; art. 109, ust. 1 ustawy z 1997 r.).

<sup>18</sup> Rygory ustaw z 1991 i 1997 r. gwarantowały tzw. przejrzystość obrotu – zapewniały inwestorom powszechny dostęp do informacji umożliwiający aktualną wycenę papieru wartościowego oraz nakładały na emitentów i na podmioty organizujące publiczny obrót obowiązek publikacji prospektu emisyjnego oraz memorandum informacyjnego oraz czuwania nad uaktualnianiem i publikowaniem nowych informacji mogących mieć wpływ na cenę.

<sup>19</sup> Zasadę dematerializacji obrotu publicznego wprowadziła ustawa z 1997 r. Art. 7, ust. 1 tej ustawy stanowił, że papiery wartościowe dopuszczone do publicznego obrotu nie mają formy dokumentu, tj. nie występują w postaci materialnej, ale w postaci zapisów komputerowych; natomiast prawa z papierów wartościowych powstają z chwilą zapisania ich po raz pierwszy na rachunku papierów wartościowych i przysługują osobie będącej posiadaczem tego rachunku.

Ustawa z 1991 r. nadała Komisji Papierów Wartościowych kluczowe znaczenie w inspirowaniu i nadzorowaniu rozwoju publicznego rynku papierów wartościowych. Komisja Papierów Wartościowych uzyskała status naczelnego organu administracji państwowej powołanego do regulowania i nadzorowania publicznego obrotu papierami wartościowymi. Szerokie kompetencje i zakres uprawnień Komisji Papierów Wartościowych obejmowały swym zasięgiem wszystkie podmioty biorące udział i organizujące publiczny obrót papierami wartościowymi (Giełdę Papierów Wartościowych, Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych, podmioty prowadzące biura maklerskie, emitentów papierów wartościowych) oraz uczyniła tę instytucję organem nadrzędnym wobec pozostałych uczestników rynku kapitałowego. Warto dodać, że ustawa z 1997 r. nie zmieniła charakteru Komisji Papierów Wartościowych oraz nie zmniejszała jej szerokich uprawnień<sup>20</sup>. Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie stanowiła początkowo jedyną platformę obrotu dla papierów wartościowych dopuszczonych do publicznego obrotu<sup>21</sup>. Do zadań Giełdy należało koncentrowanie podaży i popytu na papiery wartościowe dopuszczone do obrotu giełdowego, gwarantowanie bezpiecznego i sprawnego przebiegu transakcji i rozliczeń, upowszechnienie jednolitych informacji umożliwiających ocenę aktualnej wartości. Ważną instytucją powołaną mocą ustawy był Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych. W publicznym obrocie wtórnym zarządzał on systemem gwarantującym wykonanie zobowiązań wynikających z transakcji. Do głównych zadań Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych należało: przechowywanie i rejestracja papierów wartościowych będących w publicznym obrocie<sup>22</sup>, prowadzenie kont depozytowych dla podmiotów uprawnionych do przechowywania w nim papierów wartościowych, rejestracja na kontach depozytowych transakcji, nadzór nad zgodnością wielkości emisji z ilością papierów wartościowych w obiegu, obsługa realizacji zobowiązań emitentów wobec właścicieli papierów wartościowych, wystawianie świadectw depozytowych oraz organizacja i prowadzenie rozliczeń transakcji<sup>23</sup>. Krajowy

<sup>20</sup> Ustawa z 1997 r. zmieniła nazwę Komisji na Komisję Papierów Wartościowych i Giełd.

<sup>21</sup> Ustawa z 22 marca 1991 r. koncentrowała obrót regulowany wyłącznie na giełdzie (art. 5). Zgodnie z treścią art. 5, ust. 1 ustawy Rada Ministrów została uprawniona do określenia formy regulowanego pozagiełdowego wtórnego publicznego obrotu papierami wartościowymi. 30 czerwca 1995 r. Rada Ministrów wydała rozporządzenie w sprawie form regulowanego pozagiełdowego rynku wtórnego (Dz.U. nr 81, poz. 407). Na podstawie tego rozporządzenia została utworzona Centralna Tablica Ofert, prowadzona w formie spółki akcyjnej. Ustawa z 21 sierpnia 1997 r. stwierdzała, że rynek regulowany obejmuje rynek giełdowy oraz rynek pozagiełdowy.

<sup>22</sup> Art. 132 ustawy z 1997 r. wyjaśnia, że rejestrowanie papierów wartościowych w Krajowym Depozycie Papierów Wartościowych polega na prowadzeniu rachunków papierów wartościowych oraz kont depozytowych.

<sup>23</sup> Ustawa z 1997 r. poszerzyła kompetencje Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych. Zgodnie z art. 126, ust. 3 i 4 tej ustawy Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych mógł obsługiwać obrót papierami wartościowymi niedopuszczonymi do publicznego obrotu, prowadzić rachunki pieniężne, dokonywać rozliczeń pieniężnych, udzielać pożyczek, uczestniczyć w rozrachunkach



Depozyt Papierów Wartościowych podlegał nadzorowi Komisji Papierów Wartościowych i Giełd w takim samym zakresie, jak Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie. Scharakteryzowane regulacje prawne zadecydowały o nadaniu GPW w Warszawie pierwszorzędnej roli w publicznym obrocie papierami wartościowymi. Stała się ona z formalnego punktu widzenia centralną częścią polskiego rynku kapitałowego.

### 3. Analiza dynamiki rozwoju rynku kapitałowego w Polsce w latach 1991-2008

Osiemnaście lat funkcjonowania giełdowego rynku kapitałowego w Polsce owocowało wejściem do publicznego obrotu ponad 448 spółek. Najwięcej spółek wprowadzono do publicznego obrotu w roku 2007 – 81. Tabela 2 przedstawia liczbę notowanych spółek w latach 1991-2008. W pierwszym roku istnienia rynku wtórnego na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie notowano 9 spółek, a kapitalizacja wynosiła zaledwie 0,1 mld zł. Na koniec 2008 r. liczba spółek wzrosła do 374, a kapitalizacja do 465 mld zł. Do 2002 r. na polskiej giełdzie notowano wyłącznie spółki polskie; w 2003 r. wprowadzono pierwszą spółkę zagraniczną. Na koniec 2008 r. na GPW w Warszawie notowano 249 spółek krajowych i 25 zagranicznych.

Do 2007 r. kapitalizacja polskiej giełdy stale rosła (tabela 3). Pierwsze załamanie nastąpiło w 2008 r. na skutek międzynarodowego kryzysu finansowego. Kapitalizacja na koniec roku 2008 wyniosła ponad 465 mld zł i była prawie czterdziestokrotnie wyższa niż w roku 1995. Wskaźnik wielkości rynku kapitałowego mierzony wartością kapitalizacji spółek krajowych w produkcie krajowym brutto<sup>24</sup> osiągnął najwyższy pułap – 43,3% w 2007 r. Wskaźnik obrotu na koniec tego okresu wynosił 92,6%<sup>25</sup>. Całkowite roczne obroty osiągnęły najwyższy poziom,

---

dokonywanych przez Narodowy Bank Polski w zakresie niezbędnym do realizacji zadań Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych i określonych w ustawie. Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych wykonywał zadania, współdziałając z podmiotami prowadzącymi rachunki papierów wartościowych. Rachunkom papierów wartościowych odpowiadały konta depozytowe oraz rachunki papierów wartościowych prowadzone przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych.

<sup>24</sup> Najczęściej spotykanym wskaźnikiem wielkości rynku kapitałowego *sensu stricto* jest iloraz kapitalizacji w stosunku do produktu krajowego brutto. Por. R. Levine, S. Zervos, *Stock market development...*, wyd. cyt., s. 10; R. Levine, S. Zervos, *Stock markets, banks...*, wyd. cyt., s. 7; R.K. Filer, J. Hanousek, N.F. Campos, *Do stock markets promote economic growth*, „William Davidson Institute Working Paper” 1999, nr 267, s. 4. Przyjmuje się, że wartość kapitalizacji w stosunku do PKB odzwierciedla wagę tej instytucji rynkowej w procesach mobilizacji i alokacji kapitału.

<sup>25</sup> Innym wskaźnikiem charakteryzującym wielkość rynku kapitałowego jest wartość całkowitego obrotu w stosunku do kapitalizacji, tzw. wskaźnik obrotu (ang. *turnover*). Por. R. Levine, S. Zervos, *Stock market development...*, wyd. cyt., s. 11; R. Levine, S. Zervos, *Stock markets, banks...*, wyd. cyt., s. 8; V.F. Garcia, L. Liu, wyd. cyt., s. 42. Wskaźnik obrotu wskazuje na udział akcji bę-

Tabela 2. Wielkość kapitalizacji oraz liczba notowanych spółek na polskim rynku kapitałowym w latach 1991-2008

Rok	Liczba spółek	Spółki krajowe	Spółki zagraniczne	Liczba debiutów	Oferty Skarbu Państwa	Liczba spółek wykluczonych z obrotu
1991	9	9	–	9	9	–
1992	16	16	–	7	5	–
1993	22	22	–	6	4	–
1994	44	44	–	22	8	–
1995	65	65	–	21	6	–
1996	83	83	–	18	3	–
1997	143	143	–	60	10	–
1998	198	198	–	56	5	1
1999	221	221	–	26	1	3
2000	225	225	–	13	1	9
2001	230	230	–	9	–	4
2002	216	216	–	5	–	19
2003	203	202	1	6	–	19
2004	230	225	5	36	–	9
2005	255	248	7	35	–	10
2006	284	278	12	38	1	9
2007	351	328	23	81	–	14
2008	374	249	25	33	–	10

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Biuletynów Miesięcznych” oraz „Roczników Giełdowych” GPW w Warszawie.

równy 472,2 mld zł, również w 2007 r. W latach 1995-2005 wskaźnik wartości obrotu<sup>26</sup> wynosił średnio 11,5%. W trzech następnych latach średnia wartość wskaźnika wyniosła 32%. Szczegółowe dane obrazujące wielkość rynku kapitałowego w Polsce w latach 1995-2008 przedstawia tabela 3.

dających w obrocie w stosunku wartości wszystkich akcji krajowych spółek notowanych na giełdzie. Wysoki wskaźnik obrotu wskazuje na płynność rynku kapitałowego.

<sup>26</sup> Wartość obrotu (ang. *value traded*) to kolejny wskaźnik oddający poziom rozwoju rynku kapitałowego. Por. R. Levine, S. Zervos, *Stock market development...*, wyd. cyt., s. 11; R. Levine, S. Zervos, *Stock markets, banks...*, wyd. cyt., s. 8; V.F. Garcia, L. Liu, wyd. cyt., s. 42. Wskaźnik wartości obrotu to relacja wartości akcji znajdujących się w obrocie na krajowej giełdzie do produktu krajowego brutto.

Tabela 3. Wskaźniki oddające wielkość rynku kapitałowego w Polsce w latach 1995-2008

	Kapitali- zacja (mld zł)	w tym: spółki zagra- niczne (mld zł)	Kapitali- zacja/ PKB (%)	Obroty (mld zł)	Obroty/ kapitali- zacja (%)	Obroty/ PKB (%)
1995	11,2	–	3,3	13,7	122,3	4,0
1996	24,0	–	5,7	29,9	124,6	7,0
1997	43,8	–	8,4	52,3	119,4	10,1
1998	72,4	–	12,0	62,3	86,0	10,3
1999	123,4	–	18,5	88,9	72,0	13,3
2000	130,1	–	17,4	169,1	130,0	22,7
2001	103,4	–	13,2	80,5	77,8	10,3
2002	110,6	–	13,6	63,7	57,5	7,8
2003	167,7	27,7	16,6	79,8	57,0	9,4
2004	291,7	77,4	23,2	118,5	55,2	12,8
2005	424,9	116,4	31,4	191,1	61,9	19,4
2006	635,9	198,2	41,2	338,7	77,3	31,9
2007	1080	570,3	43,3	472,2	92,6	40,1
2008	465	197,8	21,0	330,3	123,5	26,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Roczników Giełdowych” GPW oraz danych GUS.

Dominującą grupą spółek na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie są spółki branży przemysłowej (tabela 4). W latach 1998-2005 stanowiły one średnio ponad 60% liczby notowanych spółek. Pomimo to w latach 1998-2001 branża przemysłowa była najniżej wycenianym sektorem na GPW. W latach późniejszych znaczenie tej branży wzrosło i jej udział w kapitalizacji ogółem w roku 2005 wyniósł 30,3%. Branża finansowa, reprezentowana przez 20 spółek, stanowiła najmniejszą pod względem ilościowym, ale największą pod względem wartościowym branżę GPW. Od 2001 r. udział kapitalizacji tej branży w kapitalizacji ogółem przekroczył 40%. Podobnie jak w wypadku branży przemysłowej, w 2005 r. średnia kapitalizacja spółki z branży finansowej była sześciokrotnie wyższa niż w 1998. Usługi stanowiły najmniej stabilną branżę Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. W 1998 r. jej kapitalizacja była najwyższa i stanowiła połowę całkowitej kapitalizacji rynku, zaś w roku 2005 udział kapitalizacji branży usług w całkowitej kapitalizacji spadł do poziomu 23,1%.

Na podstawie analizy źródeł pochodzenia notowanych spółek w latach 1991-2005 można zauważyć, że na GPW w Warszawie dominowały spółki o prywatnym rodowodzie. Pierwsza spółka prywatna pojawiła się w 1993 r. Najwyższy

Tabela 4. Liczba krajowych spółek oraz ich kapitalizacja na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie<sup>a</sup> w latach 1998-2005 według kryterium branżowego

Branża	Liczba spółek	Kapitalizacja (mln zł)	Kapitalizacja (%)	Średnia kapitalizacja spółki (mln zł)
1998				
Przemysł	104	12965	18,4	124,7
Finanse	21	22469	31,9	1070,0
Usługi	58	34995	49,7	603,4
2005				
Przemysł	129	92919	30,3	720,0
Finanse	20	128985	43,6	6449,2
Usługi	85	84384	23,1	922,7

<sup>a</sup> Rynek podstawowy i równoległy.

Źródło: opracowanie na podstawie „Biuletynów Miesięcznych” GPW (lata 1998-1999) i „Roczników Giełdowych” GPW w Warszawie (lata 2000-2005).

przyrost spółek prywatnych zanotowano w latach 1998 i 1999. Z końcem lat 90. rola Skarbu Państwa warunkującego podaż kapitału, a tym samym funkcjonowanie rynku kapitałowego, w sposób istotny się zmniejszyła<sup>27</sup>.

Zmiany o charakterze jakościowym zaobserwować można również po stronie popytu (tabela 5). W latach 1997-2005 znacząco wzrósł w obrotach udział inwestorów instytucjonalnych: z 24% w 1997 r. do 33% w 2005 r., natomiast zmalał udział inwestorów indywidualnych: z 38% w 1997 r. do 26% w 2005 r.<sup>28</sup> W roku 1995, 2000 i 2005 średnia liczba transakcji na sesję wynosiła odpowiednio: 7,7 tys., 14,9 tys. i 19,2 tys. Średnia wartość transakcji dla omawianych lat wynosiła odpowiednio: 7 tys. zł, 22,1 tys. zł oraz 19,7 tys. zł.

Aktywność Giełdy Papierów Wartościowej w Warszawie jako instytucji organizującej obrót papierami wartościowymi wydaje się mieć niebagatelny wpływ na tempo rozwoju rynku kapitałowego w Polsce. Oprócz obowiązków narzuconych przez ustawy w gestii tej instytucji pozostało m.in. organizowanie rynków obrotów,

<sup>27</sup> Na początku XXI w. polski rynek kapitałowy wszedł w etap – właściwy dla funkcjonowania dojrzałych gospodarek – w którym procesy alokacji kapitału za pośrednictwem giełd dotyczą przede wszystkim spółek o prywatnym rodowodzie.

<sup>28</sup> Wzrost aktywność inwestorów instytucjonalnych na rynku akcji wynika z konsekwentnie wzrastającej ich liczby. W 1996 r. istniał tylko jeden fundusz akcyjny (aktywa netto funduszu wyniosły 306,3 mln zł); w 2000 r. ich liczba wzrosła do 25, a aktywa netto do 1056,2 mln zł. (M. Proniewski, M. Niedźwiecki, *Rynek pieniężny i kapitałowy*, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2002, s. 86). W 1999 r. polski rynek kapitałowy wzbogacił się o nowe kategorie inwestorów – otwarte fundusze emerytalne. W grudniu tego roku zgodę uzyskał pierwszy fundusz inwestycyjny zamknięty, którego certyfikaty inwestycyjne weszły na GPW w Warszawie w roku 2000.

Tabela 5. Udział inwestorów indywidualnych, instytucjonalnych i zagranicznych w obrotach na GPW w Warszawie w latach 1997-2005 (w %)

Rok	Udział inwestorów indywidualnych w ogólnych obrotach	Udział inwestorów instytucjonalnych w ogólnych obrotach	Udział inwestorów zagranicznych w ogólnych obrotach
1997	38	24	38
1998	39	22	39
1999	44	22	34
2000	50	22	28
2001	37	29	34
2002	29	36	35
2003	29	39	32
2004	35	32	33
2005	26	33	41

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych otrzymanych z Działu Produktów Informacyjnych Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie.

systemów notowań papierów wartościowych, poszerzanie oferty w zakresie dostępności różnych rodzajów i typów instrumentów. Początkowo obrót akcjami spółek na GPW odbywał się tylko na rynku podstawowym, stanowiącym do dziś najbardziej prestiżową platformę obrotu. Z uwagi na wysokie warunki dopuszczeniowe Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie zorganizowała szczeble pośrednie – rynek równoległy oraz rynek wolny o najniższych wymaganiach dla emitentów<sup>29</sup>. Początkowo sesje odbywały się raz w tygodniu, ale już w październiku 1994 r. wprowadzono system pięciu sesji w tygodniu. Do 1996 r. obrót akcjami odbywał się na rynku notowań jednolitych z jednym lub dwoma fixingami. Pierwsze notowania ciągłe dla wybranych akcji spółek wprowadzono w 5 lat po uruchomieniu publicznego obrotu wtórnego (rok 1996)<sup>30</sup>. Jednym z ważnych wydarzeń, które przyczyniło się do rozwoju Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, był zakup nowoczesnego systemu notowań WARSET. Wraz z jego wprowadzeniem w 2000 r. dokonany został nowy przydział notowanych papierów wartościowych do poszczególnych rynków notowań. Przed wprowadzeniem wspomnianego systemu większość notowań spółek na GPW odbywała się w systemie pakietowym. Po wprowadzeniu systemu WARSET udział transakcji w systemie ciągłym wzrósł z 28 do 79%.

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie konsekwentnie wprowadzała indeksy oddające tendencje rozwojowe spółek należących do różnych rynków. W 1991 r. dla rynku podstawowego wprowadzono Warszawski Indeks Giełdowy

<sup>29</sup> Rynek równoległy uruchomiono w kwietniu 1993 r. W lutym 1997 r. wprowadzono pierwszą spółkę do obrotu na rynku wolnym.

<sup>30</sup> Obrót obligacjami odbywał się od początku w systemie notowań ciągłych.

WIG, w 1995 r. – indeks rynku równoległego WIRR, w 1997 r. – indeks 20 największych spółek WIG20, w 1998 r. – indeks MIDWIG (indeks obliczany na podstawie wartości portfela akcji nie więcej niż 40 spółek), w 1999 r. – indeksy sektorowe. W 2000 r., zgodnie z trendami na rynkach kapitałowych na świecie, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie wyodrębniła sektor SiTech dla spółek należących do tzw. nowej gospodarki – spółek technologicznych z branży telekomunikacji, informatyki, mediów oraz biotechnologii<sup>31</sup>. W 2000 r. do sektora SiTech należało 17 spółek<sup>32</sup>, a rok później sektor ten powiększył się o 5 nowych spółek.

#### 4. Polski rynek kapitałowy jako rynek wschodzący

Polski rynek kapitałowy należy od grupy rynków wschodzących krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które na początku lat 90. rozpoczęły proces transformacji ustrojowej z systemu gospodarki centralnie planowanej do systemu gospodarki rynkowej. Szacuje się, że w latach 90. w 20 krajach – spośród 26 przechodzących proces transformacji ustrojowej – powstały regulowane giełdowe rynki kapitałowe<sup>33</sup>. Polska była trzecim, po Węgrzech i byłej Jugosławii, krajem postkomunistycznym, w którym powstał rynek kapitałowy charakterystyczny dla rozwiniętych gospodarek rynkowych<sup>34</sup>. Na tle krajów przechodzących transformację ustrojową polski rynek kapitałowy znalazł się w czołówce najszybciej rozwijających się rynków Europy Środkowo-Wschodniej. Jedną z cech odróżniających polski rynek kapitałowy od innych rynków tej części Europy jest stabilność rozwoju oraz przejrzystość instytucjonalna rynku, dająca inwestorom pewność i gwarancję wysokiego bezpieczeństwa obrotu. Tabela 6 przedstawia wskaźniki wielkości rynku kapitałowego wybranych krajów przechodzących transformację ustrojową.

Na tle największych rynków kapitałowych na świecie polski rynek jest rynkiem relatywnie małym, znajdującym się na etapie „powstawania – kształtowania”, i tym samym dalekim od dojrzałości (wielkości) charakterystycznej dla rynku Wielkiej Brytanii, Niemiec czy Francji (tabela 7).

<sup>31</sup> W roku 2000 dla spółek sektora SiTech wprowadzono indeks TECHWIG.

<sup>32</sup> Przynależność do systemu notowań nie odgrywała roli przy kwalifikacji do sektora SiTech.

<sup>33</sup> K. Claessens, S. Djankov, D. Klingebiel, *Stock market in transition economies*, „Financial Sector Discussion Paper” 2000, nr 5, s. 5.

<sup>34</sup> E. Pietrzak, M. Dzierżanowski, T. Sowiński, *Rynek kapitałowy w procesie transformacji polskiej gospodarki do systemu rynkowego. Okres 1989-1997*, Fundacja Konrada Adenauera, Gdańsk 1998, s. 17.

Tabela 6. Wskaźniki wielkości rynków kapitałowych wybranych krajów przechodzących transformację ustrojową (rok 2006 lub 2007)

Kraj	Kapitalizacja (mln USD, 2007)	Kapitalizacja / PKB (%, 2006)	PKB <i>per capita</i> (tys. USD, 2006)	Liczba spółek (2007)	Wartość akcji w obrocie w sto- sunku do PKB (%, 2007)	Wartość akcji w obrocie w sto- sunku do kapita- lizacji (%, 2007)
Czechy	73 420	34,0	12 790	32	23,0	73,4
Estonia	6 037	36,3	11 400	18	5,9	31,6
Węgry	47 651	37,1	10 870	41	27,6	102,6
Łotwa	3 111	13,4	8 100	41	0,6	4,7
Litwa	10 134	34,2	7 930	40	7,0	9,2
Ukraina	111 575	40,3	6 110	276	1,1	2,7
Słowenia	28 963	40,7	18 660	87	2,7	10,7
Rumunia	44 925	27,0	4 830	2 096	3,5	19,2
Chorwacja	65 977	67,6	9 310	353	4,2	7,2
Polska	207 322	44,0	8 210	328	16,2	44,1

Źródło: opracowanie na podstawie *World Development Indicators 2008*, The World Bank, New York 2008.

Tabela 7. Polski rynek kapitałowy na tle największych rynków kapitałowych na świecie (rok 2006 lub 2007)

Kraj	Kapitalizacja (mln USD, 2007)	Kapitalizacja / PKB (%, 2006)	PKB <i>per capita</i> (tys. USD, 2006)	Liczba spółek (2007)	Wartość akcji w obrocie w sto- sunku do PKB (%, 2007)	Wartość akcji w obrocie w sto- sunku do kapita- lizacji (%, 2007)
USA	19 425 888	147,6	44 710	5 133	252,1	182,8
W. Brytania	3 794 310	157,6	40 560	2 913	252,1	182,8
Niemcy	1 637 826	56,5	36 810	656	85,8	173,9
Francja	2 428 572	108,0	36 560	717	111,4	119,6
Włochy	1 026 640	55,5	31 990	284	73,8	149,7
Holandia	779 645	117,7	43 050	226	165,5	159,7
Indie	1 819 101	89,8	820	4 887	70,0	95,9
Chiny	6 226 305	91,7	2 000	1 530	61,8	197,5
Indonezja	211 693	38,1	1 420	383	38,1	13,4
Meksyk	397 725	41,5	7 830	125	9,5	29,5
RPA	833 540	280,2	5 390	422	125,5	52,2
Brazylia	1 370 377	66,6	4 710	422	23,8	56,2
Egipt	139 289	87,6	1 360	435	44,2	44,8
Turcja	286 572	40,3	5 400	319	56,5	134,2
Polska	207 322	44,0	8 210	328	16,2	44,1

Źródło: opracowanie na podstawie *World Development Indicators 2008*, wyd. cyt.

## 5. Podsumowanie

Alokacja zasobów i procesy gospodarowania w gospodarce rynkowej wymagają odpowiednich regulacji prawnych i instytucjonalnych. Jednym z celów transformacji ustrojowej Polski po 1989 r. było stworzenie od podstaw instytucji rynku kapitałowego. Wydaje się, że przedsięwzięcie to zakończyło się sukcesem. Polska posiada dzisiaj stabilny rynek kapitałowy, który dowodzi wysokiej dojrzałości rynkowych procesów gospodarczych w naszym kraju. Decydującym czynnikiem sukcesu okazał się wysoki poziom regulacji rynku kapitałowego. W warunkach transformacji ustrojowej wysoka regulacja sprzyjała powstaniu przejrzystego i bezpiecznego rynku obrotu papierami wartościowymi.

## Literatura

- „Biuletyn Miesięczny” GPW w Warszawie, 1998-2005.
- Claessens K., Djankov S., Klingebiel D., *Stock market in transition economies*, „Financial Sector Discussion Paper” 2000, nr 5.
- Daniluk M., *Rynek kapitałowy*, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 1998.
- Filer R.K., Hanousek J., Campos N.F., *Do stock markets promote economic growth*, „William Davidson Institute Working Paper” 1999, nr 267.
- Francis J.C., *Inwestycje. Analiza i zarządzanie*, WIG-Press, Warszawa 2002.
- Garcia V.F., Liu L., *Macroeconomic determinants of stock market development*, „Journal of Applied Economics” 1999, nr 1.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W., *Law and finance*, „Journal of Political Economy” 1998, nr 6.
- Levine R., *Financial development and economic growth. Views and agenda*, „Journal of Economic Literature” 1997, nr 2.
- Levine R., Zervos S., *Stock market development and long-run growth*, „The World Bank Economic Review” 1996, nr 2.
- Levine R., Zervos S., *Stock markets, banks and economic growth*, „World Bank Policy Research Working Paper” 1998, nr 1690.
- Nowak K., *Polski rynek kapitałowy*, Wyd. WSB, Poznań 1998.
- Pietrzak E., Dzierżanowski M., Sowiński T., *Rynek kapitałowy w procesie transformacji polskiej gospodarki do systemu rynkowego. Okres 1989-1997*, Fundacja Konrada Adenauera, Gdańsk 1998.
- Proniewski M., Niedźwiecki M., *Rynek pieniężny i kapitałowy*, Wyd. Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Białymstoku, Białystok 2002.
- „Rocznik Giełdowy” [z lat 1999-2009], GPW w Warszawie, 1999-2009.
- Semenov R., De Jong E., *Cross-country differences in stock market development. A cultural view*, University of Groningen, Research Institute Systems, Organizations and Management, „Research Report” 2002, nr E40.



Sitarska D., *Gięda Papierów Wartościowych*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1999.

Szyrocki J., *Rynek kapitałowy*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1994.

Thiel M., *Finance and economic growth: A review and available evidence*, ECFIN, „Economic Paper” 2001, nr 158.

Ustawa z dnia 22 marca 1991 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i o Funduszach Powierniczych, Dz.U. nr 35, poz. 155.

Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi, Dz.U. nr 118, poz. 754.

*World Development Indicators 2008*, The World Bank, New York 2008.



**Ewa Widz**

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

## **Polskie doświadczenia w zakresie rozwoju rynku gieldowych instrumentów pochodnych**

***Streszczenie.** W artykule zaprezentowane zostały: dotychczasowy rozwój rynku instrumentów pochodnych notowanych na Gieldzie Papierów Wartościowych w Warszawie i Warszawskiej Gieldzie Towarowej, struktura tych rynków, zmiany, jakie się na nich dokonały w ciągu 11 lat istnienia oraz perspektywy ich dalszego rozwoju. Mimo iż rynek pochodnych GPW rozwija się bardzo dynamicznie, nie można nazwać go rynkiem rozwiniętym ze względu na jego strukturę. Całą płynność generuje tylko jeden instrument – kontrakt futures na indeks WIG20. Z kolei rynek pochodnych notowanych na WGT odgrywa marginalną rolę. W artykule znajdują się także odniesienia co do znaczenia tego segmentu rynku giełdowego dla funkcjonowania GPW oraz miejsca, jakie w tym zakresie zajmuje nasza giełda w Europie na tle innych giełd europejskich, na których notowane są tego typu instrumenty.*

### **1. Wstęp**

Jednym z bardzo istotnych segmentów gospodarki rynkowej jest rynek finansowy. Transformacja polskiej gospodarki, jaka rozpoczęła się w 1989 r., oznaczała w praktyce budowę tego rynku od początku. Dopiero pakiet ustaw gospodarczych, które przyjął Sejm pod koniec grudnia 1989 r., i ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z 13 lipca 1990 r.<sup>1</sup> umożliwiły upowszechnienie się prywatnej własności. Z prywatną własnością wiąże się ściśle prawo do swobodne-

---

<sup>1</sup> Ustawa z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, Dz.U. nr 51, poz. 298.

go nią dysponowania (w tym możliwość jej sprzedaży), a to z kolei wymaga m.in. stworzenia rynku papierów wartościowych, zarówno pierwotnego, jak i wtórnego. Uchwalenie 22 marca 1991 r. ustawy Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych<sup>2</sup>, stanowiącej ramy prawne dla rynku kapitałowego w Polsce, oraz powołanie do życia w dniu 12 kwietnia 1991 r. Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) dało podstawy do budowy sprawnie działającego mechanizmu pozyskiwania i lokowania kapitału. W celu zapewnienia bezpieczeństwa obrotu oraz dla zachęcenia społeczeństwa do korzystania z możliwości kupna akcji zdecydowano, iż obrót będzie koncentrował się na jednym parkiecie, będącym własnością państwową.

Początki funkcjonowania polskiej giełdy były bardzo burzliwe. Można nawet stwierdzić, że rozwój rynku giełdowego wyprzedzał często rozwiązania prawne, a nawet je wymuszał, co było związane z brakiem doświadczeń w tej dziedzinie. Jednak dobre wzory organizacyjne i instytucjonalne, po jakie sięgnęła Polska, oraz koniunktura gospodarcza, której towarzyszyła szybko rosnąca liczba notowanych spółek, a także wysoki popyt na akcje zgłaszany przez inwestorów i kilka dużych prywatyzacji okazały się kluczowe dla rozwoju GPW.

Pod koniec lat 90. sytuacja uległa zmianie – spadło tempo wzrostu gospodarczego, na giełdzie występowały znaczne spadki kursów akcji. W tym momencie została podjęta decyzja o powołaniu do życia nowego segmentu na GPW, tj. rynku instrumentów pochodnych. Rozpoczęcie notowań kontraktów terminowych na indeks WIG20 w dniu 16 stycznia 1998 r. zmieniło obraz polskiej giełdy. W ciągu 11 lat funkcjonowania tego rynku stał się on miejscem niezwykle wysokich obrotów, których wartość już od 2001 r. stale (z jednym wyjątkiem w 2004 r.) przekraczała obroty na rynku instrumentów bazowych. Co więcej, mimo wysokiego poziomu ryzyka to właśnie ten rynek zdobył zaufanie inwestorów indywidualnych i to właśnie dzięki nim funkcjonuje on do dziś. Takie zaangażowanie inwestorów indywidualnych było wręcz ewenementem, bowiem na innych rynkach tego typu dominują inwestorzy instytucjonalni. W Polsce taka sytuacja była wynikiem m.in. znacznego ograniczenia, poprzez przepisy prawa, możliwości wykorzystania instrumentów pochodnych przez inwestorów instytucjonalnych. W praktyce, mimo wielu zmian prawa, większość z tych ograniczeń pozostała do dziś, np. brak możliwości działania na tym rynku funduszy emerytalnych.

Finansowe instrumenty pochodne, obok pochodnych towarowych, zostały także wprowadzone do obrotu na Warszawskiej Giełdzie Towarowej (WGT). Miało to miejsce 20 stycznia 1999 r. Jednak do dziś segment ten nie jest zbyt rozwinięty, zwłaszcza w porównaniu z analogicznym rynkiem GPW, chociaż to właśnie na giełdzie towarowej istnieje możliwość zawierania transakcji procento-

---

<sup>2</sup> Ustawa z dnia 22 marca 1991 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych, Dz.U. nr 35, poz. 155 z późn. zm.

wymi pochodnymi, które nie występują aktualnie na GPW, a obroty pochodnymi walutowymi do 2007 r. były nawet wyższe niż na GPW.

Celem artykułu jest ocena dotychczasowego rozwoju rynku instrumentów pochodnych notowanych na GPW w Warszawie i zmian, jakie się na nim dokonały w ciągu 11 lat istnienia, oraz określenie perspektyw jego dalszego rozwoju. Omówione zostanie znaczenie tego segmentu rynku giełdowego dla funkcjonowania GPW oraz miejsce, jakie w tym względzie zajmuje nasza giełda na tle innych giełd europejskich, na których notowane są tego typu instrumenty.

Pamiętając o tym, że system tworzą nie tylko elementy, ale też wzajemne powiązania między nimi, w analizie uwzględnione zostały zarówno instytucje finansowe, dzięki którym możliwe jest funkcjonowanie rynku pochodnych, instrumenty i segmenty tegoż rynku, jak też zasady określające sposób ich funkcjonowania.

## **2. Podstawy prawne działania rynku giełdowych instrumentów pochodnych w Polsce**

Rozwój rynku instrumentów pochodnych jest uzależniony m.in. od istniejących i przyszłych regulacji prawnych. Przepisy prawa powinny nie tylko umożliwiać stosowanie instrumentów pochodnych, ale także sprzyjać rozwojowi tego rynku. W tym względzie można wykryć wiele niedociągnięć o charakterze legislacyjnym. Jednym z nich jest zróżnicowana terminologia dotycząca instrumentów pochodnych stosowana w poszczególnych aktach prawnych. Dla określenia instrumentów pochodnych używane są określenia: prawa pochodne od praw majątkowych, transakcje terminowe, natomiast pochodne na WGT zaliczane są do towarów giełdowych. Brakuje prawnie obowiązujących definicji poszczególnych praw pochodnych. Bardzo szeroka definicja finansowych instrumentów pochodnych jest natomiast wykorzystywana do celów podatkowych. Brak ujednoczonej terminologii widoczny jest również w przepisach regulujących działanie na tym rynku funduszy inwestycyjnych.

Obrót instrumentami pochodnymi do 23 października 2005 r. był regulowany przepisami ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi<sup>3</sup>. W myśl tej ustawy tylko niektóre instrumenty pochodne były papierami wartościowymi. Zgodnie z art. 3 ustawy papierami wartościowymi były zbywalne prawa majątkowe wynikające z wymienionych papierów wartościowych (m.in. akcji i obligacji) oraz inne zbywalne prawa majątkowe, których cena zależy bezpośrednio lub pośrednio od ceny wymienionych papierów wartościowych. Takie sformułowanie definicyjne powodowało, że występujące w tym

<sup>3</sup> Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi, Dz.U. nr 118, poz. 754 z późn. zm.

czasie w obrocie kontrakty walutowe (notowane na GPW i WGT) oraz kontrakty terminowe na stawki WIBOR na WGT nie były papierami wartościowymi, w odróżnieniu od pozostałych pochodnych, a jedynie prawami majątkowymi. Zgodnie z art. 97 ustawy przedmiotem obrotu na rynku regulowanym mogły być, za zgodą Komisji Papierów Wartościowych i Giełd, także prawa majątkowe niebędące papierami wartościowymi, w szczególności te, których cena rynkowa zależy od kształtowania się kursów walut obcych i zmian w wysokości stóp procentowych. Taki podział instrumentów pochodnych był mało zrozumiały i słabo uzasadniony w aspekcie funkcjonalnym, powodował też odmienne traktowanie poszczególnych instrumentów dla celów podatkowych. W ten sposób funkcjonowanie rynku kontraktów *futures* było regulowane tylko częściowo przez ustawę Prawo o publicznym obrocie...: spod mocy ustawy wyłączono *futures* walutowe i niektóre procentowe – te, dla których instrumentem bazowym nie były papiery wartościowe. Różne ustawy regulowały więc funkcjonowanie rynku instrumentów pochodnych w sposób cząstkowy: Prawo o publicznym obrocie... dotyczyło tylko tych pochodnych i tych kontraktów *futures*, które są papierami wartościowymi, z kolei ustawa o giełdach towarowych<sup>4</sup> – tylko tych kontraktów, które były towarami giełdowymi. Dlatego nie tworzyły one systemu kompatybilnych, uzupełniających się przepisów.

Konsekwencją niedoskonałości w istniejących przepisach regulujących funkcjonowanie rynku finansowego w Polsce było uchwalenie 29 lipca 2005 r. trzech nowych ustaw, które weszły w życie z dniem 24 października 2005 r.: ustawy o obrocie instrumentami finansowymi<sup>5</sup>, ustawy o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych<sup>6</sup> i ustawy o nadzorze nad rynkiem kapitałowym<sup>7</sup>. Istotną wprowadzoną przez nie innowacją była zmiana statusu prawnego instrumentów pochodnych, które obecnie nie są papierami wartościowymi. Z kolei proponowanie nabycia i nabywanie praw majątkowych odbywa się na podstawie przepisów ustawy o ofercie publicznej..., a także aktów wykonawczych wydanych na podstawie tej ustawy.

Nadzór nad rynkiem finansowym, w tym nad funkcjonowaniem rynku instrumentów pochodnych, ma od kilku lat charakter skonsolidowany. Od 19 września 2006 r. sprawuje go Komisja Nadzoru Finansowego (KNF). Na mocy ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym<sup>8</sup> połączone zostały trzy urzędy nadzoru: nad rynkiem ubezpieczeniowo-emerytalnym, giełdowym i bankowym.

<sup>4</sup> Ustawa z dnia 26 października 2000 r. o giełdach towarowych, Dz.U. nr 103, poz. 1099.

<sup>5</sup> Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. nr 183, poz. 1538.

<sup>6</sup> Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz.U. nr 184, poz. 1539.

<sup>7</sup> Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o nadzorze nad rynkiem kapitałowym, Dz.U. nr 183, poz. 1537.

<sup>8</sup> Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym, Dz.U. nr 157, poz. 1119.

Wątpliwości mogą budzić obowiązujące obecnie przepisy dotyczące możliwości stosowania instrumentów pochodnych przez głównych inwestorów instytucjonalnych. Widoczna jest w tym względzie wyraźna asymetria: największe uprawnienia posiadają fundusze inwestycyjne, natomiast towarzystwa ubezpieczeniowe i fundusze emerytalne mają wciąż niewielkie możliwości wykorzystywania instrumentów pochodnych, zwłaszcza dla celów zarządzania ryzykiem stopy procentowej i ryzykiem cen akcji. Strach przed skutkami niewłaściwego wykorzystania pochodnych<sup>9</sup>, którego przykłady dostarczyły ostatnie lata, powoduje blokowanie poszerzania zakresu narzędzi dostępnych inwestorom instytucjonalnym o te właśnie instrumenty. Dotyczy to głównie wątpliwości, czy przy tak dużym ryzyku, jakie występuje na rynku pochodnych, otwarte fundusze emerytalne powinny mieć możliwość stosowania tego typu instrumentów. Pytanie jest o tyle zasadne, że doświadczenia innych krajów pokazują niedoskonałość działania nadzoru nad takimi transakcjami, co w praktyce powoduje przekraczanie limitów tych transakcji oraz realizację strategii spekulacyjnych zamiast zabezpieczających<sup>10</sup>.

Prawne ograniczenia stosowania instrumentów pochodnych przez inwestorów instytucjonalnych powodują, że ich udział w obrotach na rynku pochodnych jest relatywnie niewysoki (zwłaszcza że przeciętna wielkość i wartość transakcji zawieranych przez tę grupę jest zdecydowanie większa niż w wypadku inwestorów indywidualnych), choć systematycznie rośnie. Struktura nabywców instrumentów pochodnych ciągle ewoluuje. W 2004 r. po raz pierwszy wzrósł udział inwestorów zagranicznych na rynku kontraktów terminowych w Polsce i w kolejnych latach wciąż wzrasta (do 10% w 2008 r.). Dla opcji udział ten wynosi obecnie 12%. Jest to efekt otwarcia się polskiego rynku kapitałowego na instytucje finansowe Unii Europejskiej. Natomiast na skutek trwającego kryzysu finansowego zmniejsza się udział krajowych inwestorów indywidualnych (spadek z 85% w 2000 r. do 53% w 2008 r. na rynku kontraktów, spadek z 74% w 2004 r. do 58% w 2008 r. na rynku opcji) na rzecz inwestorów instytucjonalnych (wzrost odpowiednio z 13 do 37% dla kontraktów, z 20 do 30% dla opcji). Dane dotyczące zmian udziału grup inwestorów w obrotach na rynku kontraktów i opcji GPW w latach 1999-2008 przedstawia tabela 1.

Przepisy prawa określają także strukturę organizacyjną i instytucjonalną rynku. Regulacje dotyczące technicznych aspektów funkcjonowania rynku terminowego oraz całej jego infrastruktury, w tym organizacji nadzoru i systemu zabezpieczania rozliczeń transakcji terminowych na GPW, opracowane zostały ze szczególną dbałością i w oparciu o wysokie standardy. Do głównych zalet rynku

<sup>9</sup> Istnieje nawet pojęcie derywatofobii. Zob. W. Edwardes, *Key Financial Instruments. Understanding and Innovating in the World of Derivatives*, Prentice Hall Pearson Education, London 2000.

<sup>10</sup> Zob. W. Grabowski, *Instrumenty pochodne a współczesne kryzysy finansowe*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1998.

Tabela 1. Udział inwestorów w obrotach giełdowych na rynku kontraktów terminowych i opcji GPW w latach 1999-2008 (w %)

Instrumenty	Inwestorzy	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
		Kontrakty terminowe	Zagraniczni	4	2	2	2	2	4	5	9
	Krajowi indywidualni	81	85	83	79	74	74	75	66	56	53
	Krajowi instytucjonalni	15	13	15	19	24	22	20	25	34	37
Opcje	Zagraniczni	–	–	–	–	–	6	1	3	12	12
	Krajowi indywidualni	–	–	–	–	–	74	75	71	53	58
	Krajowi instytucjonalni	–	–	–	–	–	20	24	26	35	30

Źródło: „Rocznik Giełdowy 2009”, GPW w Warszawie, s. 117, prezentacja: *Udział różnych grup inwestorów giełdowych*, GPW w Warszawie, dostępna w Internecie: <http://www.gpw.pl> (dostęp: 18 września 2009 r.).

instrumentów pochodnych w Polsce można zaliczyć sprawny system zawierania transakcji i system rozliczeń Krajowego Depozytu Papierów Wartościowych (KDPW). W przyszłości można jednak oczekiwać zmian dotyczących usytuowania izby rozliczeniowej, jeśli dojdzie do prywatyzacji KDPW. Możliwe jest także rozdzielenie funkcji depozytowych i rozliczeniowych, jakie obecnie pełni KDPW, i dopuszczenie konkurencji w zakresie tych ostatnich.

Ważną rolę dla inwestorów giełdowych odgrywają regulacje fiskalne. Do 2003 r. istniała asymetria w zakresie opodatkowania zysków kapitałowych osób fizycznych. Zyski z transakcji instrumentami pochodnymi będącymi papierami wartościowymi były zwolnione z podatku dochodowego, w przeciwieństwie do pozostałych pochodnych. W 2004 r. wprowadzono jedną stawkę podatku od zysków kapitałowych ze wszystkich instrumentów pochodnych w wysokości 19%, zarówno dla osób fizycznych, jak i prawnych, nie przewidując żadnych ulg dla inwestorów giełdowych<sup>11</sup>. W ciągu ostatnich lat zniesienie tego podatku wywołuje wiele dyskusji, choć jest mało prawdopodobne ze względu na wysokość dochodów z tego tytułu dla budżetu państwa.

W wypadku osób prawnych istotne znaczenie dla celów podatkowych ma natomiast fakt zakwalifikowania transakcji jako zabezpieczającej lub spekulacyjnej oraz to, jak zinterpretuje te działania organ podatkowy<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> *Pomysły na polską giełdę*, red. M. Dzwonkowski, Wyd. SGH, Kat. Rynków Kapitałowych, Warszawa 2004, s. 63-64. W niektórych krajach wprowadzeniu podatku od zysków kapitałowych towarzyszyło ustalenie zróżnicowanych stawek tego podatku i innych ulg. Zob. L. Dziawgo, *Opodatkowanie zysków kapitałowych w Europie i Stanach Zjednoczonych – wybrane aspekty*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 2003, nr 3, s. 10-12.

<sup>12</sup> K. Jajuga, *Problemy dalszego rozwoju publicznego rynku instrumentów pochodnych w Polsce*, „Rynek Terminowy” 2001, nr 2, s. 62.



### 3. Rozwój ilościowy rynku pochodnych w Polsce – dynamika zmian

Instrumenty pochodne mogą być notowane zarówno na rynku giełdowym, jak i pozagiełdowym. Główną zaletą rynku giełdowego jest bezpieczeństwo w zakresie obrotu i rozliczeń, które zapewniają giełda i izba rozliczeniowa. Natomiast rynek pozagiełdowy jest bardziej elastyczny, umożliwiając dopasowanie instrumentu do potrzeb klienta. Rynek pochodnych pozagiełdowych na świecie w ciągu ostatnich 10 lat rozwijał się bardzo dynamicznie: rosły zarówno obroty, jak i wartość otwartych pozycji. W okresie kwiecień 2004 – kwiecień 2007 r. obroty netto na rynku procentowych i walutowych instrumentów pochodnych *over-the-counter* (OTC) wzrosły o 67%, a na rynku giełdowym o prawie 36% (tabela 2). Na koniec 2007 r. wartość otwartych pozycji w derywatach pozagiełdowych była wyższa w porównaniu z końcem 2004 r. o 129%, podczas gdy na rynku giełdowych instrumentów pochodnych wzrosła o 73%<sup>13</sup>.

Tabela 2. Średnie dzienne obroty netto w poszczególnych segmentach światowego rynku instrumentów pochodnych (w mld USD)

Wyszczególnienie	1998	2001	2004	2007
Pozagiełdowe instrumenty pochodne	490	686	1 374	2 292
Procentowe	265	489	1 025	1 686
Walutowe	225	197	349	606
Giełdowe instrumenty pochodne	1 382	2 198	4 547	6 173
Procentowe	1 371	2 188	4 524	6 101
Walutowe	11	10	22	72

Źródło: *Triennial Central Bank Survey – Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in 2007*, Bank for International Settlements, Basel 2007, s. 4 i 14.

O ile jednak średnie dzienne obroty netto giełdowymi instrumentami pochodnymi na światowym rynku przewyższają obroty OTC, o tyle w Polsce zdecydowanie bardziej płynny jest rynek pochodnych pozagiełdowych. W 2008 r. średnie dzienne obroty netto na krajowym rynku pochodnych wyniosły na rynku pozagiełdowym 15,33 mld zł (co oznacza wzrost w stosunku do roku poprzedniego o 18,6%) wobec 1,24 mld zł na rynku GPW (spadek o 12,0%, tabela 3). Dominacja rynku pozagiełdowego wynika z istniejącego w Polsce modelu systemu finansowego, w którym główną rolę wciąż odgrywają banki, jako instytucje

<sup>13</sup> *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 r.*, NBP, Warszawa, listopad 2008, s. 308. Wartość otwartych pozycji uwzględnia pozycje w instrumentach pochodnych związanych z rynkiem akcji, natomiast analiza obrotów nie obejmuje tych instrumentów.

Tabela 3. Średnie dzienne obroty netto na krajowym rynku instrumentów pochodnych w latach 2003-2008 (w mln zł)<sup>14</sup>

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Rynek pozagiełdowy	5 382,3	5 490,3	7 759,4	8 362,3	12 932,0	15 331,3
Procentowe instrumenty pochodne	3 979,1	4 178,3	6 240,7	6 729,8	10 268,1	12 094,4
Walutowe instrumenty pochodne	1 403,2	1 312,0	1 518,7	1 632,5	2 663,9	3 236,9
Rynek giełdowy (GPW)	236,0	251,5	498,9	797,6	1 411,0	1 241,9
Procentowe instrumenty pochodne	0,0	0,0	15,0	5,3	0,8	–
Walutowe instrumenty pochodne	1,0	0,5	0,8	0,4	0,7	14,4
Akcyjne i indeksowe instrumenty pochodne	235,0	251,0	483,1	791,9	1 409,5	1 227,5
– w tym <i>futures</i> na WIG20	226,4	239,6	448,8	742,8	1 343,2	1 185,6

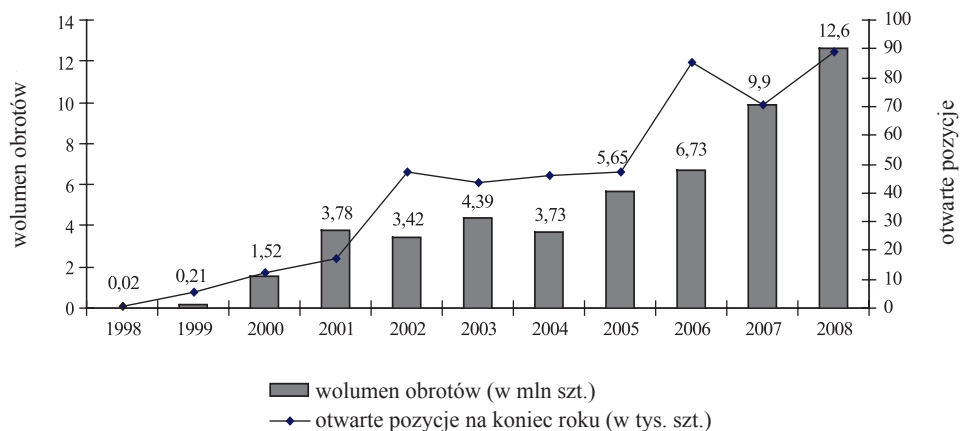
Źródło: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 r.*, NBP, Warszawa, listopad 2008, s. 309, *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2008 r.*, NBP, Warszawa, styczeń 2009, s. 38.

o zdecydowanie największych aktywach w systemie. W latach 2003-2007 średnie dzienne obroty na rynku pochodnych notowanych na GPW systematycznie rosły, ale dotyczyło to w zasadzie tylko pochodnych związanych z rynkiem akcji. Rynek procentowych i walutowych pochodnych cechował się niską płynnością. Z powodu słabego zainteresowania GPW zdecydowała nawet o wycofaniu z obrotu w grudniu 2007 r. jedyne go dostępnego na tym rynku instrumentu procentowego – kontraktu terminowego na obligacje. Istotne zmiany na rynku pochodnych giełdowych nastąpiły w 2008 r. na skutek kryzysu finansowego. Wartość obrotów na rynku pochodnych akcyjnych i indeksowych gwałtownie spadła, ale tylko na skutek niższej wyceny instrumentów, bowiem wolumeny obrotów wzrosły. Uznanie wśród inwestorów znalazły także pochodne walutowe, na co wpłynęły m.in.: wzrost ryzyka walutowego, zniesienie przez GPW i KDPW opłat pobieranych od członków giełdy od obrotu tym instrumentem oraz pojawienie się animatorów.

Pomimo spadku wartości obrotów w 2008 r. rynek instrumentów pochodnych na GPW nadal rozwija się bardzo dynamicznie, co potwierdzają rosnące wolumeny obrotów i liczba otwartych pozycji na koniec roku (rys. 1). Wolumen obrotu wszystkimi instrumentami pochodnymi GPW w 2008 r. wyniósł 12,6 mln sztuk,

<sup>14</sup> W tabeli nie uwzględniono danych na temat instrumentów, które są przedmiotem obrotu na WGT. Statystyka na WGT jest bowiem prowadzona w oparciu o wolumeny obrotów. Obroty dla rynku pozagiełdowego wyliczono według wartości nominalnej, a dla rynku giełdowego według kwot rozliczenia. Kategoria instrumentów walutowych dla rynku pozagiełdowego nie obejmuje transakcji *fx swap*.

co stanowiło wzrost o 27% w porównaniu z 2007 r. Z kolei liczba otwartych pozycji na koniec roku na wszystkich instrumentach pochodnych wyniosła 89 tys. sztuk (wzrost o 26%). Intensywny rozwój ilościowy rynku znajduje również odzwierciedlenie we wzroście wartości otwartych pozycji, liczby transakcji na sesję i średnich obrotów na sesję.



Rysunek 1. Roczne wolumeny obrotów (z uwzględnieniem transakcji pakietowych) i liczba otwartych pozycji na koniec roku na rynku instrumentów pochodnych GPW w Warszawie w latach 1998-2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GPW: „Rocznik Giełdowy”, 2000-2009.

Spadki wolumenu obrotów na rynku pochodnych GPW miały miejsce w dotychczasowej historii tylko dwukrotnie: w 2002 i 2004 r., jednakże czynniki, które je spowodowały, były w tych przypadkach zupełnie odmienne. W 2002 r. do spadków przyczyniła się głównie dekoniunktura krajowa i ogólnoświatowa (po atakach na WTC). Niekorzystne zmiany na rynku kasowym przełożyły się na spadki obrotów na rynku terminowym; oba rynki wykazywały niską płynność. Wpływ na zaistniałą sytuację miały także: podwyżka opłat od obrotu instrumentami pochodnymi, niskie wskaźniki zmienności sesyjnej kontraktów i niska wartość bazy. Z kolei w 2004 r. spadek obrotów w ujęciu ilościowym (o 14,7%) był spowodowany bardzo dobrą koniunkturą na rynku akcji, co skłoniło wielu spekulantów do przeniesienia się na rynek kasowy, gdzie poziom ryzyka jest dużo niższy.

Dynamikę rozwoju całego rynku pochodnych GPW, rynku kontraktów terminowych *futures* oraz rynku kontraktów *futures* na WIG20 na GPW w latach 2003-2008, wyznaczoną na podstawie wolumenu obrotów, prezentuje tabela 4.

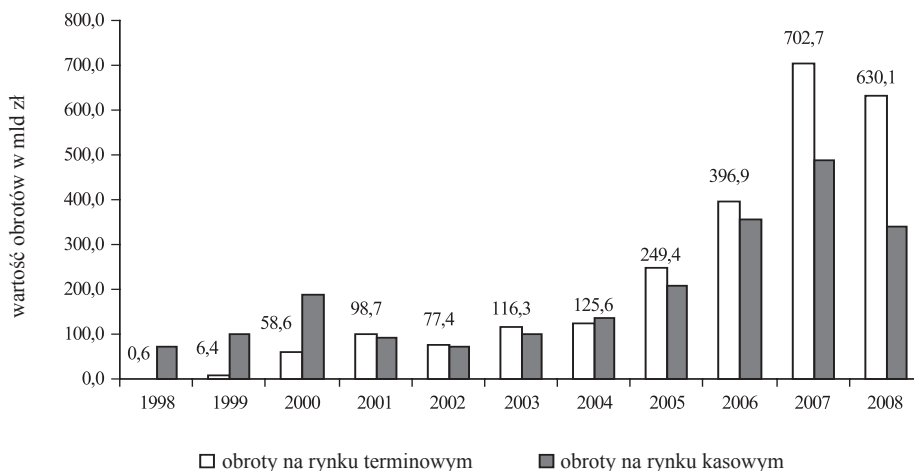
Tabela 4. Dynamika zmian wolumenu obrotów instrumentami pochodnymi na GPW w Warszawie w latach 2003-2008 (rok poprzedni = 100)

Dynamika zmian wolumenu obrotów	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Rynek pochodnych	128,4	85,0	151,5	119,1	147,1	127,2
Rynek kontraktów <i>futures</i>	133,0	85,3	149,0	118,8	148,4	129,1
Rynek kontraktów <i>futures</i> na WIG20	134,6	84,5	148,3	120,9	149,5	125,9

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GPW: „Rocznik Giełdowy 2009”.

Wysokie tempo rozwoju rynku pochodnych na GPW jest zdeterminowane przez dynamikę rozwoju rynku kontraktów *futures* na indeks WIG20, ze względu na istniejącą strukturę rynku, zdominowaną przez ten właśnie instrument. Dynamika zmian na całym rynku pochodnych i na rynku kontraktów na WIG20 jest bardzo zbliżona.

O znaczeniu omawianego segmentu rynku giełdowego dla funkcjonowania GPW świadczyć może fakt, iż obroty na rynku instrumentów pochodnych od 2001 r. przekraczają obroty na rynku instrumentów bazowych (rys. 2). Jedyny wyjątek stanowił rok 2004, kiedy to część inwestorów przeniosła się na rynek kasowy, na którym panowała wyjątkowo dobra koniunktura (wysokie obroty, duża liczba debiutów, oferty publiczne).

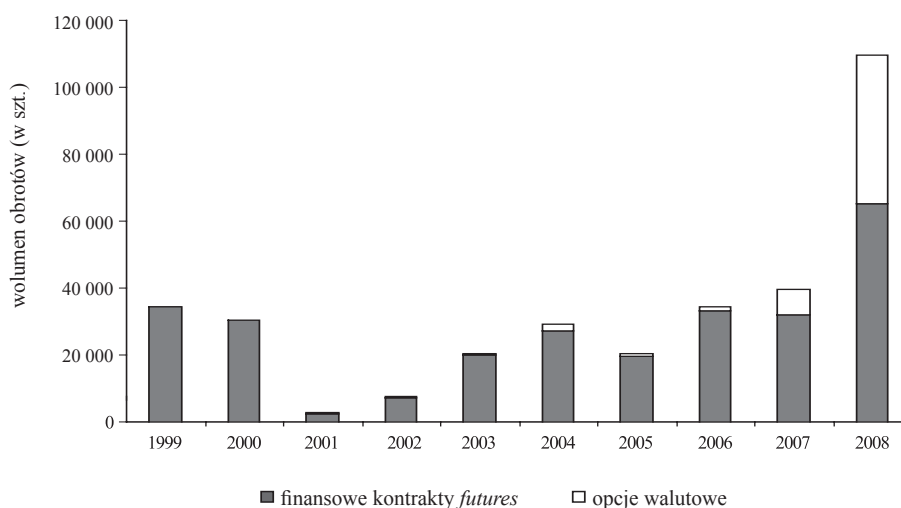


Rysunek 2. Wartości obrotów na rynku kasowym (transakcje sesyjne i pakietowe) i terminowym GPW w latach 1998-2008 (w mld zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GPW: „Rocznik Giełdowy”, 2000-2009.

Rynek instrumentów pochodnych notowanych na WGT powstał nieco później niż na GPW, funkcjonuje bowiem od stycznia 1999 r. W jego tworzeniu uczest-

niczyła Chicago Board of Trade, jedna z najstarszych i największych giełd terminowych na świecie; pewne rozwiązania zaczerpnięto także z giełdy londyńskiej. Warto dodać, iż od października 2000 r. WGT jest giełdą prywatną, należąca do jej członków-udziałowców. Samo wprowadzenie pochodnych na ten rynek istotnie zmieniło jego obraz. Po kilku dniach notowań obroty na rynku terminowym przewyższyły obroty na rynku gotówkowym, przy czym obroty terminowe koncentrują się na instrumentach finansowych, głównie na kontraktach terminowych *futures*. Lata 1999-2000 wieszczyły dynamiczny rozwój tego segmentu rynku, niestety w 2001 r. nastąpił kompletny zastój. Kolejne lata przyniosły poprawę w zakresie wielkości obrotów oraz zmianę ich struktury. W 2001 r. na rynku pojawiły się opcje walutowe, obroty którymi w 2008 r. sięgnęły 44 tys. szt. (40,6% całego wolumenu obrotów rynku terminowego WGT). Od 2006 r. nie zawarto natomiast żadnej transakcji kontraktami procentowymi – na obligacje i stopy procentowe, a cały obrót dotyczył jedynie instrumentów walutowych. Tak gwałtowny wzrost zainteresowania pochodnymi walutowymi w 2008 r. można wiązać z dużymi wahaniami kursów walut i wysokim ryzykiem walutowym. Rysunek 3 przedstawia wolumen i strukturę obrotów instrumentami pochodnymi notowanymi na WGT (w podziale na kontrakty terminowe i opcje) w latach 1999-2008.



Rysunek 3. Wolumen i struktura obrotów na rynku terminowym Warszawskiej Giełdy Towarowej w latach 1999-2008

Źródło: dane Działu Notowań WGT.

Rozwój rynku pochodnych finansowych notowanych na WGT jest coraz bardziej dynamiczny, ale zdecydowanie słabszy niż na GPW. Wolumen obrotów w 2008 r. sięgnął 109,5 tys. szt. wobec 12,6 mln szt. na rynku pochodnych GPW.

#### 4. Struktura rynku instrumentów pochodnych – oferta produktowa

Na polskim rynku giełdowym wśród pochodnych dominują instrumenty indeksowe, zwłaszcza na indeks WIG20. Instrumenty terminowe walutowe notowane są na dwóch rynkach regulowanych: GPW i WGT; w tym zakresie do 2007 r. przodowała giełda towarowa. Natomiast kontrakty procentowe nie przyjęły się zupełnie na GPW i zaledwie po niecałych trzech latach funkcjonowania kontrakty *futures* na obligacje skarbowe zostały wycofane z obrotu. Również WGT nie stworzyła płynnego rynku tego typu instrumentów.

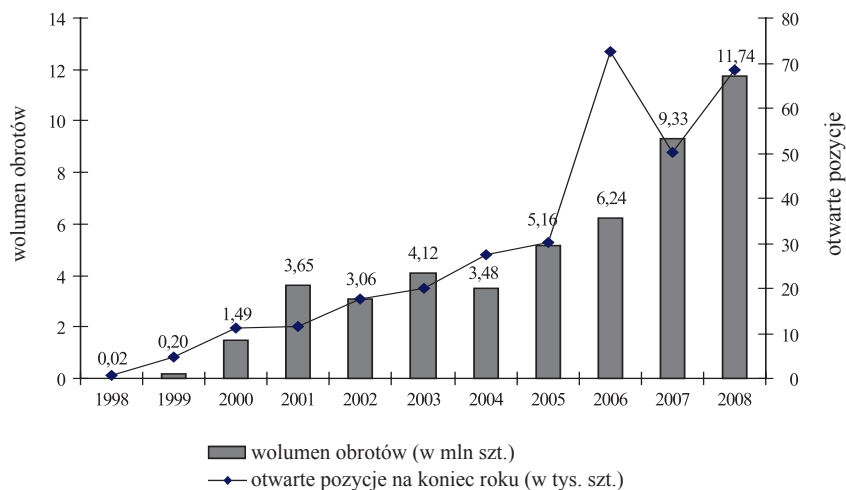
Jako pierwsze instrumenty pochodne na GPW w Warszawie wprowadzone zostały kontrakty terminowe *futures* na indeks WIG20, co okazało się strzałem w dziesiątkę. W następnych latach oferta systematycznie się wzbogacała, pojawiały się kolejne kontrakty, najpierw na waluty (USD – 25 września 1998 r., EUR – 31 maja 1999 r.), później na indeksy (TechWIG – 1 sierpnia 2000 r., MIDWIG – 18 lutego 2002 r.), a 22 stycznia 2001 r. pierwsze kontrakty na akcje pojedynczych spółek. Początkowo instrumentem bazowym były akcje tylko trzech spółek: TP SA, PKN Orlen SA i Elektrim SA, zaś w 2003 r. notowane były już kontrakty na akcje jedenastu spółek. Co ciekawe, na wielu rynkach istnieje zakaz wprowadzania do obrotu kontraktów na akcje ze względu na obawy co do możliwości manipulowania ich kursami, np. w USA taka możliwość istnieje dopiero od 2000 r. Pierwsze kontrakty procentowe na GPW – kontrakty na obligacje skarbowe pojawiły się dopiero 14 lutego 2005 r. Inne instrumenty pochodne, poza kontraktami terminowymi, odgrywają zdecydowanie mniejszą rolę. Obecnie notowane są także opcje na WIG20 i jednostki indeksowe MiniWIG20. Tabela 5 przedstawia strukturę obrotów (na podstawie wolumenów) oraz liczbę otwartych pozycji na rynku instrumentów pochodnych GPW w latach 2007 i 2008.

Dane zawarte w tabeli 5 potwierdzają, że rynek derywatów giełdowych GPW jest zdominowany przez kontrakty terminowe *futures*, przy czym największą popularność zyskały kontrakty indeksowe na WIG20. Żaden inny kontrakt *futures* ani inny wprowadzony na polski rynek giełdowy instrument pochodny nie zdobył takiej popularności. Przez wszystkie lata od początku notowań wolumen obrotów tylko tym jednym instrumentem przekraczał zawsze 89% obrotów całego rynku pochodnych GPW. Wolumen obrotu kontraktami na indeks WIG20 w 2008 r. przekroczył 11,7 mln sztuk. Średni dzienny wolumen obrotu wyniósł 46,8 tys. kontraktów, a średni miesięczny – niemal 1 mln sztuk. Rysunek 4 przedstawia zmiany w zakresie wolumenu obrotów i liczby otwartych pozycji na rynku kontraktów na indeks WIG20 w Polsce w latach 1998-2008.

Tabela 5. Wolumeny obrotów (transakcje sesyjne i pakietowe) w 2007 i 2008 r. oraz liczba otwartych pozycji na koniec 2007 i 2008 r. dla poszczególnych instrumentów pochodnych na GPW

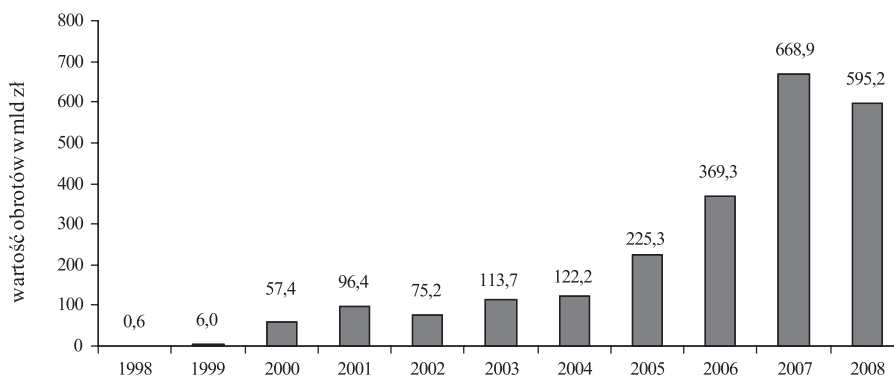
Lp.	Instrumenty	Wolumen obrotu				Liczba otwartych pozycji	
		w 2008 r.		w 2007 r.		na koniec 2008 r.	na koniec 2007 r.
		w szt.	udział w %	w szt.	udział w %		
1.	Kontrakty na WIG20	11 743 240	93,22	9 330 506	94,25	68 334	50 159
2.	Kontrakty na mWIG40*	25 349	0,20	16 606	0,17	446	343
3.	Kontrakty na TechWIG	1 141	0,01	8 687	0,09	–	31
4.	Kontrakty na akcje	331 646	2,63	114 021	1,15	2 626	2 403
5.	Kontrakty na waluty	132 559	1,05	6 101	0,06	2 069	494
6.	Kontrakty na obligacje	–	–	1 947	0,02	–	–
7.	Opcje na WIG20	326 583	2,59	399 113	4,03	6 925	11 181
8.	Opcje na akcje	–	–	73	0,00	–	–
9.	Jednostki indeksowe	36 327	0,29	22 258	0,22	8 823	6 099
	Razem	12 596 845	100,00	9 899 312	100,00	89 223	70 710

\* Dawniej MIDWIG

Źródło: dane GPW, dostępne w Internecie: <http://www.gpw.pl> (dostęp: 18 września 2009 r.).Rysunek 4. Wolumen obrotów i liczba otwartych pozycji na koniec roku na rynku kontraktów terminowych *futures* na indeks WIG20 w Polsce w latach 1998-2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GPW: „Rocznik Giełdowy”, 2000-2009.

W ciągu dziesięciu lat wartość obrotów kontraktami na WIG20 wzrosła z 602 mln zł w 1998 r. do ponad 225 mld zł w 2005 r. i prawie 669 mld zł w 2007 r. W 2008 r. nastąpił spadek obrotów o 11%. Zmiany w tym zakresie prezentuje rysunek 5. Obroty na wszystkich rynkach poza kontraktami na WIG20 są wciąż relatywnie niewielkie, także w wypadku notowanych obecnie opcji na indeks WIG20 i jednostek indeksowych MiniWIG20. Dla porównania: wartość obrotów opcjami na WIG20 (według kursu zamknięcia instrumentu bazowego) w 2008 r. wyniosła 16,58 mld zł, zaś jednostkami indeksowymi na indeks WIG20 – 17,46 mln zł.



Rysunek 5. Obroty na rynku kontraktów terminowych na indeks WIG20 w Polsce w latach 1998-2008 (w mld zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GPW: „Rocznik Giełdowy”, 2000-2009.

O wysokiej płynności kontraktów na WIG20 świadczy wskaźnik płynności, będący relacją wartości obrotów kontraktami na WIG20 do obrotów akcjami wchodzącymi w skład indeksu WIG20. W 2008 r. wyniósł on aż 238%. Równie wysoki był w poprzednich latach (począwszy od 2001 r.), w odróżnieniu od analogicznego wskaźnika dla pozostałych kontraktów związanych z rynkiem akcji (tabela 6).

Tabela 6. Wskaźniki płynności (w %) dla kontraktów terminowych notowanych na GPW w latach 1998-2008

Instrumenty finansowe	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Kontrakty na WIG20	2,2	15,2	68,6	179,5	171,0	207,0	164,7	170,4	174,1	256,6	237,6
Kontrakty na TechWIG	–	–	1,3	2,2	0,8	0,2	0,4	0,3	0,4	0,3	0,1
Kontrakty na mWIG40*	–	–	–	–	3,6	4,1	5,8	0,2	0,2	1,9	4,1
Kontrakty na akcje	–	–	–	2,3	3,6	3,7	3,1	4,6	2,9	1,3	1,6

\* Dawniej MIDWIG

Źródło: „Rocznik Giełdowy 2003”, GPW w Warszawie, s. 86; „Rocznik Giełdowy 2009”, wyd. cyt., s. 109-110.



Inne instrumenty pochodne mają zdecydowanie mniejsze znaczenie. W okresie marzec 1998 – grudzień 2005 r. w obrocie na GPW znajdowały się warranty opcyjne typu europejskiego i amerykańskiego: na akcje, indeksy i kontrakty terminowe, ale maksymalne obroty nimi były relatywnie niewielkie, osiągając maksimum w 2000 r. (71,7 mln zł), a w 2005 r. spadając do poziomu 2,9 mln zł. Jednostki indeksowe zostały wprowadzone do obrotu 26 listopada 2001 r. Po początkowym bardzo dobrym 2002 r., kolejne lata przyniosły spadek zainteresowania inwestorów tym instrumentem. Dopiero od 2006 r. przez kolejne trzy lata wartość obrotu jednostkami zaczęła rosnąć, nadal jednak pozostaje na bardzo niskim poziomie (tabela 7).

Tabela 7. Statystyka obrotu jednostkami indeksowymi w latach 2001-2008

Statystyka	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Wartość obrotu (tys. zł)	5 571	61 662	33 948	15 628	7 977	10 818	15 844	17 460
Średni obrót na sesję (tys. zł)	242	248	135	61	32	43	64	70
Średni wolumen na sesję	971	984	528	179	74	73	89	145
Liczba transakcji na sesję	20	14	10	7	5	7	7	7
Liczba otwartych pozycji na koniec roku	4 346	27 866	20 336	10 981	6 692	6 531	6 099	8 823
Liczba serii na koniec roku	1	1	1	1	1	1	1	1

Źródło: „Rocznik Giełdowy 2009”, wyd. cyt., s. 115.

Opcje zadebiutowały na GPW 22 września 2003 r. Były to opcje na indeks WIG20 o europejskim stylu wykonania (prawo do wykonania przysługuje wyłącznie w dniu wygaśnięcia). W obrocie przez niecałe dwa lata były również opcje na akcje (notowane od 17 października 2005 r.). Od 4 lipca 2007 r. GPW zawiesiła obrót opcjami na akcje pojedynczych spółek z powodu niskiej płynności rynku, pozostawiając w obrocie jedynie opcje na WIG20. Rynek opcji na WIG20 rozwija się bardzo powoli, ale wartość obrotu tym instrumentem liczona według premii systematycznie rośnie. Do 2007 r. rosła także wartość obrotów według kursu zamknięcia instrumentu bazowego, jednakże gwałtowne spadki poziomu WIG20 w 2008 r. spowodowały spadek tak liczonej wartości obrotów o 41,4%. Podstawowe statystyki obrotu opcjami na WIG20 w ramach notowań ciągłych przedstawia tabela 8.

W 2006 r. GPW zmieniła strategię produktową rozwoju rynku pochodnych. Zrezygnowano z instrumentów najmniej płynnych, koncentrując się na tych, które zyskały największą popularność. Zawieszono obrót kontraktami na akcje BPH, Millennium i BRE w lipcu 2006 r., opcjami na akcje w lipcu 2007 r., kontraktami na obligacje w grudniu 2007 r., zawieszono wprowadzanie do obrotu kolejnych serii kontraktów na akcje BZ WBK w grudniu 2007 r., a w czerwcu 2008 r. wy-

Tabela 8. Statystyka obrotu opcjami na WIG20 w latach 2003-2008 (notowania ciągłe)

<b>Statystyka notowań ciągłych</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Wartość obrotu ogółem (mln zł)	636	2 786	11 370	18 849	28 202	16 522
Średni obrót na sesję (mln zł)	9,21	10,93	44,59	75,10	113,26	65,83
Wartość obrotu wg premii (mln zł)	19,25	49,67	139,34	282,71	463,05	463,17
Średni wolumen na sesję	246	309	996	1 262	1 586	1 296
Liczba transakcji na sesję	117	134	334	467	471	485
Liczba otwartych pozycji na koniec roku	847	4 775	6 432	4 347	11 181	6 925
Wskaźnik płynności [%]	3,74	3,75	8,60	8,89	10,50	6,60
Liczba serii na koniec roku	16	18	22	44	98	138

Źródło: „Rocznik Giełdowy 2006”, GPW w Warszawie, s. 90; „Rocznik Giełdowy 2009”, wyd. cyt., s. 114.

cofano z obrotu kontrakty na indeks TechWIG. Z kolei bardzo gwałtowny wzrost zainteresowania kontraktami walutowymi wpłynął na poszerzenie ich oferty. W dniu 30 września 2008 r. GPW wprowadziła do obrotu nowe klasy kontraktów walutowych: na kurs franka szwajcarskiego (CHF/PLN) i funta brytyjskiego (GBP/PLN). Jednakże niewielka płynność na kontraktach na GBP oraz niekorzystna sytuacja na rynku międzybankowym spowodowały zawieszenie obrotu tym instrumentem od 7 stycznia 2009 r.

Zupełnie inaczej wygląda struktura obrotów na WGT. Od początku notowań największym zainteresowaniem inwestorów cieszyły się kontrakty walutowe, przy czym głównie na EUR, USD i EUR wobec USD. Od 2006 r. coraz większy

Tabela 9. Struktura obrotów na rynku finansowych instrumentów pochodnych notowanych na WGT w latach 1999-2008 (w % całkowitego wolumenu obrotów)

<b>Instrumenty finansowe</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Kontrakty na USD/PLN	70,62	65,18	66,26	33,62	17,30	15,39	46,74	48,62	25,10	9,41
Kontrakty na EUR/PLN	28,71	31,91	15,66	11,21	22,06	32,92	30,19	24,14	37,28	28,25
Kontrakty na EUR/USD	–	1,15	1,54	12,13	54,86	44,08	15,52	13,42	9,80	2,81
Kontrakty na CHF/PLN	–	–	3,68	34,67	3,04	0,25	1,91	2,43	1,25	0,70
Kontrakty na pozostałe waluty	–	–	–	–	–	0,07	0,28	7,26	7,48	18,20
Kontrakty na WIBOR	0,67	1,76	–	0,66	0,26	0,24	1,17	–	–	–
Kontrakty na 2-l. obligacje	–	–	–	0,12	0,22	0,04	0,05	–	–	–
Kontrakty na 5-l. obligacje	–	–	–	0,63	0,80	0,31	0,06	–	–	–
Kontrakty na 10-l. obligacje	–	–	–	0,54	0,35	0,08	0,01	–	–	–
Opcje walutowe	–	–	12,86	6,41	1,12	6,62	4,07	4,13	19,08	40,62
Razem: instrumenty pochodne	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: dane Działu Notowań WGT.

jest udział w obrotach opcji walutowych, nie zawarto natomiast żadnej transakcji kontraktami procentowymi. Zmiany w zakresie struktury obrotów na rynku finansowych instrumentów pochodnych notowanych na WGT zostały przedstawione w tabeli 9.

Ciekawie wygląda porównanie wolumenu obrotów kontraktami walutowymi na WGT i GPW. O ile od 2002 r. stopniowo rozwijał się ten segment na WGT, o tyle w tym samym czasie na GPW trwała stagnacja. Dopiero w 2008 r. nastąpił przełom na rynku walutowych kontraktów terminowych notowanych na GPW. Całkowity wolumen obrotu kontraktami na waluty wzrósł do poziomu 132,6 tys. kontraktów i był prawie 22-krotnie wyższy od wolumenu w 2007 r. i 2-krotnie wyższy niż na WGT (tabela 10), zaś średni miesięczny wolumen obrotu sięgnął 11,0 tys. kontraktów.

Tabela 10. Wolumen obrotów na rynku walutowych kontraktów *futures* WGT i GPW w latach 2000-2008 (w szt.)

Giełda	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
WGT	29 813	2 371	7 076	19 679	27 025	19 323	33 021	32 178	65 011
GPW	7 967	14 325	5 957	6 145	3 455	6 216	3 144	6 101	132 559

Źródło: dane Działu Notowań WGT i dane GPW na podstawie: „Rocznik Giełdowy”, 2000-2009.

Przedstawione dane potwierdzają dość skostniałą strukturę rynku pochodnych, zarówno tych notowanych na GPW, jak i WGT. Mimo wprowadzania nowych instrumentów największym zainteresowaniem inwestorów cieszą się wciąż te same pochodne, chociaż w 2008 r. wzrosło istotnie zainteresowanie pochodnymi walutowymi.

## 5. Miejsce polskiego rynku instrumentów pochodnych w Europie

Jeśli porównamy dostępne instrumentarium na rynku pochodnych na GPW z tym oferowanym na rynkach europejskich, to niestety nasza giełda wygląda w tym zakresie na rynek niezbyt rozwinięty. Brak pochodnych procentowych, niska płynność większości instrumentów i obrót skoncentrowany na jednym instrumencie to cechy polskiego rynku instrumentów pochodnych. Z kolei pod względem wolumenu obrotów indeksowymi kontraktami terminowymi warszawska giełda zajmuje pierwsze miejsce wśród giełd Europy Środkowo-Wschodniej i czwarte wśród wszystkich giełd europejskich, na których notowane są tego typu instrumenty. Rynek instrumentów pochodnych GPW jest jednocześnie największym takim rynkiem narodowym w Europie. Obroty indeksowymi kontraktami *futures* w 2008 r. na GPW były wyższe niż na giełdach w Hiszpa-

Tabela 11. Wolumen i wartość obrotów kontraktami terminowymi na indeksy na giełdach europejskich w 2008 r.

Lp.	Giełda	Kraj	Wolumen obrotów w szt.	Wartość obrotów w mln EUR
1.	EUREX	Niemcy/Szwajcaria	511 748 928	22 678 770,0
2.	Liffe NYSE Euronext	Belgia/Francja/Holandia/Portugalia/Wielka Brytania/USA	106 099 616	6 055 979,0
3.	OMX Nordic Exchange	Dania/Szwecja/Finlandia/Islandia	39 304 636	340 880,2
4.	Warsaw Stock Exchange	Polska	11 769 730	86 085,4
5.	Spanish Exchanges (BME)	Hiszpania	10 575 717	892 895,1
6.	Oslo Børs	Norwegia	8 945 538	7 253,6
7.	Borsa Italiana	Włochy	7 823 666	779 988,4
8.	Budapest Stock Exchange	Węgry	3 603 367	2 914,8
9.	ATHEX Derivatives Market	Grecja	2 832 157	25 835,7
10.	Austrian Derivates Market	Austria	238 851	13 284,4
11.	Prague Stock Exchange	Republika Czeska	3 841	20,4

Źródło: dane FESE (Federacji Europejskich Giełd Papierów Wartościowych), dostępne w Internecie: <http://www.fese.be> (dostęp: 18 września 2009 r.).

Tabela 12. Wolumeny obrotu kontraktami terminowymi na główne indeksy w Europie w 2007 i w 2008 r. – pierwsze 10 pozycji

Lp.	Giełda	Indeks	Wolumen obrotu w szt.	
			2008	2007
1.	EUREX	DJ E STOXX 50	432 298 342	327 034 149
2.	Liffe NYSE Euronext	CAC 40	49 242 000	44 668 975
3.	EUREX	DAX	49 237 082	50 413 122
4.	Liffe NYSE Euronext	FTSE 100	42 314 080	33 535 934
5.	OMX	OMXS30	38 445 687	30 796 036
6.	EUREX	SMI	17 658 178	14 391 903
7.	Liffe NYSE Euronext	AEX	12 477 916	12 850 137
8.	Warsaw Stock Exchange	WIG20	11 743 240	9 330 506
9.	Oslo Børs	OBX	9 195 919	4 755 934
10.	BME	IBEX 35	7 275 299	8 435 258

Źródło: strony internetowe poszczególnych giełd.

nii, Norwegii czy we Włoszech. Przegrywamy niestety z giełdami skonsolidowanymi: wyprzedzają nas EUREX, Liffe NYSE Euronext i OMX (tabela 11).

Sam kontrakt na WIG20 po 2008 r. zajmuje ósmą pozycję pod względem wolumenu obrotów wśród kontraktów terminowych na indeksy w Europie (tabela 12), a opcje na WIG20 zajmują dwunastą pozycję pod względem wolumenu obrotów wśród opcji na indeksy na naszym kontynencie.

Natomiast dynamika zmian wolumenu obrotów pochodnymi stawia GPW w Warszawie wśród liderów. W 2005, 2007 i 2008 r. tempo rozwoju rynku instrumentów pochodnych na GPW znacznie przewyższało dynamikę rozwoju całego europejskiego rynku pochodnych giełdowych (w 2008 r. ponad dwukrotnie), a w 2006 r. było na zbliżonym poziomie.

## **6. Perspektywy rozwoju rynku pochodnych giełdowych w Polsce**

Główną słabością polskiego rynku giełdowych instrumentów pochodnych jest koncentracja obrotu na jednym instrumencie. Cały rynek pochodnych giełdowych był i wciąż jest zdominowany przez kontrakty *futures* na WIG20, przy niskiej płynności pozostałych instrumentów. Słabo rozwinięty jest w Polsce rynek instrumentów procentowych i walutowych, w odróżnieniu od struktury obrotów pochodnymi giełdowymi na świecie, gdzie dominują instrumenty na stopę procentową. Optymizmem może natomiast napawać wzrost obrotów pochodnymi walutowymi, co jest spowodowane głównie wzrostem ryzyka walutowego. Należy jednak pamiętać, że podmioty, które pragną wykorzystywać instrumenty pochodne do zabezpieczania się przed ryzykiem walutowym i ryzykiem stopy procentowej, najczęściej zawierają w tym celu transakcje na rynku pozagiełdowym, który jest w Polsce bardziej płynny.

Ze względu na liczne zalety kontraktów terminowych, do których można zaliczyć: łatwość spekulacji zarówno przy rynku rosnącym, jak i spadkowym, możliwość osiągania wysokich zysków dzięki zjawisku dźwigni finansowej i możliwość zabezpieczania się przed ryzykiem (strategie hedgingu), oraz specyfikę polskiego rynku, na którym istotną rolę odgrywają inwestorzy indywidualni, którzy najczęściej wykorzystują pochodne do spekulacji, można przewidywać dalszy dynamiczny rozwój tego segmentu rynku pochodnych. Nie należy jednak oczekiwać, iż zasadniczej zmianie ulegnie struktura rynku. Dominować wciąż będą kontrakty na indeks WIG20, w przypadku których łatwiej przewidzieć kierunek zmian niż dla poszczególnych akcji.

Cieszyć może wzrost zainteresowania inwestorów instytucjonalnych rynkiem pochodnych w Polsce. Wciąż jednak wiele z tych podmiotów ma ograniczone możliwości stosowania pochodnych. Pozytywne zmiany, jakie zachodzą w tym

zakresie w przepisach ustawowych, nie znajdują odbicia w aktach wykonawczych. W przyszłości może się to zmienić, zwłaszcza gdy decydenci uwzględnią fakt, że pochodne są nie tylko instrumentem służącym do spekulacji, ale także do ograniczania ryzyka (co jest szczególnie istotne dla otwartych funduszy emerytalnych). Konieczne byłoby jednakże stworzenie odpowiednich mechanizmów kontroli stosowanych strategii.

Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że rynek pochodnych giełdowych w Polsce „nie boi się kryzysu”. Rosnące wolumeny obrotów i kolejne rekordy potwierdzają, że jest to rynek perspektywiczny. Nie mogą mu dorównać inne krajowe giełdowe rynki instrumentów pochodnych w Europie, zarówno te z krajów postsocjalistycznych, jak i tych o długiej historii gospodarki rynkowej. Natomiast istotnym zagrożeniem dla polskiego rynku pochodnych giełdowych są giełdy skonsolidowane: NYSE Euronext czy OMX, z którymi nasz rynek nie jest w stanie konkurować. Problem ten dotyczy zresztą nie tylko rynku pochodnych, ale i głównego rynku, którego przyszłość w znacznej mierze jest uzależniona od dalszych losów prywatyzacji giełdy i wyboru inwestora strategicznego.

## Literatura

- Dziawgo L., *Opodatkowanie zysków kapitałowych w Europie i Stanach Zjednoczonych – wybrane aspekty*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 2003, nr 3.
- Edwardes W., *Key Financial Instruments: Understanding and Innovating in the World of Derivatives*, Prentice Hall Pearson Education, London 2000.
- Grabowski W., *Instrumenty pochodne a współczesne kryzysy finansowe*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1998.
- Jajuga K., *Problemy dalszego rozwoju publicznego rynku instrumentów pochodnych w Polsce*, „Rynek Terminowy” 2001, nr 2.
- Pomysły na polską giełdę*, red. M. Dzwonkowski, Wyd. SGH, Kat. Rynków Kapitałowych, Warszawa 2004.
- „Rocznik Giełdowy” [z lat 2000-2009], GPW w Warszawie, Warszawa 2000-2009.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 r.*, NBP, Warszawa, listopad 2008.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2008 r.*, NBP, Warszawa, styczeń 2009.
- Triennial Central Bank Survey – Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in 2007*, Bank for International Settlements, Basel 2007.
- Udział różnych grup inwestorów giełdowych*, GPW w Warszawie, dostępne w Internecie: <http://www.gpw.pl>.
- Ustawa z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, Dz.U. nr 51, poz. 298.
- Ustawa z dnia 22 marca 1991 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych, Dz.U. nr 35, poz. 155 z późn. zm.

- Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi, Dz.U. nr 118, poz. 754 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 26 października 2000 r. o giełdach towarowych, Dz.U. nr 103, poz. 1099.
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o nadzorze nad rynkiem kapitałowym, Dz.U. nr 183, poz. 1537.
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz.U. nr 183, poz. 1538.
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz.U. nr 184, poz. 1539.
- Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym, Dz.U. nr 157, poz. 1119.





**Katarzyna Królik-Kołtunik**

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

## **Opcje na polskim rynku finansowym w okresie dwudziestu lat transformacji**

***Streszczenie.** Przedmiotem prezentowanej pracy są opcje na polskim rynku finansowym w okresie dwudziestu lat transformacji. Opracowanie zawiera historię pojawiania się kolejnych instrumentów na rynku giełdowym i pozagiełdowym, analizę danych ilościowych dotyczących tego segmentu rynku instrumentów pochodnych, a także porównanie polskiego rynku opcji z innymi rynkami w Europie i na świecie. Pracę kończy podsumowanie dotychczasowego funkcjonowania rynku opcji oraz perspektywy dalszego rozwoju.*

### **1. Wstęp**

W 2009 r. mija dwadzieścia lat od zmiany ustroju gospodarczego w Polsce. Wraz ze zmianami zachodzącymi w gospodarce zmieniał się również system finansowy. Stawał się coraz bardziej rynkowy, zaawansowany, funkcjonowanie rozpoczynały kolejne jego segmenty. Wprowadzane były nowe, coraz bardziej skomplikowane instrumenty finansowe, w tym również instrumenty pochodne. Jednym z symboli przekształceń gospodarczych w Polsce stała się Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, która rozpoczęła funkcjonowanie w budynku, który był wcześniej siedzibą KC PZPR. W ciągu ostatnich dwudziestu lat rozwinął się w Polsce rynek finansowy, który naśladuje najlepsze rozwinięte rynki. Jednym z jego segmentów jest rynek opcji.

Opcje i warranty, o których mowa w niniejszym opracowaniu, są instrumentami pochodnymi. Nazwa ta wyjaśnia istotę instrumentu: pochodne nie mogą

funkcjonować samoistnie – konieczne jest do tego istnienie innych instrumentów, tzw. instrumentów bazowych, które stanowią podstawę do ich utworzenia<sup>1</sup>. Zgodnie z definicją D. Forda opcje możemy traktować jako umowę między nabywcą a wystawcą, która daje nabywcy prawo (nie obowiązek) do kupna (jeśli mówimy o opcji kupna) lub sprzedaży (jeśli mówimy o opcji sprzedaży) instrumentu bazowego w określonym dniu w przyszłości lub przed nim po ustalonej wcześniej cenie w zamian za opłatę<sup>2</sup>. Warranty są instrumentem podobnym do opcji. J. Hull określa je jako „opcje powstające w nieco inny sposób”<sup>3</sup>, ponieważ ich wystawcami mogą być spółki bądź instytucje finansowe. W wypadku opcji wystawcami są osoby trzecie<sup>4</sup>. Wyróżnia się opcje zbywalne, będące przedmiotem obrotu na rynku wtórnym (najczęściej giełdowym), gdyż ich charakterystyczną cechą jest ścisła standaryzacja, tzn. że większość parametrów, m.in. wielkość kontraktu, termin wygaśnięcia, kurs wykonania i sposób rozliczenia kontraktu opcyjnego jest z góry określona. Natomiast opcje niestandaryzowane są najczęściej spotykane na rynku pozagiełdowym. Korzystając z takich opcji, wystawca i nabywca indywidualnie negocjują i ustalają warunki kontraktu<sup>5</sup>. Posiadacz opcji europejskiej może ją wykonać tylko w dniu wygaśnięcia, zaś opcja typu amerykańskiego może być wykonana w dowolnym dniu przed terminem wygaśnięcia<sup>6</sup>.

Na polskim rynku finansowe instrumenty pochodne, w tym również opcje, są przedmiotem obrotu zarówno na rynku giełdowym, jak i pozagiełdowym. Podstawową zaletą rynku giełdowego jest scentralizowany obrót i działalność izby rozliczeniowej, która przyczynia się do transparentności handlu, zmniejszenia ryzyka kredytowego kontrahenta oraz umożliwia udział wielu podmiotów. Zaś rynek pozagiełdowy pozwala na lepsze dopasowanie warunków transakcji do indywidualnych potrzeb klientów.

W niniejszym opracowaniu zostanie zaprezentowana historia pojawiania się kolejnych opcji i warrantów na rynku giełdowym i pozagiełdowym, analiza danych ilościowych (m.in. wolumenu obrotów, liczby otwartych pozycji) dotyczących tego segmentu rynku finansowego, aktualny stan rynku, a także porównanie polskiego rynku opcji z innymi rynkami w Europie i na świecie. Na zakończenie zostanie przedstawione podsumowanie dotychczasowego funkcjonowania rynku opcji, a także perspektywy dalszego rozwoju.

<sup>1</sup> A. Sopoćko, *Rynkowe instrumenty finansowe*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 133.

<sup>2</sup> D. Ford, *Opcje giełdowe*, K.E. LIBER, Warszawa 1997, s. 9.

<sup>3</sup> J. Hull, *Kontrakty terminowe i opcje. Wprowadzenie*, WIG-Press, Warszawa 1998, s. 215.

<sup>4</sup> Dokładniejsze porównanie opcji i warrantów zostało dokonane w pracy: A. Majewska, *Charakterystyka warrantów jako instrumentów finansowych*, w: *Rynki finansowe*, red. H. Mamcarz, Wyd. UMCS, Lublin 2006, s. 119-120.

<sup>5</sup> *Leksykon bankowo-giełdowy*, red. Z. Krzyżykiewicz, Poltext, Warszawa 2006, s. 304.

<sup>6</sup> A.J. Baird, *Rynek opcji*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 20.

## 2. Historia rynku opcji w Polsce

Na polskim rynku finansowym opcje mają dość krótką historię. Wynika to przede wszystkim z samej istoty tego instrumentu finansowego. Po pierwsze, jest to instrument pochodny, więc by mógł on zaistnieć, musi być rozwinięty w odpowiednim stopniu rynek instrumentu bazowego. Po drugie, jest to instrument dla bardziej zaawansowanych inwestorów, wymagający odpowiedniej wiedzy o rynku finansowym. Inwestorzy muszą najpierw „nauczyć się chodzić, zanim zaczną biegać”.

Pierwsze opcje pojawiły się na rynku pozagiełdowym w połowie 1995 r. Były to opcje na stopę procentową, zaoferowane przez Polski Bank Rozwoju (PBR). Bank ten był pionierem na polskim rynku instrumentów pochodnych, gdyż już w 1994 r. zaoferował klientom pierwsze transakcje walutowe typu *forward*. Pierwsze opcje opiewały na jednomiesięczny WIBOR (*Warsaw InterBank Offered Rate*) oraz na trzymiesięczny LIBOR (*London InterBank Offered Rate*) dwóch walut: dolara amerykańskiego i marki niemieckiej. W lecie 1996 r. dwa banki: ING Warszawa i Polski Bank Inwestycyjny (PBI) wprowadzają do swojej oferty opcje walutowe<sup>7</sup>.

Warszawska Giełda Towarowa (WGT) jako pierwsza rozpoczęła handel finansowymi opcjami giełdowymi w 1998 r. Były to opcje na walutowe kontrakty terminowe typu *futures*. Niestety, inwestorzy nie mogli skorzystać z możliwości oferowanych przez nowy segment rynku instrumentów pochodnych, gdyż w tym czasie prawie całkowicie zamarł obrót instrumentem bazowym, czyli walutowymi kontraktami *futures*<sup>8</sup>.

Wcześniej, w czerwcu 1997 r. WGT zaoferowała opcje kupna i sprzedaży na towary: pszenicę, żyto, kukurydzę, półtusze wieprzowe i ćwierci wołowe. Wystawcą większości opcji była Agencja Rynku Rolnego. W 2000 r. WGT wprowadziła do obrotu giełdowego opcje kupna i sprzedaży na różne typy mąki<sup>9</sup>. Jednak pierwsze opcje towarowe na żywiec wołowy pojawiły się już w 1996 r. na Giełdzie Poznańskiej<sup>10</sup>.

Po instrumentach opartych na walutach i stopach procentowych nadszedł czas na pochodne oparte na akcjach. Pierwsze próby podjął PBR we wrześniu 1995 r., oferując opcje kupna na Warszawski Indeks Giełdowy – WIG. Jednak zakończyły się one niepowodzeniem z powodu sprzeciwu Komisji Papierów Wartościowych<sup>11</sup>. W 1996 r. Bank Rozwoju Eksportu (BRE)<sup>12</sup> wyemitował warranty na obligacje

<sup>7</sup> A. Fierla, *Opcje na akcje*, Difin, Warszawa 2004, s. 29-30.

<sup>8</sup> Tamże, s. 31.

<sup>9</sup> J. Bąkowski, *Opcje towarowe na WGT SA*, „Rynek Terminowy” 2000, nr 4, s. 39.

<sup>10</sup> R. Żyśko, *Rozwój giełd towarowych w Polsce*, w: *Rynek finansowy. Instytucje i instrumenty*, red. J. Czarecki, W. Misterek, Wyd. UMCS, Lublin 2008, s. 83.

<sup>11</sup> Komisja Papierów Wartościowych został zastąpiona 4 stycznia 1998 r. przez Komisję Papierów Wartościowych i Giełd (KPWiG), której kompetencje przejęła 19 września 2006 r. Komisja Nadzoru Finansowego (KNF).

<sup>12</sup> W połowie 1998 r. BRE przejął PBR.

Skarbu Państwa, jednak nikt się nimi nie interesował, więc postanowiono zmienić adresata emisji i instrument bazowy. W grudniu 1996 r. BRE rozpoczął z sukcesem niepubliczną emisję warrantów kupna na akcję kilku spółek oraz Powszechne Świadczenia Udziałowe, będące elementem Programu Powszechnej Prywatyzacji<sup>13</sup>.

Marzec 1998 r. to czas debiutu warrantów giełdowych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie i na regulowanym rynku pozagiełdowym – Centralnej Tabeli Ofert. 2 marca 1998 r. wprowadzono do obrotu na rynku CTO trzymiesięczne warranty opcyjne kupna typu amerykańskiego oparte na indeksach IB5 i IM10, których wystawcą był BRE Bank SA. We wrześniu 1998 r. pojawiają się warranty sprzedaży akcji KGHM wyemitowane przez Beskidzki Dom Maklerski (BDM)<sup>14</sup>. Stopniowo oferta była rozszerzana. 1 czerwca 1999 r. debiutują warranty walutowe oparte na dolarze amerykańskim wyemitowane przez BRE<sup>15</sup>. Na kilka miesięcy do grona emitentów warrantów dołączył CDM Pekao SA, lecz szybko wycofał się z tej działalności<sup>16</sup>. 31 października 2000 r. na rynku CTO wygasła ostatnia seria warrantów wyemitowana przez BRE na kurs dolara amerykańskiego. Pomimo zainteresowania inwestorów emitenci nie zdecydowali się na kontynuację tej działalności<sup>17</sup>.

Na rynku giełdowym pierwsze warranty kupna na akcje spółki Elektrim SA i indeks NFI wyemitowane przez BRE pojawiły się 9 marca 1998 r. 20 października 1999 r. do obrotu trafiły warranty sprzedaży na indeks WIG20, zaś 24 listopada tego roku – warranty kupna na akcje spółek. Na GPW w Warszawie warranty cieszyły się zmiennym zainteresowaniem inwestorów. Emitenci stopniowo wprowadzali i wycofywali je z obrotu. 17 kwietnia 2001 r. zadebiutowały na giełdzie warranty na bony skarbowe, lecz dość szybko – już 17 grudnia tego samego roku – zostały wycofane z obrotu. W tym samym roku 24 września emitenci wprowadzają do obrotu warranty na kontrakty terminowe, które miały większe powodzenie. Konkurencja ze strony nowego instrumentu – opcji – powoduje, że warranty indeksowe są notowane po raz ostatni 19 marca 2004 r. Zaś ostatnie serie warrantów na akcje i kontrakty terminowe pojawiły się w obrocie 16 grudnia 2005 r. Obecnie warranty nie są notowane na rynku regulowanym.

Opcje na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie wprowadzono do obrotu 22 września 2003 r. – były to opcje na WIG20. 17 października 2005 r. uruchomiono handel opcjami na akcje, który z powodów małego zainteresowania zawieszono w lipcu 2007 r.

<sup>13</sup> D. Gałtarek, *Całkowicie prywatna historia polskich warrantów*, „Rynek Terminowy” 2000, nr 4, s. 9-10.

<sup>14</sup> E. Orzeł, *Obrót papierami wartościowymi na CTO*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 1999, nr 2, s. 4-8.

<sup>15</sup> E. Orzeł, *Rok 1999 na CeTO*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 2000, nr 2, s. 62.

<sup>16</sup> I. Pruchnicka-Grabias, *Warranty opcyjne jako sposób na ryzyko giełdowe*, Drukpol, Warszawa 2003, s. 18 i A. Fierla, *Opcje...*, wyd. cyt., s. 32-33.

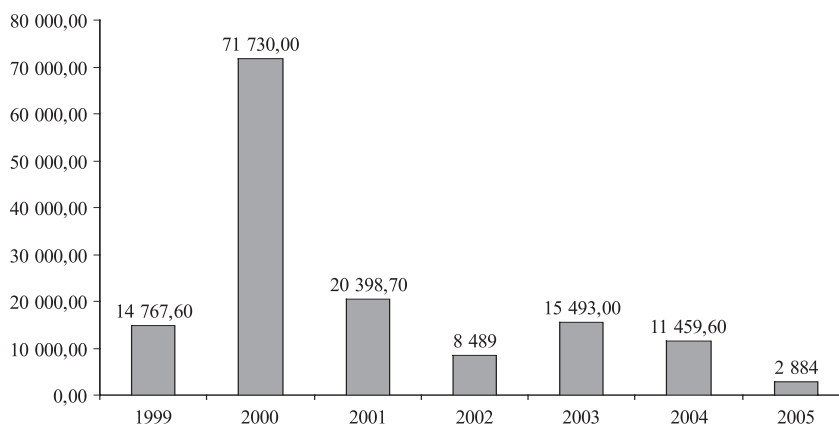
<sup>17</sup> C. Nowosad, *Wzrost obrotów*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 2000, nr 12, s. 88.

Obecnie polski rynek opcji to opcje indeksowe na WIG20 na GPW w Warszawie. Obrót pozostałymi rodzajami opcji i warrantami jest zawieszony, jednak GPW deklaruje gotowość uruchomienia handlu tymi instrumentami. Na regulowanym rynku pozagiełdowym – Centralnej Tabeli Ofert – nie są obecnie notowane żadne instrumenty pochodne, chociaż rozdział piąty Regulaminu obrotu Rynku Papierów Wartościowych CeTO reguluje ten segment rynku<sup>18</sup>. Na Warszawskiej Giełdzie Towarowej dostępne są opcje, tzw. małe i duże, na terminowe kontrakty walutowe na następujące waluty: frank szwajcarski, euro, funt brytyjski, dolar amerykański oraz parę euro/dolar amerykański. Na rynku pozagiełdowym OTC, który w głównej mierze jest organizowany przez banki, dostępne są opcje walutowe i opcje na stopę procentową.

### 3. Opcje i warranty na GPW w Warszawie

Obecnie na GPW w Warszawie są notowane tylko opcje indeksowe. Obrót warrantami został zawieszony z powodu małego zainteresowania inwestorów. Z pewnością było to powiązane z wprowadzeniem do obrotu opcji indeksowych i akcyjnych.

Historia warrantów na giełdzie obejmuje okres ośmiu lat. Pierwszy rok (1998) był okresem, gdy inwestorzy poznawali nowy instrument i uczyli się zasad jego działania. Kolejne lata pokazały rzeczywiste zainteresowanie warrantami giełdowymi, które nie przekraczało 20 mln zł obrotów, z wyjątkiem rekordowego 2000 r., gdy obroty wyniosły blisko 72 mln zł (rys. 1).

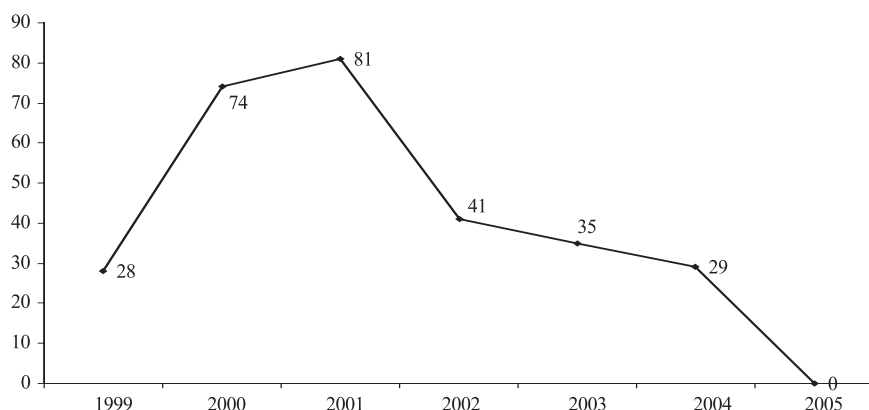


Rysunek 1. Wartość obrotu warrantami giełdowymi ogółem w latach 1999-2005 (tys. zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Rocznik Giełdowy”, GPW w Warszawie, 2000-2006.

<sup>18</sup> Regulamin obrotu Rynku Papierów Wartościowych CeTO, załącznik do uchwały nr 1/O/06 Rady Nadzorczej MTS-CeTO SA z dnia 3 stycznia 2006 r.

Zachęteni tym faktem emitenci zwiększyli liczbę serii z 74 do 81 na koniec 2001 r. Jednak w kolejnych latach liczba serii spadała w ślad za malejącymi obrotami (rys. 2).



Rysunek 2. Liczba serii na koniec roku warrantów giełdowych w latach 1999-2005

Źródło: jak przy rys. 1.

Analizując strukturę udziału poszczególnych rodzajów warrantów ze względu na instrument bazowy (tab. 1), można zauważyć dość dużą popularność warrantów akcyjnych, których udział w obrotach nie spadał poniżej 40%, a w 2000 i 2005 r. oscylował około dwóch trzecich ogólnych obrotów. Absolutnie nie sprawdziły się warranty na bony skarbowe, które pojawiły się na krótki okres, nie wzbudzając zainteresowania inwestorów, ponieważ podmioty zarządzające ryzykiem stopy procentowej korzystają z pozagiełdowego rynku bankowego i instrumentów tam oferowanych. Stosunkowo dużym zainteresowaniem cieszyły się warranty indeksowe, jednak obroty nimi znacząco spadły w 2003 r., po wprowadzeniu na GPW opcji indeksowych, które dają większe możliwości niż warranty. W tym samym czasie wzrosły obroty warrantami opartymi na kontraktach terminowych.

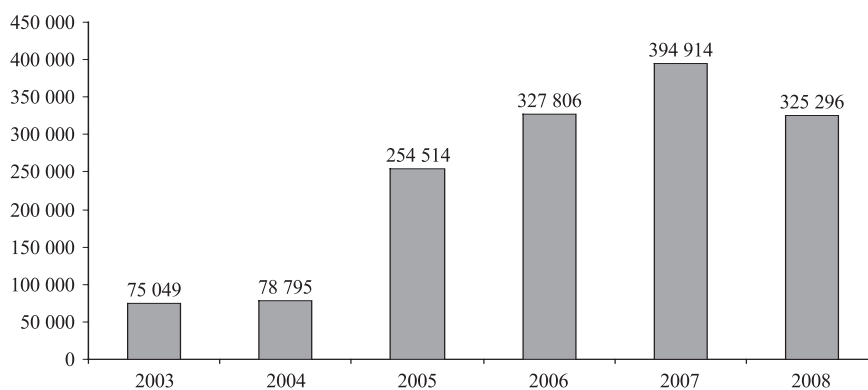
Tabela 1. Procentowy udział poszczególnych rodzajów warrantów w ogólnej wartości obrotów w latach 1999-2005

Rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Warranty akcyjne	49,26	65,09	58,79	41,89	53,60	49,70	68,69
Warranty indeksowe	50,74	34,91	38,31	42,96	12,73	0,10	–
Warranty na bony skarbowe	–	–	0,30	–	–	–	–
Warranty na kontrakty terminowe	–	–	2,59	15,17	33,66	50,20	31,31
RAZEM	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: jak przy rys. 1.

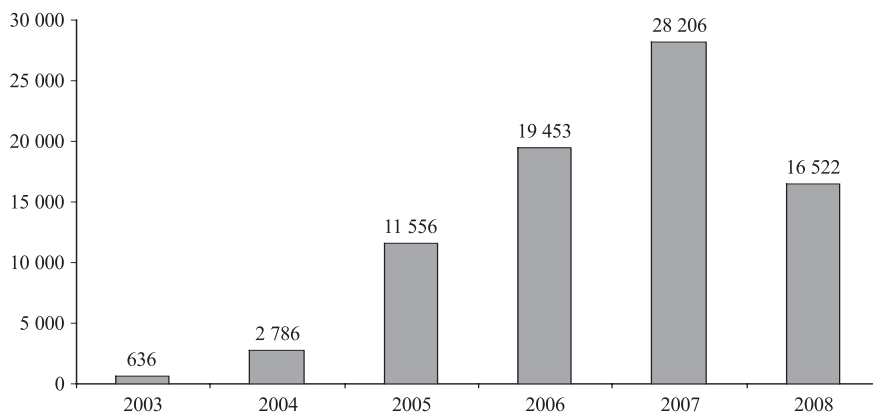
Rynek opcji giełdowych dość późno rozpoczął swoje funkcjonowanie i było to spowodowane kilkoma czynnikami. Aby mógł istnieć rynek instrumentów pochodnych, a takimi są opcje, musi funkcjonować dobrze rozwinięty rynek instrumentów bazowych. Po ponad pięćdziesięcioletniej przerwie w funkcjonowaniu rynku kapitałowego potrzeba było trochę czasu, aby nowe pokolenie inwestorów rozwinęło skrzydła. Opcje są dość skomplikowanym instrumentem, nie każdy chce i potrafi z niego skorzystać. Dominacja bankowego rynku instrumentów pochodnych również nie sprzyjała rozwojowi rynku giełdowego.

Jednak pomimo barier i ograniczeń rynek opcji giełdowych radzi sobie coraz lepiej. Systematycznie rośnie wolumen i wartość obrotów (rys. 3 i 4). Spadek



Rysunek 3. Wolumen obrotów opcjami giełdowymi w latach 2003-2008

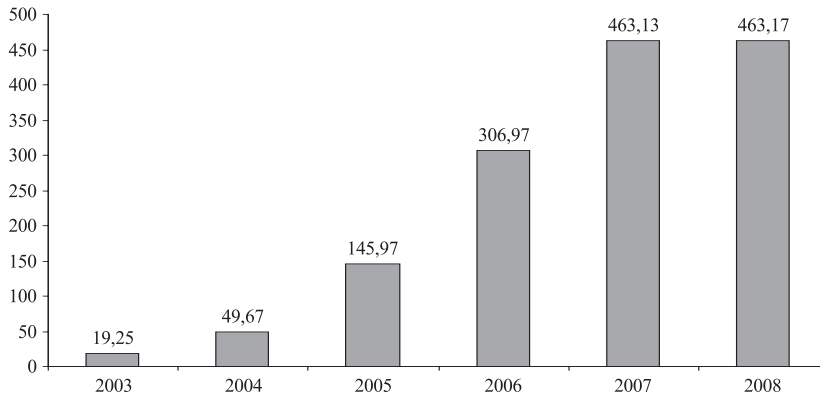
Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Rocznik Giełdowy”, GPW w Warszawie, 2004-2009.



Rysunek 4. Wartość obrotu opcjami giełdowymi ogółem według kursu zamknięcia instrumentu bazowego w latach 2003-2008 (mln zł)

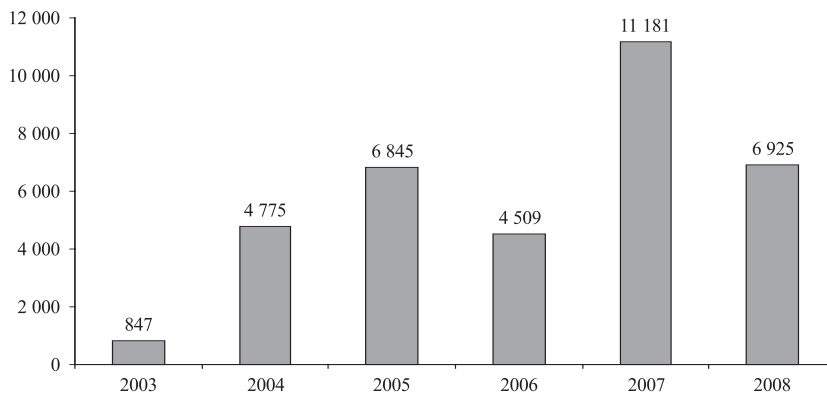
Źródło: jak przy rys. 3.

w 2008 r. jest związany z kryzysem na rynkach światowych. Choć opcje pozwalają zarabiać także na zniżkach kursów, to część inwestorów woli jednak pozostać poza rynkiem w trudnych czasach. Niemniej jednak, wartość obrotu liczona według premii płaconych za opcje nie zmniejszyła się w 2008 r. (rys. 5).



Rysunek 5. Wartość obrotu według premii w latach 2003-2008 (mln zł)

Źródło: jak przy rys. 3.

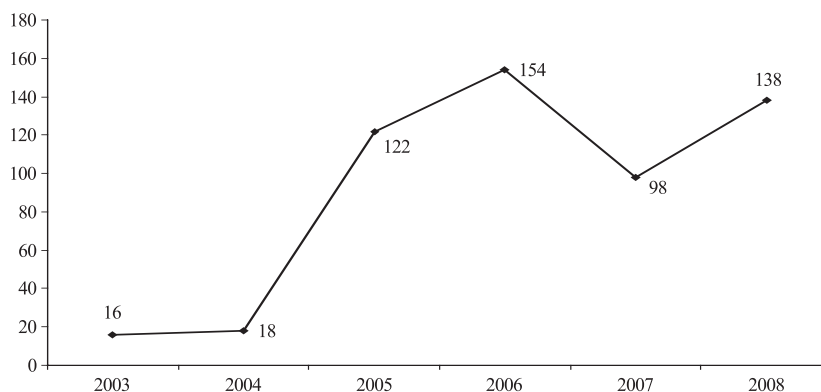


Rysunek 6. Liczba otwartych pozycji (na koniec roku) w latach 2003-2008

Źródło: jak przy rys. 3.

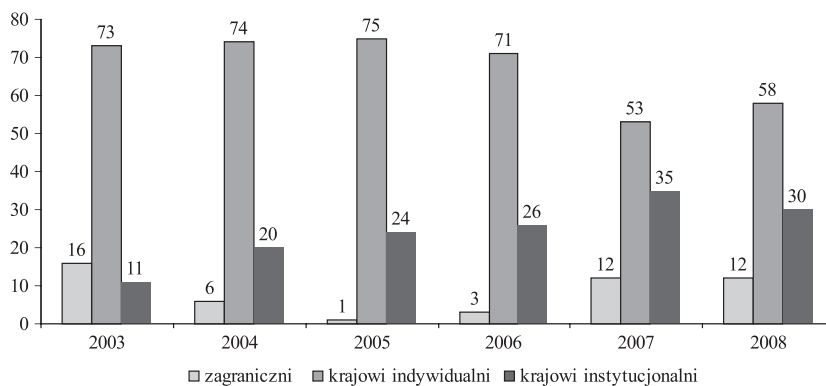
Interesująco przedstawia się liczba serii w obrocie na koniec roku (rys. 7). Gwałtowny wzrost w 2005 r. był związany z wprowadzeniem do obrotu opcji na akcje. Mogłoby się wydawać, że po zawieszeniu ich notowań liczba serii spadnie, jednak tak się nie stało. Giełda zmieniła standardy opcji w zakresie liczby kursów wykonania i terminów wygaśnięcia opcji. W marcu 2007 r. zwiększono liczbę kursów wykonania dla każdego terminu z co najmniej czterech do co najmniej dziewięciu. W październiku 2007 r. zmieniono terminy wygaśnięcia z dwóch do czterech mie-





Rysunek 7. Liczba serii w obrocie na koniec roku w latach 2003-2008

Źródło: jak przy rys. 3.



Rysunek 8. Udział poszczególnych grup inwestorów w handlu opcjami giełdowymi w latach 2003-2008 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GPW.

sięcy z tzw. marcowego cyklu kwartalnego (marzec, czerwiec, wrzesień, grudzień). To posunięcie zwiększyło liczbę serii w obrocie, pomimo zmniejszenia ilości instrumentów (zostały tylko opcje na WIG20). Celem giełdy było zwiększenie możliwości wyboru inwestycji i tworzenia bardziej skomplikowanych strategii. Jednakże obrót skoncentrował się na opcjach z najbliższym terminem wygaśnięcia i opcjach OTM (*out-of-the-money*), czyli nieposiadających tzw. wartości wewnętrznej<sup>19</sup>.

Struktura inwestorów handlujących opcjami na GPW w Warszawie została przedstawiona na rysunku 8. Widać wyraźną dominację krajowych inwestorów in-

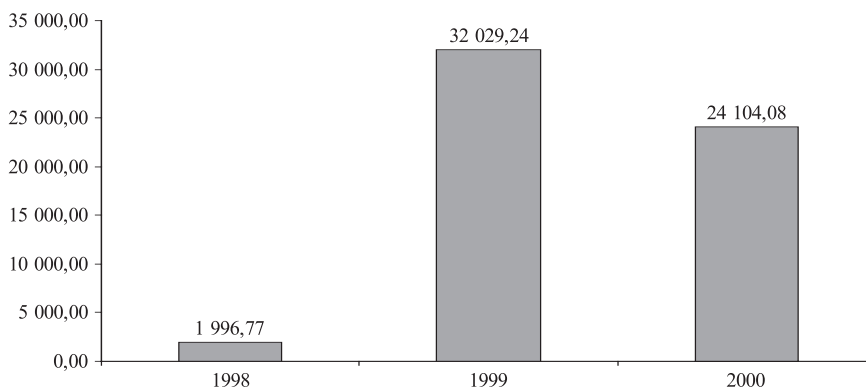
<sup>19</sup> Do tego stanu rzeczy przyczyniła się m.in. mniejsza liczba sesji, na których były notowane nowe serie opcji, a także wycofanie się animatora rynku dla niektórych serii. Zob. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 r.*, NBP, Warszawa 2008, s. 338.

dywidualnych, jednak ich udział stopniowo spada na rzecz krajowych inwestorów instytucjonalnych oraz w nieco mniejszym stopniu – inwestorów zagranicznych.

#### 4. Pozostałe rynki opcji i warrantów

Poza Giełdą Papierów Wartościowych w Warszawie opcje i warranty pojawiały się na innych rynkach, a na niektórych dalej są dostępne.

Na regulowanym rynku pozagiełdowym CeTO przez krótki czas w latach 1998-2000 były notowane warranty. Wartość obrotów oraz liczbę zawieranych transakcji w tym okresie przedstawiają rysunki 9 i 10. Widać, że w 1999 r., kiedy to inwestorzy zapoznali się z nowym instrumentem, znacząco wzrosła wartość obrotów. Niestety, pomimo zainteresowania ze strony inwestorów w 2000 r. emittenci zdecydowali się nie wprowadzać nowych serii do obrotu.

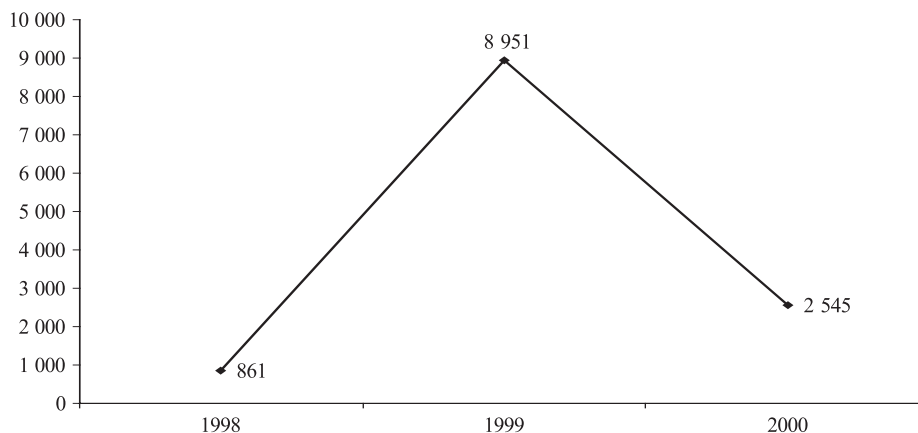


Rysunek 9. Wartość obrotu warrantami na CTO w latach 1998-2000 (tys. zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Roczne wskaźniki Rynku Papierów Wartościowych CeTO – 2008*, dostępne w Internecie: [http://www.mts-ceto.pl/cms/resource.htm?fk\\_file=11694](http://www.mts-ceto.pl/cms/resource.htm?fk_file=11694) (dostęp: 8 września 2009 r.).

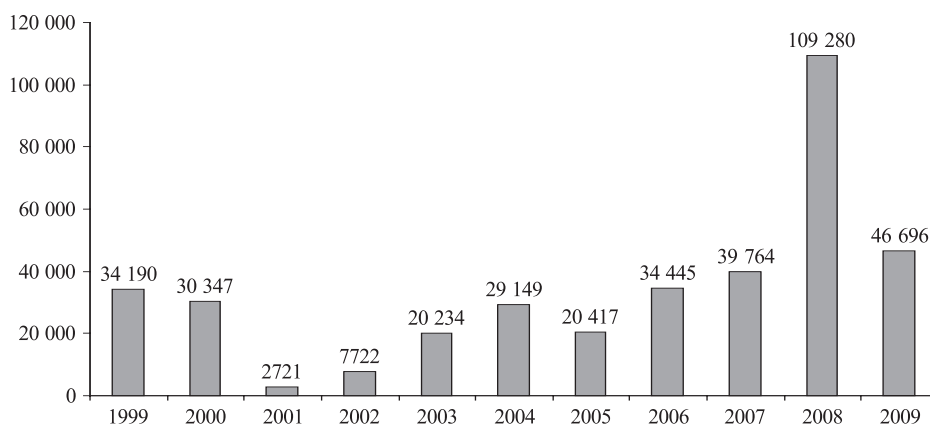
Na Warszawskiej Giełdzie Towarowej kontrakty terminowe i opcje cieszą się stale rosnącym zainteresowaniem (rys. 11). Rekordowy był rok 2008, kiedy to wolumen obrotów był bliski 110 tys. Do końca sierpnia 2009 r. wolumen obrotu przekroczył 46,5 tys.

Generalnie, większy udział w wolumenie mają kontrakty terminowe (rys. 12). Udziały opcji oscylują ok. 30%, lecz np. w październiku 2008 r. udział opcji przekroczył 73% przy obrotach 11 582 sztuk. Po spadku poniżej ośmiu procent wiosną 2009 r., udział opcji powrócił do poziomu 30% w sierpniu 2009 r. Wolumen obrotów jednak wciąż jest niski (rys. 13), co jest związane z ogólną sytuacją na rynku finansowym. Na razie trudno będzie wrócić do poziomów z 2008 r.



Rysunek 10. Liczba zawartych transakcji warrantami na CTO w latach 1998-2000

Źródło: jak przy rys. 9.

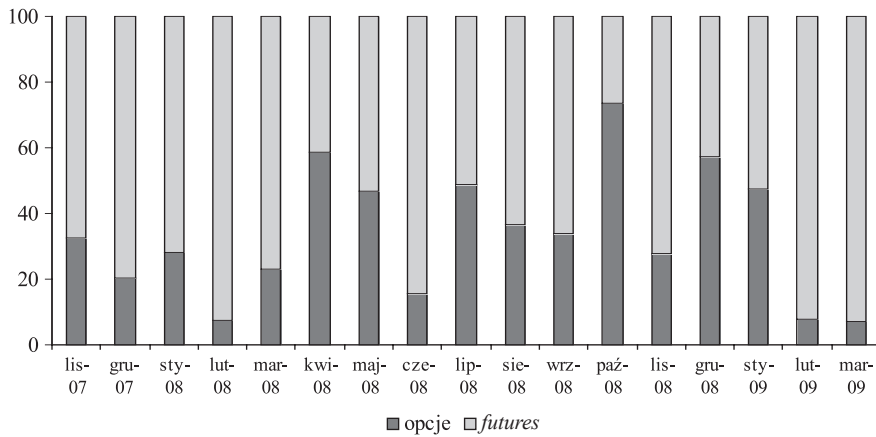
Rysunek 11. Wolumen obrotu na kontraktach *futures* i opcjach WGT SA w latach 1999-2009

Uwaga: dane za 2009 r. od stycznia do końca sierpnia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Biuletyn Informacyjny Grupy Warszawskiej Giełdy Towarowej SA”, styczeń 2008, s. 15 oraz „Biuletyn Informacyjny Grupy Warszawskiej Giełdy Towarowej SA”, wrzesień 2009, s. 12, dostępne w Internecie: <http://www.ewgt.com.pl> (dostęp: 13 września 2009 r.).

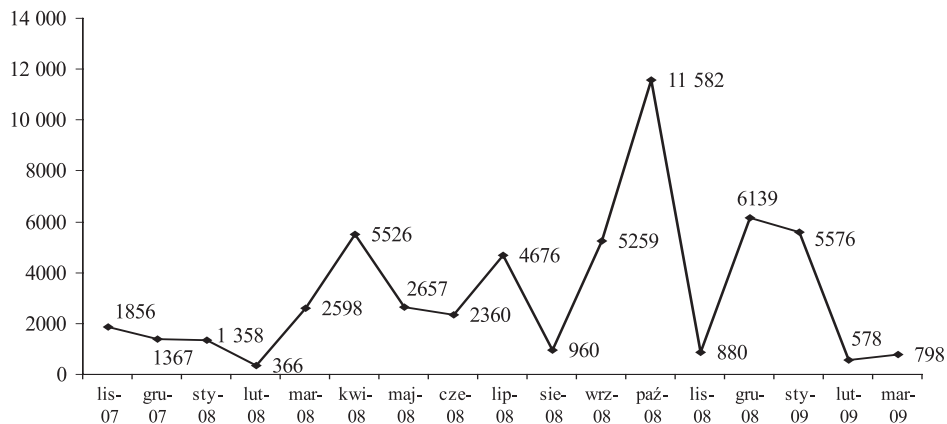
Kolejnym rynkiem, na którym pojawiają się opcje, jest rynek bankowy. Jest to rynek pozagiełdowy, określane jako OTC (*over-the-counter market*). Rynek ten to przede wszystkim instrumenty bazujące na stopie procentowej i walutach. Mniejsze znaczenie mają instrumenty oparte na papierach wartościowych.

Opcje na stopę procentową nie mają zbyt dużego znaczenia. Podmioty działające na tym rynku korzystają przede wszystkim z innych instrumentów finansowych, takich jak transakcje FRA (*forward rate agreement*) czy transakcje IRS



Rysunek 12. Procentowy udział opcji i kontraktów *futures* w ogólnym wolumenie obrotu na WGT SA od listopada 2007 do marca 2009 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: „Biuletyn Informacyjny Grupy Warszawskiej Giełdy Towarowej SA” od grudnia 2007 do kwietnia 2009, dostępne w Internecie: <http://www.ewgt.com.pl> (dostęp: 13 września 2009 r.).



Rysunek 13. Wolumen obrotu opcjami na WGT SA od listopada 2007 do marca 2009 r.

Źródło: jak przy rys. 12.

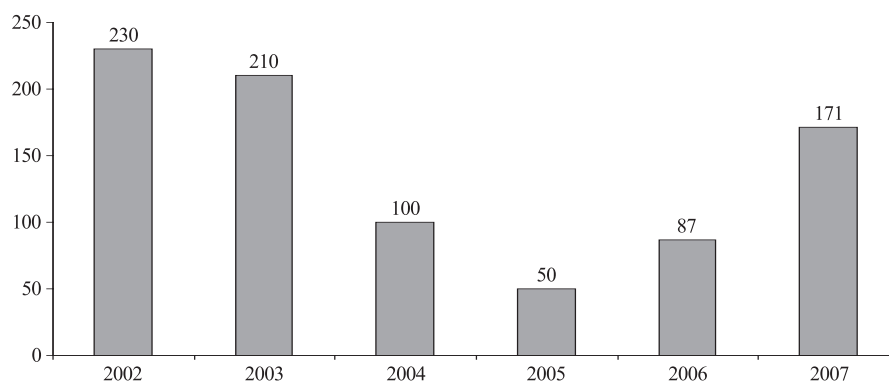
(*interest rate swap*). Nieco lepiej prezentują się opcje walutowe na tle pozostałych walutowych instrumentów pochodnych – były na drugim miejscu po transakcjach typu *forward* (tab. 2).

Na rysunku 14 zaprezentowano średnie miesięczne obroty opcjami na stopę procentową na rynku OTC. Od 2002 r. obroty spadały, osiągając minimalny poziom w 2005 r., by znów rosnąć w kolejnych latach. Nieco lepiej wyglądają opcje

Tabela 2. Pozycje brutto banków krajowych na rynku pozagiełdowych instrumentów pochodnych na koniec 2005, 2006 i 2007 r.  
(według wartości nominalnej instrumentów, w mld zł)

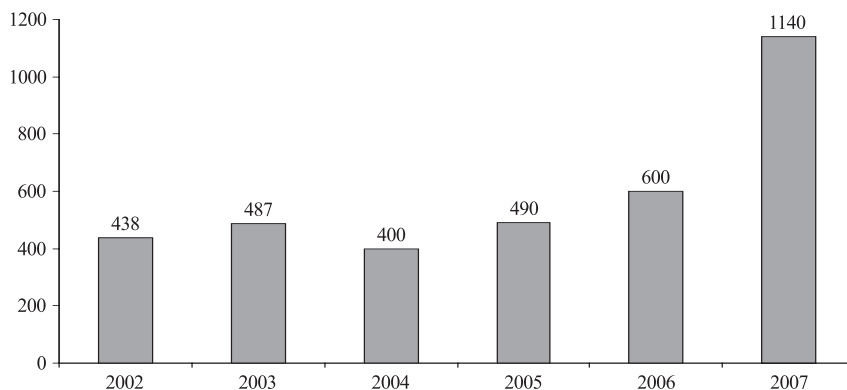
Rok	2005		2006		2007	
	Złoty	Inne waluty	Złoty	Inne waluty	Złoty	Inne waluty
Instrumenty na stopę procentową	1095,90	83,75	1525,3	126	2595,5	199,1
Transakcje FRA	622,24	21,70	793,9	28,3	1249,5	30,5
Transakcje IRS	455,03	61,64	616,8	83,5	1151,6	153,3
Opcje	1,51	0,39	2,96	0,51	10,6	4,85
Transakcje <i>forward</i> na obligacje	0,20	0,02	1,05	0,08	2,81	0,004
Inne o podobnym charakterze (m.in. OIS)	16,92	0,50	110,6	13,7	181,0	10,4
Instrumenty walutowe	101,72	b.d.	115,5	b.d.	270,1	b.d.
Transakcje <i>forward</i>	46,99	b.d.	55,4	b.d.	125,1	b.d.
Transakcje CIRS	26,18	b.d.	31,0	b.d.	46,1	b.d.
Opcje	28,55	b.d.	29,2	b.d.	98,9	b.d.
Instrumenty związane z rynkiem akcji	4,62		4,1		5,3	
Instrumenty kredytowe	0,13		0,00		0,2	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006 r.*, NBP, Warszawa 2007, s. 234 i *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 r.*, NBP, Warszawa 2008, s. 311.



Rysunek 14. Średnie miesięczne obroty na rynku pozagiełdowych opcji na stopę procentową w latach 2002-2007 (mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002-2003*, NBP, Warszawa 2004, s. 202; *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 r.*, NBP, Warszawa 2005, s. 213; *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2005 r.*, NBP, Warszawa 2006, s. 251; *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006 r.*, wyd. cyt., s. 238; *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 r.*, wyd. cyt., s. 314.



Rysunek 15. Średnie dzienne obroty na rynku pozagiełdowych opcji walutowych w latach 2002-2007 (mln zł)

Źródło: jak przy rys. 14.

walutowe na tym rynku. Średnie dzienne obroty tym instrumentem przedstawiono na rysunku 15. O wielkości tych segmentów świadczy również fakt, że dzienne obroty opcjami walutowymi są większe od miesięcznych obrotów opcjami na stopę procentową.

## 5. Rynek opcji w Polsce na tle rynków w Europie i na świecie

Na polskim rynku opcje funkcjonują stosunkowo krótko. Na świecie ich historia jest o wiele dłuższa, więc i stopień rozwoju rynku jest wyższy. W 1973 r. powstała pierwsza giełda wyspecjalizowana w handlu opcjami – Chicago Board Options Exchange (CBOE). Wprowadzono na niej wystandaryzowane kontrakty oraz powołano do życia izbę rozliczeniową<sup>20</sup>. Dłuższy czas funkcjonowania rynku doprowadził do wysokiego poziomu rozwoju rynku opcji, ujawniającego się w wyższych obrotach, znacząco większej ilości dostępnych instrumentów, a także wyższym poziomie edukacji i doświadczenia inwestorów.

Na światowych giełdach najpopularniejszymi rodzajami opcji są opcje na akcje i na indeksy akcji (tab. 3). W latach 2001-2008 udziały tych dwóch rodzajów opcji był zmienny. W 2003 r. obroty opcjami indeksowymi były ponad dwa razy większe niż opcjami na akcje, zaś w 2008 r. procentowe udziały zbliżyły się do poziomu z 2001 r., oznaczającego nieznaczną przewagę opcji na akcje nad opcjami indeksowymi. Niemniej jednak udział tych dwóch rodzajów opcji oscyluje w okolicach 90% w ogólnym wolumenie obrotów opcjami.

<sup>20</sup> D. Ford, wyd. cyt., s. 3.

Tabela 3. Procentowy udział różnych rodzajów opcji w ogólnym wolumenie w latach 2001-2008 na światowych giełdach (ogółem)

Instrument bazowy	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Akcje	46,59	33,22	28,31	34,44	38,29	40,05	42,30	47,18
Indeks akcji	44,08	58,99	64,64	57,58	53,04	49,54	47,61	44,04
Krótkoterminowa stopa proc.	4,53	3,86	3,52	3,98	4,60	5,84	5,68	4,74
Długoterminowa stopa proc.	2,96	2,28	2,29	2,63	2,53	2,68	2,27	1,84
Waluty	0,39	0,43	0,27	0,24	0,30	0,35	0,55	0,54
Towary	1,46	1,22	0,96	1,13	1,25	1,55	1,59	1,66
Razem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Annual Report and Statistics* [z lat 2001-2009], World Federation of Exchange, [b.m.] 2001-2009.

Na polskiej giełdzie sytuacja jest nieco inna, gdyż większą popularnością cieszą się opcje indeksowe. Opcje na akcje, które pojawiły się na pewien czas, nie wzbudziły takiego zainteresowania wśród inwestorów. Wytlumaczenie tego zjawiska jest dość proste – na polskiej giełdzie praktycznie nie ma możliwości zastosowania tzw. krótkiej sprzedaży. Inwestor, który chce zabezpieczyć pozycję w opcjach, zajmując krótką (nastawioną na spadek cen) pozycję w instrumencie bazowym, w przypadku akcji nie może tego zrobić. Wprawdzie przepisy regulujące taką operację istnieją, jednak w praktyce rzadko są wykorzystywane. Do zabezpieczenia pozycji w opcjach indeksowych można wykorzystać kontrakty terminowe *futures* na WIG20, które są najbardziej płynnym instrumentem pochodnym na GPW w Warszawie.

Równie nietypowa w stosunku do rynku światowego jest większa popularność kontraktów terminowych niż opcji na polskiej giełdzie. Na giełdach światowych to właśnie opcje generują większe obroty. W tabeli 4 zostały porównane procentowe udziały kontraktów terminowych *futures* i opcji w ogólnym wolumenie obrotów tymi instrumentami na giełdach światowych (ogółem) i na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Od 2002 r. na giełdach światowych opcje cieszą się większym zainteresowaniem niż kontrakty terminowe *futures*. Wprawdzie przewaga opcji zmniejsza się, to jednak ich zalety powodują, że to nadal najpopularniejszy instrument pochodny wśród inwestorów giełdowych. Inwestujący w opcje doceniają ich elastyczność, szeroką paletę instrumentów bazowych i cen wykonania, możliwość łączenia opcji w zasadzie w swobodny sposób, pozwalający na skonstruowanie dowolnej strategii, dopasowanej do indywidualnych potrzeb. Niestety, polskiej giełdzie daleko do rynków światowych w tym względzie. W 2005 r. udział opcji w wolumenie obrotów instrumentami pochodnymi przekroczył 4,5%, co miało związek z wprowadzeniem do obrotu opcji na akcje. Przez trzy lata utrzymywał się na poziomie ponad 4%, w 2006 r. zbliżając się do 5%.

Tabela 4. Procentowe udziały *futures* i opcji w ogólnym wolumenie obrotów na giełdach światowych i GPW w latach 2000-2008

Rok	Na giełdach światowych		Na GPW w Warszawie	
	<i>Futures</i>	Opcje	<i>Futures</i>	Opcje
2000	71,42	28,58	100,00	0,00
2001	56,56	43,44	100,00	0,00
2002	37,39	62,61	100,00	0,00
2003	36,81	63,19	98,26	1,74
2004	39,39	60,61	97,86	2,14
2005	40,45	59,55	95,48	4,52
2006	44,53	55,47	95,08	4,92
2007	46,49	53,51	95,93	4,07
2008	46,97	53,03	97,38	2,62

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Futures Industry Association (FIA) i GPW w Warszawie.

Jednak zawieszenie obrotu opcjami na akcje spowodowało spadek udziału, a także spadek ogólnego wolumenu obrotu opcjami. W tym samym czasie wolumen obrotów kontraktami terminowymi systematycznie rósł z roku na rok.

Największe światowe giełdy oferują inwestorom bogatą paletę instrumentów. W 2008 r. żadna giełda na świecie nie miała w swojej ofercie wszystkich sześciu rodzajów opcji (akcyjne, indeksowe, na krótko- i długoterminową stopę procentową, walutowe, towarowe). Za to pięć giełd umożliwiało inwestycję w opcje oparte na pięciu rodzajach instrumentów bazowych: BM&F-BOVESPA (oprócz opcji na długoterminową stopę procentową), Bourse de Montréal (oprócz opcji towarowych), CME Group (oprócz opcji na akcje), Australian SE (oprócz opcji walutowych), NYSE Liffe – rynki europejskie (oprócz opcji na długoterminową stopę procentową). Na kolejnych dwóch inwestorzy mieli do wyboru opcje bazujące na czterech różnych instrumentach: Chicago Board Options Exchange (nie ma opcji walutowych i towarowych), Johannesburg SE (nie ma opcji walutowych i na krótkoterminową stopę procentową)<sup>21</sup>. Na polskiej giełdzie inwestorzy mają możliwość inwestowania tylko w opcje na indeks WIG20, po tym jak w 2007 r. zawieszono obrót opcjami na akcje.

Na rozwiniętych rynkach opcje i warranty są dość popularnymi instrumentami. Spośród giełd europejskich oferuje je m.in.: London Stock Exchange (opcje), Euronext (opcje i warranty), Eurex (opcje), Deutsche Börse (warranty), Giełda Papierów Wartościowych w Hiszpanii – BME (opcje i warranty), Giełda Papierów Wartościowych w Szwajcarii – SWX (warranty), OMX (opcje i warranty), Giełda

<sup>21</sup> *Annual Report and Statistics 2009*, World Federation of Exchange, [b.m.] 2009.



Papierów Wartościowych we Włoszech (opcje i warranty), Giełda Papierów Wartościowych w Norwegii (opcje i warranty), Giełda Papierów Wartościowych w Grecji (opcje), Giełda Papierów Wartościowych w Austrii (opcje i warranty), Giełda Papierów Wartościowych w Irlandii (warranty), Giełda Papierów Wartościowych w Luksemburgu (warranty)<sup>22</sup>. Oparte są one na różnorodnych instrumentach pochodnych<sup>23</sup>. Na giełdach w krajach postkomunistycznych opcje są rzadko spotykanym instrumentem. Na giełdach w Chorwacji, Rumunii, Słowenii, na Słowacji, w Czechach i Bułgarii nie są notowane ani opcje, ani warranty. Wyjątkami są giełdy w Polsce, Rosji i na Węgrzech, na których można handlować opcjami<sup>24</sup>.

Na rysunkach 16, 17 i 18 zostały zaprezentowane obroty opcjami na giełdach amerykańskich, w Azji, Australii, Europie, Afryce i na Środkowym Wschodzie w roku 2008. Widać wyraźną różnicę pomiędzy największymi giełdami na świecie a GPW w Warszawie.

Na świecie rynek pozagiełdowych instrumentów pochodnych ma mniejsze znaczenie niż rynek giełdowy, co potwierdzają statystyki obrotów (tab. 5). Polski rynek znów nie podąża za tendencjami światowymi, charakteryzując się dominacją segmentu pozagiełdowego (tab. 6), co jest spowodowane m.in. bankowo

Tabela 5. Średnie dzienne obroty netto w poszczególnych segmentach światowego rynku instrumentów pochodnych (mld USD)

Rok	1998	2001	2004	2007
Pozagiełdowe instrumenty pochodne	490	686	1374	2292
Giełdowe instrumenty pochodne	1382	2198	4547	6173

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Triennial Central Bank Survey – Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in 2007*, Bank for International Settlements, Basel 2007, s. 4 i 14.

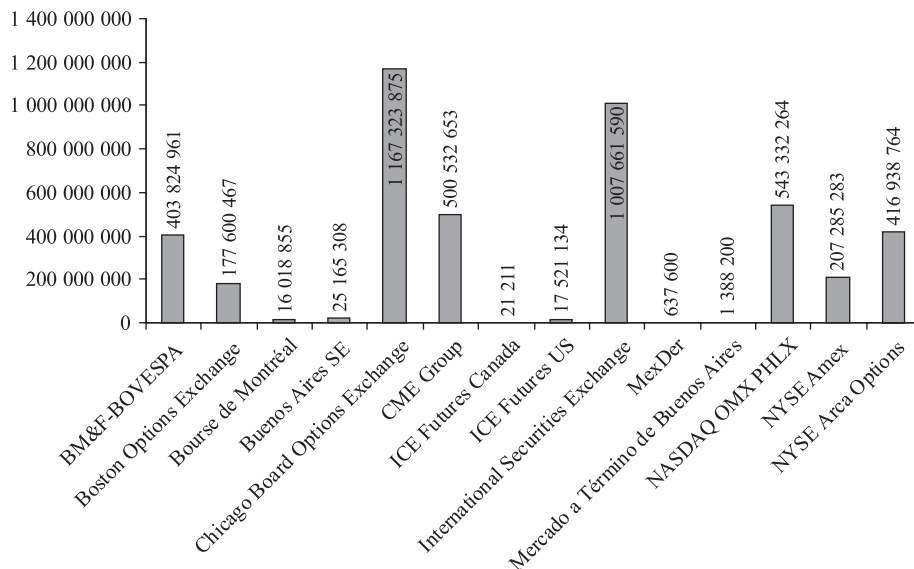
zorientowanym systemem finansowym, dużą aktywnością banków zagranicznych, dużą elastycznością oferowanych tam instrumentów pochodnych oraz długotrwałymi relacjami pomiędzy bankami a polskimi przedsiębiorstwami, które rzadko korzystają z oferty rynku kapitałowego<sup>25</sup>.

<sup>22</sup> *Giełdy kapitałowe w Europie*, red. U. Ziarko-Siwiek, CeDeWu, Warszawa 2008.

<sup>23</sup> Więcej na temat standardów opcji: K. Królik, *Standardy opcji na największych giełdach w Europie*, w: *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, red. A. Bogus, M. Wypych, Difin, Warszawa 2007, s. 108-116 oraz K. Królik, *Standardy kontraktów opcyjnych na wybranych giełdach europejskich*, w: *Problemy rozwoju rynku finansowego w aspekcie wzrostu gospodarczego*, red. P. Karpuś, J. Węclawski, Wyd. UMCS, Lublin 2007, s. 205-210.

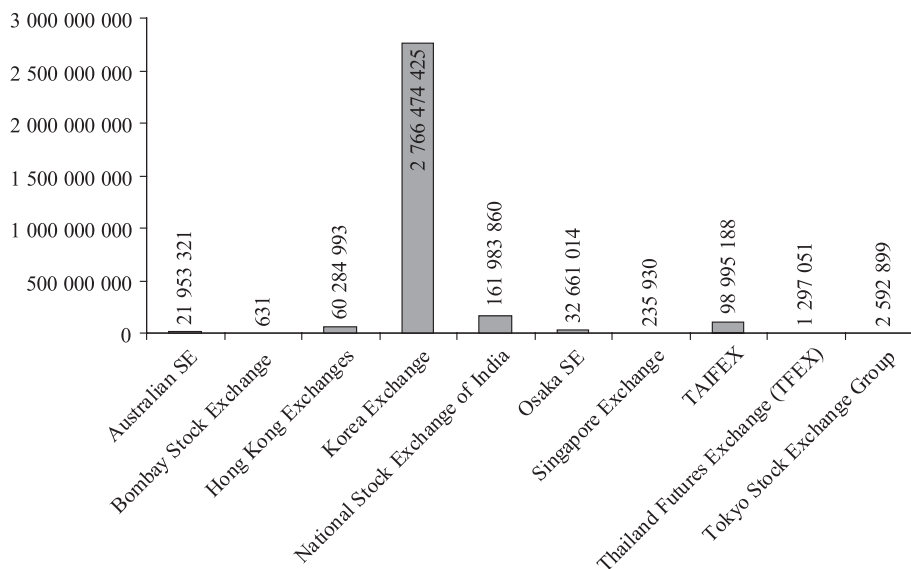
<sup>24</sup> *Giełdy...*, wyd. cyt., H. Morawska, *Rozwój finansowych instrumentów pochodnych na przykładzie rynku węgierskiego, czeskiego i rosyjskiego*, w: *Rynki finansowe*, wyd. cyt., s. 98-101.

<sup>25</sup> R. Wiśła, *Rynek finansowych instrumentów pochodnych w Polsce w latach 1991-2006*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008, s. 103.



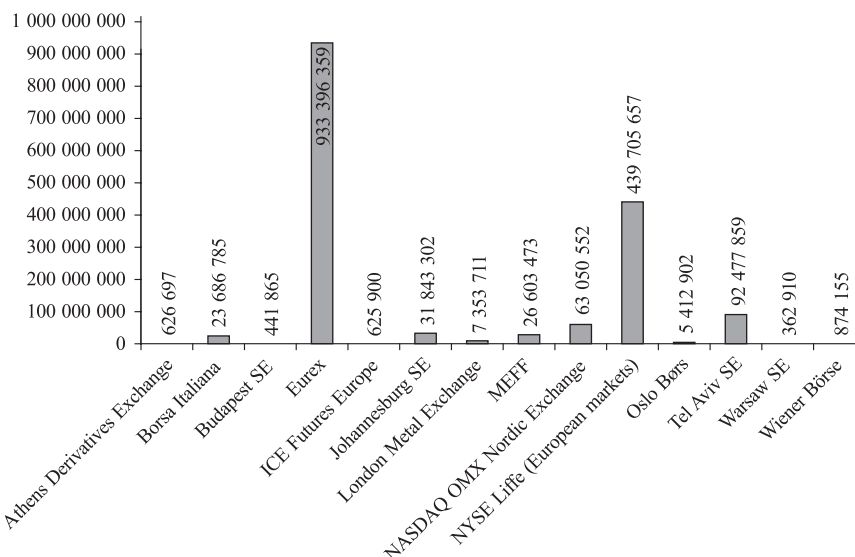
Rysunek 16. Wolumen obrotów opcjami na giełdach amerykańskich w roku 2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Annual Report and Statistics 2009*, World Federation of Exchange, [b.m.] 2009.



Rysunek 17. Wolumen obrotów opcjami na giełdach regionu Azji i Australii w roku 2008

Źródło: jak przy rys. 16.



Rysunek 18. Wolumen obrotów na giełdach regionu Europy, Afryki i Środkowego Wschodu w roku 2008

Źródło: jak przy rys. 16.

Tabela 6. Średnie dzienne obroty netto na polskim rynku instrumentów pochodnych (mln zł)

Rok	2003	2004	2005	2006	2007
Pozagiełdowe instrumenty pochodne	5 382,3	5 490,3	7 759,4	8 362,3	12 932,0
Giełdowe instrumenty pochodne	232,8	251,5	498,9	797,6	1 411,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006 r.*, wyd. cyt., s. 233 oraz *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 r.*, wyd. cyt., s. 309.

BIS (Bank for International Settlements) nie podaje niestety statystyk dotyczących poszczególnych instrumentów pochodnych z podziałem na kraje, więc trudno jest porównać pozagiełdowy rynek opcji w Polsce z innymi krajami<sup>26</sup>. Można jedynie porównać ogólną wielkość pozagiełdowych rynków instrumentów pochodnych w poszczególnych krajach, co pozwala jednak zobaczyć miejsce polskiego rynku wśród innych krajów (tab. 7 i 8). Jak widać, daleko nam do rynków rozwiniętych, jednak na tle krajów tzw. postkomunistycznych polski rynek pozagiełdowych instrumentów pochodnych wygląda całkiem przyzwoicie.

<sup>26</sup> Podawane są dane m.in. z wyszczególnieniem instrumentów dla całego regionu np. Europy lub wyodrębnione są dane uwzględniające instrument bazowy, ale bez podziału na kraje.

Tabela 7. Średnie dzienne obroty na pozagiełdowym rynku instrumentów pochodnych (OTC) w wybranych krajach (mld USD)

<b>Rok</b>	<b>2001</b>	<b>2004</b>	<b>2007</b>
Wielka Brytania	628	1176	2105
USA	285	599	959
Francja	106	205	278
Japonia	132	185	226
Singapur	73	100	210
Szwajcaria	63	74	206
Niemcy	159	127	167
Hong Kong	52	82	160
Australia	51	84	155
Dania	25	44	83
Kanada	43	53	71
Belgia	22	45	57
Włochy	36	53	56
Holandia	49	61	49
Szwecja	22	32	48
Norwegia	12	17	35
Luksemburg	13	19	34
Hiszpania	26	22	28
Indie	2	4	27
Korea	4	11	23
Austria	8	23	18
Irlandia	11	15	15
RPA	8	11	15
Nowa Zelandia	3	7	14
Meksyk	5	6	14
Finlandia	2	1	11
Tajwan, Chiny	2	6	8
Tajlandia	1	2	5
Izrael	0	2	5
Grecja	3	3	4
Portugalia	1	2	4
Turecja	1	2	3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Triennial...*, wyd. cyt., s. 19.

Tabela 8. Średnie dzienne obroty na pozagiełdowym rynku instrumentów pochodnych (OTC) w wybranych krajach postkomunistycznych (w mld USD)

Rok	2001	2004	2007
Polska	4	6	10
Rosja	0	6	16
Czechy	1	2	4
Słowacja	1	1	3
Łotwa	...	1	2
Litwa	...	0	0
Rumunia	...	...	2
Bułgaria	...	...	0

... – kraj nie brał udziału w badaniu.

Źródło: jak przy tab. 7.

Tabela 9. Średnie dzienne obroty netto na rynku procentowych instrumentów pochodnych OTC w Polsce, Czechach i na Węgrzech w kwietniu 2004 r. i w kwietniu 2007 r. (w mln USD)

Kraj	Polska		Czechy		Węgry	
	2004	2007	2004	2007	2004	2007
Transakcje FRA	691	1435	471	438	105	566
Transakcje IRS i OIS	267	1240	60	204	90	267
Opcje stopy procentowej	0	6	2	3	0	0
Razem	958	2681	533	645	195	833

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 r.*, wyd. cyt., s. 312.

Tabela 10. Średnie dzienne obroty i struktura rynku opcji walutowych w Polsce, Czechach i na Węgrzech w kwietniu 2004 r. i kwietniu 2007 r. (w mln USD)

Kraj	Polska		Czechy		Węgry	
	2004	2007	2004	2007	2004	2007
Obroty – waluty obce/waluta krajowa	143	306	47	53	13	56
Rynek klientowski	47	192	12	24	6	26
Obroty – waluty obce/waluty obce	38	38	14	20	33	77
Razem	228	536	73	97	52	159

Źródło: jak przy tab. 9.

Spośród postkomunistycznych krajów naszego regionu najbardziej rozwinięte rynki instrumentów pochodnych występują w Polsce, Czechach, Rosji i na Węgrzech<sup>27</sup>. Na czeskim rynku instrumenty pochodne są notowane tylko na rynku pozagiełdowym. W tabeli 9 zaprezentowano średnie dzienne obroty procentowymi instrumentami pochodnymi na pozagiełdowym rynku polskim, czeskim i węgierskim. Widać, iż tendencja jest podobna – przy zarządzaniu ryzykiem stopy procentowej podmioty preferują bardziej takie instrumenty jak FRA czy IRS niż opcje. Zdecydowanie lepszą sytuację pokazuje tab. 10, w której zostały przedstawione średnie dzienne obroty opcjami walutowymi na pozagiełdowym rynku polskim, czeskim i węgierskim. Wielkości te są większe niż w wypadku opcji na stopę procentową. Zarówno dla instrumentów opartych na walutach, jak i na stopie procentowej, największe obroty są notowane na rynku polskim.

## 6. Zakończenie

Dotychczasowy rozwój rynku opcji i warrantów to przysłowiowe trudne początki. Opcje jako instrument pochodny wymagają dobrze rozwiniętego rynku instrumentów bazowych. Polski rynek finansowy po ponad pięćdziesięcioletniej przerwie potrzebował czasu, aby się odrodzić. Pierwsze próby uruchomienia rynku opcji i warrantów podejmowały banki. Odpowiedź ze strony inwestorów była różna. Jedne instrumenty dobrze trafiały w potrzeby inwestorów, inne nie. Dziś wciąż jest nam daleko do rozwiniętych rynków, ale podejmowane są działania mające na celu wypełnienie przepaści dzielącej polski rynek od rynków rozwiniętych. Jednak na tle krajów postkomunistycznych polski rynek prezentuje się przyzwoicie. Dotyczy to zarówno giełdowego rynku opcji – jak i pozagiełdowego. Dobrze wróżą na przyszłość stale rosnące obroty na tych rynkach.

Do rozwoju tego rynku przyczynia się pokonywanie barier i ograniczeń. Część z nich już została usunięta, inne, jak np. podatek od zysków kapitałowych, hamują rozwój. Istotną przeszkodą są także ograniczenia w stosowaniu instrumentów pochodnych przez otwarte fundusze emerytalne<sup>28</sup>. Inwestorzy coraz więcej wiedzą o tym instrumencie, potrafią go coraz lepiej wykorzystać, dopasować do swoich potrzeb. Z pewnością przyczyniają się do tego szkolenia prowadzone przez GPW w Warszawie. Pomagają one w przezwyciężeniu bariery edukacyjnej, związanej z niewiedzą, jak wykorzystywać opcje i inne instrumenty pochodne. Giełda, nauczona doświadczeniem<sup>29</sup>, stara się

<sup>27</sup> H. Morawska, wyd. cyt., s. 94.

<sup>28</sup> Więcej na ten temat zob. K. Dresler, *Czy instrumenty pochodne rzeczywiście obniżają bezpieczeństwo funduszy emerytalnych?*, „Rynek Terminowy” 2000, nr 2, s.74-75.

<sup>29</sup> W przeszłości brak animatorów na GPW i WGT doprowadził do zamarcia obrotów na rynku terminowym. Zob. H. Walentynowicz, *Rynek terminowy na WGT zamiera*, „Rynek Terminowy” 2001, nr 2, s.104.

zapewnić animatorów dla opcji, którzy z pewnością przyczyniają się do rozwoju tego rynku. Pozwalają inwestorom otworzyć i zamknąć pozycję w dowolnym momencie. Bez animatora praktycznie niemożliwe jest prawidłowe funkcjonowanie rynku opcji<sup>30</sup>. GPW pracuje również nad przepisami dotyczącymi „krótkiej sprzedaży”. Wprowadzenie ich w życie pozwoliłoby na powtórne uruchomienie rynku opcji na akcje – miejmy nadzieję, że tym razem z sukcesem.

W ostatnim czasie opcje mają także złą prasę w związku z kryzysem finansowym. W wyniku zawirowań na światowym rynku finansowym i osłabienia się złotego wiele podmiotów korzystających z opcji walutowych popadło w poważne kłopoty. W powszechnym rozumieniu to opcje są obwiniane za zaistniałą sytuację. Jednak to nie narzędzie jest odpowiedzialne, tylko ludzie, którzy wykorzystują je w niewłaściwy sposób. Takie sytuacje nie wpływają dobrze na postrzeganie skomplikowanego i niezbyt dobrze rozumianego instrumentu, jakim są opcje.

## Literatura

- Annual Report and Statistics* [z lat 2001-2009], World Federation of Exchange, [b.m] 2001-2009.
- Baird A.J., *Rynek opcji*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998.
- Bąkowski J., *Opcje towarowe na WGT SA*, „Rynek Terminowy” 2000, nr 4.
- „Biuletyn Informacyjny Grupy Warszawskiej Giełdy Towarowej SA”, 2007-2009, dostępne na stronie: <http://www.ewgt.com.pl>.
- Dresler K., *Czy instrumenty pochodne rzeczywiście obniżają bezpieczeństwo funduszy emerytalnych?*, „Rynek Terminowy” 2000, nr 2.
- Fierla A., *Instrumenty pochodne na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, w: *Rynek kapitałowy w Polsce i na świecie – jak mądrze inwestować*, red. S. Buczek, A. Fierla, SGH w Warszawie, Warszawa 2008.
- Fierla A., *Opcje na akcje*, Difin, Warszawa 2004.
- Ford D., *Opcje giełdowe*, K.E. LIBER, Warszawa 1997.
- Gątarek D., *Całkowicie prywatna historia polskich warrantów*, „Rynek Terminowy” 2000, nr 4.
- Giełdy kapitałowe w Europie*, red. U. Ziarko-Siwiek, CeDeWu, Warszawa 2008.
- Hull J., *Kontrakty terminowe i opcje. Wprowadzenie*, WIG-Press, Warszawa 1998.
- Królik K., *Standardy kontraktów opcyjnych na wybranych giełdach europejskich*, w: *Problemy rozwoju rynku finansowego w aspekcie wzrostu gospodarczego*, red. P. Karpuś, J. Węclawski, Wyd. UMCS, Lublin 2007.
- Królik K., *Standardy opcji na największych giełdach w Europie*, w: *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, red. A. Bogus, M. Wypych, Difin, Warszawa 2007.

<sup>30</sup> A. Fierla, *Instrumenty pochodne na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie*, w: *Rynek kapitałowy w Polsce i na świecie – jak mądrze inwestować*, red. S. Buczek, A. Fierla, SGH w Warszawie, Warszawa 2008, s. 307.

- Leksykon bankowo-gieldowy*, red. Z. Krzyżykiewicz, Poltext, Warszawa 2006.
- Majewska A., *Charakterystyka warrantów jako instrumentów finansowych*, w: *Rynki finansowe*, red. H. Mamcarz, Wyd. UMCS, Lublin 2006.
- Morawska H., *Rozwój finansowych instrumentów pochodnych na przykładzie rynku węgierskiego, czeskiego i rosyjskiego*, w: *Rynki finansowe*, red. H. Mamcarz, Wyd. UMCS, Lublin 2006.
- Nowosad C., *Wzrost obrotów*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 2000, nr 12.
- Orzeł E., *Obrót papierami wartościowymi na CTO*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 1999, nr 2.
- Orzeł E., *Rok 1999 na CeTO*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 2000, nr 2.
- Pruchnicka-Grabias I., *Warranty opcyjne jako sposób na ryzyko giełdowe*, Drukpol, Warszawa 2003.
- Regulamin obrotu Rynku Papierów Wartościowych CeTO, załącznik do uchwały nr 1/O/06 Rady Nadzorczej MTS-CeTO SA z dnia 3 stycznia 2006 r.
- Roczne wskaźniki Rynku Papierów Wartościowych CeTO – 2008*, dostępne w Internecie: [http://www.mts-ceto.pl/cms/resource.htm?fk\\_file=11694](http://www.mts-ceto.pl/cms/resource.htm?fk_file=11694).
- „Rocznik Giełdowy” [z lat 2000-2009], GPW w Warszawie, Warszawa 2000-2009.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002-2003*, NBP, Warszawa 2004.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 r.*, NBP, Warszawa 2005.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2005 r.*, NBP, Warszawa 2006.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006 r.*, NBP, Warszawa 2007.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 r.*, NBP, Warszawa 2008.
- Sopoćko A., *Rynkowe instrumenty finansowe*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Triennial Central Bank Survey – Foreign Exchange and Derivatives Market Activity in 2007*, Bank for International Settlements, Basel 2007.
- Walentyłowicz H., *Rynek terminowy na WGT zamiera*, „Rynek Terminowy” 2001, nr 2.
- Wisła R., *Rynek finansowych instrumentów pochodnych w Polsce w latach 1991-2006*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008, s. 103.
- Żyśko R., *Rozwój giełd towarowych w Polsce*, w: *Rynek finansowy. Instytucje i instrumenty*, red. J. Czarecki, W. Misterek, Wyd. UMCS, Lublin 2008.



**Anna Iwańczuk**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

## **Rozwój systemu rozliczeń międzybankowych na tle procesów transformacyjnych i integracyjnych w Polsce w latach 1989-2009**

***Streszczenie.** Przedmiotem prezentowanego opracowania jest ewolucja systemu rozliczeń międzybankowych w Polsce. Pierwsze przeobrażenia systemu były rezultatem rozpoczętej w Polsce w 1989 r. transformacji gospodarczej, kolejne natomiast stanowią efekt dostosowania zasad i bezpieczeństwa rozliczeń do standardów Unii Europejskiej oraz koncepcji Jednolitego Obszaru Płatniczego Euro (SEPA). W opracowaniu uwzględniono zmiany jakościowe o charakterze rewolucji, a także zmiany ilościowe, świadczące o rosnącym znaczeniu rozliczeń między bankami w polskiej gospodarce.*

### **1. Wstęp**

Lata 1989-2009 oznaczały dla Polski okres wielu zmian, związanych początkowo z transformacją systemową i gospodarczą, a następnie z integracją europejską. Program pierwszych reform gospodarczych obejmował przede wszystkim przekształcenia własnościowe w kierunku prywatyzacji, wprowadzenie mechanizmów rynkowych, otwarcie gospodarki na świat oraz reformę systemu bankowego. Konsekwencją jego realizacji było m.in. stworzenie dwuszczeblowego systemu bankowego oraz odbudowa pozycji banku centralnego w gospodarce<sup>1</sup>. Perspektywa przyłączenia się Polski do Unii Europejskiej była impulsem do ko-

---

<sup>1</sup> Por. W. Przybylska-Kapuścińska, *Polityka pieniężna nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Od transformacji przez inflację do integracji*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007, s. 9.

lejných zmian<sup>2</sup>. Włączenie w procesy integracyjne oznaczało przeobrażenia rozwiązań prawnych i instytucjonalno-organizacyjnych w skali całej gospodarki. Dotyczyły one również systemu rozliczeń międzybankowych. Pierwsze z nich, które miały miejsce na początku lat 90., można uznać z rewolucję towarzyszącą transformacji gospodarczej Polski i jej systemu bankowego<sup>3</sup>. Kolejne przeobrażenia były rezultatem dostosowania organizacji i bezpieczeństwa rozliczeń międzybankowych do standardów Unii Europejskiej. Ostatnie zmiany miały związek z perspektywą przyjęcia przez Polskę euro oraz projektem Jednolitego Obszaru Płatniczego Euro (tzw. SEPA).

Celem opracowania jest przedstawienie etapów rozwoju systemów rozliczeń między bankami w Polsce w latach 1989-2009. Za tło i podstawę tego rozwoju uznano transformację polskiej gospodarki oraz procesy integracyjne w ramach Unii Europejskiej. W opracowaniu uwzględniono nie tylko zmiany organizacyjne wpływające na aspekty jakościowe rozliczeń pieniężnych – ich terminowość, efektywność i bezpieczeństwo. Dokonano również analizy zmian ilościowych w zakresie liczby i wartości płatności rozliczanych w systemach płatności międzybankowych w Polsce.

## 2. Organizacja rozliczeń międzybankowych w Polsce

Każdy bank bierze udział w rozliczeniach z innymi bankami. Istotą działalności bankowej jest bowiem m.in. przeprowadzanie operacji, które skutkują rozliczeniem pieniężnym wykonywanym na zlecenie klienta (np. realizacja dyspozycji przelewu środków z rachunku) lub we własnym imieniu banku (np. dokonywanie transakcji na rynku międzybankowym). Wielkość i zakres działalności banku są podstawą decyzji strategicznych dotyczących formy udziału w krajowym systemie rozliczeń międzybankowych oraz sposobów dostępu do systemów zagranicznych.

Sprawność i bezpieczeństwo rozliczeń międzybankowych mają znaczenie dla każdego indywidualnego banku, jak i całego sektora bankowego, w tym również banku centralnego. Ponadto są warunkiem zapewnienia efektywnego, sprawnego i bezpiecznego mechanizmu przepływu środków pieniężnych w gospodarce<sup>4</sup>.

Polska już od wielu lat ma wysoko rozwiniętą infrastrukturę systemu rozliczeń międzybankowych<sup>5</sup>. Organizacja w naszym kraju nowoczesnego systemu

<sup>2</sup> Por. A. Janc, *Bank i jego miejsce w pośrednictwie finansowym okresu transformacji*, Twigger, Warszawa 2004, s. 9.

<sup>3</sup> Rezultat tych zmian został szczegółowo opisany w: E. Szczygielska, *Rozrachunki międzybankowe i międzyoddziałowe w krajowym systemie bankowym*, Kwantum, Warszawa 1998.

<sup>4</sup> K. Senderowicz, *Wymogi Unii Europejskiej oraz standardy międzynarodowe i ich wpływ na rozwój systemów płatności w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 4, s. 8.

<sup>5</sup> A. Świerdza, *Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami płatniczymi innych krajów Unii Europejskiej*, NBP, „Materiały i Studia”, nr 222, Warszawa 2007, s. 9.

rozliczeń jest efektem współpracy między bankami skupionymi w Związku Banków Polskich oraz Narodowym Bankiem Polskim, do którego zadań, zgodnie z ustawą o NBP<sup>6</sup>, należy organizowanie rozliczeń pieniężnych. Podstawą systemu rozliczeń międzybankowych w Polsce są:

– system ELIXIR obsługiwany przez Krajową Izbę Rozliczeniową, który działa na zasadzie elektronicznej izby rozliczeniowej; jego zadaniem jest pośredniczenie między bankami w przesyłaniu informacji płatniczych, dokonywanie kompensaty zleceń z danej sesji rozliczeniowej oraz przekazywanie do NBP jej wyniku;

– system SORBNET, którego operatorem jest NBP; umożliwia on rozrachunek brutto w czasie rzeczywistym (RTGS), którego przedmiotem są wysokokwotowe zlecenia klientów banków, płatności bankowe oraz zlecenia KIR składane w imieniu banków jako wynik kompensaty dokonanej w systemie ELIXIR<sup>7</sup>.

SORBNET i ELIXIR stanowią dwa uzupełniające się człony systemu rozliczeń międzybankowych w Polsce<sup>8</sup>. Ich miejsce w strukturze całego systemu przedstawiono na rysunku 1. Rozliczenia w innych państwach europejskich, a także w wielu poza Europą, odbywają się przy wykorzystaniu podobnej infrastruktury – izby rozliczeniowej i systemu RTGS<sup>9</sup>.

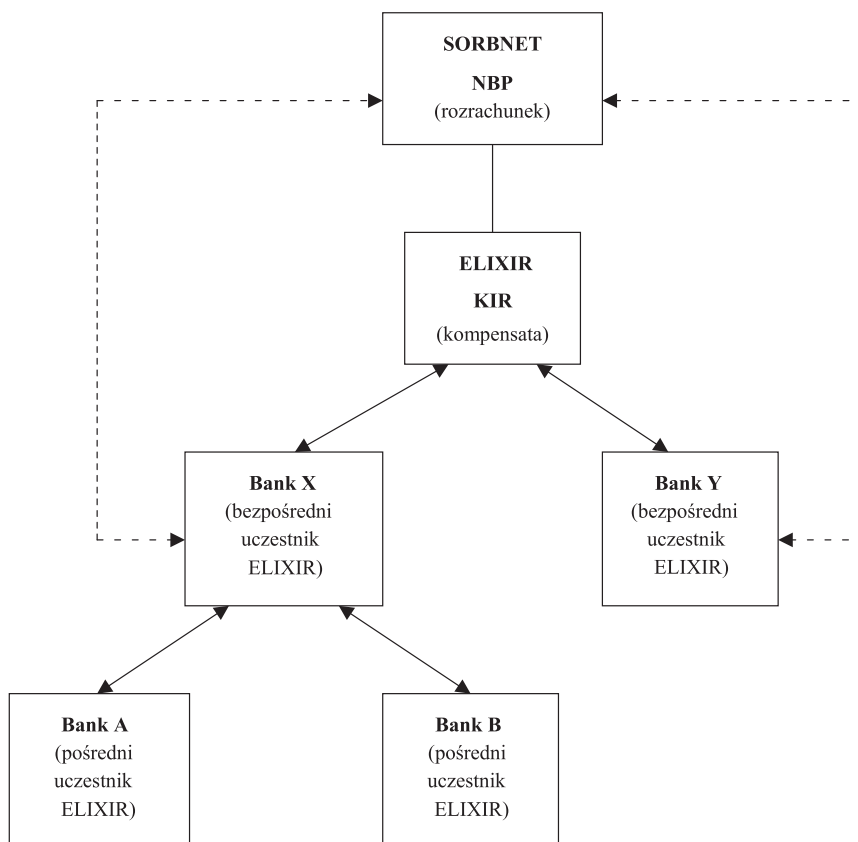
Uczestnictwo w systemach SORBNET i ELIXIR jest zastrzeżone dla banków i ściśle określonych instytucji (KDPW, KIR). Wymaga ono od tych podmiotów spełnienia ustalonych warunków finansowych i technicznych oraz związane jest z ponoszeniem kosztów. Ze względu na te wymagania funkcjonujący w Polsce system rozliczeń między bankami ma strukturę dwupoziomową. Potwierdzają to dane zaprezentowane w tabeli 1. Liczba banków i oddziałów instytucji kredytowych w Polsce w latach 1999-2009 była ponad dziesięciokrotnie większa od liczby bezpośrednich uczestników systemów SORBNET i ELIXIR. Na bezpośrednie uczestnictwo w tych systemach zdecydowały się prawie wszystkie banki komer-

<sup>6</sup> Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim, Dz.U. nr 140, poz. 938.

<sup>7</sup> Zasady rozliczeń międzybankowych i wykorzystywana w tym celu infrastruktura zostały obszernie przedstawione w: A. Iwańczuk, G. Kotliński, *Bankowe rozliczenia pieniężne*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.

<sup>8</sup> Ponadto w Polsce funkcjonują trzy odrębne systemy rozliczające transakcje kartami płatniczymi wydanymi przez polskie banki. Działają one zgodnie z zasadą wielostronnej kompensaty należności i zobowiązań uczestników i korzystają z tego samego pośrednika rozliczeniowego, którym jest jeden z banków komercyjnych. Do końca czerwca 2003 r. rozliczał on otrzymane z ww. systemów kwoty netto za pośrednictwem systemu SYBIR. W obrotach w systemie SYBIR uwzględnione były więc kwoty netto rozliczanych transakcji kartami płatniczymi (por. *Rynek kart płatniczych w Polsce*, NBP, Warszawa 2003, s. 10). Od lipca 2003 r. rozliczenia te są realizowane bezpośrednio w systemie SORBNET (*Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002-2003*, NBP, Warszawa 2004, s. 42).

<sup>9</sup> *Raport z badania sektora bankowości detalicznej – dokument roboczy*, Komisja Europejska, Warszawa 2007, s. 158.



Rysunek 1. Struktura systemu rozliczeń międzybankowych w Polsce

Źródło: opracowanie własne.

cyjne, natomiast banki spółdzielcze, ze względu na mniejszą skalę prowadzonej działalności oraz ograniczone możliwości finansowe, przyjęły status uczestników pośrednich, czyli korzystających z pośrednictwa uczestnika bezpośredniego.

Od 2005 r. w Polsce funkcjonują również systemy płatności w euro – Euro-ELIXIR i SORBNET-EURO<sup>10</sup>. W systemie Euro-ELIXIR rozliczane są dwie kategorie transakcji w euro: krajowe i transgraniczne. W zakresie rozliczeń krajowych system funkcjonuje w oparciu o rozrachunek netto, czyli analogicznie do systemu ELIXIR. W wypadku rozliczeń transgranicznych zlecenia są przesyłane do systemu STEP2<sup>11</sup>.

<sup>10</sup> W 2008 r. NBP uruchomił system TARGET2-NBP, który w przyszłości przejmie wszystkie funkcje SORBNET-EURO.

<sup>11</sup> System STEP2 jest paneuropejską izbą rozliczeniową.

Tabela 1. Struktura uczestnictwa w systemach SORBNET i ELIXIR

Rok	Liczba banków i oddziałów instytucji kredytowych	Liczba banków-uczestników SORBNET	Liczba banków-uczestników ELIXIR
1999	858	66	66
2000	753	65	65
2001	711	62	61
2002	666	58	56
2003	658	55	55
2004	653	54	53
2005	649	53	51
2006	647	55	54
2007	645	53	53
2008	649	53	52
2009*	650	53	53

\* dane na koniec II kwartału.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 roku*, NBP, Warszawa 2008; *Informacja o rozliczeniach pieniężnych i rozrachunkach międzybankowych*, NBP, Warszawa 2009; *Sektor bankowy – podstawowe dane*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009.

System SORBNET-EURO służy do obsługi rachunków banków w euro. W systemie dokonywany jest rozrachunek płatności krajowych i transgranicznych w euro oraz zleceń pochodzących z systemów zewnętrznych, takich jak KDPW i Euro-ELIXIR.

### 3. Etapy reformy systemu rozliczeń międzybankowych

Przed wejściem Polski na drogę gospodarki rynkowej system rozliczeń międzybankowych cechowała mała efektywność<sup>12</sup>. Do początku lat 90. wyłącznym organizatorem rozliczeń między bankami był bank centralny, a funkcje ośrodka kontroli spełniało jego Bankowe Centrum Komputerowe w Warszawie. Oddział banku inicjujący rozliczenie przygotowywał informację o płatności dla oddziału innego banku i wysyłał ją wraz z kopią dyspozycji klienta za pośrednictwem poczty. Każdy bank samodzielnie uczestniczący w tym systemie przekazywał zestawienia wysłanych i otrzymanych dokumentów płatniczych do terytorialnie

<sup>12</sup> A. Tochmański, *The process of managing change in payment and settlement systems in Poland*, w: *Managing Change in Payment Systems*, Bank for International Settlements, Basel 1998, s. 79.

przypisanego mu oddziału okręgowego NBP, gdzie posiadał rachunek bieżący. Na ich podstawie obciążano i uznawano jego rachunek odpowiednimi kwotami. W wypadku braku odpowiednich środków na rachunku od salda debetowego pobierane były wysokie odsetki karne.

Powyższe rozwiązanie nie było korzystne dla NBP, który musiał prowadzić dla każdego banku kilka rachunków, ani dla banków komercyjnych, które musiały angażować więcej środków na pokrycie swoich dyspozycji<sup>13</sup>. Poza tym system rozliczeniowy był mało przejrzysty i powolny, a zasady jego działania utrudniały sterowanie systemem bankowym i jego płynnością oraz umożliwiały niezamierzoną przez władze monetarne kreację pieniądza<sup>14</sup>.

Owczesny system rozliczeń międzybankowych nie był więc dostosowany do działania w nowoczesnej, rozwiniętej gospodarce rynkowej ze względu na następujące cechy<sup>15</sup>:

- decentralizację podmiotów uczestniczących w systemie (stronami biorącymi udział w rozliczeniach były wszystkie oddziały operacyjne oraz mniejsze wyodrębnione organizacyjnie jednostki banków);

- oparcie systemu rozliczeń na papierowych nośnikach danych (informacja o zleceniach płatniczych klientów oraz realizacji zleceń rozrachunkowych była przekazywana w formie dokumentów papierowych; nawet informacje przesyłane telekomunikacyjnie potwierdzano pisemnie);

- zdecentralizowanie rozrachunku na rachunkach banków w NBP (rachunki jednostek banków były prowadzone przez różne oddziały NBP);

- gwarancję rozrachunku przez NBP (w wypadku braku odpowiednich środków na rachunku banku-dłużnika NBP gwarantował uznanie rachunku banku-wierzyciela, przez co był wystawiony na ryzyko finansowe i w nieuzasadnionym stopniu angażowany w system rozliczeń);

- zawłaszczanie środków w drodze przez NBP (dokonywał on rozrachunku odrębnie z bankiem-nadawcą zlecenia i bankiem-odbiorcą zlecenia);

- brak wymogów w zakresie terminów realizacji rozliczeń między bankami.

Funkcjonowanie rozliczeń międzyoddziałowych odbywało się z pominięciem rachunków bieżących oddziałów. Powodowało to, że niektóre banki mimo posiadania przez klientów ich oddziałów znacznych środków pieniężnych na rachunkach odczuwały niedostatek środków na rachunku bieżącym w danym oddziale okręgowym NBP<sup>16</sup>.

<sup>13</sup> M. Rajczyk, *Banki komercyjne*, Fundacja Edukacji Ekonomicznej, Katowice 1992, s. 38-39.

<sup>14</sup> Z. Polański, *Pieniądz i system finansowy w Polsce*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 128.

<sup>15</sup> A. Strużyński, *Rozliczenia międzybankowe – stan obecny i perspektywy*, „Bank i Kredyt” 1993, nr 3, s. 30-31.

<sup>16</sup> E. Dołęga, *Rozliczenia międzyoddziałowe a płynność płatnicza oddziału banku komercyjnego*, „Bank i Kredyt” 1990, nr 6, s. 33.

Początek przemian gospodarczych w naszym kraju był okresem, który uwiarydocił niedoskonałości rozliczeń międzybankowych. Afera firmy Art B ostatecznie obnażyła jego wady<sup>17</sup>. Przełomowymi w kwestii rozliczeń międzybankowych były lata 1992-1993. Pierwszym krokiem do reformy była konsolidacja rachunków bieżących banków komercyjnych oraz ich centralizacja poprzez przeniesienie do centrali NBP, do powstałego w tym celu Departamentu Rachunków Banków<sup>18</sup>. W kwietniu 1993 r. NBP wdrożył system rozrachunku brutto dla płatności międzybankowych o nazwie SORB (System Obsługi Rachunków Bieżących). W zarządzeniu Prezesa Narodowego Banku Polskiego<sup>19</sup> określono trzy sposoby przeprowadzania rozliczeń międzybankowych:

- za pośrednictwem izby rozliczeniowej;
- za pośrednictwem banków, prowadzących rachunki dla innych banków krajowych;
- w drodze bezpośredniej wymiany zleceń między bankami oraz rejestracji wynikających z nich wzajemnych wierzytelności.

Nowe uregulowania dotyczące rozrachunków międzybankowych dały możliwość swobodnego wyboru przez banki operacyjnego sposobu i warunków wymiany między nimi dokumentów rozliczeniowych oraz rejestracji wierzytelności. Zlikwidowały również gwarancję rozrachunku ze strony NBP oraz zastrzegły dla NBP prawo do obciążania rachunku bieżącego banku z tytułu własnych zleceń, które są realizowane przed zleceniami własnymi banku<sup>20</sup>.

Praktyczne wykorzystanie wszystkich sposobów rozliczeń międzybankowych wymienionych we wspomnianym wyżej zarządzeniu stało się możliwe dzięki utworzeniu Krajowej Izby Rozliczeniowej, która rozpoczęła działalność na początku 1993 r.<sup>21</sup> Powołanie KIR miało ogromne znaczenie dla usprawnienia rozliczeń między bankami, a w szczególności wpłynęło na ich przyspieszenie. Dzięki wprowadzeniu w 1994 r. systemu izby elektronicznej ELIXIR zapewnio-

<sup>17</sup> A. Iwańczuk, G. Kotliński, K. Munyama, *Rozwój gospodarczy a sprawność i bezpieczeństwo systemu płatniczego w Polsce*, w: *Gospodarka i finanse*, red. W. Przybylska-Kapuścińska, J. Szambelańczyk, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008, s. 216.

<sup>18</sup> *System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 153.

<sup>19</sup> Zarządzenie nr 7/92 Prezesa NBP z dnia 24 czerwca 1992 r. w sprawie jednolitych zasad rozrachunków międzybankowych, Dz.Urz. NBP nr 6, poz. 13 i nr 9, poz. 19 oraz z 1993 r. nr 3, poz. 6.

<sup>20</sup> Z. Krzyżkiewicz, *Operacje i innowacje bankowe*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1993, s. 111-113.

<sup>21</sup> Ówczesne zasady funkcjonowania KIR zostały opisane w: W. Wąsowski, *Rozliczenia bankowe – System Krajowej Izby Rozliczeniowej*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1993. Organizacja rozliczeń w systemach SYBIR i ELIXIR została przedstawiona w: A. Iwańczuk, *Funkcjonowanie i znaczenie Krajowej Izby Rozliczeniowej*, w: *Funkcjonowanie współczesnego banku*, red. A. Janc, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2004, s. 247-256.

no jednodniowy cykl rozliczeniowy dla transakcji detalicznych. Wówczas był on jednym z najkrótszych w Europie<sup>22</sup>.

W latach 1995-2004 system rozliczeń międzybankowych w Polsce został objęty działaniami dostosowawczymi do wymogów Unii Europejskiej i standardów międzynarodowych. Decyzje dotyczące organizacji i bezpieczeństwa rozliczeń międzybankowych były wynikiem współpracy NBP, Związku Banków Polskich, Krajowej Izby Rozliczeniowej oraz banków komercyjnych.

Jako podstawę harmonizacji rozliczeń międzybankowych w UE przyjęto wymóg istnienia w każdym z państw członkowskich przynajmniej jednego systemu, w którym rozrachunek odbywa się na zasadzie brutto w czasie rzeczywistym, poprzez księgowanie na rachunkach rozliczeniowych banków komercyjnych w banku centralnym. W 1996 r. system SORB został zastąpiony nową wersją – systemem SORBNET<sup>23</sup>. Banki funkcjonujące w Polsce uzyskały w ten sposób dostęp do nowoczesnego systemu rozrachunku brutto w czasie rzeczywistym (RTGS)<sup>24</sup>. Do korzystania z niego zostały zobowiązane wszystkie banki utrzymujące rachunki bieżące w NBP. Dostosowując system SORBNET do standardów europejskich, Zarząd Narodowego Banku Polskiego uchwałą nr 57/2001<sup>25</sup> wprowadził możliwość zaciągania przez banki w NBP tzw. kredytu technicznego. Kredyt ten jest wykorzystywany i spłacany w ciągu dnia operacyjnego, a jego zabezpieczeniem są bony skarbowe. Spełnia on funkcję mechanizmu wspomagającego płynność uczestników systemu.

W kwestii adaptacji regulacji prawnych za najważniejszy element należy uznać wprowadzenie do ustawodawstwa polskiego dyrektywy w sprawie ostateczności rozrachunku w systemach płatności. Wypełnienie postanowień ustawy<sup>26</sup> w zakresie gwarancji rozrachunku do momentu jej zapewnienia (co miało miejsce w 2004 r.) osiągnięto poprzez tymczasowe wyłączenie z rozliczania poprzez Krajową Izbę Rozliczeniową zleceń wysokokwotowych (powyżej 1 mln złotych)<sup>27</sup>. Powyższa decyzja wpłynęła na organizację rozliczeń międzybankowych oraz spa-

<sup>22</sup> KIR S.A. w *ciągłym rozwoju*, „Rzeczpospolita”, 25 czerwca 2002 r., s. 8.

<sup>23</sup> W roku 1998 stał się on systemem w pełni elektronicznym. Por. A. Tochmański, *System SORB – pierwszy polski system RTGS*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 4, s. 9.

<sup>24</sup> *Payment systems in countries that have applied for membership of the European Union (Blue Book)*, European Central Bank, Frankfurt 1999, s. 253.

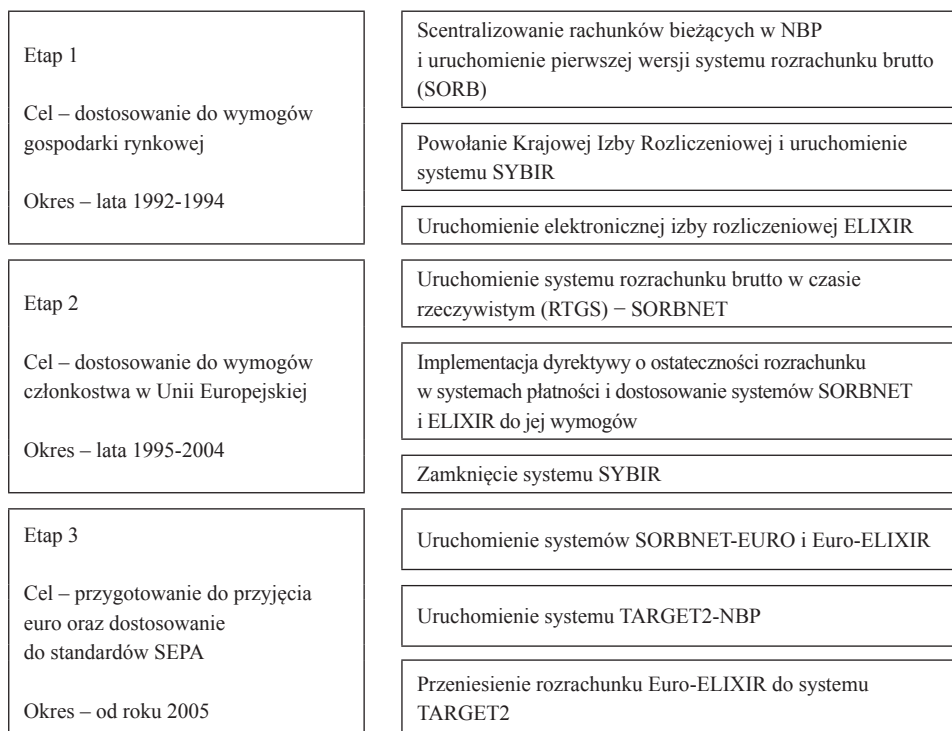
<sup>25</sup> Uchwała nr 57/2001 Zarządu Narodowego Banku Polskiego z dnia 22 listopada 2001 r. w sprawie wprowadzenia „Regulaminu refinansowania banków w ciągu dnia operacyjnego przez Narodowy Bank Polski”, Dz.Urz. NBP nr 19, poz. 38.

<sup>26</sup> Ustawa z dnia 24 sierpnia 2001 r. o ostateczności rozrachunku w systemach płatności i systemach rozrachunku papierów wartościowych oraz zasadach nadzoru nad tymi systemami, Dz.U. nr 123, poz. 1351.

<sup>27</sup> Zarządzenie nr 6/2000 Prezesa Narodowego Banku Polskiego z dnia 6 kwietnia 2000 r. w sprawie sposobu przeprowadzania rozrachunków międzybankowych, Dz.Urz. NBP nr 7, poz. 12 oraz zarządzenie Prezesa NBP nr 15/2001 z dnia 11 grudnia 2001 r. zmieniające zarządzenie w sprawie sposobu przeprowadzania rozrachunków międzybankowych, Dz.Urz. NBP nr 21, poz. 41.



dek obrotów w systemie ELIXIR (rys. 5). Pomimo wprowadzenia gwarancji rozrachunku w 2004 r. i możliwości rozliczania zleceń wysokotowych w ELIXIR większość zleceń powyżej 1 mln złotych nadal była i jest rozliczana bezpośrednio przez SORBNET<sup>28</sup>.



Rysunek 2. Etapy reformy systemu rozliczeń międzybankowych

Źródło: opracowanie własne.

System rozliczeń międzybankowych w Polsce stał się w pełni nowoczesny i efektywny w połowie 2004 r., po zamknięciu izby rozliczeniowej SYBIR, przetwarzającej dokumenty w formie papierowej<sup>29</sup>. Tym samym z rozliczeń między bankami całkowicie wyeliminowano fizyczny transport zleceń płatniczych.

Kolejne zmiany w organizacji rozliczeń międzybankowych były podyktowane perspektywą przyjęcia przez Polskę wspólnej waluty euro oraz realizacją koncepcji Jednolitego Obszaru Płatniczego Euro – SEPA. W 2005 r. Narodowy Bank Polski jako pierwszy bank centralny kraju z grupy tych, które przystąpiły do Unii

<sup>28</sup> Zachęca do tego struktura opłat pobieranych przez banki, w której zlecenia rozliczane przez SORBNET w kwocie przekraczającej 1 mln podlegają niższej opłacie niż zlecenia na niższe kwoty.

<sup>29</sup> Od połowy 1998 r. wszystkie banki korzystały już z systemu ELIXIR. Por. T. Ołdakowski, *ELIXIR z elektronicznym kluczem*, „Bezpieczny Bank” 2004, nr 5, s. 88.

Europejskiej w 2004 r., uruchomił system rozliczeń w euro – SORBNET-EURO<sup>30</sup>. Został on połączony, za pośrednictwem systemu BIREL w Banku Włoch, z innymi systemami RTGS tworzącymi system TARGET.

Uczestnictwo NBP w systemie TARGET umożliwiło równoczesne uruchomienie systemu rozliczeń detalicznych w euro – Euro-ELIXIR prowadzonego przez KIR. System ten rozliczał początkowo płatności krajowe w euro, a po kilku miesiącach rozpoczął również rozliczanie detalicznych płatności transgranicznych w euro (za pośrednictwem paneuropejskiej izby rozliczeniowej STEP2<sup>31</sup>).

W 2008 r. Narodowy Bank Polski, dostosowując się do reformy systemu TARGET, uruchomił system TARGET2-NBP i przystąpił do systemu TARGET2. Wraz z NBP uczestnikami bezpośrednimi systemu TARGET2 zostały trzy banki komercyjne mające siedzibę w Polsce. W 2009 r. rozrachunek zleceń rozliczanych przez Euro-ELIXIR został przeniesiony z systemu SORBNET-EURO bezpośrednio do systemu TARGET2.

#### 4. Obroty w systemach płatności międzybankowych

System rozliczeń międzybankowych w Polsce w okresie transformacji i integracji poza zmianami jakościowymi cechuje wzrost ilości i wartości rozliczanych w nim transakcji płatniczych. Jest to efektem rozwoju gospodarczego oraz przeobrażeń systemowych. Na przestrzeni badanych lat<sup>32</sup> na obroty w systemie rozliczeń międzybankowych wpływały różne zmiany o charakterze instytucjonalno-organizacyjnym oraz regulacyjnym, z których najważniejsze zostały przedstawione w poprzedniej części opracowania.

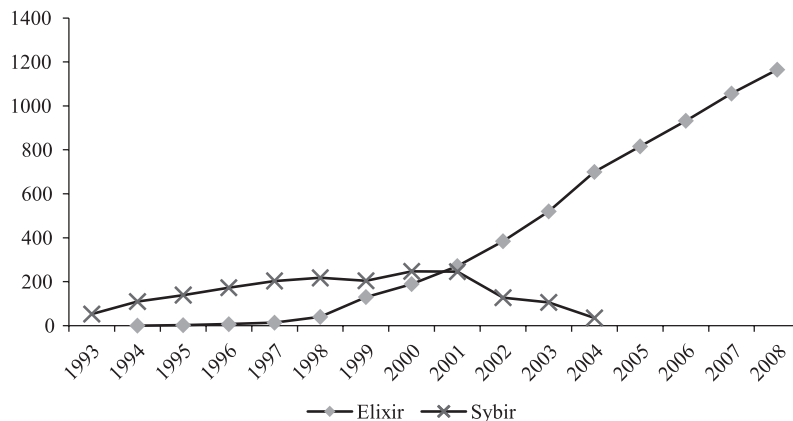
Liczba transakcji rozliczonych poprzez system ELIXIR wykazuje stałą tendencję wzrostową, która pokrywa się z rosnącym udziałem obrotu bezgotówkowego. Dane statystyczne pokazują, że dopiero w 2001 r. ELIXIR wyprzedził SYBIR pod względem liczby transakcji (rys. 3).

Liczba zleceń w systemie SORBNET poza rokiem 2002 wykazywała tendencję wzrostową (rys. 4). Od 2003 r. można zaobserwować znaczący wzrost liczby transakcji. Miał on związek z przejściem od systemu ELIXIR zleceń klientów przekraczających kwotę 1 mln złotych.

<sup>30</sup> G. Szustak, *Polski system płatniczy w procesie harmonizacji unijnego systemu rozliczeń transgranicznych w euro*, w: *Harmonizacja bankowości i ubezpieczeń w skali narodowej i europejskiej*, red. M. Marcinkowska, S. Wieteska, Difin, Warszawa 2007, s. 426.

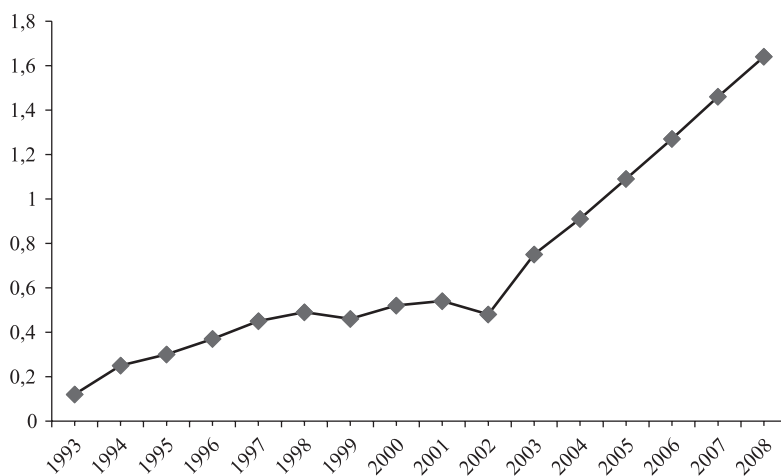
<sup>31</sup> Stało się to możliwe dzięki uzyskaniu przez NBP statusu bezpośredniego uczestnika STEP2.

<sup>32</sup> Ze względu na dostępność danych analizą zostały objęte lata 1993-2008.



Rysunek 3. Liczba zleceń rozliczonych w systemach ELIXIR i SYBIR (w mln)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych NBP i KIR.



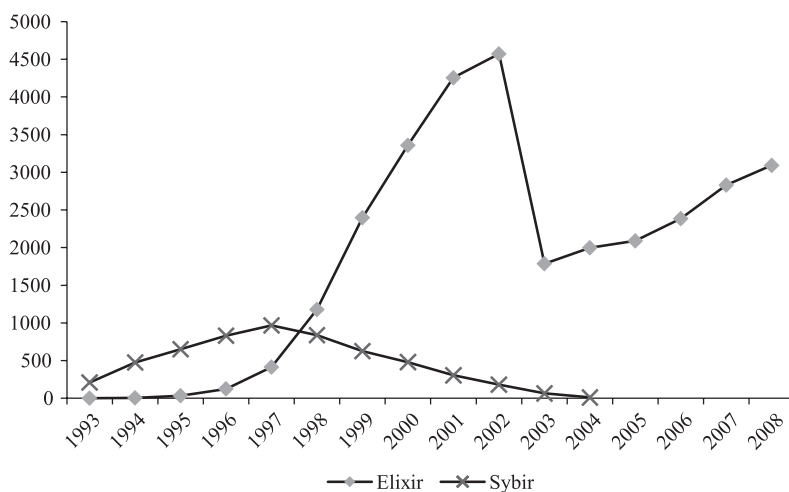
Rysunek 4. Liczba zleceń rozliczonych w systemie SORBNET (w mln)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych NBP.

Pod względem wartości transakcji system ELIXIR wyprzedził SYBIR w 1998 r.<sup>33</sup> (rys. 5). Nastąpiło to wcześniej niż w wypadku liczby transakcji, a stanowiło efekt racjonalnych decyzji podmiotów o kierowaniu zleceń na wyższe kwoty do sprawniejszego systemu ELIXIR<sup>34</sup>.

<sup>33</sup> Por. J. Tymowski, *Rozliczenia międzybankowe w Polsce w świetle danych KIR*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 4, s. 19.

<sup>34</sup> Do momentu zamknięcia systemu SYBIR banki dawały klientom możliwość wyboru między rozliczeniem w systemie SYBIR lub ELIXIR.



Rysunek 5. Wartość zleceń rozliczonych w systemach ELIXIR i SYBIR (w mld zł)

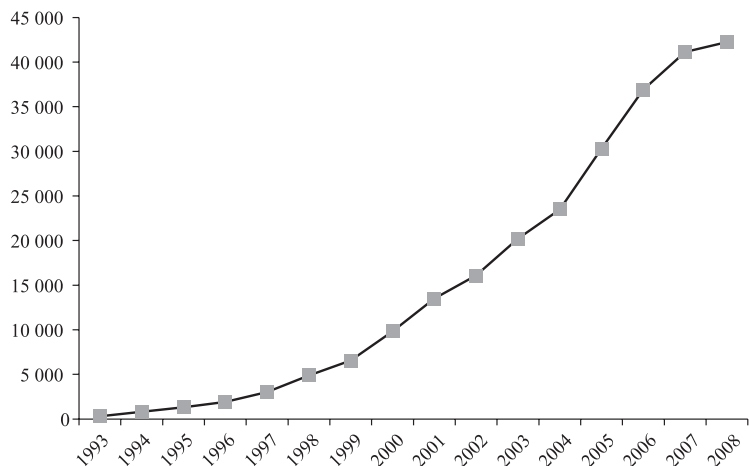
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych NBP i KIR.

Wartość zleceń rozliczanych w ELIXIR znacznie spadła w 2003 r. i do roku 2008 nie osiągnęła wartości z lat 2000-2002. Spowodowane to było wprowadzonym od 1 stycznia 2003 r. obowiązkiem kierowania wszystkich zleceń o wartości powyżej 1 mln zł bezpośrednio do systemu SORBNET<sup>35</sup>. Zniesienie tego obowiązku w 2004 r. nie spowodowało skokowego wzrostu wartości transakcji w systemie ELIXIR. Do 2008 r. obroty w systemie nie dorównały tym z roku 2002. W praktyce bankowej nadal bowiem zlecenia powyżej 1 mln zł były kierowane przez banki bezpośrednio do systemu SORBNET. Na życzenie klienta dotyczyło to również pilnych zleceń na niższe kwoty.

W systemie SORBNET obserwuje się stały wzrost wartości rozliczanych transakcji (rys. 6). W latach 2000-2007 wzrost ten był szybszy niż w początkowym okresie funkcjonowania systemu. Natomiast w roku 2008 wartość obrotów wzrosła zaledwie o niecałe 3% w stosunku do roku 2007.

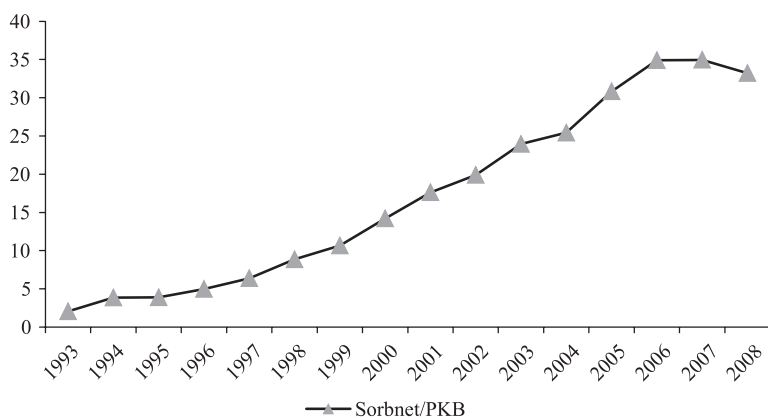
Wartość obrotów w jedynym funkcjonującym w Polsce systemie rozrachunku brutto jest odzwierciedleniem aktywności podmiotów gospodarczych, w tym uczestników rynku pieniężnego i kapitałowego, oraz skali obrotu bezgotówkowego. Wzrost wartości rozliczanych transakcji w oczywisty sposób towarzyszy wzrostowi produktu krajowego brutto. Wzrastająca wielokrotność rocznego PKB

<sup>35</sup> Rozwiązanie takie wprowadzono do momentu zagwarantowania rozrachunku w systemie ELIXIR w celu wyłączenia ELIXIR z regulacji międzynarodowych obejmujących wysokokwotowe systemy netto.



Rysunek 6. Wartość zleceń rozliczonych w systemie SORBNET (w mld zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych NBP.



Rysunek 7. Wartość zleceń rozliczonych w systemie SORBNET w stosunku do rocznego PKB

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych NBP.

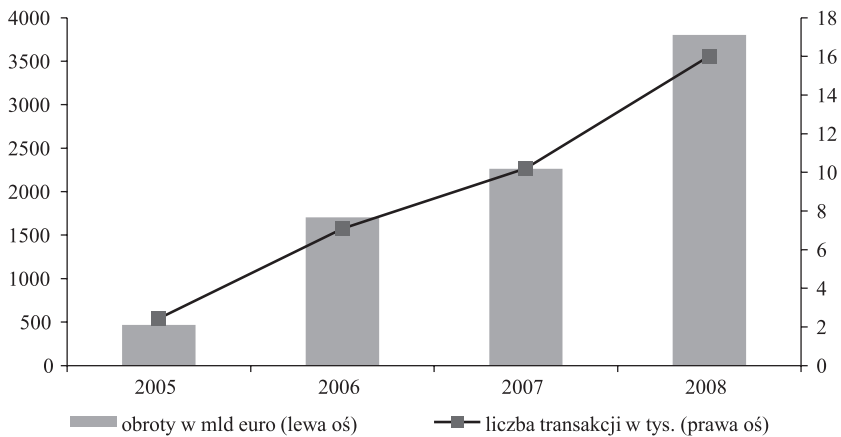
rozliczanego w systemie SORBNET świadczy o rosnącym znaczeniu systemu rozliczeń międzybankowych w systemie gospodarczym i finansowym państwa<sup>36</sup>.

Na rysunku 7 widać zmniejszenie w 2008 r. znaczenia systemu w przetwarzaniu rocznego PKB w stosunku do lat poprzednich. Na uwadze należy mieć jednak fakt rosnącego znaczenia obrotów w systemie RTGS w euro – SORBNET-EURO (rys. 9).

<sup>36</sup> Por. Rola Narodowego Banku Polskiego w zakresie nadzoru nad systemami płatności, NBP, Warszawa 2004, s. 6.

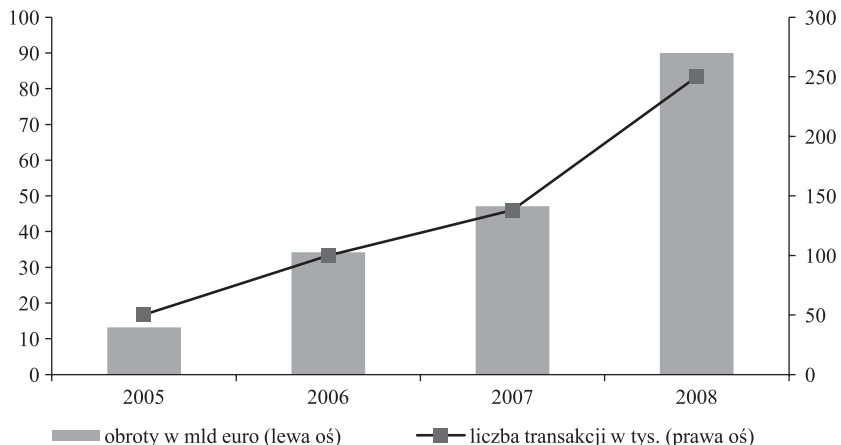
Od początku funkcjonowania w Polsce infrastruktury rozliczeń w euro wartość i liczba zleceń rozliczanych w systemach Euro-ELIXIR i SORBNET-EURO rośnie z roku na rok (rys. 8 i 9). Ze względu na integrację polskiej gospodarki w ramach Unii Europejskiej wzrost ten będzie się z pewnością utrzymywał. W roku przyjęcia wspólnej waluty wszelkie zlecenia zostaną przeniesione do systemów w euro, co spowoduje ogromny wzrost liczby i wartości rozliczanych w nich transakcji.

W roku 2009 można się spodziewać spadku obrotów w SORBNET-EURO ze względu na uruchomienie w 2008 r. konkurencyjnego systemu TARGET2-NBP,



Rysunek 8. Wartość i liczba zleceń rozliczonych w systemie Euro-ELIXIR

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych NBP i KIR.



Rysunek 9. Wartość i liczba zleceń rozliczonych w systemie SORBNET-EURO

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych NBP.

który ma docelowo zastąpić ten pierwszy. Obroty w TARGET2-NBP w roku 2008 były porównywalne z SORBNET-EURO i wynosiły 96,46 mld euro, przy ponad 190 tys. rozliczonych transakcji.

## **5. Podsumowanie**

System rozliczeń międzybankowych przeszedł w latach 1989-2009 wiele zmian, które miały w odniesieniu do jego organizacji, zasad i wykorzystywanej infrastruktury charakter rewolucji. Przesłanką dokonania istotnych przeobrażeń były początkowo wymogi gospodarki rynkowej i nowoczesnego systemu bankowego, a następnie proces integracji Polski z Unią Europejską. Transformacja gospodarcza wyprzedzała transformację systemu rozliczeń międzybankowych, stwarzając warunki do wprowadzania nowych rozwiązań. Utworzenie dwuszczeblowego systemu bankowego oraz komercjalizacja banków były podstawą do wyznaczenia na nowo roli banku centralnego i banków komercyjnych w krajowych rozliczeniach pieniężnych. Prywatyzacja banków z udziałem kapitału zagranicznego zapewniła dostęp do nowoczesnych rozwiązań technicznych i umożliwiła zastosowanie na dużą skalę w bankowości technologii informatycznych i elektronicznych. Początek reformy międzybankowego systemu rozliczeniowego nastąpił po realizacji głównych założeń transformacji gospodarczej, trzy lata po przejściu Polski na drogę reform.

Pierwsze reformy związane z procesem integracyjnym były warunkiem przyjęcia do UE, dlatego nastąpiły one przed datą przyjęcia członkostwa. Wstąpienie do Unii Europejskiej nie zamknęło jednak drogi do kolejnych zmian. Ich podstawą był i będzie kontynuowany proces integracji, uwzględniający potrzeby rynku, nowe technologie, a także rosnące zagrożenia wynikające z powiązania systemów finansowych wielu państw i ryzyka rozprzestrzeniania się kryzysu.

O rozwoju systemu rozliczeń międzybankowych w Polsce można konstatować również w kontekście liczby i wartości rozliczanych w nim płatności. Uwiadaczniają to dane statystyczne dotyczące systemów płatności międzybankowych w złotych i w euro przedstawione i zinterpretowane w niniejszym opracowaniu.

Najważniejsza przewidywalna zmiana dotycząca systemu rozliczeń międzybankowych w Polsce będzie związana z przyjęciem przez Polskę wspólnej waluty. Infrastruktura systemu jest do tego w pełni przygotowana. Wprowadzenie euro spowoduje migrację wszystkich płatności z systemów ELIXIR i SORBNET do Euro-ELIXIR, SORBNET-EURO oraz TARGET2-NBP, który w ciągu kilku lat przejmie wszystkie funkcje SORBNET-EURO. Spowoduje to w oczywisty sposób wzrost wartości i liczby zleceń rozliczanych w tych systemach.

## Literatura

- Dołęga E., *Rozliczenia międzyoddziałowe a płynność płatnicza oddziału banku komercyjnego*, „Bank i Kredyt” 1990, nr 6.
- Informacja o rozliczeniach pieniężnych i rozrachunkach międzybankowych*, NBP, Warszawa 2009.
- Iwańczuk A., *Funkcjonowanie i znaczenie Krajowej Izby Rozliczeniowej*, w: *Funkcjonowanie współczesnego banku*, red. A. Janc, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2004.
- Iwańczuk A., Kotliński G., *Bankowe rozliczenia pieniężne*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
- Iwańczuk A., Kotliński G., Munyama K., *Rozwój gospodarczy a sprawność i bezpieczeństwo systemu płatniczego w Polsce*, w: *Gospodarka i finanse*, red. W. Przybylska-Kapuścińska, J. Szambelańczyk, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
- Janc A., *Bank i jego miejsce w pośrednictwie finansowym okresu transformacji*, Twigger, Warszawa 2004.
- KIR S.A. w ciągłym rozwoju*, „Rzeczpospolita”, 25 czerwca 2002 r.
- Krzyżkiewicz Z., *Operacje i innowacje bankowe*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1993.
- Ołdakowski T., *ELLXIR z elektronicznym kluczem*, „Bezpieczny Bank” 2004, nr 5.
- Payment Systems in Countries that Have Applied for Membership of the European Union (Blue Book)*, European Central Bank, Frankfurt 1999.
- Polański Z., *Pieniądz i system finansowy w Polsce*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Przybylska-Kapuścińska W., *Polityka pieniężna nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. Od transformacji przez inflację do integracji*, Wolters Kluwer, Warszawa 2007.
- Rajczyk M., *Banki komercyjne*, Fundacja Edukacji Ekonomicznej, Katowice 1992.
- Raport z badania sektora bankowości detalicznej – dokument roboczy*, Komisja Europejska, Warszawa 2007.
- Rola Narodowego Banku Polskiego w zakresie nadzoru nad systemami płatności*, NBP, Warszawa 2004.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002-2003*, NBP, Warszawa 2004.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 roku*, NBP, Warszawa 2008.
- Rynek kart płatniczych w Polsce*, NBP, Warszawa 2003.
- Sektor bankowy – podstawowe dane*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2009.
- Senderowicz K., *Wymogi Unii Europejskiej oraz standardy międzynarodowe i ich wpływ na rozwój systemów płatności w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2002, nr 4.
- Strużyński A., *Rozliczenia międzybankowe – stan obecny i perspektywy*, „Bank i Kredyt” 1993, nr 3.
- System finansowy w Polsce*, red. B. Pietrzak, Z. Polański, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Szczygielska E., *Rozrachunki międzybankowe i międzyoddziałowe w krajowym systemie bankowym*, Kwantum, Warszawa 1998.



- Szustak G., *Polski system płatniczy w procesie harmonizacji unijnego systemu rozliczeń transgranicznych w euro*, w: *Harmonizacja bankowości i ubezpieczeń w skali narodowej i europejskiej*, red. M. Marcinkowska, S. Wieteska, Difin, Warszawa 2007.
- Świerdza A., *Porównanie wybranych elementów polskiego systemu płatniczego z systemami płatniczymi innych krajów Unii Europejskiej*, NBP, „Materiały i Studia”, nr 222, Warszawa 2007.
- Tochmański A., *System SORB – pierwszy polski system RTGS*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 4.
- Tochmański A., *The process of managing change in payment and settlement systems in Poland*, w: *Managing Change in Payment Systems*, Bank for International Settlements, Basel 1998.
- Tymowski J., *Rozliczenia międzybankowe w Polsce w świetle danych KIR*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 4.
- Uchwała nr 57/2001 Zarządu Narodowego Banku Polskiego z dnia 22 listopada 2001 r. w sprawie wprowadzenia „Regulaminu refinansowania banków w ciągu dnia operacyjnego przez Narodowy Bank Polski”, Dz. Urz. NBP nr 19, poz. 38.
- Ustawa z dnia 24 sierpnia 2001 r. o ostateczności rozrachunku w systemach płatności i systemach rozrachunku papierów wartościowych oraz zasadach nadzoru nad tymi systemami, Dz.U. nr 123, poz. 1351.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim, Dz.U. nr 140, poz. 938.
- Wąsowski W., *Rozliczenia bankowe – System Krajowej Izby Rozliczeniowej*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1993.
- Zarządzenie nr 6/2000 Prezesa Narodowego Banku Polskiego z dnia 6 kwietnia 2000 r. w sprawie sposobu przeprowadzania rozrachunków międzybankowych, Dz.Urz. NBP nr 7, poz. 12.
- Zarządzenie nr 7/92 Prezesa NBP z dnia 24 czerwca 1992 r. w sprawie jednolitych zasad rozrachunków międzybankowych, Dz.Urz. NBP nr 6, poz. 13 i nr 9, poz. 19 oraz z 1993 roku nr 3, poz. 6.
- Zarządzenie Prezesa NBP nr 15/2001 z dnia 11 grudnia 2001 r. zmieniające zarządzenie w sprawie sposobu przeprowadzania rozrachunków międzybankowych, Dz.Urz. NBP nr 21, poz. 41.



**Małgorzata Okręglika**

Politechnika Częstochowska

## **Rozwój leasingu w Polsce na tle wybranych państw Europy Środkowej**

***Streszczenie.** Leasing to w obecnych czasach jedno z podstawowych źródeł finansowania inwestycji przedsiębiorstw. Branża leasingowa w Polsce rozwija się dynamicznie od początku lat 90. Okresy dekonjunktury w tym sektorze łączą się zazwyczaj z okresami recesji gospodarczej i kończą się wraz ze wzrostem poziomu inwestycji. Polska branża leasingowa to istotny element rynku leasingu w Europie i lider w regionie środkowoeuropejskim, zarówno w zakresie leasingu ruchomości, jak i nieruchomości.*

### **1. Wstęp**

Począwszy od drugiej połowy 2008 r. świat mierzy się z jednym z największych kryzysów gospodarczych ostatnich dziesięcioleci. Wiele krajów wysoko rozwiniętych boryka się z takimi problemami, jak: silne spadki aktywności gospodarczej, spadki produkcji przemysłowej i eksportu, niekontrolowany wzrost deficytów budżetowych oraz długu publicznego itd. Aby ratować upadające branże, rządy poszczególnych krajów uruchamiają różnorodne programy pomocowe lub naprawcze, obciążając tym samym i tak już skromne budżety krajowe.

Działając w tak trudnym otoczeniu, przedsiębiorstwa skupiają się w znacznym stopniu na przetrwaniu. Ograniczanie zatrudnienia i wstrzymywanie inwestycji to tylko jedne z najczęściej stosowanych zabiegów mających pomóc w przezwyciężeniu pogarszającej się sytuacji. Należy zaznaczyć, że pomimo iż skala kryzysu w Polsce jest mniejsza niż w krajach Europy Zachodniej czy Sta-

nach Zjednoczonych, co potwierdza chociażby wciąż dodatni wskaźnik wzrostu PKB – 4,9% w 2008 r. i 1,1% w II kwartale 2009 r., polskie przedsiębiorstwa również odczuwają recesję, co widoczne jest chociażby poprzez spadek inwestycji. O ile w poprzednich latach coroczny przyrost inwestycji był wysoki: 16,8% w 2006 r., 20,4% w 2007 r., to już w 2008 r. wyniósł zaledwie 8,7%, zaś II kwartał 2009 r. zakończył się spadkiem inwestycji o 4,0% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego. Dodatkowo trzeba zaznaczyć, że najgorsze spadki widoczne są w sektorze prywatnym, gdzie spadek inwestycji przedsiębiorstw wyniósł w II kwartale 2009 r. aż 29,9%<sup>1</sup>.

W okresach dekoniunktury gospodarczej wiele przedsiębiorstw zaczyna gwałtowniej odczuwać braki kapitałowe, zwłaszcza w zakresie kapitału obrotowego. O ile inwestycje można wstrzymać lub chociażby ograniczyć, zachowanie płynności jest dalej priorytetem każdego podmiotu gospodarczego. Braki kapitału skłaniają do poszukiwania zewnętrznych źródeł finansowania, jednak ich dostępność w kryzysie jest bardziej ograniczona niż w czasie prosperity gospodarczej.

Podstawowym źródłem finansowania obcego (poza kredytem kupieckim) jest tradycyjnie kredyt bankowy. Trudna sytuacja sektora bankowego (i całego sektora finansowego), który jako pierwszy odczuł nadejście kryzysu, oraz pogarszająca się kondycja finansowa samych przedsiębiorstw spowodowała jednak gwałtowne zahamowanie akcji kredytowej. Mimo iż w II kw. 2009 r. o kredyt ubiegało się aż 28,5% przedsiębiorstw (więcej niż w pięciu poprzedzających kwartałach), nie otrzymało go aż ok. 29% ubiegających się firm. Wprawdzie jest to mniej niż we wcześniejszych miesiącach, co wskazuje na pewne ożywienie i może świadczyć o zmniejszeniu niepewności na rynku kredytów dla przedsiębiorstw i złagodzeniu polityki kredytowej banków wobec firm, jednak nie podlega dyskusji, że niemal 1/3 przedsiębiorstw chcących pozyskać kredyt jest pozbawiona takiej możliwości<sup>2</sup>.

Alternatywą dla kredytu jest w pewnych obszarach działalności przedsiębiorstwa leasing. Z ekonomicznego punktu widzenia pozwala pozyskać rzeczowe środki trwałe (zamiast gotówki na ich zakup), niezbędne do funkcjonowania firmy. Wprawdzie z prawnego punktu widzenia nie stanowią one własności przedsiębiorstwa, jednak spełniają podobną (jak własne) funkcję, pozostając do dyspozycji firmy przez długi, z góry znany okres, niejednokrotnie zbliżony do okresu gospodarczej używalności środka, tj. okresu, kiedy jego użytkowanie pozostaje efektywne ekonomicznie.

Coraz większe znaczenie leasingu dla polskich przedsiębiorstw skłania do przyjrzenia się rozwojowi tego rynku w ostatnich latach. Celem artykułu jest analiza i ocena wykorzystania leasingu do finansowania inwestycji przedsiębiorstw

<sup>1</sup> Dane GUS, dostępne na stronie: <http://www.stat.gov.pl>.

<sup>2</sup> *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. oraz prognoz koniunktury na III kw. 2009*, NBP, Warszawa 2009, dostępne na stronie: <http://www.nbp.gov.pl>.

w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem okresów słabszej koniunktury gospodarczej. Rozwój leasingu w Polsce zostanie przedstawiony na tle wybranych państw Europy Środkowej, co uzupełni zakres analizy.

## 2. Charakterystyka leasingu jako źródła finansowania działalności gospodarczej

Leasing jest specyficzną umową, łączącą cechy umowy najmu z umową kredytową. W umowie leasingowej własność finansowanego przedmiotu pozostaje po stronie podmiotu finansującego do czasu całkowitego rozliczenia umowy. Po tym okresie użytkownik dóbr nabywa prawo przeniesienia własności użytkowanej rzeczy. Istotą umowy leasingu jest zatem finansowanie zakupu dóbr trwałego użytku, ich czasowe odpłatne oddanie do użytkowania korzystającemu, z możliwością przeniesienia prawa własności po zakończeniu umowy.

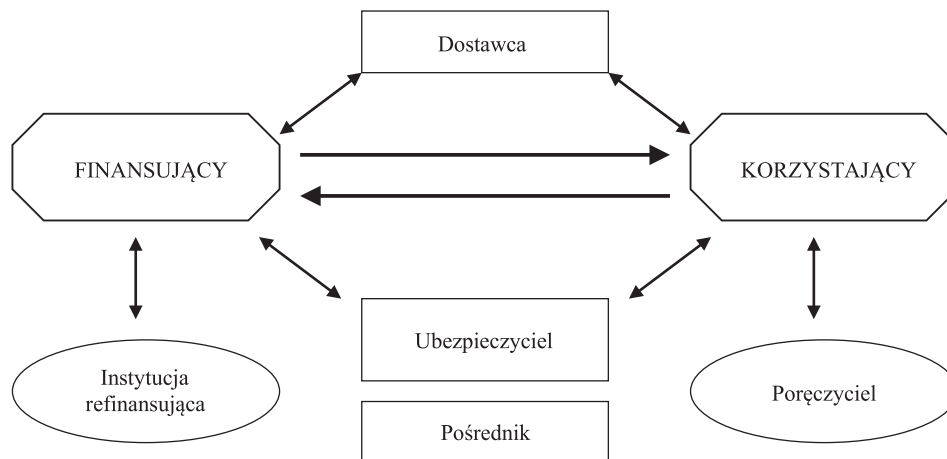
Leasing to bardzo „wszechstronne” źródło finansowania. Po kredytach bankowych, wspomaganych własnymi zasobami podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, jest on znaczącym źródłem finansowania inwestycji. Daje możliwość pozyskania różnorodnych środków trwałych: ruchomości, nieruchomości, wartości niematerialnych i prawnych, a nawet pracowników<sup>3</sup>. Wyjątkiem jest tu oczywiście gotówka, jednak zważywszy, że przedsiębiorstwo pozyskuje niezbędne środki rzeczowe, „oszczędzając” środki finansowe, które musiałyby zostać przeznaczone na ich zakup, pośrednio uwalnia właśnie gotówkę, która może zostać wykorzystana na inne cele.

Leasing jest wykorzystywany przez różnego rodzaju przedsiębiorstwa, bez względu na ich rozmiar czy zakres działalności, a także coraz częściej przez konsumentów. Ta forma finansowania może być również z powodzeniem stosowana (mimo małej popularności w Polsce) przez jednostki samorządu terytorialnego na realizację zadań własnych<sup>4</sup>.

Stronami transakcji leasingowej są finansujący (towarzystwo leasingowe) oraz korzystający. Liczba podmiotów biorących pośrednio udział w takiej transakcji jest jednak znacznie szersza i obejmuje m.in. dostawcę sprzętu, towarzystwa ubezpieczeniowe, poręczycieli, pośredników leasingowych, banki (rys. 1). Usługa leasingu jest złożona. Oprócz podstawowej usługi, polegającej na przekazaniu w użytkowanie wskazanego przedmiotu w zamian za wynagrodzenie pieniężne, pojawiają się tu również usługi dodatkowe, bez których w praktyce leasing nie jest możliwy.

<sup>3</sup> M. Okręglika, *Leasing. Aspekty prawne, ekonomiczne i organizacyjne*, Difin, Warszawa 2004, s. 22.

<sup>4</sup> B. Filipiak, *Strategie finansowe jednostek samorządu terytorialnego*, PWE, Warszawa 2008, s. 34.



Rysunek 1. Schemat transakcji leasingowej

Źródło: opracowanie własne.

Sposób realizacji umowy leasingu ma niejednokrotnie priorytetowe znaczenie przy jego wyborze. Zalety leasingu, takie jak: dostępność i krótki czas pozyskania leasingu, elastyczność firm leasingowych w podejściu do klienta czy kompleksowość usług, powodują, że jest on wybierany, mimo iż jest często mniej efektywny finansowo w porównaniu np. z kredytem bankowym. Stąd też właściwa współpraca finansującego z pozostałymi uczestnikami transakcji, stała analiza ryzyka związanego z uczestnictwem dodatkowych podmiotów oraz podejmowanie działań w celu redukcji takiego ryzyka ostatecznie wpływa pozytywnie na zadowolenie klientów i w istotny sposób decyduje o liczbie zawieranych transakcji.

Jedną z głównych zalet leasingu są tradycyjnie korzyści podatkowe, jakie uzyskuje się, korzystając z tej formy finansowania. Dotyczy to zwłaszcza leasingu operacyjnego, gdzie raty leasingowe stanowią w całości koszt uzyskania przychodu dla korzystającego. Pozwala to zaliczyć wartość przedmiotu leasingu do kosztów w okresie krótszym niż wynikałoby to z okresu amortyzacji danego rodzaju sprzętu<sup>5</sup>.

Kolejną zaletą leasingu, która pojawiła się w ostatnich latach, jest fakt, że raty leasingowe pod pewnymi warunkami kwalifikują się do współfinansowania ze środków funduszy strukturalnych. Jako koszt kwalifikowany zostały wpisane do „Krajowych wytycznych dotyczących kwalifikowalności wydatków w ramach funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności w okresie programowania 2007-2013”<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> A.S. Martowski, M. Kośmider, *Przewodnik po leasingu w Polsce*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2004, s. 80.

<sup>6</sup> J. Białkowska, *Do rat leasingowych dolożą fundusze europejskie*, „Gazeta Podatkowa”, 1 grudnia 2008 r.

Cechy i zalety leasingu, a także doświadczenie zdobyte przy jego wykorzystaniu w ostatnich latach oraz jasne uregulowania prawne sprawiają, że o ile jeszcze 10 lat temu był on jednym z dodatkowych źródeł finansowania o niewielkim znaczeniu, o tyle obecnie stawia się go jako bezpośrednią alternatywę dla kredytu bankowego, a ich znaczenie staje się coraz bardziej porównywalne.

### **3. Charakterystyka rozwoju branży leasingowej w Polsce na tle analogicznych branż w krajach Europy Środkowej**

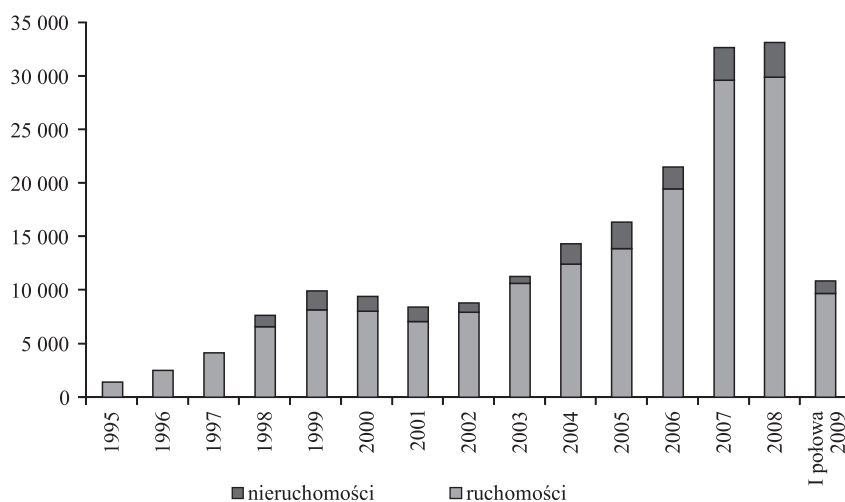
Branża leasingowa przeszła w ostatnich latach znaczną metamorfozę. W latach 2000-2002 leasing doczekał się regulacji prawnych, pojawiając się w prawie cywilnym, podatkowym i bilansowym. Stworzone ramy prawne uporządkowały rynek leasingu, głównie pod kątem dostawcy usług. Na ten okres przypada gwałtowna redukcja liczby firm leasingowych, głównie mniejszych, bez zapewnionego dostępu do źródeł kapitału. Obecnie liczba znaczących (wyspecjalizowanych) firm leasingowych to ok. 40 podmiotów, w większości zrzeszonych w Związku Polskiego Leasingu.

Leasing pojawił się w Polsce na początku lat 90. jako odpowiedź na rosnące potrzeby kapitałowe polskich przedsiębiorstw. Od tego czasu można zauważyć dwa okresy spadkowe w branży leasingowej, łączące się poniekąd z kryzysami gospodarczymi. Pierwsze załamanie nastąpiło w latach 2000-2002, kiedy to banki zaostrzyły gwałtownie kryteria finansowania firm leasingowych, co wynikało m.in. z sytuacji ogólnogospodarczej, choć również z chęci finansowania wyłącznie towarzystw leasingowych powiązanych kapitałowo z sektorem bankowym. Dodatkowo na ten trudny okres nałożyły się zmiany legislacyjne w obszarze leasingu, które, aczkolwiek oczekiwane, pozytywny skutek przyniosły dopiero w kolejnych latach, ponieważ regulacje odnosiły się tylko do nowo zawieranych umów leasingu.

Druga recesja w branży leasingowej rozpoczęła się w II połowie 2008 r. Kryzys na rynku finansowym nie ominął też tej formy finansowania, a jego „rozlanie się” na inne branże i regiony przełożyło się na pogarszającą się kondycję przedsiębiorstw. Aczkolwiek pozyskanie leasingu nie wiąże się z tak wysokimi wymaganiami w zakresie kondycji finansowej leasingobiorcy, jak to ma miejsce w wypadku kredytu bankowego, to towarzystwa leasingowe nie mogą pozwolić sobie na akceptowanie klientów całkiem złych, gdyż może to zachwiać ich płynnością finansową, do czego szczególnie łatwo może dojść podczas recesji gospodarczej. Czynniki te spowodowały, że ceny usług leasingu w 2009 r. znacznie poszły w górę w porównaniu z rokiem 2008, stosuje się ostrzejsze wymogi zaangażowania kapitału własnego, spadło też zaufanie do potencjalnych klientów.

W praktyce niemal niemożliwe jest podpisanie umowy bez wpłaty początkowej czy też przy wpłacie niewielkiej kwoty (standardowe minimum to ok. 10%)<sup>7</sup>.

Biorąc pod uwagę rekordowe wyniki branży leasingowej w ostatnich latach, prognozuje się, że w całym 2009 r. w leasing zostaną oddane przedmioty o wartości zaledwie 23,3 mld zł, co stanowi 29,3% spadek w porównaniu z rokiem 2008, kiedy wartość rynku wyniosła 32,93 mld zł<sup>8</sup>.



Rysunek 2. Rozwój leasingu w Polsce w latach 1995-2009 (mln zł)

Źródło: Związek Polskiego Leasingu, dostępne w Internecie: <http://www.leasing.org.pl>.

Analizując rynek leasingu pod kątem przedmiotowym, w I połowie 2009 r. widoczne jest silne zachwianie w obszarze ruchomości, gdzie zanotowano spadki rzędu 40% (tab. 1). Potwierdza to silną negatywną reakcję na kryzys, zwłaszcza wśród małych i średnich przedsiębiorstw. Spadki dotyczą wszystkich segmentów rynku. Przypomnijmy, że do wyhamowania całego rynku najbardziej przyczynił się sektor pojazdów ciężarowych. Branża transportowa jako pierwsza zareagowała na rozpoczętą już w II kwartale 2008 r. recesję gospodarczą w strefie euro. W dalszym ciągu najsilniej kurczy się właśnie ten sektor. W obu kwartałach 2009 r. spadki wartości wyleasingowanych pojazdów ciężarowych przekroczył 65%. Wprawdzie po II kwartale 2009 r. zauważa się pewne oznaki ożywienia,

<sup>7</sup> M. Jaworski, *Przedsiębiorstwom jest coraz trudniej o leasing i faktoring*, „Gazeta Prawna”, 3 czerwca 2009 r.

<sup>8</sup> M. Jaworski, *Rynek leasingu w całym 2009 roku skurczy się o 30 proc.*, „Gazeta Prawna”, 31 lipca 2009 r.



wynikające z faktu, że firmy zaczęły na nowo odbudowywać floty samochodowe, co przełożyło się na 2% wzrost liczby aut w wynajmie długoterminowym (w ramach samego leasingu operacyjnego – wzrost o 5,6%)<sup>9</sup>, jednak na pełne ożywienie w tym roku z pewnością nie można liczyć.

Relatywnie mniejsze spadki zanotował sektor maszyn i urządzeń oraz IT. Wynika to z większego zainteresowania firm leasingowych transakcjami o wyższej wartości jednostkowej. Wzrost średniej wartości transakcji dla obu tych segmentów wyniósł w I półroczu 21% w porównaniu do wartości z 2008 r. Dość odporny na kryzys (zwłaszcza w II połowie 2008 r.) okazał się również sektor leasingu nieruchomości. Trzeba jednak podkreślić, że ogólnie sytuacja branży leasingowej jest trudna, a notowane spadki przekraczają nawet spadek samych inwestycji w sektorze przedsiębiorstw<sup>10</sup>.

Tabela 1. Przedmiotowy podział rynku leasingu (mln zł)

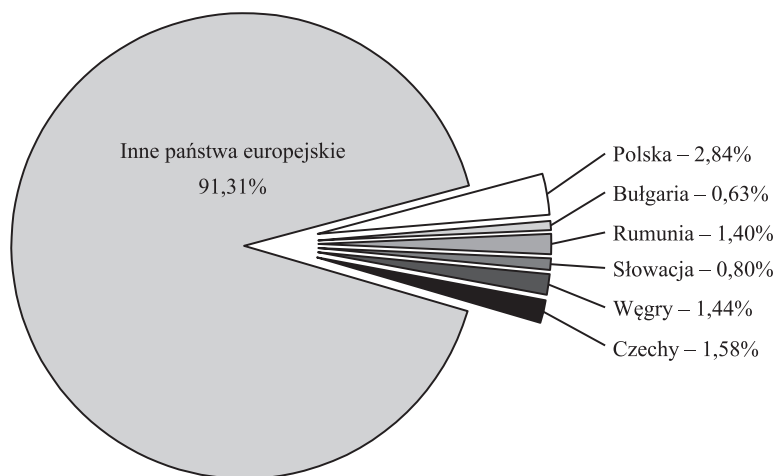
Przedmiot	I połowa 2009 r.	Udział (%)	2008	Udział (%)	2007	Udział (%)
Samochody osobowe	2770,5	25,1	8138,0	24,6	7311,8	22,4
Samochody ciężarowe	1450,7	13,2	7762,0	23,5	4283,7	13,1
Maszyny i urządzenia	5023,7	45,6	9780,0	29,6	8861,5	27,1
IT	235,5	2,1	538,0	1,6	476,5	1,5
Inne ruchomości	204,5	1,9	782,0	2,4	805,9	2,5
Nieruchomości	1355,0	12,3	3274,0	9,9	3050,3	9,3
Suma	11020,6	100,0	33065,0	100,0	32647,0	100,0

Źródło: Związek Polskiego Leasingu, dostępne w Internecie: <http://www.leasing.org.pl>.

Polski leasing prezentuje się na tle innych państw Europy Środkowej, porównywalnych pod względem rozwoju ekonomicznego, bardzo pozytywnie. Wprawdzie udział tego regionu w całej branży leasingowej w Europie to zaledwie ok. 9%, jednak Polska zajmuje tu pozycję lidera. Pozostałe państwa regionu mogą wykazać się znacznie słabszymi wynikami. Należy jednak wspomnieć, że wyniki polskiego leasingu odbiegają od wyników państw będących liderami europejskimi, jak: Niemcy (16,6% udziału w rynku), Wielka Brytania (15,2%) czy Włochy (12,7%). Kraje te mają jednak znacznie dłuższe doświadczenia w wykorzystaniu leasingu i bardziej rozwinięty rynek kapitałowy niż Polska, stąd nie powinno się ich bezpośrednio porównywać.

<sup>9</sup> M. Jaworski, *O 48 proc. skurczył się rynek leasingu pojazdów*, „Gazeta Prawna”, 4 sierpnia 2009 r.

<sup>10</sup> Dane Związku Polskiego Leasingu, dostępne w Internecie: <http://www.leasing.org.pl>.



Rysunek 3. Udział wybranych państw w rynku leasingu w Europie w 2008 r. (mln euro)

Źródło: LEASEUROPE, dostępne w Internecie: <http://www.leaseurope.org>.

Rozwój poszczególnych firm leasingowych wygląda podobnie jak rozwój całej branży leasingowej. Działalność przedsiębiorstw finansowych wymaga wieloletniego gromadzenia kapitałów, przez co najbardziej znaczące firmy to te o długiej historii działalności. Na rozwój firm znacząco wpływa też otoczenie rynkowe. Funkcjonowanie na dynamicznie rozwijających się rynkach daje szansę osiągnięcia tempa rozwoju, które trudno byłoby uzyskać na rynkach w pełni ustabilizowanych.

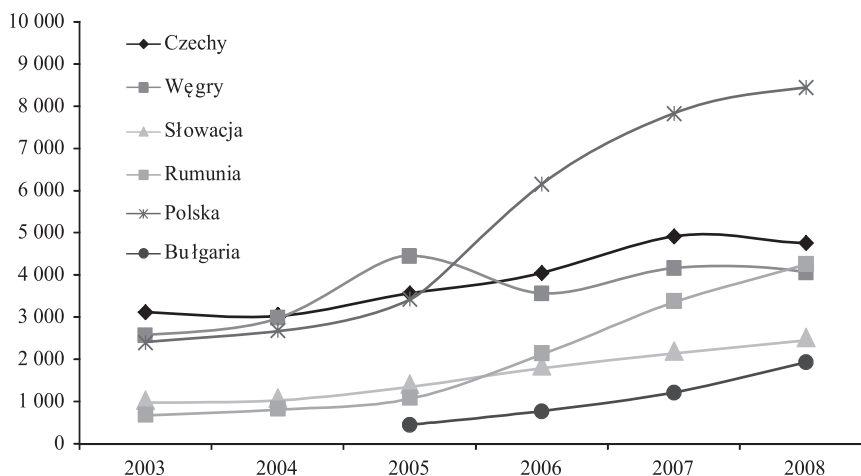
Wśród potentatów leasingowych dominują w Europie firmy włoskie, francuskie i niemieckie. Oczywiście chodzi tu o „spółki-matki”, gdyż firmy dominujące tworzą zazwyczaj spółki uzależnione w wielu innych krajach. Należy zauważyć, że wśród leasingodawców największa firma z regionu Europy Środkowej znalazła się dopiero na 46 pozycji i jest to właśnie firma z rodowodem polskim, choć obecnie, w wyniku procesów konsolidacyjnych w sektorze finansowym, wchodzi w skład francuskiej Credit Agricole (tab. 2).

Analizując rozwój leasingu ruchomości, dostrzec można wyraźnie rosnącą pozycję polskiej branży leasingowej w regionie. Począwszy od 2005 r., leasing ruchomości rozwija się w Polsce znacznie bardziej dynamicznie niż w pozostałych omawianych krajach. Kilkudziesięcioprocentowe wzrosty roczne widoczne są zwłaszcza w latach 2005-2007. Tak dynamicznym rozwojem branży mogła się w Europie Środkowej pochwalić jedynie Rumunia, choć skala obrotów była tam niemal dwukrotnie niższa.

Tabela 2. Wybrane pozycje rankingu firm leasingowych w Europie w 2007 r.  
(obroty w mln zł)

Pozycja w rankingu	Nazwa firmy	Kraj pochodzenia	Obroty (mln euro)
1.	UniCredit Group	Włochy	14 889
2.	BNP PARIBAS Equipment Solutions (BNP PARIBAS Lease Group including Arius and Artegy) & Arval	Francja	12 614
3.	SG Equipment Finance	Francja	10 052
46.	Europejski Fundusz Leasingowy SA	Polska	1 040
51.	CIB Leasing Group	Węgry	835
56.	BRE-Leasing Sp. z o.o.	Polska	771
57.	ÈSOB Leasing	Czechy	738
68.	Millennium Leasing	Polska	567
75.	BCR LEASING IFN SA	Rumunia	399

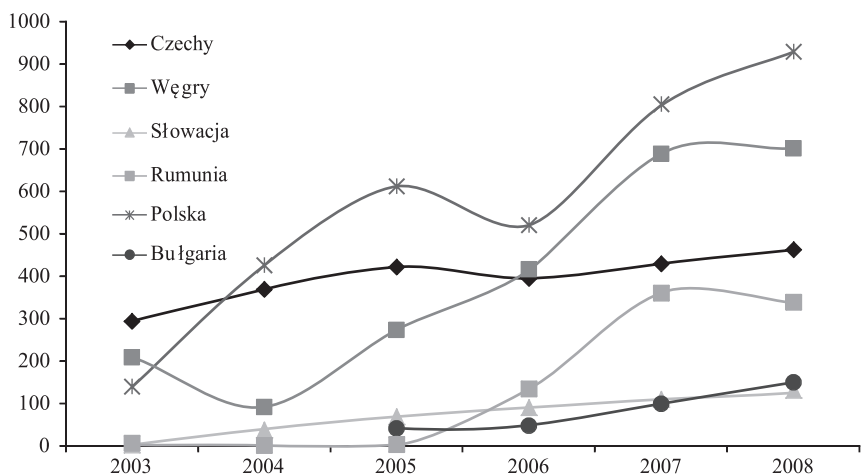
Źródło: LEASEUROPE, dostępne w Internecie: <http://www.leaseurope.org>.



Rysunek 4. Rozwój rynków leasingu ruchomości w wybranych krajach Europy Środkowej (mln euro)

Źródło: LEASEUROPE, dostępne w Internecie: <http://www.leaseurope.org>.

Nieco inaczej kształtuje się obraz leasingu nieruchomości w Europie Środkowej. Wprawdzie i w tym wypadku polska branża leasingowa osiągnęła największe obroty, jednak różnica pomiędzy nami a kolejnymi w rankingu Węgrami nie jest już tak znacząca jak w wypadku ruchomości. Trzeba jednak zauważyć, że



Rysunek 5. Rozwój rynków leasingu nieruchomości w wybranych krajach Europy Środkowej (mln euro)

Źródło: LEASEEUROPE, dostępne w Internecie: <http://www.leaseurope.org>.

obecny kryzys gospodarczy, dotykający Węgry w większym stopniu niż Polskę, może szybko pogłębić tę różnicę.

Powyższe dane wskazują, że branża leasingowa w Polsce rozwija się intensywnie w porównaniu z innymi państwami regionu. Oczywiście charakteryzując jej rozwój, można rozszerzyć analizę o dodatkowe aspekty, jak np. wartość leasingu przypadającą na 1 mieszkańca czy na 1 przedsiębiorstwo w poszczególnych krajach, które różnią się przecież znacznie wielkością i zaludnieniem. Dalszą analizą można objąć również chociażby kapitalizację przedsiębiorstw leasingowych czy zależność rozwoju branży od uregulowań prawnych. Jest to zatem temat wielowątkowy, a w niniejszym artykule zostały przedstawione tylko wybrane aspekty.

#### 4. Zakończenie

Branża leasingowa stanowi coraz ważniejszą część rodzimego sektora finansowego. Polscy przedsiębiorcy nauczyli się już wykorzystywać to źródło finansowania inwestycji, a wprowadzone uregulowania prawne dają stabilne podstawy budowania kontraktów leasingowych dla obu stron, tj. finansującego i korzystającego. Powoduje to, że leasing będzie się z pewnością dalej rozwijać, co nie zmienia faktu, że branża leasingowa, tak silnie powiązana z jednej strony z rynkiem finansowym, a z drugiej – z sektorem przedsiębiorstw, będzie reagowała na

fluktuacje koniunktury gospodarczej. W 2008 r., mimo że był najlepszym w dotychczasowej historii polskiego rynku leasingu, pojawiły się już wyraźne sygnały spadku jego dynamiki, związane z kryzysem w światowej gospodarce. Słabnące tempo nakładów inwestycyjnych w polskiej gospodarce będzie miało wpływ także na wyniki branży leasingowej w 2009, a być może i w 2010 r. Ożywienie gospodarcze, którego oczekują wszystkie państwa europejskie, przyniesie z pewnością również poprawę obrotów leasingowych. Dodatkowo pozytywnym impulsem dla rynku leasingu powinny być projekty inwestycyjne współfinansowane funduszami unijnymi.

Pomimo pewnych krótkookresowych ograniczeń, wynikających z wpływu kryzysu gospodarczego, należy podkreślić, że polska branża leasingowa jest niezaprzeczalnie liderem wśród analogicznych rynków Europy Środkowej, a ostatnie lata ustabilizowały i poprawiły jeszcze jej pozycję.

## Literatura

- Białkowska J., *Do rat leasingowych dołożą fundusze europejskie*, „Gazeta Podatkowa”, 1 grudnia 2008 r.
- Filipiak B., *Strategie finansowe jednostek samorządu terytorialnego*, PWE, Warszawa 2008.
- Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. oraz prognoz koniunktury na III kw. 2009*, NBP, Warszawa 2009, dostępne na stronie: [www.nbp.gov.pl](http://www.nbp.gov.pl).
- Jaworski M., *O 48 proc. skurczył się rynek leasingu pojazdów*, „Gazeta Prawna”, 4 sierpnia 2009 r.
- Jaworski M., *Przedsiębiorstwom jest coraz trudniej o leasing i faktoring*, „Gazeta Prawna”, 3 czerwca 2009 r.
- Jaworski M., *Rynek leasingu w całym 2009 roku skurczy się o 30 proc.*, „Gazeta Prawna”, 31 lipca 2009 r.
- Markowski A.S., Kośmider M., *Przewodnik po leasingu w Polsce*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2004.
- Okreglicka M., *Leasing. Aspekty prawne, ekonomiczne i organizacyjne*, Difin, Warszawa 2004.
- Strona internetowa GUS: <http://www.stat.gov.pl>.
- Strona internetowa LEASEEUROPE: <http://www.leaseurope.org>.
- Strona internetowa Związku Polskiego Leasingu: <http://www.leasing.org.pl>.



**Sylwia Talar**

Akademia Ekonomiczna w Katowicach

## **Międzynarodowe powiązania handlowe polskiego przemysłu po dwudziestu latach transformacji**

***Streszczenie.** Trwała tendencja do zacieśniania powiązań gospodarczych pomiędzy przedsiębiorstwami na całym świecie determinuje zachowania wszystkich pozostałych podmiotów chcących utrzymać swoją pozycję konkurencyjną, w tym także polskich przedsiębiorstw przemysłowych. Podstawową formą międzynarodowej współpracy gospodarczej jest wymiana handlowa, która prowadzi do internacjonalizacji podmiotów w niej uczestniczących. Celem opracowania jest ocena stopnia integracji polskiego przemysłu z systemem gospodarki światowej w sferze międzynarodowych powiązań handlowych po blisko dwudziestu latach transformacji. Przedmiotem szczegółowych badań jest stopień intensywności eksportowej przedsiębiorstw, importochłonności produkcji przemysłowej oraz powiązań produkcyjno-handlowych w postaci offshoringu w 2008 r.*

### **1. Wstęp**

Najistotniejszą cechą współczesnej gospodarki są szerokie międzynarodowe powiązania podmiotów na różnym szczeblu – od mikro- po makroekonomiczny. Intensyfikacja tych powiązań jest ściśle związana z postępującymi procesami globalizacji. Choć globalizacja nie jest zjawiskiem nowym, to jej obecne tempo i skala są bezprecedensowe. Do kluczowych czynników determinujących tak szybki postęp globalizacji zalicza się:

– rewolucję technologiczną – szczególnie rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych (sektor ICT),

– rewolucję polityczną – rozumianą jako upadek systemu socjalistycznego i otwarcie krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz włączenie tego regionu w system gospodarki światowej,

– zmiany w sferze instytucjonalnej – polegające na liberalizacji i deregulacji zarówno na szczeblu narodowym, jak i międzynarodowym (działalność takich organizacji międzynarodowych, jak: WTO, MFW i OECD).

Polska, inicjując proces transformacji systemowej, który następnie stał się udziałem innych krajów naszego regionu, odegrała bardzo ważną rolę w rozwoju procesów globalizacji od początku lat 90. Transformacja polskiej gospodarki i towarzyszące jej otwarcie na świat stanowi ogromną szansę nadrobienia wieloletnich zaległości rozwojowych i zarazem wyzwanie sprostania bardzo silnej konkurencji międzynarodowej.

Skutkiem obecnych procesów globalizacji i związanego z nimi wzrostu konkurencji, zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym, jest także rozwój nowych form współpracy międzynarodowej. Postępujący międzynarodowy podział procesu produkcyjnego, w którym poszczególne etapy produkcji zlokalizowane są w różnych krajach, prowadzi do optymalizacji tego procesu w skali globalnej. W konsekwencji następuje rozwój międzynarodowych powiązań produkcyjnych i globalizacja łańcucha wartości. Pomimo rozwoju wielu nowych form międzynarodowych powiązań gospodarczych oraz stale rosnącej migracji i transferu technologii handel nadal pozostaje kluczowym czynnikiem międzynarodowej integracji gospodarczej. Wymiana handlowa stanowi najstarszą formę umiędzynarodowienia działalności gospodarczej i w ujęciu ilościowym ciągle też pozostaje najbardziej rozpowszechnioną formą integracji z gospodarką światową.

Trwający dwadzieścia lat proces otwierania polskiej gospodarki i integracji jej z systemem światowym oraz Unią Europejską powinien przynieść już wyraźne efekty w zakresie międzynarodowej wymiany handlowej. Najszybciej i w największym stopniu otwarty na konkurencję zagraniczną (chodzi tutaj o eliminację protekcji handlowej) został polski przemysł. Ponadto specyfika tego sektora gospodarki, wpływająca na wysoką skłonność do tworzenia międzynarodowych powiązań, oraz jego istotna rola w rozwoju sektora usług oraz całej gospodarki skłania do szczególnego zainteresowania jego wynikami w procesie otwierania i umiędzynarodawiania polskiej gospodarki<sup>1</sup>. Stąd też rodzi się pyta-

---

<sup>1</sup> Sektor przemysłu, pomimo zachodzących procesów dezindustrializacji i tworzenia gospodarki opartej na wiedzy, ciągle uważany jest – także w krajach rozwiniętych – za najważniejszy z punktu widzenia postępu technicznego, konkurencyjności i rozwoju całej gospodarki. Mogą o tym świadczyć m.in. słowa premiera Wielkiej Brytanii Gordona Browna: „dla tego rządu przemysł nie tylko jest, ale pozostanie i zawsze będzie kluczowy dla sukcesu brytyjskiej gospodarki [...]”. Por. *Manufacturing: New Challenges, New Opportunities*, Department for Business Enterprise & Regulatory Reform, Department for Innovation, Universities & Skills, September 2008, dostępne w Internecie: <http://www.berr.gov.uk/whatwedo/sectors/manufacturing/strategyreview2008/page45271.html> (dostęp: 15 sierpnia 2009 r.).



nie o stopień zaangażowania polskiego przemysłu w te najważniejsze obszary współpracy i wymiany międzynarodowej, ich znaczenie dla rozwoju tego sektora, zakres jego umiędzynarodowienia i handlowego zintegrowania z rynkiem światowym oraz skalę uzależnienia produkcji krajowej od importu. Niniejsza analiza ma na celu znalezienie odpowiedzi na te podstawowe pytania powstające w związku z włączaniem polskiej gospodarki w system światowy. W szczególności badaniem objęto stopień powiązań eksportowych i importowych polskiego przemysłu, poziom importochłonności oraz skalę zaangażowania polskich przedsiębiorstw przemysłowych w offshoring. Do analizy wybrano kilka wskaźników, które w opracowaniach OECD zaliczane są do mierników procesów globalizacji, mierzących stopień integracji z gospodarką światową. Część z tych wskaźników została nieco zmodyfikowana ze względu na brak dostępności wszystkich potrzebnych do ich obliczeń danych statystycznych.

Badania prowadzone są na podstawie danych statystycznych GUS pochodzących z formularza F-01, na poziomie agregacji sekcji, działów i grup według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD). Źródło danych statystycznych, jak też użyta klasyfikacja, zostały zdeterminowane zakresem badań, w których wymagane są porównywalne dane, dotyczące m.in. eksportu, importu, jak i produkcji. Przemysł, będący przedmiotem analizy, GUS definiuje jako sekcje C (górnictwo i kopalnictwo), D (przetwórstwo przemysłowe) i E (wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę) według nomenklatury PKD. Badania obejmują rok 2008, dla którego dostępne są najnowsze dane statystyczne.

## 2. Metody badań międzynarodowych powiązań handlowych

Wskaźniki dotyczące międzynarodowych powiązań handlowych mogą być konstruowane na poziomie całej gospodarki, ale także jej poszczególnych sektorów, branż, firm i produktów. W zakresie pomiaru stopnia umiędzynarodowienia przemysłu nie istnieje żaden pojedynczy, idealny wskaźnik, który w odpowiedni sposób ujmowałby znaczenie sektora międzynarodowego dla danego przemysłu i jego zmiany w czasie<sup>2</sup>. Jednym z podstawowych i zarazem najważniejszych mierników międzynarodowych powiązań handlowych danej branży gospodarki jest stopa eksportu, określana często m.in. jako intensywność eksportu czy wskaźnik proeksportowej orientacji (specjalizacji)<sup>3</sup>. Wskaźnik ten stanowi relację eksportu do produkcji

<sup>2</sup> Por. J. Campa, L.S. Goldberg, *The evolving external orientation of manufacturing industries: Evidence from four countries*, „Economic Policy Review” 1997, nr 2, s. 53.

<sup>3</sup> Por. m.in. A. Zielińska-Głębocka, *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000, s. 69-71, K. Marczewski, *Foreign trade, industrial growth and structural changes in Poland*, FTIRI, „Discussion Papers” 1999, nr 75, s. 8-16.

badanej gałęzi. W jego kalkulacji należy wziąć pod uwagę fakt, że dane dotyczące eksportu i produkcji muszą być zagregowane według tej samej klasyfikacji. W interpretacji stopy eksportu przyjmuje się, że im większa część krajowej produkcji jest eksportowana, tym większy jest stopień internacjonalizacji badanej branży bądź sektora (gospodarki). W szczególności wskaźnik ten mówi o stopniu uzależnienia krajowego przemysłu od rynków zagranicznych oraz o jego handlowej orientacji, ale nie uwzględnia on w ogóle importu<sup>4</sup>. W związku z tym alternatywnym miernikiem stopnia integracji handlowej jest relacja średniej z sumy eksportu i importu do wartości PKB (produkcji). Pełniejszy obraz powiązań handlowych pozwala jednak uzyskać analiza stopy eksportu wraz ze stopą importu.

Innym wskaźnikiem oceny stopnia umiędzynarodowienia krajowego przemysłu i jego handlowych zależności jest penetracja importowa, wskazująca na stopień zaspokojenia popytu wewnętrznego przez import. Stanowi ona udział importu w konsumpcji rzeczywistej (określonej jako produkcja minus eksport plus import)<sup>5</sup>. Penetracja importowa wraz ze stopą eksportu wykorzystywana jest do pomiaru stopnia wystawienia produkcji na konkurencję międzynarodową. Syntetyczny współczynnik intensywności wyeksponowania na konkurencję zagraniczną ma postać<sup>6</sup>:

$$E = \frac{Ex}{Q} + \left(1 - \frac{Ex}{Q}\right) \cdot \frac{Im}{Q - Ex + Im},$$

gdzie:  $Q$  – produkcja,  $Ex$  – eksport,  $Im$  – import.

Jego konstrukcja opiera się na założeniu, iż wyeksportowana część produkcji jest w 100% wystawiona na konkurencję międzynarodową, natomiast ta część produkcji, która jest sprzedana na rynku wewnętrznym, jest wystawiona na konkurencję w takim samym stopniu, w jakim rynek jest penetrowany przez import.

Alternatywnym do wymiany handlowej sposobem dotarcia z produktami do rynku innego kraju są zagraniczne inwestycje bezpośrednie, które także traktowane są jako konkurencja zagraniczna dla firm kierowanych przez kapitał krajowy. W związku z tym wymieniony wyżej wskaźnik penetracji importowej może zostać rozszerzony i przybrać postać wskaźnika penetracji zagranicznej. Mierzy on udział produkcji przedsiębiorstw zagranicznych sprzedawanej na rynku krajowym oraz importu w konsumpcji krajowej<sup>7</sup>:

<sup>4</sup> *Measuring Globalisation. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators*, OECD, Paris 2005, s. 26, 177, 181.

<sup>5</sup> Por. np. J. Coppel, M. Durand, *Trends in market openness*, OECD, „Economic Department Working Papers” 1999, nr 221, s. 10-18; G. Cameran, J. Proudman, S. Redding, *Openness and its Association with Productivity Growth in UK Manufacturing Industry*, Bank of England, London 1999, s. 14-15.

<sup>6</sup> T. Hatzichronoglou, *Globalisation and competitiveness: Relevant indicators*, OECD STI, „Working Papers” 1996, nr 5, s. 41.

<sup>7</sup> *Measuring...*, wyd. cyt., s. 183.

$$P = \frac{Q_{KZ} - Ex_{KZ} + Im}{Q - Ex + Im},$$

gdzie:  $Q_{KZ}$  – produkcja podmiotów z kapitałem zagranicznym,  $Ex_{KZ}$  – eksport podmiotów z kapitałem zagranicznym,  $Im$  – import.

Zwykle występuje pewna symetria pomiędzy wystawieniem krajowej produkcji na rynki zagraniczne a obecnością konkurencji zagranicznej na rynku krajowym. Wynika to z powiązań pomiędzy eksportem i importem. Eksport danej branży często powiązany jest, w mniejszym lub większym zakresie, z importem dóbr zaopatrzeniowych. Nie potwierdzono natomiast podobnych zależności importu od eksportu. W ocenie międzynarodowych powiązań handlowych przemysłu istotne znaczenie ma zatem także wskaźnik importochłonności produkcji, stanowiący relację importu na cele produkcyjne do wielkości produkcji. Zależność ta wskazuje na stopień bezpośredniego uzależnienia produkcji krajowej od wymiany z zagranicą oraz w pewnym stopniu umiędzynarodowienia samego procesu produkcyjnego. Dodatkowym wskaźnikiem informującym o znaczeniu importu zaopatrzeniowego jest relacja tego rodzaju importu do importu ogółem.

### 3. Międzynarodowe powiązania handlowe oparte na powiązaniach produkcyjnych

Dynamiczny rozwój handlu światowego w ostatnim okresie jest związany do pewnego stopnia z intensyfikacją powiązań między producentami na zasadzie subcontractingu. Nie jest to całkiem nowa forma handlu zagranicznego, ale obecnie stała się bardzo popularna i tym samym ma duży wpływ na intensyfikację wymiany. Międzynarodowy subcontracting rozumiany jest jako umowa z odrębną firmą zagraniczną na wykonanie określonego etapu cyklu produkcyjnego lub świadczenia określonych usług, składających się na wytworzenie przez firmę zlecającą dobra finalnego<sup>8</sup>. Subcontracting zasadniczo opiera się na trwałych relacjach między podmiotami, jednak może też mieć charakter jednorazowy czy okazjonalny.

Rozwój tego rodzaju powiązań produkcyjno-handlowych jest, z jednej strony, konsekwencją ciągle narastającej konkurencji międzynarodowej, która wymaga poprawy jakości i obniżania kosztów poprzez coraz większą specjalizację i standaryzację podmiotów produkcyjnych, a z drugiej – konieczność zaspokajania popytu na coraz bardziej zróżnicowane dobra. Tradycyjny międzynarodowy podział pracy, który stanowi podstawę specjalizacji i handlu światowego, zastę-

<sup>8</sup> Tamże, s. 206.

powany jest przez międzynarodowy podział procesu produkcyjnego, ale już nie tylko w postaci zagranicznych inwestycji bezpośrednich, lecz również zlecenia zewnętrznym zagranicznym podmiotom produkcji określonych dóbr i/lub usług. W obu wypadkach ma miejsce delokalizacja produkcji, ale w literaturze przedmiotu brak jest jednoznacznych i powszechnie przyjętych definicji tych procesów. Konceptualizacja terminologii obejmuje dwie kwestie: po pierwsze – wymiar geograficzny delokalizacji produkcji (czy ma ona miejsce w ramach jednego kraju, czy dokonywana jest za granicę), po drugie – własność środków produkcji i kontrola nad procesem produkcji (czy dotyczy odrębnej, niezależnej firmy, czy pozostaje w ramach jednego przedsiębiorstwa).

W kontekście nasilających się procesów globalizacji i związanego z nimi podziału procesu produkcyjnego w literaturze często wymieniane jest pojęcie offshoringu i outsourcingu. Do outsourcingu zalicza się generalnie zlecenie produkcji towarów, półproduktów lub świadczenia usług przedsiębiorstwu zagranicznym niepowiązanym kapitałowo, natomiast offshoring rozumiany jest jako przesunięcie części procesu produkcyjnego do zagranicznej filii tego samego przedsiębiorstwa<sup>9</sup>. Występuje także pojęcie offshore outsourcing, które rozumiane jest jako korzystanie z zasobów zewnętrznej firmy w innym kraju w celu realizacji wybranych funkcji produkcji<sup>10</sup>. W tym znaczeniu outsourcing stanowi alternatywne do zagranicznych inwestycji bezpośrednich rozwiązanie. Odmienne podejście prezentowane jest w opracowaniach OECD, gdzie outsourcing rozumiany jest jako zakup półproduktów i usług w zewnętrznych firmach i dzielony na krajowy (*domestic*) i międzynarodowy (*international*), a transakcje zawierane w ramach różnych oddziałów jednego przedsiębiorstwa kwalifikowane są jako insourcing, które także mogą mieć zasięg wewnątrz krajowy (i wówczas stanowią wewnętrzne zaopatrzenie) lub wymiar międzynarodowy (*international insourcing*). W tym ujęciu do offshoringu zalicza się wszystkie transakcje o charakterze międzynarodowym, tzn. zarówno międzynarodowy outsourcing, jak i insourcing<sup>11</sup>. Podstawę offshore outsourcingu stanowi wspomniany wcześniej międzynarodowy subcontracting.

Międzynarodowa fragmentaryzacja procesu produkcyjnego generuje zatem handel podzespołami, półproduktami i elementami do wyrobów gotowych, stano-

<sup>9</sup> Por. K. Rybiński, *Outsourcing i offshoring usług. Siatka pojęć, trendy i bariery rozwojowe*, w: *Globalizacja usług. Outsourcing, offshoring i shared services centers*, red. A. Szymaniak, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 170-171; M. Radło, *Offshoring i outsourcing w Unii Europejskiej a wzrost gospodarczy i zatrudnienie*, w: tamże, s. 219-220.

<sup>10</sup> Y. Li, Y. Liu, M. Li, H. Wu, *Transformational offshore outsourcing: Empirical evidence from alliances in China*, „Journal of Operational Management” 2008, nr 2, s. 258, za: M. Szuster, *Offshoring produkcji*, w: *Procesy globalizacji*, red. J. Rymarczyk, B. Skulska, W. Michalczyk, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2008, s. 462-463.

<sup>11</sup> *Staying Competitive in the Global Economy. Moving Up the Value Chain*, OECD, Paris 2007; *Staying Competitive in the Global Economy. Compendium of Studies on Global Value Chains*, OECD, Paris 2008, s. 48-49.

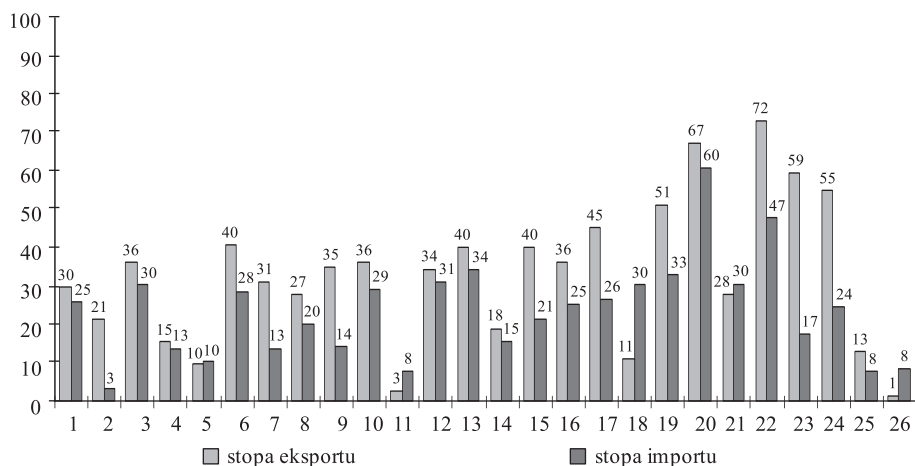
wiąc też przesłankę rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego (*intra-industry*), który przejawia się równoczesnym importem i eksportem dóbr wytwarzanych przez tę samą gałąź przemysłu. Ze względu na fakt, iż taki podział procesu produkcyjnego dokonywany był najczęściej w ramach korporacji międzynarodowych, prowadził on do rozwoju tzw. wymiany wewnątrzkorporacyjnej (*intra-firm*), którą niektórzy ekonomiści łączą z handlem wewnątrzgałęziowym<sup>12</sup>. Mimo iż oba rodzaje wymiany są efektem międzynarodowego podziału procesu produkcyjnego, to nie można ich utożsamiać. Dokonująca się w ramach tego podziału specjalizacja o charakterze pionowym z całą pewnością implikuje handel wewnątrzkorporacyjny, ale komponenty będące jej przedmiotem różnią się znacznie i to, czy zostaną zaklasyfikowane do tej samej gałęzi (grupy produktów), w dużym stopniu zależy też od przyjętego stopnia agregacji stosowanej klasyfikacji przemysłu. Zatem handel wewnątrzkorporacyjny nie jest tożsamy z handlem wewnątrzgałęziowym, który dotyczy produktów będących substytutami. Identyfikacja i pomiar rzeczywistego handlu wewnątrzgałęziowego i wewnątrzkorporacyjnego są bardzo trudne ze względu na ograniczoną dostępność odpowiednich danych. Ponadto, jak wcześniej zaznaczono, międzynarodowy podział procesu produkcyjnego prowadzi obecnie nie tylko do wymiany wewnątrzgałęziowej i wewnątrzkorporacyjnej, ale również tworzy warunki do handlu między firmami będącymi odrębnymi podmiotami oraz handlu towarami i półproduktami z różnych gałęzi przemysłu. W związku z powyższym do pomiaru stopnia zaangażowania przedsiębiorstw w międzynarodowy podział procesu produkcyjnego i wiążących się z nim powiązań handlowych przyjęto wskaźnik outsourcingu zaproponowany przez Feenstrę i Hansona, który stanowi udział importu zaopatrzeniowego (materiałów i usług) w ogólnych zakupach materiałów do produkcji z wyjątkiem zużycia energii<sup>13</sup>. Zgodnie z terminologią stosowaną w opracowaniach OECD wskaźnik ten w rzeczywistości mierzy nie tyle outsourcing, co offshoring.

#### **4. Stopień międzynarodowych powiązań handlowych polskiego przemysłu**

W celu analizy stopnia międzynarodowych powiązań handlowych polskiego przemysłu wybrano miernik intensywności eksportu i stopy importu. Są to podstawowe wskaźniki roli handlu zagranicznego, które już wcześniej zostały przedstawione. Wyniki obliczeń tych dwóch wskaźników na poziomie sekcji i działów polskiego przemysłu przedstawiono na rys. 1.

<sup>12</sup> Szerzej w: *Measuring...*, wyd. cyt., s. 197.

<sup>13</sup> R. Feenstra, G. Hanson, *Globalization, outsourcing and wage inequality*, „NBER Working Paper” 1996, nr 5424, s. 3-4.



Rys. 1. Stopa eksportu i importu polskiego przemysłu według sekcji i działów PKD w 2008 r. (%)

Objaśnienia:

1 – Przemysł ogółem; 2 – Górnictwo i kopalnictwo (C); 3 – Przetwórstwo przemysłowe (D); 4 – Artykuły spożywcze i napoje (15); 5 – Wyroby tytoniowe (16); 6 – Włókiennictwo (17); 7 – Odzież i wyroby futrzarskie (18); 8 – Skóry wyprawione i wyroby z nich (19); 9 – Drewno i wyroby z drewna oraz korka (oprócz mebli) (20); 10 – Masa włóknista, papier oraz wyroby z papieru (21); 11 – Wydawnictwo, poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji (22); 12 – Wyroby chemiczne (24); 13 – Wyroby gumowe i z tworzyw sztucznych (25); 14 – Wyroby z surowców niemetalicznych pozostałych (26); 15 – Metale (27); 16 – Metalowe wyroby gotowe z wyjątkiem maszyn i urządzeń (28); 17 – Maszyny i urządzenia gdzie indziej niesklasyfikowane (29); 18 – Maszyny biurowe i komputery (30); 19 – Maszyny i aparatura elektryczna gdzie indziej niesklasyfikowana (31); 20 – Sprzęt i urządzenia radiowe, telewizyjne i telekomunikacyjne (32); 21 – Instrumenty medyczne, precyzyjne i optyczne, zegary i zegarki (33); 22 – Pojazdy mechaniczne, przyczepy i naczepy (34); 23 – Pozostały sprzęt transportowy (35); 24 – Meble, działalność produkcyjna gdzie indziej niesklasyfikowana (36); 25 – Zagospodarowanie odpadów (37); 26 – Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę (E)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, F-01.

Polski przemysł ogółem w 2008 r. 30% swojej produkcji sprzedawał za granicę. Natomiast wartość całego importu stanowiła 25% jego produkcji. Poziom analizowanych wskaźników jest odpowiednio wyższy dla sekcji przetwórstwa przemysłowego, gdyż zarówno Górnictwo (C), jak i Energia elektryczna (E) charakteryzują się bardzo słabymi powiązaniem handlowymi. Jedynie stopa eksportu w sekcji górnictwa nie odbiega tak znacząco od średniej. Wyższa wartość stopy eksportu niż importu polskiego przemysłu wykazuje na silniejszą jego zależność od eksportu aniżeli importu. Jednak w obu wypadkach nie są to wysokie wartości i świadczą o generalnie niezbyt silnych powiązaniach handlowych oraz przeważającej jeszcze orientacji wewnętrznej polskiego przemysłu. Bardziej szczegółowa analiza na poziomie działów PKD wskazuje natomiast na znaczne już zróżnicowanie

wanie wartości badanych wskaźników i silne uzależnienie od handlu zagranicznego niektórych branż.

Do najbardziej umiędzynarodowionych oraz powiązanych handlowo z rynkami zagranicznymi, a tym samym konkurencyjnych działów polskiego przemysłu należy zaliczyć następujące: Sprzęt i urządzenia radiowe, telewizyjne i telekomunikacyjne (32); Pojazdy mechaniczne, przyczepy i naczepy (34); Maszyny i aparatura elektryczna gdzie indziej niesklasyfikowana (31); Meble, działalność produkcyjna gdzie indziej niesklasyfikowana (36) oraz Pozostały sprzęt transportowy (35). W wymienionych działach zanotowano najwyższe wartości stopy eksportu, którym towarzyszyły równocześnie najwyższe (tak jak w dziale 32 i 34) lub relatywnie wysokie relacje importu do produkcji. Z drugiej strony, można wymienić także kilka działów, które charakteryzują się bardzo niskimi wartościami obu wskaźników. Należą do nich: Wydawnictwo, poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji (22); Zagospodarowanie odpadów (37); Wyroby tytoniowe (16); Artykuły spożywcze i napoje (15) oraz Wyroby z surowców

Tabela 1. Grupy PKD polskiego przemysłu o najwyższym poziomie stopy eksportu i importu w 2008 roku (%)

Kod	Grupa PKD	Stopa eksportu	Stopa importu
<b>Grupy o wysokim poziomie stopy eksportu i stopy importu</b>			
341	Pojazdy mechaniczne	80,9	49,2
323	Odbiorniki telewizyjne i radiowe, urządzenia do rejestracji i odtwarzania dźwięku i obrazu	70,9	64,6
322	Nadajniki telewizyjne i radiowe oraz aparaty dla telefonii i telegrafii przewodowej	68,5	49,4
297	Sprzęt gospodarstwa domowego gdzie indziej niesklasyfikowany	67,2	43,1
343	Części i akcesoria do pojazdów mechanicznych i ich silników	62,3	45,9
316	Pozostały sprzęt elektryczny gdzie indziej niesklasyfikowany	60,9	39,6
<b>Grupy o wysokim poziomie tylko stopy eksportu</b>			
351	Statki i łodzie	73,3	12,6
353	Statki powietrzne i kosmiczne	62,4	30,3
<b>Grupy o wysokim poziomie tylko stopy importu</b>			
321	Lampy elektronowe i inne elementy elektroniczne	31,0	50,6
244	Wyroby farmaceutyczne	25,4	44,8

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS, F-01.

niemetalicznych pozostałych (26). Te dziedziny polskiego przemysłu ciągle pozostają relatywnie zamknięte i uzależnione od czynników wewnętrznych. Poza wymienionymi wyżej działaniami na szczególną uwagę zasługują także Maszyny biurowe i komputery (30), gdyż jest to jedyny przypadek, gdzie udział importu znacząco przewyższa udział eksportu w produkcji. Może to świadczyć o niskiej międzynarodowej konkurencyjności tej branży.

Analizę stopnia powiązań handlowych polskiego przemysłu przeprowadzono także na poziomie grup PKD. Zestawienie w tabeli 1 prezentuje wybrane grupy o największych poziomach stopy eksportu i stopy importu.

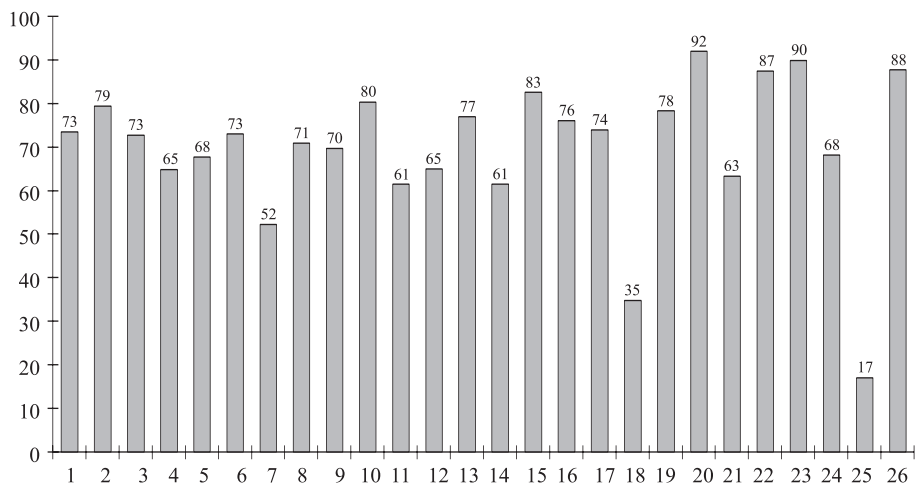
Wymienione w pierwszej części tabeli sześć grup polskiego przemysłu przetwórczego charakteryzuje najwyższy stopień umiędzynarodowienia, a wymiana handlowa z zagranicą stanowi najważniejszy czynnik determinujący ich działalność. Zdecydowanie najsilniejsze międzynarodowe powiązania charakteryzują grupę Pojazdy mechaniczne, gdzie udział eksportu w produkcji przekroczył 80%, a stopa importu wyniosła blisko 50%. Nie we wszystkich grupach wysokiej intensywności eksportu towarzyszył odpowiednio wysoki udział importu i na odwrót. W zależności od tego, który rodzaj obrotów handlowych odgrywa ważniejszą rolę, można wskazać grupy wyraźnie silniej uzależnione od eksportu niż importu i są to dwie kolejne grupy wymienione w tabeli 1 oraz grupy, w których to import odgrywa zdecydowanie ważniejszą rolę. Pomimo iż polskie przedsiębiorstwa przemysłowe w przeważającej skali pozostają silniej uzależnione od eksportu niż importu, to są takie dziedziny, w których to import odgrywa ważniejszą rolę.

## 5. Importochłonność produkcji polskiego przemysłu

W niniejszej analizie międzynarodowych powiązań handlowych i umiędzynarodowienia polskiego przemysłu trudno jest zastosować wskaźnik penetracji importowej we wcześniej przedstawionej formie. Problemy z tym związane wynikają z nomenklatury, według której klasyfikowane są dane będące przedmiotem badań, oraz źródła, z jakiego one pochodzą. Klasyfikacja Działalności Gospodarczej (PKD) zastosowana w sprawozdawczości podmiotów gospodarczych w przeciwieństwie do klasyfikacji produktów w statystyce celnej oraz Intrastat dostarcza porównywalne dane, dotyczące m.in. produkcji i handlu zagranicznego, ale zawiera tylko wyniki działalności badanych przedsiębiorstw, pomijając np. handel produktami przemysłowymi realizowany przez przedsiębiorstwa handlowe, których przedmiotem działalności nie jest produkcja. W związku z tym w danych pochodzących z tych dwóch źródeł występować będą znaczne rozbieżności, zwłaszcza w odniesieniu do importu. Ponadto należy podkreślić, iż import w sprawozdawczości podmiotów gospodarczych obejmuje zakup surowców, materiałów i półfa-



brykatów na cele produkcyjne, towarów przeznaczonych do dalszej odsprzedaży, jak też środków trwałych oraz usług. Mieszczą się tutaj zatem wszystkie rodzaje importu (zaopatrzeniowy, konsumpcyjny, inwestycyjny, towarów, półproduktów i usług). W celu oceny, który rodzaj importu ma najważniejsze znaczenie obliczono udział importu zaopatrzeniowego w całym imporcie realizowanym przez polskie przedsiębiorstwa przemysłowe, a wyniki przedstawiono na rys. 2.



Rysunek 2. Udział importu zaopatrzeniowego w imporcie ogółem polskiego przemysłu według sekcji i działów PKD w 2008 r. (%)

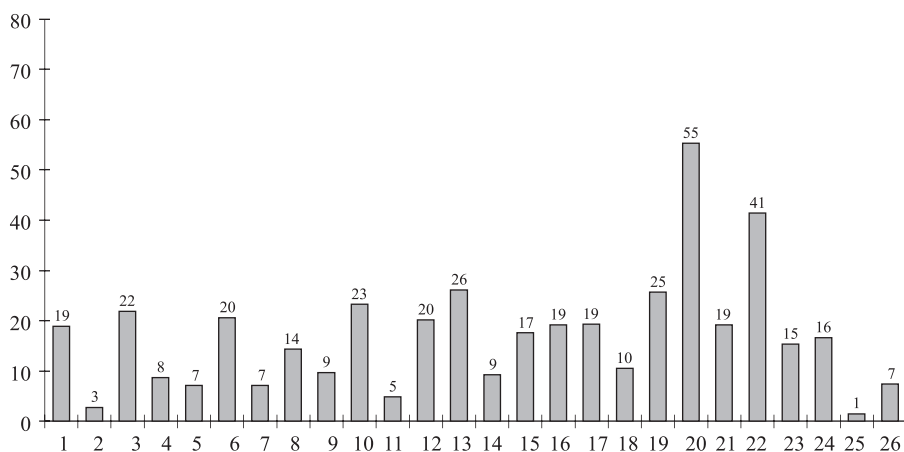
Objaśnienia jak pod rys. 1.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, F-01.

Import zaopatrzeniowy, obejmujący zakup surowców, materiałów i półfabrykatów na cele produkcyjne, stanowi najistotniejszy przedmiot działalności importowej polskich przedsiębiorstw produkcyjnych. Z danych zaprezentowanych na rysunku 2 wynika, iż jego udział w przemyśle ogółem wynosi ponad 70%. Najwyższa relacja tego rodzaju importu (powyżej 90%) charakteryzuje na poziomie działów Sprzęt i urządzenia radiowe, telewizyjne i telekomunikacyjne (32) oraz Pozostały sprzęt transportowy (35). Dominujące znaczenie importu zaopatrzeniowego widoczne jest jednak w zdecydowanej większości działów. Tylko w trzech działach: Odzież i wyroby futrzarskie (18); Maszyny biurowe i komputery (30); Zagospodarowanie odpadów (37) jego udział jest znacząco niższy, co oznacza istotniejszą w nich rolę innych rodzajów importu. Pomimo pewnego zróżnicowania można przyjąć, że głównym celem importu polskiego przemysłu jest zaopatrzenie produkcji. Oznacza to też, że import realizowany przez przemysłowe przedsiębiorstwa produkcyjne nie stanowi istotnej konkurencji dla polskich

produktów gotowych, a pełni inne ważne funkcje. Tego rodzaju import należy zatem rozważać z punktu widzenia uzależnienia produkcji krajowej od zakupów za granicą oraz umiędzynarodowienia procesu produkcyjnego.

W związku z powyższym w analizie międzynarodowych powiązań handlowych zrezygnowano z oceny penetracji importowej polskiego przemysłu i stopnia jego wystawienia na konkurencję zagraniczną. W to miejsce zastosowano natomiast miernik importochłonności produkcji przemysłowej jako szczególnie wskaźnik nie tylko międzynarodowych powiązań handlowych, ale również produkcyjnych polskiego przemysłu.



Rysunek 3. Importochłonność produkcji polskiego przemysłu według sekcji i działów PKD w 2008 r. (%)

Objaśnienia jak pod rys. 1.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, F-01.

W ogólnym ujęciu produkcja polskiego przemysłu w niewielkim stopniu zostaje uzależniona od importu. Tylko 19% jej wartości stanowi wsad importowy (rys. 3). W sekcji górnictwa i energii elektrycznej bardzo niski poziom importochłonności jest oczywisty i wynika z ich specyfiki. Ze względu na zdecydowanie najwyższe wartości analizowanego wskaźnika wyróżnia się dział: Sprzęt i urządzenia radiowe, telewizyjne i telekomunikacyjne (32), gdzie udział importu zaopatrzeniowego w produkcji wynosi 55%, oraz Pojazdy mechaniczne, przyczepy i naczepy (34) – z udziałem 41%. Jak wynika z wcześniejszej analizy, są to działy polskiego przemysłu o najwyższym stopniu międzynarodowych powiązań handlowych i – jak można teraz stwierdzić na podstawie wskaźnika importochłonności – także o największych powiązaniach produkcyjnych, chociaż nie tak silnych jak powiązania handlowe. Z pozostałych działów przemysłu przetwórcze-

go, ze względu na poziom importochłonności produkcji, można wyodrębnić dwie grupy: jedną – z wartością analizowanego wskaźnika zbliżoną do 20% i drugą – o wartościach w granicach i poniżej 10%. Generalnie wartość wskaźnika importochłonności pozostaje w związku z udziałem importu w produkcji. Swego rodzaju wyjątek w tym względzie stanowi dział Maszyny biurowe i komputery (30), w którym import zaopatrzeniowy do produkcji stanowi stosunkowo niewielką część całego importu tego działu. Po dokładnej analizie stwierdzono, iż w tym dziale to import do dalszej odsprzedaży jest dominujący i stanowi 45% importu ogółem. Oznacza to, że znaczna część przychodów ze sprzedaży w tej branży uzyskiwana jest z odsprzedaży towarów w stanie nieprzetworzonym. Taka sytuacja może wynikać z niskiej konkurencyjności produkcji krajowej, nierozwiniętego aparatu produkcyjnego i generalnie słabości tego działu polskiego przemysłu.

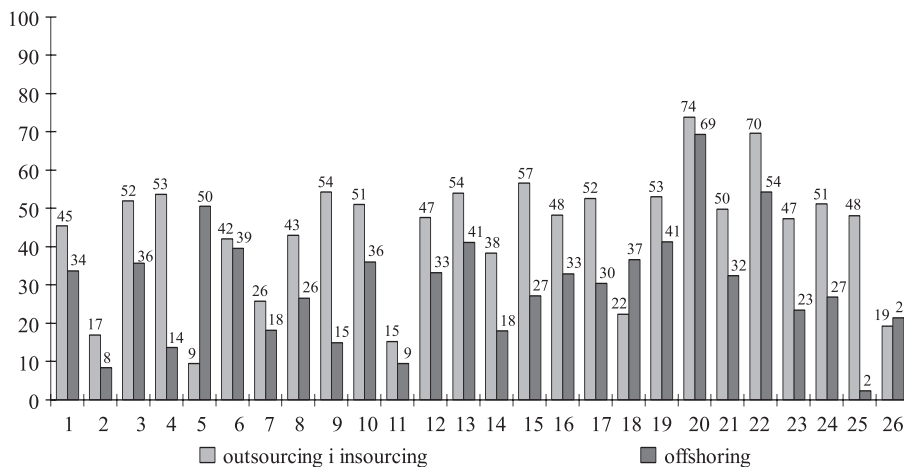
Analizując importochłonność produkcji polskiego przemysłu, należy zwrócić uwagę także na zależność eksportu od importu zaopatrzeniowego. Spośród czterech działów o najwyższym poziomie intensywności eksportu dwa charakteryzują się równocześnie najwyższym wskaźnikiem importochłonności produkcji (tj. dział 32 i 34), ale dwa pozostałe (35 i 36) notują już średnio niski poziom tego wskaźnika. Zatem w tych dwóch ostatnich działach eksport oparty jest zdecydowanie na zaopatrzeniu krajowym. W celu oceny zależności pomiędzy stopą eksportu oraz importochłonnością produkcji obliczono współczynnik korelacji na poziomie grup polskiego przemysłu. Jego wartość wyniosła w 2008 r. 0,716, wskazując tym samym na wyraźny związek między badanymi zmiennymi.

## **6. Offshoring w polskim przemyśle**

Offshoring w niniejszym opracowaniu rozumiany jest zgodnie z wcześniej już prezentowaną koncepcją OECD, w której do tego typu transakcji zalicza się zarówno międzynarodowy outsourcing, jak i insourcing, czyli zlecenie produkcji towarów, półproduktów, których wytworzenie stanowi pewien etap cyklu produkcyjnego, oraz zlecenie świadczenia określonych usług przedsiębiorstwom prowadzącym działalność za granicą, niezależnie czy są one powiązane kapitałowo, czy też nie z firmą zlecającą. Offshoring stanowi zatem wyraz międzynarodowego podziału procesu produkcyjnego i świadczy o międzynarodowych powiązaniach produkcyjnych, na podstawie których powstają i rozwijają się oczywiście powiązania handlowe. Do pomiaru offshoringu wykorzystano zaprezentowany wcześniej wskaźnik Feenstry i Hansona, stanowiący udział importu zaopatrzeniowego (materiałów i usług) w ogólnych zakupach materiałów do produkcji z wyjątkiem zużycia energii. Jednak ze względu na ograniczoną dostępność danych w obliczeniach tego wskaźnika nie uwzględniono pośredniego importu, tzn. udziału importu w pół-

produktach i materiałach zaopatrzeniowych nabytych u krajowych dostawców, co oznacza pewne zaniżenie uzyskanych wartości analizowanego wskaźnika.

W celu uzyskania pełniejszego obrazu międzynarodowych powiązań produkcyjnych polskiego przemysłu w analizie postanowiono uwzględnić także całe zaopatrzenie (tzn. wewnątrz krajowe oraz zagraniczne) w relacji do produkcji. Zakup materiałów i usług przez podmioty produkcyjne może być związany z outsourcingiem, ale może też dotyczyć insourcingu. Na podstawie danych bilansowych przedsiębiorstw nie ma jednak możliwości rozróżnienia tych dwóch rodzajów powiązań. W związku z powyższym udział wydatków zaopatrzeniowych z wyłączeniem energii w produkcji potraktowano jako łączny wskaźnik outsourcingu i insourcingu. Biorąc pod uwagę konstrukcję wskaźnika offshoringu, należy zwrócić uwagę, iż jego wartość może przekraczać wartość wskaźnika outsourcingu i insourcingu, gdyż w istocie mówi on o tym, jaką część outsourcingu i insourcingu stanowi offshoring. Wyniki obliczeń obu wymienionych wskaźników przedstawiono na rys. 4.



Rysunek 4. Outsourcing i insourcing oraz offshoring w polskim przemyśle według sekcji i działów PKD w 2008 roku (%)

Objaśnienia jak pod rys. 1.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, F-01.

Polski przemysł w 2008 r. w 45% produkcji polegał na outsourcingu i insourcingu, z czego około jedną trzecią stanowił offshoring. Niewielkie powiązania produkcyjne i produkcyjno-handlowe sekcji Górnictwo i Energia elektryczna przełożyły się na odpowiednio wyższe wskaźniki dla sekcji przetwórstwa przemysłowego. Polski przemysł przetwórczy charakteryzuje się jednak zdecydowanie silniejszymi wewnątrz krajowymi aniżeli zagranicznymi powiązaniami produkcyjnymi, na

podstawie których rozwijana jest wymiana handlowa. Offshoring największą rolę odgrywa w działach o najsilniejszych powiązaniach produkcyjnych. Sprzęt i urządzenia radiowe, telewizyjne i telekomunikacyjne (32) oraz Pojazdy mechaniczne, przyczepy i naczepy (34) to działy nie tylko o bardzo silnych (najsilniejszych w polskim przemyśle) międzynarodowych powiązaniach handlowych, ale równocześnie bardzo istotnie powiązane produkcyjnie z zagranicą. Znaczna część handlu zagranicznego tych działów wynika zatem z rozwiniętego w nich offshoringu. Relatywnie wysoki poziom wskaźnika offshoringu zanotowano także w działach, które wykazują generalnie bardzo słabe powiązania handlowo-produkcyjne z rynkiem światowy, jak np. Wyroby tytoniowe (16). W wielu innych działach offshoring stanowi nieistotny element powiązań przedsiębiorstw. Należą do nich np. Zagospodarowanie odpadów (37); Wydawnictwo, poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji (22); Artykuły spożywcze i napoje (15); Drewno i wyroby z drewna oraz korka (oprócz mebli) (20). W większości wypadków polski przemysł ciągle jednak polega na rynku krajowym – nie tylko jako miejscu sprzedaży swoich produktów, ale również jako miejscu zaopatrzenia realizowanej produkcji.

## 7. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pozwoliła wskazać na już istniejące międzynarodowe powiązania handlowe polskiego przemysłu. Jednak ich stopień pozostaje jeszcze dość słaby. Pomimo silniejszej zależności polskiego przemysłu od eksportu aniżeli importu oraz występowania znacznego zróżnicowania pomiędzy działami i grupami polskiego przemysłu ma miejsce dość wyraźna zależność powiązań handlowych po stronie eksportu i importu. Wśród poszczególnych dziedzin polskiego przemysłu występują również takie, które wykazują obecnie stosunkowo silne powiązania z zagranicą, ale są to nieliczne przypadki. Większość branż jednak charakteryzuje nadal ukierunkowanie wewnętrzne, zarówno jeśli chodzi o sprzedaż, jak i zaopatrzenie produkcji oraz tworzenie powiązań produkcyjnych stymulujących wymianę handlową. Z punktu widzenia optymalizacji produkcji niski stopień zaangażowania w offshoring stanowi czynnik utrudniający konkurencję polskich przedsiębiorstw z podmiotami utrzymującymi bardzo silne międzynarodowe powiązania gospodarcze.

## Literatura

Cameran G., Proudman J., Redding S., *Openness and its Association with Productivity Growth in UK Manufacturing Industry*, Bank of England, London 1999.

- Campa J., Goldberg L.S., *The evolving external orientation of manufacturing industries. Evidence from four countries*, „Economic Policy Review” 1997, nr 2.
- Coppel J., Durand M., *Trends in market openness*, OECD, „Economic Department Working Papers” 1999, nr 221.
- Feenstra R., Hanson G., *Globalization, outsourcing and wage inequality*, „NBER Working Paper” 1996, nr 5424.
- Hatzichronoglou T., *Globalisation and competitiveness. Relevant indicators*, „OECD STI Working Papers” 1996, nr 5.
- Li Y., Liu Y., Li M., Wu H., *Transformational offshore outsourcing. Empirical evidence from alliances in China*, „Journal of Operational Management”, nr 2, 2008.
- Manufacturing: New Challenges, New Opportunities*, Department for Business Enterprise & Regulatory Reform, Department for Innovation, Universities & Skills, September 2008, dostępne w Internecie: <http://www.berr.gov.uk/whatwedo/sectors/manufacturing/strategyreview2008/page45271.html>.
- Marczewski K., *Foreign trade, industrial growth and structural changes in Poland*, FTRI, „Discussion Papers” 1999, nr 75.
- Measuring Globalisation. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators*, OECD, Paris 2005.
- Radło M., *Offshoring i outsourcing w Unii Europejskiej a wzrost gospodarczy i zatrudnienie*, w: *Globalizacja usług. Outsourcing, offshoring i shared services centers*, red. A. Szymaniak, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Rybiński K., *Outsourcing i offshoring usług. Siatka pojęć, trendy i bariery rozwojowe*, w: *Globalizacja usług. Outsourcing, offshoring i shared services centers*, red. A. Szymaniak, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Staying Competitive in the Global Economy. Compendium of Studies on Global Value Chains*, OECD, Paris 2008.
- Staying Competitive in the Global Economy. Moving Up the Value Chain*, OECD, Paris 2007.
- Szuster M., *Offshoring produkcji*, w: *Procesy globalizacji*, red. J. Rymarczyk, B. Skulska, W. Michalczyk, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2008.
- Zielińska-Głębocka A., *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.

**Teresa Kondrakiewicz**

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

## **Przebieg i rezultaty procesów dostosowawczych przemysłu cukrowniczego w okresie dwudziestu lat transformacji polskiej gospodarki**

***Streszczenie.** Przedmiotem artykułu są przeobrażenia przemysłu cukrowniczego w okresie dwudziestu lat transformacji polskiej gospodarki z uwzględnieniem sytuacji w punkcie wyjścia, przebiegu procesów dostosowawczych oraz ich efektów. Przekształcenia objęły ustawową regulację rynku cukru, zmiany strukturalno-podmiotowe oraz sferę wewnętrzną funkcjonowania cukrowni. Ustawowe regulacje wymusiły restrukturyzację podmiotową, a częściowo określiły również zakres zmian w pozostałych obszarach. Głównym rezultatem zmian własnościowo-kapitałowych jest aktualna struktura rynku cukru, na którym funkcjonuje pięć grup właścicielskich. Podjęte w ich ramach działania restrukturyzacyjne doprowadziły do istotnej poprawy większości parametrów charakteryzujących przemysł cukrowniczy.*

### **1. Wstęp**

Początek okresu transformacji ukazał wiele słabości i konieczność dokonania głębokiej restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego, który od wielu lat jest ważną gałęzią polskiego przetwórstwa rolno-spożywczego. Po kilku latach dostosowywania się do warunków gospodarki rynkowej i trwających wiele miesięcy sporach odnośnie do zakresu i sposobu przeprowadzenia niezbędnych zmian sektor został poddany ustawowej regulacji. Zapoczątkowała ona przekształcenia własnościowe i strukturalno-organizacyjne w przemyśle cukrowniczym, ale także – wbrew założeniom – zakłóciła mechanizmy funkcjonowania rynku cukru,

co spowodowało konieczność podjęcia kolejnych działań dostosowawczych do nowych uwarunkowań, w tym związanych z integracją europejską. Analiza ich przebiegu i efektów oraz ocena skuteczności ustawowych regulacji to interesujące problemy badawcze. Pojawiają się pytania, jakie były uwarunkowania i przebieg procesów dostosowawczych w przemyśle cukrowniczym, na ile przyjęte rozwiązania sprzyjały jego restrukturyzacji i dostosowaniu do warunków gospodarki rynkowej i sytuacji na światowym rynku cukru, jakie są ich skutki ekonomiczne i perspektywy rozwoju sektora oraz które kierunki zmian można ocenić pozytywnie, a które negatywnie. Poszukiwanie odpowiedzi na postawione pytania jest głównym celem badawczym artykułu.

Dla osiągnięcia sformułowanego powyżej celu dokonano syntetycznej prezentacji i oceny przebiegu oraz rezultatów restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego w okresie 20 lat transformacji polskiej gospodarki. Punktem wyjścia do jej przeprowadzenia było wskazanie głównych słabości i problemów sektora oraz analiza jego stanu produkcyjno-ekonomicznego na przełomie lat 80. i 90. XX w. Następnie omówiono zasady ustawowej regulacji rynku cukru przyjęte w połowie lat 90. oraz ich kolejne reformy i modyfikacje, w tym wynikające z integracji Polski z Unią Europejską. W dalszej części rozważań przedstawiono przebieg procesów dostosowawczych w przemyśle cukrowniczym, uwzględniając zarówno przekształcenia własnościowo-kapitałowe i wynikające z nich zmiany strukturalne rynku cukru, jak i pozostałe obszary restrukturyzacji, w tym zwłaszcza sferę produkcyjną i surowcową. Ostatnią część badań stanowi analiza i ocena rezultatów podjętych działań dostosowawczych. Zaprezentowano aktualną strukturę podmiotową i stan ekonomiczno-produkcyjny cukrownictwa, zwracając szczególną uwagę na te obszary restrukturyzacji, w których zakres zmian był największy. W celu dokonania porównań i lepszego zobrazowania osiągniętych efektów zestawiono podstawowe wskaźniki charakteryzujące przemysł cukrowniczy w momencie rozpoczęcia procesu transformacji ze stanem obecnym. Ze względu na ich dużą zmienność w krótkich (rocznych) okresach dla dokonania porównań przyjęto nie pojedyncze wartości z kolejnych lat, ale średnie wielkości z pięciu pierwszych i pięciu ostatnich kampanii całego analizowanego okresu. Takie ujęcie pozwoliło wyeliminować wahania krótkookresowe (wynikające głównie z czynników pogodowych) i ukazać główne tendencje zmian oraz sformułować wnioski dotyczące efektów transformacji i ewentualnych kierunków dalszego rozwoju przemysłu cukrowniczego.

Zakres czasowy analizy obejmuje okres 20 kampanii produkcyjnych – od 1989/1990 do 2008/2009. Danymi źródłowymi były materiały Instytutu Przemysłu Cukrowniczego i Stowarzyszenia Techników Cukrowników oraz informacje głównych producentów cukru w Polsce. Z uwagi na ograniczoną objętość opracowania pominięto niektóre obszary procesu restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego i takie kwestie, jak uwarunkowania jego rozwoju wynikające z sytuacji na



światowym rynku cukru, kondycja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw czy zróżnicowanie sytuacji poszczególnych producentów.

## **2. Punkt wyjścia – sytuacja przemysłu cukrowniczego przed rozpoczęciem procesu transformacji**

Przemysł cukrowniczy jest jednym ze starszych przemysłów w Polsce i ma wieloletnie tradycje. Jego początki sięgają 1774 r., kiedy to w Bydgoszczy otwarto pierwszą warzelnię cukru o kapitalistycznym charakterze<sup>1</sup>. Do dziś cukrownictwo pozostaje ważną gałęzią przetwórstwa rolno-spożywczego i całej gospodarki. Cukier wykorzystuje się nie tylko do bezpośredniego spożycia w gospodarstwach domowych, ale też jako półprodukt w innych branżach przemysłu rolno-spożywczego (owocowo-warzywnym, spirytusowym, ciastkarskim i cukierniczym). Również produkty uboczne przetwórstwa buraków (melasa, wysłodki i wapno defekacyjne) stanowią cenne surowce dla przemysłu (spirytusowego, chemicznego, farmaceutycznego, kosmetycznego i paszowego).

W okresie socjalizmu w cukrowniach obowiązywał tzw. wyrównawczy rachunek cen, który był zaprzeczeniem zasady racjonalnego gospodarowania. Stosowano wówczas zasadę przekazywania części zysku z przedsiębiorstw rentownych do wykazujących ujemny wynik finansowy. Rachunek wyrównawczy zniesiono w końcu 1988 r., co było pierwszym krokiem w kierunku urynkwienia przemysłu cukrowniczego<sup>2</sup>.

Początkowe lata procesu transformacji były dla przemysłu cukrowniczego okresem niezwykle trudnym, gdyż nowe warunki gospodarowania ukazały wiele jego słabości i niedostateczny poziom rozwoju, a kryzys, jaki w 1990 r. rozpoczął się w przemyśle spożywczym, objął swym zasięgiem również cukrownictwo i doprowadził do drastycznego pogorszenia sytuacji ekonomiczno-finansowej branży. Jednocześnie pogorszył się stan techniczny cukrowni, gdyż nakłady inwestycyjne uległy ograniczeniu. W efekcie potencjał produkcyjny był mało nowoczesny i wymagał kompleksowej modernizacji. Niezbędna była automatyzacja i komputeryzacja procesu technologicznego, pilną kwestią pozostawała racjonalizacja zużycia paliw i energii oraz zmiany wynikające z wymogów ochrony środowiska naturalnego i uporządkowanie gospodarki wodno-ściekowej<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Zob. szerzej: *Dzieje cukrownictwa w Polsce*, red. Cz. Łuczak, Wyd. Naukowe UAM, Poznań 1981, s. 5 i 15.

<sup>2</sup> S. Wykrętowicz, *Najnowsze dzieje cukrownictwa w Polsce (1944-1989)*, Muzeum Narodowe Rolnictwa i Przemysłu Rolno-Spożywczego w Szreniawie, Poznań 1997, s. 317-318.

<sup>3</sup> Por. E. Waleriańczyk, *Cukrownie w okresie przekształceń systemowych*, „Kontrola Państwowa” 1994, nr 5, s. 64–65 oraz K. Knobloch, *Ważniejsze problemy występujące w procesie przekształceń*

Zasadniczym problemem pozostawało jednak nadmierne rozdrobnienie potencjału produkcyjnego. Struktura cukrowni pod względem wielkości kształtowała się wyjątkowo niekorzystnie. Zdecydowanie dominowały zakłady o dobowej zdolności przerobowej poniżej 5 tys. ton, podczas gdy w krajach ówczesnej Unii Europejskiej większość cukrowni przerabiała od 5 do 12 tys. ton buraków, a kilkanaście procent spośród wszystkich zakładów dysponowało mocą powyżej 12 tys. ton. W Polsce nie było wówczas żadnej tak dużej cukrowni, zaś zaledwie kilka mogło być uznanych za zakłady średniej wielkości na skalę europejską. Zdolności przerobowe całego polskiego przemysłu wynosiły ok. 160-170 tys. ton buraków na dobę, co dawało przeciętnie niewiele ponad 2 tys. ton na jedną pracującą cukrownię<sup>4</sup>. W związku z tym skala produkcji była również relatywnie niewielka. W kampanii 1989/1990 ponad 70% polskich cukrowni wyprodukowało mniej niż 25 tys. ton cukru, a niespełna 9% powyżej 35 tys. ton. Rozpiętość rozmiarów produkcji była przy tym olbrzymia – najmniejsze cukrownie dostarczały w ciągu roku zaledwie 12 tys. ton cukru, największa – prawie 70 tys. ton. Należy w tym miejscu przypomnieć, że dla osiągnięcia zadowalającej rentowności jeden zakład powinien produkować powyżej 100 tys. ton cukru w ciągu roku. Taka też była wówczas skala produkcji w niektórych krajach Unii Europejskiej, a w Holandii wielkość ta wynosiła prawie 200 tys. ton.

Potrzeba dokonania istotnych zmian obejmowała również sferę zaopatrzenia i zbytu. Baza surowcowa przemysłu cukrowniczego była nadmiernie rozproszona i rozdrobniona – średnia powierzchnia plantacji tylko nieznacznie przekraczała 1 ha, a każda cukrownia współpracowała z ogromną rzeszą plantatorów. Co prawda z roku na rok areal przeciętnej plantacji buraka wzrastał, ale mimo to przed rozpoczęciem procesu transformacji był on kilkakrotnie mniejszy niż w krajach Europy Zachodniej. Również plony pozostawały na relatywnie niskim poziomie, głównie ze względu na brak postępu w technologii uprawy i nawożenia<sup>5</sup>. Unowocześnienie metod uprawy i zbiorów wymagało większej specjalizacji i koncentracji produkcji buraka cukrowego, która była prowadzona na terenie niemal całego kraju, bez względu na przydatność gruntów i rozmieszczenie cukrowni. Dla uporządkowania bazy surowcowej niezbędne było też silniejsze powiązanie producentów rolnych z przetwórstwem oraz poprawa jakości buraka i uzależnienie od niej cen skupu. Ta ostatnia kwestia ma szczególne znaczenie, gdyż ilość i jakość surowca rzutuje na wyniki produkcyjne, a tym samym – na

*gospodarczych w przemyśle cukrowniczym*, materiały konferencji „Okrągły Stół Rolniczy”, Poznań 16 września 1993 r., s. 1/4-1/5.

<sup>4</sup> Por. Z. Smoleński, M. Wigier, *Analiza porównawcza sektora cukrowniczego w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, w: *Stowarzyszenie Polski z Unią Europejską. Niezbędne procesy dostosowawcze polskiej gospodarki żywnościowej*, IERiGŻ, Warszawa 1997, s. 259.

<sup>5</sup> Por. T. Kondrakiewicz, *Holdingi w przemyśle cukrowniczym. Procesy dostosowawcze do integracji z Unią Europejską*, Wyd. UMCS, Lublin 2000, s. 109-110.

wyniki finansowe cukrowni. Przez wiele lat istotnym problemem cukrownictwa były też znaczne różnice w ilości dostępnego surowca, wynikające głównie z dużego uzależnienia od czynników pogodowych i stosowania mało nowoczesnych metod uprawy i zbiorów. Całkowita powierzchnia upraw, zbiory, jak i plony buraka ulegały w kolejnych latach znacznym wahaniom, których efektem była duża zmienność skali produkcji cukru.

Kolejnym obszarem wymagającym przeprowadzenia restrukturyzacji był asortyment produkcji, który pozostawał bardzo ubogi, oraz – wobec nasilającej się bariery popytu – zmiany w polityce zbytu i budowa nowych kanałów dystrybucji. Równie istotne były też kwestie przekształceń własnościowo-kapitałowych, które należy uznać za podstawę i warunek dalszych przemian. Po dokonanych w 1990 r. podziale kilkunastu państwowych przedsiębiorstw wielozakładowych był on nadmiernie rozdrobniony<sup>6</sup>. Powstało wówczas kilkadziesiąt odrębnych podmiotów (z których dwa wkrótce zlikwidowano), niezdolnych do dalszego rozwoju i sprostania konkurencji na międzynarodowym rynku.

Tabela 1. Wskaźniki techniczno-produkcyjne i surowcowe przemysłu cukrowniczego w Polsce w latach 1989-1994

Wskaźnik	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Powierzchnia upraw buraka cukrowego (tys. ha)	424,9	443,3	343,3	373,7	405,3	396,4
Powierzchnia upraw na 1 cukrownię (tys. ha)	5,45	5,68	4,52	4,92	5,33	5,22
Zbiory buraka cukrowego (tys. ha)	14031	16421	11226	10892	15313	11442
Plony buraka (t/ha)	33,8	37,8	33,2	29,6	38,7	29,3
Globalna produkcja cukru (tys. t)	1716,5	2036,9	1508,9	1442,0	1995,9	1372,0
Produkcja cukru na 1 cukrownię (tys. t)	22,01	26,11	19,85	18,97	26,26	18,05
Wydatek cukru (%)	12,23	12,40	13,44	13,24	13,03	12,00
Plon cukru (t/ha)	4,04	4,59	4,40	3,86	4,92	3,46

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Instytutu Przemysłu Cukrowniczego.

Wskaźniki technologiczno-produkcyjne kształtowały się na poziomie odbiegającym od wartości notowanych w krajach wyżej rozwiniętych i zmieniały się zbyt wolno, aby polskie cukrownie mogły sprostać wymogom rynku międzynarodowego. Dodatkowym problemem była ich znaczna zmienność w kolejnych latach i istotne wahania poziomu produkcji cukru. Podstawowe wskaźniki charakteryzujące stan polskiego cukrownictwa w okresie przed rozpoczęciem procesu transformacji zawiera tabela 1.

<sup>6</sup> Por. S. Gierszewski, *Cukrownictwo polskie w zarysie historycznym*, w: *175 lat polskiego przemysłu cukrowniczego*, red. I. Zielińska, Dom Wydawniczy Verbum, Warszawa 2001, s. 30.

Zarówno wskaźniki techniczno-produkcyjne, kształtujące się w większości na poziomie znacznie odbiegającym od innych krajów, jak i trudna sytuacja ekonomiczno-finansowa przemysłu cukrowniczego stały się głównymi przesłankami rozpoczęcia jego kompleksowej prywatyzacji i restrukturyzacji. Pierwsze koncepcje prywatyzacji oraz przeprowadzenia głębokich zmian w funkcjonowaniu rynku cukru powstały już na początku lat 90. Ich konieczność powszechnie akceptowano, ale powstało wiele kontrowersji i wątpliwości dotyczących konkretnych rozwiązań. Największe poparcie zyskali zwolennicy ustawowego uregulowania rynku. Wskazywali oni na specyfikę branży jako czynnik, który nie pozwala na zastosowanie wyłącznie rynkowych kryteriów, oraz na konieczność interwencji ustawowej, powołując się przy tym na tradycje przedwojenne i obowiązujące wówczas akty prawne. Jednocześnie podkreślano, że takie rozwiązanie przyspieszy także dostosowanie do integracji z Unią Europejską<sup>7</sup>.

### 3. Ustawowa regulacja rynku cukru i jej reformy

Rynki większości artykułów żywnościowych w krajach Unii Europejskiej są objęte Wspólną Polityką Rolną i poddane szczegółowym regulacjom. Rynek cukru został poddany ustawowej regulacji jako jeden z pierwszych już w latach 60. XX w. Wprowadzono wówczas wiele instrumentów, które miały wspomagać funkcjonowanie mechanizmu rynkowego. Najważniejsze z nich to wspólne ceny ustalane dla cukru i buraków cukrowych oraz kwoty produkcyjne, którym przypisano odmienne gwarancje cenowe i gwarancje zbytu. Szczegółowo uregulowano także zasady handlu zagranicznego cukrem z rozbudowanym systemem cel i kontyngentów. Ponadto pobierano tzw. opłaty cukrowe (określane odrębnie dla kwoty A i kwoty B) wnoszone przez producentów cukru, dzięki którym system regulacji rynku opierał się na zasadzie współfinansowania<sup>8</sup>.

W pierwszej połowie lat 90. podobne mechanizmy regulacji rynku cukru wprowadzono również w Polsce. W dniu 26 sierpnia 1994 r. została uchwalona ustawa o regulacji rynku cukru i przekształceniach własnościowych w przemyśle cukrowniczym<sup>9</sup> (potocznie zwaną ustawą cukrową), która zapoczątkowała procesy jego restrukturyzacji. Ustawa ta określiła zasady funkcjonowania rynku cukru oraz kierunki dalszych zmian organizacyjno-własnościowych w przemyśle cukrowniczym, przewidując powołanie tzw. holdingów cukrowych, grupujących

<sup>7</sup> Por: *Dzieje cukrownictwa...*, wyd. cyt., s. 172-174 oraz T. Kondrakiewicz, *Holdingi...*, wyd. cyt., s. 71-73.

<sup>8</sup> Zob. szerzej: A. Jurcewicz, B. Kozłowska, E. Tomkiewicz, *Wspólna Polityka Rolna. Zagadnienia prawne*, wyd. 2, Wyd. Prawnicze Lexis Nexis, Warszawa 2007, s. 116-122.

<sup>9</sup> Dz.U. nr 98, poz. 473.

samodzielne cukrownie wyodrębnione po podziale wielozakładowych przedsiębiorstw państwowych. Podstawowe regulacje w zakresie organizacji rynku cukru dotyczyły wprowadzenia limitów produkcji, cen minimalnych i opłat stanowiących źródło dopłat do eksportu. Początkowo wprowadzono dwie kwoty: A i B, następnie ustalono również kwotę C. Dodatkowym mechanizmem regulującym rynek był podział kwot w postaci maksymalnej wielkości sprzedaży na poszczególne kwartały. Regulacje cenowe objęły ceny minimalne cukru dla producentów oraz ceny minimalne skupu buraków cukrowych. Cukier nabywany u producentów na zaopatrzenie rynku krajowego obciążono opłatą produkcyjną pobieraną od finalnych nabywców, a przeznaczoną na dofinansowanie eksportu kwoty B. Za wprowadzanie ilości cukru większych niż uzyskane limity przewidziano sankcje finansowe. Były to mechanizmy podobne do funkcjonujących wówczas w Unii Europejskiej, chociaż można wskazać także liczne różnice dotyczące rozwiązań szczegółowych<sup>10</sup>.

Zarówno niezgodność wprowadzonych mechanizmów regulacji z przepisami unijnymi, jak i ich niedoskonałość, przejawiająca się brakiem równowagi na rynku cukru, sprawiły, że ustawa cukrowa była kilkakrotnie nowelizowana, a następnie zastąpiona nową ustawą. W czerwcu 2001 r. uchwalono ustawę o regulacji rynku cukru<sup>11</sup>, która zmieniła zasady przyznawania limitów produkcyjnych, cenę minimalną cukru zastąpiła ceną interwencyjną i wprowadziła podstawową cenę skupu buraka. Rozwiązania te znacznie zbliżyły zasady organizacji rynku cukru w Polsce do obowiązujących w krajach Wspólnoty. Ustawa ta zapoczątkowała również kolejne zmiany w sferze podmiotowej przemysłu cukrowniczego, gdyż przewidziała likwidację funkcjonujących spółek cukrowych i utworzenie nowej struktury o charakterze koncernu.

Włączenie Polski do struktur Unii Europejskiej w maju 2004 r. spowodowało automatyczne objęcie przepisami Wspólnej Polityki Rolnej całej gospodarki żywnościowej, w tym również przyjęcie obowiązujących wówczas regulacji rynku cukru. Szczególne znaczenie dla polskich producentów miał fakt, że w Polsce zaczęły obowiązywać te same regulacje cenowe, co w pozostałych krajach Unii Europejskiej. W związku z tym nastąpił znaczący wzrost cen gwarantowanych, który dotyczył zarówno cukru, jak i buraków cukrowych. Dla tych ostatnich obowiązywały minimalne ceny skupu, ustalone na innym poziomie dla kwoty A i kwoty B; jedynie buraki w kwocie C skupowano po cenach umownych<sup>12</sup>. Kwoty produkcyjne uległy obniżeniu, zmieniono zasady eksportu i importu cukru. Jednocześnie jednak nasilił się problem konieczności przeprowadzenia kolejnych reform

<sup>10</sup> Zob. szerzej: T. Kondrakiewicz, *Holdingi...*, wyd. cyt., s. 180-188.

<sup>11</sup> Dz.U. nr 76, poz. 810.

<sup>12</sup> Zob. szerzej: T. Kondrakiewicz, *Przemysł cukrowniczy po integracji Polski z Unią Europejską*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Zamościu, „Zamojskie Studia i Materiały” 2007, seria „Ekonomia (3)”, z. 24, s. 102 i 113.

regulacji rynku cukru, gdyż mechanizmy jego funkcjonowania – pomimo wielokrotnych modyfikacji – coraz mniej odpowiadały realnej sytuacji. Obowiązujący system był krytykowany za wysokie ceny na rynku wewnętrznym i niską konkurencyjność na rynku światowym, a WTO wskazywała na negatywny wpływ subwencjonowanego eksportu na sytuację na rynku światowym i domagała się jego zmniejszenia<sup>13</sup>. Dodatkowo Unia Europejska zobowiązała się do stopniowego zwiększania bezcłowego importu cukru z krajów najsłabiej rozwiniętych.

Powyższe uwarunkowania sprawiły, że w lutym 2006 r. Komisja Europejska zatwierdziła projekt reformy, która miała się rozpocząć w roku gospodarczym 2006/07 i być realizowana w dwóch etapach. W pierwszym etapie (do 2011 r.) przewidziano obniżenie kwot produkcji cukru, zaś w drugim (do 2015 roku) – ich likwidację. Szczegółowe założenia tej reformy objęły m.in. zastąpienie ceny interwencyjnej cukru ceną referencyjną, obniżoną w ciągu trzech lat o 30% (do poziomu 404,4 euro za tonę cukru białego), oraz obniżenie o 40% minimalnej ceny skupu buraków cukrowych do 26,3 euro za tonę (przy wprowadzeniu systemu rekompensat dla plantatorów w wysokości 64% poniesionych strat). Obowiązujące przed reformą kwoty A i B połączono w jedną wspólną kwotę w dotychczasowej wysokości (17,44 mln t) oraz rozdzielono dodatkową kwotę (1 mln t) pomiędzy państwa członkowskie produkujące dotychczas cukier w kwocie C. Przewidziano również utworzenie funduszu restrukturyzacyjnego, pochodzącego z opłat wnoszonych przez producentów cukru w celu udzielenia pomocy restrukturyzacyjnej tym producentom, którzy zrezygnują z produkcji cukru i zdecydują się na zrzeczenie się limitów i zamykanie cukrowni oraz dla plantatorów i dostawców wyspecjalizowanych maszyn<sup>14</sup>. Kolejną modyfikacją było uruchomienie systemu prywatnego magazynowania cukru, gdyby nastąpił spadek cen rynkowych poniżej cen referencyjnych, a dla stwierdzenia takiej sytuacji wprowadzono system raportowania cen<sup>15</sup>.

Przewidziane powyższą reformą rekompensaty dla producentów cukru okazały się niewystarczającą zachętą do dobrowolnego ograniczania rozmiarów produkcji. Z uwagi na to, że w pierwszym roku reformy nastąpiła znacznie niższa niż oczekiwano redukcja kwot produkcyjnych, już w październiku 2007 r. zaplanowano jej kolejne modyfikacje, polegające na wprowadzeniu tzw. inicjatywy

<sup>13</sup> P. Szajner, *Zmiany w systemie regulacji rynku cukru w Unii Europejskiej*, „Przemysł Spożywczy” 2006, nr 1, s. 14.

<sup>14</sup> W pierwszym roku reformy (2006/07) wysokość opłat pobieranych od producentów ustalono na 126,4 euro za tonę produkcji kwotowanej, w drugim roku na 173,8, zaś w trzecim – 113,3 euro za tonę. Natomiast za rezygnację z produkcji koncerny miały otrzymać rekompensaty w wysokości 730 euro za każdą tonę przysługującej kwoty w kampanii 2006/07 i następnej oraz w kolejnych dwóch sezonach – niższe: odpowiednio 625 i 520 euro za tonę. Zob. J. Jasińska, *Wspólna Polityka Rolna – reforma rynku cukru*, „Biuletyn Informacyjny ARR” 2006, nr 8(182), s. 6-7.

<sup>15</sup> Ł. Chudoba, *Wpływ instrumentów regulacji rynków i Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej na wybrane branże polskiego przemysłu spożywczego*, IERiGŻ, Warszawa 2006, s. 10-11.

plantatorskiej oraz systemu dodatkowych zachęt finansowych dla producentów cukru i plantatorów buraka cukrowego ograniczających rozmiary produkcji. Zmiany polegały na ustanowieniu stałego poziomu pomocy w wysokości 10% dla plantatorów i podmiotów świadczących usługi przy użyciu maszyn rolniczych oraz wprowadzeniu możliwości bezpośredniego zrzekania się kwot produkcyjnych cukru przez plantatorów w wysokości do 10% kwoty producenta, o ile nie przejmie tej inicjatywy producent (który do 31 stycznia 2008 r. może wnioskować o zmniejszenie kwoty produkcyjnej o ilość równą lub większą od tej, o którą wnioskuje plantatorzy i wówczas proces restrukturyzacji będzie przebiegał zgodnie z planem zgłoszonym przez producenta cukru). Ponadto na kampanię 2008/09 przyznano dodatkową pomoc dla plantatorów, którzy utracą prawo do uprawy i dostawy buraka cukrowego w wysokości 237,5 euro za tonę (niezależnie od tego, czy przyjęty zostanie wniosek plantatora, czy producenta cukru). Natomiast przedsiębiorstwom ograniczającym poziom produkcji – przy zrzeczeniu się kwoty co najmniej odpowiadającej wycofaniu (w wypadku Polski – 13,5%) – przyznano zwolnienie z części składki restrukturyzacyjnej (za tę część kwoty, która podlegała wycofaniu zapobiegawczemu w roku gospodarczym 2007/2008)<sup>16</sup>.

Dodatkowo przyjęto, że w sytuacji, gdy producent zdecyduje się wystąpić o pomoc restrukturyzacyjną od roku 2009/2010, dodatkowa płatność dla plantatorów będzie przyznana również na rok 2009/2010, pod warunkiem że wniosek przedsiębiorstwa zostanie złożony do 31 stycznia 2008 r. Jednocześnie założono, że jeżeli do roku 2009/10 nie nastąpi wystarczająca dobrowolna redukcja kwot, to Komisja Europejska dokona administracyjnej redukcji limitów produkcyjnych – mniej korzystnej dla producentów, gdyż bez wypłacenia pomocy restrukturyzacyjnej. W przeciwieństwie do założeń reformy z 2006 r., regulacje te okazały się skutecznym sposobem przyspieszenia procesu dobrowolnej redukcji kwot produkcji przez producentów cukru, a jednocześnie pociągnęły za sobą konieczność wygaszania produkcji w kolejnych zakładach i podjęcia przedsięwzięć restrukturyzacyjnych niemal we wszystkich sferach funkcjonowania cukrowni.

## **4. Przebieg restrukturyzacji w przemyśle cukrowniczym**

### **4.1. Restrukturyzacja podmiotowa i procesy prywatyzacji**

Przed rozpoczęciem procesu transformacji gospodarczej wszystkie polskie cukrownie były zgrupowane w 13 wielozakładowych przedsiębiorstwach państwowych, które w 1990 r. podzielono na 78 samodzielnych podmiotów. Zdecy-

<sup>16</sup> Zob. szerzej: I. Rogalska, *Zmiany w systemie restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego*, „Biuletyn Informacyjny ARR” 2007, nr 10 (196), s. 4-7.

dowana większość z nich (70) miała status przedsiębiorstw państwowych, a proces ich prywatyzacji i restrukturyzacji przebiegał bardzo powoli. W ciągu trzech lat skomercjalizowano zaledwie cztery cukrownie, sześć należało do spółek pracowniczych, a dwie stanowiły własność spółki z udziałem kapitału brytyjskiego. W latach 1994-1995 zbankrutowały trzy przedsiębiorstwa państwowe, z których dwa zlikwidowano, zaś trzecie przejęła spółka *joint venture* w celu dalszej eksploatacji<sup>17</sup>. W rezultacie w połowie lat 90. w Polsce funkcjonowało 76 cukrowni.

Procesy restrukturyzacji podmiotowej uległy przyspieszeniu po wejściu w życie ustawy cukrowej. Zgodnie z jej postanowieniami w 1995 r. doszło do powołania czterech spółek cukrowych o charakterze holdingowym: Lubelsko-Małopolskiej Spółki Cukrowej, Mazowiecko-Kujawskiej Spółki Cukrowej, Poznańsko-Pomorskiej Spółki Cukrowej oraz Śląskiej Spółki Cukrowej<sup>18</sup>. W czasie ich tworzenia ponad 80% wszystkich czynnych cukrowni funkcjonowało w formie przedsiębiorstw państwowych. Większość z nich skomercjalizowano i włączono do spółek cukrowych, w posiadaniu których pozostawało po 51% akcji cukrowni, zaś pozostałe 49% objął Skarb Państwa. W części cukrowni (a tym samym i w holdingach) nastąpiły zmiany struktury kapitału, wymuszone bankowym postępowaniem ugodowym i wejściem inwestorów strategicznych – rozpoczęły się więc pierwsze procesy prywatyzacji na mocy ustawy cukrowej. W 1997 r. nastąpiło podwyższenie kapitału akcyjnego w należącej do Mazowiecko-Kujawskiej Spółki Cukrowej Cukrowni Głinojeck. Inwestor strategiczny – British Sugar Overseas Polska objął 41% akcji spółki. Podobne zmiany kapitałowe wystąpiły w Lubelsko-Małopolskiej Spółce Cukrowej w związku z wejściem inwestora strategicznego do cukrowni Ropczyce. Została nim niemiecka firma Südzucker – wybrana w lutym 1997 r. spośród 8 kandydatów<sup>19</sup> – która objęła 38,25% kapitału akcyjnego. Tym samym Lubelsko-Małopolska Spółka Cukrowa utraciła pakiet większościowy. W czerwcu 1998 r. do Cukrowni Ropczyce wniesiono 51% akcji Cukrowni Włostów. Zapoczątkowało to restrukturyzację cukrowni Włostów, m.in. dzięki wpłacie gotówkowej dokonanej przez Südzucker<sup>20</sup>.

Zgodnie z zapisami ustawy cukrowej kolejne zmiany struktury kapitałowej spółek cukrowych mogły nastąpić przez udostępnienie pracownikom cukrowni i plantatorom buraka cukrowego części akcji na preferencyjnych warunkach zgodnie z przepisami ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Preferencje polegały na możliwości zakupu 20% akcji w pierwszej kolejności i po cenie obniżonej o 50% w stosunku do ceny dla osób fizycznych, z zastrzeżeniem, że

<sup>17</sup> Z. Smoleński, M. Wigier, wyd. cyt., s. 260-261.

<sup>18</sup> Zob. szerzej: T. Kondrakiewicz, *Holdingi...*, wyd. cyt., s. 123-132.

<sup>19</sup> Do przetargu na sprzedaż akcji cukrowni Ropczyce zgłosiły się krajowe i zagraniczne firmy z branży spożywczej: Rolimpex SA, Danisco, Eridania Begin-Say, Generale Sucriere, Südzucker, Cosun, British Sugar oraz Tate & Lyle.

<sup>20</sup> Zob. szerzej: T. Kondrakiewicz, *Holdingi...*, wyd. cyt., s. 190-193.



nie będzie ich można zbyć przez trzy lata. Większość zapisów dotyczących tych zagadnień zmieniła nowelizacja ustawy cukrowej, określająca, że osoby związane z cukrownictwem otrzymają bezpłatnie 30% akcji poszczególnych cukrowni, w tym 15% plantatorzy oraz 15% pracownicy cukrowni. Do uczestnictwa w procesie prywatyzacji byli uprawnieni pracownicy zatrudnieni w momencie wykreślenia cukrowni z rejestru przedsiębiorstw państwowych, zarządzający firmą na podstawie odrębnych przepisów, emeryci i renciści, którzy co najmniej 10 lat pracowali w cukrowni, oraz osoby zwolnione na podstawie zwolnień grupowych. Spośród rolników akcje mogli otrzymać ci plantatorzy, którzy przez 5 lat przed wykreśleniem cukrowni z rejestru dostarczyli przynajmniej 50 ton korzeni buraka cukrowego.

Ustawa cukrowa i statuty poszczególnych holdingów dopuszczały prywatyzację poprzez zbywanie akcji – a więc również ich udostępnianie pracownikom i rolnikom – po upływie drugiego roku obrachunkowego działalności spółek cukrowych, po uprzednim opracowaniu jej programów oraz dokonaniu zapisów na akcje dla uprawnionych pracowników i plantatorów. W praktyce wystąpiły znaczne opóźnienia w stosunku do przewidywanego terminarza (samo rozporządzenie o zasadach i harmonogramie prywatyzacji ukazało się z półrocznym opóźnieniem), a procesy restrukturyzacji własnościowej przebiegały powoli – do końca 1998 r. sprywatyzowano (i to częściowo) tylko kilka cukrowni wchodzących w skład holdingów, głównie z udziałem kapitału zagranicznego. Zainteresowanie zakupem Śląskiej Spółki Cukrowej wykazywał francuski koncern Saint Louis Sucre (przejęty później przez Südzucker), który w 2000 r., po wygraniu przetargu, podpisał wstępną umowę kupna 95% jej akcji. Wydawało się wówczas, że szybko zakończony się prywatyzacja przynajmniej jednego z holdingów. Jednak protesty ze strony załogi i zwolenników powołania jednego, silnego koncernu, a także stanowisko MSWiA spowodowały znaczne opóźnienia i trwające kilka lat (do 2003 r.) procesy sądowe.

Procesy przekształceń własnościowych objęły także cukrownie pozostające poza utworzonymi obligatoryjnie holdingami. Rozpoczęły się wśród nich procesy budowy silnych grup regionalnych, powstających przy znacznym udziale firm zagranicznych. Duże koncerny zachodnie, działające nie tylko w branży cukrowniczej, ale w całym przemyśle spożywczym, wykazywały spore zainteresowanie polskimi cukrowniami już w początkowym okresie transformacji gospodarczej. Szczególnie aktywny w zakresie nabywania udziałów lub współpracy z polskimi zakładami z różnych rejonów kraju był kapitał niemiecki i brytyjski.

Niemiecki koncern Pfeiffer und Langen był właścicielem sześciu polskich cukrowni i dążył do przejęcia kolejnych. Osiągnął to, wygrywając przetarg na zakup pięciu cukrowni z tzw. grupy kalisko-konińskiej (również w tym wypadku toczyły się o nie kilkuletnie procesy sądowe), należących do Poznańsko-Pomorskiej Spółki Cukrowej. Inwestor objął większościowy pakiet (51%) akcji mocno

zadłużonych cukrowni, podpisał też pakiet zobowiązań socjalnych i inwestycyjnych. Przyjęto program restrukturyzacji, kładący nacisk na poprawę jakości produktów, obniżenie kosztów produkcji i logistykę, a także zacieśnianie współpracy z plantatorami. Aktywnymi inwestorami były też inne firmy niemieckie. Pakiety większościowe posiadał Nordzucker, który ubiegał się o zakup następnych sześciu zakładów. Już w latach 90. szczególne zainteresowanie polskim cukrownictwem wykazywała też firma Südzucker, obecna na rynku Niemiec, Belgii, Austrii, Węgier i Czech. Oprócz produkcji cukru, która jest dla niej podstawową dziedziną, działa ona również w innych branżach przemysłu spożywczego, w tym w piekarnictwie, młynarstwie, gastronomii i nasiennictwie. Südzucker został inwestorem strategicznym jednej z cukrowni LMSC, a w następnych latach umocnił swoją pozycję na polskim rynku cukru, nabywając udziały w kolejnych zakładach i przejmując Saint Louis Sucre (a tym samym cukrownie śląskie).

British Sugar Overseas to filia brytyjskiej grupy rolno-spożywczej Associated British Foods (AB Foods), inwestująca w Polsce od 1989 r., kiedy to kupiła dwie pierwsze cukrownie i wspólnie z Cukrowniami Toruńskimi i Rolimpexem utworzyła polsko-brytyjską spółkę *joint venture* pod nazwą SugarPol sp. z o.o. z siedzibą w Toruniu. W kolejnych latach firma British Sugar Overseas nabyła udziały w następnych zakładach. Jak widać, firmy zagraniczne konsekwentnie rozszerzały swoje udziały w polskim rynku cukru.

Obok firm z innych krajów podobną strategię próbowała realizować wówczas również polska spółka akcyjna Rolimpex, działająca w kilku branżach. Po kilku nieudanych posunięciach Rolimpex zdecydował, że w dalszej prywatyzacji cukrownictwa będzie brał udział razem z inwestorem duńskim. Wspólnie z koncernem cukrowniczym Danisco Sugar utworzył spółkę Rol-Dan, do której wniósł posiadane cukrownie, a następnie podjął starania o nabycie kolejnych zakładów. Nie udało mu się jednak osiągnąć znaczącej pozycji rynkowej i – głównie ze względu na konieczność wysokich nakładów inwestycyjnych – zrezygnował z udziału w polskim rynku cukru. Decyzję taką podjął również inwestor duński, którego zniechęciły procedury prywatyzacyjne, a także ogólna sytuacja branży i duże upolitycznienie decyzji. Należące do tych firm cukrownie zakupił British Sugar Overseas, stając się tym samym udziałowcem w dziesięciu polskich cukrowniach.

Powolny przebieg prywatyzacji i restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego oraz brak równowagi na rynku cukru przyczyniły się do powstania licznych krytycznych opinii na temat efektów funkcjonowania holdingów cukrowych, a także do opracowania nowych koncepcji dalszych przekształceń. Jedną z nich była propozycja prywatyzacji kapitałowej, która dawała potencjalną możliwość zgromadzenia znacznego kapitału na inwestycje modernizacyjne i rozwojowe. Przewidywano przy tym wejście inwestora strategicznego (aktywnego bądź pasywnego), zachowanie „złotej akcji” przez Skarb Państwa i pozostawienie części

akcji rozproszonych. Koncepcja ta została odrzucona, m.in. ze względu na brak dostatecznych środków u inwestorów krajowych oraz stanowisko przeciwników napływu kapitału zagranicznego, którzy obawiali się, że duże koncerny zachodnie dążą do przejęcia polskich cukrowni głównie w celu ich przyszłej likwidacji i opanowania rynku<sup>21</sup>.

Kolejna koncepcja dalszych przekształceń własnościowych w przemyśle cukrowniczym dotyczyła powołania tzw. Polskiego Cukru. Pomysł ten był forsowany przez grupę posłów AWS od początku 1999 r. i przez dłuższy czas wywoływał liczne kontrowersje polityczne. Spory dotyczyły nie tylko samego faktu utworzenia koncernu, ale również liczby wchodzących w jego skład cukrowni – w różnych koncepcjach wahała się ona od 16 do 49. Ostatecznie w kwietniu 2001 r. Sejm wyraził zgodę na jego powstanie, a w dniu 25 sierpnia 2001 r. weszła w życie ustawa o regulacji rynku cukru, określająca m.in., że część niesprywatyzowanych cukrowni zostanie połączona w Krajową Spółkę Cukrową (KSC), zaś w marcu 2002 r. został ogłoszony komunikat Rady Ministrów w tej sprawie.

Krajowa Spółka Cukrowa powstała w efekcie konsolidacji trzech funkcjonujących wcześniej holdingów, polegającej na włączeniu do Mazowiecko-Kujawskiej Spółki Cukrowej dwóch pozostałych, tj. Lubelsko-Małopolskiej Spółki Cukrowej i Poznańsko-Pomorskiej Spółki Cukrowej. Ostatecznie w momencie tworzenia KSC w sierpniu 2002 r. w jej skład weszły 22 cukrownie oraz jedna spółka usługowo-handlowa. Po rejestracji połączenia, która nastąpiła 30 września 2003 r., rozpoczęto konsolidację spółek zależnych, prowadzącą do powstania struktury o charakterze koncernu. W wyniku inkorporacji dotychczasowe spółki zależne utraciły osobowość prawną i przekształciły się w oddziały KSC. Ich liczba w 2005 r. zwiększyła się o trzy kolejne zakłady, następnie do KSC włączono cukrownię Szczecin, która bardzo długo pozostawała przedsiębiorstwem państwowym. Ponadto w skład grupy wchodzi jeszcze jedna cukrownia, w której KSC jest akcjonariuszem większościowym (Leśmierz SA).

Większość akcji KSC pozostaje wciąż własnością Skarbu Państwa, chociaż obecnie jego udział w strukturze akcjonariuszy jest mniejszy niż w chwili tworzenia koncernu. Wówczas zdecydowana większość łączonych cukrowni (19) należała w 100% do Skarbu Państwa, zaledwie w trzech współwłaścicielami byli pracownicy i plantatorzy, którym wcześniej udostępniono 25% akcji. Program prywatyzacji zakładał, że docelowo staną się one wyłączną własnością pracowników i plantatorów, co umożliwi rozwój integracji pionowej i przyczyni się do rozwiązania wielu problemów surowcowych cukrownictwa. Już w roku obrotowym 2003/2004 rozpoczął się proces wydawania nieodpłatnych akcji, ale prze-

<sup>21</sup> Zob. szerzej: T. Kondrakiewicz, *Przebieg i efekty prywatyzacji przemysłu cukrowniczego*, w: *Uwarunkowania funkcjonowania sektora publicznego*, red. M. Oliński, Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2006, s. 81.

biegał on relatywnie powoli. Do końca września 2007 r. do pracowników należało 10,4% kapitału zakładowego, zaś do plantatorów nieco ponad 9%. Warto w tym miejscu przypomnieć, iż doświadczenia innych krajów wskazują, że kapitałowe powiązania producentów rolnych z przemysłem są czynnikiem podnoszącym jakość surowca, a tym samym również efektywność produkcji<sup>22</sup>. Należy jednak wspomnieć również o pewnym niebezpieczeństwie realizacji tej koncepcji. Gdyby bowiem spółka stała się wyłączną własnością pracowników i plantatorów, nadmiernie rozproszona struktura własności mogłaby utrudniać sprawne i efektywne zarządzanie, a tym samym opóźnić procesy restrukturyzacji. Tymczasem tworząc KSC zakładano, że jako duży i silny podmiot będzie ona zdolna sprostać międzynarodowej konkurencji i przeprowadzić restrukturyzację wchodzących w jej skład cukrowni. Była ona niezbędna, gdyż większość z nich znajdowała się w bardzo złej sytuacji finansowej, a ponadto akcesja z Unią Europejską wymagała wprowadzenia unijnych norm i standardów, w tym certyfikatów jakości. Te czynniki wymusiły podjęcie działań naprawczych – reorganizacji bazy surowcowej, restrukturyzacji zatrudnienia i zadłużenia, a przede wszystkim wyłączenia z produkcji niektórych zakładów.

#### 4.2. Przebieg restrukturyzacji w pozostałych obszarach

Procesy przekształceń własnościowo-kapitałowych prowadzące do zmian struktury podmiotowej w przemyśle cukrowniczym nie były oczywiście celem samym w sobie, lecz stanowiły jedynie podstawę i warunek dalszych przemian, w tym poprawy stanu techniczno-produkcyjnego, wzrostu efektywności i konkurencyjności przedsiębiorstw. Jak już wspomniano, głównym problemem sektora przed rozpoczęciem procesu transformacji było nadmierne rozproszenie potencjału produkcyjnego i zbyt niskie moce przerobowe poszczególnych cukrowni. Z tego względu najbardziej istotne wydaje się wygaszanie produkcji w części zakładów. Zwolennicy powołania holdingów cukrowych byli przekonani, że przyspieszą one procesy koncentracji produkcji i doprowadzą do jej zaprzestania w małych, nierentownych cukrowniach. Praktyka nie potwierdziła tych oczekiwań – do kampanii 1997/98 nie zaprzestano produkcji cukru w żadnej cukrowni, natomiast w jej trakcie takie działania podjęto tylko w MKSC. W jednej z jej cukrowni przetworzono zaledwie ok. 5 tys. ton buraków na sok gęsty, który przekazano

<sup>22</sup> Powiązania kapitałowe plantatorów buraka z przemysłem cukrowniczym występują powszechnie we wszystkich krajach Unii Europejskiej, choć z różnym nasileniem. We Francji ok. 30% przemysłu cukrowniczego jest w rękach plantatorów. Jeszcze większy udział mają rolnicy w cukrownictwie niemieckim. Spółdzielnia rolników ma ponad 50,5% udziałów w koncernie Südzucker AG, natomiast druga co do wielkości firma cukrownicza na tym rynku – Zuckerbund Nord AG – jest w całości własnością producentów buraków. Podobnie jest w Holandii, gdzie do związku plantatorów należą cztery spośród sześciu krajowych cukrowni.

sąsiednim cukrowniom do przerobu na cukier. Pozostałą zakontraktowaną część surowca przerobiono w innych zakładach Spółki (sprzedając im limity produkcji A i B proporcjonalnie do ilości przyjętych buraków), aby zagwarantować utrzymanie w następnych latach przysługującego limitu produkcji<sup>23</sup>.

Na szerszą skalę procesy wygaszania produkcji nastąpiły dopiero po roku 2000, a zapoczątkowały je grupy z udziałem kapitału zagranicznego. W Krajowej Spółce Cukrowej działania takie rozpoczęto jeszcze później, gdyż w 2003 r. W całym przemyśle cukrowniczym procesy zamykania cukrowni uległy nasileniu w 2004 r., kiedy to z produkcji wyłączono łącznie aż 14 zakładów. W kilku następnych latach procesy te kontynuowano, choć już z mniejszym nasileniem. Ostatnia kampania przyniosła kolejne istotne przyspieszenie procesu zamykania zakładów – ich liczba zmniejszyła się w ciągu roku o 10, tj. o ok. 1/3. Przebieg procesów wygaszania produkcji w poszczególnych grupach właścicielskich ilustruje tabela 2.

Tabela 2. Liczba cukrowni w Polsce w latach 2004/05-2008/09

Grupa właścicielska	Liczba cukrowni					
	Wszystkie	Pracujące				
		2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Krajowa Spółka Cukrowa	27	20	18	13	11	7
Südzucker	22	12	11	10	10	6
Pfeifer und Langen	11	5	5	4	4	3
British Sugar Overseas	10	4	4	2	2	1
Nordzucker	6	2	2	2	2	2
Razem	76	43	40	31	29	19

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Stowarzyszenia Techników Cukrowników.

Wygaszanie produkcji w kolejnych zakładach jest związane z przejmowaniem kwot produkcyjnych cukru i bazy surowcowej przez cukrownie silniejsze, o większych zdolnościach wytwórczych. Zamykane cukrownie są wykorzystywane jako magazyny cukru, zajmują się też organizacją kontraktacji. Głównym czynnikiem determinującym ostateczną wielkość produkcji pozostają nie moce wytwórcze, lecz limity produkcyjne. Są one znacznie niższe niż możliwości przerobowe polskich cukrowni, stąd przed reformą rynku cukru w Unii Europejskiej wszyscy producenci wytwarzali znaczne ilości cukru w kwocie C. Chociaż mógł być on przeznaczony wyłącznie na eksport bez dopłat, produkcja ta – pomimo znacznie niższych cen zbytu – przyczyniała się do poprawy ogólnego wyniku

<sup>23</sup> T. Kondrakiewicz, *Holdingi...*, wyd. cyt., s. 212-213.

finansowego cukrowni, gdyż pozwalała na osiągnięcie korzyści skali, a dodatkowo koszty skupu surowca dla produkcji w ramach tej kwoty były znacznie niższe niż w wypadku kwot A i B. Ponieważ reforma zlikwidowała kwotę C i wprowadziła nowe zasady zbytu nadwyżek produkcyjnych ponad przysługujące limity, pojawiły się problemy z ich zagospodarowaniem. Obowiązujące obecnie przepisy nie zezwalają na eksport cukru pozakwotowego. Może być on jedynie przeniesiony na kolejną kampanię lub sprzedany przemysłowi. Tym samym w aktualnych warunkach istniejące moce wytwórcze przemysłu cukrowniczego nie mogą być w pełni wykorzystane. Zbyt niskie limity produkcji pozostają jednym z głównych problemów ograniczających możliwości rozwojowe wszystkich producentów cukru w Polsce, a rozmiary produkcji wykazują w długim okresie tendencję malejącą (tab. 3).

Tabela 3. Produkcja cukru białego w Polsce w latach 2004/05-2008/09 (w tys. ton)

Producent	Kampania				
	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Krajowa Spółka Cukrowa	798,7	794,7	637,5	722,4	465,2
Südzucker	517,9	537,3	447,1	462,3	329,6
British Sugar Overseas	206,9	208,2	208,1	227,2	163,9
Nordzucker	159,0	177,0	142,0	184,9	119,4
Pfeifer & Langen	319,6	351,1	285,7	337,2	219,7
Razem	2002,1	2068,3	1720,4	1934,0	1297,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Stowarzyszenia Techników Cukrowników.

Z punktu widzenia efektywności przemysłu cukrowniczego istotne znaczenie ma – obok stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych i związanych z nim rozmiarów produkcji – także długość okresu przerobu buraków. Ze względów ekonomicznych powinien on trwać ok. 100 dni, podejmowane są też próby modernizacji procesu produkcyjnego polegające na wytwarzaniu w trakcie kampanii jedynie półproduktu (soku gęstego) i magazynowaniu go w odpowiednich zbiornikach celem późniejszego wykorzystania. Zbyt krótkie kampanie produkcyjne były przez wiele lat istotnym problemem polskiego przemysłu cukrowniczego, niejednokrotnie były one prowadzone tylko ze względu na utrzymanie limitu produkcji. Dopiero w ostatnich latach nastąpiło ich wyraźne wydłużenie, co pozytywnie wpływa na wyniki ekonomiczno-finansowe cukrownictwa. Długość okresu przerobu i pozostałe ważniejsze wskaźniki technologiczno-produkcyjne polskiego przemysłu cukrowniczego w latach 2004/05-2008/09 ilustruje tabela 4.

Tabela 4. Wyniki technologiczno-produkcyjne przemysłu cukrowniczego w Polsce w latach 2004/05-2008/09

Wyszczególnienie	Kampania				
	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Długość kampanii (doby)	77,06	78,79	83,60	93,10	83,58
Średni przerób dobowy (tys. t)	160,7	151,3	137,2	138,0	102,2
Średni przerób dobowy na 1 cukrownię (tys. t)	3,74	3,78	4,43	4,76	5,38
Średnia produkcja na 1 cukrownię (tys. t)	46,7	51,5	55,6	66,7	68,3
Wydajność cukru (%)	16,22	17,29	15,02	15,05	15,19

Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Świetlicki, *Wyniki techniczno-produkcyjne polskich cukrowni w kampanii cukrowniczej 2008/2009*, referat wygłoszony na konferencji STC, Warszawa 19-20 lutego 2009 r., s. 18.

Analizując przebieg procesów transformacji w przemyśle cukrowniczym, nie można pominąć stanu i organizacji jego bazy surowcowej, który ze względu na ściśle uzależnienie sektora od rolnictwa w istotny sposób rzutuje na jego efektywność i konkurencyjność. Na nowoczesność bazy surowcowej wpływa stopień koncentracji i technologie upraw oraz sposób odbioru i oceny jakości buraka. Koncentracja upraw oznacza z reguły znaczną poprawę parametrów jakościowych buraka, tj. większą wydajność cukru, łatwiejsze i tańsze jego pozyskanie, a więc także niższe koszty produkcji cukru i produktów ubocznych. Równie istotne znaczenie ma termin i sposób odbioru, gdyż w wypadku surowca zawierającego prawie 80% wody transport na znaczne odległości powiększa straty surowca, podnosi koszty i utrudnia organizację skupu. Wiadomo przy tym, że na skutek złej lokalizacji niektóre polskie cukrownie borykały się z problemem braku wystarczającego zaplecza surowcowego i koniecznością dokonywania przerzutów buraków na znaczne odległości<sup>24</sup>.

W okresie ostatnich 20 lat następował ciągły wzrost stopnia koncentracji uprawy buraka cukrowego, ale warto zaznaczyć, że przebiegał on z różnym nasileniem. Początkowo przyrost powierzchni przeciętnej plantacji był stosunkowo powolny i wynikał głównie z inicjatywy samych plantatorów buraka cukrowego, rezygnujących ze względów ekonomicznych i technologicznych z uprawy na działkach o najmniejszych arealach. Dopiero w kolejnych latach stymulowali go również producenci cukru. Pierwsze działania podejmowane na rzecz wzrostu stopnia koncentracji upraw w okresie funkcjonowania holdingów cukrowych

<sup>24</sup> Por. T. Kondrakiewicz, *Holdingi...*, wyd. cyt., s. 77-78 i 202 oraz Z. Smoleński, R. Urban, *Jak restrukturyzować przedsiębiorstwo? Na przykładzie przemysłu spożywczego*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1993, s. 21.

przyniosły pewną poprawę, jednak przy znacznym zróżnicowaniu regionalnym<sup>25</sup>. Dopiero funkcjonujące obecnie grupy właścicielskie osiągnęły w tym zakresie wyraźny postęp, który nastąpił dzięki konsekwentnej realizacji działań o dwukierunkowym charakterze. Z jednej strony, objęły one koncentrację areалу prowadzącą bezpośrednio do zwiększania powierzchni pojedynczej plantacji i wynikającego z niej zmniejszania liczby plantatorów, z drugiej zaś – koncentrację obszarową, polegającą na zagęszczaniu upraw na terenach położonych najbliżej pracujących cukrowni. Podstawową charakterystykę aktualnego stanu bazy surowcowej polskiego cukrownictwa zawiera tabela 5.

Tabela 5. Wyniki surowcowe przemysłu cukrowniczego w Polsce w latach 2004/05-2008/09

Wyszczególnienie	Kampania				
	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
Powierzchnia uprawy buraków (tys. ha)	292,0	281,5	236,8	228,7	176,4
Zbiory buraka cukrowego (tys. t)	12 468	11 919	11 471	12 848	9342
Pow. upraw na 1 czynną cukrownię (tys. ha)	6,91	7,04	7,64	7,89	9,28
Średnia powierzchnia plantacji (ha)	3,81	3,91	3,75	3,76	4,30
Liczba plantatorów (tys.)	77,9	72,0	63,2	60,7	41,0
Liczba plantatorów na 1 czynną cukrownię (tys.)	1,81	1,80	2,04	2,09	2,16
Średni plon buraków (t/ha)	42,4	42,3	48,4	55,7	48,4
Plon cukru (t/ha)	6,88	7,31	7,27	8,46	7,36

Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Świetlicki, *Wyniki...*, wyd. cyt., s. 18 oraz danych Instytutu Przemysłu Cukrowniczego.

Analiza danych z tabeli 5 pozwala odnotować istotny postęp w zakresie koncentracji bazy surowcowej przemysłu cukrowniczego. W kilku ostatnich latach powierzchnia przeciętnej plantacji buraka zwiększyła się o kilkanaście procent, znacznie bardziej wzrósł natomiast obszar uprawy przypadający na jedną czynną cukrownię. Istotnie zmalała też ogólna liczba plantatorów, wzrosła zaś ich liczba przypadająca przeciętnie na pracujący zakład (choć, jak wskazano powyżej, ta ostatnia wielkość istotnie spadła). Należy też zwrócić uwagę na wyraźny spadek powierzchni upraw i zbiorów buraka, które są bezpośrednią konsekwencją zmniejszania limitów produkcji.

Kolejną kwestią ściśle związaną z funkcjonowaniem bazy surowcowej przemysłu cukrowniczego jest sposób organizacji odbioru buraka i oceny jego jakości. Również w tym zakresie osiągnięto istotny postęp, częściowo wymuszony re-

<sup>25</sup> Zob. szerzej: T. Kondrakiewicz, *Holdingi...*, wyd. cyt., s. 200-202.



gulacjami ustawowymi. Na wszystkich producentach ciąży obowiązek jakościowej oceny surowca przynajmniej w zakresie zawartości cukru; cena minimalna dotyczy buraków o określonej jakości. Dlatego też stopniowo wprowadzano odbiór surowca nie na wagę, lecz według cukrowości, co było możliwe m.in. dzięki zmniejszeniu liczby plantatorów i zwiększeniu wielkości pojedynczych partii dostaw. Rozszerzono skup na placu fabrycznym (tzw. odbiór w systemie pole-cukrownia). Niektóre z cukrowni wprowadziły też wstępne oczyszczanie buraków na polu oraz okrywanie przyzm, co znacznie poprawia jakość surowca. Początkowo największe osiągnięcia w tym zakresie miała grupa Nordzucker, w następnych latach podobne działania podejmowali również pozostali producenci.

Jakość i nowoczesność bazy surowcowej można oceniać, uwzględniając również takie wskaźniki, jak plony buraka oraz tzw. wielkość obsady. W wypadku plonów nastąpił nie tylko ich znaczny wzrost, ale również pewna stabilizacja w kolejnych latach, co oznacza mniejsze uzależnienie od czynników klimatycznych oraz postęp w technologii uprawy. Wysoka obsada oznacza lepszą jakość przetworczą surowca, zapewnia wyższy wydatek cukru z jednostki przerabianej masy surowca i powierzchni uprawy. W pierwszej połowie lat 90. średnia obsada buraków wynosiła w Polsce ok. 70 tys. na 1 ha, w ciągu kilku lat przekroczyła 85 tys., ale nadal pozostaje niższa niż w przodujących pod tym względem krajach Unii Europejskiej (gęstość roślin przekracza tam 100 tys. na 1 hektar), a ponadto wciąż odnotować można jej znaczne zróżnicowanie regionalne.

## **5. Rezultaty procesu transformacji w przemyśle cukrowniczym**

### **5.1. Zmiany podmiotowe i aktualna struktura rynku cukru**

Przekształcenia własnościowo-kapitałowe i towarzyszące im procesy restrukturyzacji w pozostałych obszarach funkcjonowania cukrowni doprowadziły do istotnych zmian struktury podmiotowej rynku cukru. Jej aktualny kształt jest efektem kilkunastoletnich procesów przekształceń własnościowo-kapitałowych zapoczątkowanych ustawą cukrową, a następnie kontynuowanych po wprowadzeniu kolejnego aktu regulującego zasady organizacji rynku cukru. Na polskim rynku cukru funkcjonuje obecnie pięć grup właścicielskich, którymi są: Krajowa Spółka Cukrowa, Südzucker, Pfeifer und Langen, British Sugar Overseas oraz Nordzucker. Wielkość ich udziału w krajowym rynku cukru wynika bezpośrednio z przysługujących poszczególnym grupom limitów produkcji i pozostaje na względnie stałym poziomie od czasu przejęcia cukrowni śląskich przez Südzucker. W kampanii 2008/2009 było to dla poszczególnych spółek odpowiednio około 36, 25, 17, 13 i 9%.

Największym producentem cukru w Polsce, a zarazem jedyną grupą z przewagą kapitału krajowego jest KSC, skupiająca łącznie 27 cukrowni. W przeciwieństwie do pozostałych grup właścicielskich, w których można wskazać wyraźne skupienie regionalne, cukrownie wchodzące w skład KSC są położone w różnych częściach kraju. W ramach procesów restrukturyzacji dokonano reorganizacji ich rejonów kontraktacyjnych i wyodrębniono kilka grup regionalnych (centralno-kujawską, lubelską, północno-zachodnią oraz północną) skupiających po kilka cukrowni. Od ostatniej kampanii produkcyjnej przerób był prowadzony zaledwie w 7 z nich.

Drugą co do wielkości i znaczenia na krajowym rynku cukru jest ukształtowana drogą kolejnych przejęć grupa Südzucker Polska, obejmująca 22 cukrownie. Składa się ona obecnie z trzech podstawowych struktur. Są to: Śląska Spółka Cukrowa z piętnastoma cukrowniami, Cukier Małopolski SA z trzema cukrowniami oraz Cukier Królewski SA – spółka zajmująca się sprzedażą cukru (założona w 1999 r.). Dodatkowo w ramach grupy funkcjonują cukrownie Ropczyce oraz Strzyżów. Istotna zmiana organizacyjna zaszła w grupie Südzucker Polska w trakcie kampanii 2003/2004, kiedy to poprzez włączenie cukrowni Przeworsk do spółki Cukier Małopolski SA nastąpiło zakończenie procesu fuzji cukrowni wschodnich. W 2004 r. założono Südzucker Polska Sp. z o.o. – spółkę zajmującą się kierowaniem wszystkimi spółkami, w których grupa ma większościowe udziały. Przerób jest obecnie prowadzony w sześciu zakładach grupy.

Grupa Pfeifer und Langen obejmuje 11 cukrowni zlokalizowanych w Wielkopolsce i jest trzecim producentem cukru w Polsce. W pierwszym etapie budowy grupy połączono sześć kupionych wcześniej cukrowni, a następnie dołączono do nich kolejne pięć z grupy kalisko-konińskiej. Aktualna struktura grupy została ukształtowana w 2004 r. – wszystkie cukrownie są skonsolidowane w grupie produkcyjnej Pfeifer & Langen Polska SA. Ponadto grupa obejmuje odrębną spółkę dystrybucyjną – Pfeifer & Langen Marketing. Obecnie czynne są 3 spośród wszystkich cukrowni wchodzących w skład grupy.

British Sugar Overseas Polska Sp. z o.o. (BSO) to grupa skupiająca łącznie 10 cukrowni. Takie udziały w rynku osiągnęła we wrześniu 2000 r., po przejęciu czterech cukrowni należących do Rolimpexu, Danisco Sugar i utworzonego przez te dwie firmy konsorcjum. Od 2003 r. grupa była większościowym właścicielem spółki SugarPol, którą przejęła we wrześniu 2008 r. Swoje produkty BSO sprzedaje w Polsce pod marką Srebrna Łyzeczka. Produkcja jest prowadzona tylko w jednym zakładzie, będącym obecnie największą cukrownią w Polsce. Jest to cukrownia Gliniojeck (funkcjonująca obecnie pod nazwą BSO Polska SA), która po inwestycjach modernizacyjnych i rozwojowych o łącznej wartości 170 mln zł przeprowadzonych w latach 2005-2006 osiągnął zdolność produkcyjną na poziomie 11,5 tys. ton na dobę i 150 tys. ton cukru rocznie. Jest to wielkość porównywalna z nowoczesnymi cukrowniami w innych krajach Unii Europejskiej, jed-

nocześnie jako jedyna cukrownia w Polsce zakład ten może produkować cukier podczas kampanii sokowej.

W podobny sposób jak BSO budował swoją pozycję rynkową Nordzucker, który skupia obecnie sześć cukrowni. Są one zlokalizowane na dwóch oddalonych od siebie obszarach, w okolicy Poznania i Torunia. Spowodowało to, że początkowo w ramach grupy działały niezależne spółki o zasięgu lokalnym (Wielkopolski Cukier SA w rejonie poznańskim i Pomorski Cukier SA w rejonie toruńskim). Aktualną strukturę Grupy Nordzucker Polska ukształtowano w 2005 r. po zakończeniu fuzji spółek regionalnych. Od kampanii 2004/2005 produkcję prowadzą tylko dwa zakłady (w Opalenicy i Chełmży), a sprzedaż wyrobów grupy realizowana jest pod marką Promyk<sup>26</sup>.

## **5.2. Efekty restrukturyzacji w sferze produkcyjnej i surowcowej**

Zmianom struktury podmiotowej w przemyśle cukrowniczym towarzyszyły liczne przedsięwzięcia restrukturyzacyjne podjęte przez wszystkie grupy właścicielskie obecne na polskim rynku cukru. Objęły one niemal wszystkie sfery funkcjonowania cukrowni – poczynając od gospodarki surowcowej i zaopatrzenia w pozostałe surowce, poprzez organizację procesów produkcji i zarządzania, modernizację potencjału wytwórczego, restrukturyzację zatrudnienia aż po politykę zbytu – i przyczyniły się do istotnej poprawy stanu polskiego cukrownictwa, w tym charakteryzujących go parametrów wydajnościowych i technologicznych. Z punktu widzenia specyfiki przemysłu cukrowniczego, a także sytuacji na początku lat 90., najbardziej istotne wydają się procesy koncentracji produkcji będące efektem jej wygaszania w części zakładów. Limity produkcji cukru i bazę surowcową przejmują cukrownie silniejsze, o większych zdolnościach wytwórczych, a liczba zakładów prowadzących przerób systematycznie maleje. Procesy te objęły wszystkie grupy właścicielskie, chociaż w pierwszej kolejności wystąpiły w grupach z udziałem kapitału zagranicznego, które nie tylko rozpoczęły je wcześniej, ale też dokonywały w szybszym tempie niż Krajowa Spółka Cukrowa. Na szczególną uwagę w tym względzie zasługuje Nordzucker, już od kilku lat wytwarzający cukier w dwóch cukrowniach, oraz grupa BSO, prowadząca przerób w jednym zakładzie. Obecnie w krajowym przemyśle cukrowniczym pracuje już tylko 19 cukrowni, czyli o ponad 55% mniej niż w momencie integracji Polski z Unią Europejską i zaledwie 25% spośród wszystkich funkcjonujących przed rozpoczęciem procesu transformacji.

Należy w tym miejscu zaznaczyć, że chociaż zamykanie zakładów jako proces prowadzący do koncentracji produkcji należy uznać za w pełni racjonalny i nie-

<sup>26</sup> T. Kondrakiewicz, *Przemysł cukrowniczy – efekty 15 lat transformacji*, „Annales”, sectio H, vol. XL, Wyd. UMCS, Lublin 2006, s. 135-136.

unikniony ze względów ekonomicznych, to jednocześnie jest to poważny problem społeczny. Każda decyzja o wyłączeniu cukrowni z produkcji prowadziła bowiem do dużych redukcji zatrudnienia i w związku z tym wywoływała liczne protesty ze strony załogi i środowisk lokalnych. Jest to zrozumiałe, gdy uwzględnimy duże znaczenie gospodarcze przemysłu cukrowniczego i fakt, że na początku lat 90. było z nim związane blisko 2 mln osób (wliczając producentów buraków cukrowych), zaś w efekcie procesów restrukturyzacji liczba ta zmniejszyła się ponad dwukrotnie. Tylko niektóre z zakładów wyłączonych z produkcji podjęły inne rodzaje działalności, co pozwoliło utrzymać przynajmniej część dotychczasowych miejsc pracy.

Niewątpliwie pozytywnym efektem stopniowego zamykania mniejszych zakładów, przy jednoczesnym przejmowaniu ich bazy surowcowej i rozwijaniu potencjału produkcyjnego pozostałych, jest natomiast wyraźna poprawa struktury cukrowni pod względem dobowych zdolności przerobowych – znacznie zmalała liczba cukrowni małych, przeważają zakłady średniej wielkości. Przeciętne dobowe zdolności przerobowe wynoszą obecnie ponad 5 tys. ton buraków na dobę, podczas gdy na początku okresu transformacji było to zaledwie ok. 2,2 tys. ton. Po zestawieniu wielkości z okresu przed rozpoczęciem transformacji z wartościami osiąganymi przez przemysł cukrowniczy obecnie widać wyraźne pozytywne efekty restrukturyzacji, także jeśli chodzi o inne wskaźniki. Szczegółowe zestawienie kilku ważniejszych parametrów techniczno-produkcyjnych i surowcowych charakteryzujących stan przemysłu cukrowniczego zawiera tabela 6, w której przedstawiono zmiany, jakie nastąpiły w okresie 20 lat transformacji, biorąc pod uwagę średnie wielkości z pięciu pierwszych i pięciu ostatnich kampanii.

Tabela 6. Wyniki technologiczno-produkcyjne i surowcowe przemysłu cukrowniczego w Polsce w okresie 2004/05-2008/09 w porównaniu do sytuacji z kampanii 1989/90-1993/94

Wyszczególnienie	Średnia wartość z okresu		Zmiana (w %)
	1989/90-1993/94	2004/05-2008/09	
Globalna produkcja cukru (tys. t)	1740,0	1804,7	+3,7
Produkcja na 1 czynną cukrownię (tys. t)	22,64	55,69	+146,0
Wydajność cukru (%)	12,87	15,75	+22,4
Długość kampanii (doby)	77,8	83,23	+7,0
Powierzchnia uprawy buraków (tys. ha)	398,1	243,1	-38,9
Powierzchnia upraw na 1 czynną cukrownię (tys. ha)	5,18	7,50	+44,8
Zbiory buraka cukrowego (tys. t)	13577	11595	-14,6
Średni plon buraków (t/ha)	34,6	47,6	+37,6
Plon cukru (t/ha)	4,36	7,46	+71,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Świetlicki, *Wyniki...*, wyd. cyt., s. 18 oraz Ł. Chudoba, *Przemysł cukrowniczy w latach dziewięćdziesiątych*, IERiGŻ, Warszawa 1997, s. 10-11.

Jak wynika z tabeli 6, w całym analizowanym okresie nastąpił bardzo duży przyrost przeciętnej skali produkcji cukru przypadającej na jedną czynną cukrownię w ciągu roku. Wielkość ta za okres pięciu ostatnich kampanii osiągnęła średnią przekraczającą 55 tys. ton cukru, co oznacza wzrost o ponad 145% w stosunku do stanu z początku okresu transformacji. Tak znaczny przyrost był możliwy dzięki procesom koncentracji produkcji i jej wygaszaniu w mniejszych zakładach. Stopniowo wydłużeniu ulega czas trwania kampanii, chociaż ciągle jest on niższy od uznawanego za optymalny, rośnie też wydajność cukru. Wzrosła również przeciętna wielkość produkcji cukru liczona dla wielkości średnich z kilku kampanii, w tym wypadku jednak jest to wynik nieco mylący. Należy bowiem pamiętać, że po ostatniej reformie rynku cukru limity jego produkcji zostały znacznie zredukowane. Tym samym moce produkcyjne przemysłu cukrowniczego nie mogą być w pełni wykorzystane, zaś rozmiary produkcji cukru będą w najbliższych latach niższe niż przed reformą. Już w ostatniej kampanii produkcyjnej wielkość ta była niższa niż zapotrzebowanie rynku wewnętrznego.

Procesy koncentracji kapitału i powstanie silnych grup właścicielskich, a także podjęte w ich ramach wygaszanie produkcji w części zakładów przyczyniły się do osiągnięcia istotnego postępu w jakości i nowoczesności bazy surowcowej. Zakończono instalowanie linii do jakościowego odbioru buraków w kolejnych cukrowniach, co umożliwiła rozliczenie wszystkich plantatorów na podstawie laboratoryjnych badań surowca. Doszło też do znacznej koncentracji upraw – przeciętna plantacja systematycznie rosła w tempie kilku procent rocznie, zmniejszyła się liczba plantatorów, w tym również przypadająca na jedną czynną cukrownię.

Analizując efekty 20 lat procesów transformacji przemysłu cukrowniczego w zakresie stanu jego bazy surowcowej, należy podkreślić wyraźne zmniejszenie powierzchni upraw i wynikający z niego spadek zbiorów buraka cukrowego. W głównej mierze jest to oczywiście wynik spadku limitów produkcyjnych, ale do ograniczania rozmiarów powierzchni uprawy przyczyniło się częściowo również zmniejszenie jej dochodowości. Na uwagę zasługuje też istotny wzrost wskaźników wskazujących na postęp w zakresie technologii produkcji i zbioru buraka. Nastąpiła wyraźna koncentracja obszarowa upraw w przeliczeniu na jedną czynną cukrownię, wzrosły plony buraka oraz plony cukru, wskazujące nie tylko na poprawę w zakresie technologii uprawy, ale także wzrost wydajności surowca i poprawę technologicznej strony produkcji cukru. Omawiając postęp produkcyjno-technologiczny, należy wspomnieć o gospodarce cieplnej i energetycznej. Rośnie tzw. sprawność cukrowni, wskaźniki zużycia energii i surowców innych niż buraki cukrowe (kamień wapienny, koks) również ulegają systematycznej poprawie – w ciągu trzech ostatnich kampanii zmniejszyły się o ok. 20%<sup>27</sup>.

<sup>27</sup> Zob. szerzej: *Informacja dla Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi na temat „Funkcjonowanie Krajowej Spółki Cukrowej S.A.”*, Warszawa, 3 marca 2009 r., s. 20.

Omawiając efekty restrukturyzacji bazy surowcowej przemysłu cukrowniczego, należy zwrócić uwagę, że w poszczególnych grupach właścicielskich występuje znaczne zróżnicowanie sytuacji. Stosunkowo słabo na tle pozostałych wypada KSC, która, pozostając największym producentem cukru w kraju, ma najgorsze wyniki pod względem koncentracji upraw – zarówno średnia powierzchnia plantacji, jak i powierzchnia przypadająca na jedną czynną cukrownię pozostaje tam niższa od średniej krajowej. Najlepsza pod tym względem jest sytuacja w cukrowniach Nordzucker oraz Pfeifer und Langen.

Należy podkreślić, że do osiągnięcia pozytywnych efektów w zakresie gospodarki surowcowej (podobnie jak w wielu innych dziedzinach) przyczyniła się w dużej mierze określona polityka spółek dominujących wszystkich grup właścicielskich. Przejęły one od poszczególnych cukrowni większość zadań w zakresie gospodarki surowcowej i wypracowały nowe zasady współpracy z plantatorami. Wyraźne zmniejszenie ich liczby, przy jednoczesnym preferowaniu umów wieloletnich, ułatwiło postęp w zakresie szeroko rozumianej jakości dostaw surowca (łącznie z takimi cechami podaży, jak wielkość partii dostaw, rytmiczność, wyrównanie jakości w każdej partii, wydłużanie czasu zbioru). W literaturze podkreśla się, że działań takich nie mogą podejmować samodzielnie producenci rolni, nie może ich też wymuszać polityka rolna ani administracja. Inicjatorami postępu jakościowego w produkcji i podaży buraka mogą być tylko silne ekonomicznie podmioty przetwórstwa i ich ugrupowania<sup>28</sup>. Taką rolę pełnią obecnie wszystkie grupy właścicielskie funkcjonujące w polskim przemyśle cukrowniczym. Ich struktura charakteryzuje się silną centralizacją. Spółki dominujące pełnią funkcje zarządcze i decyzyjne, zajmują się organizacją i koordynacją działań we wszystkich obszarach funkcjonowania cukrowni, w tym w zakresie polityki inwestycyjnej, polityki zbytu czy wprowadzania nowych asortymentów i kształtowania jakości produkcji. Analizując cały okres transformacji, należy stwierdzić, iż szczególnie istotne zmiany nastąpiły w zakresie organizacji i kanałów dystrybucji. Obecnie polityką zbytu zajmują się wyspecjalizowane spółki pracujące na rzecz poszczególnych grup i sprzedające ich produkty pod własnymi markami, co wyeliminowało konkurencję wewnętrzną między cukrowniami, których rolą pozostaje wyłącznie produkcja.

## 6. Podsumowanie

Procesy transformacji polskiej gospodarki zapoczątkowały gruntowne zmiany w przemyśle cukrowniczym. Objęły one swoim zasięgiem zasady organizacji

<sup>28</sup> Por. S. Grabowski, *Ekonomika gospodarki żywnościowej*, PWE, Warszawa 1998, s. 208 oraz R. Urban, *Uwarunkowania rozwoju przemysłu spożywczego w okresie długim*, IERiGŻ, Warszawa 1996, s. 20.

i funkcjonowania rynku cukru (w tym jego ustawową regulację), przekształcenia własnościowe, zmiany w sferze organizacji i zarządzania, technologiczno-produkcyjnej oraz w pozostałych obszarach funkcjonowania cukrowni. Procesy przekształceń w przemyśle cukrowniczym przebiegały odmiennie niż w innych działach przetwórstwa rolno-spożywczego, choćby z uwagi na fakt, iż ich kierunki były uwarunkowane decyzjami politycznymi. Przemysł cukrowniczy jest jedną z nielicznych branż, które wyłączono spod działania ustawy prywatyzacyjnej, a potem komercjalizacyjnej i poddano odrębnym regulacjom, w sposób ustawowy określając zasięg i przebieg procesów prywatyzacji, a częściowo także zakres innych zmian i kierunki restrukturyzacji.

Kolejne ustawy regulujące rynek cukru zapoczątkowały jego istotne zmiany podmiotowe i wyznały wyraźne etapy przemian strukturalno-własnościowych, jakimi było powołanie czterech holdingów cukrowych, a następnie koncernu Krajowa Spółka Cukrowa. Istotne zmiany warunków funkcjonowania wszystkich przedsiębiorstw przemysłu cukrowniczego i związanych z nimi plantatorów nastąpiły po integracji Polski z Unią Europejską, a zwłaszcza w związku z trwającą obecnie reformą rynku cukru.

Procesy przekształceń własnościowo-kapitałowych cukrowni pozostających poza strukturami utworzonymi drogą ustawową doprowadziły do powstania kilku silnych grup właścicielskich ze znacznym udziałem kapitału zagranicznego. Największym producentem cukru w Polsce i jedyną grupą z przewagą kapitału krajowego jest obecnie KSC, obok niej funkcjonują Südzucker, Pfeifer und Langen, British Sugar Overseas oraz Nordzucker. Udział poszczególnych grup w krajowym rynku cukru jest od kilku lat względnie stały i wynika w dużej mierze z poziomu posiadanych limitów produkcyjnych.

Wprowadzając ustawę cukrową zakładano, że holdingi przyspieszą proces koncentracji produkcji i doprowadzą do wygaszania produkcji w małych, nierentownych cukrowniach. Praktyka nie potwierdziła oczekiwań – holdingi nie przyczyniły się ani do uregulowania rynku cukru, ani do przyspieszenia procesów restrukturyzacji i prywatyzacji cukrownictwa. Przebiegały one nie tylko z opóźnieniem w stosunku do założeń, ale także znacznie wolniej niż w innych gałęziach przemysłu spożywczego. Utworzenie holdingów zmieniło co prawda strukturę własnościowo-organizacyjną cukrownictwa, ale nie wywołało przy tym istotnych zmian w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. W większości cukrowni po komercjalizacji i włączeniu w skład holdingów podjęto jedynie fragmentaryczną modernizację struktur organizacyjnych, nie nastąpiły istotne zmiany w systemie zarządzania. Nie doszło też do przyspieszenia procesów koncentracji produkcji i jej wygaszania w małych i nierentownych zakładach (dopiero w kampanii 1997/98 zamknięto pierwszą cukrownię). W pierwszych latach funkcjonowania holdingów sytuacja ekonomiczno-finansowa cukrowni nie tylko nie uległa poprawie,

lecz jeszcze się pogorszyła, nastąpiła też dalsza deregulacja rynku. Dlatego należy się zgodzić z negatywną oceną ustawy cukrowej<sup>29</sup>.

Brak zadowalających efektów funkcjonowania powołanych ustawowo struktur nie oznacza, że w przemyśle cukrowniczym nie nastąpiły żadne pozytywne zmiany. Oceniając efekty 20 lat jego restrukturyzacji, należy odnotować wyraźny postęp. W okresie kilkunastu ostatnich lat nastąpiło zarówno wyłączenie z produkcji niektórych zakładów, jak i inne ważne działania restrukturyzacyjne, ale w większej mierze niż akty prawne wymusiły je czynniki rynkowe. Generalnie rzecz biorąc, restrukturyzacja cukrowni wchodzących w skład grup z udziałem kapitału zagranicznego rozpoczęła się wcześniej i przebiegała szybciej niż w zakładach włączonych do podmiotów powołanych ustawowo.

Oceniając rezultaty restrukturyzacji, należy podkreślić przede wszystkim, że dokonał się wreszcie, postulowany od początku lat 90., proces koncentracji produkcji. Pozytywne efekty można zaobserwować również w obszarze gospodarki surowcowej. Rośnie stopień koncentracji bazy surowcowej, następują zmiany w sposobach uprawy i odbioru buraków, co prowadzi do zwiększania i stabilizacji plonów. Wzrost jakości surowca przyczynia się do poprawy wszystkich wskaźników techniczno-produkcyjnych. Restrukturyzacja objęła także zatrudnienie i majątek produkcyjny, w tym rozwijanie potencjału wytwórczego oraz modernizację urządzeń i linii technologicznych, przy jednoczesnym zagospodarowywaniu zbędnych składników. Inwestycje objęły również gospodarkę cieplną i energetyczną oraz systemy sterowania produkcją. Istotne zmiany nastąpiły w polityce zbytu oraz w sferze organizacji i zarządzania. Poprawa parametrów technologicznych i wydajnościowych przemysłu cukrowniczego nie znajduje wyraźnego odzwierciedlenia w jego kondycji ekonomiczno-finansowej, która – podobnie jak w początkowym okresie transformacji – nadal ulega częstym zmianom.

Podsumowując rezultaty procesów dostosowawczych przemysłu cukrowniczego w okresie 20 lat transformacji, należy podkreślić, że pozytywne skutki podjętych działań pozwoliły Polsce utrzymać jedną z czołowych pozycji na rynku cukru w Unii Europejskiej. Oceniając aktualną sytuację i perspektywy rozwoju sektora, trzeba pamiętać o specyficznych uwarunkowaniach jego funkcjonowania, na które składają się ustawowe regulacje i sytuacja na rynku światowym, w tym tendencje kształtowania się popytu na cukier i jego substytuty. Przeprowadzana obecnie reforma rynku cukru ma na celu zmniejszenie zakresu ingerencji w funkcjonowanie mechanizmu rynkowego, spadek rozmiarów produkcji oraz stopniową redukcję cen. Stąd pomimo ogromnego postępu w przemyśle cukrowniczym nadal występuje potrzeba restrukturyzacji i kolejnych inwestycji, które są niezbędnym warunkiem dalszego rozwoju i poprawy konkurencyjności polskich producentów na rynku światowym.

<sup>29</sup> Por. M. Bałtowski, *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 226.



## Literatura

- Bałtowski M., *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Chudoba Ł., *Wpływ instrumentów regulacji rynków i Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej na wybrane branże polskiego przemysłu spożywczego*, IERiGŻ, Warszawa 2006.
- Dzieje cukrownictwa w Polsce*, red. Cz. Łuczak, Wyd. Naukowe UAM, Poznań 1981.
- Gierszewski S., *Cukrownictwo polskie w zarysie historycznym*, w: *175 lat polskiego przemysłu cukrowniczego*, red. I. Zielińska, Dom Wydawniczy Verbum, Warszawa 2001.
- Grabowski S., *Ekonomia gospodarki żywnościowej*, PWE, Warszawa 1998.
- Informacja dla Komisji Rolnictwa i Rozwoju Wsi na temat „Funkcjonowanie Krajowej Spółki Cukrowej S.A.”*, Warszawa, 3 marca 2009 r.
- Informacja o wynikach produkcyjnych i danych techniczno-technologicznych przemysłu cukrowniczego [kampanie 1989-2008]*, Instytut Przemysłu Cukrowniczego, Warszawa.
- Jasińska J., *Wspólna Polityka Rolna – reforma rynku cukru*, „Biuletyn Informacyjny ARR” 2006, nr 8 (182).
- Jurcewicz A., Kozłowska B., Tomkiewicz E., *Wspólna Polityka Rolna. Zagadnienia prawne*, wyd. 2, Wyd. Lexis Nexis, Warszawa 2007.
- Knobloch K., *Ważniejsze problemy występujące w procesie przekształceń gospodarczych w przemyśle cukrowniczym*, materiały konferencji „Okrągły Stół Rolniczy”, Poznań 16 września 1993.
- Kondrakiewicz T., *Holdingi w przemyśle cukrowniczym. Procesy dostosowawcze do integracji z Unią Europejską*, Wyd. UMCS, Lublin 2000.
- Kondrakiewicz T., *Przebieg i efekty prywatyzacji przemysłu cukrowniczego*, w: *Uwarunkowania funkcjonowania sektora publicznego*, red. M. Oliński, Wyd. Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2006.
- Kondrakiewicz T., *Przemysł cukrowniczy – efekty 15 lat transformacji*, „Annales”, sectio H, vol. XL, Wyd. UMCS, Lublin 2006.
- Kondrakiewicz T., *Przemysł cukrowniczy po integracji Polski z Unią Europejską*, Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Zamościu, „Zamojskie Studia i Materiały” 2007, seria „Ekonomia (3)”, z. 24.
- Rogalska I., *Zmiany w systemie restrukturyzacji przemysłu cukrowniczego*, „Biuletyn Informacyjny ARR” 2007, nr 10 (196).
- Smoleński Z., Urban R., *Jak restrukturyzować przedsiębiorstwo? Na przykładzie przemysłu spożywczego*, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 1993.
- Smoleński Z., Wigier M., *Analiza porównawcza sektora cukrowniczego w Polsce i w krajach Unii Europejskiej*, w: *Stowarzyszenie Polski z Unią Europejską. Niezbędne procesy dostosowawcze polskiej gospodarki żywnościowej*, IERiGŻ, Warszawa 1997.
- Szajner P., *Zmiany w systemie regulacji rynku cukru w Unii Europejskiej*, „Przemysł Spożywczy” 2006, nr 1.
- Świetlicki S., *Wyniki techniczno-produkcyjne polskich cukrowni w kampanii cukrowniczej 2008/2009*, referat wygłoszony na konferencji STC, Warszawa 19-20 lutego 2009 r.

- Urban R., *Uwarunkowania rozwoju przemysłu spożywczego w okresie długim*, IERiGŻ, Warszawa 1996.
- Ustawa z dnia 26 sierpnia 1994 r. o regulacji rynku cukru i przekształceniach własnościowych w przemyśle cukrowniczym, Dz.U. nr 98, poz. 473.
- Ustawa z dnia 21 czerwca 2001 r. o regulacji rynku cukru, Dz.U. nr 76, poz. 810.
- Waleriańczyk E., *Cukrownie w okresie przekształceń systemowych*, „Kontrola Państwa” 1994, nr 5.
- Wykrętowicz S., *Najnowsze dzieje cukrownictwa w Polsce (1944-1989)*, Muzeum Narodowe Rolnictwa i Przemysłu Rolno-Spożywczego w Szreniawie, Poznań 1997.

**Anna Wróbel**

Uniwersytet Warszawski

## **Transformacja sektora usług w Polsce**

***Streszczenie.** Przedmiotem prezentowanej pracy są przemiany zachodzące w polskim sektorze usług w okresie transformacji. W szczególności nacisk został położony na przekształcenia dotyczące struktury PKB, zatrudnienia oraz zmiany zagranicznych obrotów usługowych Polski. Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na rolę procesów globalizacji, liberalizacji i integracji w procesie przekształceń sektora usług w Polsce. Oceniony został zatem wpływ następujących czynników: bezpośrednich inwestycji zagranicznych, członkostwa w Światowej Organizacji Handlu i związanego z tym przyjęcia Układu ogólnego w sprawie handlu usługami oraz znaczenia procesu integracji z Unią Europejską dla rozwoju polskiego rynku usług.*

### **1. Wstęp**

Obserwując przemiany ekonomiczne w gospodarce światowej, widzimy rosnącą rolę sektora usług. Badania nad wzrostem gospodarczym wskazują na systematyczne zwiększanie się udziału usług w tworzeniu produktu krajowego brutto. Obecnie sfera usług przyczynia się do powstania ponad dwóch trzecich produktu światowego. Wzrost znaczenia sektora tercjarnego w wytwarzaniu PKB jest obserwowany od ponad trzydziestu lat we wszystkich grupach krajów, przy czym największe tempo wzrostu było odnotowywane w państwach o najwyższym dochodzie. W tym samym kierunku podąża struktura PKB w państwach o średnim dochodzie. W państwach najbiedniejszych występuje dość równomierny

wkład przemysłu i usług w tworzenie PKB z jednoczesną tendencją do rozwoju tych sektorów kosztem rolnictwa. W ogólną tendencję do wzrostu udziału usług w dochodzie narodowym wpisuje się również Polska. Oprócz zwiększania udziału usług w tworzeniu PKB obserwuje się wzrost udziału trzeciego sektora w zatrudnieniu oraz wymianie handlowej. Polska zaczyna również odgrywać ważną rolę jako miejsce delokalizacji działalności usługowej. Zjawiska te stanowią widoczny efekt procesu transformacji, jaki przechodzi polska gospodarka.

## 2. Sektor usług w Polsce

W literaturze przedmiotu oraz dokumentach międzynarodowych organizacji gospodarczych gospodarkę Polski zalicza się do grupy gospodarek określonych mianem „rynków wschodzących” (*emerging markets*). Są to państwa, które bazując na ideach liberalizmu ekonomicznego, notują największy postęp w budowie gospodarek rynkowych. Wyróżnikiem *emerging markets* są dwie cechy systemowe: typ przemysłowy oraz proces transformacji. Typ przemysłowy gospodarki, zgodnie z nazwą, oznacza, że z uwagi na wielkość wkładu w wytwarzanie dochodu narodowego przemysł przetwórczy jest najważniejszą dziedziną gospodarki. Państwa należące do tej grupy są eksporterami wytwarzanych w skali masowej produktów przemysłowych, takich jak: maszyny, tekstylia, elektronika użytkowa, sprzęt AGD i pojazdy silnikowe. Przodują pod tym względem gospodarki Chin i Indii. Do tego modelu przystaje także Polska, będąc jednym z większych w Europie producentów sektora motoryzacyjnego i sprzętu AGD/RTV. Proces transformacji polega z kolei na zmianie systemu państwa w dwóch aspektach: politycznym i ekonomicznym. W aspekcie politycznym oznacza to demokratyzację. W aspekcie ekonomicznym proces transformacji przejawia się natomiast poprzez prywatyzację, deregulację oraz liberalizację<sup>1</sup>.

Zbudowanie w stosunkowo krótkim czasie gospodarki rynkowej w Polsce należy uznać za ważne osiągnięcie, pozytywnie postrzegane przez inne państwa i w istotny sposób umacniające międzynarodową pozycję naszego kraju, zwłaszcza że warunki wyjściowe dla prorynkowych reform były wyjątkowo niekorzystne (głęboka nierównowaga rynkowa). Należy również pamiętać, iż ważną barierą utrudniającą reformy był brak praktycznego doświadczenia i teoretycznych modeli, które oferowałyby konkretne rozwiązania. W tej sytuacji zdecydowano się na „terapię szokową”, polegającą na podjęciu szybkich działań na rzecz przejścia od ustroju socjalistycznego do gospodarki rynkowej. Radykalne reformy proryn-

<sup>1</sup> E. Haliżak, *Polska w gospodarce światowej*, w: *Polska w stosunkach międzynarodowych*, red. S. Bieleń, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2007, s. 54-56.

kowe zaowocowały w efekcie przeobrażeniami strukturalnymi oraz zapewniły równowagę wewnętrzną<sup>2</sup>.

Jednym z przejawów zachodzących przemian w strukturze gospodarki polskiej jest wspomniany już wzrost znaczenia usług, wpisujący się w ogólną tendencję występującą współcześnie w gospodarce światowej. Proces ten jest o tyle istotny, że sektor usług w gospodarce centralnie planowanej był obszarem szczególnego niedorozwoju, a okres po II wojnie światowej do końca lat 80. XX w. jest uznawany za okres stagnacji sektora trzeciego w polskiej gospodarce<sup>3</sup>. W efekcie w Polsce w latach 80. oprócz dystansu rozwojowego w stosunku do państw zachodnich, mierzonego wielkością PKB przypadającą na jednego mieszkańca, istniał również dystans strukturalny. Odzwierciedlał on skalę dysproporcji w strukturze tworzenia PKB w gospodarce PRL w stosunku do gospodarek państw wysoko rozwiniętych. W końcu lat 80. dystans ten przejawiał się w postaci nieefektywnego przeinwestowania przemysłu o ok. 20% PKB. Oznaczało to równocześnie niedorozwój handlu (o ok. 5% PKB) i usług finansowych (8-10% PKB)<sup>4</sup>. Wśród przyczyn marginalizacji działalności usługowej w PRL wskazuje się preferowanie rozwoju przemysłu środków produkcji oraz trudności gospodarcze, charakterystyczne dla ekonomii niedoboru.

Miarą przewyżczenia struktury gospodarczej odziedziczonej po PRL i osiągniętych w wyniku procesów transformacji zmian w poziomie rozwoju gospodarczego Polski jest wskaźnik udziału sektora usług w tworzeniu PKB. Rozpoczęte w latach 90. XX w. przekształcenia w systemie polskiej gospodarki zapoczątkowały proces upodobniania się struktury gospodarczej naszego kraju do zmian występujących w krajach rozwiniętych. W okresie ostatnich dwudziestu lat udział sektora usług w PKB Polski wykazywał systematyczny wzrost. Na początku lat 90. wynosił on nieco ponad 50%, w połowie lat 90. ponad 60%, by w 2008 r. osiągnąć niemal 70% (tab. 1). Jednocześnie następował spadek udziału przemysłu i rolnictwa. W efekcie, dzięki podobnym cechom strukturalnym jak u najwyższej rozwiniętych państw Zachodu, polska gospodarka, otwierając się na gospodarkę światową, może liczyć na wymierne korzyści z tytułu współpracy: dochody z eksportu, wykorzystanie zagranicznych czynników produkcji i bardziej wydajnych metod zarządzania.

Wzrost znaczenia usług wewnątrz poszczególnych systemów ekonomicznych jest dostrzegalny również w zmianach struktury zatrudnienia. Liczący prawie dwa wieki okres obserwacji i analiz pozwala ujawnić wyraźnie rysujące się trendy w tym zakresie. Dostrzec można stały odpływ pracowników z sektora rolnego,

<sup>2</sup> Tamże, s. 56-57.

<sup>3</sup> K.A. Kłosiński, A. Masłowski, *Globalizacja sektora usług w Polsce*, PWE, Warszawa 2005, s. 67.

<sup>4</sup> E. Czerwińska, *Usługi w gospodarce polskiej*, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, „Informacja” 2003, nr 991, s. 1.

którzy zasilają najpierw dynamicznie rozwijający się sektor przemysłowy, a po osiągnięciu przez niego pewnego pułapu jedynym sektorem zwiększającym nadal zatrudnienie pozostają usługi<sup>5</sup>. Sektor usług skupia ponad 42% ogółu zatrudnionych na świecie. W dalszej kolejności plasuje się rolnictwo z 36% udziałem w światowym zatrudnieniu i przemysł – prawie 22%<sup>6</sup>.

Tabela 1. Struktura produktu krajowego brutto w Polsce w latach 1992-2008 (w %)

Sektory gospodarki	1992	1996	2000	2004	2008
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	6,6	5,5	4,3	2,9	3,9
Przemysł (w tym: przemysł wydobywczy, zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę)	34,0	26,1	21,3	23,7	20,2
Budownictwo	7,7	6,4	6,8	4,8	6,8
Usługi (bez budownictwa oraz wytwarzania i zaopatrywania w energię elektryczną, gaz i wodę)	51,7	62,0	67,6	68,6	69,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny* [różne roczniki], GUS, Warszawa.

W dwudziestoletnim okresie transformacji polskiej gospodarki udział sektora usług w zasobach pracy, mierzonych liczbą pracujących (bez budownictwa i zaopatrzenia w energię elektryczną, gaz i wodę), wykazywał systematyczny wzrost, począwszy od nieco ponad 40% na początku lat 90. XX w. do 56,6% w 2008 r. Oznaczało to jednocześnie zmiany w zatrudnieniu w innych sektorach gospodarki. Z danych zaprezentowanych w tabeli 2 i 3 wynika, że duże zmiany zanotowano zwłaszcza w rolnictwie, w którym znacząco spadła liczba pracujących, a tym samym udział w ogólnym zatrudnieniu zmniejszył się z 26,7% w 1992 r. do 15,2% w roku 2008. Nieznacznym korektom uległy również wskaźniki zatrudnienia w przemyśle. W tym wypadku odnotowano spadek udziału tego sektora w ogólnej liczbie pracujących o ok. 3 punkty procentowe.

Przemiany, jakie zachodziły w sektorze usług w Polsce w omawianym okresie, oznaczały nie tylko zmianę proporcji w ogólnych zasobach personelu, lecz również przyrost jego bezwzględnej liczebności. Sektor usług zatrudniał na początku lat 90. niespełna 7,5 mln osób, włączając w to budownictwo i zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę. Obecnie liczba ta wynosi już ponad 9 mln osób. W tym czasie następowały również przemiany dotyczące struktury sektora usług. W niektórych bowiem dziedzinach angażowano dodatkową liczbę pra-

<sup>5</sup> Por. A. Fazlagić, *Zatrudnienie w usługach*, w: *Transformacja w usługach. Sektor usług w Polsce w latach 1990-1999*, red. K. Rogoziński, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001, s. 78.

<sup>6</sup> *Global Employment Trends January 2008*, ILO, Geneva 2008, s. 42.

Tabela 2. Pracujący według sekcji w Polsce w latach 1990-2008 (w tys.)

Sektory gospodarki/sekcje usług	1992	1996	2000	2004	2008
Ogółem	15010,9	15487,4	15488,8	12737,0	14126,2
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	4009,9	4358,7	4304,6	2144,2	2144,2
Rybołówstwo	17,9	12,8	10,3	6,2	4,3
Przemysł	3778,3	3757,3	3134,4	2902,5	3154,2
Górnictwo	454,2	339,1	223,2	189,3	185,3
Przetwórstwo przemysłowe	3069,8	3158,8	2674,7	2488,0	2755,4
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	254,3	259,4	236,5	225,2	213,5
Budownictwo	1014,1	868,7	814,6	609,5	824,0
Usługi (bez budownictwa i wytwarzania i zaopatrywania w energię elektryczną, gaz i wodę)	6190,7	6489,9	7224,9	7074,6	7999,5
Handel i naprawy	1871,3	1900,3	2074,6	2032,2	2325,0
Hotele i restauracje	164,4	188,0	225,7	220,6	259,1
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	912,9	832,3	779,3	701,4	808,0
Pośrednictwo finansowe	188,3	285,8	298,6	269,8	342,7
Obsługa nieruchomości i firm	542,8	594,4	822,6	928,3	1140,7
Administracja publiczna i obrona narodowa	292,4	402,5	822,2	851,2	921,4
Edukacja	811,9	911,8	902,8	998,8	1037,6
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	1009,3	1009,6	908,2	697,5	748,0
Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała	397,4	365,2	390,9	374,8	417,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny* [różne roczniki], GUS, Warszawa.

owników, równocześnie w innych następowała ich redukcja<sup>7</sup>. Znaczący przyrost zatrudnienia nastąpił zwłaszcza w obsłudze nieruchomości i firm (o ok. 600 tys.), a także, choć znacznie mniejszy, w handlu (ponad 450 tys.), pośrednictwie finansowym (ponad 154 tys.) oraz hotelarstwie i gastronomii (ok. 95 tys.). Wzrost zatrudnienia dotyczył nie tylko usług komercyjnych, lecz również tzw. usług związanych z wykonywaniem funkcji władczych. Od początku lat 90. odnotowano bowiem znaczący wzrost zatrudnienia w administracji publicznej (630 tys.). Spadek zatrudnienia wystąpił z kolei w budownictwie (ok. 190 tys.), transporcie (ok. 105 tys.), ochronie zdrowia (ponad 261 tys.) oraz w usługach dystrybucji

<sup>7</sup> K.A. Kłosiński, A. Masłowski, wyd. cyt., s. 72.

Tabela 3. Struktura pracujących w sektorach gospodarki w Polsce w latach 1990-2008 (w %)

Sektory gospodarki/sekcje usług	1992	1996	2000	2004	2008
Ogółem	100	100	100	100	100
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	26,7	28,1	27,7	16,8	15,2
Rybolówstwo	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Przemysł	25,1	24,2	20,2	22,7	22,3
Górnictwo	3,0	2,1	1,4	1,4	1,3
Przetwórstwo przemysłowe	20,4	20,3	17,2	19,5	19,5
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	1,7	1,6	1,5	1,7	1,5
Budownictwo	6,7	5,6	5,2	4,7	5,8
Usługi (bez budownictwa i wytwarzania i zaopatrywania w energię elektryczną, gaz i wodę)	41,2	41,9	46,6	55,5	56,6
Handel i naprawy	12,4	12,2	13,3	15,9	16,4
Hotele i restauracje	1,0	1,2	1,4	1,7	1,8
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	6,0	5,3	5,0	5,5	5,7
Pośrednictwo finansowe	1,2	1,8	1,9	2,1	2,4
Obsługa nieruchomości i firm	3,6	3,8	5,3	7,2	8,0
Administracja publiczna i obrona narodowa	1,9	2,5	5,3	6,6	6,5
Edukacja	5,4	5,8	5,8	7,8	7,3
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	6,7	6,5	5,8	5,4	5,2
Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała	2,6	2,3	2,5	2,9	2,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny* [różne roczniki], GUS, Warszawa.

energii, gazu i wody. W wyniku wspomnianych zmian przekształciła się struktura zatrudnienia w sektorze usług w Polsce (tab. 4). W latach 1992-2008 wzrósł głównie udział usług biznesowych związanych z obsługą nieruchomości i przedsiębiorstw (z 7,2 do 12,6%) oraz pośrednictwa finansowego (z 2,5 do 3,7%). Znacznie mniejsze zmiany nastąpiły w handlu (z 25 do 25,7%), hotelach i restauracjach (z 2,2 do 2,8%) i edukacji (z 1,8 do 11,4%).

Analizując strukturę zatrudnienia w sektorze usług w Polsce i na świecie, należy podkreślić, że sektor usługowy jest sferą silnie sfeminizowaną<sup>8</sup>. W usługach

<sup>8</sup> Por. *Growth in Services. Fostering Employment, Productivity and Innovation*, OECD, Paris 2005, s. 15.



Tabela 4. Struktura pracujących w sektorze usług w Polsce w latach 1990-2008 (w %)

Sektory gospodarki/sekcje usług	1992	1996	2000	2004	2008
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	3,4	3,4	2,8	2,8	2,3
Budownictwo	13,5	11,4	9,8	7,7	9,1
Handel i naprawy	25,0	24,9	25,0	25,6	25,7
Hotele i restauracje	2,2	2,4	2,7	2,7	2,8
Transport, gospodarka magazynowa i łączność	12,2	10,9	9,4	8,8	8,9
Pośrednictwo finansowe	2,5	3,7	3,6	3,4	3,7
Obsługa nieruchomości i firm	7,2	7,8	9,9	11,7	12,6
Administracja publiczna i obrona narodowa	3,9	5,2	9,9	10,7	10,1
Edukacja	10,8	11,9	10,9	12,6	11,4
Ochrona zdrowia i pomoc społeczna	13,5	13,2	10,9	8,8	8,2
Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała	5,3	4,7	4,7	4,7	4,6
Ogółem sektor usług	100	100	100	100	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny* [różne roczniki], GUS, Warszawa.

na świecie pracuje bowiem 42,4% czynnych zawodowo kobiet. Sektor tercjalny państw wysoko rozwiniętych zatrudnia ponad 85% ogółu pracujących kobiet i prawie 63% czynnych zawodowo mężczyzn. W Polsce w usługach znajduje zatrudnienie 66% czynnych zawodowo kobiet i 43% czynnych zawodowo mężczyzn<sup>9</sup>.

Wzrost znaczenia usług w rozwoju poszczególnych państw jest jedną z podstawowych przyczyn zwiększenia dynamiki obrotów usługowych w skali międzynarodowej. Na intensywny wzrost znaczenia usług w gospodarkach poszczególnych krajów oraz w handlu międzynarodowym po II wojnie światowej wpływ miało wiele czynników. Jednym z najistotniejszych jest postęp techniczny, za sprawą którego zasadniczo zmieniły się możliwości świadczenia usług na odległość. Ważną rolę odegrały ponadto przedsiębiorstwa międzynarodowe. Należy również podkreślić, iż stosunkowo istotna dla tej tendencji jest także mniejsza podatność usług na zmiany koniunkturalne w gospodarce światowej, co wynika m.in. z charakteru nakładów inwestycyjnych<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> *Human Development Report 2007/2008*, UNDP, New York 2007, tab. 31, s. 338.

<sup>10</sup> Zob. J. Döpke, *Konjunkturzyklen im Dienstleistungssektor*, „Die Weltwirtschaft” 1995, z. 3, s. 311-324.

Tabela 5. Bilans obrotów usługowych Polski w latach 1990-2007 (w mln USD)

<b>Wyszczególnienie</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
Eksport	3200	3687	4773	4201	6655	10637	9786	8969	10890
Import	2847	2994	4045	3631	3746	7008	6314	5681	6559
Saldo	353	693	728	570	2909	3629	3472	3288	4331
<b>Wyszczególnienie</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Eksport	9961	10395	9745	10030	11170	13437	16212	20522	28614
Import	6837	8860	8852	9089	10526	13213	15310	19413	24310
Saldo	3126	1535	893	941	641	254	902	1109	4304

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *International Trade Statistics 2000*, WTO, Geneva 2000; *International Trade Statistics 2008*, WTO, Geneva 2008.

Stopniowy wzrost obrotów usługowych obserwowany jest również w wypadku Polski. W okresie 1990-2007 eksport usług w Polsce rósł systematycznie w latach 1990-1995, a następnie, po dwuletnim okresie spadków (1996-1997), wzrósł w 1998 r., spadł w 1999 r., by znów odnotować poprawę w roku 2000. Po kolejnym spadku w 2001 r. ponowny, nieprzerwany już wzrost eksportu odnotowano w latach kolejnych. Import usług po spadku w roku 1993 rósł przez kolejne dwa lata, następnie odnotował spadek w latach 1996-1997 i od tego czasu, z wyłączeniem niewielkiego spadku w 2001 r., systematycznie rośnie. Dla poszczególnych państw istotne znaczenie ma saldo obrotu usługami, a nie sama wartość wymiany usług. W całym omawianym okresie Polska wykazywała dodatnie saldo w wymianie usług. Jest to charakterystyczne dla bilansu usług państw rozwiniętych. Analizując międzynarodowe obroty usługowe, należy bowiem zauważyć, że usługi stanowią ważny element równoważenia bilansów płatniczych krajów wysoko rozwiniętych. Większość państw zaliczanych do tej grupy uzyskuje bowiem dodatnie saldo usług, któremu na ogół towarzyszy ujemne saldo obrotów towarowych<sup>11</sup>.

W strukturze przedmiotowej handlu usługami, uwzględniając stosowany w statystykach Światowej Organizacji Handlu podział na usługi transportowe, podróże zagraniczne i usługi pozostałe, w wypadku Polski – podobnie jak ma to miejsce w strukturze światowej – dominują usługi pozostałe. Można ponadto dostrzec, zarówno w eksporcie, jak i w imporcie, malejący udział usług transportowych i wzrost w zakresie podróży zagranicznych<sup>12</sup>.

Podsumowując powyższe rozważania, należy podkreślić, że zmiany zachodzące w Polsce w zakresie struktury PKB, zatrudnienia i wymiany międzynarodowej są charakterystyczne dla krajów rozwiniętych. Oczywiście odziedziczony po

<sup>11</sup> Por. P.W. Daniels, *Export of services or servicing exports?*, „Geografiska Annaler” 2000, nr 1, s. 1-2.

<sup>12</sup> K.A. Kłosiński, A. Masłowski, wyd. cyt., s. 160.

okresie PRL dystans rozwojowy powoduje, iż jeszcze długo będziemy dochodzili do wskaźników gospodarek państw wysoko rozwiniętych. Obserwowane zmiany makroekonomiczne wskazują jednak, że nie tylko rośnie zatrudnienie w sektorze usług, ale także zapotrzebowanie na nowe usługi, co jest szansą zatrudnienia dla młodych ludzi wchodzących na rynek pracy. W kontekście rozważań nad strukturą zatrudnienia należy również zwrócić uwagę na jedną z istotnych cech usług, którą jest zdolność absorbowania nadwyżek siły roboczej, co może mieć duże znaczenie w łagodzeniu problemu bezrobocia. Pracochłonny oraz w dużym stopniu zindywidualizowany charakter działalności usługowej, a także stosunkowo niski koszt zorganizowania jednego stanowiska pracy tworzą warunki sprzyjające zatrudnieniu osób bezrobotnych<sup>13</sup>. Z drugiej strony, istnieje wiele czynników ograniczających możliwości zatrudnienia bezrobotnych w sektorze usług, a jednym z najistotniejszych jest poziom kwalifikacji<sup>14</sup>. Świadczenie wielu rodzajów usług wiąże się bowiem z posiadaniem odpowiedniego przygotowania zawodowego (np. usługi edukacyjne, ochrony zdrowia, finansowe, doradcze), które jest gwarantem jakości świadczenia. Dominującą grupę wśród bezrobotnych stanowią natomiast osoby o niskim poziomie wykształcenia, które bez zmiany kwalifikacji zawodowych nie mogą być łatwo zaabsorbowane przez dynamicznie rozwijający się rynek usług<sup>15</sup>. Wymusza to potrzebę doskonalenia kwalifikacji wśród osób poszukujących zatrudnienia, co dodatkowo przyczynia się do wytworzenia popytu na usługi edukacyjne<sup>16</sup>. Z tego względu sektor usług jest często określany mianem sektora edukującego społeczeństwo. Pracownicy zatrudnieni w sektorze tercjarnym nie tylko muszą legitymować się wyższymi kwalifikacjami, ale również zdobywają nowe umiejętności poprzez szkolenia i poznawanie nowoczesnych systemów zarządzania. Nowoczesne przedsiębiorstwa usługowe przynoszą nową kulturę przedsiębiorczości i przyczyniają się do zmiany utartych schematów relacji międzyludzkich<sup>17</sup>.

<sup>13</sup> Por. M.W. Jong, *Service industries. Innovation and internationalization*, w: *The Structure of European Industry*, red. H.W. Jong, Kluwer Academic Publisher, Dordrecht 1993, s. 341.

<sup>14</sup> Por. H. Klodt, *The Transition to the Service Society, Prospects for Growth, Productivity and Employment*, Institute of World Economics, Kiel 1997, s. 34.

<sup>15</sup> Zob. K.F. Zimmermann, *Dienstleistungen als Motor für Wachstum und Beschäftigung*, w: *Dienstleistungen im Zeitalter globaler Märkte. Strategien für ein vernetzte Welt*, red. K. Mangold, Gabler, Wiesbaden 2000, s. 74-82; *Technology, Productivity and Job Creation: Best Policy Practices*, OECD, Paris 1998.

<sup>16</sup> *World Employment Report 2004-2005*, ILO, Geneva 2004, s. 110.

<sup>17</sup> A. Fazlagić, wyd. cyt., s. 94.

### 3. Atrakcyjność Polski dla lokalizacji przedsiębiorzeń offshoringowych

Globalizacja gospodarki światowej powoduje wzrost zapotrzebowania na wszelkiego rodzaju usługi będące przedmiotem obrotu międzynarodowego. Wiąże się to bezpośrednio z działaniami producentów dóbr materialnych polegającymi na koncentrowaniu się na działalności uznanej za podstawową i zlecaniu innych czynności – najczęściej usługowych – specjalistom z zewnątrz (outsourcing). Wśród dziedzin stanowiących wsparcie dla działalności, a które nie muszą być integralną częścią przedsiębiorstwa, wymienia się usługi doradztwa podatkowego, rachunkowości, księgowości i kontroli ksiąg, badania rynku, reklamy, rekrutacji pracowników czy prac badawczo-rozwojowych<sup>18</sup>. Przekazywanie usług dotyczy nie tylko producentów dóbr materialnych, ale również usługodawców, którzy w celu obniżenia kosztów działalności przekazują część swoich uprawnień, takich jak systemy sprzedaży usług, informowanie klientów, promowanie usług, załatwianie reklamacji i szacowanie strat, wyspecjalizowanym podmiotom gospodarczym<sup>19</sup>. Duża konkurencyjność przedsiębiorstw zewnętrznych wynika z faktu, iż częstokroć ich usługi są tańsze aniżeli utrzymywanie własnego personelu usługowego przez przedsiębiorstwa. Firmy tego typu charakteryzują się ponadto większą wydajnością uzyskaną dzięki wykorzystaniu efektów skali działania oraz możliwości dostosowania się do różnych systemów pracy i kultur organizacyjnych<sup>20</sup>.

Wzrost znaczenia usług dla gospodarki polskiej należy również wiązać z charakterystycznym dla procesów globalizacji rozwojem offshoringu, czyli przenoszeniem produkcji usług za granicę<sup>21</sup>. Przeważnie są to usługi *information-intensive*, a więc wymagające dużej wiedzy od realizatorów. Do tej pory musiały być one wykonywane w bezpośredniej bliskości klientów. Obecnie, dzięki Internetowi i najnowszym rozwiązaniom w łączności telefonicznej, mogą być oddalone od klientów nawet o tysiące kilometrów. Offshoring występuje w dwóch

<sup>18</sup> Por. *GATS: Plädoyer für offene Dienstleistungsmärkte*, OECD, Paris 2002, s. 22.

<sup>19</sup> K. Rybiński, *Outsourcing i offshoring usług. Siatka pojęć, trendy i bariery rozwojowe*, w: *Globalizacja usług: outsourcing, offshoring i shared services centers*, red. A. Szymaniak, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 175-177.

<sup>20</sup> S. Segal-Horn, *The internationalisation of service firms*, „Advances in Strategic Management” 1993, vol. 9, s. 52.

<sup>21</sup> Często można się spotkać z zamiennym użyciem terminów „outsourcing”, „offshore outsourcing” i „offshoring” – mimo występujących ważnych różnic aplikacyjnych. Outsourcing to przesunięcie zamówień, produkcji, usług lub ogólnie procesów biznesowych lub ich części do innej firmy, natomiast offshoring to przesunięcie zamówień, produkcji, usług lub ogólnie procesów biznesowych lub ich części poza granice kraju. Z.W. Puślecki, *Nowoczesne formy świadczenia usług w skali międzynarodowej. Wprowadzenie do problematyki*, w: *Globalizacja usług...*, wyd. cyt., s. 156.

postaciach. W pierwszym wypadku mamy do czynienia z przenoszeniem za granicę części własnej firmy w celu świadczenia usług na użytek wewnętrzny i/lub zewnętrzny. W drugim – w tym samym celu jest tam wynajmowana firma miejscowa<sup>22</sup>.

Spośród czynników, które przyczyniły się do dynamicznego rozwoju offshoringu usług, obserwowanego w gospodarce światowej od lat 90. XX w., należy przede wszystkim zwrócić uwagę na postęp w dziedzinie technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Umożliwił on bowiem międzynarodową produkcję i handel usługami. Dodatkowym ułatwieniem w tym zakresie jest również postępujący proces standaryzacji usług oraz liberalizacja obrotów usługami realizowana w skali globalnej w ramach Światowej Organizacji Handlu, regionalnej oraz na podstawie dwustronnych porozumień o wolnym handlu.

Niewątpliwą zaletą outsourcingu i offshoringu jest możliwość znacznej redukcji kosztów prowadzonej działalności gospodarczej, kosztów pracy, wyposażenia, infrastruktury i administracji. Osiąga się to dzięki redukcji faktycznego lub potencjalnego zatrudnienia, ograniczeniu wydatków na urządzenia, które są potrzebne w czasie wykonywanej pracy, zmniejszeniu kosztów utrzymania siedziby firmy oraz wyeliminowaniu niespodziewanych kosztów remontu i napraw w wypadku awarii, gdyż potrzebny sprzęt znajduje się u outsourcera. Dodatkowo w sytuacji braku dopasowania popytu i podaży na rynku usług outsourcing umożliwia płynne dostosowanie się do wahań sezonowych (np. popytu) i lepsze wykorzystanie potencjału czasu, który ma do swojej dyspozycji podmiot gospodarczy. Ponadto dzięki zwolnieniu z zadań pobocznych lub niebędących źródłami przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwo może skupić swoje wysiłki i środki na jednej konkretnej działalności i w niej się specjalizować, czyniąc ją swoim atutem. Największym jednak plusem outsourcingu jest możliwość wykorzystywania umiejętności najbardziej utalentowanych osób na całym świecie<sup>23</sup>.

Niewątpliwym liderem na światowym rynku offshoringu usług są Indie<sup>24</sup>. Rynek usług tego kraju nastawiony jest głównie na rynki zewnętrzne, ponieważ aż 79% świadczonych usług jest przedmiotem wymiany międzynarodowej. Indie pozostają niezmiennie najczęściej wybieranym miejscem zlecenia usług, są liderem wszystkich rankingów dotyczących delokalizacji potencjału usługowego (tab. 6). W czołówce lokalizacji dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze usług spośród państw Azji Południowej i Wschodniej należy wymienić ponadto Chiny, Malezję, Tajlandię, Indonezję, Filipiny oraz Wietnam. W tym miejscu trzeba podkreślić, iż w rankingu atrakcyjności państw dla realizacji przedsięwzięć

<sup>22</sup> *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*, UNCTAD, New York–Geneva 2005, s. 146.

<sup>23</sup> Z.W. Puślecki, wyd. cyt., s. 160-161.

<sup>24</sup> *Offshoring for Long-Term Advantage. The 2007 A.T. Kearney Global Services Location Index™*, A.T. Kearney, Chicago 2007, s. 2.

Tabela 6. A.T. Kearney Global Services Location Index w 2009 r.

Poz.	Państwo	Atrakcyjność finansowa – motywy kosztowe inwestycji	Dostępność i umiejętności zasobów ludzkich	Środowisko biznesowe	Ocena całościowa
1.	Indie	3,13	2,48	1,30	6,91
2.	Chiny	2,59	2,33	1,37	6,29
3.	Malezja	2,76	1,24	1,97	5,98
4.	Tajlandia	3,05	1,30	1,41	5,77
5.	Indonezja	3,23	1,47	0,99	5,69
6.	Egipt	3,07	1,20	1,37	5,64
7.	Filipiny	3,19	1,17	1,24	5,60
8.	Chile	2,41	1,20	1,89	5,50
9.	Jordania	2,99	0,91	1,59	5,49
10.	Wietnam	3,21	1,02	1,24	5,47
11.	Meksyk	2,48	1,50	1,45	5,43
12.	Brazylia	2,18	1,83	1,37	5,39
13.	Bułgaria	2,83	0,89	1,62	5,34
14.	Stany Zjednoczone	0,47	2,71	2,15	5,33
15.	Ghana	3,26	0,70	1,36	5,32
16.	Sri Lanka	3,13	0,95	1,17	5,25
17.	Tunezja	2,86	0,91	1,45	5,22
18.	Estonia	2,06	0,93	2,20	5,19
19.	Rumunia	2,63	0,91	1,58	5,12
20.	Pakistan	3,13	1,08	0,91	5,11
21.	Litwa	2,31	0,81	1,99	5,11
22.	Łotwa	2,28	0,86	1,96	5,10
23.	Kostaryka	2,67	0,89	1,50	5,07
24.	Jamajka	2,77	0,79	1,49	5,06
25.	Mauritius	2,32	0,95	1,77	5,04
26.	Senegal	3,06	0,88	1,08	5,03
27.	Argentyna	2,47	1,34	1,21	5,02
28.	Kanada	0,54	2,10	2,38	5,02
29.	Zjednoczone Emiraty Arabskie	2,10	0,84	2,04	4,98
30.	Maroko	2,62	0,93	1,42	4,97
31.	Wielka Brytania	0,43	2,13	2,39	4,94

Poz.	Państwo	Atrakcyjność finansowa – motywy kosztowe inwestycji	Dostępność i umiejętności zasobów ludzkich	Środowisko biznesowe	Ocena całościowa
32.	Czechy	1,74	1,14	2,07	4,94
33.	Rosja	2,39	1,45	1,08	4,92
34.	Niemcy	0,42	2,10	2,40	4,91
35.	Singapur	0,72	1,55	2,62	4,90
36.	Urugwaj	2,46	1,00	1,43	4,89
37.	Węgry	1,95	1,01	1,92	4,88
38.	Polska	1,82	1,22	1,73	4,77
39.	RPA	2,28	1,02	1,44	4,74
40.	Słowacja	2,05	0,94	1,75	4,73
41.	Francja	0,40	2,03	2,29	4,72
42.	Ukraina	2,63	0,97	0,99	4,58
43.	Panama	2,48	0,70	1,40	4,58
44.	Turcja	2,01	1,23	1,29	4,54
45.	Hiszpania	0,57	1,90	2,00	4,47
46.	Nowa Zelandia	1,12	1,18	2,15	4,45
47.	Australia	0,42	1,62	2,22	4,26
48.	Irlandia	0,27	1,56	2,26	4,09
49.	Izrael	0,85	1,39	1,78	4,02
50.	Portugalia	1,00	1,00	1,97	3,98

Źródło: *The Shifting Geography of Offshoring. The 2009 A.T. Kearney Global Services Location Index™*, A.T. Kearney, Chicago 2009, s. 2.

offshoringowych, sporządzonym przez agencję A.T. Kearney w 2009 r., w pierwszej dziesiątce znalazło się aż sześć państw wschodnioazjatyckich<sup>25</sup>. Spośród innych ważnych lokalizacji można wymienić Egipt, Chile, Jordanię, Meksyk i Brazylię.

<sup>25</sup> Spośród raportów i rankingów określających pozycję państw pod względem atrakcyjności lokalizacji offshoringu usług najpełniejszą informację zapewniają badania agencji konsultingowej A.T. Kearney. Agencja co roku sporządza raport dotyczący 50 najważniejszych lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w trzecim sektorze. Opracowany przez A.T. Kearney *Global Services Location Index* opiera się na trzech głównych czynnikach decydujących o atrakcyjności lokowania działalności usługowej w poszczególnych krajach: 1) atrakcyjność finansowa (możliwe do uzyskania wyniki finansowe), 2) kompetencje pracowników oraz ich dostępność, 3) otoczenie biznesowe. Najistotniejsze znaczenie dla podejmowania inwestycji offshoringowych mają motywy kosztowe, w związku z tym przyznano im 40% całkowitej wagi indeksu. Pozostałe dwa czynniki mają po 30% wagi (40:30:30). W rankingu atrakcyjność finansowa jest liczona w skali od 0 do 4, natomiast dostępność i umiejętności siły roboczej oraz środowisko biznesowe w skali od 0 do 3.

W regionie Europy Środkowej i Wschodniej w 2009 r. przedsiębiorstwa międzynarodowe największym potencjałem pod względem delokalizacji działalności usługowej obdarzyły Bułgarię. Polskę wyprzedziły w tym czasie również Estonia, Rumunia, Litwa, Łotwa, Czechy, Rosja oraz Węgry. Ostatecznie nasz kraj zajął w rankingu 38 pozycję, co oznacza, iż od poprzedniego raportu potencjał Polski do przyjmowania inwestycji w sektorze usług dramatycznie się pogorszył – w tym czasie Polska zanotowała spadek aż o 20 miejsc. Można zatem uznać, że nie w pełni wykorzystujemy swój potencjał w zakresie przyciągania inwestycji usługowych. Należy jednak podkreślić, że spadek wskaźnika GSLI nie jest wynikiem znacznego pogorszenia się jakości parametrów Polski, branych pod uwagę przy sporządzaniu zestawienia. To inne państwa w odniesieniu do inwestycji usługowych rozwijają się o wiele dynamiczniej od naszego kraju. Istotą rankingu nie jest bowiem porównywanie kondycji danego kraju w bieżącej i poprzedniej jego edycji, lecz porównanie jego parametrów z parametrami innych państw. Atutami Polski w zakresie usługowych przedsięwzięć offshoringowych pozostają bowiem nadal: niższe koszty pracy w porównaniu z państwami wysoko rozwiniętymi, dobrze wykształcona siła robocza, znajomość języków obcych wśród pracowników umysłowych, duża liczba szkół wyższych, przekładająca się na większą niż u regionalnych konkurentów liczbę absolwentów, pracowitość i wydajność siły roboczej, lokalizacja ośrodków akademickich w pobliżu węzłowych punktów komunikacyjnych, bliskość geograficzna z krajami Europy Zachodniej, rozwijająca się sieć połączeń lotniczych, zachęty inwestycyjne, stworzone m.in. w ramach specjalnych stref ekonomicznych, porównywalny system prawny i polityczny z głównymi eksporterami usług, stabilny wzrost PKB, członkostwo w Unii Europejskiej, bliskość kulturowa z państwami zachodnioeuropejskimi, większa stabilność sytuacji politycznej i gospodarczej w porównaniu do dalekowschodnich i afrykańskich konkurentów<sup>26</sup>.

W szczególności bezpośrednio inwestycje zagraniczne (BIZ) do Polski przyciąga podaż kwalifikowanej siły roboczej, niższe koszty pracy oraz dogodne położenie wobec inwestorów. Według dostępnych danych offshoring firm z Unii Europejskiej często rozpoczyna się od destynacji europejskich i dopiero później korporacje decydują się na bardziej odległe lokalizacje. Polska jednakże o tego typu inwestycje konkuruje z innymi państwami Europy Środkowo-Wschodniej. Nasz relatywnie słaby wynik w porównaniu z państwami regionu, odnotowany zarówno w ostatnim, jak i poprzednim raporcie Global Services Location Index, wynika z gorszej oceny wskaźnika kosztu siły roboczej, który w metodologii A.T. Kearney ma największą wagę, oraz mankamentów otoczenia biznesowego. Z ostatniego raportu agencji wynika, iż głównymi obszarami, które należy poprawić, by w przy-

<sup>26</sup> A. Szymaniak, *Polska w rankingach atrakcyjności dla offshoringu usług*, w: *Globalizacja usług...*, wyd. cyt., s. 298.



szłości Polska odzyskała dobrą pozycję w rankingu są: jakość usług dla biznesu oraz IT (np. dalsze inwestycje w rozwój usług telekomunikacyjnych, poszerzanie dostępu do szerokopasmowego Internetu), podaż siły roboczej (rozumiana jako mobilność terytorialna i merytoryczna pracowników, a także podnoszenie i uzupełnianie kwalifikacji m.in. z funduszy UE) oraz infrastruktura krajowa.

Wspomniane atuty Polski wpływają nie tylko na miejsce naszego kraju w rankingach atrakcyjności dla BIZ, lecz również coraz częściej przekładają się na rzeczywiste przedsięwzięcia offshoringowe. Od początku 2000 r. zainicjowano w naszym kraju kilkadziesiąt dużych i kilkaset mniejszych projektów offshoringowych, które stworzyły łącznie kilkadziesiąt tysięcy miejsc pracy. W naszym kraju są lokowane:

- centra księgowości i finansów (Philips, General Electric, Lufthansa, IBM, AFS, Ahold, Electrolux, Indesit, Thomson, Avon, Hewlett-Packard, Teleca, KPIT Cummings, Siemens, Volvo, UPS, Rockwell Automation, Fiat),

- centra IT (Accenture, Hewlett-Packard, Teleca, Bull, GlaxoSmithKline, Capgemini, Alstom, IBM),

- centra BPO (Citi Group, Hewitt, Accenture, ABN Amro, CTM Teleperformance, Sitel, TNT Express, Transcom, Tchibo, Dynamic Generation, Kroll Background Screening),

- centra badawczo-rozwojowe (Wikia, Bayer, ABB, CH2M HILL, Delphi, Lurgi, Pliva, Sabre, SAS Institute, Oracle, Samsung Electronics, TopGaN, Diehl Control, Remy Internationale, Opera Software, TRW, Alcatel Lucent, Lucent Technologies, Compuware, Intel),

- centra kompensacyjne (Bosch-Siemens, Atos Origin),

- centra usług typu *back office* (Fiat, Citibank),

- centra obsługi klienta (ACN),

- centra serwisowe (Genpact),

- centra edukacyjne (QAD),

- centra dystrybucyjne (DHL Logistics) oraz

- centra usług wspólnych.

Miejscem lokalizacji tych przedsięwzięć są najczęściej duże aglomeracje miejskie, a w szczególności Kraków, Warszawa, Łódź, Wrocław i Poznań.

Zastanawiając się nad przyszłą rolą Polski na rynku offshoringu usług, należy zauważyć, że offshoring nie osiągnął jeszcze punktu szczytowego i należy się spodziewać dalszego wzrostu skali jego wykorzystania. Zgodnie z badaniami firm doradczych offshoring jest wykorzystywany przez 51% dużych przedsiębiorstw amerykańskich, podczas gdy w Europie zjawisko to dotyczy tylko 42% koncernów. Należy również dodać, iż rynek offshoringu nie został jeszcze ostatecznie podzielony między uczestników, a obecna dominująca pozycja korporacji indyjskich nie ogranicza możliwości zaistnienia na nim również podmiotów

gospodarczych z innych krajów. W najbliższych latach pozycja Indii zapewne zostanie utrzymana, jednak przewaga nad pozostałymi państwami powinna się zmniejszać.

#### **4. Polska w procesie liberalizacji międzynarodowej wymiany usług**

Polska była aktywnym uczestnikiem negocjacji w sprawie liberalizacji międzynarodowych przepływów usługowych od początku trwania Rundy Urugwajskiej GATT. Brała udział zarówno w procesie tworzenia tekstu Układu ogólnego w sprawie handlu usługami (*General Agreement on Trade in Services* – GATS), jak i w negocjacjach dotyczących przedkładanych ofert oraz w licznych konsultacjach nieformalnych. Na uwagę zasługuje fakt, iż w początkowym okresie negocjacji polska gospodarka była gospodarką centralnie planowaną i w związku z tym opracowywane mechanizmy liberalizacji wymiany usług nie mogły mieć zastosowania w wypadku naszego kraju. Na początku lat 90. zaawansowany już proces transformacji systemowej umożliwił Polsce spełnienie wszystkich niezbędnych wymogów stawianych uczestnikom przyszłego układu. W lipcu 1991 r. Polska przedstawiła wstępną ofertę liberalizacyjną. Warunkiem przystąpienia naszego kraju do GATS było wynegocjowanie oferty, czyli brak zastrzeżeń ze strony uczestniczących w rokowaniach krajów. Po ratyfikowaniu całości dokumentów końcowych Rundy Urugwajskiej GATT Polska stała się pełnoprawnym członkiem Układu ogólnego w sprawie handlu usługami.

Polska uczestniczyła również w toczących się od 2000 r. tzw. rokowaniach mandatowych (GATS 2000). W 2002 r. przedstawiliśmy wstępne postulaty w stosunku do Brazylii, Egiptu, Indii, Indonezji, Korei, Pakistanu, Stanów Zjednoczonych oraz Tunezji.

Uzyskanie przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej zasadniczo zmieniło sytuację naszego kraju na forum GATS/WTO. Z dniem 1 maja 2004 r. Polska przekazała Komisji Europejskiej część swoich kompetencji w zakresie polityki handlowej w dziedzinie usług i obecnie Komisja reprezentuje nasze interesy w negocjacjach usługowych. Zrewidowane postulaty Polski zostały przekazane Komisji Europejskiej i dołączono je do postulatów UE, które zbiorczo przedstawiono w styczniu 2005 r.<sup>27</sup>

<sup>27</sup> W zrewidowanych postulatach UE-25 nie uwzględniono jednak wszystkich postulatów Polski. Pominięte zostały zastrzeżenia dotyczące tzw. sektorów wrażliwych, do których są zaliczane m.in.: usługi medyczne i dentystyczne, usługi świadczone przez położne, pielęgniarki, fizjoterapeutów oraz personel paramedyczny.

Zrewidowane stanowisko negocjacyjne UE-25 przewiduje, że Wspólnota i jej państwa członkowskie nie wysuwają w stosunku do członków GATS postulatów w tych sektorach usług, które z punktu widzenia polityki narodowej państwa uznano za wrażliwe, oraz m.in. w wypadku usług wynajmu samolotów bez obsługi, usług związanych z rolnictwem, myślistwem, leśnictwem i rybołówstwem, a także usług związanych z produkcją, górnictwem, dystrybucją energii i rekreacją. Komisja Europejska nie zamierza w ramach obecnej rundy usuwać istniejących odstępstw od klauzuli największego uprzywilejowania. Jedną z kluczowych kwestii w negocjacjach usługowych jest natomiast wypracowanie porozumienia w sprawie zamówień rządowych w handlu usługami, regulacji krajowych oraz liberalizacji usług transportu lotniczego. Mniejsze zainteresowania UE wzbudzają subsydia w usługach oraz możliwość stosowania nadzwyczajnych środków ochronnych w wymianie usług<sup>28</sup>.

Odnosnie do czwartego sposobu świadczenia usług, polegającego na tymczasowej obecności osób fizycznych na terytorium drugiego członka GATS, zrewidowana oferta usługowa Unii Europejskiej uwzględnia cztery kategorie usługodawców. Są to: osoby przybywające na terytorium Unii w ramach transferów wewnątrz korporacyjnych (*Intra-corporate Transferees*, ICT), osoby podróżujące w celach biznesowych (*Business Visitors*), usługodawcy kontraktowi (*Contractual Service Suppliers*, CSS) oraz niezależni usługodawcy (*Independent Professionals*, IP).

W ramach przygotowań stanowiska Polski na VI Konferencję Ministerialną WTO w Hongkongu zostały opracowane dwa dokumenty: „Informacja na temat stanu negocjacji usługowych GATS prowadzonych w ramach Nowej Rundy Doha Światowej Organizacji Handlu (WTO) wraz z określeniem stanowiska Polski” oraz „Informacja na temat negocjacji 4 sposobu świadczenia usług (tymczasowa obecność osób fizycznych) prowadzonych w ramach Nowej Rundy Rozwojowej Doha Światowej Organizacji Handlu (WTO)”. Dokumenty w dniu 30 września 2005 r. przyjął Komitet Europejski Rady Ministrów.

Zgodnie z przyjętymi dokumentami Polska będzie dążyć do liberalizacji w handlu usługami, przy zachowaniu swoich interesów narodowych, jak również z uwzględnieniem celów istotnych z punktu widzenia wspólnej polityki handlowej. W stanowisku Polski podkreślono zwłaszcza znaczenie liberalizacji usług budowlanych, informatycznych i transportu morskiego. Najważniejszą kwestią jest zdynamizowanie procesu negocjacji usługowych. Wskazuje się ponadto na konieczność osiągnięcia porozumienia wśród członków GATS co do sposobu dalszego prowadzenia negocjacji, tak aby był jak najbardziej efektywny i uwzględniał interesy wszystkich członków GATS, szczególnie krajów rozwijających się. W tym zakresie nasz kraj popiera prace Komisji Europejskiej nad propozycją

<sup>28</sup> Zob. *Communication From the European Communities and its Member States*, dokument WTO TN/S/O/EEC/Rev.1 z 29 czerwca 2005 r.

komplementarnych metod negocjacji. Wobec nieefektywności negocjacji dwustronnych prowadzonych metodą postulat-oferta Polska zwraca uwagę na potrzebę wzmocnienia procesu negocjacyjnego na poziomie plurilateralnym i wielostronnym<sup>29</sup>. Dodatkowo w ramach negocjacji wielostronnych należy wzmocnić działania nad wypracowaniem porozumień dotyczących zamówień rządowych oraz regulacji krajowych w handlu usługami<sup>30</sup>.

Wśród korzyści, jakie wiążą się z uczestnictwem Polski w GATS, należy wymienić zwiększenie dostępu do rynku zbytu dla polskich usługodawców, stworzenie warunków do rozwoju infrastruktury niezbędnej do rozwoju sektora usług i całej gospodarki oraz uzyskanie możliwości odwołania się do procedur arbitrażowych w wypadku naruszenia ustalonych reguł przez partnerów handlowych. Istotne dla naszego kraju jest również ustalenie warunków dla zagranicznych inwestycji w sektorze usług z jednoczesnym potwierdzeniem ich stabilności w formie zobowiązania traktatowego, co sprzyja napływowi zagranicznego kapitału do tych dziedzin gospodarki Polski<sup>31</sup>.

Liberalizacja międzynarodowego handlu usługami oprócz skali globalnej ma również miejsce w skali regionalnej w ramach porozumień integracyjnych. Należy

---

<sup>29</sup> W obecnej rundzie negocjacji usługowych rozmowy w sprawie zwiększenia stopnia otwarcia poszczególnych rynków narodowych prowadzone są dwustronnie i wielostronnie. Negocjacje dwustronne przebiegają w oparciu o metodę postulat-oferta, co oznacza, iż dany kraj powinien przekazać krajom, których rynkami usługowymi jest zainteresowany, postulaty zniesienia istniejących ograniczeń (zmniejszenia poziomu restrykcyjności lub związania poziomu ograniczeń) lub też podjęcia zobowiązań liberalizacyjnych w poszczególnych sektorach usługowych (umieszczenia danego sektora na liście zobowiązań, złożenia zobowiązań dodatkowych, usunięcia wyjątków od KNU lub zredukowania ich zasięgu). W odpowiedzi na postulaty otrzymane od innych członków GATS każdy kraj sporządza ofertę dotyczącą własnego rynku usługowego, bardziej liberalną niż ta, którą przedstawił w czasie poprzedniej rundy negocjacji. Negocjacje wielostronne są z kolei prowadzone na forum Rady Handlu Usługami i w ramach jej ciał pomocniczych. Jednocześnie w ramach tzw. nieformalnych grup przyjaciół poszczególnych sektorów usługowych mają miejsce negocjacje plurilateralne. W trakcie rokowań wyłoniło się 21 takich grup tematycznych podejmujących szczegółowo zagadnienia liberalizacji transportu lotniczego, usług architektonicznych, inżynierii i usług inżynierskich, usług audiowizualnych, usług informatycznych i związanych, usług budowlanych, dystrybucyjnych, edukacyjnych, dystrybucji energii, usług związanych z ochroną środowiska naturalnego, usług finansowych, prawnych, logistycznych, transportu morskiego, usług pocztowych i kurierskich, usług związanych z obsługą sektora rolnego, usług telekomunikacyjnych, turystyki. Oprócz odrębnych grup branżowych funkcjonują dodatkowo trzy grupy, które rozważają zagadnienie liberalizacji usług w poszczególnych trybach ich świadczenia oraz grupa w sprawie wyjątków od KNU. Wyniki negocjacji plurilateralnych, prowadzonych w ramach wspomnianych grup, stają się wiążące dla członka wówczas, gdy włączy je do swojej listy zobowiązań.

<sup>30</sup> Por. *Informacja na temat stanu negocjacji usługowych GATS prowadzonych w ramach Nowej Rundy Doha Światowej Organizacji Handlu (WTO) wraz z określeniem stanowiska Polski*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa, 20 września 2005 r.

<sup>31</sup> J. Pietras, *Wyniki Rundy Urugwajskiej w sferze usług*, w: *Polska w WTO*, red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, Instytut Koniunktury i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2002, s. 293-294.

jednak zauważyć, że porozumienia ustanawiające dyscypliny w zakresie handlu usługami są stosunkowo nowym zjawiskiem. Pionierami były tu Australia i Nowa Zelandia oraz Stany Zjednoczone i Kanada<sup>32</sup>. Od połowy lat 90. XX w. w gospodarce światowej można zaobserwować jednak intensywny rozwój regionalnych struktur integracyjnych, które przyjęły dyscypliny w zakresie liberalizacji handlu nie tylko towarami, lecz również obrotów usługowych. W tym kontekście w sytuacji Polski należy zwrócić uwagę na członkostwo naszego kraju w Unii Europejskiej i obowiązujące w jej ramach regulacje dotyczące sektora usług.

W wypadku Unii Europejskiej idea całkowitej wewnętrznej liberalizacji rynku usług pojawiła się już w traktatach rzymskich z 25 marca 1957 r. o ustanowieniu Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej<sup>33</sup>. EWG można zatem uznać za lidera w zakresie rozwiązań liberalizacyjnych w tym sektorze gospodarki. Traktat o EWG z uwagi na swój ogólny charakter zawiera jedynie podstawowe regulacje przepływu usług między państwami członkowskimi. Zdefiniowano w nim pojęcie usługi oraz określono podstawy swobody świadczenia usług, w tym zagwarantowano możliwość świadczenia usług w innym państwie członkowskim na niedyskryminacyjnych zasadach. W dokumencie tym zapisano, iż zadaniem Wspólnoty jest, poprzez ustanowienie wspólnego rynku i stopniowe zbliżanie polityk gospodarczych państw członkowskich, popieranie w całej Wspólnocie harmonijnego rozwoju działalności gospodarczej, stałego i zrównoważonego wzrostu, zwiększonej stabilności, przyspieszonego podwyższania poziomu życia oraz ściślejszych związków między państwami członkowskimi<sup>34</sup>.

W momencie wejścia w życie traktatów rzymskich rozpoczął się trwający do dziś proces mający na celu urzeczywistnienie zapisanej w tym dokumencie swobody świadczenia usług. W porównaniu do przepływu towarów czy kapitału liberalizacja w sektorze usług Wspólnoty przebiegała zdecydowanie wolniej. Powodem takiego stanu rzeczy była stosunkowo silna reglamentacja i kontrola wewnętrznej działalności gospodarczej, szczególnie w odniesieniu do usług finansowych i transportowych. Ponadto swoboda przepływu dóbr, kapitału oraz osób zmniejszała nacisk na szybszą eliminację barier dla wymiany usług<sup>35</sup>. Pewien postęp nastąpił dopiero pod koniec lat 70., gdy zdano sobie sprawę, iż Wspólnoty na arenie międzynarodowej przegrywają konkurencję nie tylko ze Stanami Zjednoczonymi, ale również z Japonią. W odniesieniu do sektora usług impulsem

<sup>32</sup> Szerzej: A. Wróbel, *Międzynarodowa wymiana usług*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2009, s. 207-251.

<sup>33</sup> Traktat w sprawie utworzenia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, 25 marca 1957 r., w: *Zbiór Dokumentów*, Polska Fundacja Spraw Międzynarodowych, Warszawa 1957, nr 5, art. 59-66, s. 996-1000.

<sup>34</sup> Tamże, art. 2.

<sup>35</sup> J. Pietras, E. Rzeszczutek, *Rynek usług WE i jego liberalizacja*, w: *Wspólnoty Europejskie, Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Instytut Konjunktury i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1993, s. 164-165.

zachęcającym do szerszego otwarcia stały się pozytywne doświadczenia Wielkiej Brytanii wynikające z unilateralnych działań liberalizacyjnych w zakresie usług transportowych i telekomunikacyjnych realizowanych w latach 60. i 70. Korzyści z liberalizacji w tym zakresie na początku lat 80. zachęciły również inne państwa europejskie, w tym m.in. Niemcy, Irlandię i Holandię, do podjęcia działań zwiększających konkurencję w odniesieniu do sektorów usług, w wypadku których występowały przez długi czas tzw. naturalne monopole. W tym czasie na bazie ogólnej zasady wolności przedsiębiorczości przyjęto wiele dyrektyw, które ustanawiały swobodę wykonywania usług dla poszczególnych zawodów<sup>36</sup>.

W latach 80. stworzenie jednolitego rynku wewnętrznego stało się najważniejszym zadaniem Wspólnot Europejskich. W przyjętej w 1985 r. Białej Księdze zawarto kompleksowy program, którego celem było zniesienie granic gospodarczych wewnątrz Wspólnot Europejskich, a tym samym ustanowienie rynku wewnętrznego. Spośród prawie 300 regulacji prawnych, niezbędnych do usunięcia wszystkich barier na drodze tworzenia rynku wewnętrznego, prawie połowa dotyczyła sektora usług. Dokument ten zawiera ogólną zasadę otwierania narodowych rynków dla swobodnego przepływu usług, która opiera się na wzajemnym uznawaniu krajowych przepisów prawnych dotyczących określonej dziedziny usług, a w zakresie norm podstawowych, jeśli jest to konieczne, przewiduje ich harmonizację<sup>37</sup>. Jednolity Akt Europejski, oprócz definicji jednolitego rynku wewnętrznego, zawiera również ramy czasowe jego realizacji. Postanowiono bowiem, iż wszelkie niezbędne środki zmierzające do jego utworzenia zostaną podjęte do końca 1992 r. Zapowiedziana w art. 59 traktatów rzymskich całkowita liberalizacja rynku usług nie zakończyła się jednak 1 stycznia 1993 r., tj. wraz z wejściem w życie jednolitego rynku wewnętrznego. Usługi są bowiem stosunkowo silnie reglamentowaną i kontrolowaną dziedziną wewnętrznej działalności gospodarczej. Rozbudowany system ochrony norm prawa krajowego stanowi największą przeszkodę w liberalizacji obrotów usługowych. Czynnikiem utrudniającym są zwłaszcza różnice w narodowych wymogach dotyczących samych usług, firm świadczących usługi czy też pracowników świadczących konkretne usługi. Transgraniczne świadczenie usług napotyka wiele problemów o charakterze administracyjnym, m.in. w postaci nieprzejrzystych procedur przyznawania licencji i zezwoleń<sup>38</sup>.

W celu przyśpieszenia procesu liberalizacji w sektorze usług w UE został opracowany projekt dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady o usługach na rynku wewnętrznym<sup>39</sup>, który Komisja przedstawiła 13 stycznia 2004 r. Dyrekty-

<sup>36</sup> Z.M. Doliwa-Klepacki, *Integracja Europejska*, Temida 2, Białystok 2005, s. 519.

<sup>37</sup> Zob. *White Paper on Completing the Internal Market*, Brussels, June 1985.

<sup>38</sup> Zob. J. Pietras, *Bariera naturalne i regulacyjne dla świadczenia usług w skali międzynarodowej*, w: *Globalizacja usług...*, wyd. cyt., s. 59-66.

<sup>39</sup> Tzw. dyrektywa Bolkesteina – od nazwiska komisarza ds. rynku wewnętrznego Fritza Bolkesteina w Komisji Romano Prodiego.

wa ta miała się przyczynić do usunięcia istniejących nadal protekcjonistycznych barier w dostępie do krajowych rynków usług, a tym samym wypełnić podstawową zasadę Unii dotyczącą swobody przepływu usług.

W całym okresie prac nad projektem dyrektywy dotyczącej usług na rynku wewnętrznym najwięcej kontrowersji wzbudziła tzw. zasada kraju pochodzenia, przewidująca świadczenie usług według prawa kraju usługodawcy, co oznacza, iż usługodawca chcący świadczyć usługi na rzecz konsumentów w innym państwie członkowskim podlegałby jedynie wymogom i regulacjom obowiązującym w jego państwie macierzystym. Państwo członkowskie będące krajem pochodzenia usługodawcy jest odpowiedzialne za kontrolę tego podmiotu i świadczonej przez niego usługi, nawet gdy usługobiorca otrzymuje tę usługę w innym państwie Unii. Państwo, na którego terytorium doszłoby do wykonania świadczenia, nie miałoby możliwości zażądania od usługodawcy założenia przedsiębiorstwa, nie mogłoby również zakazać świadczenia usług bez uprzedniego pozwolenia ani określić sposobu, w jaki usługa powinna być świadczona. W wypadku delegowania pracowników nie istniałaby również konieczność uzyskiwania zezwoleń czy składania deklaracji<sup>40</sup>. Przeciwnicy tego podejścia żywili obawy, że uwolnienie rynku mogłoby doprowadzić do dumpingu socjalnego, tj. spowodować niekontrolowany napływ tanich pracowników z nowych krajów Unii Europejskiej, których mniej wymagające przepisy prawa pracy i przepisy socjalne pozwolą przedsiębiorstwom zaoferować niższe ceny na rynku usług i wyeliminują lokalnych usługodawców<sup>41</sup>.

Kiedy okazało się, że do 2010 r. prawdopodobnie nie uda się zrealizować ambitnych celów Strategii lizbońskiej, Rada Europejska w Brukseli w marcu 2005 r. modyfikując postanowienia z Lizbony zdecydowała, iż należy skoncentrować wysiłki w celu uzyskania stałego wzrostu gospodarczego i tworzenia nowych miejsc pracy. Są to bowiem najważniejsze cele dla Unii Europejskiej, którym należy podporządkować wszystkie inne<sup>42</sup>. Rada wezwała m.in. do uwolnienia rynku usług w UE, redukcji pomocy publicznej i uproszczenia regulacji. Postanowienia szczytu, mimo dużego sprzeciwu Francji i Szwecji, utrzymały zasadę kraju pochodzenia. Jednocześnie przewidziano, że pewne rodzaje usług zostaną wyłączone spod działania dyrektywy. W odniesieniu do pozostałych kategorii usług liberalizacja będzie następowała stopniowo z uwzględnieniem uzasadnionych obiekcji państw. W dokumencie końcowym podkreślono znaczenie w pełni funkcjonującego rynku wewnętrznego usług dla promocji zatrudnienia i wzmocnienia

<sup>40</sup> R. de Bruijn, H. Kox, A. Lejour, *The Trade-Induced Effects of The Service Directive and the Country-of-Origin Principle*, European Network of Economic Policy Research Institutes, „Working Paper” 2006, nr 44, s. 8-11.

<sup>41</sup> Szerzej: W. Anioł, *Problem dumpingu socjalnego*, „Sprawy Międzynarodowe” 2007, nr 2.

<sup>42</sup> J. Ciechański, *Wpływ Unii Europejskiej na reformowanie europejskiego modelu socjalnego: nieudana próba uwolnienia rynku usług*, w: *Stosunki międzynarodowe w XXI wieku*, red. E. Haliżak i in., Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2006, s. 68-69.

konkurencyjności UE. Wskazano także na konieczność zachowania europejskiego modelu społecznego. W praktyce oznacza to jednak, iż realizację szczytnych zadań zwiększenia konkurencyjności w poszczególnych państwach Unii Europejskiej uzależniono od jej wpływu na sytuację społeczną, co może oznaczać zablokowanie pozytywnych zmian strukturalnych i gospodarczych w zamian za utrwalenie przyjętych wzorców socjalnych i ekonomicznych, oznaczających niską konkurencyjność gospodarki i wysokie nakłady socjalne<sup>43</sup>.

Mimo wielu ekspertyz jednoznacznie wskazujących na korzyści płynące z uwolnienia rynku usług projekt Bolkesteina nie znalazł poparcia w Parlamencie Europejskim, który 16 lutego 2006 r. uchwalił swoją wersję dyrektywy usługowej. W pierwszym czytaniu Parlament usunął wszystkie te zapisy projektu Komisji, które miały zagwarantować rzeczywisty swobodny przepływ usług, w tym sporną zasadę kraju pochodzenia. Rada Europejska w Brukseli 23-24 marca 2006 r. ostatecznie odrzuciła zasadę kraju pochodzenia. W swoich konkluzjach Rada podkreśliła „konieczność pełnego urzeczywistnienia wewnątrzunijnego rynku usług, przy zachowaniu europejskiego modelu socjalnego oraz zapewnieniu szerokiego konsensusu w sprawie dyrektywy usługowej”<sup>44</sup>. W oparciu o kompromisowe wyniki prac w Parlamencie Europejskim Komisja 4 kwietnia 2006 r. przedstawiła zmodyfikowany projekt dyrektywy<sup>45</sup>. W czerwcu 2006 r. Rada Europejska w Brukseli notyfikowała porozumienie w sprawie dyrektywy usługowej<sup>46</sup>. Na posiedzeniu sesji plenarnej 15 listopada 2006 r. w drugim czytaniu Parlament Europejski przyjął dyrektywę usługową. W ten sposób zakończyły się kilkuletnie prace nad dokumentem, który miał doprowadzić do urzeczywistnienia zapisanej w traktatach rzymskich swobody świadczenia usług.

Ostateczny kształt dyrektywy usługowej znacząco ograniczył korzyści dla przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku usług i branż korzystających z ich świadczeń. Opracowania analityczne pokazują bowiem, że liberalizacja rynku w oparciu o odrzuconą przez Parlament Europejski zasadę kraju pochodzenia przyniosłaby wiele korzyści wszystkim członkom Wspólnoty. Największy wzrost konsumpcji i wartości dodanej w sektorze odnotowałyby państwa UE-15. Korzyści w tej grupie krajów znacząco przewyższają potencjalne korzyści nowych członków UE, ale w tych państwach spodziewano się powstania zdecydowanej większości nowych miejsc pracy. Ekspertki podkreślają, że otwarcie ryn-

<sup>43</sup> A. Wróbel, *Proces liberalizacji handlu usługami w Unii Europejskiej*, „Stosunki Międzynarodowe-International Relations” 2007, nr 1-2, s. 91-92.

<sup>44</sup> *Brussels European Council, 23/24 March 2006: Presidency Conclusions*, Council of the European Union, Brussels, 24 marca 2006 r., 7775/06 CONCL 1, par. 58.

<sup>45</sup> *Amended proposal for a Directive of the European Parliament and the Council on services in the internal market*, Commission of the European Communities, Brussels, 4 kwietnia 2006 r., COM(2006) 160 final.

<sup>46</sup> *Presidency Conclusions*, Brussels European Council, 15-16 June 2006, Council of the European Union, Brussels, 16 czerwca 2006 r., 10633/06 CONCL 2, par. 21.



ku usług przyczyniłoby się do uwolnienia potencjału rozwojowego UE, spadku marnotrawstwa zasobów, wyzwolenia przedsiębiorczości służącej przyspieszeniu rozwoju gospodarczego państw UE, spadku bezrobocia, eliminacji niepewności w kwestii obowiązujących regulacji, eliminacji kosztów wynikających ze stosowania przez usługodawców różnych systemów prawa i procedur kontrolnych, co z kolei ułatwiłoby działalność zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw usługowych.

Według ekspertyzy holenderskiego rządowego Biura Analiz Ekonomicznych CPB przyjęcie dyrektywy usługowej w pierwotnej wersji opracowanej przez Komisję Europejską doprowadziłoby do wzrostu wewnątrzunijnych obrotów usługowych od 30 do 60%. Jednocześnie inwestycje bezpośrednie w sektorze usług wykazałyby wzrost od 20 do 30%<sup>47</sup>. Projekcja skutków ekonomicznych i społecznych dyrektywy Bolkesteina dokonana przez ekspertów duńskiego ośrodka Copenhagen Economics wskazuje, iż uwolnienie rynku usług 25 państw członkowskich Unii Europejskiej spowodowałoby wzrost zatrudnienia o 0,3%, czyli przyczyniłoby się do powstania 600 tys. nowych miejsc pracy. Konsumpcja usług wzrosłaby natomiast o 0,3%, czyli 37 mld euro<sup>48</sup>. Również studium Dyrekcji Generalnej do spraw Gospodarki i Finansów Komisji Europejskiej pt. *Responding to the Challenges of Globalisation* zwraca uwagę, iż oprócz pro wzrostowej polityki makroekonomicznej oraz reformy rynku pracy realizacja idei jednolitego rynku usług stworzy warunki do wzrostu produktywności, zatrudnienia, płac realnych, spadku cen oraz zwiększenia wyboru dla konsumentów we wszystkich państwach członkowskich<sup>49</sup>. Według innego opracowania, autorstwa F. Breussa i H. Badingera, przygotowanego dla rządu austriackiego, realizacja projektu Komisji Europejskiej przyczyni się do wzrostu produktywności sektorów usług objętych jego zakresem przynajmniej o 0,8%. Przewidywany szacunkowy wzrost zatrudnienia wynosi w tym ujęciu 612 tys. nowych miejsc pracy, przyrost PKB – 0,69%, natomiast inwestycje w sektorze wzrosną o 0,55%. Według obliczeń Breussa i Badingera największe korzyści z liberalizacji usług w UE odniosą: Portugalia, Dania, Grecja, Włochy i Austria<sup>50</sup>. P. Conway i G. Nicoletti w tym samym raporcie dla powołanej przez rząd austriacki Grupy Ekspertów Wysokiego Szczebla do spraw Polityki Gospodarczej (High-Level Group of Experts on Economic Policy), analizując badania empiryczne nad skutkami regulacji rynków, zwracają uwagę, iż ograniczenie barier przeciwdziałają-

<sup>47</sup> H. Kox, A. Lejour, R. Montizaan, *The Free Movement of Services within the EU*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, Hague, październik 2004 (Rev. wrzesień 2005), s. 66-67.

<sup>48</sup> *Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services. Final Report*, Copenhagen Economics, København 2005, s. 7-18.

<sup>49</sup> *Responding to the Challenges of Globalisation*, European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs, „Occasional Paper” 2005, nr 21, s. 23.

<sup>50</sup> F. Breuss, H. Badinger, *The European single market for services in the context of Lisbon agenda: Macroeconomic effects*, w: *Lissabon Vertiefen: Studien zu Produktivität, Dienstleistungen und Technologien*, Austrian Federal Ministry of Economics and Labour, Vienna 2005, s. 101-105.

jących konkurencji na rynku usług będzie korzystne nie tylko dla branży usługowej, lecz również dla pozostałych sektorów gospodarki. Liberalizacja rynku usług przyczyni się bowiem do spadku kosztów przedsiębiorstw korzystających z usług zewnętrznych, przyspieszy stosowanie nowych technologii i procesów produkcji, zwiększy produktywność sektora usług i gałęzi korzystających z usług, zwiększy popyt na pracę i jej efektywność przy jednoczesnym spadku kosztów zatrudnienia oraz przyczyni się do dalszego wzrostu udziału sfery usług w gospodarce narodowej i zatrudnieniu. Dodatkowo wzrost konkurencji na rynku stworzy warunki do wzrostu inwestycji, zwłaszcza w sektorze technologii informacyjno-telekomunikacyjnych<sup>51</sup>. Potencjał technologiczny i infrastrukturalny, jakim dysponują operatorzy, umożliwi im stopniową transformację w kierunku dostawców kompleksowych usług teleinformatycznych ICT (*Information and Communications Technology*). Trend ten staje się wyraźnie widoczny w operacjach biznesowych wiodących operatorów europejskich (dla przykładu: w British Telecom usługi ICT stanowią prawie 15% rocznych przychodów grupy). Odbiorcami usług ICT są najczęściej duże przedsiębiorstwa z sektora publicznego, *utilities* i finansów.

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej jest różnie postrzegane przez przedsiębiorców. Niewątpliwie proces przygotowań do akcesji był ważnym elementem transformacji polskiego sektora usług. Dla jednych otworzyła się szansa, nowe możliwości rozwoju, jednak dla innych, mniej konkurencyjnych podmiotów gospodarczych oznaczało to wzrost zagrożeń i trudności w utrzymaniu się na rynku. Według badań przeprowadzonych w 2005 r. wśród 310 warszawskich firm usługowych do spodziewanych korzyści dla branży usługowej wynikających z członkostwa Polski w UE przedsiębiorcy zaliczyli: możliwość pozyskania nowych klientów, możliwość wejścia na nowe rynki zbytu oraz pojawienie się nowych możliwości współpracy. Jednocześnie do zagrożeń wynikających z akcesji zaliczono zwiększenie konkurencji, konieczność przestrzegania norm UE oraz konieczność posiadania certyfikatu<sup>52</sup>. W innym badaniu, przeprowadzonym przez Agencję Badań Rynku Opinia dla krajowej Izby Gospodarczej, przedsiębiorcy wskazali nadzieje i obawy związane z członkostwem Polski w UE. Zwrócili tu uwagę na dostęp na bardziej konkurencyjnych zasadach do pozyskania kapitału i technik IT oraz wzmocnienie konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw. W drugim wypadku dominowały obawy związane z twardszą konkurencją na rynku wewnętrznym ze strony dużych firm europejskich<sup>53</sup>.

<sup>51</sup> P. Conway, G. Nicoletti, *Services regulations and economic performance*, w: *Lisabon Vertiefen...*, wyd. cyt., s. 167-172.

<sup>52</sup> A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresło, B. Mróz, *Konsument w strategii przedsiębiorstw – nowe tendencje i wyzwania*, SGH w Warszawie, Warszawa 2005.

<sup>53</sup> A. Dąbrowska, M. Janoś-Kresło, *Liberalizacja rynku usług. Korzyści ekonomiczne*, w: *Usługi w rozwoju społeczno-gospodarczym Unii Europejskiej*, red. K.A. Kłosiński, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury, Warszawa 2007, s. 59-61.

## 5. Wnioski

Mijające 20 lat transformacji było okresem przeobrażeń otwierających nowy etap w powojennej historii politycznej i gospodarczej Polski. Głębokie procesy transformacji zachodziły równocześnie we wszystkich sektorach gospodarki. Według ekspertów dokładna analiza przemian wskazuje, iż największe przeobrażenia nastąpiły w sektorze usług. W tym czasie polska gospodarka weszła na ścieżkę budowy gospodarki usługowej, na której już od dawna znajdują się państwa wysoko rozwinięte. Mimo znacznego wzrostu udziału sektora trzeciego w PKB i zatrudnieniu oraz stopniowego wzrostu wymiany usługowej dystans między Polską a najbogatszymi gospodarkami pozostaje nadal znaczący. Dużą szansą na zmianę tej sytuacji jest dalszy napływ kapitału zagranicznego do sektora usług w Polsce oraz związany z tym rozwój offshoringu usług. Dodatkowo rozwój polskiego sektora usługowego wspomaga liberalizacja międzynarodowej wymiany usług. Współcześnie rozwój międzynarodowego handlu usługami jest postrzegany jako jeden z warunków wzrostu gospodarczego, ale również jako jego konsekwencja. W przypadku Polski nowe szanse zwiększenia dynamiki obrotu w tym zakresie stworzyła zwłaszcza akcesja naszego kraju do Unii Europejskiej. Przystąpienie Polski do UE wiąże się bowiem ze znacznym otwarciem krajowego rynku usług na zagraniczną konkurencję oraz możliwością dostępu do rynku usług pozostałych państw członkowskich dla polskich przedsiębiorców. Oznacza to, z jednej strony, szansę zwiększenia konkurencyjności polskich usługodawców. Z drugiej strony, przy braku restrukturyzacji dotychczas chronionych przed konkurencją zagraniczną sektorów gospodarki polskiej, może doprowadzić do wyparcia tych usługodawców, którzy nie będą w stanie sprostać rywalizacji. Dla polskich przedsiębiorców niezwykle istotny jest również fakt, iż zwiększona konkurencja skutkuje zazwyczaj obniżeniem cen i podwyższeniem wymogów, jakie muszą spełnić usługodawcy, co oznacza zmianę warunków nabywania usług przez ich odbiorców.

Podsumowując powyższe rozważania należy podkreślić, że Polskę nadal czekają procesy tworzenia usługowej gospodarki postindustrialnej, przejawiające się w postaci dalszego zmniejszania się udziału przemysłu i rolnictwa w tworzeniu PKB i wyraźnego wzrostu udziału usług nie tylko w tworzeniu wartości dodanej, lecz również w ogólnym zatrudnieniu i wymianie międzynarodowej. W celu przyspieszenia tego procesu i zapewnienia dalszego dynamicznego rozwoju sektora usług w Polsce należy podjąć wiele działań w sferze polityki regulacyjnej prowadzonej przez władze publiczne różnych szczebli. Do działań tych należy, po pierwsze, zaliczyć tworzenie przez władze samorządu terytorialnego atrakcyjnych warunków do inwestowania w postaci systemu zachęt dla inwestorów, organizacji ich kompleksowej obsługi, rozwoju infrastruktury gospodarczej i społecznej, czy też uchwalenia planów zagospodarowania przestrzennego. Znaczące inwestycje

stwarzają bowiem szanse na bardziej intensywny rozwój gospodarczy poszczególnych regionów, m.in. poprzez rozwijanie powiązań kooperacyjnych czy też podjęcie współpracy z otoczeniem okołobiznesowym. Po drugie, istotnym warunkiem wzrostu dynamiki sektora usług w Polsce jest wprowadzenie rozwiązań prawnych i organizacyjnych dla rozwoju szeroko rozumianej przedsiębiorczości, w tym w szczególności przedsiębiorczości w sektorze usług. W tym celu powinny zostać podjęte działania służące eliminacji barier administracyjnych, zgodnie z zaleceniami unijnej dyrektywy o usługach na rynku wewnętrznym. Po trzecie, władze publiczne powinny się również skoncentrować na inicjowaniu i tworzeniu warunków dla rozwoju usług w tych regionach i miejscach, w których sektor usługowy nie rozwinął się jeszcze znacząco. Działania te powinny objąć przede wszystkim tereny wiejskie, aby w ten sposób zagospodarować występujące tam nadwyżki siły roboczej. W tym celu mogą zostać wykorzystane fundusze strukturalne przewidziane na wsparcie regionalnych procesów rozwojowych w latach 2007-2013. W szczególności powinny zostać zintensyfikowane wysiłki na rzecz rozwoju sektora B+R. Rozwój ośrodków naukowo-badawczych sprzyja innowacyjności gospodarki, w tym również sektora usług. Dodatkowo rozwój sektora usług wymaga również dopływu wykwalifikowanej kadry. W związku z tym uzasadnione jest zwiększenie wydatków publicznych na rozwój systemu edukacji oraz bazy szkoleniowej zapewniającej warunki do podnoszenia kwalifikacji pracujących, przekwalifikowania poszukujących pracy i bezrobotnych oraz kształcenia ustawicznego. Dla zapewnienia większych możliwości świadczenia usług na rynku międzynarodowym powinny zostać ponadto podjęte działania służące rozwojowi technologii informacyjnych i komunikacyjnych ICT<sup>54</sup>.

Trudno jednoznacznie stwierdzić, która z przytoczonych rekomendacji ma największe znaczenie dla zwiększenia dynamiki sektora usług w Polsce. Z pewnością w miarę możliwości administracja publiczna powinna podejmować działania we wszystkich wymienionych obszarach. Wydaje się jednak, że działania skierowane na tworzenie odpowiedniego klimatu inwestycyjnego oraz rozwój sektora B+R mogłyby przynieść największe rezultaty w postaci rozwoju nowoczesnego sektora usług w Polsce.

## Literatura

Anioł W., *Problem dumpingu socjalnego*, „Sprawy Międzynarodowe” 2007, nr 2.  
*Amended proposal for a Directive of the European Parliament and the Council on services in the internal market*, Commission of the European Communities, Brussels, 4 kwietnia 2006 r., COM(2006) 160 final.

<sup>54</sup> B. Słomińska, *Szanse rozwoju sekcji usługowych w polskich regionach*, w: *Usługi w gospodarce światowej*, red. K.A. Kłosiński, Instytut Badania Rynku Konsumpcji i Koniunktury, Warszawa 2009, s. 149-150.

- Bruess F., Badinger H., *The European single market for services in the context of Lisbon agenda: Macroeconomic effects*, w: *Lisabon Vertiefen: Studien zu Produktivität, Dienstleistungen und Technologien*, Austrian Federal Ministry of Economics and Labour, Vienna 2005.
- Bruijn R. de, Kox H., Lejour A., *The Trade-Induced Effects of The Service Directive and the Country-of-Origin Principle*, European Network of Economic Policy Research Institutes, „Working Paper” 2006, nr 44.
- Brussels European Council, 23/24 March 2006: Presidency Conclusions*, Council of the European Union, Brussels, 24 marca 2006 r., 7775/06 CONCL 1.
- Ciechański J., *Wpływ Unii Europejskiej na reformowanie europejskiego modelu socjalnego: nieudana próba uwolnienia rynku usług*, w: *Stosunki międzynarodowe w XXI wieku*, red. E. Halizak i in., Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2006.
- Conway P., Nicoletti G., *Services regulations and economic performance*, w: *Lissabon Vertiefen: Studien zu Produktivität, Dienstleistungen und Technologien*, Austrian Federal Ministry of Economics and Labour, Vienna 2005.
- Communication From the European Communities and its Member States*, dokument WTO TN/S/O/EEC/Rev.1 z 29 czerwca 2005 r.
- Czerwińska E., *Usługi w gospodarce polskiej*, Kancelaria Sejmu, Biuro Studiów i Ekspertyz, „Informacja” 2003, nr 991.
- Daniels P.W., *Export of services or servicing exports?*, „Geografiska Annaler” 2000, nr 1.
- Dąbrowska A., Janoś-Kresło M., *Liberalizacja rynku usług. Korzyści ekonomiczne*, w: *Usługi w rozwoju społeczno-gospodarczym Unii Europejskiej*, red. nauk. K.A. Kłosiński, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2007.
- Dąbrowska A., Janoś-Kresło M., Mróz B., *Konsument w strategii przedsiębiorstw – nowe tendencje i wyzwania*, SGH w Warszawie, Warszawa 2005.
- Doliwa-Klepaczki Z.M., *Integracja Europejska*, Temida 2, Białystok 2005.
- Döpke J., *Konjunkturzyklen im Dienstleistungssektor*, „Die Weltwirtschaft” 1995, z. 3.
- Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services. Final Report*, Copenhagen Economics, København 2005.
- Fazlagić A., *Zatrudnienie w usługach*, w: *Transformacja w usługach. Sektor usług w Polsce w latach 1990-1999*, red. K. Rogoziński, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.
- GATS: Plädoyer für offene Dienstleistungsmärkte*, OECD, Paris 2002.
- Global Employment Trends January 2008*, ILO, Geneva 2008.
- Growth in Services. Fostering Employment, Productivity and Innovation*, OECD, Paris 2005.
- Human Development Report 2007/2008*, UNDP, New York 2007.
- Halizak E., *Polska w gospodarce światowej*, w: *Polska w stosunkach międzynarodowych*, red. S. Bieleń, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2007.
- Informacja na temat stanu negocjacji usługowych GATS prowadzonych w ramach Nowej Rundy Doha Światowej Organizacji Handlu (WTO) wraz z określeniem stanowiska Polski*, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa, 20 września 2005 r.
- Jong M.W., *Service industries: Innovation and internationalization*, w: *The Structure of European Industry*, red. M.W. Jong, Kluwer Academic Publisher, Dordrecht 1993.
- Klodt H., *The Transition to the Service Society, Prospects for Growth, Productivity and Employment*, Institute of World Economics, Kiel 1997.
- Kłosiński K.A., Masłowski A., *Globalizacja sektora usług w Polsce*, PWE, Warszawa 2005.

- Kox H., Lejour A., Montizaan R., *The Free Movement of Services within the EU*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, Hague, październik 2004 (rev. wrzesień 2005).
- Offshoring for Long-Term Advantage, The 2007 A.T. Kearney Global Services Location Index™*, A.T. Kearney, Chicago 2007.
- Pietras J., *Bariery naturalne i regulacyjne dla świadczenia usług w skali międzynarodowej*, w: *Globalizacja usług: outsourcing, offshoring i shared services centers*, red. A. Szymaniak, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Pietras J., *Wyniki Rundy Urugwajskiej w sferze usług*, w: *Polska w WTO*, red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, Instytut Koniunktury i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2002.
- Pietras J., Rzeszczutek E., *Rynek usług WE i jego liberalizacja*, w: *Wspólnoty Europejskie, Stowarzyszenie Polski ze Wspólnotami Europejskimi*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Instytut Koniunktury i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1993.
- Presidency Conclusions*, Brussels European Council, 15-16 June 2006, Council of the European Union, Brussels, 16 czerwca 2006 r., 10633/06 CONCL 2.
- Puślecki Z.W., *Nowoczesne formy świadczenia usług w skali międzynarodowej. Wprowadzenie do problematyki*, w: *Globalizacja usług: outsourcing, offshoring i shared services centers*, red. A. Szymaniak, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Responding to the Challenges of Globalisation*, European Commission, Directorate General for Economic and Financial Affairs, „Occasional Paper” 2005, nr 21.
- Rybiński K., *Outsourcing i offshoring usług. Siatka pojęć, trendy i bariery rozwojowe*, w: *Globalizacja usług: outsourcing, offshoring i shared services centers*, red. A. Szymaniak, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Segal-Horn S., *The internationalisation of service firms*, „Advances in Strategic Management” 1993, vol. 9.
- Słomińska B., *Szanse rozwoju sekcji usługowych w polskich regionach*, w: *Usługi w gospodarce światowej*, red. K.A. Kłosiński, Instytut Badania Rynku Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2009.
- Szymaniak A., *Polska w rankingach atrakcyjności dla offshoringu usług*, w: *Globalizacja usług: outsourcing, offshoring i shared services centers*, red. A. Szymaniak, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Technology, Productivity and Job Creation: Best Policy Practices*, OECD, Paris 1998.
- Traktat w sprawie utworzenia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, 25 marca 1957 r., w: *Zbiór Dokumentów*, Polska Fundacja Spraw Międzynarodowych, Warszawa 1957.
- White Paper on Completing the Internal Market*, Brussels June 1985.
- World Employment Report 2004-2005*, ILO, Geneva 2004.
- World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*, UNCTAD, New York–Geneva 2005.
- Wróbel A., *Międzynarodowa wymiana usług*, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2009.
- Wróbel A., *Proces liberalizacji handlu usługami w Unii Europejskiej*, „Stosunki Międzynarodowe-International Relations” 2007, nr 1-2 (t. 34).
- Zimmermann K.F., *Dienstleistungen als Motor für Wachstum und Beschäftigung*, w: *Dienstleistungen im Zeitalter globaler Märkte. Strategien für ein vernetzte Welt*, red. K. Mangold, Gabler, Wiesbaden 2000.

**Agnieszka Ziomek**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

## **Partnerstwo lokalne w okresie transformacji jako narzędzie rozwoju lokalnego**

***Streszczenie.** W opracowaniu poruszone zostało zagadnienie rozwoju lokalnych inicjatyw gospodarczych, mających istotne znaczenie dla rozwoju lokalnej gospodarki oraz funkcjonowania lokalnego rynku pracy. W oparciu o uzyskane wyniki badań przeprowadzona została prezentacja wdrożonych dotychczas w Polsce inicjatyw partnerstwa lokalnego i analiza wybranych partnerstw lokalnych z regionu dolnośląskiego.*

### **1. Wstęp**

Okres transformacji w Polsce zaznaczył się wieloma zmianami w sferze gospodarczej, społecznej, politycznej i kulturowej. Zmiany te są widoczne w poziomie rozwoju lokalnego poszczególnych gmin i powiatów. W toku procesu transformacji narastały różnice w stopniu rozwoju poszczególnych gospodarek lokalnych, które doprowadziły do wyodrębnienia się kategorii gmin i powiatów słabiej rozwiniętych<sup>1</sup>. Obecnie istnieją w kraju tzw. gminy sukcesu oraz gminy zacofane. Na rozwój lokalny tych gmin składa się wiele czynników. Do najważniejszych należą czynniki społeczne i gospodarcze. Wśród nich wymienia się występujące od 1990 r. bezrobocie, które osłabia możliwości rozwojowe lokalnej gospodarki, co potwierdzają wyniki badań G. Gorzelaka dla wybranych gmin w Polsce, podjęte w roku 2007<sup>2</sup>. Wśród wyników

---

<sup>1</sup> „Raporty EORPA. Wzrost czy Równość?” 2008, nr 1, s. 34.

<sup>2</sup> Celem badania było zidentyfikowanie głównych elementów określających warunki życia mieszkańców Polski, a także zachowania indywidualne oraz zbiorowe mające na celu poprawę

badania znajdują się krytyczne odniesienia charakteryzujące stan bezrobocia i status bezrobotnych w Polsce. G. Gorzelak stwierdza, że w gminach brakuje chętnych i sprawnych rąk do pracy, a poziom bezrobocia jest zawyżony poprzez nadużywanie przywilejów statusu bezrobotnego<sup>3</sup>. Bezrobocie, będące wynikiem podjęcia reform transformacyjnych, stało się nie tylko efektem transformacji, ale podlega ciągłym zmianom w toku tego procesu<sup>4</sup>. Obecnie można zauważyć, iż pewne cechy tego zjawiska w ujęciu lokalnym mają charakter trwały. Do takich cech należy występowanie wysokiego poziomu bezrobocia długookresowego w ujęciu lokalnym. Istnienie tego zjawiska obniża wartość lokalnego rynku pracy i wiąże się z niewielkimi możliwościami wykorzystania zasobów gminy oraz utrudnia lokalny rozwój gospodarczy.

W szerokim zakresie działań podjętych po roku 1990 na rzecz rozwoju lokalnego, wobec pogarszającej się sytuacji społeczno-gospodarczej części gmin i powiatów w wyniku przekształceń systemowych, konieczna stała się zmiana podejścia do rozwiązywania problemów lokalnych<sup>5</sup>. Podejście to zostało oparte na zasadzie endogenicznego, oddolnego rozwoju lokalnego. W połowie lat 90 zgodnie z tą zasadą podjęto na poziomie lokalnym inicjatywy wdrożenia nowej formy organizacyjnej. Forma ta połączyła rozproszone dotychczas działania samorządu, agend rządowych, lokalnych przedsiębiorców i organizacji pozarządowych w jeden podmiot zbiorowy. W ten sposób powstało partnerstwo lokalne, czyli działanie grupowe, obejmujące wybrane aktywne podmioty, które stanowią zrzeszenie<sup>6</sup> o charakterze celowym. Stosunki współpracy oparte są w nim na „kontrakcie”, inaczej umowie, w ramach której grupa reguluje podział ról i obowiązki uczestników, a także precyzuje cele i zadania. Partnerstwo lokalne posiada olbrzymią przewagę w inicjowaniu przedsięwzięć na rynku. Przewaga ta wynika ze wspólnego działania podmiotów, zaangażowania miejscowych aktorów, przekonania o konieczności realizacji wspólnych zadań oraz gotowości do dzielenia się czasem i wiedzą.

---

życia społeczności lokalnych. Badanie miało wymiar terytorialno-lokalny, poddano mu wybrane gminy o różnym stopniu rozwoju. Są wśród nich gminy sukcesu oraz gminy zacofane. Zespół poddał analizie stan gospodarki lokalnej oraz status zamieszkałej ludności. *Polska lokalna 2007*, red. G. Gorzelak, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2008, s. 7.

<sup>3</sup> Tamże, s. 15 i 30; por. też: I. Poliwczak, *Przyczyny pracy nierejestrowanej w Polsce*, w: *Zatrudnienie nierejestrowane od strony pracodawców*, red. M. Bednarski i in., MPiPS, Warszawa 2008, s. 5.

<sup>4</sup> K. Stopczyński, *Rozwój przedsiębiorczości w Polsce na tle transformacji ustrojowej*, w: *Przedsiębiorczość kluczem do sukcesu młodych*, red. T. Bernat, Instytut Wiedzy, Szczecin–Warszawa 2003, s. 115-123.

<sup>5</sup> Mowa tu o wdrażaniu programów nastawionych na ograniczenie bezrobocia w okresie po roku 1990. Por. I. Kukulak-Dolata, *Współpraca przedsiębiorstw ze służbami zatrudnienia*, w: *Elastyczne formy zatrudnienia i organizacji pracy a popyt na pracę w Polsce*, red. E. Kryńska, IPISS, Warszawa 2003.

<sup>6</sup> W opracowaniu terminy: podmiot zbiorowy, zrzeszenie i partnerstwo lokalne będą stosowane zamiennie i równoznacznie.



Zasięg działania partnerstwa lokalnego jest szerszy niż inicjatyw jednostkowych. Działania te eliminują w znacznym stopniu ryzyko dublowania się inicjatyw, a nawet ryzyko niszczącej konkurencji. Ponadto, dzięki wsparciu instytucjonalnemu poprzez udział władz lokalnych, możliwe jest realizowanie działań strategicznych w ramach partnerstwa.

Aktywność zrzeszenia koncentruje się na rozwiązywaniu problemów społecznych, w tym lokalnego bezrobocia i wykluczenia społecznego, oraz podejmowane są inicjatywy wsparcia lokalnych przedsiębiorstw. Efekty działań partnerstwa jako organizacji odnoszą się do takiej kategorii zjawisk, jak: konkurencyjność gminy i powiatu, integracja społeczna mieszkańców<sup>7</sup> oraz problemy społeczne.

Obecnie znane są rezultaty działań podejmowanych w okresie co najmniej trzech lat funkcjonowania partnerstwa, przejawiające się we wzroście zatrudnienia we wspólnotach lokalnych i rozwoju społeczno-gospodarczym jednostki terytorialnej. Jedne z nich to partnerstwo „Krzemienny Krąg” w gminie Bałtów<sup>8</sup> oraz partnerstwo w Dolinie Baryczy<sup>9</sup>, obejmujące 8 gmin województwa dolnośląskiego. Rezultaty tych działań ujawniające się w długim okresie pokazują, że osiągnięcie wyższego poziomu rozwoju lokalnego jest uzależnione od działań oddolnych, których narzędziem jest partnerstwo lokalne. Pozwala ono na efektywne wykorzystanie potencjału wewnętrznego jednostki lokalnej, którego część stanowi zasób pracy.

W opracowaniu zaprezentowano działalność partnerstw lokalnych na podstawie wybranych dziesięciu partnerstw działających w województwie dolnośląskim<sup>10</sup>. Scharakteryzowano rolę, jaką odgrywają partnerstwa lokalne w środowisku lokalnym oraz zidentyfikowano cele i rezultaty ich działań. Istotą analizy partnerstw lokalnych było poznanie ich funkcji w kontekście występujących lokalnie problemów społecznych i ekonomicznych, powstałych w okresie transformacji, w tym problemu bezrobocia, oraz ukazanie roli, jaką pełnią one w jednostce lokalnej.

<sup>7</sup> Znaczenie integracji społecznej dla regionu utożsamiane bywa z pojęciem lokalności. Termin ten wyjaśnia A. Wolff-Powęska, charakteryzując różnice wśród mieszkańców Niemiec i Polski, wynikające z poczucia lokalności; por. A. Wolff-Powęska, *Lokalność w Niemczech i w Polsce – doświadczenia i perspektywy*, w: *Wielopolska regionalna*, red. K. Bondyra i in., Wyd. WSB, Poznań 2008, s. 117-145.

<sup>8</sup> Więcej na temat rozwoju Bałtowa patrz: A. Ziomek, *Local partnership model as a method of regional economic development (study on the basis of Polish chosen regions)*, w: *Economic Transformation of Central and Eastern European Countries*, Vilnius University Publishers, Vilnius 2008, s. 435-441.

<sup>9</sup> Konferencja: „Forum partnerstw lokalnych”, Wrocław, 16 czerwca 2009 r., materiały niepublikowane, s. 13-15.

<sup>10</sup> Wybór partnerstw z województwa dolnośląskiego jest zdeterminowany dostępem do kompletnych danych oraz informacji. W wypadku pozostałych partnerstw ta bariera stwarza poważne problemy badawcze.

## 2. Partnerstwo lokalne w okresie transformacji a problemy rozwoju gmin

Transformacja gospodarki ujawniła olbrzymie zaniedbania w stanie infrastruktury, które były widoczne na obszarach miejskich i wiejskich kraju. Równoległe zaczęły się zaznaczać wyraźne różnice pomiędzy regionami, które pogłębiają się do dnia dzisiejszego. Przyczyną ich występowania są m.in. różnice wynikające z uwarunkowań historycznych, napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, migracji siły roboczej, efektywności w zarządzaniu sferą edukacji w regionie oraz sprawności kierowania procesami rozwojowymi przez samorząd gminny. Inicjowanie partnerstw lokalnych podjęto od połowy lat 90., szczególnie w tych jednostkach lokalnych, gdzie problem bezrobocia był najbardziej dotkliwy. Były to regiony, w których postępowała restrukturyzacja przemysłu i prywatyzacja, w wyniku czego skala bezrobocia znacznie się powiększała. Regiony borykające się z problemem wysokiego bezrobocia<sup>11</sup> w okresie transformacji potrzebowały zintegrowanego i systemowego wsparcia. Warto wspomnieć, że trudno jest zredukować trwale bezrobocie, ograniczając wsparcie do sfery socjalnej. Według teorii K.W. Kappa system społeczny jest podsystemem systemu ekonomicznego, a elementy i koordynacja procesów w sferze ekonomicznej są uzależnione od czynników społecznych<sup>12</sup>. Zatem wszelkie wsparcie powinno obejmować system szerszy niż wyłącznie strukturę procesów społecznych. W okresie transformacji można było zauważyć tego rodzaju wsparcie. Były to inicjatywy społeczne partnerstwa lokalnego, nakierowane na pobudzenie rozkwitu gospodarczego układów lokalnych. Działania te aktywizowały społeczność gminną i dotyczyły integracji środowiska mieszkańców, w tym także instytucji władz i przedsiębiorców.

Koncepcja partnerstwa jest obecna w problematyce rozwoju lokalnego od wielu lat. W Polsce w okresie po roku 1990 były znane wzorce partnerstw lokalnych wdrażanych uprzednio w krajach UE oraz w USA. Natomiast „dobre praktyki”, jako wzorce partnerstw lokalnych, stopniowo, przy wsparciu programów i środków UE, trafiały na grunt polski, dostosowane do rodzimych uwarunkowań i potrzeb.

Podstawą działania modelu partnerstwa lokalnego w kraju na poziomie lokalnym jest umocowanie prawne. Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, określająca zadania państwa w zakresie promocji zatrudnienia, łagodzenia skutków bezrobocia oraz aktywizacji zawodowej, w rozdziale 3, art. 6, pkt 1, ppkt 6 wymienia partnerstwa lokalne jako instytucje rynku pracy realizujące zadania wy-

<sup>11</sup> Dotyczy to szczególnie zjawiska bezrobocia powstałego w Polsce w wyniku przemian strukturalnych. Por. A. Ziomek, *Produkt krajowy a bezrobocie*, Wyd. WSB, Poznań 2006, s. 165-175.

<sup>12</sup> M. Cangiani, *Freedom to plan: On Kapp's institutional outlook*, w: *Social Costs and Public Action in Modern Capitalism*, red. W. Elsner i in., Routledge Taylor and Francis Group, London–New York, 2006, s. 21-22.

nikające z tej ustawy<sup>13</sup>. Ponadto „instytucje partnerstwa lokalnego są instytucjami realizującymi inicjatywy partnerów rynku pracy, tworzonymi na rzecz realizacji zadań określonych ustawą i wspieranymi przez organy samorządu terytorialnego”<sup>14</sup>. Z zapisu ustawy wynika, że partnerstwo lokalne zawierane jest na czas nieokreślony. Zatem zawarcie umowy partnerskiej konstituuje powstanie nowej instytucji, trwale obecnej w układzie lokalnym. Tym samym partnerstwo lokalne jest odrębnym typem zjawiska (w stosunku do partnerstwa projektowego)<sup>15</sup>, którego uregulowania prawne znajdują się w zapisach rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady<sup>16</sup>, ustawy o zasadach prowadzenia polityki rozwoju<sup>17</sup>, zapisach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki i uregulowaniach poszczególnych Instytucji Zarządzających POKL. Partnerstwo projektowe często bywa utożsamiane z partnerstwem lokalnym. Jednak jego działanie powinno być traktowane jako składowa aktywności partnerstwa lokalnego.

Rozwój partnerstwa lokalnego w okresie transformacji rozpoczął się na fali implementacji kilku inicjatyw. Wymienić tu należy z nazwy: metodę RAAKS, Inicjatywę Leader +, Model Partnerstwa Lokalnego, a w nim moduł Lokalnego Ożywienia Gospodarczego oraz działalność Regionalnych Ośrodków Europejskiego Funduszu Społecznego (ROEFS)<sup>18</sup>. Warto wspomnieć, że aktywizacja partnerstw lokalnych przebiegała zarówno na terenach wiejskich, jak i zurbanizowanych. Poniżej przedstawiono krótki opis wymienionych metod.

Prawdopodobnie pierwszą metodą, która pojawiła się w kraju na początku lat 90., była metoda RAAKS (*Rapide Appraisal of Agricultural Knowledge Systems* – Szybka Metoda Oceny Systemów Wiedzy Rolniczej/Wiejskiej). Jest to podejście opracowane w Holandii i zrealizowane w Polsce w regionie Leżajska i Biłgoraja. Metoda ta została zastosowana w naszym kraju w ramach projektu pilotażowego, służącego testowaniu instrumentów pobudzania do działania społeczności lokalnych. Szanse wdrożenia modelu dał program PHARE, w ramach którego w 1992 r. powstał Program Inicjatyw Lokalnych na Rzecz Rozwoju Społeczno-Ekonomicznego<sup>19</sup>.

<sup>13</sup> Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. nr 99, poz. 1001.

<sup>14</sup> Tamże.

<sup>15</sup> Partnerstwo lokalne należy odróżnić także od partnerstwa publiczno-prywatnego, bowiem nie spełnia ono warunków, by utożsamiać te dwa typy partnerstw, A. Kopańska i in., *Partnerstwo publiczno-prywatne*, CeDeWu, Warszawa 2008, s. 11.

<sup>16</sup> Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego nr 1081/2006 z dnia 5 lipca 2006 r., Dz.U. L 210.

<sup>17</sup> Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, Dz.U. nr 227, poz. 1658, art. 28a ustawy obowiązujący od 20 grudnia 2008 r.

<sup>18</sup> Szerszy opis metody RAAKS, inicjatywy Leader + i modelu partnerstwa lokalnego – patrz: *Inicjowanie partnerstw lokalnych w Polsce (wybrane przykłady)*, w: *Koncepcje oraz czynniki rozwoju regionalnego i lokalnego w warunkach funkcjonowania Polski w strukturach zintegrowanej Europy*, red. J. Olszewski, M. Słodowa-Helpa, Wyd. WSKiZ w Poznaniu, Poznań 2008, s. 211-221.

<sup>19</sup> W. Toczyński, J. Lenzion, *Lekcja z upadku Programu Inicjatyw Lokalnych w gminie Wicko*, w: *Kapitał społeczny, ekonomia społeczna*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymśa, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 252.

Kolejną inicjatywą działań zwiększających stopień partycypacji społecznej i integracji mieszkańców w Polsce jest implementacja inicjatywy Leader. W ramach inicjatywy powoływana jest Lokalna Grupa Działania (LGD), która stanowi partnerstwo podmiotów jednostki terytorialnej odpowiedzialnych za wspólne sformułowanie strategii rozwoju lokalnego. Pierwsze LGD powstały w Polsce w połowie lat 90., następnie od 2004 do połowy 2006 r. trwał tzw. schemat I programu Leader, a jego efektem było powstanie 176 LGD. Obecnie w bazie elektronicznej Fundacji Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA znajduje się 149 LGD<sup>20</sup>. W grudniu 2006 r. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi zawarło umowę na obsługę Krajowej Sieci LEADER z konsorcjum w składzie: Forum Aktywizacji Obszarów Wiejskich, Krajowa Rada Izb Rolniczych, Centrum Doradztwa Rolniczego oraz Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa FAPA<sup>21</sup>. Do roku 2014 w ramach inicjatywy LEADER ma funkcjonować w Polsce 200 LGD<sup>22</sup>.

Następnym przykładem powołania partnerstwa lokalnego jest „Model Partnerstwa Lokalnego”<sup>23</sup>, opracowany przez Departament Pracy USA w latach 80. Model wdrażany jest w systemie trzech komponentów, są to: Szybkie Reagowanie, Lokalne Ożywienie Gospodarcze (LOG) oraz Wzmacnianie Konkurencyjności Przedsiębiorstw (inaczej „Szybki Start”). Najcenniejszy dla lokalnego rozwoju ze względu na pobudzanie lokalnej przedsiębiorczości i wzrost zatrudnienia jest komponent LOG, który opiera się na cyklu warsztatów z udziałem lokalnych decydentów władzy publicznej i aktorów sektora prywatnego oraz pozarządowego. Efektem cyklu warsztatów są inicjatywy wdrażane przez członków zespołu zadaniowego, składającego się z reprezentantów podmiotów występujących na terenie gminy czy powiatu<sup>24</sup>.

W roku 2002 aktywność w zakresie pobudzania partnerstw lokalnych (dalej PL) została wzmocniona także poprzez organizację Krajowego Ośrodka Europejskiego Funduszu Społecznego (KOEFS) przy Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Równolegle powstała struktura regionalna, składająca się z Regio-

<sup>20</sup> *Podejście „Leader”*: podstawowy poradnik, dostępne w Internecie: <http://www.leaderplus.org.pl> (dostęp: 13 lipca 2009 r.). Por też E. Kryńska, *Działania na rzecz obniżania bezrobocia na obszarach wiejskich w Polsce*, w: *Tworzenie i realizacja polityki społeczno-ekonomicznej w Polsce. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. E. Kryńska, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2008, s. 397-412.

<sup>21</sup> Tamże.

<sup>22</sup> *Mapa inicjatyw typu LEADER w Polsce. Stan we wrześniu 2006 roku*, Fundacja Fundusz Współpracy, Poznań 2006.

<sup>23</sup> *Przewodnik Specjalisty i Koordynatora Warsztatów Lokalnego Ożywienia Gospodarczego*, red. J. Olszowska-Urban, A. Rąbiej, Międzynarodowe Centrum Partnerstwa, Partners Network, Kraków 2005, *Podręcznik Uczestnika Warsztatów Lokalnego Ożywienia Gospodarczego*, red. J. Olszowska-Urban, A. Rąbiej, Międzynarodowe Centrum Partnerstwa, Partners Network, Kraków 2005.

<sup>24</sup> Szerszy opis stosowania metody wraz z przykładami w: A. Ziomek, *Partnerstwo lokalne jako instrument rozwoju regionalnego*, w: *Polityka spójności – ocena i wyzwania*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008, s. 315-335. Por. też: E. Kryńska, *Partnerzy społeczni w tworzeniu modelu flexicurity w Polsce*, „Dialog” 2008, nr 3, s. 8-16.

nalnych Ośrodków Europejskiego Funduszu Społecznego (ROEFS). Działania 52 jednostek ROEFS są prowadzone w każdym z województw przez organizacje pozarządowe, wybierane okresowo w drodze konkursu ogłaszanego przez marszałka<sup>25</sup>. Jednym z działań ROEFS jest aktywizacja i animacja partnerstw lokalnych w ramach wspólnot lokalnych. Animatorzy ROEFS realizują projekty działań inicjujących PL w oparciu o wypracowane metody aktywizacji PL. Są to np.: „metoda CAL”, „metoda PISOP” oraz inne, opracowane samodzielnie przez ośrodki ROEFS.

Inicjowane partnerstwa, które przyczyniają się do kształtowania czynników społecznych i ekonomicznych rozwoju lokalnego, otrzymują wsparcie finansowe głównie z funduszy strukturalnych UE. Otrzymanie tych środków wiąże się z instytucjonalizacją partnerstwa lokalnego w postaci umowy partnerskiej. Liczba zainicjowanych partnerstw w roku 2008 sięgnęła poziomu 479 PL (według liczby umów partnerskich)<sup>26</sup>.

Umowy partnerskie są przygotowywane przy współpracy mieszkańców z animatorami ROEFS-u, a ich treścią są zapisy o formie i zasadach współpracy przy realizacji określonego projektu. Umowy partnerskie to porozumienia, w których współpraca często bywa uzależniona od podpisania umowy o finansowanie projektu UE. Kontynuacja współpracy wymaga z reguły aplikowania o fundusze UE dla realizacji kolejnej inicjatywy.

### **3. Cele i rezultaty działań partnerstw lokalnych w województwie dolnośląskim**

W 2006 r. ruch społeczny związany z inicjowaniem partnerstw lokalnych obejmował wszystkie regiony kraju. Aktywizacja społeczności w celu pobudzenia rozwoju lokalnego jest obecna także w województwie dolnośląskim. W celu zaprezentowania metody i roli zrzeszeń w rozwoju społeczno-gospodarczym wybrano przykłady partnerstw powstałych w województwie dolnośląskim w okresie od maja 2007 do maja 2009 r. Są to partnerstwa na rzecz rozwoju powiatu lubańskiego, milickiego i wołowskiego; jako odrębne partnerstwa powstały organizacje na rzecz rozwoju gmin: Leśna, Świeradów Zdrój, Oborniki Śląskie, Żmigród, Szklarska Poręba, Janowice Wielkie i Piechowice.

<sup>25</sup> Na podstawie danych Krajowego Ośrodka EFS, dostępnych na stronie: <http://www.roefs.pl> (dostęp: 13 lipca 2009 r.).

<sup>26</sup> Dane zaczerpnięto z archiwum KOEFS.

### 3.1. Charakterystyka wybranych zmiennych społeczno-gospodarczych dla gmin i powiatów, na rzecz których działają wybrane partnerstwa lokalne

Sytuacja na rynku pracy w badanym obszarze regionu dolnośląskiego sugerowała potrzebę wsparcia rozwoju lokalnego, w tym rozwiązania problemu społecznego, jakim jest bezrobocie<sup>27</sup>. Zobaczymy, jak kształtowało się zjawisko bezrobocia na tym obszarze. W powiecie lubańskim bezrobocie sięgało 8,9%, natomiast w milickim 8,3%<sup>28</sup>. O tym, że bezrobocie stanowi poważny problem społeczny na badanym obszarze, świadczy udział w liczbie bezrobotnych osób pozostających bez pracy w długim okresie. W powiecie trzebnickim było to 40,6% ogółu osób bezrobotnych, a w powiecie milickim aż 50% ogółu bezrobotnych (tab. 1). Ponadto w badanym obszarze bardzo wysokie są wydatki na świadczenia dla osób fizycznych. W gminie Leśna stanowiły one w 2007 r. 22,2% ogółu wydatków gminy, natomiast w gminie Świeradów Zdrój udział tych wydatków wyniósł 11,3% i był przeszło dwukrotnie wyższy od średniej wartości wydatków na ten cel dla regionów w kraju (tab. 2).

Tabela 1. Wybrane wskaźniki bezrobocia dla powiatów w roku 2007<sup>29</sup>

<b>Powiat</b>	<b>Kategorie bezrobocia</b>	<b>Bezrobotni zarejestrowani (w % ludności aktywnej zawodowo)</b>	<b>Bezrobotni długookresowo (w % osób bezrobotnych)</b>
Jelenia Góra		2,1	34,0
Trzebnica		5,7	40,6
Lubań		8,9	39,7
Milicz		8,3	50,6
Wołowo		6,0	37,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, dostępnych w Internecie: <http://www.stat.gov.pl> (dostęp: 10 września 2009 r.).

Sytuacja w badanych gminach jest szczególnie trudna pod względem obciążenia budżetu finansowaniem potrzeb socjalnych mieszkańców. Wydatki na wymienione świadczenia hamują ich potencjał rozwojowy. Stąd uzasadnione jest

<sup>27</sup> Poziom bezrobocia w powiatach podano na podstawie: *Zatrudnienie w Polsce 2006. Produktowność dla pracy*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2007, s. 78.

<sup>28</sup> Charakteryzując sytuacje rynku pracy w badanym obszarze, podano w miarę dostępności wskaźniki dla gmin lub dla powiatów (tab. 1, rys. 1).

<sup>29</sup> Powiat lubański obejmuje m.in. gminy Leśna i Świeradów Zdrój, powiat trzebnicki m.in.: Oborniki Śląskie i Żmigród, powiat jeleniogórski m.in.: Szklarska Poręba, Janowice Wielkie i Piechowice.

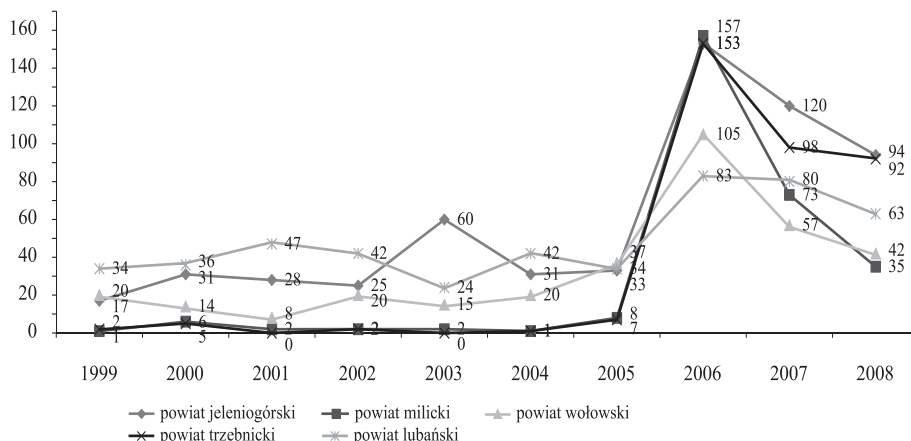
nawiązanie współpracy między instytucjami i lokalnymi podmiotami, gdyż ma ono na celu rozwiązanie problemu społecznego i zawodowego wykluczenia, co w konsekwencji może się przyczynić do odciążenia budżetu gminy od wydatków na finansowanie potrzeb tej grupy mieszkańców.

Tabela 2. Wybrane wskaźniki dla gmin i powiatów w roku 2007

Gmina/Powiat	Typ gminy, powiat	Ludność w wieku produkcyjnym (w tys. osób)	Świadczenia na rzecz osób fizycznych jako % wydatków budżetu gminy
Gmina Janowice Wielkie	gm. wiejska, pow. jeleniogórski	2915	14,7
Gmina Leśna	gm. miejsko-wiejska, pow. lubański	7427	22,2
Gmina Oborniki Śląskie	gm. miejsko-wiejska, pow. trzebnicki	12 691	12,7
Gmina Piechowice	gm. wiejska, pow. jeleniogórski	4622	13,3
Gmina Szklarska Poręba	gm. wiejska, pow. jeleniogórski	4919	13,8
Gmina Świeradów Zdrój	gm. miejska, pow. lubański	3129	11,3
Gmina Żmigród	gm. miejsko-wiejska, pow. trzebnicki	10 355	13,2
Powiat Lubań	–	39 223	6,4
Powiat Milicz	–	25 429	3,8
Powiat Wołowo	–	32 739	5,6
Polska (średnia dla gmin)	–	–	5,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, dostępnych w Internecie: <http://www.stat.gov.pl> (dostęp: 10 września 2009 r.).

Warto wspomnieć także o innym zjawisku charakteryzującym rynek pracy badanego obszaru. Jak ilustrują dane wskaźnika migracji, każda z gmin i powiatów, gdzie pojawiły się PL, została doświadczona przez wysoki odpływ mieszkańców w celach zarobkowych. Poziom emigracji podniósł się w 2006 r., zaś w rok później obserwowano powstanie partnerstwa lokalnego na rzecz wsparcia rozwoju gospodarczego i społecznego. Można przypuszczać, że odpływ ludności dodatkowo zmniejszył szanse na sprawną kontynuację procesu rozwoju i stał się przesłanką do powstania PL (por. rys. 1).



Rysunek 1. Migracje za granicę w wybranych powiatach w latach 1999-2008

Źródło: dane GUS, dostępne w Internecie: <http://www.stat.gov.pl> (dostęp: 9 września 2009 r.).

### 3.2. Charakterystyka wybranych partnerstw lokalnych

Charakterystycznym zjawiskiem jest to, że we wszystkich badanych PL zrzeszenia zostały zainicjowane przez animatorów z Regionalnych Ośrodków Europejskiego Funduszu Społecznego we Wrocławiu, Wałbrzychu i Jeleniej Górze<sup>30</sup>.

Uczestnicy partnerstwa lokalnego to władze samorządowe, instytucje samorządowe, przedsiębiorstwa i organizacje pozarządowe (tab. 3). Wśród instytucji samorządowych spotykamy instytucje urzędu gminy i urzędu miasta, starostwa powiatowego i urząd sołtysa. Odrębną grupę stanowią urzędy pracy, instytucje pomocy społecznej, takie jak miejskie i gminne ośrodki pomocy społecznej, oraz jednostki organizacyjne samorządu, w tym instytucje edukacyjne i instytucje kultury: szkoły i przedszkola, a także muzea i świetlice wiejskie. Liczną grupę w partnerstwie tworzą organizacje pozarządowe. Są one zwykle gotowe do przejęcia funkcji lidera PL i mają charakter stowarzyszenia, fundacji, towarzystwa lub klubu. Organizacje te spełniają funkcję integracyjną wybranych środowisk, a zarazem ułatwiają ich integrację i reprezentację w systemie społecznym gminy lub powiatu. Wraz z władzami samorządowymi najważniejszą grupę podmiotów w badanej próbie stanowią przedsiębiorstwa prywatne. Udział przedsiębiorców we wspólnej dyskusji partnerów jest kluczowy, ponieważ partnerstwo opracowuje plany efektywnych działań i powinno – poza poszukiwaniem środków z funduszy unijnych – czerpać źródła finansowania

<sup>30</sup> Animatorzy z tych ośrodków zainicjowali od 2007 r. 14 partnerstw lokalnych. Wspominają też, że są to raczej wyjątki na mapie województwa. Występuje jeszcze wiele miejsc, w których warto podjąć inicjowanie partnerstwa wobec korzyści, jakie one niosą dla lokalnych społeczności. Konferencja: „Forum partnerstw lokalnych”, wyd. cyt.



Tabela 3. Partnerzy uczestniczący w partnerstwie lokalnym na rzecz wybranych gmin

<b>Partnerstwo na rzecz</b> \ <b>Grupa partnerów</b>	<b>Instytucje władz samorządowych</b>	<b>PUP</b>	<b>Instytucje pomocy społecznej</b>	<b>Instytucje edukacyjne</b>	<b>Sąd</b>	<b>Policja, OSP, Nadleśnictwo</b>	<b>Przedsiębiorstwa prywatne</b>	<b>Organizacje pozarządowe</b>	<b>Parafie rzymsko-katolickie</b>
Gmina Janowice Wielkie	2	–	1	1	–	–	4	3	–
Gmina Leśna	4	–	1	3	–	1	4	9	–
Gmina Oborniki Śląskie	–	1	2	2	1	1	2	1	–
Gmina Piechowice	2	–	1	5	–	1	–	2	–
Gmina Szklarska Poręba	1	–	1	1	–	–	–	9	–
Gmina Świeradów Zdrój	2	–	1	1	–	2	1	3	1
Gmina Żmigród	2	1	1	3	–	–	4	8	–
Powiat Lubań	–	–	–	1	–	–	4	6	1
Powiat Milicz	3	–	–	4	–	–	–	2	–
Powiat Wołowo	4	–	–	–	–	1	–	20	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Regionalnego Centrum Wspierania Inicjatyw Pozarządowych.

z generowania dochodu dzięki własnym inicjatywom. Obecność przedsiębiorców w partnerstwie jest wobec takiej potrzeby przydatna. W partnerstwach spotykamy także podmioty użyteczności publicznej, jak: policję, sądy, ochotniczą straż pożarną, nadleśnictwo oraz instytucje kościelne. Wobec szerokiego zakresu występujących problemów istotny jest udział w dyskusji nad konstrukcją zadań właśnie tego rodzaju podmiotów. Poprzez różnorodność podmiotów biorących udział w partnerstwie lokalnym dostrzegamy istotę systemowego ujęcia pomocy osobom bezrobotnym i wsparcia rozwoju lokalnego. Integracja różnorodnych środowisk jest kluczowa dla zrozumienia i podjęcia działań służących rozwiązaniu problemu bezrobocia, tak aby uzyskane rezultaty były wymierne w sferze społecznej i ekonomicznej.

Partnerstwo lokalne jest zrzeszeniem, które nie musi być (i zwykle nie jest) organizacją wdrażającą rozwiązania. Działania operacyjne są przejmowane przez podzespoły lub poszczególnych partnerów. Na szczególną uwagę zasługuje także fakt, że partnerstwo jest inicjatorem powstania odrębnych organizacji oraz podmiotów gospodarczych, które wdrażają działania. Cel zrzeszenia jest formułowa-

ny następująco: „partnerstwo [...] przyczyni się do zintegrowania działań oraz utrwalania i rozwijania współpracy pomiędzy organizacjami pozarządowymi, samorządem lokalnym, przedsiębiorcami oraz podejmowania i realizowania wspólnych przedsięwzięć”<sup>31</sup>. Działalność oparta na tym celu koncentruje się na licznych zadaniach, takich jak:

- promocja i wzmocnienie wizerunku regionu; jako odrębne zadanie wskazano tu rozwój obszarów wiejskich,
- wsparcie konkurencyjności regionu poprzez budowę zasad współpracy instytucji i podmiotów lokalnych oraz wspieranie przepływu informacji, w tym organizację banków informacji i rozpowszechnianie informacji.
- integracja społeczna mieszkańców, w tym rozwój współpracy międzypokoleniowej, oraz poprawa jakości życia mieszkańców, która wyraża się w: przeciwdziałaniu wykluczeniu społecznemu, bezrobociu, podnoszeniu poziomu edukacji dzieci i młodzieży, podnoszeniu kwalifikacji i umiejętności mieszkańców, popularyzacji turystyki i zasad ochrony środowiska naturalnego.

Zadaniem instrumentalnym jest dla każdego z partnerstw zasilanie w środki finansowe, które najczęściej łączy się z pozyskiwaniem finansowania z funduszy UE, takich jak Europejski Fundusz Społeczny czy Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, oraz z funduszy krajowych.

W grupie analizowanych partnerstw dominują zadania związane z integracją społeczną mieszkańców, która wiąże się z przepływem informacji i ukształtowaniem zasad współpracy. Zadania te wskazano w 7 badanych partnerstwach. Powszechna identyfikacja takich zadań wynika najczęściej z występowania problemów lokalnych, jakimi są brak zaangażowania większej grupy mieszkańców gminy lub powiatu w życie wspólnoty lokalnej, aspołeczne postawy mieszkańców, ograniczony dostęp do usług i niedostosowanie oferty usług edukacyjnych, szkoleniowych, zdrowotnych i turystycznych do potrzeb mieszkańców, którego źródłem jest niewystarczający przepływ informacji i wiedzy.

Zadanie aktywizacji i reintegracji społecznej i zawodowej mieszkańców zostało wskazane jako przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, bezrobociu w pięciu na dziesięć badanych partnerstw. Oznacza to, że partnerstwo organizuje działania skierowane bezpośrednio szczególnie do grupy bezrobotnych i wykluczonych społecznie.

W pozostałych partnerstwach wskazano zadania wiążące się z podnoszeniem jakości życia mieszkańców, w tym edukacją, ochroną zdrowia i rozwojem oferty turystycznej. Realizacja tych zadań odnosi się do całej wspólnoty mieszkańców (tab. 4).

W odniesieniu do wyników działań można zauważyć, że PL nawiązane w roku 2007 zdołały zrealizować wiele projektów. Poza podjęciem współpracy, której

<sup>31</sup> Konferencja: „Forum partnerstw lokalnych”, wyd. cyt.

Tabela 4. Zadania wytyczone przez partnerstwa województwa dolnośląskiego

Typ zadania Jednostka lokalna	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Gmina Janowice Wielkie	x			x	x			x	x	x	x	x
Gmina Leśna	x				x	x	x		x	x	x	x
Gmina Oborniki Śląskie	x		x	x	x			x				x
Gmina Piechowice			x	x	x						x	x
Gmina Szklarska Poręba			x	x	x			x		x		x
Gmina Świeradów Zdrój			x		x			x			x	x
Gmina Żmigród	x			x								x
Powiat Lubań		x		x	x	x	x	x		x		x
Powiat Milicz			x				x		x			x
Powiat Wołowo			x	x						x		x
Łącznie	4	1	6	7	7	2	3	5	3	5	4	10

Objaśnienia:

1 – promocja i wzmocnienie wizerunku regionu; 2 – rozwój obszarów wiejskich; 3 – budowa zasad współpracy instytucji i podmiotów lokalnych; 4 – wspieranie przepływu informacji; gromadzenie i wymiana informacji; 5 – integracja społeczna mieszkańców; 6 – rozwijanie współpracy międzypokoleniowej; 7 – podniesienie jakości życia mieszkańców; 8 – przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu, bezrobociu; 9 – podnoszenie poziomu edukacji dzieci i młodzieży; 10 – podnoszenie kwalifikacji i umiejętności mieszkańców; 11 – popularyzacja turystyki i zasad ochrony środowiska naturalnego; 12 – pozyskiwanie środków finansowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie opisu działań partnerstw lokalnych w regionach wrocławskim i jeleniogórskim. Konferencja: „Forum partnerstw lokalnych”, Wrocław 16 czerwca 2009 r., materiały niepublikowane.

sprzyja przepływ informacji, mamy do czynienia z organizacją imprez i spotkań integracyjnych dla mieszkańców oraz przedsięwzięć edukacyjnych, które odbyły się m.in. w Miliczu, gdzie zrealizowano projekt „Międzyszkolne Forum Edukacyjne”, oraz w Szklarskiej Porębie, gdzie zorganizowano akcję „Wakacje w mieście”. Ze względu na krótki okres działania aktywność zrzeszeń można ocenić jako intensywną. Należy zaznaczyć, że większość czasu pochłania pozyskiwanie środków finansowych i przygotowanie przedsięwzięć.

Nawiązując do zagadnienia bezrobocia w kontekście zadań, które odnoszą się do zjawiska rozwoju lokalnego, można stwierdzić, iż działania te bezpośrednio mogą determinować procesy prowadzące do wzrostu zatrudnienia, wzrostu przedsiębiorczości i dochodów mieszkańców. Z ich realizacją wiąże się wiele prac: pozyskanie środków finansowych, działania związane z organizacją projektu, które wymagają zaangażowania pracowników. Ponadto partnerstwa, jak wspomniano, delegują realizację działań do grup zadaniowych. W wyniku dłuższej współpracy (trwającej ponad 12 miesięcy) następuje instytucjonalizacja działań grupy zadaniowej i realizacją zadania zajmuje się nowo powstała organizacja. Dla przykładu warto wspomnieć

o dwóch takich inicjatywach. W oparciu o partnerstwo „Dolina Baryczy”, powołane w 2004 r., zainicjowano stowarzyszenie, które przekształciło się w 2007 r. w lokalną grupę działania. Natomiast partnerstwo w Łosicach, powstałe w 2004 r., zapoczątkowało powstanie Łosickiego Centrum Wspierania Przedsiębiorczości oraz spółdzielni „Grzybek Łosicki”<sup>32</sup>, która prowadzi działalność produkcyjną. Wymienione przykłady dotyczą partnerstw powstałych przed 2007 r. Efekty ich działań przyczyniają się do rozwoju lokalnego. Inicjatywy te skutkują wzrostem zatrudnienia i rynkowymi powiązaniem podmiotów lokalnej gospodarki. Stowarzyszenia prowadzące działalność gospodarczą uczestniczą bowiem w procesach wymiany na rynku, wchodząc w interakcje z dostawcami i odbiorcami. Prezentowane w opracowaniu „młode” partnerstwa, nawiązane dopiero w roku 2007, mają przed sobą podobną perspektywę rozwoju do tych, które mają dłuższą historię działania i zaowocowały powstaniem odrębnych podmiotów. Jednakże osiągnięcie tego rezultatu wymaga aktywnego zaangażowania partnerów, a przede wszystkim długiego horyzontu działania.

#### 4. Uwagi końcowe

Proces transformacji miał wyraźny wpływ na funkcjonowanie gospodarek i społeczeństwa w układach lokalnych. Szokowe zmiany w jednostkach lokalnych były efektem szybkiej prywatyzacji i restrukturyzacji. W połowie lat 90. zaczęły się pojawiać w gminach i powiatach pierwsze przykłady integracji podmiotów lokalnych na rzecz wsparcia rozwoju lokalnej gospodarki. Działania te były nakierowane przede wszystkim na pomoc mieszkańcom, która wiązała się z koniecznością rozwoju lokalnej produkcji.

Można zauważyć, że działania partnerskie stanowią trzecie źródło wsparcia procesu rozwoju, obok działań organizacji centralnych i samorządowych. Główne spostrzeżenia, które nasuwają się w wyniku analizy wybranych partnerstw, są następujące:

1. Trwające od początku lat 90. reformy systemowe doprowadziły do pogorszenia się sytuacji społeczno-gospodarczej w jednostkach lokalnych. W gminach i powiatach wielu województw występują słabiej rozwinięte gospodarki lokalne. Towarzyszy temu bezrobocie i wykluczenie społeczne ludności.

2. Działania wspierające utrzymanie poziomu życia mieszkańców, szczególnie tych dotkniętych bezrobociem, wymagają oddolnej aktywizacji mieszkańców oraz integracji w działaniach lokalnych podmiotów.

3. Powstaniu PL sprzyja aktywność zewnętrznych animatorów. Osoby te organizują pierwsze spotkanie integracyjne i stymulują dyskusję uczestników.

<sup>32</sup> Na podstawie danych Stowarzyszenia Partners Network, dostępnych w Internecie: <http://www.partners.net.pl> (dostęp: 14 września 2009 r.).

W niektórych regionach aktywność animatorów jest wręcz warunkiem zainicjowania partnerstw. Dlatego zorganizowana w kraju sieć ośrodków ROEFS słusznie przyjęła obowiązek animowania i istotnie wspiera aktywizację partnerstw.

4. Efektywność partnerstw jest widoczna w dłuższym okresie. W wielu wypadkach pomyślna współpraca doprowadza do silniejszej integracji społecznej oraz reintegracji zawodowej mieszkańców. Początkowym wynikiem działań partnerstw jest wzmacnianie współpracy z podmiotami i instytucjami oraz organizacja krótkookresowych przedsięwzięć integracyjnych. W dłuższym okresie działalności znane są przykłady inicjowania odrębnych organizacji prowadzących samodzielną działalność gospodarczą, których skutki działań są widoczne w procesie rozwoju lokalnego.

5. W siedmiu analizowanych partnerstwach zaobserwowano zainteresowanie problemem przepływu informacji i integracji mieszkańców. W sześciu PL występuje zadanie budowy zasad współpracy instytucji i podmiotów lokalnych. Natomiast zjawisko bezrobocia i wykluczenia społecznego jest przedmiotem działania w pięciu partnerstwach. Są to zadania przyjęte do realizacji w ramach porozumienia partnerów i wyznaczają pierwszy etap działania, ale odnajdujemy w nich elementy wiążące się z rozwojem lokalnym.

Skuteczności partnerstw upatruje się w reintegracji społecznej i zawodowej ludności, a zarazem poprawie kondycji gospodarczej gmin i powiatów, których słabość ujawniła się w okresie transformacji. Najcenniejszym rezultatem działania partnerstw jest powstawanie nowych organizacji, nierzadko zainteresowanych wytwarzaniem produktów i usług. Warto jednak pamiętać, że działania partnerstwa stanowią dziś alternatywną i komplementarną aktywność w stosunku do działań jednostek centralnych i samorządowych i nastawione są na pobudzenie rozwoju społeczno-gospodarczego.

## Literatura

- Cangiani M., *Freedom to plan: On Kapp's institutional outlook*, w: *Social Costs and Public Action in Modern Capitalism*, red. W. Elsner i in., Routledge Taylor and Francis Group, London–New York 2006.
- Konferencja: „Forum partnerstw lokalnych”, Wrocław 16 czerwca 2009 r., materiały niepublikowane.
- Koncepcje oraz czynniki rozwoju regionalnego i lokalnego w warunkach funkcjonowania Polski w strukturach zintegrowanej Europy*, red. J. Olszewski, M. Słodowa-Hełpa, Wyd. WSKiZ w Poznaniu, Poznań 2008.
- Kopańska A. i in., *Partnerstwo publiczno-prywatne*, CeDeWu, Warszawa 2008.
- Kryńska E., *Działania na rzecz obniżania bezrobocia na obszarach wiejskich w Polsce*, w: *Tworzenie i realizacja polityki społeczno-ekonomicznej w Polsce. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. E. Kryńska, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2008.

- Kryńska E., *Partnerzy społeczni w tworzeniu modelu flexicurity w Polsce*, „Dialog” 2008, nr 3.
- Kukulak-Dolata I., *Współpraca przedsiębiorstw ze służbami zatrudnienia*, w: *Elastyczne formy zatrudnienia i organizacji pracy a popyt na pracę w Polsce*, red. E. Kryńska, IPiSS, Warszawa 2003.
- Mapa inicjatyw typu LEADER w Polsce. Stan we wrześniu 2006 roku*, Fundacja Fundusz Współpracy, Poznań 2006.
- Podjęście „Leader”*: podstawowy poradnik, dostępny w Internecie: <http://www.leaderplus.org.pl>.
- Podręcznik Uczestnika Warsztatów Lokalnego Ożywienia Gospodarczego*, red. J. Olszowska-Urban, A. Rabiej, Międzynarodowe Centrum Partnerstwa, Partners Network, Kraków 2005.
- Poliwczak I., *Przyczyny pracy nierejestrowanej w Polsce*, w: *Zatrudnienie nierejestrowane od strony pracodawców*, red. M. Bednarski i in., MPiPS, Warszawa 2008.
- Polska lokalna 2007*, red. G. Gorzelak, Wyd. Naukowe Scholar, Warszawa 2008.
- Przewodnik Specjalisty i Koordynatora Warsztatów Lokalnego Ożywienia Gospodarczego*, red. J. Olszowska-Urban, A. Rabiej, Międzynarodowe Centrum Partnerstwa, Partners Network, Kraków 2005.
- „Raporty EORPA. Wzrost czy Równość?” 2008, nr 1.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego nr 1081/2006 z dnia 5 lipca 2006 r., Dz.U. L 210.
- Stopczyński K., *Rozwój przedsiębiorczości w Polsce na tle transformacji ustrojowej*, w: *Przedsiębiorczość kluczem do sukcesu młodych*, red. T. Bernat, Instytut Wiedzy, Szczecin–Warszawa 2003.
- Strona internetowa ROEFS: <http://www.roefs.pl>.
- Strona internetowa Stowarzyszenia Partners Network: <http://www.partners.net.pl>.
- Toczyński W., Lendzion J., *Lekcja z upadku Programu Inicjatyw Lokalnych w gminie Wicko*, w: *Kapitał społeczny, ekonomia społeczna*, red. T. Kaźmierczak, M. Rymśza, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. nr 99, poz. 1001.
- Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, Dz.U. nr 227, poz. 1658.
- Wolff-Powęska A., *Lokalność w Niemczech i w Polsce – doświadczenia i perspektywy*, w: *Wielopolska regionalna*, red. K. Bondyra i in., Wyd. WSB, Poznań 2008.
- Zatrudnienie w Polsce 2006. Produktywność dla pracy*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2007.
- Ziomek A., *Local partnership model as a method of regional economic development (study on the basis of Polish chosen regions)*, w: *Economic Transformation of Central and Eastern European Countries*, Vilnius University Publishers, Vilnius 2008.
- Ziomek A., *Partnerstwo lokalne jako instrument rozwoju regionalnego*, w: *Polityka spójności – ocena i wyzwania*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2008.
- Ziomek A., *Produkt krajowy a bezrobocie*, Wyd. WSB, Poznań 2006.

**Ewa Drygas**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

## **Regulacje prawne rachunkowości w Polsce po 1989 roku**

***Streszczenie.** Zapoczątkowanie transformacji gospodarczej w Polsce spowodowało wiele zmian w funkcjonowaniu gospodarki, a ujawnione nowe potrzeby informacyjne w powiązaniu z procesem harmonizacji rachunkowości w Europie i na świecie wpłynęły na sposób dostosowywania krajowych przepisów prawnych dotyczących prowadzenia ksiąg rachunkowych i sporządzania sprawozdań finansowych do nowej sytuacji. Od 1991 r. obowiązywało w tym względzie rozporządzenie Ministra Finansów, opracowane na podstawie Czwartej Dyrektywy Unii Europejskiej, a 4 lata później zaczęła obowiązywać ustawa o rachunkowości, która ciągle podlega udoskonalaniu. Obecnie uregulowania prawne rachunkowości to Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej dla spółek giełdowych i banków sporządzających skonsolidowane sprawozdania finansowe, a dla pozostałych jednostek – ustawa o rachunkowości, przy czym w kwestiach przez nią nieuregulowanych obowiązują ustalenia zawarte w krajowych standardach rachunkowości.*

### **1. Wstęp**

Obok ewidencji operatywnej i statystyki ekonomicznej rachunkowość jest wymieniana jako część składowa systemu ewidencji gospodarczej<sup>1</sup>. Jej podmiotowy charakter oznacza, że w ujęciu praktycznym rachunkowość poza jednostką gospodarczą nie istnieje. Najczęściej określana jest jako system ciągłego w czasie

---

<sup>1</sup> M. Klimas, *Podręczna encyklopedia rachunkowości*, Poltext, Warszawa 2000, s. 515.

pomiaru, rejestracji, grupowania, prezentacji i interpretacji określonych zjawisk gospodarczych występujących w jednostce. Jest więc źródłem informacji ekonomicznych dotyczących sytuacji finansowej i rezultatów działalności podmiotu gospodarczego.

Historyczne spojrzenie na rachunkowość potwierdza, że na przestrzeni wieków<sup>2</sup> systemy rachunkowości ewoluowały, dopasowując się do wymagań uczestników życia gospodarczego. Zapoczątkowana w Polsce w roku 1989 transformacja gospodarcza pociągnęła za sobą wiele zmian w funkcjonowaniu niemal wszystkich dziedzin życia gospodarczego. Zmiana realiów gospodarki wywołała wzrost znaczenia specyficznego towaru, jakim jest informacja. Tworzony przez rachunkowość zasób informacji finansowych jest oczekiwany i wykorzystywany przez różnych odbiorców zewnętrznych i wewnątrz jednostek gospodarczych.

Postępująca globalizacja rynków i współpraca gospodarcza między poszczególnymi krajami wywołały potrzebę zastosowania możliwie jednolitych rozwiązań w obrębie rachunkowości i dążenie do jej harmonizacji w świecie. Zaspokojenie potrzeb informacyjnych przez uczestników globalnego rynku spowodowało próby tworzenia uniwersalnych rozwiązań w zakresie rachunkowości, określanych jako standardy, oraz uniwersalnych wzorców, możliwych do zastosowania w praktyce.

Z uwagi na położenie Polski i zawieranie większości transakcji zagranicznych z krajami europejskimi duże znaczenie mają uregulowania w zakresie rachunkowości w krajach, z którymi kontakty są najczęstsze. Polskie prawo bilansowe opiera się głównie na Czwartej Dyrektywie Unii Europejskiej oraz Międzynarodowych Standardach Rachunkowości (MSR). Zmiany będące skutkiem urynkwienia naszej gospodarki, bezpośrednio zauważalne w sposobie funkcjonowania jednostek gospodarczych, spowodowały konieczność dostosowania strumienia informacji pochodzących z rachunkowości, umożliwiającego podejmowanie konkretnych decyzji. W konsekwencji uregulowania prawne w zakresie rachunkowości uległy w ostatnich 20 latach znacznym zmianom.

Celem opracowania jest przedstawienie najważniejszych zmian, jakie nastąpiły w uregulowaniach prawnych rachunkowości w Polsce po 1989 r. w celu dostosowania do warunków funkcjonowania gospodarki rynkowej, w powiązaniu z harmonizacją zasad rachunkowości, której źródło stanowiły w Europie dyrektywy unijne, a w świecie – standardy międzynarodowe.

---

<sup>2</sup> Rachunkowość funkcjonuje od czasów starożytnych, gdy od ok. 800 lat przed Chrystusem służyła do kontroli rzetelności i uczciwości uczestników transakcji. Por. P. Wójtowicz, *Ewolucja paradygmatów rachunkowości na tle historycznym*, w: *Ewolucja polskiej rachunkowości na tle rozwiązań światowych*, red. B. Micherda, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2001, s. 353.



## 2. System rachunkowości obowiązujący w Unii Europejskiej

Z niewielkim wyprzedzeniem czasowym w stosunku do zmian, które zapoczątkowały transformację polskiej gospodarki, a w konsekwencji zmieniły uregulowania prawne w zakresie rachunkowości, przygotowywano i wprowadzano w życie rozwiązania umożliwiające harmonizację rachunkowości w krajach Wspólnoty Europejskiej na podstawie dyrektyw, a na świecie przez opracowywanie standardów międzynarodowych, które jednak początkowo nie były powszechnie stosowane. Wdrożenie jednolitych rozwiązań w formie dyrektyw miało ogromny wpływ na tworzenie polskiego prawa bilansowego, a przyjęcie standardów międzynarodowych do szerszego stosowania na udoskonalanie tego prawa. Warto zatem się przyjrzeć, jak te uregulowania powstawały.

Obowiązująca w krajach Unii Europejskiej IV Dyrektywa Rady w sprawie rocznych jednostkowych sprawozdań finansowych spółek, uchwalona 25 lipca 1978 r.<sup>3</sup>, to jedna z ośmiu dyrektyw regulujących różne obszary rachunkowości. W późniejszym okresie podkreślano kierunki zmian w stosunku do jej pierwotnego kształtu, wynikające z Dyrektywy 2001/65/EC Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 27 września 2001 r., zmieniającej Dyrektywę 78/660/EEC (czyli IV) i 86/635/EEC – Dyrektywę VII Rady w sprawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych spółek, ich przygotowania, publikacji i badania, w zakresie zasad wyceny w rocznych i skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych spółek handlowych oraz banków i innych instytucji finansowych. „Znaczenie tej dyrektywy jest o tyle duże, iż jej postanowienia przełamują dotychczasowe dość konserwatywne spojrzenie Europy na problem wyceny – gwarantują możliwość zastosowania – na razie w wybranych obszarach instrumentów finansowych – koncepcji wyceny opartej na wartościach godziwych, zasady, która od lat lansowana jest jako podstawowa, docelowa procedura wyceny wszystkich pozycji rachunkowości przez Międzynarodowe Standardy Rachunkowości”<sup>4</sup>. To stanowisko wskazuje na zbliżenie rozwiązań europejskich do MSR, których nadrzędna rola uwzględniona została już wcześniej w stanowisku Komisji Europejskiej z 1995 r. Komisja zdecydowała, że „zamiast tworzyć europejską instytucję zajmującą się opracowaniem standardów rachunkowości lub nowelizować własne dyrektywy w zakresie rachunkowości będzie wspierać wysiłki Międzynarodowego Komitetu Standardów Rachunkowości (International Accounting Standards Committee) w zakresie światowej harmonizacji rachunkowości. Komisja Europejska zobowiązała się również zachęcać

<sup>3</sup> Uchwalona była jako Dyrektywa IV ówczesnej Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, przekształconej w Unię Europejską na mocy Traktatu z Maastricht w 1992 r., choć jej tekst powstał już w 1971 r.

<sup>4</sup> R. Ignatowski, *Europa u progu adaptacji Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, w: *Ustawa o rachunkowości a Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – analiza porównawcza*, red. Jerzy Gierusz, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2002, s. 26.

państwa członkowskie do umożliwienia firmom międzynarodowym sporządzania sprawozdań finansowych zgodnie z MSR [...]”<sup>5</sup>

Należy przy tym podkreślić odmiennność rozwiązań stosowanych w odniesieniu do rachunkowości przez Wielką Brytanię i jej wpływ na rozwiązania na naszym kontynencie, co wyraża się w stwierdzeniu, że „zmieniły się również od czasu przyjęcia przez Radę EWG w 1978 r. IV dyrektywy, zadania Unii w obszarze harmonizacji rachunkowości. Ta dyrektywa stanowiła swego rodzaju przejaw twórczego, autorskiego wkładu w budowanie podstaw harmonizacji rachunkowości, opartej jednak na mieszanym, kontynentalno-anglosaskim zestawie rozwiązań księgowych, choć wpływy szkoły anglosaskiej w IV Dyrektywie są dość ograniczone. Powodem tego jest fakt, iż Wielka Brytania została członkiem Wspólnot Europejskich dopiero w 1973 r., kiedy prace nad dyrektywą były już dość zaawansowane. Niemniej jednak już w tym dokumencie wpływ szkoły anglosaskiej przejawiał się na poziomie wprowadzonej do niej klauzuli generalnej, określającej celowość sporządzenia i cechę nadrzędną przedstawionych sprawozdań finansowych w postaci zasady rzetelnego i wiernego obrazu (*true and fair view*). Reguły, która zaczęła ukierunkowywać większość regulacji krajów Europy Kontynentalnej na rozwiązania zbliżone do szkoły anglosaskiej – amerykańskiej i brytyjskiej. Ta szkoła dominuje również w rozstrzygnięciach opracowywanych przez IASB [...]”<sup>6</sup>. Kraje Wspólnoty Europejskiej nie prezentowały jednolitego podejścia do zagadnień rachunkowości, dlatego aby nie zmieniać różnych rozwiązań już przez te kraje stosowanych, w treści dyrektyw dopuszczono możliwość występowania stosunkowo licznych odstępstw<sup>7</sup>, zakładając, że wystarczy stosowne wyjaśnienia o rozbieżnościach zamieścić w opisowym elemencie sprawozdania finansowego, którym jest „informacja dodatkowa”. Tego typu rozwiązanie nie znalazło akceptacji wśród organizatorów międzynarodowych rynków kapitałowych i finansowych, a w konsekwencji spowodowało konieczność ponawiania prób unifikowania regulacji rachunkowości w dalszych pracach Unii Europejskiej.

Zastosowanie dyrektyw do tworzenia przepisów prawnych regulujących ewidencję księgową w spółkach krajów członkowskich Unii było obowiązkowe, ale poszczególne kraje wprowadzały ustalenia dyrektyw do aktów prawnych różnej rangi, nie zawsze w pełni przenosząc postanowienia unijne na swoje terytorium, gdyż w wielu spośród krajów europejskich istnieją odmienne prawne instrumenty regulacji rachunkowości i funkcjonują różnie instytucje tworzące standardy rachunkowości, o czym przekonują dane zamieszczone w tabeli 1.

<sup>5</sup> G.T. Bailey, K. Wild (Deloitte & Touche), *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości w praktyce*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2000, s. 26.

<sup>6</sup> R. Ignatowski, wyd. cyt., s. 26-27. Komitet Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB, International Accounting Standards Committee) w 2001 r. po restrukturyzacji przekształcono w Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB, International Accounting Standards Board).

<sup>7</sup> A. Jaruga, *Międzynarodowe regulacje rachunkowości – wpływ na rozwiązania krajowe*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2002, s. 27. Według autorki w samej IV Dyrektywie doliczono się aż 60 odstępstw.

Tabela 1. Prawne instrumenty regulacji rachunkowości w wybranych krajach europejskich

<b>Kraje</b>	<b>Instrumenty legislacyjne</b>
Belgia	Prawo Królewski dekret
Dania	Prawo Ministerialne Rozporządzenie
Francja	Kodeks handlowy Edykt (ordonance) Dekret Plan Comptable General Ministerialne Rozporządzenia
Niemcy	Kodeks Handlowy (Handelgesetzbuch)
Grecja	Prawo Spółek Kodeks Ksiąg i Dokumentów
Irlandia	Prawo Spółek Rozporządzenie o rachunkowości grup kapitałowych
Włochy	Kodeks cywilny Prawo Legislacyjny „Dekret” Ministerialne przepisy
Holandia	Prawo Cywilne Administracyjne przepisy
Portugalia	Kodeks Handlowy Prawne przepisy Oficjalny Plan Rachunkowości
Hiszpania	Kodeks Handlowy Prawo Królewski Dekret Generalny Plan Rachunkowości Ministerialne przepisy
Wielka Brytania	Prawo Spółek
Polska	Kodeks Spółek Handlowych (wcześniej Kodeks Handlowy) Ustawa o rachunkowości Ministerialne przepisy i wytyczne
Węgry	Kodeks Handlowy Ustawa Ministerialne przepisy
Czechy	Kodeks Handlowy Ustawa Ministerialne przepisy

Źródło: A. Jaruga, *Międzynarodowe regulacje rachunkowości – wpływ na rozwiązania krajowe*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2002, s. 63-64.

Tabela 2. Zastosowanie Czwartej i Siódmej Dyrektywy Rachunkowości do prawa krajowego

Kraj	Czwarta Dyrektywa	Siódma Dyrektywa
Austria	1996	1996
Belgia	1984	1990
Dania	1981	1990
Finlandia	1992	1992
Francja	1983	1985
Niemcy	1985	1985
Grecja	1986	1986
Irlandia	1986	1992
Włochy	1991	1991
Luksemburg	1984	1988
Holandia	1983	1989
Portugalia	1989	1991
Hiszpania	1989	1991
Szwecja	1995	1995
Wielka Brytania	1981	1989
Polska	1991	1994

Źródło: A. Jaruga, *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSSF/MSR) i ich zastosowanie w Unii Europejskiej*, w: *Jednostkowe sprawozdania finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości MSSF/MSR*, red. A. Jaruga, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Zarząd Główny w Warszawie, Warszawa, 2005, s. 13.

Harmonizacja rachunkowości nie przebiegała na terenie Europy w równym tempie, co obrazuje tabela 2.

O konieczności ujednoczenia rozwiązań w obrębie rachunkowości poszczególnych krajów przekonały się spółki europejskie: aby ich papiery wartościowe wprowadzono do notowania na rynkach amerykańskich, zobowiązane były do sporządzania sprawozdania finansowego zgodnie z obowiązującymi w USA ogólnie akceptowanymi zasadami rachunkowości (US GAAP). Tymczasem na rynkach europejskich honorowano sprawozdania finansowe spółek amerykańskich opracowane według ich rodzimych zasad, bez konieczności stosowania dodatkowych przeliczeń. Okazało się, że wynik finansowy ustalony w sprawozdaniu finansowym sporządzonym według krajowych zasad europejskiej organizacji gospodarczej różnił się bardzo wyraźnie od wyniku ustalonego za ten sam okres według US GAAP, a wręcz z zysku zamieniał się w stratę<sup>8</sup>. Dążąc do ograniczenia

<sup>8</sup> US GAAP wymagają tworzenia wielu rezerw, które nie występują w uregulowaniach prawnych w Europie. Te rezerwy spowodowały tak drastyczne obniżenie wyniku finansowego.

dwuwariantowości sporządzania sprawozdań finansowych, władze Unii Europejskiej zaakceptowały opracowanie przez IASC standardów możliwych do stosowania na rynkach kapitałowych i finansowych całego świata, z uwzględnieniem skonsolidowanych sprawozdań finansowych jako pierwszoplanowego zagadnienia wymagającego ujednoczenia. Wyrazem konsekwentnego dążenia do ogólnoświatowej harmonizacji rachunkowości było powołanie w 1995 r. ze strony Unii (zgodnie z art. 52 Czwartej Dyrektywy) Komitetu Kontaktowego ds. Dyrektyw Rachunkowości (Contact Committee on the Accounting Directives), skupiającego się na porównywaniu MSR z dyrektywami unijnymi i podejmowaniu odpowiednich działań w wypadku niezgodności, w drodze wywierania nacisku na IASC w celu zmiany treści standardu lub w sytuacji uzasadnionej odejścia od ustaleń dyrektywy. Miało to eliminować rozbieżności w przyszłych uregulowaniach i rzeczywiście doprowadziło do harmonizacji rachunkowości.

Obowiązująca w Polsce od 1995 r. ustawa o rachunkowości została opracowana w oparciu o unijne dyrektywy IV i VII, a wprowadzone do niej późniejsze zmiany są konsekwencją wykorzystania także niekolidujących z dyrektywami treści zawartych w standardach międzynarodowych. W literaturze podkreśla się zalety dyrektyw, których wprowadzenie w życie wpłynęło na wzrost jakości prezentowanych danych w sprawozdaniach finansowych publikowanych przez spółki prowadzące działalność w państwach członkowskich Unii Europejskiej, choć szczegółowość i zakres wykazywanych informacji okazały się niewystarczające, aby spełnić wymogi stawiane spółkom giełdowym w Stanach Zjednoczonych.

### 3. Funkcjonowanie standardów międzynarodowych

Cele Komitetu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, który powstał jako prywatna organizacja powołana w 1973 r. przez organizacje profesjonalnych księgowych z 9 krajów<sup>9</sup>, stanowiły:

„a) opracowywanie, zgodnie z interesem publicznym, zestawu wysokiej jakości zrozumiałych i możliwych do wyegzekwowania globalnych standardów rachunkowości, których zastosowanie sprawi, że informacje w sprawozdaniach finansowych i innych formach sprawozdawczości finansowej będą wysokiej ja-

<sup>9</sup> Te kraje to: Australia, Kanada, Francja, Holandia, Japonia, Meksyk, Wielka Brytania i Irlandia, Stany Zjednoczone i Niemcy. Do 2001 r. Komitet był jednostką zarządzaną przez 19 mężów zaufania, którzy mianują członków Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, Stałego Komitetu ds. Interpretacji oraz Komisji Doradczej ds. Standardów. Mężowie ci pochodzili z różnych regionów geograficznych (po 6 osób z Ameryki Północnej i Europy, 4 z regionu Azji i Pacyfiku oraz 3 z dowolnego regionu) i różnili się doświadczeniem zawodowym (tylko 5 na 19 to nominowani przez Międzynarodową Federację Księgowych).

kości, przejrzyste i porównywalne, aby w ten sposób pomóc w podejmowaniu decyzji uczestnikom światowych rynków kapitałowych i innym użytkownikom tych sprawozdań,

b) promowanie stosowania i rygorystycznego przestrzegania tych standardów,

c) doprowadzenie do sytuacji, w której krajowe standardy rachunkowości i Międzynarodowe Standardy Rachunkowości będą ze sobą zgodne i oparte na wysokiej jakości rozwiązaniach [...]”<sup>10</sup>.

Stosownie do postawionych celów zostało opracowanych 41 Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, jednak ich stosowanie nie było powszechne. Dopiero przykłady europejskich emitentów papierów wartościowych notowanych na giełdach USA, którzy oprócz wersji krajowej sprawozdania finansowego tworzyli drugą, zgodną z US GAAP, gdzie najczęściej wykazywano diametralnie inny wynik finansowy, spowodowały przyspieszenie działań prowadzących do ujednolicenia rachunkowości. W wyniku uzgodnień nad przyszłą strategią i strukturą postanowiono przekształcić Komitet MSR, a jego zarząd w marcu 2000 r. zatwierdził odpowiednią konstytucję Fundacji Komitetu MSR, narzucającą stałą ilościową przewagę przedstawicieli państw europejskich i Ameryki Północnej w składzie mężów zaufania, decydujących o wyborze czternastoosobowej Rady MSR zatwierdzającej treść standardów.

W marcu 2001 r. powołano Fundację, a miesiąc później odbyło się pierwsze posiedzenie Rady MSR<sup>11</sup>. Pozostałe organy uczestniczące w procesie tworzenia międzynarodowych uregulowań w zakresie rachunkowości to:

– około czterdziestoosobowa grupa fachowców z dziedziny rachunkowości, stanowiąca Radę Doradcą ds. standardów, sugerującą Radzie MSR, jakie problemy winna rozstrzygnąć,

– dwunastoosobowy (plus przewodniczący bez prawa głosu) Komitet ds. Interpretacji Sprawozdawczości Finansowej, wydający w krótkim czasie, w koniecznych przypadkach, interpretacje do opublikowanej treści standardów lub wyjaśnienia o sposobie ich stosowania.

Wymienione cele Komitetu MSR, który przed 2000 r. opracowywał treść standardów, nadal pozostały aktualne dla działających pod auspicjami Fundacji organów. W ramach przygotowań do powszechnego stosowania międzynarodowych standardów Rada MSR:

<sup>10</sup> *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości 2004*, polski przekład publikowany przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce za zgodą Fundacji Komitetu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASCF), s. 27.

<sup>11</sup> E. Walińska, *Międzynarodowe standardy rachunkowości*, Oficyna Ekonomiczna – Oddział Polskich Wydawnictw Profesjonalnych, Kraków 2006, s. 43.

– zmodyfikowała i uaktualniła tekst wcześniej opracowanych Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, odrzucając część z nich w całości i zatwierdzając pozostałe do stosowania, bez zmiany nazwy – jako MSR; obecnie jest ich 30,

– zatwierdziła treść nowych standardów, dotyczących zagadnień nieuregulowanych w poprawionych MSR, i opublikowała je jako Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) – obecnie jest ich 8,

– przeanalizowała treść wcześniej obowiązujących 25 interpretacji i 11 z nich zatwierdziła do dalszego stosowania (umownie interpretacje „stare”).

Jednocześnie Komitet ds. Interpretacji Sprawozdawczości Finansowej tworzył treść kolejnych interpretacji, których opracował też 11 (umownie interpretacje „nowe”).

Według oryginalnego wydawnictwa standardów, przygotowanego w siedzibie Fundacji w Londynie, pod pojęciem MSSF kryją się zarówno stosunkowo niedawno stworzone MSSF-y, jak i obowiązujące poprawione MSR-y, a także wszystkie interpretacje („stare” i „nowe”). Ten sam całościowy zbiór uregulowań, czyli MSSF-y, MSR-y i interpretacje, w rodzimej ustawie o rachunkowości określony został jako Międzynarodowe Standardy Rachunkowości.

Standardy międzynarodowe zdobywają coraz więcej zwolenników na całym świecie. Zostały bezpośrednio wykorzystane do tworzenia rachunkowości w Chinach, Rosji, Ukrainie, Kazachstanie, Mołdawii, Rosji itd. Od 2005 r. są podstawą sporządzania sprawozdań finansowych w ok. 9000 największych spółek w 28 krajach<sup>12</sup>, dostarczając informacji niezbędnych do podejmowania decyzji przez inwestorów. Należy podkreślić, że dopiero w 2002 r. Senat Stanów Zjednoczonych podjął decyzję dopuszczającą honorowanie dla potrzeb giełd USA sprawozdań finansowych sporządzonych w oparciu o MSSF-y, co pozwoliło zaoszczędzić pracy w spółkach europejskich, stosujących na co dzień ustalenia międzynarodowych standardów.

#### **4. Rachunkowość w Polsce w pierwszych latach transformacji gospodarki**

Niemal do końca lat 80. ubiegłego wieku dominowały w Polsce tzw. jednostki gospodarki społecznej, do których zaliczano przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielnie. Prowadziły one rachunkowość w oparciu o branżowe plany kont,

<sup>12</sup> A. Jaruga, *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSSF/MSR) i ich zastosowanie w Unii Europejskiej*, w: *Jednostkowe sprawozdania finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości MSSF/MSR*, red. A. Jaruga, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Zarząd Główny w Warszawie, Warszawa 2005, s. 22.

dostosowane do potrzeb ówczesnych przedsiębiorstw i umożliwiające prezentacje rezultatów ich działalności, a w wypadku uzyskania dodatniego wyniku finansowego przynoszących korzyści – w zależności od formy prawnej – Państwu lub członkom spółdzielni. Był to czas, w którym zarówno w Europie, jak i na świecie nasiliły się działania na rzecz harmonizacji rachunkowości, a najważniejsze znaczenie miały w tym zakresie odpowiednio:

- ustalane na terenie Wspólnoty – dyrektywy Unii Europejskiej oraz
- Międzynarodowe Standardy Rachunkowości tworzone przez Komitet MSR, skupiający od 1973 r. międzynarodowe grono fachowców z zakresu rachunkowości.

#### **4.1. Rozporządzenie w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości**

Wyrazem naszego dostosowywania się do trendów występujących w gospodarce rynkowej państw europejskich było wprowadzenie w życie, opartej na ustaleniach IV Dyrektywy EWG, jednolitej regulacji prawnej w odniesieniu do prowadzenia ksiąg rachunkowych w formie rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 r. w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości<sup>13</sup>. Przewidywało ono dwuelementowe sprawozdanie finansowe, które tworzyły:

- bilans, uzupełniony o dane dotyczące wartości umorzenia podlegających amortyzacji aktywów, należności i zobowiązań według terminów płatności, zobowiązań warunkowych i wartości aparatury badawczej zaliczanej do kosztów w związku z wykonywaniem pracy badawczo-rozwojowej,
- rachunek wyników, po którym należało umieścić dane o nieuznanych przez przepisy podatkowe przychodach i kosztach ich uzyskania, wysokości podstawy opodatkowania w podatku dochodowym od osób prawnych, oraz zmianach metod wyceny bilansowej w roku obrotowym, które spowodowały zmianę wyniku finansowego.

Taki zakres ujawnianych informacji obowiązywał do końca 1994 r., a jeśli rok podatkowy jednostki nie pokrywał się z kalendarzowym, to do czasu zakończenia przez nią roku obrotowego. Z końcem roku 1994 przestało też obowiązywać rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 27 marca 1992 r. w sprawie składników majątkowych uznawanych za środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne, zasad i stawek ich amortyzacji oraz trybu i terminów aktualizacji wyceny środków trwałych, które uzupełniało ustalenia przepisów o zasadach prowadzenia rachunkowości.

Wymienione regulacje prawne były efektem uzgodnień wynikających z naszego dążenia do członkostwa w Unii Europejskiej i podpisania Układu Europej-

<sup>13</sup> Dz.U. nr 10, poz. 35.



skiego, ustanawiającego stowarzyszenie między Rzeczpospolitą Polską a Wspólnotami Europejskimi i ich państwami członkowskimi, przewidującego jako warunek wstępny integracji gospodarczej Polski ze Wspólnotą zbliżenie naszego istniejącego i przyszłego ustawodawstwa do wspólnotowych uregulowań prawnych. Dotyczyło to w szczególności prawa celnego, prawa o spółkach, prawa bankowego, rachunkowości przedsiębiorstw, opodatkowania, własności intelektualnej, ochrony pracownika w miejscu pracy, usług finansowych, zasad konkurencji, ochrony zdrowia i życia ludzi, zwierząt i roślin, ochrony konsumenta, pośredniego systemu opodatkowania, przepisów technicznych i norm, transportu i środowiska naturalnego<sup>14</sup>. Tak więc obowiązujące od 1991 r. przez 4 lata rozporządzenie w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości „przybliżyło po raz pierwszy po drugiej wojnie światowej, nasze rozwiązania prawne w zakresie rachunkowości do rozwiązań europejskich [...]”<sup>15</sup>.

Należy zaznaczyć, że obok wspomnianego przełomowego dla rodzimej rachunkowości rozporządzenia w podobnym czasie zaczęły obowiązywać ustalenia najważniejszych przepisów podatkowych, gdy pojawiły się:

- ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych,
- ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych,
- ustawa z dnia 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym.

Przyjmuje się, że przeobrażenia rachunkowości, jakie następowały w trakcie jej wielowiekowej ewolucji, pozwoliły na wyodrębnienie rachunkowości finansowej (albo bilansowej), rachunkowości zarządczej i rachunkowości podatkowej. Ta ostatnia część odzwierciedla rozbieżności między wartością podatkową i bilansową składników aktywów i pasywów i jest skutkiem zamieszczenia w przepisach podatkowych szeregu pozycji niebędących przychodami podatkowymi i długiej listy pozycji (ponad 60) niestanowiących kosztów uzyskania przychodów. Zasady podatkowe nie tylko zaczęły odbiegać od zasad bilansowych, ale je zdominowały, co niewątpliwie komplikuje znacznie księgowość i sprawozdawczość, a zdaniem Danuty Dziawgo nad wyodrębnieniem rachunkowości podatkowej należy wręcz ubolewać<sup>16</sup>. W praktyce dwutorowość rozliczeń powoduje znaczny stopień skomplikowania ustaleń przy obliczaniu podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych. Na potrzeby rozliczenia z fiskusem zapisy dokonane na kontach księgowych stanowią punkt wyjścia do ustalenia przychodów

<sup>14</sup> Podpisany 16 grudnia 1991 r. Układ Europejski wszedł w życie 1 lutego 1994 r. (Dz.U. nr 11, poz. 38, art. 68 i 69).

<sup>15</sup> Z. Kołaczyk, *Rachunkowość finansowa*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1997, s. 35.

<sup>16</sup> D. Dziawgo, *Wybrane wyzwania dla rachunkowości XXI wieku – globalizacja, instrumenty pochodne, ochrona środowiska*, w: *Ewolucja polskiej rachunkowości...*, wyd. cyt., s. 377.

w znaczeniu podatkowym oraz kosztów uzyskania tych przychodów, bo księgi rachunkowe w myśl ordynacji podatkowej<sup>17</sup> pełnią w tym wypadku równocześnie rolę ksiąg podatkowych. Rozbieżność między wersją bilansową i podatkową skutkuje m.in. koniecznością ustalenia odroczonego podatku dochodowego (zasady obliczenia i ewidencji tego podatku pojawiły się kilka lat później w ustawie o rachunkowości), co wiąże się ze wzrostem pracochłonności prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Wprowadzone na początku lat 90. ubiegłego wieku uregulowania prawne, zarówno w postaci rozporządzenia w sprawie prowadzenia rachunkowości, jak i pakietu ustaw podatkowych, zawierały wiele nowych uregulowań, przez co znacznie wzrosły wymagania kwalifikacyjne stawiane służbom finansowo-księgowych. Po kilku latach stosowania nowych rozwiązań zdobyte doświadczenia i zebrane uwagi wykorzystane zostały do przygotowania kolejnych aktów prawnych.

## 4.2. Ustawa o rachunkowości

W odniesieniu do jednostek prowadzących w Polsce księgi rachunkowe od 1 stycznia 1995 r. w miejsce rozporządzenia Ministra Finansów obowiązuje ustawa – po raz pierwszy pojawił się akt prawny tej rangi – o rachunkowości (dalej: *uor*)<sup>18</sup>. Ustawa dostosowywała krajowe rozwiązania w zakresie rachunkowości do zasad obowiązujących w Unii Europejskiej (głównie do IV i VII Dyrektywy), do czego Polska zobowiązała się na długo przed uzyskaniem członkostwa we Wspólnocie w ramach artykułów 68-70 Układu Europejskiego o Stowarzyszeniu Rzeczypospolitej Polskiej z Unią Europejską, oraz do zasad uwzględnionych w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości, o ile te standardy nie są sprzeczne z dyrektywami unijnymi<sup>19</sup>. W przedmiotowej ustawie znalazły się m.in. wyodrębnione postanowienia dotyczące ustalania wyniku finansowego banków i innych instytucji finansowych oraz towarzystw ubezpieczeniowych i po raz pierwszy w krajowych uregulowaniach prawnych pojawiły się, poza bilansem oraz rachunkiem wyników (po zmianie nazwy rachunkiem zysków i strat), kolejne elementy sprawozdania finansowego, a mianowicie:

- informacja dodatkowa,
- rachunek przepływów pieniężnych, w którym jednostki gospodarcze przedstawiają dane o przepływach pieniężnych z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej, a w „informacji dodatkowej” podają nieujęte w bilansie oraz rachunku zysków i strat dane oraz wyjaśnienia niezbędne do tego, aby sprawoz-

<sup>17</sup> Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz.U. z 2005 r. nr 8, poz. 60 z późn. zm., art. 3, ust. 4.

<sup>18</sup> Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2009 r. nr 152, poz. 1223.

<sup>19</sup> S. Nisengolc, *Komentarz do zasad rachunkowości*, Twigger, Ecostar, Warszawa 1996, s. 7-8.

danie finansowe przedstawiało rzetelnie i jasno sytuację majątkową i finansową, wynik finansowy oraz rentowność jednostki, a w szczególności:

- objaśnienia stosowanych metod wyceny i sporządzania sprawozdania finansowego oraz przedstawienie przyczyn ich ewentualnych zmian w stosunku do roku poprzedniego,
- uzupełniające dane o aktywach i pasywach bilansu oraz elementach rachunku zysków i strat,
- wszelkie inne znaczące informacje niezbędne do zrozumienia pozycji bilansowych oraz rachunku zysków i strat,
- proponowany podział zysku lub pokrycia straty,
- podstawowe informacje dotyczące pracowników i organów jednostki.

Uor, zwana też polskim prawem bilansowym, jest nadal podstawowym aktem prawnym regulującym zagadnienia prowadzenia ksiąg rachunkowych w jednostkach gospodarczych, które w sposób bezpośredni nie stosują Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej. Respektuje ją więc większość krajowych podmiotów prowadzących księgowość na kontach rachunkowych, zwłaszcza małe i średnie przedsiębiorstwa.

## **5. Kompleksowa nowelizacja ustawy o rachunkowości obowiązująca od 2002 roku**

W ramach harmonizacji i standaryzacji rachunkowości wprowadzone zostały, przygotowane po pierwszych 5 latach stosowania uor, znaczne zmiany na mocy nowelizacji z 9 listopada 2000 r.<sup>20</sup>

Od 1 stycznia 2002 r. zaczęły obowiązywać uregulowania prawne pozwalające na uwzględnienie w ewidencji księgowej i prezentacji w sprawozdaniu finansowym zagadnień występujących w najbardziej rozwiniętych gospodarczo państwach świata, odnoszące się przykładowo do:

- zdefiniowania pojęć stosowanych w rachunkowości europejskiej i światowej, takich jak wartość godziwa, utrata wartości aktywów, inwestycje, instrumenty finansowe itp.,
- ujmowania w księgach rachunkowych odroczonego podatku dochodowego,
- łączenia spółek,
- rozliczania różnic kursowych,
- rozliczenia wieloletnich niezakończonych usług, w tym budowlanych,
- transakcji leasingowych,
- konsolidacji sprawozdań finansowych itp.

<sup>20</sup> Dz.U. nr 113, poz. 1186.

Jednocześnie wprowadzono nowy element jednostkowego sprawozdania finansowego o nazwie „zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym”, a istniejąca „informacja dodatkowa” została odpowiednio poszerzona i ze względu na swoją znaczną objętość podzielona na 2 części przez wyodrębnienie:

a) „wprowadzenia do sprawozdania finansowego”, w którym należy zamieścić następujące dane:

– ogólne informacje o jednostce, jak: nazwa i siedziba, przedmiot działalności jednostki i organ prowadzący rejestr, czas trwania jednostki, okres objęty sprawozdaniem finansowym, wskazanie, czy sprawozdanie zawiera dane łączne, czy zostało sporządzone przy założeniu kontynuowania działalności gospodarczej przez jednostkę w dającej się przewidzieć przyszłości, czy nastąpiło połączenie spółek, wskazanie, że jest to sprawozdanie po połączeniu spółek i wskazanie zastosowanej metody rozliczenia połączenia (nabycia, łączenia udziałów);

– omówienie przyjętych zasad (polityki) rachunkowości, w tym metod wyceny aktywów i pasywów (także amortyzacji), pomiaru wyniku finansowego oraz sposobu sporządzenia sprawozdania finansowego w zakresie, w jakim ustawa pozostawia jednostce prawo wyboru;

b) „dodatkowych informacji i objaśnień”, w formie opisowej lub tabelaryczno-opisowej, uszczegóławiających i odpowiednio rozszerzających dane liczbowe wykazywane w pozostałych elementach sprawozdania finansowego, czyli w bilansie, rachunku zysków i strat, rachunku przepływów pieniężnych i zestawieniu zmian w kapitale (funduszu) własnym.

Niezależnie od tego w treści ustawy znalazło się ustalenie, że w sprawach nieuregulowanych przepisami ustawy, przyjmując zasady (politykę) rachunkowości, jednostka może stosować krajowe standardy rachunkowości wydane przez uprawniony w myśl ustawy Komitet Standardów Rachunkowości. W wypadku braku odpowiedniego standardu krajowego może stosować Międzynarodowe Standardy Rachunkowości. Równocześnie od 1 stycznia 2002 r. zaczęło obowiązywać wydane na podstawie uor rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r. w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych<sup>21</sup>. Większość jego ustaleń pokrywa się z treścią zamieszczoną w ówczesnych Międzynarodowych Standardach Rachunkowości, regulujących zagadnienia instrumentów finansowych, a mianowicie: MSR nr 32 Instrumenty finansowe – ujawnianie i prezentacja oraz MSR nr 39 Instrumenty finansowe – ujmowanie i wycena. Wprowadzone do uor zmiany w dużej mierze przybliżyły polskie prawo bilansowe do standardów międzynarodowych.

<sup>21</sup> Dz.U. nr 149, poz. 1674.

## 6. Zmiany ustawy o rachunkowości po 2002 roku

Późniejsze zmiany treści uor miały zarówno charakter porządkujący i uściślający terminologię oraz precyzujący zasady wyceny aktywów i pasywów, jak i dostosowujący nasze prawo bilansowe do zasad obowiązujących na terenie Unii Europejskiej; przykładowo:

- a) w 2004 r. uściślono sposób wyceny inwestycji na dzień bilansowy;
- b) w 2005 r. w rozdziale 6 „Sprawozdanie finansowe jednostek powiązanych” zamieszczono ustalenie o obowiązku stosowania standardów międzynarodowych przy sporządzaniu skonsolidowanych sprawozdań finansowych przez emitentów papierów wartościowych dopuszczonych do publicznego obrotu oraz banki. Dodano także uregulowania wskazujące na możliwość stosowania standardów międzynarodowych przez sporządzających skonsolidowane sprawozdanie finansowe emitentów papierów wartościowych ubiegających się o ich dopuszczenie do obrotu na jednym z rynków regulowanych Europejskiego Obszaru Gospodarczego, jeśli taką decyzję podejmie organ zatwierdzający sprawozdanie jednostki dominującej;
- c) w 2006 r. możliwość przyjęcia standardów międzynarodowych jako obowiązujące otrzymali też emitenci papierów wartościowych zamierzający się ubiegać o ich dopuszczenie do obrotu na jednym z rynków regulowanych EOG;
- d) w 2007 r. doprecyzowano odpowiedzialność karną za działania wbrew przepisom ustawy;
- e) w 2008 r. wprowadzono zmianę definicji „kierownika jednostki” oraz rozszerzono odpowiedzialność za sprawozdanie finansowe na kierownika jednostki oraz członków rady nadzorczej lub innego organu nadzorującego jednostki. Wymienione osoby mają obowiązek zapewnienia, aby sprawozdanie finansowe było sporządzone zgodnie z uor, a za ewentualnie wyrządzone szkody niewłaściwym działaniem lub brakiem działań będą odpowiadać solidarnie wobec spółki;
- f) w 2009 r. nastąpiło m.in.:
  - przetransponowanie do uor postanowień Dyrektywy Parlamentu Europejskiego z 2006 r., z których wynika obowiązek wykazania w sprawozdaniu finansowym jednostki:
    - charakteru i celu gospodarczego zawartych przez nią umów, nieuwzględnionych w bilansie, w zakresie niezbędnym do oceny ich wpływu na sytuację majątkową, finansową i wynik finansowy,
    - transakcji zawartych z podmiotami (stronami) powiązanymi wraz z kwotami, a także informacji określających charakter tych powiązań, w wypadku gdy nie zostały one przeprowadzone na warunkach rynkowych,

- wynagrodzenia biegłego rewidenta lub firmy audytorskiej za świadczone usługi w zakresie obowiązkowego badania rocznego sprawozdania finansowego, inne usługi poświadczające, usługi doradztwa podatkowego oraz pozostałe usługi;
  - poszerzenie zasad wyceny aktywów i pasywów, dopuszczające stosowanie także skorygowanej ceny nabycia przy wycenie na dzień bilansowy niektórych składników aktywów lub zobowiązań finansowych;
  - doprecyzowanie terminologii związanej ze sporządzaniem skonsolidowanych sprawozdań finansowych;
  - włączenie do uor uregulowań dotyczących usługowego prowadzenia ksiąg rachunkowych.

## **7. Stosowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej przez krajowe jednostki gospodarcze**

Do końca 2004 r. Międzynarodowe Standardy Rachunkowości traktowane były tylko jako uzupełniające regulacje rachunkowości, stosowane wyłącznie przez spółki, których papiery wartościowe były notowane na jednym z rynków regulowanych Europejskiego Obszaru Gospodarczego, podczas gdy ustalenia wynikające z dyrektyw wprowadzano jako obowiązujące dla wszystkich jednostek gospodarczych, a nie tylko publicznych. Wyrazem uznania nadrzędnej roli MSSF stała się decyzja Komisji Europejskiej o nałożeniu obowiązku przygotowania sprawozdawczości zgodnie ze standardami międzynarodowymi na wszystkie sporządzające skonsolidowane sprawozdania finansowe spółki giełdowe z Unii Europejskiej, począwszy od roku 2005. Państwa członkowskie UE miały we własnym zakresie podjąć decyzję o wprowadzeniu tej zasady w odniesieniu do spółek nienotowanych na giełdzie i jednostkowych sprawozdań finansowych pozostałych podmiotów gospodarczych lub z niej zrezygnować.

Obecnie krajowe podmioty gospodarcze podlegają następującym uregulowaniom prawnym w zakresie rachunkowości:

1. MSSF są obowiązkowo stosowane bezpośrednio przy sporządzaniu skonsolidowanych sprawozdań finansowych przez emitentów papierów wartościowych dopuszczonych do publicznego obrotu oraz banki, co dotyczy ok. 200 spółek giełdowych.

Na podstawie decyzji organu zatwierdzającego sprawozdanie finansowe jednostki standardy międzynarodowe mogą stosować, sporządzając skonsolidowane sprawozdanie finansowe, emitenci papierów wartościowych zamierzający się ubiegać lub ubiegający się o ich dopuszczenie do obrotu na jednym z rynków

regulowanych Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Przepisy uor mają tu zastosowanie tylko w odniesieniu do zagadnień, których nie uregulowano w MSSF.

2. Ustawa o rachunkowości jest podstawowym aktem prawnym dla jednostek, które nie korzystają z MSSF (obowiązkowo lub dobrowolnie), a w wypadku braku odpowiednich uregulowań w ustawie jednostka opracowuje zasady (politykę) rachunkowości w oparciu o Krajowe Standardy Rachunkowości, z kolei jeśli brak krajowych standardów dotyczących danej tematyki, należy zastosować MSSF.

## 8. Tworzenie Krajowych Standardów Rachunkowości

Od 2003 r. publikowane są w Polsce Krajowe Standardy Rachunkowości, stanowiące rozbudowane opracowania wybranych zagadnień, wykazujące w najważniejszych kwestiach niemal stuprocentową zbieżność z rozwiązaniami zawartymi w standardach międzynarodowych, a większość z nich ma identyczne nazwy.

Wśród zadań, jakie przyjęła na siebie Fundacja Komitetu MSR, jest m.in. osiągnięcie zgodności między ustaleniami krajowych i międzynarodowych standardów. Polska realizuje zatem ten cel. Uregulowania zawarte w standardach międzynarodowych „pośrednio”, bo za pomocą standardów krajowych, trafiają w ten sposób do tych jednostek, które nie są objęte obowiązkiem stosowania międzynarodowych standardów.

Póki co nie mamy do dyspozycji pełnego wachlarza zagadnień rachunkowych uregulowanych w standardach krajowych. Dotychczas opublikowano następujące KSR:

- nr 1 – Rachunek przepływów pieniężnych – wszedł w życie 22 lipca 2003 r.,
- nr 2 – Podatek dochodowy – wszedł w życie 14 września 2004 r.,
- nr 3 – Niezakończone usługi budowlane – wszedł w życie 18 września 2006 r.
- nr 4 – Utrata wartości aktywów – wszedł w życie 20 lipca 2007 r.,
- nr 5 – Leasing, najem i dzierżawa – wszedł w życie 11 sierpnia 2008 r.,
- nr 6 – Rezerwy, bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów, zobowiązania warunkowe – wszedł w życie 14 października 2008 r.

Kolejne KSR są w opracowaniu.

## 9. Podsumowanie

Rachunkowość dostarcza odpowiednich informacji uczestnikom życia gospodarczego i musi czynić to w miarę możliwości na bieżąco. Aby temu sprostać, konieczne są niemal ciągle dopasowania do zmieniających się warunków gospodarowania, np.: sposobów prowadzenia działalności, nowego rodzaju transakcji, fuzji

Tabela 3. Prawne regulacje rachunkowości w Polsce

Ważne daty	Regulacje prawne rachunkowości w Europie	Regulacje prawne rachunkowości w Polsce
<p>1989: początek transformacji gospodarki</p> <p>1 maja 2004: członkostwo Polski w Unii Europejskiej</p>	<p>1978: IV Dyrektywa</p> <p>1983: VII Dyrektywa</p> <p>1995: ukierunkowanie na harmonizację rachunkowości poprzez współpracę z twórcami międzynarodowych standardów</p> <p>2005: obowiązek stosowania MSSF przez spółki giełdowe sporządzające skonsolidowane sprawozdanie finansowe</p>	<p>Branżowe plany kont</p> <p>1991: rozporządzenie w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości</p> <p>1992: rozporządzenie w sprawie środków trwałych, WNiP i amortyzacji</p> <p>1995: ustawa o rachunkowości</p> <p>2002: nowelizacja ustawy o rachunkowości</p> <p>2002: rozporządzenie o instrumentach finansowych</p> <p>2003: KSR nr 1</p> <p>2004: KSR nr 2</p> <p>2005: obowiązek stosowania MSSF przez spółki giełdowe sporządzające skonsolidowane sprawozdanie finansowe</p> <p>2006: KSR nr 3</p> <p>2007: KSR nr 4</p> <p>2008: rozporządzenie w sprawie sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych przez jednostki inne niż banki i zakłady ubezpieczeń</p> <p>2008: KSR nr 5 i KSR nr 6</p>

Źródło: opracowanie własne.



i połączeń, zmienionych zasad wyceny itp. W ostatnim dwudziestoleciu nastąpiły ogromne zmiany w funkcjonowaniu naszej gospodarki. Nowe trendy w działalności podmiotów gospodarczych spowodowały konieczność dostosowania istniejących przepisów prawnych do nowych wyzwań. Nasze działania w kierunku zachowania zgodności z rozwiązaniami stosowanymi w krajach o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego i włączenie się do procesu jednoczenia Europy wpłynęły na kształt obowiązujących aktualnie uregulowań prawnych w zakresie rachunkowości.

Przebieg tworzenia przepisów uwzględniających potrzeby rozwijającej się gospodarki przedstawia zestawienie zawarte w tabeli 3.

W Polsce wprowadzono i udoskonalane jest nadal prawo bilansowe oraz w pełni stosujemy obowiązujące na terenie Unii Europejskiej rozwiązania, które według założeń docelowo mają umożliwić porównywalność danych sprawozdawczych na całym świecie. W rezultacie tych ustaleń rodzima rachunkowość funkcjonuje w oparciu o przepisy ustawy o rachunkowości, krajowe albo międzynarodowe standardy według porządku ujętego w tabeli 4.

Tabela 4. Prawne regulacje rachunkowości w Polsce

Rodzaj jednostek gospodarczych	Stosowane uregulowania w zakresie rachunkowości
Sporządzające skonsolidowane sprawozdanie finansowe spółki giełdowe i banki – dla zagadnień nieuregulowanych w MSSF	MSSF uor (i rozporządzenia wydane na jej podstawie)
Pozostałe jednostki – dla zagadnień nieuregulowanych w uor – dla zagadnień nieuregulowanych w uor i KSR	uor (i rozporządzenia wydane na jej podstawie) KSR MSSF

Źródło: opracowanie własne.

Do rachunkowości należy dostarczanie informacji o sytuacji majątkowej i finansowej oraz o wyniku finansowym jednostki gospodarczej. Systemy rachunkowości podlegają zmianom, dostosowując się do zadań, jakie stawiane są przez uczestników życia gospodarczego.

Powstanie ponadnarodowych organizacji gospodarczych i rozwój rynków kapitałowych spowodowały konieczność poszukiwania rozwiązań umożliwiających uzyskiwanie porównywalnych danych, odzwierciedlających stan posiadania i rezultaty działania jednostek gospodarczych w różnych krajach. Dążenie do harmonizacji rachunkowości realizowane było poprzez tworzenie dyrektyw narzuconych do stosowania na terenie Unii Europejskiej, natomiast po 2000 r. wzrosła rola standardów międzynarodowych.

Dzięki zmianom, jakie nastąpiły w ostatnim dwudziestoleciu, uregulowania prawne naszej rachunkowości są zgodne we wszystkich najważniejszych kwestiach z rozwiązaniami stosowanymi obecnie na świecie, choć trudno mówić

o pełnym ujednoczeniu rachunkowości i całkowitej porównywalności danych sprawozdawczych, której oczekują twórcy standardów międzynarodowych.

## Literatura

- Bailey G.T., Wild K., (Deloitte & Touche) *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości w praktyce*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2000.
- Dziawgo D., *Wybrane wyzwania dla rachunkowości XXI wieku – globalizacja, instrumenty pochodne, ochrona środowiska*, w: *Ewolucja polskiej rachunkowości na tle rozwiązań światowych*, red. B. Micherda, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2001.
- Ignatowski R., *Europa u progu adaptacji Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*, w: *Ustawa o rachunkowości a Międzynarodowe Standardy Rachunkowości – analiza porównawcza*, red. J. Gierusz, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2002.
- Jaruga A., *Międzynarodowe regulacje rachunkowości – wpływ na rozwiązania krajowe*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2002.
- Jaruga A., *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSSF/MSR) i ich zastosowanie w Unii Europejskiej*, w: *Jednostkowe sprawozdania finansowe według Międzynarodowych Standardów Rachunkowości MSSF/MSR*, red. A. Jaruga, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Zarząd Główny w Warszawie, Warszawa 2005.
- Klimas A., *Podręczna encyklopedia rachunkowości*, Poltext, Warszawa 2000.
- Kołaczyk Z., *Rachunkowość finansowa*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1997.
- Nisengolc S., *Komentarz do zasad rachunkowości*, Twigger, Ecostar, Warszawa 1996.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 r. w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości, Dz.U. nr 10, poz. 35.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2001 r., w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych, Dz.U. nr 149, poz. 1674.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2009 r., nr 152, poz. 1223.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz.U. z 2005 r., nr 8, poz. 60 z późn. zm.
- Walińska E., *Międzynarodowe standardy rachunkowości*, Oficyna Ekonomiczna – Oddział Polskich Wydawnictw Profesjonalnych, Kraków 2006.
- Wójtowicz P., *Ewolucja paradygmatów rachunkowości na tle historycznym*, w: *Ewolucja polskiej rachunkowości na tle rozwiązań światowych*, red. B. Micherda, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2001.

**Jan Zbigniew Wąsik**

ALMAMER Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Warszawie

## **Problemy transformacji polskiej rachunkowości budżetowej**

***Streszczenie.** W artykule ukazano ewolucję rachunkowości sektora budżetowego w ostatnim dwudziestoleciu oraz wskazano istotne problemy, niezbędne do rozstrzygnięcia w najbliższych latach. Wyrazem zmian, jakie się dokonały w analizowanym okresie, są kolejne ustawy regulujące funkcjonowanie finansów publicznych. Odniesieniem do rozważań jest funkcjonowanie rachunkowości budżetowej w poprzedniej epoce oraz nowe spojrzenie na zadania publiczne realizowane przez jednostki budżetowe państwowe i samorządowe.*

*W pracy omówiono zmiany zachodzące pod wpływem uchwalanych kolejno ustaw prawa budżetowego i prawa finansów publicznych. Zwrócono także uwagę na problemy, jakie stoją przed rachunkowością budżetową, takie jak obsługa budżetu zadaniowego, wprowadzenie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości Sektora Publicznego czy harmonizacja istniejącego systemu z rozwiązaniami występującymi w rachunkowości sektora komercyjnego.*

*W opracowaniu uwzględniono stan prawny obowiązujący na dzień 31 grudnia 2009 r.*

### **1. Wstęp**

Pojęcie „rachunkowość budżetowa” łączy w sobie dwa określenia: „rachunkowość” i „budżet”. Ich połączenie wskazuje na istotę zadań, jakie realizuje rachunkowość budżetowa. Budżet wskazuje na zakres operacji, które będą przedmiotem zasad obowiązujących w tym obszarze rachunkowości.

Rachunkowość budżetowa jest jednym z elementów systemu budżetowego, na który składa się podmiotowa i przedmiotowa struktura budżetu w skali państwa oraz związek zachodzący między budżetem, jako planem dochodów i wydatków, a ewidencją kontrolującą proces gromadzenia i wydatkowania środków budżetowych. Wynika stąd, że jest to rachunkowość rządu, samorządów lokalnych i instytucji budżetowych, która ma za zadanie dostarczenie informacji o wykonaniu budżetu i planów finansowych oraz o sytuacji majątkowej państwowych i gminnych jednostek budżetowych, zakładów budżetowych i gospodarstw pomocniczych<sup>1</sup>. Ma ona zatem zastosowanie do jednostek, które wykonują zadania państwowe lub gminne, a więc ich sytuacja majątkowa i finansowa jest bardziej zależna od decyzji podejmowanych przez władze niż od efektów działalności samych jednostek.

Rachunkowość budżetowa spełnia także rolę instrumentu odzwierciedlającego procesy związane z realizacją budżetu, który jest w centrum zainteresowania nie tylko władzy ustawodawczej i wykonawczej, ale też całego społeczeństwa. Przyjmuje się, że obejmuje ona: rachunkowość wykonania budżetu, rachunkowość jednostek i zakładów budżetowych, gospodarstw pomocniczych oraz państwowych i gminnych funduszy celowych, a także ewidencję podatków i niepodatkowych dochodów budżetowych<sup>2</sup>.

## 2. Polska rachunkowość budżetowa przed 1989 rokiem

Do 1950 r. funkcjonowanie rachunkowości opierało się na zasadach wypracowanych jeszcze w II Rzeczypospolitej. Rozpoczęcie budowy socjalizmu po zakończeniu II wojny światowej spowodowało, iż zasady rachunkowości jednostek gospodarki uspołecznionej i rachunkowości budżetowej były regulowane zarządzeniami i rozporządzeniami Ministra Finansów.

W 1950 r. dokonano wymiany pieniądza oraz zlikwidowano istniejący system wykonywania budżetu państwa, podporządkowując je zasadzie przewodniej roli państwa. Na mocy uprawnień nadanych przez Radę Ministrów Minister Finansów wydał w grudniu 1951 r. przepisy regulujące zasady rachunkowości budżetowej dotyczące wykonywania budżetów rządowych. W następnym roku wydano dekret<sup>3</sup> regulujący zasady uchwalania i wykonywania budżetu państwa. W kolejnych latach Rada Ministrów w uchwałach zmieniała zasady i tryb wykonywania budżetu. Na mocy uchwały Rady Ministrów z dnia 24 kwietnia 1954 r. Minister

<sup>1</sup> *Leksykon rachunkowości*, red. E. Nowak, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 175.

<sup>2</sup> B. Bakalarska, *Rachunkowość jednostek i zakładów budżetowych oraz gospodarstw pomocniczych*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1993, s. 3; por. też: *Leksykon rachunkowości*, wyd. cyt., s. 175.

<sup>3</sup> Dekret z dnia 17 grudnia 1952 r. o uchwalaniu i wykonywaniu budżetu państwa, Dz.U. nr 50, poz. 334.

Finansów w 1956 r. wydał rozporządzenie o rachunkowości budżetowej, które regulowało:

- ewidencję i kontrolę wykonania budżetu,
- kontrolę i ochronę własności socjalistycznej oraz zabezpieczenie przed bezprawnym i niegospodarnym wydawaniem środków budżetowych i przestrzeganiem dyscypliny budżetowej,
- dostarczanie danych do planowania budżetowego.

Można stwierdzić, że funkcjonująca obecnie rachunkowość budżetowa w ogólnych zarysach opiera się na rozwiązaniach ujętych w tym rozporządzeniu, przy czym zamieniono przymiotnik „socjalistyczny” na „publiczny”. Jest to model zorientowany na jednego odbiorcę – organy władzy.

W 1958 r. wydano ustawę o prawie budżetowym<sup>4</sup>, która zastąpiła wspomniany dekret z 1952 r. Podtrzymano w niej upoważnienie dla Ministra Finansów do regulowania rachunkowości budżetowej, sprawozdawczości i obsługi kasowej budżetu, klasyfikacji dochodów i wydatków budżetowych. Nadano także uprawnienia Ministrom Obrony Narodowej i Spraw Wewnętrznych oraz Spraw Zagranicznych do odrębnego kształtowania rachunkowości i sprawozdawczości w podległych resortach. Takie rozwiązania można jeszcze dostrzec w ostatnich regulacjach dotyczących rachunkowości budżetowej<sup>5</sup>. W przepisach tych w ramach gospodarki centralnie planowanej utrwalono zasadę rozdziału regulowania zasad rachunkowości budżetowej i zasad rachunkowości prowadzących działalność gospodarczą. Na podstawie ustawy z 1958 r. Minister Finansów w 1961 r. wydał rozporządzenie regulujące rachunkowość budżetową<sup>6</sup>. Rozporządzenie to obejmowało jednostki budżetowe i zakłady budżetowe, które powstawały na mocy ustawy o prawie budżetowym, natomiast gospodarstwa pomocnicze prowadzące działalność zarobkową stosowały rachunkowość na zasadach obowiązujących jednostki gospodarki społecznej. W końcu lat 50. i na początku 60. ukształtował się w ogólnych zarysach standard rachunkowości budżetowej, który obowiązuje – jak już wspomniano – do czasów obecnych, mimo zmian prawa budżetowego przeprowadzanych w latach 70., 80. i 90. W tym samym okresie ukształtował się system rachunkowości jednostek społecznych. W tabeli 1 przedstawiono przepisy prawa regulujące prowadzenie rachunkowości budżetowej.

<sup>4</sup> Ustawa z dnia 1 lipca 1958 r. o prawie budżetowym, Dz.U. nr 45, poz. 221.

<sup>5</sup> Por. rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 lipca 2006 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych, Dz.U. nr 142, poz. 1020, par. 9 i 10 oraz załącznik nr 3; Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych, Dz.U. nr 107, poz. 726, par. 4 i załącznik 7.

<sup>6</sup> Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 2 stycznia 1961 r. w sprawie przepisów o rachunkowości budżetowej, M.P. nr 17, poz. 87.

Tabela 1. Zestawienie przepisów regulujących prowadzenie rachunkowości budżetowej

Lp.	Przepis podstawowy	Przepisy szczegółowe	Uwagi
1.		Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 9 grudnia 1950 r. w sprawie likwidacji dotychczasowego systemu wykonywania budżetu państwowego i budżetów byłych związków samorządu terytorialnego oraz wprowadzenia nowych zasad wykonywania budżetu Państwa, M.P. nr 50A, poz. 131	
2.	Dekret z dnia 17 grudnia 1952 r. o uchwalaniu i wykonywaniu budżetu państwa, Dz.U. nr 50, poz. 334	Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 10 marca 1956 r. w sprawie przepisów o rachunkowości budżetowej, M.P. nr 29, poz. 390	
3.	Ustawa z dnia 1 lipca 1958 r. o prawie budżetowym, Dz.U. nr 45, poz. 221	Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 2 stycznia 1961 r. w sprawie przepisów o rachunkowości budżetowej, M.P. nr 17, poz. 87	Wyodrębnienie zasad rachunkowości dla MON, MSW oraz MSZ. Utworzenie zakładów budżetowych
4.	Ustawa z dnia 25 listopada 1970 r. Prawo budżetowe, Dz.U. nr 29, poz. 244	Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 25 października 1972 r. w sprawie przepisów o rachunkowości budżetowej, M.P. nr 49, poz. 261. Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 23 listopada 1972 r. w sprawie ogólnych zasad rachunkowości jednostek gospodarki uspołecznionej, M.P. nr 56, poz. 300	Jednostki budżetowe obowiązują ogólnie przepisy dotyczące prowadzenia rachunkowości przez jednostki gospodarki uspołecznionej
5	Ustawa z dnia 3 grudnia 1984 r. Prawo budżetowe, Dz.U. nr 56, poz. 283		
6.	Ustawa z dnia 5 stycznia 1991 r. Prawo budżetowe, j.t. Dz.U. z 1993 r., nr 72, poz. 344	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 r. w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości, Dz.U. nr 10, poz. 35. Zarządzenie nr 46 Ministra Finansów z dnia 1 sierpnia 1995 r. w sprawie szczególnych zasad prowadzenia rachunkowości oraz jednolitych planów kont dla państwowych i gminnych jednostek budżetowych i ich gospodarstw pomocniczych, zakładów budżetowych, państwowych i gminnych funduszy celowych oraz gmin i ich związków, Dz. Urz. Min. Fin. nr 14, poz. 60	

7.	Ustawa z dnia 26 listopada 1998 r. o finansach publicznych, Dz.U. nr 155, poz. 1014	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych, Dz.U. nr 153, poz. 1752	
8.	Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych, Dz.U. nr 249, poz. 2104	Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 lipca 2006 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych, Dz.U. nr 142, poz. 1020	
9.	Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. nr 157, poz. 1240	Projekt rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej	Uchwalona przez Sejm RP ustawa oczekuje na podpis Prezydenta RP. Do ustawy dołączono projekty aktów wykonawczych

Źródło: opracowanie własne.

W latach 70. i 80. dwukrotnie nowelizowano prawo budżetowe, a co za tym idzie – przepisy o rachunkowości, jednak nowelizacje te nie powodowały znaczących zmian w systemie rachunkowości budżetowej. Rachunkowość tego okresu można scharakteryzować następująco:

- rachunkowość była podporządkowana centralnemu zarządzaniu i planowaniu,
- zasady rachunkowości ustanowione przepisami Ministra Finansów obowiązywały wszystkie jednostki gospodarki uspołecznionej, w tym także jednostki budżetowe.

Należy zaznaczyć, że w rozpatrywanym okresie (od 1950 do 2005 r.) podstawową zasadą było, iż przepisy regulujące rachunkowość budżetową wywodzono z ustaw prawa budżetowego lub finansów publicznych, a nie z przepisów o rachunkowości.

### **3. Nowe prawo budżetowe, nowe rozwiązania w rachunkowości budżetowej**

Zmiana ustroju w 1989 r. spowodowała szybkie przemiany strukturalne i organizacyjne w sektorze budżetowym. Zasadnicze zmiany nastąpiły w sektorze samorządowym. Gminy zostały wyłączone z systemu władzy państwowej, dokonano ścisłego rozdziału środków publicznych pomiędzy budżet państwa i budżety gmin, samorządy gminne otrzymały pełne prawo do dysponowania mieniem komunalnym. W sektorze rządowym także nastąpiły zmiany w kierunku jego ograniczenia i zmiany zasad funkcjonowania.

Uważa się, że rachunkowość zawsze znajduje się pod silnym wpływem systemu ekonomicznego i politycznego państwa. Przemiany w Polsce na początku lat 90. są tego wymiernym przykładem.

W 1991 r. wydane zostały ustawy radykalnie zmieniające dotychczasowe uregulowania na płaszczyźnie polityczno-ustrojowej w zakresie finansów publicznych:

- budżet państwa uchwalał obok Sejmu także Senat,
- w ustawie budżetowej ujmowano prognozy dotyczące podstawowych wielkości makroekonomicznych,
- wydzielono z budżetu państwa budżety samorządowe,
- uznano emisję papierów wartościowych za jedno ze źródeł finansowania budżetu państwa.



Podstawą regulacji rachunkowości budżetowej stała się ustawa z dnia 5 stycznia 1991 r. Prawo budżetowe<sup>7</sup>, obejmująca m.in. uregulowania prawne dotyczące:

- gospodarki finansowej,
- zasad finansowania inwestycji z budżetu,
- opracowania i uchwalania budżetu państwa i budżetu gminy,
- wykonania budżetu państwa i budżetu gminy,
- kontroli wykonania budżetu,
- odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny budżetowej.

Ponadto, w celu osiągnięcia maksymalizacji jasności wykonania budżetu, zastosowano kasową konwencję pomiarową, a do ustalenia wyniku finansowego zmodyfikowaną konwencję memoriałową. W ustawie tej Minister Finansów został zobowiązany do ustalenia zasad rachunkowości i sprawozdawczości budżetowej. Zostało to zrealizowane w rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 r. w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości<sup>8</sup>, które objęło także podmioty sektora budżetowego. Rozporządzenie zastąpiło wcześniejsze przepisy z lat 50., 60. i 80.<sup>9</sup> W rozporządzeniu przyjęto następujące rozwiązania:

- podstawowe zasady rachunkowości: memoriału, współmierności, kontynuacji działania, ciągłości, ostrożnej wyceny, istotności, indywidualnej wyceny,
- model sprawozdawczy obejmujący: bilans, rachunek wyników oraz informację dodatkową,
- zasadnicze definicje dotyczące podmiotu i przedmiotu rachunkowości.

Uporządkowanie rachunkowości sektora budżetowego nie obejmowało w pełnym zakresie systemu rachunkowości w resortach obrony narodowej, spraw wewnętrznych i administracji. Kierownicy tych resortów, zgodnie z uprawnieniami zawartymi w art. 70, ust. 1 ustawy z dnia 5 stycznia 1991 r. Prawo budżetowe, zostali upoważnieni w porozumieniu z Ministrem Finansów do ustalenia szczególnych zasad gospodarki finansowej dla podległych im jednostek budżetowych i pozabudżetowych, klasyfikacji dochodów i wydatków budżetowych, zasad rachunkowości budżetowej oraz zakresu odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny budżetowej. Natomiast Minister Spraw Zagranicznych otrzymał uprawnienie do wspólnego z Ministrem Finansów ustalenia zasad planowania i wykonywania budżetu, zasad prowadzenia rachunkowości i sprawozdawczości jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami państwa (art. 70, ust. 3).

Omawiana ustawa wskazała na głównego księgowego jako odpowiedzialnego za prowadzenie rachunkowości budżetowej, określając jednocześnie jego kwa-

<sup>7</sup> Ustawa z dnia 5 stycznia 1991 r. Prawo budżetowe, Dz.U. nr 4, poz. 18 z późn. zm.

<sup>8</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 roku w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości, Dz.U. nr 10, poz. 35.

<sup>9</sup> Tamże, par. 48, ust. 2.

lifikacje zawodowe i etyczne. Odpowiedzialność za rzetelne prowadzenie ksiąg rachunkowych i wykazywanie informacji finansowych wynikająca z ustawy o rachunkowości została więc wsparta przepisami prawa budżetowego.

W 1994 r. Sejm uchwalił ustawę o rachunkowości<sup>10</sup>, która stała się fundamentem prowadzenia rachunkowości wszystkich sektorów, w tym także sektora finansów publicznych. Wyartykułowano cel stosowania przepisów ustawy, a zarazem prowadzenia rachunkowości. Celem tym miał być rzetelny i jasny obraz „sytuacji majątkowej i finansowej, wyniku finansowego oraz rentowności jednostki”<sup>11</sup>. Jednocześnie w ustawie Prawo budżetowe dokonano zmiany dotyczącej prowadzenia rachunkowości. W miejsce upoważnienia dla Ministra Finansów do określenia zasad prowadzenia rachunkowości sektora budżetowego wprowadzono przepis mówiący, że zasady prowadzenia rachunkowości określa odrębna ustawa – w domyśle ustawa o rachunkowości. Jednocześnie upoważniono Ministra Finansów do określenia szczególnych zasad rachunkowości i jednolitych planów kont dla jednostek sektora budżetowego oraz zasad rachunkowości i planów kont dla organów podatkowych. Regulacje te zostały ujęte w zarządzeniu nr 46 z dnia 1 sierpnia 1995 r. w sprawie szczególnych zasad prowadzenia rachunkowości oraz jednolitych planów kont dla państwowych i gminnych jednostek budżetowych i ich gospodarstw pomocniczych, zakładów budżetowych, państwowych i gminnych funduszy celowych oraz gmin i ich związków<sup>12</sup>.

Zarządzenie to, obowiązujące wstecznie od 1 stycznia 1995 r., określało jednoznacznie zasady rachunkowości budżetowej, wprowadzając obowiązek:

- ujmowania w księgach rachunkowych wszystkich należności i zobowiązań, w tym również z tytułu dochodów i wydatków budżetowych,
- naliczania i ujmowania w księgach odsetek od nieterminowych płatności.

Ponadto zarządzenie umożliwiło tworzenie rezerw, jednak bez rezerw na dochody i wydatki budżetowe.

Jednocześnie zarządzeniem tym został wprowadzony jednolity plan kont dla ewidencji wykonania budżetu gminy oraz jednostek budżetowych i ich gospodarstw pomocniczych, zakładów budżetowych, państwowych i gminnych funduszy celowych. Plan kont dla budżetu gminy opierał się na zasadzie kasowej wykonania budżetu. Takie rozwiązanie nastroczało wiele problemów wynikających z:

- występowania tzw. okresu przejściowego rozliczenia dochodów i wydatków budżetowych, a także rozliczenia dotacji z budżetem państwa,

<sup>10</sup> Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. nr 121, poz. 591.

<sup>11</sup> Tamże, art. 4.

<sup>12</sup> Zarządzenie nr 46 Ministra Finansów z dnia 1 sierpnia 1995 r. w sprawie szczególnych zasad prowadzenia rachunkowości oraz jednolitych planów kont dla państwowych i gminnych jednostek budżetowych i ich gospodarstw pomocniczych zakładów budżetowych, państwowych i gminnych funduszy celowych oraz gmin i ich związków, Dz. Urz. Min. Fin. nr 14, poz. 60.

– wykorzystywania przez gminy środków pochodzących z rynku kapitałowego (obligacje komunalne, kredyty bankowe). Sprawozdawczość z rynkowych instrumentów finansowych wymusza realne wyceny dochodów i wydatków gminy zgodnie z wymogami Komisji Papierów Wartościowych na podstawie zasady memoriałowej.

Analizując wspomniane zarządzenie, można zwrócić uwagę na następujące problemy:

– w zakresie ewidencji i wyceny majątku trwałego – ustawa o rachunkowości zobowiązywała jednostki do ewidencji i amortyzowania majątku trwałego stanowiącego ich własność, natomiast mienie jednostek budżetowych stanowiło własność Skarbu Państwa, a nie jednostek budżetowych;

– amortyzacji, a w zasadzie tylko umarzenia – umorzenie majątku w ostateczności obciąża fundusz jednostki i nie ma znaczenia dla ustalania kosztów jej funkcjonowania. Jest to podejście zwracające uwagę na amortyzację jako na źródło odtworzenia majątku trwałego, a nie koszt wyznaczający efektywność gospodarowania tym majątkiem;

– ujmowania w sprawozdaniach finansowych wydatków i „niewygasających wydatków” w jednej kwocie – środki na niewygasające wydatki traktowane były jako wydatki, choć wydatku tak naprawdę nie stanowiły. Obraz poniesionych wydatków zaciemniały operacje traktowane jako wydatek, np. pobranie środków pieniężnych z rachunku bankowego do kasy czy przekazanie środków z rachunku bankowego na rachunek inwestycyjny. Analogiczna sytuacja miała miejsce w obszarze dochodów jednostek budżetowych;

– plan kont jednostek samorządu terytorialnego był ograniczony i nie uwzględniał wielu operacji gospodarczych, np. brak było kont ujmujących aktualizację wartości majątku trwałego czy rozrachunków.

Mimo że ustawa o rachunkowości nadawała uprawnienia Ministrowi Finansów do wprowadzenia obowiązku badania i ogłaszania sprawozdań finansowych w stosunku do jednostek budżetowych i zakładów budżetowych oraz gmin, Minister nie skorzystał z tych uprawnień. Prezentowane tutaj wybrane problemy wskazują, że sprawozdania finansowe tylko w ograniczonym stopniu spełniały założenia ustawy o rachunkowości dotyczące prezentacji jasnego, wiernego i rzetelnego obrazu sytuacji majątkowej i finansowej oraz płynności jednostek budżetowych, a także wyniku finansowego. W rezultacie sprawozdania finansowe tych jednostek nie dostarczały informacji o faktycznych kosztach.

Stworzony na podstawie wyżej omówionych regulacji system informacyjny rachunkowości i sprawozdawczości budżetowej, stanowiący podstawowe źródło informacji o stanie finansów publicznych, okazał się niedoskonały.

#### 4. Doskonalenie prawa budżetowego

W 1998 r. Sejm, bazując na doświadczeniach z funkcjonowania dotychczasowej ustawy Prawo budżetowe i nierozwiązanych problemach dotyczących rozwoju samorządów lokalnych oraz systemu finansów publicznych, uchwalił ustawę z dnia 26 listopada 1998 r. o finansach publicznych<sup>13</sup>.

Ustawa ta w art. 14 zobowiązywała Ministra Finansów do odrębnego uregulowania m.in.:

- szczegółowych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, zakładów budżetowych i gospodarstw pomocniczych jednostek budżetowych oraz jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami kraju,
- zasad rachunkowości oraz planów kont dla organów podatkowych państwowych i samorządowych.

W myśl założeń powyższej ustawy plany kont powinny wykorzystywać zasady określone w ustawie o rachunkowości i standardach międzynarodowych z uwzględnieniem następujących uwarunkowań:

- dochody i wydatki ujmowane są w terminach ich zapłaty, niezależnie od rocznego budżetu, którego dotyczą,
- ujmowane są wszystkie etapy rozliczeń poprzedzające płatności dochodów i wydatków, a w zakresie wydatków – także zaangażowanie środków,
- odsetki od nieterminowych płatności są naliczane i ewidencjonowane nie później niż na koniec każdego kwartału,
- przeszacowanie wartości aktywów i pasywów dewizowych według bieżących kursów walutowych dokonywane jest nie później niż na koniec kwartału,
- zadłużenie jest wyceniane według wartości emisyjnej, powiększone przez narosłe kwoty z tytułu oprocentowania,
- należności i zobowiązania nominowane w walutach obcych są wyceniane według bieżących kursów walutowych.

Zasady rachunkowości obejmowały: ewidencję wykonania budżetu, ewidencję majątku trwałego stanowiącego własność Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego, wycenę poszczególnych składników aktywów i pasywów oraz sporządzanie sprawozdań finansowych.

Powyższe zapisy ustawy o finansach publicznych określiły ogólne zasady ujmowania w księgach rachunkowych dochodów i wydatków budżetu. Ujmowanie w księgach rachunkowych dochodów i wydatków w terminie ich zapłaty, niezależnie od rocznego budżetu, którego dotyczą, jest wyrazem ich kasowego

<sup>13</sup> Ustawa z dnia 26 listopada 1998 r. o finansach publicznych, Dz.U. nr 155, poz. 1014.

wykonania i cechą charakterystyczną ewidencji budżetowej oraz realizuje zasadę kasową wykonania budżetu.

Ewidencjonowanie dochodów i wydatków budżetu odbywało się w księgach rachunkowych na wydzielonych kontach i dotyczyło faktycznych – kasowo zrealizowanych – operacji na rachunkach bankowych budżetów z jednoczesnym określeniem odpowiadających im podziałek klasyfikacji budżetowej (art. 13, ust. 1). Tak sformułowane obwarowania znalazły swoje odbicie w rozporządzeniach wydanych przez Ministra Finansów<sup>14</sup>, a dotyczyły:

- planu kont dla budżetu państwa i budżetów jednostek samorządu terytorialnego<sup>15</sup>, który obowiązywał od 1 stycznia 2002 r.; w stosunku do obowiązującego poprzednio planu kont<sup>16</sup> wprowadzono wiele nowych kont uszczegółwiających grupowanie składników aktywów i pasywów oraz ustalanie wyniku budżetu<sup>17</sup>,
- planu kont dla jednostek budżetowych, zakładów budżetowych, gospodarstw pomocniczych jednostek budżetowych<sup>18</sup> oraz planu kont dla placówek<sup>19</sup>,
- zasad rachunkowości i planu kont dla prowadzenia ewidencji podatków i opłat dla organów podatkowych jednostek samorządu terytorialnego<sup>20</sup>,
- zasad rachunkowości i planu kont dla prowadzenia ewidencji podatków i niepodatkowych należności budżetowych przez organy podatkowe podległe Ministrowi Finansów<sup>21</sup>.

Tak sformułowane zasady rachunkowości budżetowej są w znacznym stopniu skonfliktowane z nadrzędnymi zasadami rachunkowości sformułowanymi w ustawie o rachunkowości. Można tu wymienić różnice i odstępstwa, np.:

- w §9 ust. 2 rozporządzenia<sup>22</sup> określono, iż „ujmowane są w księgach rachunkowych odsetki w momencie zapłaty lub w wysokości odsetek należnych na koniec roku” – jest to uchybienie zasadzie ostrożnej wyceny,

<sup>14</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych, Dz.U. nr 153, poz. 1752.

<sup>15</sup> Tamże, załącznik nr 1.

<sup>16</sup> Zarządzenie nr 46 Ministra Finansów z dnia 1 sierpnia 1995 r. .

<sup>17</sup> M. Augustowska, *Rachunkowość budżetowa – zmiany 2002*, ODDK, Gdańsk 2002, s. 11.

<sup>18</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości..., załącznik nr 2.

<sup>19</sup> Tamże, załącznik nr 3.

<sup>20</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 25 maja 1999 r. w sprawie zasad rachunkowości i planu kont dla prowadzenia ewidencji podatków i opłat dla organów podatkowych jednostek samorządu terytorialnego, Dz.U. nr 50, poz. 511, z późn. zm.

<sup>21</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 października 2003 r. w sprawie zasad rachunkowości i planu kont dla prowadzenia ewidencji podatków i niepodatkowych należności budżetowych przez organy podatkowe podległe ministrowi właściwemu do spraw finansów publicznych, Dz.U. nr 187, poz. 1827.

<sup>22</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości...

– wprowadzone sztucznie konto 761 „Pokrycie amortyzacji”, na którym zgodnie z rozporządzeniem ujmowano równowartość amortyzacji zaksięgowanej na koncie 401 „Amortyzacja” w korespondencji z kontem 800 „Fundusz jednostki”, następnie saldo konta 761 przenoszono na konto 860 „Wynik finansowy” – wynik finansowy według tej zasady jest wynikiem ustalonym wbrew nadrzędnej zasadzie ostrożności<sup>23</sup>.

Ustawa z dnia 26 listopada 1998 r. o finansach publicznych w art. 15, ust. 2, pkt 3 zawierała przepis obligujący jednostki samorządu terytorialnego do sporządzania skonsolidowanych bilansów. Zasady sporządzania skonsolidowanego bilansu, na mocy przywołanego przepisu, miał określić Minister Finansów po zasięgnięciu opinii Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego<sup>24</sup>. Jednak właściwy akt wykonawczy do niniejszego przepisu został opracowany w randze rozporządzenia dopiero w 2001 r.

Począwszy od roku budżetowego 2002 r., na mocy rozporządzenia Ministra Finansów<sup>25</sup> jednostki samorządu terytorialnego zobowiązane są do sporządzania skonsolidowanego bilansu. W razie braku szczegółowych uregulowań wspomniane rozporządzenie odsyłało do stosowania odpowiednio zasad sporządzania sprawozdań finansowych jednostek powiązanych określonych w ustawie o rachunkowości (rozdz. 6), przy jednoczesnym założeniu, że jednostką dominującą jest jednostka samorządu terytorialnego. Jest to nowe rozwiązanie w praktyce rachunkowości budżetowej. Przepisy te stanowiły znaczący krok na drodze ku pełnej przejrzystości kondycji majątkowej i finansowej jednostek samorządu terytorialnego, co jest warunkiem otwartości i jawności oraz zwiększenia odpowiedzialności władz samorządowych wobec społeczności lokalnych.

Konsolidacja bilansów jednostek samorządu terytorialnego jest korzystna dla transparentności finansów publicznych, stwarza jednak wiele problemów i wątpliwości. Ogólnie można powiedzieć, że konsolidacja dotyczy jednostek budżetowych prowadzących księgi rachunkowe zgodnie z szczególnymi zasadami określonymi przez Ministra Finansów<sup>26</sup>, ale i innych jednostek, prowadzących księgi rachunkowe bez żadnych ograniczeń, zgodnie z ustawą o rachunkowości.

Problemy konsolidacji można ująć w następujących obszarach:

– podstawy prawnej; w ustawie o rachunkowości (art. 80, ust. 1 i 3) jednostki samorządu terytorialnego zostały wyłączone z obowiązku sporządzania sprawoz-

<sup>23</sup> Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2002 r., nr 76, poz. 694, z późn. zm., art. 7.

<sup>24</sup> R. Ignatowski, *Bilans skonsolidowany jednostek samorządu terytorialnego*, ODDK, Gdańsk 2007, s. 11.

<sup>25</sup> Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości...

<sup>26</sup> Tamże.

dawczości, jednak rozporządzenie Ministra Finansów odwołuje się do proceduralnych zasad ich sporządzania ujętych w rozdziale 6 ustawy o rachunkowości;

– możliwości zwolnienia ze sporządzania sprawozdania zgodnie z art. 56 ustawy o rachunkowości przy spełnieniu dwóch z trzech warunków nieprzekroczenia: łącznej sumy bilansowej 7,5 mln euro, łącznych przychodów 15 mln euro i łącznego zatrudnienia 250 osób. Wobec jednoznacznych sformułowań rozporządzenia należy stwierdzić, że jednostki samorządu terytorialnego nie mogą skorzystać z tego typu zwolnień;

– typów i charakteru jednostek podporządkowanych, szczególnie jednostek współzależnych i stowarzyszonych, poprzez uznanie jednostki samorządu terytorialnego nie tylko za jednostkę dominującą, ale także znaczącego inwestora;

– ograniczenie odwołania się tylko do rozdziału 6 ustawy o rachunkowości jako podstawy sporządzania sprawozdania skonsolidowanego, a nie do pozostałych regulacji dotyczących tego obszaru rachunkowości, chociażby innych rozporządzeń Ministra Finansów<sup>27</sup> czy Międzynarodowych Standardów Rachunkowości Sektora Publicznego;

– pojęć i definicji zawierających różne treści i znaczenia, a występujących w przepisach z kręgu finansów publicznych i rachunkowości budżetowej oraz w prawie bilansowym.

Wobec powyższych wątpliwości należałoby rozważyć wydanie odrębnego przepisu regulującego ten trudny, a zarazem istotny obszar rachunkowości budżetowej.

Od 1 stycznia 1999 r. ustawa o finansach publicznych nakazywała sporządzenie szczegółowej klasyfikacji dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów (art. 13). W systemie klasyfikacyjnym określonym w rozporządzeniu<sup>28</sup> Ministra Finansów z dnia 25 marca 2003 r. stosowane są podziały klasyfikacji według działów, rozdziałów, paragrafów dochodów i wydatków, przychodów i rozchodów. Szczegółową budowę klasyfikacji zawierają załączniki do wspomnianego rozporządzenia. Oddzielną klasyfikację, według paragrafów, ustanowiono dla przychodów i rozchodów budżetu państwa.

Oddzielnie została też ustalona szczegółowa klasyfikacja wydatków dla zadań z zakresu bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego. Może ona być stosowana wyłącznie na potrzeby Ministra Obrony Narodowej i Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji w zakresie realizowanych przez niego działów budżetu oraz

<sup>27</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2002 r. w sprawie szczegółowych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki i zakłady ubezpieczeń sprawozdania finansowego jednostek powiązanych, Dz.U. nr 152, poz. 1729; Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 14 czerwca 1995 r. w sprawie szczegółowych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki skonsolidowanych sprawozdań finansowych, Dz.U. nr 71, poz. 355.

<sup>28</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 25 marca 2003 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów, Dz.U. nr 68, poz. 634 z późn. zm.

przez innych dysponentów części budżetowych w zakresie działu 752 Obrona narodu oraz działu 754 Bezpieczeństwo publiczne i ochrona przeciwpożarowa.

Klasyfikacja budżetowa stosowana jest w planowaniu, rachunkowości i sprawozdawczości, a jej szczegółowość w tym zakresie określają odrębne przepisy<sup>29</sup>. Wyraża się to w praktyce tym, że:

1. Plany finansowe i ich zmiany sporządzane są w pełnej szczegółowości układu klasyfikacyjnego (do paragrafów włącznie).

2. Ewidencja księgową musi być tak prowadzona, aby umożliwić ustalenie dochodów i wydatków, przychodów i rozchodów według podziałek układu klasyfikacyjnego. Zadania te realizowane są poprzez stosowanie kont analitycznych do wybranych kont syntetycznych, odpowiednio do podziałek klasyfikacji.

3. Sprawozdawczość budżetowa jest sporządzana według podziałek klasyfikacji budżetowej.

Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych<sup>30</sup> wprowadziła wiele zmian w zasadach organizacji i funkcjonowania sektora publicznego, jednak w zakresie rachunkowości budżetowej nie dokonano znaczących zmian. W dalszym ciągu obowiązywała delegacja dla Ministra Finansów do określenia zasad rachunkowości budżetowej, szczegółowych zasad gospodarki finansowej i sprawozdawczości budżetowej. W 2006 r. zostały wydane stosowne rozporządzenia Ministra Finansów. Z istotnych zmian, jakie się znalazły w obligatoryjnych sprawozdaniach finansowych jednostek budżetowych, wymienić można nałożenie na jednostki budżetowe obowiązku sporządzania rachunku zysków i strat w wariantcie porównawczym oraz zestawienia zmian w funduszu jednostki<sup>31</sup>.

Bilans sporządzany jest w formie określonej w rozporządzeniu Ministra Finansów. Poza kanonem informacji podstawowych bilans zawiera dane uzupełniające, które obejmują informacje dotyczące umorzenia środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych, pozostałych środków trwałych i wyposażenia oraz odpisów aktualizujących wartość należności.

Rachunek zysków i strat jest sprawozdaniem finansowym przedstawiającym wynik finansowy jednostki za bieżący oraz miniony rok i stanowi dopełnienie bilansu jednostki<sup>32</sup>. Zawarte w nim informacje przedstawiają wszystkie wartości wynikowe (przychody, koszty, wynik na operacjach nadzwyczajnych itp.) wpływające na wysokość wyniku finansowego netto za dany rok. Na wynik finansowy

<sup>29</sup> Tamże, par. 5.

<sup>30</sup> Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych, Dz.U. nr 249, poz. 2104 z późn. zm.

<sup>31</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 czerwca 2006 r. w sprawie gospodarki finansowej jednostek budżetowych, zakładów budżetowych i gospodarstw pomocniczych oraz trybu postępowania przy przekształcaniu w inną formę organizacyjno-prawną, Dz.U. nr 116, poz. 783.

<sup>32</sup> A. Zysnarska, *Zamknięcie ksiąg rachunkowych na koniec 2006 r. w sektorze budżetowym i gospodarce pozabudżetowej*, ODDK, Gdańsk 2007, s. 124.



netto jednostki składają się wyniki cząstkowe działalności, tj.: wynik ze sprzedaży, wynik z działalności operacyjnej, wynik z działalności gospodarczej i wynik brutto. Każdy z tych wyników zawiera przyporządkowane im koszty i przychody określające zysk lub stratę z działalności.

Rachunek zysków i strat wymagany jest w wariantcie porównawczym, co oznacza, iż koszty działalności operacyjnej przedstawione są w nim według pozycji kosztów rodzajowych odpowiadających paragrafom wydatków klasyfikacji budżetowej, wzbogaconych o pozycje wynikające ze specyfiki gospodarki finansowej jednostek budżetowych, gospodarstw pomocniczych i zakładów budżetowych. W jednostkach budżetowych wynik finansowy ma znaczenie bilansowe i jest przeważnie ujemny, czyli wykazuje stratę, która nie jest stratą w sensie ekonomicznym, ale przyjętym rozwiązaniem techniczno-ewidencyjnym, ponieważ poniesione koszty zdecydowanie przewyższają osiągnięte przychody.

Zestawienie zmian w funduszu jednostki stanowi obowiązkowy element sprawozdania finansowego jednostek budżetowych i przedstawia zmiany, jakie nastąpiły w poszczególnych składnikach funduszu oraz ich przyczyny, w tym także z tytułu przychodów i kosztów odnoszonych bezpośrednio na fundusz jednostki.

Zestawienie zmian w funduszu zawiera wynik finansowy netto w danym roku oraz podział zysku lub pokrycie straty z roku ubiegłego, jak również nadwyżki środków obrotowych. Odzwierciedleniem zmian w funduszu są zapisy na stronie Wn i Ma konta 800 „Fundusz jednostki”.

Wprowadzenie powyższych segmentów sprawozdania finansowego stanowi znaczący postęp w prezentacji rzetelnego obrazu sytuacji majątkowej i finansowej. Do pełnego kompletu sprawozdania powinien znaleźć się rachunek przepływów pieniężnych. Jakość sprawozdań też pozostawia wiele do życzenia z uwagi na szczególne zasady rachunkowości budżetowej określone w rozporządzeniu Ministra Finansów<sup>33</sup>. Niedostatki wyceny składników majątku, należności i zobowiązań, wydatków i dochodów budżetowych oraz kosztów i przychodów zasygnalizowano wcześniej.

Niemniej należy stwierdzić, że informacje pochodzące z rachunkowości służą do:

- podejmowania wielu decyzji ekonomicznych, dlatego wskazane jest gromadzenie, przetwarzanie i analizowanie określonych informacji finansowych i ekonomicznych,
- rozliczeń jednostek budżetowych z Urzędem Skarbowym z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych i podatku VAT,
- sporządzania zbiorczych ocen kosztów funkcjonowania sektora rządowego i samorządowego oraz poszczególnych jednostek,
- sprawowania nadzoru i kontroli przez dysponentów wyższego szczebla,

<sup>33</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 lipca 2006 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych, Dz.U. nr 142, poz. 1020.

- analizy efektywności gospodarowania majątkiem,
- analizy wydatków i dochodów oraz kosztów i przychodów,
- kontroli należności i zobowiązań występujących w jednostkach budżetowych.

Ponadto informacje generowane z rachunkowości umożliwiały:

- Zakładowi Ubezpieczeń Społecznych rozliczenia składek pobieranych i przekazywanych z tytułu ubezpieczeń zdrowotnych i społecznych,
- urzędowi statystycznemu gromadzenie danych statystycznych o zatrudnieniu, wynagrodzeniu i ruchu w majątku trwałym,
- regionalnym izbom obrachunkowym nadzorowanie działalności finansowej jednostek i kontrolowanie gospodarowania środkami publicznymi,
- Państwowemu Funduszowi Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych gromadzenie danych o zatrudnieniu osób niepełnosprawnych.

Przedstawiony obraz rachunkowości budżetowej jest w miarę klarowny. Wykazane niedostatki nie dyskwalifikują jakości informacji generowanych do otoczenia.

## 5. Wyzwania XXI wieku

Rozpoczęty proces doskonalenia funkcjonowania finansów publicznych w ostatnim roku został zrealizowany poprzez uchwalenie przez Sejm w dniu 27 sierpnia 2009 r. nowej ustawy o finansach publicznych<sup>34</sup>. Jednak w części ustawy dotyczącej zasad rachunkowości budżetowej nie wprowadzono istotnych zmian.

Dokonane przeobrażenia w finansach publicznych będą skutkowały licznymi problemami, przed jakimi staną księgowi jednostek budżetowych w 2010 r., wynikającymi z:

- likwidacji państwowych zakładów budżetowych, gospodarstw pomocniczych jednostek budżetowych i rachunku dochodów własnych, funduszy motywacyjnych, samorządowych funduszy celowych,
- możliwości powoływania nowych form organizacyjno-prawnych, tzw. agencji wykonawczych i instytucji gospodarki budżetowej,
- obowiązku opracowywania wieloletnich planów finansowych zarówno na szczeblu państwa, jak i w jednostkach samorządu terytorialnego,
- obowiązku wykazywania realizowanych budżetów w układzie zadaniowym,
- dostosowania zakresu działania jednostek sektora finansów publicznych do tzw. systemu ESA '95.

<sup>34</sup> Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. nr 157, poz. 1240.

Nowa ustawa o finansach publicznych<sup>35</sup> w zakresie rachunkowości budżetowej wyraźnie odwołuje się do zasad określonych w ustawie o rachunkowości, przy czym w planach kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami kraju należy uwzględnić następujące uwarunkowania:

- dochody i wydatki ujmuje się w terminach ich zapłaty, niezależnie od rocznego budżetu, którego dotyczą,
- ujmuje się również wszelkie etapy rozliczeń poprzedzające płatności dochodów i wydatków, a w zakresie wydatków i kosztów – także zaangażowanie środków,
- odsetki od nieterminowych płatności nalicza się i ewidencjonuje nie później niż na koniec każdego kwartału,
- wyceny składników aktywów i pasywów wyrażonych w walutach obcych dokonuje się nie później niż na koniec kwartału<sup>36</sup>.

Tak sformułowane warunki, pod jakimi powinny być skonstruowane plany kont, nie różnią się od warunków określonych w poprzednich ustawach o finansach publicznych. Dowodem na tak postawioną tezę jest załączony do ustawy projekt rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie szczegółowych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej<sup>37</sup>. W rozporządzeniu tym utrzymany jest wykaz kont oraz komentarze, tj. zasady ujmowania operacji na poszczególnych kontach. Utrzymany został także zakres sprawozdań finansowych dla poszczególnych jednostek budżetowych, a w załącznikach do rozporządzenia ujęto:

- bilans z wykonania budżetu państwa,
- bilans z wykonania budżetu jednostki samorządu terytorialnego,
- bilans jednostki budżetowej, samorządowego zakładu budżetowego i państwowego funduszu celowego,
- bilans placówki,
- skonsolidowany bilans jednostki samorządu terytorialnego,
- rachunek zysków i strat (wariant porównawczy),
- zestawienie zmian w funduszu jednostki.

Sprawozdania powinny być sporządzane w terminie 3 miesięcy od dnia, na który zamyka się księgi rachunkowe. Skonsolidowane bilanse jednostki samo-

<sup>35</sup> Tamże, art. 37.

<sup>36</sup> Tamże.

<sup>37</sup> Tamże.

rządu terytorialnego powinny być sporządzane w terminie do 5 miesięcy od dnia bilansowego, w oparciu o przepisy rozdziału 6 ustawy o rachunkowości, przy założeniu, iż jednostką dominującą jest jednostka samorządu terytorialnego.

Do ustawy dołączono projekty rozporządzeń dotyczących:

- zasad prowadzenia rachunkowości przez gminne organy podatkowe,
- rodzajów, form, terminów i sposobów sporządzania sprawozdań budżetowych.

Analiza załączonych projektów rozporządzeń wskazuje na powielanie rozwiązań koncepcyjnych rachunkowości budżetowej i sprawozdawczości budżetowej występujących w poprzednich okresach.

Istotne zagadnienie, wymagające szybkiego i precyzyjnego rozstrzygnięcia, to ewidencyjne ujęcie budżetu zadaniowego. W tym zakresie Minister Finansów może wydać wytyczne określające wykaz zadań budżetowych grupujących wydatki według celów, a także szczegółowy sposób i terminy sporządzania przez dysponentów materiałów do informacji:

- z wykonania planów wieloletnich,
- z realizacji zadaniowego planu wydatków w podziale na zadania, podzadania i cele.

Przedstawiony projekt rozporządzenia Ministra Finansów o zasadach rachunkowości i planach kont nie przewiduje zespołu, grupy czy nawet konta, w których można byłoby rozwinąć i ujmować realizację planów wieloletnich i budżetów zadaniowych w ewidencji rachunkowej jednostek budżetowych. W takim wypadku pozostaje ewidencja pozaksięgowa.

Na przełomie lat 80. i 90. ubiegłego wieku Międzynarodowa Federacja Księgowych podjęła prace nad sformułowaniem międzynarodowych standardów rachunkowości sektora publicznego odnoszących się do sprawozdań finansowych ogólnego przeznaczenia. Działania te przyniosły efekty w postaci wydania 25 standardów, w tym 24 opartych na konwencji pomiarowej memoriałowej i jednego opartego na konwencji kasowej. Stanowią one zatem kompletny zbiór Międzynarodowych Standardów Rachunkowości Sektora Publicznego (MSRSP). Standardy są praktycznym potwierdzeniem teorii, które wskazały na jedność rachunkowości i możliwości stosowania memoriałowej konwencji pomiarowej oraz biznesowego modelu sprawozdawczości w odniesieniu do sektora publicznego, a w szczególności do sektora finansów publicznych, w tym także jednostek organizacyjnych działających poza granicami kraju<sup>38</sup>. Interesujące z punktu widzenia rachunkowości jednostek budżetowych są standardy:

<sup>38</sup> W.A. Nowak, *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości Sektora Publicznego*, „Rachunkowość Budżetowa” 1999, nr 9.

– IPSAS 24 – Presentation of Budget Information in Financial Statements (MSRSP 24 – Prezentacja informacji budżetowych w sprawozdaniach finansowych),

– Cash Basis IPSAS – Financial Reporting under the Cash Basis of Accounting (Raport finansowy według zasady kasowej)<sup>39</sup>.

MSRSP 24 służy do prezentowania informacji o realizacji budżetu poprzez porównanie budżetu uchwalonego i faktycznie zrealizowanego, wskazuje na obowiązki ujawniania i wyjaśniania odstępstw oraz różnice w realizacji budżetu. Akcentuje obowiązek ujęcia w sprawozdaniu wszystkich transakcji w wymiarze memoriałowym.

Cash Basis IPSAS ustala wymogi związane ze sporządzaniem i prezentacją sprawozdania z wpływów pieniężnych i płatności oraz wspomaga politykę rachunkowości. Zawiera ponadto ujawnienia poprawiające jakość sprawozdania sporządzonego według zasady kasowej.

Te dwa standardy odpowiadają sprawozdawczości finansowej i budżetowej realizowanej w polskich warunkach.

W wielu krajach podjęto działania zmierzające do implementacji standardów do sektora publicznego oraz funkcjonowania władz państwowych i lokalnych. Implementacja jest przejawem nowoczesnej koncepcji zarządzania finansami publicznymi z uwagi na:

– większą przejrzystość informacji dotyczących wydawanych środków publicznych,

– jakość informacji umożliwiających analizę zarządzania środkami publicznymi i osiągnięcie założonych celów,

– zapewnienie porównywalności sytuacji finansów publicznych poszczególnych państw, podmiotów krajowych bez względu na formę organizacyjno-prawną.

Podstawą zastosowania standardów jest przejście na prowadzenie rachunkowości w sektorze publicznym według konwencji memoriałowej. Analiza przepisów prawa finansów publicznych i przepisów regulujących ten obszar rachunkowości skłania do stwierdzenia, iż w Polsce obserwuje się stosowanie:

– w budżecie państwa i w budżetach jednostek samorządu terytorialnego konwencji *quasi*-kasowej – realizacja budżetu przechodzi z jednego roku budżetowego na następny (wydatki niewygasające i możliwość realizacji niektórych operacji po zakończeniu roku budżetowego),

– w instytucjach pozabudżetowych należących do systemu finansów publicznych konwencji *quasi*-memoriałowej.

<sup>39</sup> *Handbook of International Public Sector Accounting Standards*, Board Pronouncements, International Federation of Accountants, New York 2007, s. 775-906.

Tabela 2. Porównanie regulacji niektórych rozwiązań w rachunkowości jednostek komercyjnych i jednostek sektora budżetowego

Obszar rachunkowości	Ustawa o rachunkowości	Projekt rozporządzenia Ministra Finansów (zob. źródło)
Definicja środków trwałych	Środki trwale definiowane są z punktu widzenia ekonomicznej przydatności i sprawowania kontroli.	Środki trwale traktuje się jako własność Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego bez względu na sposób ich wykorzystania.
Umorzenie i amortyzacja środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych	Wartość początkową środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych zmniejszają odpisy amortyzacyjne wskutek używania lub upływu czasu w okresie ekonomicznej użyteczności.	Środki trwale i wartości niematerialne i prawne umarza się według stawek określonych w przepisach podatkowych lub określonych przez dysponenta części budżetowej albo przez zarząd jednostki samorządu terytorialnego. Nie amortyzuje się majątku trwałego będącego w posiadaniu jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami kraju.
Uproszczone odpisy amortyzacyjne	Można dokonywać uproszczonych odpisów amortyzacyjnych środków trwałych o niskiej jednostkowej wartości.	Jednorazowe odpisy amortyzacyjne można dokonywać tylko w stosunku do wymienionych numerycznie rodzajów środków trwałych. Jednostki, które są zwolnione od podatku dochodowego, mogą dokonywać odpisów amortyzacyjnych jednorazowo za okres całego roku.
Aktualizacja wyceny środków trwałych	Powstała w wyniku aktualizacji różnicę wyceny można odnieść w wynik finansowy albo w kapitał z aktualizacji wyceny.	Wartość początkową można aktualizować, a różnicę odnieść na fundusz jednostki.
Wycenianie środków obrotowych	Środki obrotowe wycenia się nie rzadziej niż na dzień bilansowy według cen nabycia lub kosztu wytworzenia.	Składniki majątku obrotowego wycenia się na dzień bilansowy według wartości wynikającej z ewidencji.
Aktualizacja należności	Wartość należności aktualizuje się, uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego.	Nie dokonuje się odpisów aktualizacyjnych dotyczących wydatków i dochodów budżetowych, a odsetki od należności i zobowiązań podatkowych ujmuje się w momencie ich zapłaty lub pod datą ostatniego dnia kwartału w wysokości odsetek należnych na koniec tego kwartału.

Plany kont	<p>Jednostka powinna posiadać dokumentację opisującą w języku polskim przyjęte przez nią zasady (politykę) rachunkowości z uwzględnieniem m.in. zakładowego planu kont, obejmującego: wykaz kont księgi głównej, przyjęte zasady klasyfikacji zdarzeń, zasady prowadzenia ksiąg pomocniczych oraz ich powiązania z kontami księgi głównej.</p>	<p>Rozporządzenie w załącznikach wprowadza plany kont dla:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– budżetu państwa,</li> <li>– budżetów jednostek samorządu terytorialnego,</li> <li>– jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych i państwowych funduszy celowych,</li> <li>– placówek.</li> </ul> <p>Plany te są podstawą do opracowania zakładowego planu kont. Istnieje możliwość rozwinięcia analitycznego kont syntetycznych oraz uzupełnienia o właściwe konta. Plan kont powinien uwzględniać ustalenia dysponenta części budżetowej i umożliwiać sporządzenia obowiązujących jednostkę sprawozdań, a także dokonywanie rozliczeń.</p>
Sprawozdania finansowe	<p>Sprawozdanie finansowe sporządza się na dzień bilansowy i składa się ono z: bilansu, rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowej. Poza tym niektóre jednostki sporządzają rachunek przepływów pieniężnych i zestawienie zmian w kapitale własnym.</p>	<p>Jednostki sporządzają sprawozdanie finansowe składające się z: bilansu, rachunku zysków i strat i zestawienia zmian w funduszu. Jednostki samorządu terytorialnego sporządzają dodatkowo skonsolidowany bilans. Ponadto sporządzany jest bilans z wykonania budżetu państwa przez Ministra Finansów i jednostki samorządu terytorialnego.</p>

Źródło: ustawa o rachunkowości i projekt rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami RP.

Oznacza to, że nie jest w pełni możliwe zastosowanie w Polsce MSRSP. Choć wydane w ostatnim czasie rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych częściowo zawierają postulaty ujęte w MSRSP<sup>40</sup>.

Nie ulega wątpliwości, iż MSRSP są pożytecznym instrumentem w zarządzaniu sektorem publicznym i wskazane byłoby, aby te standardy, wzorem Międzynarodowych Standardów Rachunkowości, znalazły się w obrocie prawnym poprzez odwołania w ustawie o finansach publicznych, co jednak wymaga odpowiednich zmian w jej przepisach.

Następny obszar problemów rachunkowości budżetowej pozostający do rozstrzygnięcia to zniwelowanie różnic występujących w regulacji rachunkowości sektora komercyjnego i sektora budżetowego, a mianowicie:

- definicja środków trwałych,
- umorzenie i amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych,
- uproszczone odpisy amortyzacyjne,
- aktualizacja wyceny środków trwałych,
- wycenia aktywów obrotowych,
- aktualizacja należności,
- plany kont,
- sprawozdania finansowe.

Porównanie regulacji zawartych w ustawie o rachunkowości oraz w projekcie rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych i jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej zawiera tabela 2.

Uzupełniając zestawienie zawarte w tab. 2 należy dodać, że nie wszystkie nadrzędne zasady rachunkowości mają zastosowanie w stosunku do sektora budżetowego, np. zasada memoriałowa i zasada ostrożnej wyceny. Uzupełnieniem powyższego zestawienia jest fakt wyłączenia na podstawie art. 80, ust. 1 ustawy o rachunkowości jednostek budżetowych z obowiązku sporządzania sprawozdań według przepisów zawartych w rozdziałach 5, 6 i 7 ustawy.

Przedstawione powyżej zasady rachunkowości budżetowej na tle rozwiązań właściwych dla rachunkowości komercyjnej skłaniają do następujących refleksji:

<sup>40</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. w sprawie szczególnych zasad...



– regulacje rachunkowości budżetowej stwarzają w ograniczonym zakresie jasny i przejrzysty obraz sytuacji finansowej i majątkowej jednostek sektora budżetowego.

– istnieje tylko w wycinkowym zakresie możliwość wyceny wartości majątku jednostek budżetowych i mienia komunalnego,

– nie ma możliwości prezentacji dokonań jednostek budżetowych, a prezentowane wykonanie budżetu czy planu finansowego nie dowodzi pełnego i racjonalnego wykonania zadań.

Omówione problemy rachunkowości budżetowej (koniec 2009 r.) wskazują na długą drogę zmian w kierunku spełniania funkcji informacyjnej nie tylko dla władzy ustawodawczej, ale i dla społeczeństwa.

## **6. Podsumowanie**

Rachunkowość budżetowa, będąca jednym z elementów systemu budżetowego, dostarcza informacji o wykonaniu budżetu państwa i budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz planów finansowych, a także o sytuacji majątkowej państwowych i samorządowych jednostek budżetowych, a poprzez swoje systemy ewidencyjne wspomaga procesy kontroli, gromadzenia i rozdysponowania środków publicznych.

Rachunkowość budżetowa w minionym dwudziestoleciu przeszła znaczne przeobrażenia. Punktem wyjścia były rozwiązania prawne podporządkowujące rachunkowość ogniwom władzy i planowania budżetowego.

W latach 1989-2009 uchwalono aż cztery ustawy o finansach publicznych. Przyniosły one znaczny postęp w zakresie zarządzania gospodarką finansową jednostek, a szczególnie podniesienia dyscypliny realizacji budżetu. Natomiast obszar rachunkowości budżetowej zmieniał się znacznie wolniej. Wyznacznikami zmian w tym zakresie było opracowanie i uchwalenie ustawy o rachunkowości oraz pojawienie się Międzynarodowych Standardów Rachunkowości i Międzynarodowych Standardów Rachunkowości Sektora Publicznego. Kolejne zmiany, ujęte w rozporządzeniach Ministra Finansów w sprawie planów kont i szczególnych zasad rachunkowości, miały charakter porządkowy, ale nie fundamentalny. Bliższa analiza wskazuje, iż niektóre obszary rachunkowości praktyczne nie zmieniły się, np. rachunkowość jednostek mających siedzibę poza granicami kraju.

Pozytywnie należy ocenić zmiany w sprawozdawczości finansowej i budżetowej. Nastąpiło znaczne rozszerzenie zakresu sprawozdań budżetowych, obejmujące wszystkie jednostki budżetowe i obszary ich działalności. Sprawozdania finansowe zwiększyły również swój zakres o sprawozdanie z wyniku finansowego i zestawienie zmian w funduszu jednostki.

W kolejnych latach przed rachunkowością budżetową stoi wiele istotnych zadań, takich jak:

- pełne zastosowanie zasady memorialowej,
- zniwelowanie różnic w wycenie zasobów majątkowych w całej gospodarce,
- stworzenie możliwości prezentacji pełnych kosztów funkcjonowania poszczególnych jednostek, a w konsekwencji państwa,
- zapewnienie precyzyjnej obsługi budżetu państwa i jednostek samorządu realizowanego w formie zadaniowej.

Realizacja powyższych zadań zapewni wykonanie podstawowego celu rachunkowości budżetowej, tj. dostarczania precyzyjnych informacji finansowych organom władzy ustawodawczej i wykonawczej, umożliwiając im tym samym sprawne zarządzanie zasobami publicznymi, ale i społeczeństwu sprawowanie kontroli i ocenę władz.

## Literatura

- Augustowska M., *Rachunkowość budżetowa – zmiany 2002*, ODDK, Gdańsk 2002.
- Bakalarska B., *Rachunkowość jednostek i zakładów budżetowych oraz gospodarstw pomocniczych*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1993.
- Dekret z dnia 17 grudnia 1952 r. o uchwalaniu i wykonywaniu budżetu państwa, Dz.U. nr 50, poz. 334.
- Handbook of International Public Sector Accounting Standards*, Board Pronouncements, International Federation of Accountants, New York 2007.
- Ignatowski R., *Bilans skonsolidowany jednostek samorządu terytorialnego*, ODDK, Gdańsk 2007.
- Leksykon rachunkowości*, red. E. Nowak, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Nowak W.A., *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości Sektora Publicznego*, „Rachunkowość Budżetowa” 1999, nr 9.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 r. w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości, Dz.U. nr 10, poz. 35.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 14 czerwca 1995 r. w sprawie szczegółowych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki skonsolidowanych sprawozdań finansowych, Dz.U. nr 71, poz. 355.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 25 maja 1999 r. w sprawie zasad rachunkowości i planu kont dla prowadzenia ewidencji podatków i opłat dla organów podatkowych jednostek samorządu terytorialnego, Dz.U. nr 50, poz. 511 z późn. zm.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 2001 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych, Dz.U. nr 153, poz. 1752.

- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 12 grudnia 2002 r. w sprawie szczegółowych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki i zakłady ubezpieczeń sprawozdania finansowego jednostek powiązanych, Dz.U. nr 152, poz. 1729.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 25 marca 2003 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów, Dz.U. nr 68, poz. 634 z późn. zm.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 października 2003 r. w sprawie zasad rachunkowości i planu kont dla prowadzenia ewidencji podatków i niepodatkowych należności budżetowych przez organy podatkowe podległe ministrowi właściwemu do spraw finansów publicznych, Dz.U. nr 187, poz. 1827.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 14 czerwca 2006 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych, Dz.U. nr 107, poz. 726.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 czerwca 2006 r. w sprawie gospodarki finansowej jednostek budżetowych, zakładów budżetowych i gospodarstw pomocniczych oraz trybu postępowania przy przekształcaniu w inną formę organizacyjno-prawną, Dz.U. nr 116, poz. 783.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 lipca 2006 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych, Dz.U. nr 142, poz. 1020.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 7 października 1997 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności, Dz.U. nr 128, poz. 829 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 1 lipca 1958 r. o prawie budżetowym, Dz.U. nr 45, poz. 221.
- Ustawa z dnia 5 stycznia 1991 r. Prawo budżetowe, Dz.U. nr 4, poz. 18 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. nr 121, poz. 591 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. z 2002 r. nr 76 poz. 694 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 26 listopada 1998 r. o finansach publicznych, Dz.U. nr 155 poz. 1014.
- Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych, Dz.U. nr 249, poz. 2104 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. nr 157, poz. 1240.
- Zarządzenie Ministra Finansów z dnia 2 stycznia 1961 r. w sprawie przepisów o rachunkowości budżetowej, M.P. nr 17, poz. 87.
- Zarządzenie nr 46 Ministra Finansów z dnia 1 sierpnia 1995 r. w sprawie szczególnych zasad prowadzenia rachunkowości oraz jednolitych planów kont dla państwowych i gminnych jednostek budżetowych i ich gospodarstw pomocniczych, zakładów budżetowych, państwowych i gminnych funduszy celowych oraz gmin i ich związków, Dz. Urz. Min. Fin. nr 14, poz. 60.
- Zysnarska A., *Zamknięcie ksiąg rachunkowych na koniec 2006 r. w sektorze budżetowym i gospodarce pozabudżetowej*, ODDK, Gdańsk 2007.



# **Abstracts**

## **Twenty years of economic transformation in Poland Sector transformations**

Wiesław DEBSKI, Iwona MACIEJCZYK

### **Financial system development and economic growth. Polish example**

The aim of the article is presentation of basic theoretical discussion concerning mutual dependencies between development of market financial system and economic growth. The article also presents numerous examples of international empirical research which was conducted in this extent and attempts to identify the dependencies in Polish economy on the basis of authors' own empirical research. The authors try to prove that there is a significant relation between those two economic categories, particularly taking into account the fact that banks and stock exchanges play an important role in stimulating economic growth.

Katarzyna APPELT

### **Polish capital market as a success of system transformation process after 1989**

The article presents development of Polish capital market in 1991-2008. There has been analysed capital market per se, i.e. public stock market of long-term securities. The text consists of four parts. The first one presents functions and significance of capital market in market economy. The second part shows legal environment of capital market development in Poland. The literature analysing reasons of relatively fast and stable development of capital market in Poland stresses high level of capital market regulation. The third part presents dynamics of capital market development in Poland in 1991-2008. The last part shows Polish capital market at the background of other capital markets, including markets of the countries undergoing system transformation.

Ewa WIDZ

**Polish experience in development of the market of stock exchange derivatives**

The article presents: previous development of the market of derivatives quoted on Warsaw Stock Exchange (WSE) and Warsaw Commodity Exchange, the structure of the markets, changes which took place within 11 years of their existence and prospects for further development. Despite the fact that the derivatives market of WSE develops very dynamically one cannot call it a developed market due to its structure. The whole liquidity is generated by only one instrument – futures contract for WIG20 index. Then market of derivatives quoted on Warsaw Commodity Exchange plays a marginal role. The article refers to the importance of this segment of stock exchange market for functioning of WSE and the position our stock exchange has in Europe compared to other European stock markets where this type of financial instruments is quoted.

Katarzyna KRÓLIK-KOŁTUNIK

**Options on Polish financial market during twenty years of transformation**

The subject of the article are the options on Polish financial market during twenty years of transformation. The author describes the history of options on Polish official and over-the-counter market, analyses of quantitative data related to this derivatives market and compares Polish option market to other markets in Europe and the rest of the world. The article is concluded by summary of the functioning of options market and prospects for further development.

Anna IWAŃCZUK

**Development of the system of interbank settlements against the transformational and integration processes in Poland in 1989-2009**

The subject of the presented article is an evolution of interbank settlements system in Poland. The first changes of the system were the result of started in 1989 economic transformation, another ones were the effect of adjusting rules and security of settlements to standards of European Union and the concept of Single Euro Payment Area (SEPA). The article takes into account qualitative changes of revolutionary character, and quantitative changes, confirming increasing importance of settlements between banks in Polish economy.

Małgorzata OKRĘGLICKA

### **Development of leasing in Poland against selected countries of Central Europe**

Leasing is currently one of the basic sources of financing investments of companies. Leasing industry in Poland has been developing dynamically since the 90s. The periods of economic downturn in this sector are usually connected with economic recession and end with the increase of investment level. Polish leasing sector is an important element of leasing market in Europe and the leader in Central European region both in movable goods and real estate.

Sylwia TALAR

### **International trade links of Polish industry after twenty years of transformation**

Constant trend in tightening economic relations between companies around the world determines functioning of other business entities willing to maintain their competitive position, also Polish industrial companies. Basic form of international cooperation is trade exchange which leads to internationalization of the entities which participate in the cooperation. The aim of the article is to evaluate the level of integration of Polish industry with the system of world economy in the area of international trade links after nearly twenty years of transformation. The subject of detailed research is a level of export intensity of companies, import absorption of industrial production and production-trade links in the form of offshoring in 2008.

Teresa KONDRAKIEWICZ

### **The course and results of adjustment processes in sugar industry during twenty years of Polish economy transformation**

The subject of the paper are changes in the sugar industry during twenty years of Polish economy transformation, taking into account the initial situation, the course of adjustment processes and their effects. Transformation involved legal regulation of the sugar market, structural and subject changes and internal sphere of sugar refineries functioning. Legal regulations forced subject restructuring and partially defined the extent of changes in other areas. The main result of capital and ownership changes is current structure of sugar market in which function five ownership groups. Restructuring activities which were taken by them led to significant improvement of most of the parameters characterizing sugar industry.

Anna WRÓBEL

### **Transformation of services sector in Poland**

The subject of the article are changes occurring in Polish services sector during transformation period. Particularly large emphasis was put on transformations concerning GDP structure, employment and changes in foreign services turnover of Poland. The aim of the article is to draw attention to the role of globalization, liberalization and integration processes in services sector transformation in Poland. The author evaluated the influence of the following factors: foreign direct investment, membership in World Trade Organisation and implementation of its General Agreement on services trade and the importance of European Union integration for Polish services market development.

Agnieszka ZIOMEK

### **Local partnership in transformation period as a tool of local development**

The article touches upon the problem of development of local economic initiatives which are of great importance for development of local economy and functioning of local labour market. On the basis of the research results there was conducted presentation of implemented so far local partnership initiatives and analysis of chosen local partnerships from Lower Silesia region.

Ewa DRYGAS

### **Legal regulations of accountancy in Poland after 1989**

The beginning of economic transformation in Poland started a number of changes in functioning of economy and new information needs which arose in relation with accountancy harmonisation process in Europe and in the world influenced the way national regulations on bookkeeping and drawing up financial statements were adjusted to the new situation. Since 1991 there was the regulation of the Minister of Finance in force based on the Fourth Directive of European Union, and four years later came into force the Accounting Act which still undergoes improvement. Current legal regulations in accountancy are International Financial Reporting Standards for listed companies and banks preparing consolidated accounts, and for other companies – the Accounting Act where the issues not regulated by the Act are included in the domestic accounting standards.



---

Jan Zbigniew WAŚIK

**The problems of transformation of Polish budget accountancy**

The subject of the article is presentation of the evolution of budget sector accountancy in the last twenty years. The material result of the changes which took place in the analysed period are the acts regulating functioning of public finance. The point of relation for the discussion is functioning of budget accountancy in previous political system and new approach to public tasks realized by state and local governments budget units.

The article discusses changes occurring under the influence of accepted Budget Act and Law on Public Finances. There are also mentioned the problems facing budget accountancy, i.e. servicing task budget, implementation of International Financial Reporting Standards of Public Sector, or harmonisation of existing system with the solutions in accountancy of commercial sector.

The article refers to legal status of 31 December 2009.



## Noty o Autorach

**Dr Katarzyna APPELT**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu  
Wydział Gospodarki Międzynarodowej  
Katedra Finansów Międzynarodowych

**Prof. zw. dr hab. Wiesław DĘBSKI**

Uniwersytet Łódzki  
Wydział Zarządzania  
Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem  
Wyższa Szkoła Zarządzania i Finansów w Warszawie  
Wydział Zarządzania i Finansów

**Mgr Ewa DRYGAS**

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Wydział Finansów i Bankowości  
Katedra Rachunkowości i Finansów Przedsiębiorstw

**Dr Anna IWAŃCZUK**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu  
Wydział Ekonomii  
Katedra Bankowości

**Dr Teresa KONDRAKIEWICZ**

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie  
Wydział Ekonomiczny  
Instytut Ekonomii i Finansów

**Mgr Katarzyna KRÓLIK-KOŁTUNIK**

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie  
Wydział Ekonomiczny  
Instytut Ekonomii i Finansów  
Zakład Rynków Finansowych

**Dr Iwona MACIEJCZYK**

Uniwersytet Łódzki  
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny  
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych

**Dr Małgorzata OKRĘGLICKA**

Politechnika Częstochowska  
Wydział Zarządzania  
Katedra Mikroekonomii, Inwestycji i Nieruchomości

**Dr Sylwia TALAR**

Akademia Ekonomiczna w Katowicach  
Wydział Ekonomii  
Katedra Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych

**Dr Jan Zbigniew WĄSIK**

ALMAMER Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Warszawie  
Wydział Ekonomiczny  
Katedra Rachunkowości

**Dr Ewa WIDZ**

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie  
Wydział Ekonomiczny  
Instytut Ekonomii i Finansów  
Zakład Rynków Finansowych

**Dr Anna WRÓBEL**

Uniwersytet Warszawski  
Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych  
Instytut Stosunków Międzynarodowych

**Dr Agnieszka ZIOMEK**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu  
Wydział Ekonomii  
Katedra Polityki Gospodarczej i Samorządowej