

**ZESZYTY NAUKOWE**

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego  
w Warszawie**

**EKONOMIKA  
i ORGANIZACJA  
GOSPODARKI  
ŻYWNOŚCIOWEJ**

**NR 54 (2004)**

**ZESZYTY NAUKOWE**

**Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego  
w Warszawie**

**EKONOMIKA  
i ORGANIZACJA  
GOSPODARKI  
ŻYWNOŚCIOWEJ**

**NR 54 (2004)**

**Wydawnictwo SGGW  
Warszawa 2004**

#### KOMITET REDAKCYJNY

Zbigniew Adamowski, Wojciech Ciechomski, Janusz Lewandowski, Henryk Runowski,  
Janina Sawicka, Izabella Sikorska-Wolak, Maria Zajączkowska – redaktor naczelna, Hanna  
Banasiuk, Ewa Mossakowska – sekretarze Komitetu Redakcyjnego

#### RECENZENCI

Zbigniew Binderman, Janusz Lewandowski, Bogdan Klepacki, Henryk Manteuffel Szoega,  
Eugeniusz Pudełkiewicz, Wojciech Ziętara

Tłumaczenie streszczeń: Monika Gładysz

Redaktor – Jan Kiryjow  
Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska  
Korekta – Jadwiga Rydzewska

ISBN 83-7244-598-2

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa  
tel./fax (0 22) 847 28 92, e-mail: jmw\_wyd@alpha.sggw.waw.pl  
<http://www.sggw.waw.pl/jednostki/jednogoln/wydawnictwo>

Druk: P.P. EVAN, ul. Pilicka 11, 02-629 Warszawa

# Spis treści

## *Andrzej Błaszczyk*

Warunki i sens praktyki demokratycznej w XX wieku ..... 5

## *Alina Daniłowska*

Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej ..... 23

## *Wojciech Ciechomski*

Polskie ogrodnictwo w obliczu międzynarodowej konkurencji ..... 35

## *Sławomir Juszczyk*

Organizacja i wyniki produkcyjno-ekonomiczne gospodarstw mlecznych  
z następcami ..... 43

## *Miroslaw Wasilewski*

Klasyfikacja zapasów i gospodarowanie nimi w podmiotach rolniczych ..... 51

## *Elżbieta M. Kacperska, Jakub Kraciuk*

Procesy koncentracji w polskim sektorze bankowym ..... 69

## *Ewa Drabik, Anna Górka*

Ocena inwestycji na Warszawskiej Giełdzie Towarowej w okresie  
od stycznia 2002 roku do lipca 2004 roku ..... 89

## *Ewa Krawczyk*

Rozwój rynku kontraktów terminowych na Giełdzie Papierów Wartościowych  
w Warszawie ..... 101

## *Anna Matuszyk*

Szanse i zagrożenia sektora małych i średnich przedsiębiorstw wobec przystąpienia  
Polski do Unii Europejskiej ..... 115

**Andrzej Błaszczak**

Katedra Nauk Humanistycznych SGGW

## **Warunki i sens praktyki demokratycznej w XX wieku**

### **Wstęp**

Historia jest procesem ciągłym, ale jest też dzielona na etapy o charakterystycznych cechach. Niedawno skończony XX wiek, określane często wiekiem totalitaryzmu, charakteryzował się też sporami ideologicznymi oraz praktyką demokratyczną, która wynikała z doświadczeń wcześniejszych. Wiek ten poprzedzały triumfalny pochód filozofii Oświecenia, krytyka kapitalizmu i debaty na temat socjalizmu zapoczątkowane w XIX wieku. „Dyskusja nad społecznymi przesłankami egalitaryzmu prowadziła również do refleksji antydemokratycznej. Przyznanie równych praw nierówno obdarzonym przez naturę jednostkom stwarzało ryzyko, że w istocie mechanizmami demokratycznymi będą kierować nieliczni. Obserwacja ta inspirowała próbę zbadania, »kto faktycznie rządzi demokracją«. Rozważania nad »pozornością władzy ludu« otwierały drogę do rozwoju koncepcji »faktycznej« władzy elit, rządów wybranych jednostek, ras, biurokratów, technokratów, menedżerów, związków zawodowych, partii politycznych (partiokracji) itd.»<sup>1</sup>.

### **Przyczyny powstania i upadku totalitaryzmu**

Trwające dziesiątki lat panowanie totalitaryzmu, który gardził politycznymi mechanizmami demokracji<sup>2</sup>, było rezultatem tej sytuacji i innych uwarunkowań, np. związanych z warunkami życia w XX wieku w wielu krajach. Ustanawiał on swoją władzę (drogą zamachu stanu, puczu lub narzucenia z ze-

---

<sup>1</sup>Patrz: hasło *demokracja* [w:] *Encyklopedia socjologii* pod red. Z. Bokszańskiego i innych. Oficyna Naukowa, Warszawa 1998, t. 1, s. 123.

<sup>2</sup>Totalitaryzm oznacza ustrój polityczny, w którym wszelkie zachowania społeczne kontrolowane są przez arbitralną władzę, realizującą zamkniętą i niepodlegającą ocenie wizję ideologiczną. Patrz: *Słownik polityki* pod red. M. Bańkowieza. WP, Warszawa 1999, s. 252.

wnątrz), starając się tworzyć pozory, że władza ta została powołana wolą ludu. Zależało mu na legitymizacji, chociażby miała to być legitymizacja fikcyjna<sup>3</sup>. Z pożytkiem dla siebie ustrój totalitarny posługiwał się pojęciem *mas*, których przecież nikt nie liczy, ponadto z masami nie ma konieczności dyskusowania. Masy, w tym sensie, są wygodnym przeciwieństwem wszelkiej zindywidualizowanej zbiorowości. Pragnienia i żądania mas formułowane były przez funkcjonariuszy rządzącej elity i podawane tymże masom jako ich wola – jako wola ludu<sup>4</sup>.

Oczywiście, że pojęcie *mas* może mieć też inny sens, np. zdaniem Ortegi Gasset, nie musi to być tłum złożony z indywidualnych jednostek, ale może odnosić się do masowego członka społeczeństwa, który odgrywa ważną rolę w demokracji. „Masy stanowią ci wszyscy, którzy nie przypisują sobie jakichś szczególnych wartości – w dobrym tego słowa znaczeniu czy w złym – lecz czują się »tacy sami jak wszyscy« i wcale nad tym nie boją, przeciwnie, znajdują zadowolenie w tym, że są tacy sami jak inni. Wyobraźmy sobie teraz człowieka skromnego, który próbując dokonać oceny własnej wartości, zadaje sobie pytanie, czy posiada jakieś szczególne zdolności, czy wybija się w jakiegokolwiek dziedzinie życia, po czym ostatecznie dochodzi do wniosku, że niestety żadnych szczególnych zdolności czy zalet nie posiada. Człowiek ten czuje się szary, bezbarwny i skrzywdzony przez los, ale nie czuje się »masą«<sup>5</sup>.

Założenia i praktyka totalitaryzmu prowadziły do całkowitego ubezwłasnowolnienia społeczeństwa, chociaż ogólniejsze spojrzenie pozwala na przyjęcie poglądu, że „Niektóre spośród najgorszych krzywd wyrządzonych ludziom w XX stuleciu popełnionych zostało nie przez reżimy uniwersalistyczne, ale przez władze przywiązane do ideałów wspólnoty organicznej. Jeśli naziści mieli jakkolwiek spójny światopogląd intelektualny, nie wywodził się on z żadnej odmiany uniwersalizmu. Jego pochodzenia należy szukać w kontroświeceniu, z jego odrzuceniem idei jakiegokolwiek wspólnej ludzkiej natury i odwoływaniem się do wyjątkowości ludów i do ich indywidualnych historii”<sup>6</sup>.

<sup>3</sup>K. Popper dopatrywał się korzeni totalitaryzmu już w myśli starożytnej np. u Platona. Patrz: **Społeczeństwo otwarte i jego wrogowie**, T. I i II, Warszawa 1993.

<sup>4</sup>Tego, co naprawdę myślą masy, nie da się ustalić, dopóki pojęcie *mas* funkcjonuje jako wspólny mianownik przeważającej części społeczeństwa. Powinno się zasięgać opinii poszczególnych ludzi, co nieuchronnie prowadziłyby do zakwestionowania samego istnienia mas.

<sup>5</sup>Według Ortegi Gasset, cechą charakterystyczną naszych czasów jest panowanie mas, tłumy, nawet w grupach o elitarnych dotychczas tradycjach. Por. Joser Gasset, **Bunt mas**. Spektrum. W.W.L. Muza S.A., Warszawa 2002, s. 12–13.

<sup>6</sup>Zwraca na to uwagę J. Gray, a termin *kontroświecenie* zaczerpnął od Isaiaha Berlina. Patrz: **Dwie twarze liberalizmu**. Przeł. P. Rymarczyk. Alrtheia, Warszawa 2001, s. 191–192.

Ustroje totalitarne okazały się antytezą demokracji, a ustanowione przez ideologie totalitarne formy społecznego i politycznego życia nie mogły być trwałe, mimo pozorów potęgi. Gwałcona przez długie dziesięciolecia natura ludzka – upominając się o swoje prawa – okazała się w końcu silniejsza od fikcji. Ważne jest przy tym spostrzeżenie G. Sartoriego, że „totalitaryzm stanowił koniec pewnego kontinuum (co prawda nie ciągłego), na którego przeciwnym definiującym końcu znajduje się demokracja (też pojmowana jako typ biegunowy). Wynika z tego, że nie możemy oczekiwać, aby jakikolwiek konkretny system był »czysto« totalitarny, podobnie jak nie oczekujemy, aby jakaś konkretna demokracja była czystą demokracją»<sup>7</sup>.

## Kryzys oświeceniowej koncepcji „człowieka ogólnego”

Dla pokonania totalitaryzmu ważną okazała się rola teoretyków demokracji działających niekoniecznie w innych krajach (bo często obok praktyki totalitarnej). Podobnie jak w XVIII i XIX wieku, jako członka i użytkownika nowoczesnego państwa postulowali oni przez większość XX wieku (jeszcze w zgodzie z myślą oświeceniową) „człowieka w ogóle”, jednostkę abstrakcyjną, która zawsze i wszędzie powinna zachowywać się w ten sam sposób. Nie wynika z tego, że ich wyobrażenie o człowieku było prymitywne i dogmatyczne. Przecież teoretycy i praktycy demokracji liberalnej już dawno wiedzieli, że istoty ludzkie są złożone i rozmaite, że dzieli je przynależność do różnych grup społecznych i narodowych, historia, wykształcenie, inteligencja; że dzielą ludzi także interesy, którym dają wyraz w życiu społecznym. Ideę demokracji liberalnej, która była realizowana od XIX wieku, w dalszym ciągu pojmowano jednak w ten sposób, że nieporównywalnym ze sobą obywatelom proponowało się aktywniejsze uczestnictwo w instytucjach państwa i samorządzie. Dominowało przekonanie (oczekiwanie), że pozwoli to ludziom na przekraczanie, tj. „transcendowanie” osobistych ograniczeń i wzajemnych odrębności, że jako obywatele będą zawiadywali coraz lepiej wspólnym dobrem i czuwali nad właściwym funkcjonowaniem całości społeczeństwa.

Przyjmowano, że jeśli obywatel żyjący w społeczeństwie demokratycznym XX wieku może odczuwać, że jest w życiu publicznym obecny, to nie liczą się różnice, lecz równość wobec prawa i zdolność do uczestnictwa w instytucjach. Podobnie jak etyka demokracji XIX-wiecznej, była to z założenia etyka obywatelska, nader „abstrakcyjna”, co mogło jednak zachęcać ludzi do „wycho-

<sup>7</sup>G. Sartori, *Teoria demokracji*. Przekł. P. Amsterdamski i D. Grinberg, PWN, Warszawa 1998, s. 250.

dzenia z siebie”, troszczenia się o całość państwa prawa. Na znaczenie rządów prawa w demokracji zwracają uwagę liberałowie: „Przez państwo prawa rozumie się na ogół państwo, w którym władza publiczna poddana jest ogólnym normom (prawa konstytucyjnemu) i może być sprawowana w obrębie, jaki wyznaczają jej te prawa, przy zachowaniu prawa obywatela do odwoływania się do niezawisłego sędziego, aby ten rozpoznał i przeciwstawił się nadużyciu władzy. Tak rozumiane państwo prawa odzwierciedla klasyczną doktrynę (znaną już w Średniowieczu – *uwaga moja* – A. B.) o wyższości rządów prawa nad rządami ludzi”<sup>8</sup>.

## Rosnący pluralizm i zmieniający się charakter społeczeństwa demokratycznego

Demokrację liberalną XX wieku od lat trzydziestych, w różnych miejscach, niekiedy określano już neoliberalizmem. Od tego czasu opracowano koncepcję „państwa dobrobytu” i „państwa ludowego kapitalizmu”, jak i nowe zasady liberalizmu konserwatywnego, akceptującego nierówności, krytycznie ustosunkowanego do państwa socjalnego, niechętnego egalitaryzmowi w życiu politycznym. Liberalizm konserwatywny rozwinął się głównie w Stanach Zjednoczonych (np. M. Friedman, F.A. Hayek, K.R. Popper). Idee te wywarły duży wpływ na życie polityczne XX wieku. Przeniknęły także do myśli socjalistycznej, ludowej, chrześcijańsko-demokratycznej i nauki społecznej kościoła katolickiego.

Zrodzony z nowych doświadczeń neoliberalizm, będący jednym z wyzwań liberalno-demokratycznych, nie stworzył dotychczas szerokiego ruchu politycznego w rozumieniu partii politycznych. Jest tak może dlatego, że wchodzimy w fazę kryzysu partii politycznych (w ich obecnym kształcie) w globalizującym się świecie. Rośnie też biurokratyczna władza nad obywatelem, który inaczej się już organizuje. Współczesne państwo demokratyczne składa się coraz częściej z jednostek, które coraz bardziej podkreślają swoją odrębność i domagają się jej uznania w sferze publicznej, co widoczne jest najbardziej w Stanach Zjednoczonych. „Zanika sfera prywatności i luk psychicznych, istniejących przy tradycyjnym modelu życia rodzinnego. Teraz obserwujemy schyłek wpływu rodziny na wychowanie dziecka, które od wczesnych lat jest poddawane działaniu wzorców konformizmu propagowanych przez szkołę, prasę, radio, telewizję. System oficjalny urabia potrzeby, pragnienia jednostki,

<sup>8</sup>N. Bobbio, *Liberalizm i demokracja*. Przekł. P. Bravo. Znak, Kraków 1998, s. 10.



określa skalę pożądaných dóbr i usług oraz wzorce tego, co później ona sama zaczyna odczuwać jako swoje szczęście. System kontroli, najczęściej nieuświadomianej przez jednostkę przenika do wszystkich zakamarków jej prywatnego życia. Steruje nawet jej spontanicznymi reakcjami<sup>9</sup>. Pod koniec minionego wieku z coraz większym indywidualizmem szła już w parze silniejsza przynależność do grup, których członkowie czuli się jako mniejszość wewnątrz społeczeństwa (mniejszość etniczna, kulturalna, religijna, seksualna) i domagali się odrębnych praw dla swoich wspólnot. Od wielu lat wobec państwa stawia się żądanie publicznego uznania indywidualnych i grupowych różnic, a obowiązek obywatelski zastępuje poczucie, że to jednostka jest dłużnikiem społeczeństwa. Wiek z całością, poczucie odpowiedzialności za całość stawały się pod koniec wieku coraz bardziej problematyczne. „Dociekania etyczne nie prowadzą do wyłonienia jednego sposobu życia czy systemu wartości, który miałby obowiązywać wszystkich ludzi – czy choćby tylko jednego człowieka. W zamian za to pokazują one, że ludzie mają powody, by żyć na różne sposoby”<sup>10</sup>.

Według badaczy demokracji, od kilkudziesięciu lat dostrzegane są oznaki prawdziwej mutacji, nowego kształtu naszej cywilizacji, którego konsekwencji nie daje się jeszcze przewidzieć. Towarzyszy temu świadomość, że żadna wspólnota polityczna nie może istnieć jedynie na fundamencie różnorodności bądź naturalnej harmonii, każda musi opierać się na jakimś porozumieniu w kwestii tego, co sprawiedliwe – w istocie rzeczy jest ona przez taką umowę ukonstytuowana<sup>11</sup>. Musi to być brane pod uwagę w szukaniu odpowiedzi na pytanie: w jaki sposób można najlepiej pogodzić zjawisko pluralizmu z potrzebą społecznej jedności? Można się zastanawiać nad zaszłymi przemianami demokracji w tej cywilizacji, przemianami nie tyle samych instytucji, ile *poczucia demokratycznego*, czyli sposobu, w jaki ludzie przeżywają sens i zadania demokracji. W chrześcijańskim podejściu od lat mocno podkreśla się zasadę, że „Współczesne pojęcie demokracji różni się od pojęcia osiemnastowiecznego tym, że podkreśla wagę systemu gwarancji dla praw jednostki ludzkiej oraz respektu wobec tego rodzaju praw. To właśnie określamy syntetycznie wyrażeniem »państwo praworządne«. Czyli dla nas współczesnych prawdziwa demokracja nie polega jedynie na samej *regule większości*, polega ona nie mniej na *regule prawa* zakorzenionego w *zasadzie sprawiedliwości*”<sup>12</sup>.

<sup>9</sup>Patrz: W. Gromczyński, *Wstęp* do H. Marcuse, *Człowiek jednowymiarowy*. PWN, Warszawa 1991, s. XXV–XXVI. Od niedawna coraz większą rolę w tym procesie oddziaływań odgrywa informacja i manipulacja elektroniczna.

<sup>10</sup>Patrz: J. Gray, *Dwie twarze liberalizmu*, op. cit., s. 13.

<sup>11</sup>Por.: W.A. Galston, *Cele liberalizmu*. Przekł. A. Pawelec. Znak, Kraków 1999, s. 162.

<sup>12</sup>R. Buttiglione, *Chrześcijaństwo a demokracja*. Ethos. KUL. Lublin 1993, s. 123. Patrz też encyklika *Centesimus annus* za: A. Błaszczyk, *Jan Paweł II (ur. 1920) [w:] Ewolucja państwa. Wybór tekstów*, zwłaszcza s. 328–333.

## Demokratyczne myślenie i działanie w poszukiwaniu nowego mechanizmu

Pod koniec minionego wieku, wraz z sukcesem demokracji liberalnej, który może wydawać się względnie trwałym, nastąpiło znamienne przesunięcie w jej rozumieniu, sprawiające, że jej koncepcja, a także rzeczywistość zmieniła się i coraz mniej przypominała tę XIX-wieczną. Mimo to, nowy mechanizm demokracji, który będzie różnił się od obecnego, musi wskazać inny i przekształcony sposób przechodzenia od dobra jednostkowego do decyzji wspólnych. Zdaniem Williama Galstona, „W społeczeństwie liberalnym kluczową zasadą pośredniczącą jest zasada *liberalnej równości* – wola jednakowego traktowania dobra każdej jednostki w procesie wyznaczania polityki społecznej. Nie oznacza to, że owa polityka ma być określona przez sumowanie dobra wszystkich zainteresowanych. Powyższa teza jest negatywna, a nie pozytywna: nie można obronić takiej polityki społecznej, która przyznaje nierówną wagę dobru różnych członków społeczeństwa”<sup>13</sup>.

U podstaw mechanizmów demokracji kończącego się wieku ważne było już przekonanie, że zmieniające się społeczeństwa liberalne cechuje nieusuwalny pluralizm (jako synonim różnorodności). „Są one areną dla sprzecznych i niewspółmiernych koncepcji ludzkiego dobra. (...) Obok *faktu pluralizmu* mamy więc dziś do czynienia z zasadniczą zgodą co do pewnych kwestii elementarnych: wszystkie jednostki powinny być traktowane jako wolne i równe; społeczeństwo należy pojmować jako system nieprzymuszonej współpracy; każdej jednostce przysługuje prawo do uczciwego udziału w owocach tej współpracy; na wszystkich obywatelach ciąży obowiązek wspierania i ochrony instytucji, które ucieleśniają wspólną koncepcję sprawiedliwych zasad”<sup>14</sup>.

W ostatnich dziesięcioleciach, gdy pojawiło się najwięcej obaw związanych z zataczającą coraz szersze kręgi *emancypacją ludu* (używając starego języka), zwiększyła się ekspansja demokracji liberalnej<sup>15</sup>. W dalszym ciągu lud był traktowany nieufnie, ale już bez większych obaw, że będzie sięgał po władzę. Słowo „demokracja” zwiększało swoje znaczenie i było coraz bardziej cenione w narodach naszej cywilizacji. W roli barbarzyńcy widziano coraz częściej przeciwnika demokracji. „Centralnym zagadnieniem dla współczesnego liberalizmu jest kwestia dystrybucji, to znaczy sposób rozdziału uprawnień,

<sup>13</sup>W tym rozumieniu liberalna koncepcja dobra uzasadnia dwa kluczowe elementy liberalnej filozofii politycznej: teorię publicznych celów oraz teorię publicznych roszczeń. Patrz też: W. A. Galston, *Cele liberalizmu* s. 203–208.

<sup>14</sup>W.A. Galston, *Cele liberalizmu*, op. cit. s. 159 – 160

<sup>15</sup>Najwięcej podejrzliwości wywołały teorie społeczeństwa masowego.

zasobów i możliwości pomiędzy członków wspólnoty liberalnej. (...) Publiczne działania mające na celu ograniczenie rozpiętości dochodów nie podważają (podstawowych wymogów) liberalnej wolności, a raczej stanowią najwłaściwsze urzeczywistnienie wspólnej wiary w równość”<sup>16</sup>.

Niemniej funkcjonowanie demokracji komplikowało się dalej. Z jednej, strony idea społeczeństwa obywatelskiego pozwalała dalej traktować „lud” jako roztropnie działającego sprzymierzeńca rozumu, zdolnego w konsekwentny sposób bronić zasad wolności, równości i tolerancji. Z drugiej strony, teoretycy społeczeństwa masowego kreślili wizerunek *bestii*, opisując ulegający popędowi, nietolerancyjny, gustujący w przemocy tłum. Obok słowa „demokracja” występowało coraz częściej słowo „populizm” i roztrząsano – jak przed wiekami – wszystkie klasyczne wady ustroju, w którym przewagę zdobywa *demos* – nieprzewidywalny i łasy przeciw na pochlebstwa, sprzyjający tym, którzy zrzęczniejsi potrafią schlebiać jego namiętnościom. Upowszechniało się też przekonanie wyrażone przez filozofa: „Lud sam musi być moralny i rozumny, by jego wola zasługiwała na urzeczywistnienie. (...) Współczesna psychologia i socjologia wykazały podatność jednostki na wpływ impulsów irracjonalnych. Irracjonalizacja myślenia i działania znacznie się zwiększa, gdy jednostka występuje w ramach kolektywu i z nim się emocjonalnie utożsamia (psychologia tłumu)”<sup>17</sup>.

U schyłku XX wieku w społeczeństwach zachodnich zmiany zaszły tak daleko, że nazywane są rewolucją indywidualizmu, a John Gray w tym procesie dostrzegł, że ludzie hołdujący już odmiennym sposobom życia nie muszą wcale nie zgadzać się ze sobą. Mogą się po prostu od siebie różnić. „Z punktu widzenia idei *modus vivendi* żaden sposób życia nie może być najlepszy dla wszystkich. Ludzkie dobro jest zbyt różnorodne, aby mogło zostać urzeczywistnione w indywidualnym życiu jakiegokolwiek człowieka. Odziedziczony przez nas ideał tolerancji niechętnie przyznaje, iż istnieje wiele sposobów życia”<sup>18</sup>. Rozumowanie to ma wyjaśniać zanik „człowieka ogólnego” przejętego ogólnym dobrem, zanik etyki uniwersalistycznej, którą demokracja miałaby chronić. Zapewne to też wywoływało niepokój Józefa Tischnera, gdy pisał o pierwszych latach odzyskanej polskiej demokracji w książce *Nieszczęsny dar wolności*: „Może się mylę, ale często – bardzo często widzę, jak nasz lęk przed wolnością staje się większy niż lęk przed przemocą”<sup>19</sup>. Sławny teolog widział w tym pro-

<sup>16</sup>W.A. Galston, *Cele liberalizmu*, op. cit., s. 160–161.

<sup>17</sup>Patrz: B. Łagowski, *Liberalna kontrrewolucja*. Centrum A. Smitha, Warszawa 1994, s. 73.

<sup>18</sup>Idea *modus vivendi* wzięta od Hobbesa i rozwinięta przez Graya głosi, iż istnieje wiele sposobów życia – w tym także i takie, które trzeba wynaleźć – w których ludzie mogą się spełnić, u jej podstaw leży pluralizm wartości.

<sup>19</sup>Por. J. Tischner, *Nieszczęsny dar wolności*. Znak, Kraków 1993, s. 7–8.

cesie chęć „ucieczki od wolności”, która w wielu społeczeństwach w przeszłości oznaczała ucieczkę w tłum, ucieczkę we wspólnotę, w kolektywizm, ale od kilkudziesięciu lat wolność w demokracji liberalnej stawiała się coraz częściej ucieczką w radykalny indywidualizm, tj. w osobny (własny) świat człowieka. Oznaczało to odchodzenie od tradycyjnej definicji obywatela, bo nowym obywatelem staje się powszechnie jednostka – zdaniem Galstona – o coraz to nowych oczekiwaniach. „Ruch praw obywatelskich wywołał falę nowych roszczeń wysuwanych przez uprzednio zmarginalizowane grupy, określające się za pomocą kryterium płci, orientacji seksualnej, rasy i przynależności etnicznej, pochodzenia narodowego, klasy, wieku, kondycji fizycznej, głębokich przekonań moralnych i religii. Głównym tematem polityki społecznej stało się upromoczenie odmienności”<sup>20</sup>.

## Problemy demokracji w procesach globalizacji

Kryzys norm społecznych w ostatniej ćwierci XX wieku wynikał już z procesów globalizacji, z tego, że normy indywidualne stały się nieporównywalne. Te normy prywatne przestały być społecznymi, prowadząc do konsekwencji publicznych. Ludzie coraz częściej kwestionowali większość ustalonych tradycją reguł funkcjonowania wspólnoty. Wzmacniało to już zachowania egoistyczne, nierespektujące norm dotychczasowych, coraz częściej utożsamiano demokrację z całkowitą swobodą indywidualnych poczynań, gwarantujących osobisty sukces. „Społeczeństwo liberalne pojmuje zasadniczo dobro jako możliwość, a nie jako egzekwowany przymusem rozkaz. Jego celem jest to, by każdy obywatel miał zapewniony uczciwy dostęp do dobra (bądź do środków prowadzących do tego celu) – co obejmuje również wewnętrzne predyspozycje rozwinięte na tyle, by jednostka mogła prowadzić godne życie”<sup>21</sup>. W złożonej rzeczywistości cywilizacyjnej powstało pytanie: czy uda się przekształcić tę mieszaninę postaw ludzkich w laboratorium demokracji, respektującej potrzebne normy?

Problem jest w tym, że ludzie uciekający od lat w prywatność przyczyniają się do tego, że rynek kontrolowany przez wielkie korporacje wywiera coraz większy wpływ na kulturę obywatelską i dobro publiczne, zniekształca on i dewaluje idee polityczne i w coraz większym stopniu uwidacznia niemoc

<sup>20</sup>Koncepcja tolerancji, którą cenimy od pokoleń, zakłada, że istnieje jakiś jeden sposób życia, jako najlepszy dla całego gatunku ludzkiego. Por też: W.A. Galston, **Cele liberalizmu**, op. cit., s. 161.

<sup>21</sup>W.A. Galston, **Cele liberalizmu**, op. cit., s. 202.

niezależnej polityki państwowej. Pisał o tym N. Chomsky w książce *Zysk ponad ludzi. Neoliberalizm a ład globalny*, dochodząc do wniosku, że w nadchodzących latach i dziesięcioleciach możemy spodziewać się wielkiego przewrotu. Trudno jednak przewidzieć jego skutki, i nie można oczekiwać – dodaje autor – że przyniesie humanitarne i demokratyczne rozwiązania bez odpowiedniego uczestnictwa w nich ludzi<sup>22</sup>. Wydaje się, że – bardziej niż kiedykolwiek – dzięki osiągniętych prawom politycznym i obywatelskim ludzie mają możliwość zwrócenia uwagi na ważne dla siebie potrzeby oraz wpływania na działania rządzących. Reakcje rządów nawet na ostre i rozległe dolegliwości obywateli często zależą od wywieranych nań nacisków, a pod tym względem ogromna rola przypada w udziale narzędziom realizacji praw politycznych (głosowaniu, publicznej krytyce, protestom itd.). To coraz ważniejsza część „instrumentalnej” roli demokracji i swobód politycznych.

W minionym wieku przyjęło się uważać, że liczne oczekiwania najlepiej spełnia społeczeństwo liberalne. Choć liberalizm ogranicza pewne style życia, to z perspektywy historycznej społeczeństwa liberalne, czerpiąc z różnych ludzkich talentów i cnót, zbliżyły się najbardziej do ideału uniwersalności. Rozwój wybitnych zdolności od dawna nie napotykał w tym systemie na większe przeszkody materialne i polityczne, a rozwojowi zwyczajnych zdolności służy powszechny system edukacji. „Są ważne racje, byśmy cenili udział w naszym życiu swobody wypowiedzi i działania, a ponieważ ludzie są istotami społecznymi, podobnie ważne jest, by mogli bez żadnych zewnętrznych ograniczeń uczestniczyć w życiu politycznym. Znaczenie politycznych wolności i praw obywatelskich wynika także z tego, że dla formowania się naszych wartości bardzo ważne jest, aby dokonywało się ono w warunkach otwartej komunikacji i argumentacji, a po to, byśmy mogli publicznie dawać wyraz cenionym przez nas wartościom, potrzebna jest swoboda słowa i wolne wybory”<sup>23</sup>. Dodajmy, że trzeba jeszcze chcieć korzystać pełniej z istniejących możliwości, na co zwraca uwagę Allan Bloom w sceptycznej opinii o młodym pokoleniu amerykańskim z lat dziewięćdziesiątych: „Braki wykształcenia powodują, że studenci szukają oświecenia tam, gdzie jest ono łatwo dostępne, nie potrafiąc odróżnić podniosłości od intelektualnej tandety, mądrości od propagandy”<sup>24</sup>.

<sup>22</sup>Por. N. Chomsky, *Zysk ponad ludzi. Neoliberalizm a ład globalny*. Przekł. M. Zuber. Wyd. Śląskie, Wrocław 2000 oraz J. Rifkin, *Koniec pracy. Schyłek siły roboczej na świecie i początek ery postrykowej*. Wyd. Dolnośląskie, Wrocław 2001.

<sup>23</sup>Patrz: W.A. Galston, *Cele liberalizmu*, op. cit., s. 214.

<sup>24</sup>A. Bloom wini za to amerykańskie szkolnictwo wyższe, które, jak pisze: „zawiodło demokrację i zubożyło dusze dzisiejszych studentów”. Patrz: A. Bloom, *Umysł zamknięty*. Wyd. polskie 1997, s. 72.

Filozof i socjolog Max Scheler (1874–1928) jeszcze w początkach XX wieku, oceniając krytycznie demokrację, twierdził, że trzeba przebudować jej mechanizm. Miał też pesymistyczny pogląd na współczesne społeczeństwo industrialne, które uważał za rozkład prawdziwych wartości. Podobny wniosek w minionym wieku wyciągali Geatano Mosca, Roberto Michels, Vilfredo Pareto, Robert Dahl i wielu innych znanych badaczy. Także wcześniej była już tradycja takiego myślenia. W jednej sprawie wszyscy są zgodni, że mechanizmy władzy podporządkowane są zawsze *zasadzie małej liczby*<sup>25</sup>. Michels, badając rolę przywódców politycznych w kształtowaniu dążeń i aspiracji oraz w mobilizowaniu poparcia społecznego dla inicjatyw partii, doszedł do wniosku, że wszystkie organizacje mają tendencje oligarchiczne i tezę tę sformułował jako „spizowe prawo oligarchii”, które mówi, że „organizacja rodzi dominację wybranych nad wyborcami, mandatariuszy nad tymi, którzy mandatu udzielają, delegatów nad delegującymi: kto mówi o organizacjach, mówi o oligarchii”. Zdaniem Michelsa w miarę rozwoju i biurokratyzacji partii politycznej jest ona coraz silniej zdominowana przez urzędników zobowiązanych do osiągania wewnętrznych celów organizacji oraz przez intelektualistów z klasy średniej, którzy realizują własne cele, różniące się zwykle od celów szeregowych członków partii. Zauważył też proces zburzuzajnięcia wewnątrz partii, w miarę jak przywódcy klasy robotniczej w rezultacie ruchliwości społecznej stawali się członkami klasy średniej i czuli się mniej zobowiązani do realizacji radykalnych zamierzeń. W rezultacie nawet w demokratycznie rządzonych organizacjach dochodzi do podziału na rządzących i rządzonych. Do tłumienia inicjatyw ludowych stosuje się często procedury organizacyjne. Michels opowiadał się za bardziej heroicznymi i twardymi formami przywództwa, które nie dałyby się wchłonąć, natomiast Dahl przedstawił pogląd, że nowoczesne państwa przemysłowe są mniej demokratyczne niż poliarchie, czyli zmieniające się koalicje silnych grup interesów. Przez cały wiek XX istniała rozbieżność poglądów w kwestii, jak silny może i powinien być głos ludu w demokratycznym ustroju. Politycy często ignorowali niektóre większości, np. większościową opinię publiczną przeciw karze śmierci.

Według Schelera i innych teoretyków, konkretne poczynania związane są zawsze z konkretnymi decyzjami. Próbuując zrozumieć bieg wydarzeń, odwołujemy się często do abstrakcyjnych pojęć, takich jak: rozum, natura, historia czy stosunki produkcji. W istocie jednak nie posuwamy się wtedy zbyt wiele do przodu. Żadnych zjawisk życia zbiorowego nie jesteśmy bowiem w stanie wytłumaczyć sobie, odwołując się do bezosobowych idei albo „czynników”. We wszystko uwikłani są zawsze ludzie. Zawsze da o sobie znać *zasada małej licz-*

---

<sup>25</sup>Patrz: M. Scheler, *Der Formalismus in der Ethik und die materiale Werethik*. Berlin 1916.

by. Można, bowiem przyjąć, że możliwość uczestniczenia publicznego gwałtownie maleje wraz ze wzrostem liczby obywateli<sup>26</sup>. Prowadzi to do wniosku, że anonimowy ogół nie podejmuje nigdy działań na własną rękę. Trzeba przyjąć pogląd, że najistotniejszą rolę odgrywają zawsze ci, którzy w imieniu ogółu występują, ci, którzy inspirować jego poczynania i podejmują konkretne decyzje, a są nimi przywódcy. Dzieje świata – twierdził Pareto – przekonują o nieustannej „cyrkulacji elit”.

W świetle tych spostrzeżeń ważna jest więc jakość przywódców, a dostrzegamy ich w każdej grupie społecznej, w każdej epoce i w każdym ustroju. To oni przemawiają i są oklaskiwani, a także wskazują kierunek. I było tak zawsze, ale współczesne demokracje liberalne wyłaniają swoich przywódców przy aktywnym udziale mediów, które pozwalają lepiej im się przyjrzeć i, co ważne, mogą kreować ich wizerunek. Od wielu lat, dzięki roli telewizji i wchodzącego w nasze życie Internetu, przedstawiciele ścisłej elity politycznej trafiają do każdego domu. Kampanie wyborcze, a zwłaszcza prezydencka, pozwalają zrozumieć, jak istotne znaczenie ma *zasada małej liczby*. Cała wielka machina mediów obraca się tylko po to, by przesiewać kandydatów i by wyłowić wreszcie tego, który ma zostać przywódcą<sup>27</sup>.

Według liberalisty Galstona, istnienie cnoty i doskonałości politycznych przywódców jest mniej oczywiste aniżeli odpowiednio wysokie oczekiwania od obywateli w ogóle, natomiast cechy przywódcze scharakteryzował on następująco: „Do cnót przywódczych charakterystycznych dla państwa liberalnego należy, *po pierwsze*, cierpliwość: zdolność do akceptowania i działania w ramach ograniczeń narzuconych przez społeczny pluralizm oraz instytucje konstytucyjne. *Po drugie*, liberalni przywódcy muszą umieć przeciwdziałać siłom odśrodkowym indywidualistycznego i rozdrobnionego społeczeństwa, wyrabiając w obywatelach poczucie wspólnego celu. *Po trzecie*, liberalni przywódcy muszą umieć oprzeć się pokusie zdobywania popularności kosztem realizowania nierozsądnych roszczeń opinii publicznej. *Po czwarte* wreszcie, choć źródłem władzy liberalnych przywódców jest zgoda powszechna, to nie wolno im uzależniać własnej polityki od opinii publicznej. Muszą raczej dysponować umiejętnością zmniejszania dystansu – o ile to możliwe – między publicznymi preferencjami a działaniem rozumnym. Przywódca liberalny, który zlekceważy powszechne odczucia, rychło utraci stanowisko, ale podobny los czeka tego przywódcę, który po prostu potraktuje je jako przepis na własną politykę.

<sup>26</sup>Patrz też uwagi na ten temat: R. Piekarski, *Czy istnieją cnoty specyficznie polityczne?* [w:] *Cnoty polityczne – dawniej i obecnie. Moralne źródła polityki* pod red. R. Piekarskiego. GTN, Gdańsk 1997, s. 59–87.

<sup>27</sup>Szacunek dla autorytetu, jak przekonywał Dawid Hume w swym eseju *O pierwszych zasadach rządzenia*, jest zawsze jedną z głównych sprężyn władzy i demokracja nie robi wyjątków.

Przywódca liberalny usiłuje skłonić obywateli do zaakceptowania rozsądnych poglądów za pomocą perswazji. Granice perswazji muszą wszelako wyznaczać także granice przedsięwzięciom publicznym, gdyż w przeciwnym razie władza przerodzi się w uzurpację<sup>28</sup>.

Zmieniała się rola demokratycznego przywódcy w drugiej połowie minionego wieku, niezależnie od pochodzenia. Zmieniały się istotne uwarunkowania mechanizmów władzy, a tym samym i charakter politycznego przywództwa. Społeczeństwa rozrastały się, a demokracja liberalna starała się pogodzić się z *prawem wielkiej liczby*. Czym innym była władza w odległej przeszłości, rozpościerająca się w granicach *polis*, a czym innym jest władza charakterystyczna dla państwa współczesnego i nawet ponadpaństwowa, powstała z grupy państw, np. w Unii Europejskiej. Coraz mniej jest ona widoczna, staje się anonimowa, mimo rosnącej roli mediów, czyli głównym autorytetem pozostaje państwo, ale ludzie działający w jego imieniu znajdują się jakby na drugim planie. Tym bardziej nikt nie wywierał już wpływu tak bardzo bezpośredniego jak antyczny sofista-demagog<sup>29</sup>. W XX wieku – w wielu krajach – władza przekształciła się w procedurę, a przywódcy rozptylali się w tłumie. *Wielka liczba* w demokracji liberalnej pomniejsza jednostkę, która jeśli nawet odgrywała rolę szczególną, uzależniona była od masy. W minionym wieku, ale i w całej nowożytności, nie tylko demokratycznej, autorytet (przynajmniej częściowo) kreowały masy i nawet w pewnym sensie one stawały się autorytetem, czego dobrym przykładem było przywództwo kolektywne. Jeśli jednostki nawet odgrywały poważniejszą rolę w takim społeczeństwie, nie była to nigdy rola samoistna. Źródłem władzy – w pewnym sensie – zawsze był ogół.

## Biurokracja niebezpieczeństwem dla demokracji

Współczesne mechanizmy władzy – zdaniem wielu badaczy – podlegają nie tylko prawom *małych*, ale i *wielkich liczb*. O charakterze politycznego przywództwa w XX wieku decydował przede wszystkim fakt, iż działalność nowoczesnego państwa niestychanie się skomplikowała, dlatego losy demokracji splotły się z losami biurokracji. Współcześni „doradcy ludu” to specjaliści – wielka armia urzędników, którzy muszą obsługiwać skomplikowaną maszynę państwa. Działają anonimowo, są niewidoczni, ale to nie zmniejsza przecież ich rangi.

<sup>28</sup>W.A. Galston, *Cele liberalizmu*, op. cit., s. 247–248.

<sup>29</sup>Czyli że dzisiejszy *lud* ma wielu doradców i często nie widzi ich oblicza.



Nowoczesne państwo – pisał w pierwszym ćwierćwieczu XX wieku Max Weber – nie może stworzyć administracji niezbiurokratyzowanej. Jedyne wybranie – pisał – to wybór „między biurokracją i dyletantyzmem”. Taka demokracja – z założenia – oznacza działalność poddaną rygorom rozumu. Jest to wtedy działalność zgodna z pewnymi ogólnymi zasadami kompetencji i fachowości, jako działalność podporządkowana władzy reguły. Ma ona wykluczać arbitralność i chwiejność.

To właśnie biurokracja – jak przekonywał Weber w swojej książce *Gospodarka i społeczeństwo*<sup>30</sup> – w największej mierze miała urzeczywistniać zasadę rządów prawa. Miały to być rządy urzędników, reprezentujących z założenia interes prawa, jednocześnie lojalnych wobec państwa, a nie wobec partii, koterii, grup nacisku. Wielkim sukcesem biurokracji – sądził Weber – stało się oddzielenie urzędu publicznego od osoby urzędnika. Urzędnicy są niejako kolektywnym przywódcą ludu. Przygotowują przecież wszystkie ważne decyzje i bez ich opieki lud nie jest sobie w stanie poradzić. Według Webera, biurokracja symbolizuje panowanie legalne, w którym nie liczą się tradycje i charyzma, ale racjonalne, abstrakcyjne reguły, które uzyskały prawomocność w procedurach wcześniej ustanowionych demokratycznie. Także Gray napisał w tym samym duchu – kilkadziesiąt lat później: „Współczesne ortodoksje traktują rządy prawa jako fakt. Dzięki pomijaniu problemu warunków politycznych, które czynią rządy prawa możliwymi, legalistycznymi, legalistyczny liberalizm (...) mógł przedstawiać prawo jako zupełnie niezależną instytucję. Był w stanie ignorować fakt, że instytucja prawa zawsze uzależniona jest od władzy państwa”. W myśleniu liberalnym – dodaje Gray – ignoruje się erozję władzy państwowej, dlatego, że „umożliwia to ukrycie bądź pominięcie konfliktów moralnych i politycznych. Stan anarchii czyni rywalizację praw niemożliwą do uniknięcia”<sup>31</sup>.

Zwiększenie roli urzędników miało stopniowo zmniejszać niebezpieczeństwa związane z silnymi dotychczas wpływami emocji na życie publiczne, a także pozbawiać znaczenia nadmiernie ambitne jednostki. Niestety, teoretycy społeczeństwa masowego przez cały wiek XX nie potwierdzali pożytków z tak zorganizowanego społeczeństwa. „Duszą tłumu – napisał Gustave Le Bon – nie kieruje bowiem potrzeba wolności, lecz potrzeba uległości. Pragnienie posłuszeństwa każe tłumowi poddać się instynktownie każdemu, kto chce być jego panem”<sup>32</sup>. Trudno wprawdzie demokratyczny ogół utożsamiać bez żąd-

<sup>30</sup>Patrz też: M. Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*. Tübingen 1972. Tłum. polskie: *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Biblioteka Socjologiczna 2002.

<sup>31</sup>J. Gray, *Dwie twarze liberalizmu* op. cit., s. 209.

<sup>32</sup>G. Le Bon, *Psychologia tłumu*. PWN, Warszawa 1999, s. 9.

nych zastrzeżeń z tłumem, ale trudno też udawać, że nie ma wielkiego problemu po doświadczeniach totalitaryzmu, nawet po świeżych już, bo z ostatnich lat, w demokratycznej Polsce. Problem widział także Weber, bo państwo początku XX wieku stawało się w istocie *państwem mas* (*Massenstaat*), dostrzegając, że już w tym czasie poparcie mas stawało się coraz bardziej potrzebne. Już wcześniejsze, dziewiętnastowieczne partie notabli zmieniały się w partie szukające masowego poparcia. Rósł więc wpływ mas na politykę<sup>33</sup>, aczkolwiek demokratyzacja nie musiała oznaczać – według Webera – „wzrostu aktywnego udziału rządzących mas”, dlatego uważał, że nadchodząca demokracja będzie po prostu „demokracją plebiscytarną”. Później, pod koniec wieku, to się już bardzo zmieniało i coraz lepiej widzieliśmy, że demokracja przeżywa kryzys. Wtedy Weber przewidywał, że: „Demokracja plebiscytarna to najważniejszy typ demokracji z przywódcą. Stanowi ona, zgodnie ze swym autentycznym sensem, pewien rodzaj charyzmatycznego panowania, skrywającego się w *formie* wywiedzionej z woli podlegających panowaniu i tylko dzięki niej trwającej prawomocności. (...) Urzędnik z wyboru oznacza wszędzie radykalną reinterpretację pozycji charyzmatycznego przywódcy, który z pana staje się »sługą« podlegających panowaniu”<sup>34</sup>.

W innej znanej pracy *Politik als Beruf* (w polskim przekładzie: *Polityka jako zawód i powołanie*) Weber przekonywał, że współczesne społeczeństwo musi w istocie wybierać pomiędzy „demokracją przywódczą” i „demokracją bez przywódców”, czyli władzą zawodowych polityków pozbawionych powołania<sup>35</sup>. Ta druga ewentualność stałaby się faktem, gdyby całą działalność społeczeństwa zdominowała biurokracja. Niewątpliwie wiele z tego myślenia przejęły totalitaryzmy. Dzisiaj wiemy, że praktyka demokratyczna stara się iść w swoim kierunku, podejmując pewne ryzyko, ale chce być w zgodzie ze swoją naturą. Chociaż obecny kryzys mechanizmów demokracji wzmacnia rolę urzędników, to jednak, zdaniem Galstona: „Liberałowie są skłonni ograniczać demokratyczną władzę po to, aby zmniejszyć ryzyko demokratycznej tyranii”<sup>36</sup>, ale są też tacy, którzy skłonni by byli przyjąć ryzyko demokratycznej tyranii byle tylko nie ograniczyć demokratycznej władzy. Problem trudnego wyboru drogi dla demokracji dostrzegają też historycy. „Demokracja nie utrwała się tam, gdzie poziom konfliktów społecznych przekracza poziom krytyczny. Wysokość, na której lokuje się owa czerwona kreska, zależy głównie od stanu

<sup>33</sup> Ale w późniejszych totalitaryzmach rósł wpływ polityków na masy.

<sup>34</sup> M. Weber, *Gospodarka i społeczeństwo*, op. cit., s. 203.

<sup>35</sup> Por. M. Weber, *Polityka jako zawód i powołanie*. Przeł. P. Egel i M. Wander. NOW, Warszawa 1989, s. 1–38, szczególnie s. 5–9.

<sup>36</sup> W.A. Galston, *Cele liberalizmu*, op. cit., s. 70.

kultury demokratycznej społeczeństwa<sup>37</sup>. Złożoność sytuacji potwierdzają spostrzeżenia Daniela Bella z lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku o wpływie konfliktów społecznych na zachowania niezgodne z duchem demokracji, a wynikających w części z procesów globalizacji: „Niezależnie od tego, jak przedstawiała się sytuacja w społeczeństwach starożytnych i średniowiecznych, główną cechą zachodnich społeczeństw industrialnych nie jest integracja, lecz separacja. Nie ma już jednego ducha, który ożywiałyby wszystkie te wspólnoty. Są one raczej podzielone na odmienne dziedziny, z których każda rządzi się odmiennymi zasadami: sfera polityczna, której legitymizacji dostarcza pojęcie wolnych i równych obywateli, i wreszcie kultura, gdzie coraz bardziej dominuje nieograniczona autoekspresja”. W tym układzie – twierdzi dalej Bell – możemy wskazać źródła napięć obecnych we współczesnym społeczeństwie: „czy to między strukturą społeczną (przede wszystkim techniczno-gospodarczą, która ma charakter biurokratyczny i hierarchiczny) a polityką opartą formalnie na zasadzie równej partycypacji, czy to między strukturą społeczną zorganizowaną zasadniczo w kategoriach ról i specjalizacji a kulturą zainteresowaną rozwojem i realizacją osobowości *całego* człowieka. W sprzecznościach tych tkwią ukryte źródła wielu konfliktów, znajdujące ideologiczny wyraz w tezach o alienacji, depersonalizacji, w atakach na autorytety itp.”<sup>38</sup>.

## Uwagi końcowe

Nadzieje na lepsze radzenie sobie ze słabościami demokracji liberalnej w Unii Europejskiej mogą być łączone z wewnętrzną przebudową struktur państwowych, z myślą o potrzebie zwiększenia uczestnictwa obywatelskiego w społecznościach lokalnych.

W ostatnich dekadach XX wieku coraz większą rolę odgrywała informacja jako towar przynoszący wielkie zyski. Zwłaszcza telewizja w swych funkcjach stała się zagrożeniem dla dzisiejszej demokracji. Przestała ona podlegać tradycyjnym kryteriom prawdy i kłamstwa, a zaczęła podporządkowywać się prawom rynku, z ich dążeniem do coraz większych dochodów i do monopolu. Filozofowie oświeceniowi nie mogli przewidzieć świata powstałego w ostatnim pokoleniu, z jego natychmiastową informacją, mediami interaktywnymi, bezlitosnymi komunikatami reklamowymi, telewizyjnymi, kampaniami politycznymi i całą resztą składającą się na kulturę postmodernistyczną. Jednak skoro

<sup>37</sup>Patrz: J. Baszkiewicz, **Władza**. Pod red. A. Mączaka, W-W-K 1999, s. 139.

<sup>38</sup>D. Bell, **Kulturowe sprzeczności kapitalizmu**. Tłum. S. Amsterdamski, PWN, Warszawa 1994, s. 48.

byli wynalazcami nowożytnej koncepcji demokracji, może warto przywołać założenia, z których wyszli. Żadne nie jest bardziej aktualne niż to, że demokracja oparta jest na publicznym dyskursie, czyli że jego rodzaj i jakość mają szczególne znaczenie. To, że szybciej otrzymujemy większą ilość informacji w bardziej różnorodnych formach i mamy okazję do reagowania na nie, nie oznacza, iż procesy demokratyczne zostały wzbogacone.

Nie można działać skutecznie w cywilizacji demokratycznej, negując jej podstawową zasadę w sferze informacji, to jest odwoływania się do historycznego dziedzictwa i tradycji, także z przyczyn pragmatycznych nie powinno się tego robić. Demokracja liberalna przy wszystkich swych słabościach widocznych przez cały wiek XX w mediach, edukacji, kulturze politycznej dawała jednak możliwość obrony wartości: religii, zasad moralnych, dziedzictwa historycznego i narodowej wspólnoty. Nie można też jej nadwartościowywać i same mechanizmy demokracji sprowadzać do kampanii reklamowej. Mimo że demokracja „często nie miała racji”, to przecież w ramach tego ustroju (przy równoległych powodzeniach totalitarnych systemów) sukcesy odnosili również mężowie stanu i obozy polityczne stojące na straży niezmiennych – bliskich tradycjonalistom i konserwatystom – wartości, o ile zdołali do swych racji przekonać większość. „Kontynuowana przez cały wiek XX dyskusja nad słabościami i wartościami demokracji nie doprowadziła do sformułowania jej idealnego modelu. Nie dając wyczerpującej listy elementów tego zjawiska, umożliwiła jednak osiągnięcie zgody powszechnej co do koniecznych komponentów kanonu doktryny demokratycznej. Wśród jego podstawowych elementów znalazła się koncepcja ludu jako podmiotu suwerenności i pluralizmu politycznego, zapewniającego różnorodność manifestacji woli ludu. Znalazła się też koncepcja państwa prawnego, zawierająca takie elementy, jak: wymóg klarownej hierarchii aktów prawnych, założenie hierarchicznej struktury aparatu państwowego, zasada, że organy państwa mogą działać tylko w granicach dozwolonych i wyraźnie określonych przez prawo, gdy obywatele mogą robić wszystko, czego prawo nie zabrania, gwarancję rządu limitowanego poprzez podział władzy oraz sądową kontrolę konstytucyjności prawa i legalności działań administracji. Wśród elementów koniecznych demokracji znalazło się miejsce na rozwinięcie komponentów formuły Abrahama Lincolna, który głosił, że »demokracja to rządy ludu, dla ludu i przez lud« (*Mowa getysburska* z 1863 r.). Rządy ludu oznaczać miały w praktyce rządy większości oraz poszanowanie praw mniejszości i poszczególnych jednostek. Rządy dla ludu były najczęściej wyjaśniane poprzez ideę społeczeństwa obywatelskiego (*civic society*), w którym państwo jest podporządkowane interesom społecznym. Rządy

przez lud obejmowały zarówno koncepcję rządu reprezentacyjnego, jak i szerokie wykorzystanie elementów demokracji plebiscytarnej”<sup>39</sup>.

Wiek XX postawił pod znakiem zapytania sensowność ludzkiego postępu, a sama demokracja liberalna od lat pogrążona jest w kryzysie instytucjonalnym. Dlatego lepiej nazywać ten czas doświadczeniem totalitaryzmu, pomimo zwycięstwa demokracji.

## The Sense of Democracy in the Reality of the 20th Century – The Unsolved Dilemmas

### Abstract

Ideological disputes and certain practices within totalitarian regimes have led to the triumph of democracy in the late 20th century. The precedent totalitarianism in many countries was mainly a response to the inefficiency of capitalism, as well as a manifestation of disbelief in socialism.

However, the triumphant democracy has proved unable to effectively cope with the new reality of the globalizing world. The mechanisms of democracy having its roots in the Enlightenment era are poorly suited to the nature of the new civilization. The Enlightenment democracy had postulated a "universal man" – an abstract entity, whose behaviour was to remain unchanged regardless of time and place. It was expected, that the citizens would actively participate in the state institutions and local governments, care about the common welfare and look after the proper functioning of the society as a whole.

Transformations of the rapidly changing world have brought about a crisis of such expectations in contemporary civilization. One of these transformations was the increasingly bureaucratic nature of the governing process.

---

<sup>39</sup>Patrz rozwinięcie hasła *demokracja* [w:] *Encyklopedia socjologii*, op. cit., s. 123.

## **Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej**

### **Wstęp**

Od kilkudziesięciu lat w ekonomii rozwija się dynamicznie kierunek zwany nową ekonomią instytucjonalną (new institutional economics – NIE). Za prekursora tego kierunku i jednego z głównych przedstawicieli uznaje się Ronalda Coasa (Nagroda Nobla w 1991 r.). W 1937 r. w swoim pionierskim artykule „The nature of the firm” Coase postawił pytanie, dlaczego w świecie, w którym według teorii neoklasycznej działalność ekonomiczna jest koordynowana przez mechanizm cenowy, powstało przedsiębiorstwo, jakie są powody jego istnienia, co limituje jego wielkość [Coase 1993, s. 20]. Problem poruszony przez autora stał się inspiracją dla innych ekonomistów, którzy w swych pracach rozwijają i wzbogacają ten kierunek myśli ekonomicznej zarówno od strony teoretycznej, jak i empirycznej.

Celem opracowania jest przybliżenie czytelnikom nowej ekonomii instytucjonalnej jako stosunkowo nowego, a w Polsce jeszcze mało znanego, nurtu teorii ekonomii, jej podstaw metodologicznych oraz jej spojrzenia na teorię i praktykę funkcjonowania przedsiębiorstw<sup>1</sup>.

W pierwszej części opracowania stosunkowo obszernie zostały omówione podstawowe pojęcia oraz założenia metodologiczne nowej ekonomii instytucjonalnej. Następnie zaprezentowano kilka podstawowych spojrzeń na powstanie przedsiębiorstwa. Trzecią część opracowania poświęcono przeglądowi badań przedsiębiorstw prowadzonych z pozycji nowej ekonomii instytucjonalnej.

---

<sup>1</sup>Jedyną znaczącą pozycją nowej ekonomii instytucjonalnej przetłumaczoną na język polski jest książka Olivera Williamsona „Ekonomiczne instytucje kapitalizmu”. W ostatnich latach ukazało się kilka opracowań o różnym charakterze poświęconych popularyzacji podstawowych założeń nowej ekonomii instytucjonalnej, jak skrypt Uniwersytetu Warszawskiego autorstwa M. Iwanka i J. Wilkina „Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii” czy artykuły w *Ekonomiście* (J. Małyśza i A. Ząbkowicz) oraz *Banku i Kredycie* (C. Mesjasza i J. Kulawika). Podejście nowej ekonomii instytucjonalnej zaczyna też być stosowane w badaniach empirycznych, czego przykładem z sektora agrobiznesu może być praca doktorska D. Mielczarek poświęcona prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.

Opracowanie zakończono podsumowaniem dotyczącym perspektyw zastosowania podejścia tego kierunku ekonomii w badaniach nad przedsiębiorstwem.

## **Nowa ekonomia instytucjonalna – podstawowe pojęcia, założenia metodologiczne**

Nowa ekonomia instytucjonalna w początkowym okresie swego rozwoju dążyła do rozszerzenia skali zastosowania teorii neoklasycznej. Po II wojnie światowej coraz więcej ekonomistów było niezadowolonych i nastawionych krytycznie wobec tradycyjnych (neoklasycznych) modeli produkcji i wymiany [Furuboton, Richter 2003, s. 2]. Olivier Williamson, jeden z czołowych przedstawicieli tego kierunku, upatruje wprost pochodzenia nowej ekonomii instytucjonalnej w dobrej (pozytywnej) krytyce ekonomii ortodoksyjnej [Williamson 2002, s. 600]. Wielu ekonomistów oczekiwało przede wszystkim nowych, bardziej zbliżonych do życia realistycznych założeń. Krytyce poddawano szczególnie założenie o pełnej i bezpłatnej informacji, z której korzystają obie strony wymiany, całkowitej racjonalności podmiotów ekonomicznych oraz uznawanie za nieistotne ram instytucjonalnych, w jakich są zawierane transakcje. Chociaż pod wieloma względami analiza nowej ekonomii instytucjonalnej jest podobna do analizy neoklasycznej, to charakteryzuje się zupełnie inną perspektywą spojrzenia na zjawiska ekonomiczne. Przede wszystkim w przeciwieństwie do ekonomii neoklasycznej nowa ekonomia instytucjonalna przywiązuje kluczowe znaczenie do instytucji.

Na rolę instytucji w rozwoju gospodarczym zwracali już uwagę w latach dwudziestych XX wieku instytucjoniści w Stanach Zjednoczonych. Spośród trzech wybitnych instytucjonalistów z tamtego okresu (Thorsteina Veblena, Johna R. Commonsa, Wesleya C. Mitchelala) z punktu widzenia nowej ekonomii instytucjonalnej J.R. Commons był najważniejszy [Furuboton, Richter 2003, s. 34]. W swych pracach Commons postulował, aby podstawową jednostką analizy była transakcja. Wierzył, że instytucje, które rozumiał jako „akcje zbiorowe zmierzające do poddania kontroli działania jednostek”, dają się udoskonalać i eliminują walkę i sprzeczności interesów jednostek, natomiast polityka państwa (najwyższa forma działania zbiorowego) spełnia tę rolę wobec grup społecznych [Górski, Sierpiński 1981, s. 157].

W Europie pewne podobieństwo idei, krytyczne podejście do ekonomii neoklasycznej i zainteresowania badaniami empirycznymi prezentowała niemiecka młodsza szkoła historyczna. Jej liderzy Gustav Schmoller i Max Weber wywarli również znaczny wpływ na rozwój nowego kierunku.

Ekonomia instytucjonalna i nowa ekonomia instytucjonalna zgadzają się co do roli instytucji, różnica polega zaś na tym, że nowa ekonomia instytucjonalna twierdzi ponadto, że są one podatne badaniu/analizie [Williamson 2000, s. 600].

## Instytucje

W literaturze nauk społecznych (ekonomii, socjologii) instytucje są definiowane bardzo różnorodnie. Oznaczają sposób myślenia, wierzenia, reguły postępowania, różnorodne organizacje, takie jak państwo, agencje rządowe, szkoły itp. Wśród ekonomistów – nowej ekonomii instytucjonalnej – panuje zgodność co do treści tego pojęcia. Chyba najbardziej popularna i najczęściej cytowana definicja instytucji jest autorstwa noblisty z 1993 r. Douglasa Northa. Według niego, „instytucje to reguły gry w społeczeństwie lub bardziej formalnie są to zaprojektowane przez ludzi ograniczenia, które nadają kształt interakcjom między ludźmi. W konsekwencji tworzą strukturę bodźców w wymianie między ludźmi czy to politycznej, społecznej, czy ekonomicznej. Instytucjonalne reguły mówią, czego nie wolno jednostce i czasami, pod jakimi warunkami może ona podjąć pewne działania” [North 1990, s. 3, 4. Z kolei Ostrom definiuje instytucje jako zestaw działających reguł, które determinują, kto jest uprawniony do podejmowania decyzji w określonych obszarach, jakie działania są dozwolone lub zabronione, jakie zbiory praw są stosowane, jakie procedury muszą być zachowane, jakie informacje muszą być lub nie mogą być dostarczane i jaką zapłatę otrzymują jednostki zależnie od ich działań. Wszystkie reguły zawierają formułę, która zabrania, pozwala lub żąda określonego działania lub efektu [Ostrom 1990, s. 51.

Nowa ekonomia instytucjonalna dąży do wyjaśnienia roli i względnych zalet różnych ekonomicznych instytucji oraz ich trwałości lub zanikania [Currie, Messori 1998, s. 171]. Ważną rolę w tym przypisuje dążeniu społeczeństw do redukcji „kosztów transakcyjnych”. Jak twierdzi North, w ciągu wieków instytucje były projektowane przez ludzi, aby tworzyć porządek i zredukować niepewność w wymianie. Wspólnie z ekonomicznymi ograniczeniami określają one obszar wyboru i dlatego determinują koszty transakcji i produkcji, a przez to zyskowność, wykonalność działań podmiotów angażujących się w ekonomiczną działalność [North 1991, s. 97].

## Organizacje

Dla ekonomistów nowej ekonomii instytucjonalnej ogromnie ważne jest dokładne rozróżnienie między instytucjami i organizacjami. Organizacje dostarczają struktury dla stosunków (interakcji) między jednostkami. Są one gru-



pami jednostek zespolonych przez wspólny cel osiągnięcia pożądanego przedmiotu. Jak zauważa North, to, jakie organizacje powstają i jak ewoluują jest w podstawowym stopniu określane przez ramy instytucjonalne i wzajemnie – organizacje wpływają na to, jakiej ewolucji ulegają ramy instytucjonalne [North 1990, s. 5]. Podstawowymi organizacjami dla nowej ekonomii instytucjonalnej są rynek i przedsiębiorstwo.

## Koszty transakcyjne

Ekonomia neoklasyczna zakłada brak jakichkolwiek kosztów związanych z dokonywaniem transakcji rynkowych. Jest to założenie, które daleko odbiega od rzeczywistości. Jednak, mimo iż ekonomiści byli od dawna świadomi, że proces transformacji środków produkcji w dobra i usługi (użyteczność) wymaga czegoś więcej niż przetworzenia i transportu, że w mechanizmie wymiany występują pewne zaburzenia, że koszt prowadzenia biznesu występuje i jest dodatni, to przez długi czas koszty transakcyjne nie były przedmiotem analizy [Barzel, Kochin 1992, s. 19]. Po raz pierwszy pojęcie kosztów transakcyjnych pojawiło się w artykule Ronalda Coasa „The nature of the firm”. W artykule tym Coase bezpośrednio wprowadził pojęcie kosztów transakcyjnych i w nich szukał uzasadnienia dla powstania firmy i granic jej rozwoju. Zdefiniował ten koszt jako koszt użycia mechanizmu cenowego. Jako elementy wyróżnił koszty pozyskania odpowiednich (trafnych) informacji o cenach, koszty negocjacji i wypełnienia do końca kontraktu dla każdej transakcji wymiany, jaka ma miejsce na rynku. Każda transakcja, niezależnie jak zorganizowana, pociąga za sobą koszty transakcyjne [Coase 1993, s. 21]. W ślad za Coasem problemem tym zajęli się w latach pięćdziesiątych liczni ekonomiści (Alchian, Simon, Stigler), a ich idee w ostatnim ćwierćwieczu zbliżyły się [Barzel, Kochin 1992, s. 20, 21]. Jedną z najczęściej przytaczanych definicji kosztów transakcyjnych, mającą bardzo ogólny charakter, jest definicja Arrowa, która mówi, że koszty transakcyjne są to koszty prowadzenia systemu ekonomicznego [Arrow 1969, s. 48]. Dla Williamsona koszty transakcyjne związane są z przekraczaniem technologicznie określonego interfejsu<sup>2</sup>. North podkreśla, że koszty informacji są kluczowe dla kosztów transakcyjnych, które według niego składają się z kosztu mierzenia cennych atrybutów przedmiotu wymiany, kosztów ochrony praw, nadzoru wykonania, wymuszenia wykonania kontraktu [North 1990].

<sup>2</sup>Wyróżnia on koszty transakcyjne *ex ante* i *ex post*. Do pierwszej kategorii zalicza koszty projektowania, negocjowania i zabezpieczenia umowy, do drugiej koszty niedostosowania, re negocjacji, koszty założenia i koszty bieżące związane ze strukturami zarządzania, koszty składowania zabezpieczającego wykonanie zobowiązań [Williamson 1998, s. 33, 35].

## **Założenia metodologiczne nowej ekonomii instytucjonalnej**

Podstawowe założenia metodologiczne nowej ekonomii instytucjonalnej to:

- 1) indywidualizm metodologiczny (methodological individualism);
- 2) ograniczona racjonalność (bounded rationality);
- 3) oportunizm (opportunistic behaviour).

Ad 1. Indywidualizm metodologiczny oznacza, że kluczową postacią w analizie jest jednostka ludzka jako podmiot podejmujący decyzje. Ludzie różnią się między sobą, dlatego zbiory jednostek takich jak państwo, społeczeństwo, firmy itd. nie mogą być traktowane jako kolektywne jednostki, które zachowują się jak indywidualne podmioty. Organizacja jako taka lub kolektywy nie są głównym ogniskiem zainteresowania. Punktem wyjścia i podstawą teorii zjawisk społecznych mają być poglądy i zachowania jednostek [Furubotn, Richter 2003, s. 2].

Ad 2. Jak przestrzega Williamson, ograniczonej racjonalności nie należy interpretować jako nieracjonalności lub irracjonalności jednostek. Jej przyczyną są ograniczone możliwości poznawcze jednostek [Williamson 1998, s. 58]. Konsekwencją tego założenia jest to, że złożone kontrakty są nieuniknienie niekompletne.

Ad. 3. Oportunizm to przebiegłe dążenie do realizacji własnego interesu. Oportunizm odnosi się do niepełnego lub zniekształconego ujawnienia informacji, zwłaszcza do świadomie podejmowanych wysiłków, by wprowadzić w błąd, zniekształcić, zataić, zaciemnić lub pogmatwać sprawy w inny sposób [Williamson 1998, s. 60]. Jego skrajnymi formami są kłamstwo, kradzież i oszustwo.

## **Kontrakt jako podstawowa jednostka badawcza**

Podstawową jednostką analizy nowej ekonomii instytucjonalnej jest transakcja. Każda transakcja jest swoistego rodzaju kontraktem, który może mieć charakter formalny lub nieformalny (implicite contracts), ekonomiczny bądź polityczny. Nowa ekonomia instytucjonalna stoi na stanowisku, że każdy problem można pośrednio lub bezpośrednio przedstawić jako kontrakt i analizować przez pryzmat kosztów transakcyjnych. Ekonomiczne i polityczne transakcje są charakteryzowane przez trzy cechy: niepewność, częstotliwość, specyfikę nakładów [Williamson 1993, s. 93]. Kompozycja tych trzech cech decyduje o tym, czy transakcje są zawierane na rynku, czy w ramach bardziej złożonych formalnych organizacji. Z kolei Milgrom i Robertson uważają, że pierwszoplanowe w kontrakcie są koszty negocjacji [Milgrom, Robertson 1990]. Demsetz podnosi problem określenia praw własności w kontraktowaniu [Demsetz 1967, s. 348].

## **Przedsiębiorstwo jako przedmiot badań nowej ekonomii instytucjonalnej**

Analiza przedsiębiorstwa przez nową ekonomię instytucjonalną jest często prowadzona na tle jego ujęcia przez ekonomię neoklasyczną.

### **Przedsiębiorstwo w ekonomii neoklasyczej**

Przedsiębiorstwo w ekonomii neoklasyczej jest czymś, co jest dane, po prostu istnieje i nie jest ważne, jak doszło do jego powstania. Jednym z podstawowych zarzutów ekonomistów nowej ekonomii instytucjonalnej wobec ekonomii neoklasyczej jest traktowanie przedsiębiorstwa jako „czarnej skrzynki”. Określenie to oznacza, że analiza zachowania się przedsiębiorstwa ogranicza się do analizy relacji nakładu i efektu w postaci produktu. Ceny czynników produkcji (rynek) i technologia (proporcje połączenia czynników wytwórczych) decydują o optymalnej wielkości jednostki produkcyjnej, a tą jednostką jest firma. Przedsiębiorstwo zostało sprowadzone do funkcji produkcji, a to, co dzieje się wewnątrz przedsiębiorstwa, np. zagadnienia związane z zatrudnieniem, struktura biurokratyczna, sposób ustalania cen, kwestia własności kapitału i zarządzania, relacje z otoczeniem, tj. innymi przedsiębiorstwami, nie jest przedmiotem zainteresowań ekonomistów tego kierunku. Problem zarządzania nie może powstać, jeżeli jest tylko jedna osoba, która jest jednocześnie właścicielem i zarządzającym. Teoria przedsiębiorstwa zakładała pośrednio że właściciel i zarządzający to ta sama osoba, pośrednio, ponieważ teoria w ogóle nie zajmowała się problemami, które mogły powstać z różnicy interesów właściciela i menedżera. Kontrola nad przedsiębiorstwem zawsze była doskonała [Demsetz 2002, s. 657].

### **Przedsiębiorstwo według nowej ekonomii instytucjonalnej**

W przeciwieństwie do podejścia neoklasycznego, nowa ekonomia instytucjonalna uważa, że przedsiębiorstwo jest organizacją, której istnienie i cechy muszą być wyjaśnione. Pierwszy na ten problem zwrócił uwagę Coase, który we wspomnianym artykule „The nature of the firm” zajął się przyczynami powstania i granicami rozwoju przedsiębiorstwa. Za główną przyczynę powstania przedsiębiorstwa uznał istnienie kosztu użycia mechanizmu cenowego (kosztów transakcyjnych). Według niego, powstanie firmy pozwala na redukcję tego kosztu, gdyż cała seria kontraktów rynkowych, jaka byłaby konieczna w ra-

mach mechanizmu cenowego, zostaje w przedsiębiorstwie zastąpiona jednym, w którym są określone tylko granice siły (władzy) przedsiębiorcy [Coase 1993, s. 21].

Teorią przedsiębiorstwa opartą na idei kosztów transakcyjnych zajęli się kilkadziesiąt lat później inni naukowcy. Na początku lat siedemdziesiątych Alchian i Demsetz zwrócili uwagę, że dla zrozumienia istnienia przedsiębiorstw istotne mogą być nie różnice w kosztach transakcyjnych, których istnienia i znaczenia nie negowali, lecz problem mierzenia produktywności nakładów i mierzenie (kontrola) wynagrodzenia tych czynników [Alchian, Demsetz 1972, s. 778] w sytuacji występowania zjawiska celowego uchylania się pracowników od ich obowiązków (*shirking*). Według nich, przedsiębiorstwo istnieje, bo koszt centralnego zarządzania zespołem nakładów jest względnie niższy od kosztów mierzenia przyrostu efektów uzyskiwanych przez poszczególnych członków zespołu (właściciele czynników wytwórczych – *przypis autora*) [Alchian, Demsetz 1972, s. 786]. Z kolei Klein, Crawford i Alchian, Riordan i Williamson zwrócili uwagę na inny aspekt, jaki daje powstanie przedsiębiorstwa, mianowicie na to, że pionowa integracja redukuje wagę (uciążliwość) oportunistów w sytuacji, gdy strony kontraktu dokonują specyficznych inwestycji, tj. takich, które mają większe zastosowanie wewnątrz relacji niż na zewnątrz. W takich przypadkach może dojść do podziału nadwyżki nieproporcjonalnie do początkowych nakładów. W związku z tym korzyścią integracji jest to, że możliwości zachowań oportunistycznych mogą być zredukowane [Demsetz 1993, s. 168]. Ten kierunek analizy przedsiębiorstwa rozwinął Williamson, który badał, jakie muszą być spełnione warunki, aby transakcje rynkowe zostały zastąpione transakcjami wewnątrz organizacji opartymi na mechanizmie hierarchii. Dla niego decydującym czynnikiem z trzech (wymienionych już) charakteryzujących transakcję jest specyficzność nakładów. W przypadku braku specyficzności nakładów, zarówno przy ich dużej, jak i niskiej częstotliwości, transakcje organizowane są w ramach rynku, w przypadku specyfiki nakładów w warunkach niepewności, transakcje organizowane są w ramach przedsiębiorstwa. Oprócz tych dwóch organizacji istnieje wiele rozwiązań pośrednich [Williamson 1998, s. 90]. Podstawowym instrumentem, za pomocą którego w przedsiębiorstwie dokonuje się koordynacja (dostosowanie współpracy) jest zarządzanie (polecenie służbowe). Instrument ten nie jest dostępny rynkowi [Williamson 1994, s. 324].

Na inne niż wymienione powyżej czynniki, które wpływają na to, czy relacje rynkowe zostaną zastąpione zintegrowaną wewnętrzną organizacją zwracają uwagę Milgrom i Roberts. Według nich, po pierwsze, decydującym kosztem związanym z wykorzystaniem rynku, a nie bardziej złożonej formalnej organizacji (przedsiębiorstwa – *przypis autora*) są koszty negocjacji krótkoter-

minowych kontraktów (bargaining costs) między niezależnymi ekonomicznie podmiotami. Argumentują, że jeżeli te koszty są odpowiednio wysokie, to niezależnie od tego, czy występują specyficzne nakłady, czy nie występują, potencjalne oszczędności będą realizowane w ramach scentralizowanej organizacji, która może szybko rozstrzygać potencjalne kosztowne spory między niezależnymi jednostkami (agentami). Po drugie, bardzo istotne są pewne koszty związane ze scentralizowanym modelem, właściwym przedsiębiorstwom, podejmowania decyzji. Szczególnie istotne są koszty wpływu (influence costs), związane z dążeniem jednostek w ramach organizacji do osiągnięcia prywatnych korzyści i dążeniem przedsiębiorstw, aby kontrolować takie zachowania i zapobiegać im [Milgrom, Roberts 1990 s. 58]. W ramach tych kosztów autorzy wymieniają koszty związane z: 1) tendencją władzy do nadmiernej interwencji, bo, po pierwsze, jest to jej praca, a po drugie – władza może mieć w tym osobisty, inny od celów organizacji, interes, 2) wzrostem czasu poświęcanego na wywieranie wpływu i odpowiednią do tego redukcją produktywności; 3) obniżeniem efektów podejmowanych decyzji z powodu zniekształceń informacji związanych z wywieraniem wpływu; 4) ze stratami efektywności, ponieważ organizacja musi dostosować swoją strukturę i politykę do kontrolowania tych zachowań i ich kosztów [Milgrom, Roberts 1990, s. 58].

Simon krytycznie odnosi się do podejścia nowej ekonomii instytucjonalnej stosowanego przez jej różne nurty do wyjaśnienia istnienia organizacji, w tym i przedsiębiorstw. Podkreśla, że znaczna część aktywności systemu ekonomicznego ma miejsce w ramach firmy i nie polega na transakcjach. Według niego, system pozostaje prawie w równowadze (obojętności) między użyciem transakcji rynkowych lub relacji opartych na władzy, w związku z tym analiza prowadzona w kategoriach kosztów transakcyjnych, oportunistycznych, asymetrii informacyjnej lub agencji jest niekompletna, bo ignoruje kluczowe mechanizmy organizacji, jak władza, identyfikacja czy koordynacja [Simon 1991, s. 42].

## **Zastosowanie podejścia nowej ekonomii instytucjonalnej w badaniu przedsiębiorstw**

Od lat siedemdziesiątych wielu ekonomistów podjęło próby zastosowania perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej do empirycznych badań zagadnień związanych z formą aktywności gospodarczej i jej uwarunkowaniami.

Jest kilka szczególnie istotnych obszarów zainteresowań. Jednym z najwcześniejszych były procesy integracji w gospodarce USA. Badania w tym zakresie z pozycji nowej ekonomii instytucjonalnej, akcentujące rolę kosztów

transakcyjnych jako bodźca do integracji, w latach osiemdziesiątych XX wieku były intensywnie prowadzone przez S. Mastena, T. Palaya, P. Joskova, J. Stuckeya, K. Monteverde, D. Teece [Williamson 1998, s. 113].

Inny obszar zagadnień to skutki rozdzielenia własności od zarządzania. Analizy w tym zakresie są prowadzone głównie przez ekonomistów z nurtu teoria agencji. Jej wybitnymi przedstawicielami są M. Jensen i W. Meckling.

Perspektywicznym obszarem badań, szczególnie istotnym w krajach transformujących swe gospodarki, są badania kosztów zgodnego z prawem prowadzenia działalności gospodarczej (przedsiębiorstwa), w porównaniu z prowadzeniem działalności nieformalnej. Badania takie zostały przeprowadzone w latach osiemdziesiątych w Peru przez H. de Soto [Wang 2003, s. 6].

Badań wymagają również koszty założenia działalności gospodarczej w sensie uciążliwości praw i regulacji, takich jak rejestracja, zezwolenia, koncesje, regulacje sprzedaży, dzierżawy czy inne, które zniechęcają do podejmowania działalności gospodarczej i są przyczyną działania w szarej strefie. Wyniki analizy znajdują się w pracach Johnsona, Kaufmana Shleifera, Hosha, Balcerowicza [Wang 2003, s. 6]. Na szczególną uwagę zasługuje porównawcza analiza regulacji rozpoczęcia działalności gospodarczej w 75 krajach, która została przeprowadzona przez S. Djankova, R. La Porta, F. Lopeza-de-Silanesa, A. Shleifera [Benham A., Benham L. 2001, s. 8].

## Podsumowanie

Nowa ekonomia instytucjonalna, w tym i jej teoria przedsiębiorstwa, nie jest jeszcze ostatecznie ukształtowana. Liczne wieloaspektowe badania empiryczne prowadzone przez ekonomistów w wielu krajach pozwalają na zgromadzenie materiału empirycznego, pozwalającego lepiej odpowiedzieć na podstawowe pytanie, dlaczego firmy istnieją i jakie są granice ich rozwoju. Wydaje się, że szeroka perspektywa badawcza oferowana przez nową ekonomię instytucjonalną jest godna uwagi i zastosowania do badań procesów integracji w warunkach polskiej gospodarki.

## Literatura

- ALCHIAN A., DEMSETZ H., 1972: Production, information costs, and economic organization, *The American Economic Review*, Volume 62, Issue 5.
- ARROW K.J., 1969: The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-Market Allocation. [in:] *The Analysis and Evaluation of*

- Public Expenditure: the PBB-System. Joint Economic Committee, 91<sup>st</sup> Cong. 1<sup>st</sup> sess. Vol 1. Washington.
- BARZEL Y., KOCHIN L., 1992: Ronald Coase on the Nature of Social Cost as a Key to the Problem of the Firm, *Scandinavian Journal of Economics* 94 (1).
- BENHAM A., BENHAM L., 2001: The cost of exchange, The Ronald Coase Institute and Washington University St. Louis.
- CURRIE M., MESSORI M., 1998: New Institutional and New Keynesian Economics. [in:] R. Arena and C Longhi (eds.): *Market and Organization*, Berlin, Springer.
- COASE R. 1993: The Nature of the firm, przedruk w *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*, O. Williamson i S.G. Winter (eds.), Oxford University Press, New York Oxford.
- DEMSETZ H., 1967: Toward a Theory of Property Rights, *American Economic Review*, vol. 57, issue 2, Papers and proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association (May 1967).
- DEMSETZ H., 1993: *The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development*, O. Williamson, S.G. Winter (eds.), Oxford University Press, New York Oxford.
- FURUBOTON E.G., RICHTER R., 2003: *Institutions and Economic Theory*, Ann Arbor, The University of Michigan Press, Michigan.
- GÓRSKI J., SIERPIŃSKI W., 1981: *Historia powszechnej myśli ekonomicznej 1870–1950*, PWN, Warszawa.
- MILGROM P., ROBERTS J., 1990: Bargaining costs, Influence costs, and the organization of economic activity, w J. Alt i K. Shepse (eds.): *Perspectives on Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH D.C., 1990: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- NORTH D.C., 1991: Institutions, *The Journal of Economic Perspectives*, Volume 5, Issue 1 Winter 1991.
- OSTROM E., 1990: *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press.
- SIMON H.A., 1991: Organisations and Markets, *Journal of Economic Perspectives*, Volume 5, number 2.
- WANG N., 2003: Measuring transaction cost: an incomplete survey (referat zaprezentowany na konferencji zorganizowanej przez Instytut Ronalda Coasa w dniach 21–23 luty 2003 r. w Chicago, poświęconej kosztom transakcyjnym).
- WILLIAMSON O.E., 1994: Visible and invisible governance, *The American Economic Review*, Volume 84, Issue 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Sixth Annual Meeting of the American Economic Association.
- WILLIAMSON O.E., 1998: *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- WILLIAMSON O.E., 2000: *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVIII September.

## **The Firm – the New Institutional Approach**

### **Abstract**

The aim of the paper is to review the main concepts of firm which are done by relatively new branch of economic theory – new institutional economics. In the paper the main methodological assumptions and terms of new institutional economics are presented to help the readers to understand the ideas connected with firm. The main concepts of firm were presented in the evolutionary way. What's more some areas of application new institutional economics approach to the firm were described.



**Wojciech Ciechowski**

Samodzielna Pracownia Organizacji  
i Ekonomiki Ogrodnictwa SGGW

## **Polskie ogrodnictwo w obliczu międzynarodowej konkurencji**

Konkurencyjność definiuje się jako trwałą, tj. długookresową zdolność do osiągania korzyści i utrzymania pozycji na rynku. Pozwala to na aktywną i skuteczną rywalizację zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym. Osiąganie określonych korzyści przez gospodarke krajową lub jej sektor czy gałąź jest możliwe dzięki sile ekonomicznej znajdującej się w ich posiadaniu. Dotyczy to zwłaszcza kwestii dysponowania zasobami i ich jakością, stopnia ich wykorzystania oraz właściwego zarządzania.

W skali kraju istotę konkurencyjności stanowią zdolność do zwiększania udziałów na rynkach eksportowych oraz utrzymanie relatywnie wysokiego tempa wzrostu popytu krajowego. O poziomie konkurencyjności przesądzają przewagi danego kraju w dwóch obszarach – produkcji i zbytu. W sferze produkcji są to: niskie koszty pozyskiwania czynników produkcji, korzyści skali, stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych, efektywność wykorzystania techniki i technologii, w sferze zbytu: dysponowanie oryginalnymi i wyróżniającymi się produktami, wysoka wartość użytkowa, dostępność oraz cenowa i pozacenowa przewaga.

Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego w Polsce oceniana jest w ostatnich latach jako niska, mimo posiadania znacznego potencjału produkcyjnego zawartego w zasobach ziemi i w sile roboczej, a także dużego kapitału, szczególnie w sferze przetwórczej. Konkurencyjność jest obniżana głównie z uwagi na niską produktywność czynników produkcji, wynikającą z małej i rozproszonej skali produkcji, ze stosowania przestarzałych technologii oraz z niskiego stopnia integracji poziomej i pionowej większości gospodarstw. Rozproszona struktura sektora rolnego, mająca odzwierciedlenie głównie w małych i średnich gospodarstwach, decydująco wpływa na niezdolność do konkurowania na równych prawach z przetwórcami i sieciami dużych detaliistów. Sytuacja ta jest wynikiem niskiej rentowności gospodarstw tego sektora, co przy wysokich kosztach transakcyjnych dodatkowo ogranicza inwestycje i tym samym rozwój gospodarki. Jako pozytywną cechę niskiej intensywności produkcji, będącej udziałem ogromnej części polskich gospodarstw, podaje się

ich szanse na przestawienie się na produkcję ekologiczną. Również rozwój łańcucha dystrybucji żywności jest niewystarczający z uwagi na niedostatki w fizycznej strukturze rynkowej i we wsparciu instytucjonalnym oraz promocyjnym. W dalszym ciągu brak jest widocznych i skutecznych form kooperacji, koordynacji, informacji i komunikacji pomiędzy różnymi podmiotami działającymi zarówno w sferze produkcji, jak i przetwórstwa oraz na rynku żywnościowym.

Ocena konkurencyjności sektora ogrodniczego jest właściwie pochodną sytuacji w całym sektorze agrobiznesu. Wcześniej wyodrębniono 24 czynniki konkurencyjne, z których 11 uznawanych jest jako małe, 7 jako średnie, a tylko 6 odznacza się dużą konkurencyjnością. Podział ten traktowany jest jednak umownie, ponieważ konkurencyjność jest zagadnieniem wysoce złożonym i zaliczenie danego czynnika do określonego przedziału nie zawsze jest w pełni obiektywne. W niniejszym opracowaniu konkurencyjność sektora zostanie oceniona przez 2 najistotniejsze czynniki, jakimi są potencjał wytwórczy oraz zdolność do zwiększania udziałów na rynkach eksportowych.

Od kilku ostatnich dziesięcioleci sektor ogrodniczy zawsze miał znaczący udział w produkcji roślinnej. Na początku nowego stulecia wartość produkcji owoców i warzyw w produkcji roślinnej ogółem wynosiła 23%, a wielkość produkcji towarowej ww. produktów ogrodniczych w stosunku do całej produkcji roślinnej to 40%. Znaczący był również udział świeżych i przetworzonych owoców i warzyw w eksporcie rolno-spożywczym, który w ciągu ostatnich 5 lat wynosił średnio ok. 24%. Należy podkreślić, że z wyjątkiem 3 lat na przełomie lat 90. w ostatnim 20-leciu sektor ogrodniczy wyróżniał się dodatnim saldem handlu zagranicznego jako jedyny w całym kompleksie agrobiznesu, gdzie to saldo było niezmiennie ujemne aż do 2003 roku.

Eksport produktów ogrodniczych (tab. 1) składał się głównie z produktów przetworzonych takich jak mrożonki i koncentraty, które wspólnie stanowiły ok. 75% wartości tego eksportu. W latach 1993–2003 spośród 4 grup towarowych największym średniorocznym ilościowym tempem wzrostu charakteryzował się eksport warzyw przetworzonych i był niewiele mniejszy niż w pozostałych trzech grupach łącznie. W ujęciu wartościowym największe średnioroczne tempo wzrostu miał eksport owoców przetworzonych oraz warzyw przetworzonych, natomiast świeże owoce i warzywa miały podobne tempo wzrostu eksportu. W 2003 roku najwyższą pozycję w ilościowym eksporcie wynoszącym 600 tys. ton miały owoce przetworzone. Dominującym produktem mrożonym od wielu lat jest niezmiennie truskawka, która stanowi średnio ok. 50% wszystkich eksportowanych mrożonek owocowych. Należy podkreślić, że coraz większe znaczenie zaczyna zdobywać mrożona wiśnia, której eksport w ostatnich latach osiągał poziom 50 tys. ton. Drugim – nie tylko pod

względem ilościowym, ale również wartościowym – produktem z grupy owoców przetworzonych jest koncentrat jabłkowy, którego eksport w ostatnich latach przekroczył 200 tys. ton. Spośród produktów świeżych największy potencjał eksportowy osiągnęły jabłka (ok. 350 tys. ton) oraz cebula (ponad 150 tys. ton). Wzrósł też wyraźnie – do 60 tys. ton – eksport w grupie „warzywa pozostałe”, co świadczy o tym, że na rynki zagraniczne oferujemy coraz więcej nowych produktów poza sześcioma produktami tradycyjnymi. W porównaniu z innymi krajami UE głównym atutem eksportowanych z Polski produktów ogrodnich, decydującym o ich konkurencyjności, jest niska cena. Odnosi się to zwłaszcza do produktów świeżych, ale także do koncentratu jabłkowego.

**Tabela 1**

Srednioroczne tempo wzrostu eksportu w latach 1993–2003

Asortyment	Tempo wzrostu eksportu [%]			
	ilość	wartość	ilość	wartość
	świeżych		przetworzonych	
Owoce	6,3	5,1	5,8	9
Warzywa	5,7	5,3	13,9	8,7

Źródło: opracowania własne na podstawie wydawnictw IERIGŻ.

Eksport świeżych i przetworzonych produktów ogrodnich w ostatnich latach wynosił ok. 1,3 mln ton, a w 2003 roku nawet 1,7 mln ton, co stanowiło 21% w stosunku do produkcji ogółem owoców i warzyw, która osiągała w ostatnim okresie 8 mln ton [Analizy Rynkowe...]. W ujęciu wartościowym w ostatnich latach eksport świeżych i przetworzonych owoców i warzyw stanowił ok. 40%, np. w 2002 roku było to 2727,2 mln zł wobec wartości produkcji globalnej tych produktów wynoszącej wówczas 6845 mln zł, co stanowi 39,8%. Liczby te świadczą nie tylko o znaczącej pozycji, jaką od lat osiągał sektor ogrodnicy w wymianie międzynarodowej, ale wskazują też na jego zdolność do dalszego wzrostu eksportu, a – co za tym idzie – również na szanse rozwoju tej gałęzi gospodarki w przyszłości.

Dynamiczny rozwój eksportu produktów ogrodnich nie odbywał się kosztem rynku krajowego, czego dowodem w ostatnim 10-leciu mogą być zmiany, jakie zaszły w wielkości i strukturze spożycia warzyw i owoców w Polsce. Świadczy to o dużej zdolności dostosowywania się sfery produkcyjnej do rosnących potrzeb w tym zakresie. Wyraźny trend wzrostowy w spożyciu owoców obserwuje się już od początku lat 90. Spożycie warzyw od kilkunastu lat kształtuje się na podobnym poziomie, jednak zachodzą zmiany w strukturze oraz równomierności spożycia w ciągu roku. Na uwagę zasługuje też fakt zmniejszającego się wyraźnie udziału samozaopatrzenia w spożyciu

owoców i warzyw, choć nadal wynosi ono ok. 20% w przypadku owoców i ok. 30% w przypadku warzyw. Udział wydatków na owoce i warzywa w wydatkach na żywność w gospodarstwach domowych znajduje się na 3. miejscu [Analizy Rynkowe...] po wydatkach na mięso i jego przetwory oraz na produkty zbożowe i wynosił w ostatnich latach ok. 14%. Po przeanalizowaniu wskaźników dochodowej elastyczności popytu można zauważyć wart podkreślenia fakt, że owoce oraz niektóre warzywa charakteryzują się dużą wrażliwością na przyrost dochodów, i to w większości grup społeczno-ekonomicznych.

Wielkość i istotny udział eksportu produktów ogrodnictwa w wartości produkcji globalnej owoców i warzyw, a także poziom spożycia krajowego tych produktów wskazują, że sektor ten posiada obecnie sporą potencjalną zdolność do zwiększenia swych udziałów na rynkach eksportowych przy utrzymaniu poziomu popytu krajowego. W tym momencie należy jednak postawić zasadnicze pytanie – na ile trwała jest to zdolność? Czy dotychczas zajmowana pozycja rynkowa oraz odnotowywane w tym sektorze tendencje rozwoju zdołają utrzymać się w długim okresie? Jaki jest jego potencjał wytwórczy, stopień jego wykorzystania, jakość i skuteczność zarządzania?

Oceny potencjału produkcyjnego dokonano na podstawie analizy danych ze spisów rolnych (1996 i 2002) oraz z wybiórczych badań przeprowadzonych w 2003 roku w gospodarstwach sadowniczych. W ciągu tego okresu nastąpiły istotne zmiany w wielkości upraw oraz w strukturze obszarowej gospodarstw ogrodnictwa. Produkcja sadownicza wzrosła o 30% przy wzroście powierzchni sadów o 11%, natomiast zbiory warzyw zwiększyły się o 8% przy zwiększeniu powierzchni upraw warzywnych o 10%. W okresie 6 lat, (1996–2002) zmniejszyła się prawie o 60 tys. liczba gospodarstw sadowniczych – były to głównie gospodarstwa najmniejsze o powierzchni do 1 ha. Zwiększyła się natomiast liczba gospodarstw mieszczących się we wszystkich większych przedziałach obszarowych. W 2002 roku gospodarstw, które można uznawać za towarowe (tj. większych niż 5 ha) było 9686, co stanowiło 3,55% wszystkich gospodarstw sadowniczych w kraju. Znacząca zmiana miała miejsce w liczbie gospodarstw warzywniczych, których ubyło ponad 1 milion. W dalszym ciągu są to jednak gospodarstwa bardzo małe – ponad 60% z nich zajmuje powierzchnię poniżej 0,1 ha każde, a 26% to gospodarstwa w przedziale obszarowym 0,1–0,5 ha. W porównaniu z 1996 rokiem wzrosła liczba gospodarstw o powierzchni do 2 ha, a także w przedziałach 2–5 ha oraz powyżej 5 ha. Gospodarstw większych niż 2-hektarowe było w 2002 roku 10 100, co stanowiło 2,93% wszystkich gospodarstw z uprawami warzywniczymi (tab. 2).

Tabela 2

Porównanie struktury ilościowej gospodarstw ogrodnich w latach 1996 i 2002

Lata	Struktura gospodarstw ogrodnich		
	sadownicze		
	liczba gosp. ogółem [w tys.]	do 2 ha [%]	pow. 5 ha [%]
1996	330,8	94	1,9 (1,9 tys. gospodarstw)
2002	272,6	90,5	3,6 (9,7 tys. gospodarstw)
Lata	warzywnicze		
	liczba gosp. ogółem [w tys.]	do 2 ha [%]	pow. 2 ha [%]
	1996	1632	99,4
2002	616	97,1%	2,9 (18,1 tys. gospodarstw)

Źródło: opracowania własne wg spisów rolnych 1996 i 2002.

Reasumując, należy stwierdzić, że mimo istotnego zmniejszenia się liczby gospodarstw, zwłaszcza warzywniczych, struktura ich wielkości pozostaje w dalszym ciągu niekorzystna, bo utrwała rozproszenie i zróżnicowanie technologiczne produkcji, powoduje nierównomierną podaż produktów zarówno w ciągu roku, jak i w poszczególnych latach.

Z analizy zasobów przechowalniczych gospodarstw sadowniczych wynika z kolei, że są one dostateczne w stosunku do ilości przechowywanych owoców (głównie jabłek) przy założeniu, że 60% ich zbiorów przeznaczane jest dla przetwórstwa. Pojemność przechowalnicza wg spisu rolnego wynosiła w 2002 roku 800 tys. ton, co jest wielkością adekwatną do przechowywanych zbiorów, wynoszących w ostatnich latach ok. 800–1000 tys. ton. Niezadowalająca jest natomiast struktura rodzajów pomieszczeń przechowalniczych, gdyż chłodnie KA i UO stanowią tylko 13%, a chłodnie zwykłe 31% ogólnej pojemności przechowalniczej, przez co nie można zagwarantować pożądanej jakości produktów ani równomierności ich dostaw na rynek. Proporcje te potwierdzają badania ankietowe przeprowadzone w grupie 100 gospodarstw w regionie Warki. Nie można jednak przyjąć *a priori*, że wszystkie gospodarstwa o powierzchni powyżej 5 ha osiągają corocznie dochody pozwalające na rekonstrukcję gospodarstw i koncentrację.

Ocena potencjału produkcyjnego oraz jego zdolności do zaspokojenia rynku wewnętrznego i eksportu wypada korzystnie. Realnym natomiast zagrożeniem dla dotychczasowego poziomu konkurencyjności, a tym bardziej dla rozwoju tego sektora są organizacja i sposoby zarządzania nim. Należy stwierdzić, że brak jest istotnego postępu w działaniach organizacyjnych – przede wszystkim w sferze pozbiorczej, które mogłyby doprowadzić do koncentracji produkcji. Obecny stan organizacyjny obsługi handlowej w zakresie produktów ogrodnich znajduje się w dalszym ciągu na poziomie znacznie niższym niż w okresie przed urynkowaniem gospodarki naszego kraju. Unieczwienie olbrzymiego majątku i struktur organizacyjnych spółdzielczości ogrodniczej oraz brak rozliczenia tego faktu i wskazania instytucji i osób odpowiedzialnych za ten stan rzeczy istotnie wpływa na niski stopień organizowania się nowych form współpracy. Również działania podjęte w ostatnich latach w tej sferze należy ocenić jako działania pozorne, mające w większości charakter jedynie propagandowy. Nie został zrealizowany program rządowy w zakresie rozwoju rynków hurtowych w dużych aglomeracjach miejskich. Środki publiczne zostały rozproszone na utworzenie bliżej nieokreślonych regionalnych i lokalnych rynków. Całkowicie pominięto rozwój podstawowego ogniwa w łańcuchu dystrybucyjnym, jakim miały być rynki producenckie. Ich zadaniem miała być integracja produkcji i producentów celem zaistnienia jako główny organizator dostaw podstawowych gatunków owoców i warzyw przez cały rok kalendarzowy, a przez to stanie się silnym i atrakcyjnym partnerem dla odbiorców krajowych i zagranicznych. Koncepcja koncentracji podaży przez rynki producenckie była ekonomicznie uzasadniona i konieczna wobec nieuchronności zmian spowodowanych wzrostem koncentracji detalicznej sieci sprzedaży na dużą skalę oraz rozwojem scentralizowanych form zakupów. W dalszej kolejności przewidywano nawiązanie kooperacji z producentami z innych krajów celem uzupełniania podaży w okresach jej naturalnego niedoboru w kraju. Ten model organizacyjny funkcjonowania producentów rozwijają obecnie związki producenckie poszczególnych krajów UE, tworząc zintegrowany system zarządzania produkcją i dystrybucją.

Zniszczenie spółdzielczości, a przez to struktur organizacyjnych, kooperacyjnych i integracyjnych oraz form współpracy między producentami, jak również błędna i nieracjonalna realizacja programu rządowego z początku lat 90. spowodowały, że sektor ogrodniczy – a zwłaszcza producenci, którzy zostali zepchnięci do podrzędnej roli w łańcuchu dystrybucyjnym – znalazł się w próżni organizacyjnej. To przede wszystkim ten czynnik hamuje trwałą długookresową zdolność do konkurencyjności na rynkach krajowych i zagranicznych. Obecnie jest najwyższy czas, aby wnioski, zalecenia, rekomendacje, jakie pojawiają się od kilkunastu lat w różnych opracowaniach naukowych, dokumen-

tach rządowych, konferencyjnych itp., gdzie dominują życzeniowe postulaty, należy zmienić na konkretne propozycje.

Jednym z najważniejszych zadań jest zdynamizowanie działań w zakresie poziomej integracji producentów owoców i warzyw, która powinna doprowadzić do koncentracji przede wszystkim w sferze pozbiorczej tych produktów. Jednym z rozwiązań jest odsprzedaż (co nie zostało zrealizowane 10 lat temu) udziałów, które posiadają na rynkach hurtowych agencje rządowe (ARR, ARiMR, ANR) grupom producenckim zorganizowanym i działającym w określonej formie prawnej, w pierwszej kolejności spółdzielniom.

Druga propozycja to przyjęcie określonej strategii rozwoju sektora, opartej na prozdrowotnym modelu żywienia jako bardzo istotnym w skali społecznej. Powinno to zintegrować pionowo cały łańcuch dystrybucyjny sektora ogrodniczego, który może mieć w tym zadaniu priorytetową rolę jako dostawca produktów szczególnie zalecanych we wspomnianym modelu żywienia.

Dodatkowym elementem sprzyjającym konkurencyjności polskiego ogrodnictwa może być upowszechnienie produkcji ekologicznej jako zapewniającej bezpieczeństwo spożywanych produktów, wyprodukowanych na możliwie niskim poziomie kontaminacji chemicznej i biologicznej.

## Literatura

- Analizy Rynkowe z lat 1995–2004: Rynek owoców i warzyw, Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi, Popyt na żywność. Wydawnictwa IERiGŻ, Warszawa.
- CIECHOMSKI W., 2002: Ocena możliwości poprawy konkurencyjności produktów ogrodniczych. Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 46.
- CIECHOMSKI W., MARZEC-WOŁCZYŃSKA T., NIEWIADOMSKI J., 2000: Rynek warzyw i owoców. Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu. Wydawnictwo SGGW.
- NIEMCZYK J., 2000: Uwarunkowania polskiego handlu zagranicznego towarami rolno-żywnościowymi. Referat na konferencji FAPA, marzec 2000, Warszawa.
- SOBIECKI R., 2003: Globalizacja i integracja gospodarki oraz ich skutki dla rolnictwa polskiego. <http://www.arr.gov.pl>
- Uchwała Rady Ministrów Nr 126/2004. Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do UE. Program wieloletni 2005–2009.

## **Polish Horticulture in the Face of the International Competitiveness**

### **Abstract**

The competitiveness of horticulture sector in Poland is decreasing due to the low productivity of factors to the production resulting from the little and dispersed scale of production as well as from the low level of vertical and horizontal integration of the majority of vegetable and orchard farms. Dispersed structure of the sector – reflected mainly in farms of small and medium area – impacts on the incapability to compete with food processing plants and retail net on the equal principles. There is the lack of visible and effective forms of cooperation, coordination, information and communication between different entities functioning in the production sector, food processing industry and market. It all bring about, that long-term ability to gaining profits and maintaining current position, active and effective rivalry on domestic and international markets is to a high degree threatened.



**Sławomir Juszczyk**

Instytut Agrobiznesu, Akademia Świętokrzyska w Kielcach w Kielcach

## **Organizacja i wyniki produkcyjno-ekonomiczne gospodarstw mlecznych z następcami\***

### **Wstęp**

Specjalistyczna produkcja mleka wymaga zgodnego i harmonijnego współdziałania domowników. Jest najbardziej czasochłonna i najbardziej wrażliwa na jakiegokolwiek zaniedbania. Dlatego powinna zasadzać się przede wszystkim na własnej sile roboczej, mimo komparatywnej przewagi Polski względem państw zachodnich w zakresie kosztów pracy najmniejszej.

Nieprzerwane obowiązki przy produkcji mleka mogą zniechęcać młodych rolników-następców do kontynuowania tej produkcji na rzecz specjalizacji w innej działalności, organizacyjnie bardziej ekstensywnej, dającej więcej czasu wolnego. Ważne jest, by specjalistyczne gospodarstwa mleczne nie tylko na bieżąco prawidłowo funkcjonowały, lecz by miały strategiczny cel związany z doskonaleniem produkcji mleka i w efekcie z inwestowaniem. Jednak by tak się stało, muszą być w gospodarstwach następcy, i to tacy, którzy by chcieli w przyszłości pracować przy produkcji mleka. Wtedy dopiero właściciele gospodarstw widzą sens inwestowania i kreowania postępu produkcyjnego w sposób ciągły. Jeśli jest następca, który będzie chciał pracować przy produkcji mleka, wówczas rolnik wie, że ponosi sensowny wysiłek ekonomiczny, który sprawi, że podejmowane inwestycje będą długo służyć, a dotychczasowy dorobek materialny i poznawczy związany z produkcją mleka nie pójdzie na marne.

Powyższe zagadnienie zostało zauważone w czasie badań nad opłacalnością produkcji mleka w gospodarstwach wyspecjalizowanych makroregionu środkowego. Dlatego zostało zbadane, a narzędziem stał się zaproponowany przez autora wskaźnik identyfikacji specjalistycznej następców.

W tym kontekście należy dodać, że produkcja mleka, jeśli jest prowadzona poprawnie, zwłaszcza w dużej skali, może dawać satysfakcjonujący dochód oraz z uwagi na comiesięczne wpływy zapewniać płynność finansową gospodarstwa. Jest jednak uważana za najtrudniejszą, najbardziej skomplikowaną działalność w gospodarstwie rolniczym. Wymaga od producenta ogromnej wiedzy, cierpliwości oraz długotrwałego i emocjonalnego zaangażowania.

---

\* Badania wykonano w ramach grantu KBN 3 P06 R 047 24.

## Cel, zakres i metoda badań

Celem głównym badań było określenie zróżnicowania opłacalności produkcji mleka oraz próba ustalenia czynników determinujących poziom tej opłacalności.

W prezentowanych badaniach ograniczono ich zasięg. W 1996 roku w sposób celowy do badań przyjęto makroregion środkowy, obejmujący byłe województwa – łódzkie, skierniewickie, piotrkowskie, sieradzkie i płockie. Makroregion środkowy charakteryzuje się centralnym położeniem, przeciętnymi warunkami przyrodniczymi oraz zbliżoną do średniej krajowej wielkością gospodarstw.

Wybór gospodarstw do badań został dokonany jednorazowo, objęto nimi wszystkie gospodarstwa w makroregionie środkowym, które 1 stycznia 1997 r. posiadały więcej niż 10 krów mlecznych. Subiektywnie przyjęto, że producenci, którzy mają kilkanaście i więcej krów są bardziej zaangażowani w tę produkcję i są bardziej doświadczeni niż producenci mający kilka krów.

Materiał źródłowy stanowiły:

- dane statystyki masowej,
- opisy 157 badanych gospodarstw w ramach opracowanego przez autora kwestionariusza,
- karty technologiczne dla działalności roślinnych w produkcji pasz objętościowych.

W badaniu czynników różnicujących opłacalność produkcji mleka wykorzystano metody statystyki opisowej, tabelarycznej i matematycznej, w tym rachunek regresji prostoliniowej prostej i wielorakiej oraz rachunek korelacji. Zastosowano również elementy analizy kluczowych czynników sukcesu (KCS).

## Wskaźnik identyfikacji specjalistycznej następców

Zagadnieniem związanym z siłą roboczą w wyspecjalizowanym gospodarstwie rolniczym jest jej jakość. Może ona wynikać nie tylko z sumienności wykonywania codziennych obowiązków czy z formalnie posiadanego wykształcenia rolniczego, ale zaangażowania domowników w daną produkcję specjalistyczną. To zaangażowanie może odzwierciedlać stan zadowolenia rodziny z osiągniętych rezultatów ekonomicznych, rzutować na plany inwestycyjne, oczekiwania i w sumie przekładać się na ogólnie panujące podejście do tej produkcji wśród domowników. W końcowym efekcie może mieć to wyraz w naj-

bardziej delikatnej sferze życia zawodowego rodziny rolniczej, to znaczy w postaci planów zawodowych dzieci.

Nie ulega wątpliwości, że rodzice pragną pomyślności osobistej i zawodowej swoich dzieci. Jeśli sami są zadowoleni z wykonywanego zawodu i prowadzonej produkcji specjalistycznej, zadowolenie to może, ale nie musi, przenosić się na dzieci. Można wstępnie przyjąć, że jeśli w gospodarstwie rolniczym jest następca i wiąże on swoje plany z dotychczasową produkcją, w której specjalizuje się gospodarstwo, to produkcja ta może dawać dobre rezultaty, zadowolenie i szansę na przyszłość.

Uwzględniając powyższe zagadnienie z zakresu organizacji specjalistycznych gospodarstw rolniczych, autor proponuje wprowadzić wskaźnik identyfikacji specjalistycznej następców ( $Wis_n$ ) – będący ilorazem liczebności lub udziału gospodarstw z następcami w dotychczasowej specjalizacji ( $N_s$ ) do liczebności lub udziału gospodarstw z następcami ogółem ( $N_o$ ), w wyrażeniu procentowym.

$$Wis_n = \frac{N_s}{N_o} \cdot 100\%$$

gdzie:

$N_s$  – gospodarstwa z następcami w dotychczasowej specjalizacji [liczebność lub udział],

$N_o$  – gospodarstwa z następcami ogółem [liczebność lub udział].

Powyższy wskaźnik informuje, jaka część następców po przejściu gospodarstwa zamierza kontynuować dotychczasową specjalizację.

Przyjęto podział badanych gospodarstw na 5 grup, to jest na gospodarstwa posiadające od 11 do 15 krów mlecznych, 16–20 krów, 21–25, 26–50 i powyżej 50. Tak subiektywnie dokonany przez autora podział wynikał z dwóch przesłanek. Pierwsza z nich ma charakter organizacyjny, gdyż maksymalna liczba utrzymywanych krów wynika z licznych uwarunkowań, w jakich znajduje się gospodarstwo. Druga przesłanka może mieć charakter natury psychologicznej, przyjęto bowiem, że siła stereotypów zachowawczych producentów związana z trudnościami w przekraczaniu pewnej psychologicznie granicznej liczby utrzymywanych krów w gospodarstwie może być istotna i może wynikać z tradycyjnie utrwalonego sposobu myślenia oraz konglomeratu cech osobowych producenta.

W badanych gospodarstwach mlecznych  $Wis_n$  wynosił średnio 75,2%, przy czym w I grupie 70,3%, II 76,5%, w III 91,7% oraz w IV i V po 100%. Można zatem sądzić, że w gospodarstwach z najniższym wskaźnikiem, które utrzymują 11–15 krów mlecznych, duża pracochłonność produkcji i relatywnie niewystarczające efekty dają w porównaniu do innych grup najmniejszy udział

zadowolonych domowników, zwłaszcza następców, którzy w największej części zamierzają zmienić w przyszłości specjalizację produkcji. Może to mieć przełożenie na plany inwestycyjne dotyczące produkcji innej niż mleko i co przejawiało się ekstensyfikacją produkcji mleka, a następnie planowaną rezygnacją z tej produkcji. Badani rolnicy z grupy II zgodnie twierdzili, że ten rodzaj produkcji wymaga wyjątkowego poświęcenia i dobrowolnej rezygnacji ze swobody życia, gdyż reżim czasowy wymaga samodyscypliny każdego dnia.

Panuje w odczuciu producentów mleka przekonanie, że jeżeli ktoś raz zrezygnuje z produkcji mleka, to już do niej nie wróci. Z badań wynika jednak, że 100% następców w gospodarstwach utrzymujących powyżej 25 krów chciało w przyszłości w dalszym ciągu produkować mleko i rozwijać ten rodzaj produkcji. Można uznać, że w tych gospodarstwach efekty są na tyle zachęcające, że rekompensują małą ilość czasu wolnego. Co więcej, stuprocentowy wskaźnik identyfikacji specjalistycznej następców daje między innymi podstawę do przypuszczenia, że w przyszłości rozmiar nakładów inwestycyjnych związany z produkcją mleka w tych gospodarstwach może być największy.

## Identyfikacja specjalistyczna następców a inwestycje

Badania wykazały, że obecność w gospodarstwie następcy w ogóle sprzyjała podejmowaniu inwestycji i zaciąganiu kredytów na ten cel. Ponadto zadłużenie dodatkowo zwiększało się w przypadku gospodarstw z następcami w dotychczasowej specjalności to jest w produkcji mleka (tab. 1).

**Tabela 1**

Średnie zadłużenie badanych gospodarstw

Lata	Średnie zadłużenie gospodarstw w tys. zł		
	bez następców	z następcami ogółem	z następcami w produkcji mleka
1997	24 870	35 700	41 800
1998	25 970	45 890	45 900
1999	28 220	47 750	51 100
2000	35 700	55 700	59 000
2001	31 240	55 210	57 500

Źródło: badania własne.

Przyjmując średnie zadłużenie w gospodarstwach bez następców za 100%, to w 1997 roku zadłużenie z następcami ogółem wyniosło 143,5%, a z następcami w produkcji mleka 168,1%. W 1998 roku zadłużenie to wyniosło odpo-

wiednio 176,7 oraz 176,7%, w 1999 roku 169,2 i 181,1%, w 2000 roku 156,0 i 165,3%, a w 2001 roku 176,7 i 184,1%.

Świadczy to o dodatnim wpływie istnienia następcy w produkcji mleka na inwestycje ogółem z jednej strony, z drugiej zaś o niedoinwestowaniu w tym okresie gospodarstw mlecznych i chęci jak najszybszej zmiany tego stanu wobec rosnących wymogów jakościowych w skupie mleka oraz celowości zwiększenia skali i intensywności produkcji.

## Nadwyżka bezpośrednia a wskaźnik identyfikacji specjalistycznej następców

Posługując się statystyką matematyczną stwierdzono współzmiennność między wskaźnikiem identyfikacji następców a wielkością nadwyżki bezpośredniej z produkcji mleka. Wartości współczynnika korelacji brutto wynosiły od 0,2576 w 2000 roku do 0,6261 w 1999 roku. Zwiększenie wskaźnika identyfikacji specjalistycznej następców o 1% zwiększało nadwyżkę bezpośrednią z produkcji mleka o: 282,8 zł w 1997 roku, 137,4 zł w 1998 roku, 358,2 zł w 1999 roku, 287,0 zł w 2000 roku i 421,2 zł w 2001 roku.

**Tabela 2**

Modele regresji prostoliniowej nadwyżki bezpośredniej z produkcji mleka [zł] względem wskaźnika identyfikacji specjalistycznej następców [%]

Nazwa zmiennej	Wartość parametrów w latach				
	1997	1998	1999	2000	2001
Wartość stała równania	10 982	25 880	16 910	34 340	16 580
Współczynnik regresji brutto	282,8028	137,4009	358,1600	287,0300	421,19
Współczynnik korelacji brutto	0,5127	0,3808	0,6261	0,2576	0,4133
Wartość testu t-Studenta	7,4663	4,8165	9,9976	3,3191	5,6503
Wartość testu F. Snedecora	55,2832	23,1963	99,9519	11,0165	31,9264

Uwaga: Wartości krytyczne współczynnika korelacji brutto dla poszczególnych poziomów ufności wynoszą: dla  $\alpha = 0,05$   $r = 0,1519$ , a dla  $\alpha = 0,01$   $r = 0,2081$ . Wartości krytyczne testu t-Studenta wynoszą odpowiednio: dla  $\alpha = 0,05$   $t = 1,960$ , a dla  $\alpha = 0,01$   $t = 2,576$ . Wartości krytyczne testu F wynoszą: dla  $\alpha = 0,05$   $F = 3,06$ , a dla  $\alpha = 0,01$   $F = 4,75$ .

Źródło: badania własne.

Najwyższa stała równania w 2000 roku wynosząca 34 340 wskazuje na najlepsze ogólne warunki produkcji mleka w tym czasie. Wartość bezwzględna testu t-Studenta we wszystkich latach badań była większa od wartości krytycznej, a zatem wskaźnik identyfikacji specjalistycznej następców był ważnym czynnikiem wpływającym na nadwyżkę bezpośrednią z produkcji mleka. Związek ten nie był przypadkowy, statystyka obserwowana F we wszystkich latach badań była większa niż wartość krytyczna dla  $\alpha = 0,05$  wynosząca 3,06.

Średnio za lata 1997–2000 gospodarstwa z następcami w produkcji mleka wypracowały nadwyżkę bezpośrednią w przeliczeniu na 1 krowę mleczną wyższą o:

- 8,37% niż gospodarstwa z następcami, którzy po przejęciu gospodarstwa zmieniają specjalizację z produkcji mleka,
- 23,59% w porównaniu do gospodarstw bez następców w ogóle.

**Tabela 3**

Nadwyżka bezpośrednia w przeliczeniu na 1 krowę mleczną

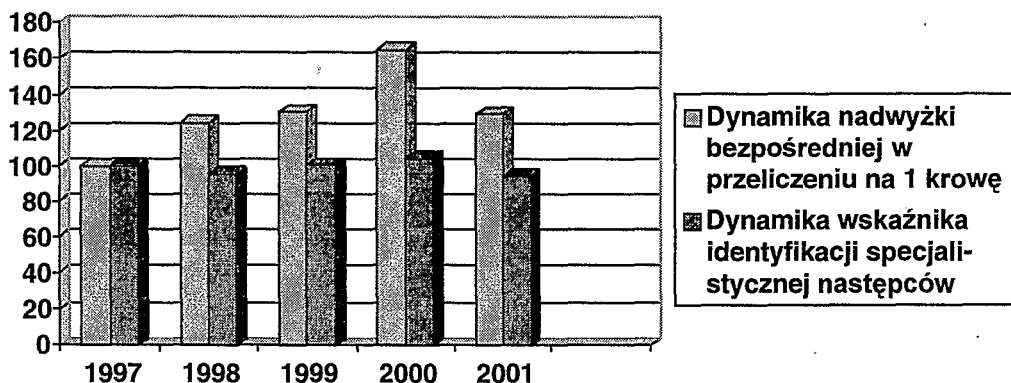
Nazwa zmiennej	Wartość w latach [zł]				
	1997	1998	1999	2000	2001
Gospodarstwa bez następcy	1945	2338	2475	3530	2759
Gospodarstwa, z następcami, którzy planują zmianę specjalizacji	2229	2912	3011	3702	3026
Gospodarstwa, z następcami, którzy będą kontynuować specjalizację	2303	2943	3107	3862	3912

Źródło: badania własne.

Przeciętna wartość wskaźnika identyfikacji specjalistycznej następców wynosiła: w 1997 roku 76,0%, w 1998 roku 72,5%, w 1999 roku 76,3%, w 2000 roku 79,2%, w 2001 roku 72,0%, a przeciętna wartość nadwyżki bezpośredniej w przeliczeniu na 1 krowę mleczną: w 1997 roku 2272 zł, w 1998 roku 2819 zł, w 1999 roku 2956 zł, w 2000 roku 3739 zł, w 2001 roku 2934 zł.

Warto dodać, że 23,6% badanych gospodarstw w ogóle nie miało następcy. Spośród istniejących następców około 25% wyrażało zamiar zmiany specjalizacji mlecznej na inną, udział ten był maksymalny w 2001 roku, kiedy to spadły ceny skupu mleka i producenci musieli poszukiwać możliwości utrzymania opłacalności produkcji na skutek ekstensyfikacji produkcji. Okazało się to działaniem trudnym, zniechęcającym następców do kontynuowania specjalizacji mlecznej. Również rok 1998 był niekorzystny do oceny produkcji mleka przez następców gospodarstw. Wiązało się to z wprowadzeniem z dniem 1 stycznia nowej normy PN A-86002 „Mleko surowe do skupu”, na mocy której

zaczęła obowiązywać klasa ekstra i nowe, wyższe wymagania jakościowe w skupie mleka, wymuszające inwestycje w gospodarstwie oraz dodatkowy wysiłek ekonomiczno-organizacyjny i technologiczny właścicieli badanych gospodarstw specjalistycznych.



**Rysunek 1**

Dynamika nadwyżki bezpośredniej w przeliczeniu na 1 krowę mleczną i wskaźnika identyfikacji specjalistycznej następców [rok 1997 = 100%]

Źródło: badania własne.

## Podsumowanie

Autor zaproponował wprowadzenie wskaźnika identyfikacji specjalistycznej następców, który jest stosunkiem liczby lub udziału gospodarstw z następcami w dotychczasowej specjalizacji do liczby lub udziału gospodarstw z następcami ogółem w wyrażeniu procentowym.

Badania przeprowadzono w latach 1997–2001 w 157 specjalistycznych gospodarstwach mlecznych makroregionu środkowego.

Wykorzystując rachunek regresji prostoliniowej prostej oraz rachunek korelacji, zaobserwowano istotną statystycznie współzależność między wskaźnikiem identyfikacji następców a wielkością nadwyżki bezpośredniej z produkcji mleka.

Zwiększenie wskaźnika identyfikacji specjalistycznej następców w 2000 roku wiązało się ze zwiększeniem nadwyżki bezpośredniej z produkcji mleka.

Zaobserwowano ponadto wzrost wskaźnika identyfikacji specjalistycznej następców wraz ze wzrostem liczby utrzymywanych krów w gospodarstwie.

W latach 1997–2001 w badanych gospodarstwach wskaźnik identyfikacji specjalistycznej następców wahał się od 72,0% w 2001 roku do 79,2% w 2000 roku.

## Literatura

- KLEPACKI B., 1990: Organizacyjne i ekonomiczne uwarunkowania postępu technologicznego w gospodarstwach indywidualnych (na przykładzie produkcji roślinnej). Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- KLEPACKI B., 1997: Sytuacja ekonomiczna gospodarstw chłopskich w okresie transformacji. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2–3, Warszawa.
- OKULARCZYK S., NOVAK T., BRZAZGACZ M., 1996: Nakłady robocizny w produkcji mleka i żywca wołowego. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2–3, Warszawa.
- SKARŻYŃSKA A., POKRZYWA T., AUGUSTYŃSKA – GRZYMEK I., 2002: Produkcja, koszty ekonomiczne i dochody wybranych produktów rolniczych w latach 2000–2001. IERiGŻ, Warszawa.
- ZALEWSKI A., 2000: Gospodarka mleczarska a rynek. IERiGŻ, Warszawa.

## The Organisation and Economical and Production Results in Milk Farms with Successors

### Abstract

The author suggests putting new index – specialist identification successors. It is a quotient of number or participation of farms with the successors in the given specialization to number or participation farms with successors all in all – in the percentage expression.

The research took place in the specialist milk farms of Central Macroregion in the years 1997–2001.

The relationship between quantity of direct surplus from milk production in the farm and the index of specialist identification successors in milk production were observed in 2000.

The bigger was this surplus, the bigger was the share of successors interested in continuation of milk production after talking over the farm. Moreover it was also observed, that the index of specialist identification successors increased with the increase of the number of cows in the farm.

In the period 1997–2001 in the examined milk farms the quantity of the index of specialist identification successors was changing from 72.0% in the year 2001 to 79.2% in 2000.



**Mirosław Wasilewski**

Katedra Ekonomiki i Organizacji  
Gospodarstw Rolniczych SGGW

# Klasyfikacja zapasów i gospodarowanie nimi w podmiotach rolniczych

## Wprowadzenie

W ostatnich latach obserwuje się przesunięcie zapasów do producentów, natomiast u odbiorców i w jednostkach handlowych następuje ich ograniczanie. Jest to wynikiem możliwości łatwego i bezpośredniego zaopatrywania się w surowce i towary u producentów krajowych, dostępności importu, przy jednoczesnym występowaniu ograniczeń finansowych w przedsiębiorstwach. Ponadto, znaczny wpływ na te procesy ma stabilizowanie rynku, zwłaszcza w zakresie zaopatrzenia.

Środki obrotowe charakteryzują się dużą zmiennością w krótkim czasie, a zmiany dotyczą zarówno poziomu, struktury, jak i szybkości ich krążenia. Wszystko to znajduje odzwierciedlenie w sytuacji płatniczej przedsiębiorstwa i zmieniających się proporcjach między środkami własnymi i kredytem w finansowaniu aktywów obrotowych. Wynika stąd potrzeba stałej kontroli i analizy środków obrotowych oraz ciągłego, wielowariantowego planowania poziomu i struktury aktywów płynnych, zwłaszcza pod względem zapotrzebowania na kredyt. Przyspieszenie rotacji aktywów płynnych, w tym także zapasów, pozwala na zmniejszenie zaangażowania środków finansowych, a dalszym efektem tych zmian może być rezygnacja z części lub całości kredytu bądź przeznaczenie powstałej nadwyżki na rozwój działalności.

Istotne jest, aby gospodarowanie zapasami było efektywne, tak aby nakłady na te środki nie stały się nadmierne. Przedsiębiorstwo powinno określić optymalny poziom inwestowania w zapasy, a robiąc to należy pogodzić dwa sprzeczne warunki. Po pierwsze, należy się upewnić, że poziom zapasów jest wystarczający na potrzeby produkcji i sprzedaży, po drugie, unikać utrzymywania nadwyżki zapasów, które są zbędne i mogą powodować wzrost ryzyka ich zestarzenia się. Optymalny poziom zapasów znajduje się pomiędzy dwoma wymienionymi ekstremami [Wasilewski 1999]. Na wielkość zapasów wyrobów gotowych w przedsiębiorstwie wpływają takie czynniki, jak [Napiórkowski 1973]:

- pojemność magazynów wyrobów gotowych; może ona działać dwukierunkowo: zbyt duża powierzchnia może wywołać tendencje do gromadzenia wyrobów w nadmiernych ilościach, natomiast za mała powoduje trudności w prawidłowej organizacji czynności wysyłkowych i wpływa na powstawanie zbyt dużych zapasów,
- system rozliczania produkcji gotowej, np. w przedsiębiorstwach wytwarzających kompletne obiekty produkcyjne rozliczanie może następować według kompletnego obiektu lub według jego części,
- nadanie określonym zapasom w danym przedsiębiorstwie charakteru rezerwy,
- nieprawidłowości w rozliczaniu produkcji gotowej, polegające np. na zaliczaniu do wyrobów gotowych wyrobów niezakończonych.

Wpływ czynników finansowych na wielkość zapasów jest uzależniony od zainteresowania przedsiębiorstwa wynikami działalności. Powiązanie wielkości zapasów z kosztami wyraża się przede wszystkim w oddziaływaniu zapasów na koszty ich zakupu, utrzymania i sprzedaży oraz na finansowe możliwości inwestowania. W gospodarstwach rolniczych szczególnego znaczenia nabiera sezonowość produkcji i jej wpływ na poziom zapasów. Za zapasy sezonowe uważa się zapasy istniejące z uwagi na wahania produkcji, zakupu i sprzedaży, jak również ze względu na sezonowe warunki transportu. Tak nieprecyzyjne kryterium umożliwia w praktyce zakwalifikowanie wielu takich samych zapasów zarówno do kategorii sezonowych, jak i bieżących bądź nadmiernych. Do zapasów zbędnych zalicza się nieprzydatne danemu przedsiębiorstwu do wykonywania jego obecnych lub przewidywanych w przyszłości zadań gospodarczych materiały i produkcję niezakończoną oraz wyroby gotowe, których przedsiębiorstwo nie może sprzedać w ramach obowiązujących warunków sprzedaży i cen. Kryterium to jest mało precyzyjne, szczególnie wówczas, gdy przedmiotem kwalifikacji ma być zapas objęty indywidualną normą bądź zapas części zamiennych do maszyn i urządzeń lub przedmiotów nietrwałych.

Urządzenia ewidencyjno-analityczne w księgowości przedsiębiorstw na ogół nie pozwalają w sposób jednoznaczny ustalić wielkości kosztów utrzymania zapasów, szczególnie w przedsiębiorstwach produkcyjnych. Można tam oszacować jedynie koszty magazynowania zapasów (płace personelu magazynowego, koszty amortyzacji budynków magazynowych, energii). Ponieważ jest to tylko część kosztów, ich udział w kosztach ogólnych jest niewielki. W związku z tym zjawisko nie jest analizowane. Nadal więc są naciski na utrzymywanie zapasów na wysokim poziomie bez analizy posiadanych stanów, rotacji, konieczności korekty norm zużycia, małe jest zainteresowanie zagadnieniem zagospodarowania zapasów zbędnych i nadmiernych, przedwczesnych zakupów bądź zamawiania w oderwaniu od potrzeb.

Celem badań było określenie klasyfikacji rodzajowej zapasów według różnych kryteriów w gospodarstwach (przedsiębiorstwach) rolniczych, jak również ocena współpracy z dostawcami środków do produkcji. Ponadto, przedstawiono klasyfikację zapasów wyrobów gotowych i zakupywanych środków do produkcji pod względem: stanów największych i najmniejszych, regularności zapotrzebowania i możliwości jego prognozy, jak również możliwości wyzerpania zapasów w różnych formach organizacyjno-własnościowych gospodarstw (przedsiębiorstw).

Badaniem objęto 95 gospodarstw indywidualnych, położonych w makroregionie środkowozachodnim według regionalizacji stosowanej przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej (IERiGŻ). Wybrano wszystkie gospodarstwa prowadzące nieprzerwaną rachunkowość w okresie lat 1997–2000. Analizą zostały objęte gospodarstwa o powierzchni powyżej 15 ha użytków rolnych. Wprowadzono ograniczenie minimalnej powierzchni, gdyż w gospodarstwach mniejszych skala produkcji jest zbyt mała, jak również często wpływ pozarolniczych dochodów zniekształca rzeczywiste efekty produkcyjne i gospodarowania zapasami. Badania zostały również przeprowadzone w wielkoobszarowych przedsiębiorstwach rolniczych o powierzchni powyżej 500 ha użytków rolnych w ww. latach. Analizowano trzy grupy gospodarstw: dzierżawców ziemi od AWRSP<sup>1</sup> (21 gospodarstw), gospodarstwa administrowane (37 gospodarstw) oraz jednoosobowe spółki AWRSP (10 spółek), położonych w makroregionie środkowozachodnim. Do badań przyjęto zatem łącznie 68 gospodarstw (przedsiębiorstw) rolniczych dobranych w sposób celowy lub obejmujących wszystkie gospodarstwa położone na terenie badanego makroregionu. Za podstawę wyboru przedsiębiorstw do badań posłużył wykaz dzierżawców nieruchomości przyjętych do Zasobu Skarbu Państwa przez OT AWRSP w Poznaniu i Bydgoszczy oraz wykaz gospodarstw pozostających w administrowaniu i jednostek (spółki komercyjne) ze 100-procentowym udziałem AWRSP.

Do określenia opinii zarządzających gospodarstwami dotyczących gospodarowania zapasami była wykorzystana metoda wywiadu standaryzowanego na podstawie kwestionariusza. Wywiady zostały przeprowadzone przede wszystkim z członkami zarządów badanych gospodarstw (przedsiębiorstw), prezesami spółek oraz właścicielami gospodarstw indywidualnych i dzierżawionych. Wywiady z przedstawicielami kadry kierowniczej miały szczególne znaczenie z uwagi na fakt, że to właśnie ta grupa pracowników odgrywała często najważniejszą rolę w procesie gospodarowania zapasami. Badania z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu przeprowadzono w okresie sierpień–grudzień 2000 r.

---

<sup>1</sup>Zgodnie z postanowieniami ustawy z dnia 11.04.2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego (DzU Nr 64, poz. 592), która weszła w życie dnia 16.07.2003 r., Agencja Własności Rolnej Skarbu Państwa (AWRSP) zmieniła nazwę na: Agencja Nieruchomości Rolnych (ANR).

## Wyniki badań

Uwzględniając specyfikę gospodarstw rolniczych, w tabeli 1 przedstawiono propozycję klasyfikacji rodzajowej zapasów w gospodarstwach rolniczych według działów produkcji. Wydzielono dział produkcji roślinnej, zwierzęcej, przetwórstwa, usług, handlu oraz ogólnogospodarczy i ogólnoadministracyjny. W tabeli 2 natomiast przedstawiono klasyfikację zapasów według następujących kryteriów: stopnia koncentracji zapasów, technologii zaopatrzenia i produkcji, czasu, uwarunkowań rynkowych, wytwarzania i zakupu, rodzaju działalności, typu rolniczego gospodarstwa, przydatności zapasów, celu ich gromadzenia oraz działalności inwestycyjnej. Do realizacji celów badawczych w przypadku gospodarstw dzierżawców, administrowanych oraz spółek AWRSP przyjęto klasyfikację zapasów według ujęcia w bilansie majątkowym, zawartym w ustawie o rachunkowości [2002], z podziałem na materiały, półprodukty i produkty w toku, produkty gotowe i towary. Materiały stanowią nabyte od obcych kontrahentów i ewentualnie wyprodukowane przez własne komórki pomocnicze: surowce i inne materiały podstawowe, paliwa, materiały pomocnicze, opakowania, części zapasowe do maszyn i urządzeń, które są przeznaczone do zużycia na potrzeby wszystkich rodzajów własnej działalności produkcyjnej. W skład materiałów wchodzi również odpadki, produkty uboczne i odzyski, powstałe w toku produkcji lub innej działalności. W pozycji tej ujmuje się również wartość:

- materiałów odpisanych uprzednio w koszty bezpośrednio po zakupie, a niezaużytych do końca roku obrotowego (na podstawie ich inwentaryzacji),
- materiałów w drodze, tj. tych, które jeszcze nie znajdują się fizycznie w posiadaniu jednostki gospodarczej, ale stanowią już jej własność,
- inwentarza żywego, np. zakupionego do uboju.

Półprodukty i produkty w toku obejmują równowartość kosztów poniesionych na wytworzenie produktów (wyrobów i usług), które przeszły określone fazy produkcji, ale nie zostały zakończone – są w toku realizacji. Produkcja w toku może występować w zakresie produkcji podstawowej i pomocniczej, obejmujących zarówno wytworzenie wyrobów, jak i świadczenie usług. W pozycji tej wykazuje się również wartość półproduktów, tj. tych produktów, które przeszły określone, zamknięte fazy produkcji, przeznaczone są do dalszego przerobu lub montażu i podlegają ewidencji ilościowo-wartościowej. Produkty gotowe obejmują wyroby gotowe, tj. takie produkty, które przeznaczone są do sprzedaży, nie podlegają dalszemu przerobowi w jednostce, w której zostały wytworzone, oraz odpowiadają określonym normom lub warunkom umownym, a także roboty i usługi zakończone, lecz jeszcze niesprzedane do końca okresu sprawozdawczego. Do produktów gotowych nie zalicza się:

Tabela 1

Klasyfikacja zapasów w gospodarstwach rolniczych według działów produkcji

Dział produkcji/charakter działalności	Grupa zapasów	Rodzaje zapasów
Produkcja roślinna	Produkty gotowe	Zboża, ziemniaki, rzepak, rzepik, kukurydza, strączkowe, buraki cukrowe, siano, słoma, kiszonki, włókniste, warzywa, tytoń, chmiel, jabłka, kwiaty
	Materiały do produkcji z zakupu	Nawozy mineralne, środki chemicznej ochrony roślin, sznurek do prasy słomy, kwalifikowany materiał siewny, paliwo, wapno
	Produkcja niezakończona (półprodukty, produkcja w toku)	Według sumy kosztów poniesionych na dotychczasową produkcję w poszczególnych działalnościach
	Części zamienne	W zależności od rodzaju maszyny i urządzenia
	O charakterze inwestycyjnym	W zależności od rodzaju inwestycji, np. cement, żwir, piasek, cegła, dachówka, pustaki itp.
Produkcja zwierzęca	Stado obrotowe inwentarza żywego	Prosięta, warchlaki, młode bydło opasowe, cielęta, jagnięta, skopki, drób
	Produkty gotowe	Mleko, wełna, obornik, tucznik, jaja
	Materiał do produkcji z zakupu	Pasze treściwe, koncentraty, dodatki mineralne, lekarstwa, paliwo, środki czystości, węgiel, olej opałowy
	Części zamienne	W zależności od rodzaju maszyny, urządzenia, budynku
	O charakterze inwestycyjnym	W zależności od rodzaju inwestycji, np. cement, żwir, piasek, cegła, dachówka, pustaki itp.
Przetwórstwo rolne	Materiał do produkcji	W zależności od rodzaju przetwórstwa, np. zboże, warzywa, owoce
	Produkcja niezakończona (półprodukty, produkcja w toku)	Według sumy kosztów poniesionych na dotychczasową produkcję, w zależności od rodzaju przetwórstwa
	O charakterze inwestycyjnym	W zależności od rodzaju inwestycji, np. cement, żwir, piasek, cegła, dachówka, pustaki itp.
Handel	Towary	W zależności od przedmiotu handlu, np. nawozy mineralne, pasze treściwe, środki ochrony roślin, węgiel
Usługi	Usługowe	W zależności od rodzaju świadczonych usług, np. paliwo, środki chemicznej ochrony roślin, cement, farby, wapno itp.
Ogólnogospodarczy	Ogólnogospodarcze	Paliwo na transport wewnętrzny, środki czystości
Ogólnoadministracyjny	Ogólnoadministracyjne	Materiały biurowe, środki czystości

Źródło: Opracowanie własne.

- odpadów produkcyjnych – traktowanych jako zwrot materiałów zmniejszających koszt ich zużycia,
- materiałów wytworzonych na własne potrzeby – kwalifikowanych do materiałów,
- środków trwałych wytworzonych na własne potrzeby – ujmowanych w ramach majątku trwałego,
- towarów własnej produkcji, tj. wyrobów przekazanych własnym placówkom sprzedaży detalicznej oraz posiłków i wyrobów garmazeryjnych, sprzedawanych w stołówkach i bufetach – ich wartość ujmuje się łącznie z towarami nabytymi.

**Tabela 2**

Kryteria podziału zapasów w gospodarstwach rolniczych

Kryterium podziału	Rodzaj zapasu	Działy produkcji
Stopień koncentracji zapasów	Minimalne, średnie, maksymalne	Produkcja roślinna, produkcja zwierzęca, przetwórstwo rolne, handel, usługi
Technologia zaopatrzenia i produkcji	W drodze, cykliczne, antycypacyjne	Produkcja roślinna, produkcja zwierzęca, przetwórstwo rolne, handel, usługi
Czas	Krótko-, średnio- i długoterminowe	Produkcja roślinna, produkcja zwierzęca, przetwórstwo rolne, handel, usługi
Uwarunkowania rynkowe	Równomierne, nierównomierne, bezpieczeństwa	Produkcja roślinna, produkcja zwierzęca, przetwórstwo rolne, handel, usługi
Wytwarzanie i zakup	Własne i obce	Produkcja roślinna, produkcja zwierzęca, przetwórstwo rolne, handel, usługi
Rodzaj działalności	Operacyjne, pozostałe operacyjne, nadzwyczajne	Produkcja roślinna, produkcja zwierzęca, przetwórstwo rolne, handel, usługi
Typ rolniczy gospodarstw	Pochodzenia roślinnego i zwierzęcego	Produkcja roślinna, produkcja zwierzęca, przetwórstwo rolne
Przydatność	Niezbędny, dopuszczalne wyczerpanie, zbędny	Produkcja roślinna, produkcja zwierzęca, przetwórstwo rolne, handel, usługi
Cel gromadzenia	Do produkcji, do sprzedaży	Produkcja roślinna, produkcja zwierzęca, przetwórstwo rolne, handel, usługi
Inwestycyjne	Jako lokata kapitału w przypadku dużego wzrostu cen, z przeznaczeniem do produkcji	Produkcja roślinna, produkcja zwierzęca, przetwórstwo rolne, handel, usługi

Źródło: Opracowanie własne.

Towary stanowią rzeczowe składniki majątkowe nabyte od obcych kontrahentów, z przeznaczeniem do dalszej odsprzedaży, bez poddawania ich procesowi produkcji. Towarami są również artykuły spożywcze przeznaczone do przetworzenia na posiłki w stołówkach i bufetach. W pozycji tej ujmuje się także wartość towarów w drodze, tj. tych, które jeszcze nie znajdują się fizycznie w posiadaniu jednostki, ale stanowią już jej własność. W gospodarstwach prowadzących rachunkowość dla IERiGŻ wykorzystano natomiast podział zapasów ogółem na trzy ich kategorie: zapasy pochodzenia rolniczego (np. zboża, pasze treściwe, siano itp.), pochodzenia nierolniczego (np. nawozy mineralne, środki chemicznej ochrony roślin itp.) oraz obrotowy inwentarz żywy (na etapie tuczu, np. warchlaki).

Zdaniem większości zarządzających gospodarstwami, w umowie współpracy z dostawcami najistotniejsze jest zachowanie niezmiennej ceny w okresie jej obowiązywania, na co największą uwagę zwrócono w spółkach AWRSP (90% wskazań) a najmniejszą w gospodarstwach indywidualnych (69% wskazań) (tab. 3). Równie istotne jest określenie częstotliwości dostaw oraz sprecyzowanie kar za niedotrzymanie standardów dostawy (obniżona jakość, opóźnienie dostawy). Na minimalną wielkość dostawy w danym okresie największą uwagę zwrócili rolnicy indywidualni (28% wskazań), podczas gdy równoprawne traktowanie wszystkich odbiorców w zakresie ceny najbardziej istotne było w spółkach AWRSP (20%). W gospodarstwach indywidualnych i administrowanych oraz dzierżawców dostawcy są w większości uprzedzani odpowiednio wcześniej o przewidywanym zapotrzebowaniu na środki do produkcji (61–87% odpowiedzi). Zachowanie takie nie wystąpiło w spółkach AWRSP, co argumentowano dostatkami środków do produkcji na rynku. We wszystkich gospodarstwach w zdecydowanej większości (62–84% odpowiedzi) dostawcy nie byli włączani do planowania skali produkcji i sprzedaży. W gospodarstwach indywidualnych argumentowano to zbyt małą skalą produkcji oraz brakiem zainteresowania dostawców taką formą współpracy (głównie z powodu nieznamomości zasad technologicznych i organizacji gospodarstw rolniczych). Podkreślano, że dużą skalą produkcji gospodarstw zainteresowani są głównie odbiorcy, którym zależy na jednorodnej jakościowo i dużej partii zakupu. W gospodarstwach pozostałych natomiast stwierdzono m.in., że dostawców jest wielu i co roku wybiera się najkorzystniejszego do danej grupy środków do produkcji, jak również nie ma potrzeby powiązań zwrotnych. W większości zarządzający gospodarstwami zamawiali środki do produkcji różnie w zależności o ich grupy, co dotyczyło zwłaszcza spółek AWRSP (70% wskazań). W gospodarstwach indywidualnych i dzierżawców środki do produkcji były zamawiane, gdy ich zapasy się kończyły lub spadały poniżej poziomu uznawanego za bezpieczny (25–26% wskazań). 30–31% dzierżawców oraz zarządzających spółkami AWRSP zamawiało zapasy z pewnym wyprzedzeniem w określonych, stałych przedziałach czasowych.

Tabela 3

Zasady współpracy gospodarstw z dostawcami środków do produkcji

Wyszczególnienie	Gospodarstwa IERiGŻ	Gospodarstwa dzierżawców	Administrowane	Spółki AWRSP
<b>I. Zasadnicze elementy umowy z dostawcami środków produkcji (% wskazań)</b>				
• częstotliwość dostaw	39	50	57	40
• minimalna wielkość dostawy w danym okresie	28	19	27	20
• cena niezmienna w czasie trwania umowy	69	88	76	90
• długość trwania umowy	16	19	27	30
• sprecyzowanie kar za niedotrzymanie standardów (np. obniżona jakość, opóźnienie dostawy)	36	25	32	40
• niemożliwość sprzedaży konkurentom	1		3	
• pozwolenie na zmiany cen	12	19	14	20
• równoprawne traktowanie wszystkich odbiorców, np. w zakresie ceny	18	6	5	20
<b>II. Uprowadzenie dostawców odpowiednio wcześniej o przewidywanym zapotrzebowaniu gospodarstwa na środki produkcji (%)</b>				
• tak	61	87	78	–
• nie	39	13	22	100
<b>III. Włączanie dostawców do planowania skali produkcji i sprzedaży w gospodarstwie (%)</b>				
• tak	32	38	16	30
• nie	68	62	84	70
<b>IV. Moment zamawiania przez gospodarstwo środków produkcji (% wskazań)</b>				
• gdy zapasy się kończą lub spadają poniżej poziomu uznawanego za bezpieczny	26	25	19	
• z pewnym wyprzedzeniem, w określonych stałych przedziałach czasowych	28	31	24	30
• różnie w zależności od grupy środków produkcji	45	50	57	70

Źródło: Badania własne.



W gospodarstwach indywidualnych większość środków do produkcji była dostarczana w dniu zakupu, co dotyczyło zwłaszcza paliwa (69% odpowiedzi), pasz treściwych dla bydła i trzody oraz koncentratów (tab. 4). W najmniejszym stopniu dotyczyło to nawozów mineralnych i pasz objętościowych obcych. W pozostałych grupach gospodarstw udział dostaw w tym samym dniu był niewielki, natomiast nie występowało takie zachowanie w gospodarstwach administrowanych i spółkach AWRSP przy dostawach nawozów mineralnych i pasz objętościowych obcych oraz pasz treściwych. W gospodarstwach wielkoobszarowych większość dostaw realizowano z opóźnieniem 1–5 dni. Dotyczyło to zwłaszcza pasz treściwych dla trzody i bydła, pasz objętościowych obcych i paliwa. Ten poziom opóźnienia występował także przy dostawach środków ochrony roślin, natomiast w relatywnie niewielkim stopniu dotyczył nawozów mineralnych. W gospodarstwach indywidualnych nawozy były dostarczane głównie z ww. opóźnieniem. Dostawy na poziomie opóźnienia 6–10 dni występowały głównie w gospodarstwach dzierżawców i administrowanych, zwłaszcza przy zakupach pasz objętościowych obcych, koncentratów oraz pasz objętościowych dla bydła. W 40% spółek w takim czasie były realizowane dostawy nawozów mineralnych, a w 29% gospodarstw indywidualnych dotyczyło to dostaw pasz objętościowych obcych. Dostawy realizowane z opóźnieniem 11–20 dni obejmowały nawozy mineralne i środki ochrony roślin głównie w gospodarstwach dzierżawców i spółkach AWRSP. Ta wielkość opóźnienia w gospodarstwach indywidualnych dotyczyła w największym stopniu pasz objętościowych obcych. W żadnej z grup gospodarstw opóźnienie w dostawach środków do produkcji z zakupu nie było większe niż 20 dni. Jednocześnie jednak dzierżawcy zwracali dużą uwagę na związek czasu realizacji zamówienia z posiadanymi zasobami środków pieniężnych, co dotyczyło zwłaszcza dostaw pasz objętościowych obcych, pasz treściwych dla trzody oraz nawozów mineralnych. W gospodarstwach administrowanych i spółkach AWRSP nie wystąpiło uzależnienie czasu dostawy od posiadanych środków pieniężnych, a w gospodarstwach indywidualnych zależność taka była marginalna.

W analizowanych grupach gospodarstw na zbliżonym poziomie odpowiedzi wymieniano zapasy minimalne wyrobów wytworzonych we własnym gospodarstwie (84–90%) (tab. 5). Zarządzający gospodarstwami jako zapasy najmniejsze kwalifikowali na ogół ziemniaki, buraki cukrowe oraz mleko. Zróżnicowanie pod względem rodzajów zapasów w tym zakresie było relatywnie niewielkie. W przypadku rodzajów zapasów o potrzebie ich stanów najwyższych zróżnicowanie było większe, a we wszystkich grupach gospodarstw wymieniano jedynie zapasy siana oraz kiszonki. Równie często wymieniano żyto (z wyjątkiem gospodarstw indywidualnych), pszenżyto (z wyjątkiem gospodarstw dzierżawców) oraz słomę (z wyjątkiem spółek AWRSP). Przy ocenie

rodzajów zapasów o stanach najniższych i najwyższych należy podkreślić powiązany charakter produkcji rolniczej, w której nawet mniejsze ilości zapasów mogą mieć duże znaczenie technologiczne. Również różnice w typach rolniczych gospodarstw przyczyniają się do zróżnicowania odpowiedzi dotyczących rodzajów najmniejszych i największych stanów zapasów.

**Tabela 4**

Przeciętny czas od złożenia zamówienia do zrealizowania dostawy ważniejszych środków produkcji (%)

Wyszczególnienie	Gospodarstwa IERIGŻ	Gospodarstwa dzierżawców	Administrowane	Spółki AWRSP
1	2	3	4	5
	w tym samym dniu			
• nawozy mineralne	19			–
• środki ochrony roślin	43	7	14	10
• pasze treściwe dla bydła	60	10	16	17
• pasze treściwe dla trzody	54	17	–	–
• koncentraty	63	9	8	10
• pasze objętościowe obce	29	–	–	–
• paliwo	69	27	16	10
• inne środki produkcji	50	11	14	11
	1–5 dni			
• nawozy mineralne	64	33	35	40
• środki ochrony roślin	52	60	62	70
• pasze treściwe dla bydła	35	50	78	83
• pasze treściwe dla trzody	44	67	92	100
• koncentraty	36	45	59	70
• pasze objętościowe obce	29	25	95	100
• paliwo	28	67	100	90
• inne środki produkcji	47	22	46	56
	6–10 dni			
• nawozy mineralne	13	20	30	40
• środki ochrony roślin	2	7	14	10
• pasze treściwe dla bydła	2	30	6	–
• pasze treściwe dla trzody	–	–	8	–
• koncentraty	–	36	19	10
• pasze objętościowe obce	29	50	5	–
• paliwo	–	–	–	–
• inne środki produkcji	2	33	27	33

cd. tabeli 4

1	2	3	4	5
11–20 dni				
• nawozy mineralne	3	33	–	20
• środki ochrony roślin	–	20	–	10
• pasze treściwe dla bydła	–	–	–	–
• pasze treściwe dla trzody	–	–	–	–
• koncentraty	–	–	–	10
• pasze objętościowe obce	11	–	–	–
• paliwo	1	–	–	–
• inne środki produkcji	–	–	–	–
zależy od zasobów środków pieniężnych				
• nawozy mineralne	1	14	–	–
• środki ochrony roślin	3	6	–	–
• pasze treściwe dla bydła	3	10	–	–
• pasze treściwe dla trzody	2	16	–	–
• koncentraty	1	10	–	–
• pasze objętościowe obce	2	25	–	–
• paliwo	2	6	–	–
• inne środki produkcji	1	34	–	–

Źródło: Badania własne.

**Tabela 5**

Zakładany poziom zapasów wyrobów wytworzonych w gospodarstwie

Wyszczególnienie	Gospodarstwa IERiGŻ	Gospodarstwa dzierżawców	Administrowane	Spółki AWRSP
• Największy (%)	85	88	75	90
najczęściej wymieniane produkty	siano, słoma, kiszonki, mieszanka zbożowa, pszenżyto	kiszonki, pasze objętościowe, żyto, słoma, siano	kiszonki, pszenżyto, żyto, siano, słoma, pszenica, mieszanka zbożowa	pszenica, pasze objętościowe, kiszonki, pszenżyto, słoma, siano, żyto, jęczmień
• Najmniejszy (%)	84	88	89	90
najczęściej wymieniane produkty	ziemniaki, pszenica, buraki cukrowe, mleko, warzywa, jęczmień	pszenica, mleko, buraki cukrowe, rzepak, żywiec, ziemniaki, komponenty paszowe, jęczmień	mleko, rzepak, buraki cukrowe, wełna, ziemniaki	mleko, rzepak, buraki cukrowe, wełna, ziemniaki

Źródło: Badania własne.

W przypadku największych stanów zapasów środków do produkcji z zakupu najbardziej zbliżone odpowiedzi wystąpiły w gospodarstwach indywidualnych i spółkach AWRSP (około 80% odpowiedzi) (tab. 6). Najbardziej zdyswersyfikowanych odpowiedzi, dotyczących wymienionych rodzajów zapasów, udzielono w gospodarstwach administrowanych. We wszystkich grupach gospodarstw potrzeba utrzymywania największych stanów zapasów dotyczyła głównie pasz treściwych dla bydła i trzody. Zbliżone zależności w zakresie jednoznaczności odpowiedzi wymienionych rodzajów zapasów wystąpiły także przy ich stanach najmniejszych. We wszystkich grupach gospodarstw wymieniano bowiem głównie środki ochrony roślin, paliwo oraz nawozy mineralne.

**Tabela 6**

Zakładany poziom zapasów środków do produkcji z zakupu

Wyszczególnienie	Gospodarstwa IERiGŻ	Gospodarstwa dzierżawców	Administrowane	Spółki AWRSP
• Największy (%)	81	75	50	80
najczęściej wymieniane produkty	pasze dla bydła i trzody, dodatki mineralne, koncentraty	pasze dla bydła i trzody, koncentraty, węgiel	pasze dla bydła i trzody, owies z zakupu	koncentraty, pasze dla bydła i trzody
• Najmniejszy (%)	91	81	50	90
najczęściej wymieniane produkty	środki ochrony roślin, paliwo, leki dla zwierząt, nawozy mineralne	środki ochrony roślin, paliwo, nawozy mineralne, zboża z zakupu	części zamienne, paliwo, nawozy wieloskładnikowe, środki ochrony roślin	środki ochrony roślin, części zamienne, paliwo, pasze, nawozy fosforowe

Źródło: Badania własne.

W tabeli 7 przedstawiono klasyfikację zapasów pod względem możliwości ich wyczerpania. W nawiasach podano przeciętny poziom zapasów bezpieczeństwa poszczególnych ich rodzajów. Wymieniane zapasy środków do produkcji niemogące się wyczerpać były relatywnie zróżnicowane. Największa różnica pod tym względem w stosunku do pozostałych gospodarstw wystąpiła w spółkach AWRSP. W gospodarstwach indywidualnych, dzierżawców oraz administrowanych jako zapasy, które nie mogą się wyczerpać wymieniano paliwo i pszenicę. Rodzaje zapasów mogących wyczerpać się chwilowo w poszczególnych grupach gospodarstw były także zróżnicowane. Największa zgodność pod tym względem wystąpiła przy zapasach koncentratów (z wyjątkiem gospo-

darstw administrowanych) oraz zapasów dodatków mineralnych (z wyjątkiem gospodarstw dzierżawców). Dużo większa zgodność odpowiedzi wystąpiła przy klasyfikacji zapasów mogących się wyczerpać w dłuższym okresie (powyżej dwóch miesięcy). Wymieniano głównie zapasy ziemniaków, nawozów mineralnych oraz środków ochrony roślin. Należy nadmienić jednak, że w przypadku nawozów i środków ochrony roślin jest to w dużym stopniu spowodowane sezonowym zapotrzebowaniem, podczas gdy moment ich zastosowania w realizacji produkcji (technologii) ma bardzo duże znaczenie.

Tabela 7

Klasyfikacja zapasów pod względem możliwości ich wyczerpania

Wyszczególnienie	Gospodarstwa IERiGŻ	Gospodarstwa dzierżawców	Administrowane	Spółki AWRSP
Środki do produkcji nie-mogące się wyczerpać	zboża paszowe (18,2 dt) słoma (33,8 dt) paliwo (101 l) pszenica (6,7 dt)	zboża paszowe (215 dt) paliwo (1800 l) pszenica (111 dt) kiszonka (6333 dt)	owies (210 dt) siano (215 dt) słoma (265 dt) pszenica (150 dt)	paliwo (2300 l) mieszanka zbożowa (203,5 dt) owies (90 dt) kiszonka (5150 dt)
Środki do produkcji mogące się chwilowo wyczerpać (np. 2-3 tygodnie)	koncentraty (2,3 dt) dodatki mineralne (17 kg) siano (18,5 dt) polfamiksi (7 kg)	koncentraty (3,5 dt) otręby pszenne (21,5 dt) siano (88 dt)	dodatki mineralne (23 kg) nawozy mineralne (8 dt)	pszenica (226,2 dt) koncentraty (120 dt) dodatki mineralne (21 kg)
Środki do produkcji mogące się wyczerpać w dłuższym okresie (powyżej 2 miesięcy)	ziemniaki (6,8 dt) śruta rzepakowa (1,7 dt) środki ochrony roślin (110 kg) nawozy wieloskładnikowe (37 dt) kiszonka (4,6 dt) oleje silnikowe (8 l) otręby (1 dt)	nawozy mineralne (50 dt) środki ochrony roślin (250 kg)	środki ochrony roślin (37 kg) otręby (2 dt) ziemniaki (74,8 dt)	jęczmień (1000 dt) nawozy mineralne (10 dt) środki ochrony roślin (500 kg)

Źródło: Badania własne.

W tabeli 8 przedstawiono klasyfikację zapasów pod względem regularności zapotrzebowania i możliwości prognozy. Do grup zapasów o regularnym zapotrzebowaniu z możliwością dokładnego zaplanowania zużycia zaliczono głównie koncentraty i paliwo (z wyjątkiem gospodarstw administrowanych). Należy podkreślić jednak relatywnie duże zróżnicowanie między gospodarstwami pod względem tego kryterium klasyfikacji zapasów. Dość duża była zgodność w zakresie zapasów środków do produkcji potrzebnych sezonowo, z możliwością zaplanowania ich zużycia w średnim stopniu. Wymieniano bowiem we wszystkich gospodarstwach głównie nawozy mineralne, środki ochrony roślin oraz materiał siewny. Do rodzajów zapasów środków do produkcji potrzebnych nieregularnie o niskiej możliwości zaplanowania ich zużycia zaliczono we wszystkich gospodarstwach części zamienne do maszyn oraz lekarstwa dla zwierząt.

**Tabela 8**

Klasyfikacja zapasów pod względem regularności zapotrzebowania i możliwości prognozy

Wyszczególnienie	Gospodarstwa IERiGŻ	Gospodarstwa dzierżawców	Administrowane	Spółki AWRSP
Środki do produkcji regularnie potrzebne, z możliwością dokładnego zaplanowania zużycia	koncentraty, paliwo, słoma, pasze treściwe	koncentraty, premiksy, zboże, paliwo, preparaty mlekozastępcze, śruta rzepakowa	owies, siano, słoma mieszanka zbożowa	koncentraty, paliwo, premiksy, zboża, śruty zbożowe
Środki do produkcji potrzebne sezonowo, możliwe jest zaplanowanie ich zużycia w średnim stopniu	nawozy mineralne, środki ochrony roślin, materiał siewny, sznurek	nawozy mineralne, środki ochrony roślin, paliwo, materiał siewny, komponenty paszowe	nawozy mineralne, środki ochrony roślin, sznurek, materiał siewny	środki ochronny roślin, nawozy mineralne, materiał siewny, wapno, paliwo
Środki do produkcji nieregularnie potrzebne, o niskiej możliwości zaplanowania ich zużycia	części do maszyn, lekarstwa dla zwierząt	części zamienne, lekarstwa dla zwierząt	części zamienne, węgiel, wapno, lekarstwa dla zwierząt	części zamienne, materiały budowlane, lekarstwa dla zwierząt

Źródło: Badania własne.

Zarządzający gospodarstwami za najważniejszy obszar funkcjonowania gospodarstw uznali dopasowanie struktury produkcji do potrzeb gospodarstwa i wymagań rynku (tab. 9). Dotyczyło to zwłaszcza spółek AWRSP. Jako istotny obszar funkcjonowania gospodarstwa (na zbliżonym poziomie odpowiedzi) uznano także unowocześnianie i przestrzeganie technologii. Na umiejętność zarządzania zapasami produktów gotowych i środków do produkcji z zakupu największą uwagę zwrócili zarządzający gospodarstwami administrowanymi i spółkami AWRSP (odpowiednio 35% i 30% wskazań). Najmniejszą uwagę do tego czynnika przywiązywali rolnicy indywidualni, dla których istotna była głównie konkurencja na rynku (40% wskazań).

**Tabela 9**

Najważniejsze obszary funkcjonowania gospodarstw rolniczych (% wskazań)

Wyszczególnienie	Gospodarstwa IERiGŻ	Gospodarstwa dzierżawców	Administrowane	Spółki AWRSP
• konkurencja na rynku	40	13	24	10
• unowocześnianie i przestrzeganie technologii	52	44	43	50
• dopasowanie struktury produkcji do potrzeb gospodarstwa i wymagań rynku	72	69	95	100
• umiejętność zarządzania zapasami produktów wytworzonych w gospodarstwie i środków do produkcji z zakupu	13	25	35	30

Źródło: Badania własne.

Większość zarządzających gospodarstwami nie zamierza w najbliższym okresie powiększać powierzchni gospodarstwa, co głównie dotyczyło gospodarstw administrowanych i spółek AWRSP (tab. 10). W największym stopniu powierzchnię gospodarstw zakładali powiększyć dzierżawcy (38% odpowiedzi). Przed wypełnieniem kwestionariusza wywiadu aż 92% rolników indywidualnych nie wykorzystywało literatury dotyczącej gospodarowania zapasami. Najbardziej kreatywni w tym zakresie byli zarządzający gospodarstwami administrowanymi i spółkami AWRSP.

Tabela 10

Stan wiedzy o zapasach i zamierzenia zarządzających gospodarstwami na przyszłość

Wyszczególnienie	Gospodarstwa IERiGŻ	Gospodarstwa dzierżawców	Administrowane	Spółki AWRSP
Czy gospodarstwo zamierza w najbliższym okresie powiększyć powierzchnię użytków rolnych? (%)				
• tak	28	38	0	10
• nie	72	62	100	90
Czy przed wypełnieniem kwestionariusza znana była literatura związana z metodami gospodarowania zapasami? (%)				
• tak	8	25	49	50
• nie	92	75	51	50

Źródło: Badania własne.

## Wnioski

W opracowaniu przedstawiono analizę klasyfikacji rodzajowej zapasów według różnych kryteriów w gospodarstwach rolniczych, określono zapasy o stanach największych i najmniejszych pod względem regularności zapotrzebowania i dokładności prognozy, jak również możliwości wyczerpania zapasów. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski końcowe.

1. Coraz większą rolę, zwłaszcza w większych gospodarstwach rolniczych, odgrywa kwestia współpracy z dostawcami środków do produkcji na zasadzie umowy. Do zasadniczych jej elementów zaliczono niezmienną cenę, częstotliwość dostaw, jak również sprecyzowanie kar za niedotrzymanie standardów współpracy. Różnice pod tym względem między analizowanymi grupami gospodarstw rolniczych były niewielkie. Również zbliżony był moment zamawiania przez zarządzających gospodarstwami środków do produkcji z zakupu, tj. najczęściej w sposób zróżnicowany, w zależności od ich grupy. W większości gospodarstw uprzedzono dostawców o przewidywanym zapotrzebowaniu na te środki (z wyjątkiem spółek AWRSP). Przyczyniało się to na ogół do dużej terminowości dostaw środków do produkcji, zasadniczo z terminem realizacji do 5 dni. Rolnicy indywidualni kupowali środki do produkcji sami, zatem w zdecydowanej większości środki te były dostępne w dniu zakupu. Jednocześnie największe znaczenie zasobności gospodarstw w środki pieniężne i ich relacji do czasu dostawy środków do produkcji nadawali dzierżawcy.



2. Rodzaje zapasów o koniecznych stanach największych i najmniejszych w grupach gospodarstw były zróżnicowane. Było to uzależnione od skali działalności, typu rolniczego gospodarstwa, jak również przyjętej strategii zaopatrzenia w środki do produkcji (samozaopatrzenie, zakupy z zewnątrz). Podobne zależności wystąpiły przy klasyfikacji zapasów pod względem możliwości ich wyczerpania, regularności zapotrzebowania i możliwości jego prognozy. Oznacza to, że w dużej mierze poszczególne gospodarstwa rolne o analizowanych typach organizacyjno-własnościowych należy traktować w sposób indywidualny. Zapotrzebowanie bowiem na określone rodzaje zapasów w ujęciu ilościowym i rodzajowym jest uzależnione od typu rolniczego gospodarstwa (przedsiębiorstwa) oraz przyjętej technologii produkcji. Zatem trudno w tej sytuacji określić standardowe (normatywne) wielkości poszczególnych rodzajów zapasów, które byłyby uniwersalnym zaleceniem dla ogółu gospodarstw rolniczych w badanym regionie. W gospodarstwach indywidualnych racjonalizację gospodarki zapasami pogarsza fakt przywiązywania do niej małej wagi oraz bardzo niewielka wiedza z tego zakresu, podczas gdy w gospodarstwach dużych (zwłaszcza spółkach AWRSP) zainteresowanie tym składnikiem majątku było duże.

## Literatura

- BASKIN A.I., 1997: Sterowanie zapasami w warunkach systemowych przekształceń gospodarki. *Gospodarka Materiałowa i Logistyka* nr 11, Warszawa.
- BYLKA S., REMPAŁA R., 2003: Wybrane zagadnienia matematycznej teorii zapasów. Akademyka Oficyna Wydawnicza EXIT, Warszawa.
- NAPIÓRKOWSKI R., 1973: Instrumenty finansowe w gospodarce zapasami. PWE, Warszawa.
- Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. Tekst jednolity, DzU z 17 czerwca 2002 r., Nr 76, poz. 694.
- WASILEWSKI M., 1999: Wybrane aspekty zarządzania zapasami w podmiotach rolniczych. W: *Perspektywy rozwoju rachunkowości, audytu i analizy finansowej*. Wydawnictwo UG, Sopot.
- WASILEWSKI M., 2003a: Kształtowanie poziomu i kosztów zapasów w gospodarstwach rolniczych. *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G – Ekonomia Rolnictwa*, tom 90, zeszyt 1.
- WASILEWSKI M., 2003b: Klasyfikacja zapasów oraz tendencje ich zmian w gospodarstwach indywidualnych. *Zeszyty Naukowe SGGW nr 48, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Warszawa.
- WASILEWSKI M., 2004: Uwarunkowania poziomu zapasów w indywidualnych gospodarstwach rolniczych. *Postępy Nauk Rolniczych* nr 2.

## **The Classification and Management of Reserves in Farming Entities**

### **Abstract**

In the paper the classification of reserves according to many criterions is presented. The attempt of defying uniform groups of reserves with highest and lowest level as regards the regularity of demand and the possibility of running low in different organizational and property forms of agricultural farms was made. Within all groups of farms the rising role of cooperation with deliverers of factors to the production on the basis of trade contracts was observed. Resources to the production were ordered in different ways depending on the groups of resources. The time of delivery realization was shortest in private farms (mainly for the sake of direct purchase). Reserves characterized by highest and lowest states as well as regard the possibility of running low, the regularity of demand and possibility of forecasting were diverse between the groups of farms. The management of reserves in different organizational and property forms of agricultural farms should be treated individually. The normative determination of levels of reserves' types is difficult. In private farms the situation is worsened by the little farmers' knowledge about possibilities of reserves' managing rationalization.

**Elżbieta M. Kacperska**

**Jakub Kraciuk**

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych  
SGGW

## **Procesy koncentracji w polskim sektorze bankowym**

### **Wstęp**

Koncentracja kapitału jest procesem, który w dużym stopniu dotyczy sektora finansowego. Obserwowany jest we wszystkich krajach posiadających gospodarkę rynkową i dokonuje się przede wszystkim poprzez fuzje i przejęcia. Trend konsolidacyjny sektora bankowego w Europie spowodowany jest deregulacją tego sektora, odchodzeniem od ochrony państwa, liberalizacją europejskiego rynku, wreszcie rosnącą konkurencją na rynkach finansowych na kontynencie i na świecie, zmuszającą banki europejskie do poszukiwania zewnętrznych możliwości wzrostu. Sposobami na szybki rozwój banków i ich ekspansję na nowe rynki oraz budowanie silniejszej pozycji na dotychczasowych rynkach są więc przejmowanie innych banków lub fuzje bankowe<sup>1</sup>. Banki międzynarodowe znalazły w latach 90. i na początku XXI wieku dobre warunki dla działalności na rynkach Europy Środkowej, w tym również w Polsce. Transformacja systemu polityczno-ekonomicznego, w tym procesy prywatyzacyjne, doskonalenie podstaw legislacyjnych, liberalizowanie dostępu do rynku, stabilizowanie warunków makroekonomicznych i akcesja do UE stworzyły sprzyjające możliwości dla ekspansji inwestycyjnej zagranicznych banków w polskim sektorze bankowym. Od początku lat 90. napływające do Polski inwestycje zagraniczne są lokowane w sektorze bankowym. Do 1993 r. w działalność finansową zainwestowano 288 mln USD, od tego czasu wartość inwestycji zwiększyła się do 16,2 mld USD w 2003 r.<sup>2</sup>. W sektorze bankowym zaczęły działać korporacje wielonarodowe o zasięgu globalnym. Nastąpiły zmiany w strukturze własnościowej banków, pojawiły się nowe formy działalności bankowej i innowacyjne produkty.

---

<sup>1</sup>Fuzje i przejęcia bankowe, Zeszyty BRE Bank – CASE nr 45, Warszawa 1999.

<sup>2</sup>Dane z PAIiZ.

Celem artykułu było ukazanie przyczyn i form koncentracji sektora bankowego w Polsce, a także wpływu przejmowania polskich banków przez zachodnich inwestorów na nasz sektor finansowy.

## Przyczyny i formy koncentracji w sektorze bankowym

Procesy konsolidacji, zachodzące ostatnio z dużą intensywnością, związane są ściśle z procesem globalizacji. Głównym motywem dokonywania przez banki operacji konsolidacyjnych jest dążenie do osiągnięcia korzyści, jakie daje zwiększenie rozmiarów i zakresu działalności. Łączenie się banków pozwala także na osiągnięcie takich celów, jak: rozszerzenie asortymentu oferowanych produktów, zmniejszenie kosztów stałych działalności banku, zwiększenie liczby posiadanych placówek, co z kolei prowadzi do zwiększenia liczby klientów i obrotów banku, skoncentrowanie funduszy własnych łączących się jednostek czy poprawienie jakości portfela kredytowego. Dzięki konsolidacji banki mogą wykorzystać renomę jednego z łączących się banków do promowania całej połączonej struktury lub uzyskać możliwość wejścia do grupy większych banków o szerszych możliwościach działania. Bardzo prawdopodobne jest także podniesienie poziomu pracy połączonego banku dzięki temu, że jedna z łączących się jednostek jest bankiem bardziej nowoczesnym i lepiej zorganizowanym, który reorganizuje i doskonali działalność drugiej jednostki.

Główną przyczyną przejęć i fuzji w sektorze bankowym jest obecnie dosyć powszechnie występujący pogląd inwestorów oraz kierownictw, że połączenia są skuteczną drogą prowadzącą z reguły do wzrostu wartości połączonej instytucji. Pozytywne nastawienie obu tych grup wobec operacji przejęć lub połączeń jest więc racjonalne. Wspomniane procesy koncentracji popierane są również przez menedżerów. Powodem tego jest fakt, iż obecnie coraz częściej ich wynagrodzenie uzależnione jest od wzrostu wartości zarządzanej przez nich firmy. Z tego powodu często do operacji przejęcia pozytywnie odnosi się również kierownictwo podmiotu przejmowanego, ponieważ znajdują one rozwiązania pozwalające również tej grupie zapewnić uczestnictwo w korzyściach wynikających ze wzrostu wartości połączonej instytucji<sup>3</sup>.

Przyczyny fuzji i przejęć w Polsce można podzielić na wewnętrzne i zewnętrzne. Do wewnętrznych przyczyn konsolidacji, wynikających z osiągniętego poziomu rozwoju systemu finansowego, należy zaliczyć<sup>4</sup>:

---

<sup>3</sup>Fuzje i przejęcia bankowe, Zeszyty BRE Bank – CASE nr 45, Warszawa 1999

<sup>4</sup>M. Pawłowska, Wpływ zmian w strukturze polskiego sektora bankowego na jego efektywność w latach 1997–2002, Bank i Kredyt, listopad-grudzień 2003.

- 1) ciągle jeszcze niski poziom funduszy własnych banków komercyjnych, który nie wystarcza, by sprostać potrzebom finansowania polskiej gospodarki, jak również konkurencji banków zagranicznych,
- 2) nadmierną liczbę instytucji bankowych w stosunku do potrzeb rynku,
- 3) brak „masy krytycznej” właściwej dla sektora, niezbędnej do realizacji korzyści skali.

Czynniki zewnętrzne konsolidacji wynikają z procesów transformacji gospodarczej w Polsce i wzrastającej konkurencji międzynarodowej na rynku krajowym oraz poza granicami kraju.

Operacje konsolidacyjne polegają na łączeniu się kilku samodzielnych dotychczas jednostek w jedną strukturę organizacyjną, w ramach której łączące się jednostki bądź całkowicie tracą swą odrębność i tworzą nowy organizm, bądź też zachowują swą osobowość i pewien zakres samodzielności. W każdym przypadku powstaje struktura większa i silniejsza finansowo, o zwiększonych zasobach kapitałowych, mogąca łatwiej sprostać zaostrej konkurencji na rynkach krajowych i międzynarodowych.

Konsolidacja banków może być realizowana w różnych formach. Najbardziej rozpowszechnione z nich to: fuzje banków, przejęcia oraz tworzenie konglomeratów finansowych i bankowych grup kapitałowych.

Największe znaczenie w procesach koncentracji firm sektora bankowego mają fuzje i przejęcia.

Fuzja polega na łączeniu się niezależnych przedsiębiorstw, które dzielą się swoimi zasobami dla osiągnięcia wspólnych celów. Cechą charakterystyczną fuzji jest dobrowolne działanie partnerów, zwykle podobnych pod względem wielkości. Fuzje mogą przyjmować dwie formy:

- egalitarną, czyli konsolidację (ang. *consolidation*); w tym przypadku dwa lub więcej przedsiębiorstw początkowo autonomicznych, w wyniku umowy łączy się ze sobą dla stworzenia nowego przedsiębiorstwa, każde z nich traci dotychczasową odrębność i osobowość prawną, łączone jednostki ulegają likwidacji, wypisowi z rejestru, a zamiast nich powstaje nowa firma i nowy podmiot prawny.
- wchłonięcia, inkorporacji (ang. *merger*) – jest to połączenie dwóch lub więcej przedsiębiorstw w jedno dla osiągnięcia wspólnych celów, przy czym tylko przedsiębiorstwo-nabywca zachowuje tożsamość (firmę) i podmiotowość (osobowość prawną), a druga firma przestaje istnieć<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup>Ł. Gębski, *Fuzje i wykupy*, Gdańska Akademia Bankowa, Gdańsk 1998.

Przez przejęcie rozumiemy natomiast nabycie takiej liczby akcji jednego przedsiębiorstwa przez drugie, która daje możliwość jego kontrolowania<sup>6</sup>. W wyniku przejęcia wykupione przedsiębiorstwo zostaje w pewien sposób włączone w strukturę firmy przejmującej. Cechą odróżniającą przejęcia od fuzji jest to, że przejmowane przedsiębiorstwo nie traci podmiotowości prawnej.

W ostatnich latach obserwujemy wyraźną tendencję tworzenia konglomeratów finansowych. Jest to reakcja banków na nasilającą się konkurencję ze strony instytucji parabankowych i zarazem jedna z form konsolidacji. Konglomeraty finansowe oferują swoim klientom w jednym zespole instytucji pełen komplet usług finansowych: bankowych, maklerskich czy ubezpieczeniowych, co zapobiega odpływowi klientów do innych obszarów rynku finansowego.

Także tworzenie bankowych grup kapitałowych jest jedną z form konsolidacji. Bankową grupę kapitałową tworzy na mocy dobrowolnie zawartej umowy kilka banków, które podejmują stałą współpracę i koordynują swoje działania, tworząc jednocześnie między sobą powiązania kapitałowe. Zgodnie z umową, jeden z banków wchodzących w skład grupy określany jest jako dominujący, obejmuje kluczowe pakiety akcji pozostałych banków, które stają się bankami zależnymi. Banki zależne zachowują samodzielność operacyjną i działają nadal pod dotychczasową firmą z zastrzeżeniem, że należą także do danej grupy. Wszystkie banki należące do grupy zobowiązują się do udzielenia pomocy bankowi, który znajdzie się w tarapatkach finansowych. Każdy z banków odpowiada także za zobowiązania pozostałych członków grupy proporcjonalnie do posiadanych akcji. Dzięki temu cały zespół jednostek tworzy połączoną konstrukcję finansową, a o sytuacji finansowej każdej jednostki decydują zasoby kapitałowe całej grupy.

Szczególną odmianą bankowej grupy kapitałowej jest holding, w którym zamiast banku dominującego występuje spółka holdingowa. Spółka holdingowa nie jest bankiem, lecz jedynie posiadaczem kluczowych pakietów akcji jednostek zależnych. Najczęściej banki tworzą holding w celu połączenia wysiłków finansowych wspólników i realizacji przedsięwzięcia przekraczającego możliwości każdego z nich z osobna. Holding finansowy jest specyficzną formą holdingu, gdyż w przeciwieństwie do innych holdingów charakteryzuje go jednorodność. Zgodnie bowiem z polskimi uregulowaniami prawnymi, w skład holdingu finansowego mogą wchodzić wyłącznie banki lub instytucje finansowe. Związek kapitałowo-organizacyjny przybierający formę holdingu chroni instytucje finansowe, przenosząc indywidualne ryzyko jednostkowe na ryzyko całej grupy, prowadzi także do obniżki kosztów, poprawy jakości, stwarza

---

<sup>6</sup>P. Bożyk (red.), Egzemplifikacja międzynarodowych stosunków gospodarczych, WSHiP, Warszawa 2004.

szansę lepszej obsługi klienta. Jednocześnie niezbędne są specjalistyczna wiedza fachowa oraz kapitał na pokrycie ryzyka związanego z różnego rodzaju operacjami finansowymi<sup>7</sup>.

## Napływ inwestycji zagranicznych do polskiego sektora bankowego

Ekspansja inwestycji zagranicznych do sektora bankowego była uwarunkowana przepisami prawnymi – polityką licencyjną oraz polityką prywatyzacyjną. Napływ inwestycji zagranicznych do sektora bankowego umożliwiło wprowadzone w 1989 r. prawo bankowe, zgodnie z nim możliwe było tworzenie podmiotów z kapitałem zagranicznym w sektorze usług bankowych. W celu zachęcenia inwestorów do lokowania kapitału w Polsce stworzono korzystne warunki zakładania banków, m.in.: wakacje podatkowe w ciągu pierwszych 3 lat, swobodę transferu 15% zysków, wnoszenie i utrzymywanie kapitału w walutach obcych<sup>8</sup>. Pierwszymi bankami zagranicznymi utworzonymi w Polsce były: Bank Amerykański w Polsce SA, Raiffeisen Centrobank SA, Citibank SA i IBP Bank SA. Liberalna polityka licencyjna NBP wobec inwestorów zagranicznych trwała do 1992 r., w tym czasie wydano w Polsce 9 licencji bankom z udziałem kapitału zagranicznego. Od 1992 r. polityka NBP wobec inwestorów zagranicznych uległa zaostrzeniu. W latach 1993–1994 wydano 2 licencje na utworzenie banków z kapitałem zagranicznym, jednak od 1993 r. corocznie zwiększa się liczba inwestorów zagranicznych w sektorze bankowym. W 1993 r. w tym sektorze działało 87 banków komercyjnych. Banki te w przewadze były własnością polskiego kapitału, w tym 29 było kontrolowanych przez państwo, a 48 przez polski kapitał prywatny. Inwestorzy zagraniczni w 1993 r. kontrolowali 10 banków, a w 1994 r. – 11.

W kolejnych latach liczba banków kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych zwiększała się. Było to wynikiem zmiany polityki NBP wobec inwestorów zagranicznych, zostali oni włączeni do procesu restrukturyzacji i prywatyzacji. W okresie 1995–1998 inwestorzy zagraniczni utworzyli 10 nowych banków i przejęli kontrolę nad 7 bankami wymagającymi dokapitalizowania<sup>9</sup>.

---

<sup>7</sup>A. Tarasek, *Bankowość wobec procesów globalizacji*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk-Jurata 2003, s. 383–388.

<sup>8</sup>Por. System bankowy w Polsce w latach dziewięćdziesiątych. Raport NBP, Warszawa 2001, s. 56.

<sup>9</sup>Jw., s. 57.

W 1996 r. Polska przystąpiła do OECD, a to spowodowało w kolejnych latach zliberalizowanie polityki licencyjnej, czyli zniesienie ograniczeń wobec banków zagranicznych. W 1998 r. inwestorzy zagraniczni kontrolowali 31 banków komercyjnych. Od 1999 r. występuje całkowita swoboda zakładania w Polsce banków zagranicznych. Do 1998 r. przewagę liczebną w sektorze bankowym posiadał polski kapitał, jednak w kolejnych latach zdecydowanie zmniejszył się udział podmiotów krajowych na korzyść inwestorów zagranicznych. W 2003 r. na 60 banków komercyjnych działających w Polsce 47 było kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych (tab. 1).

**Tabela 1**

Liczba banków w Polsce w latach 1993 – I kw. 2004 ze względu na strukturę własnościową

Wyszczególnienie	Liczba banków (bez banków w stanie upadłości i likwidacji)											
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 –I kw
Banki komercyjne, w tym z przewagą:	87	82	81	81	83	83	77	74	71	62	60	59
1) kapitału państwowego	29	29	27	24	15	13	7	7	7	8	7	7
2) kapitału prywatnego, w tym kontrolowane przez:	58	53	45	57	68	70	70	67	64	54	53	53
2.1) inwestorów polskich	48	42	36	32	39	39	31	20	16	7	6	6
2.2) inwestorów zagranicznych	10	11	18	25	29	31	39	47	48	47	47	46
Banki spółdzielcze	1653	1612	1510	1394	1295	1189	781	680	642	605	600	598
Cały sektor bankowy	1740	1694	1591	1475	1378	1272	858	754	713	667	660	657

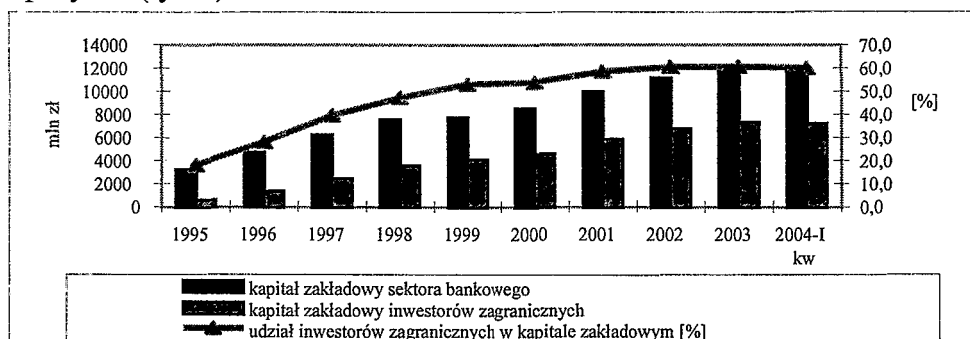
Źródło: System bankowy w Polsce w latach dziewięćdziesiątych. Raport NBP, Warszawa 2001.

Ze struktury własnościowej banków wynika, że do 1998 r. przewagę w sektorze bankowym miał kapitał polski, a po 1998 r. dominował kapitał zagraniczny (rys. 1). Z danych Generalnego Inspektoratu Nadzoru Bankowego wynika, że na koniec 2003 r. wartość inwestycji zagranicznych w polskim sektorze bankowym wynosiła 7316,1 mln zł (była najwyższa w historii sektora bankowego), od 1995 r. wzrosła ponad 12-krotnie. W I kwartale 2004 r. kwota inwestycji zagranicznych uległa zmniejszeniu o 1,5% do 7203,0 mln zł, co było efektem m.in. likwidacji Bankgesellschaft Berlin. W I kwartale 2004 r. udział



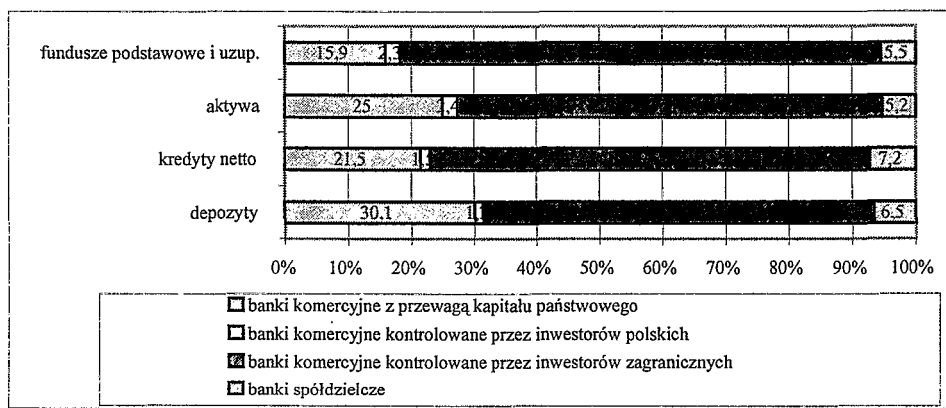
inwestorów zagranicznych w kapitale zakładowym sektora wynosił 60,1%, (14,4% posiadał Skarb Państwa, 9,8% drobni akcjonariusze, 4,3% banki spółdzielcze, 2,1% państwowe osoby prawne i 9,3% pozostałe podmioty krajowe), a w kapitale banków komercyjnych 63,3%.

Do banków kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych w I kwartale 2004 r. należało 76,3% funduszy własnych i uzupełniających sektora bankowego, wobec 76,7% w 2003 r. i 2,2% w 1993 r. Aktywa tych banków stanowiły 67,4% (338 415,4 mln zł) wobec 67,8% na koniec 2003 r. i 2,6% w 1993 r. Banki kontrolowane przez inwestorów zagranicznych udzieliły prawie 70% ogółu kredytów netto dla sektora niefinansowego i zgromadziły 62% ogółu depozytów (rys. 2).



**Rysunek 1**

Struktura własnościowa sektora bankowego w latach 1995–2004 (I kwartał)  
oś lewa odnosi się do wartości inwestycji ogółem i w pośrednictwie finansowym  
oś prawa odnosi się do udziału inwestycji z sektora finansowego  
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.



**Rysunek 2**

Struktura udziału poszczególnych grup banków w wybranych kategoriach charakteryzujących sektor bankowy w I kwartale 2004 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Inwestorzy zagraniczni lokowali kapitał w bankach giełdowych, a ich udział w kapitale zakładowym wynosił 78,4%. W 2003 r. kapitał zagraniczny zaangażowany w bankach giełdowych wynosił ponad 3,5 mld zł i stanowił około 48% kapitału wniesionego przez podmioty zagraniczne do sektora bankowego<sup>10</sup>.

Inwestorzy zagraniczni z sektora bankowego pochodzili z 15 państw, w tym głównie z Unii Europejskiej i USA. W I kwartale 2004 r. największy udział posiadali inwestorzy niemieccy – zainwestowali oni w 13 bankach kwotę 1,6 mld zł. Na drugiej pozycji pod względem wartości zainwestowanego kapitału byli inwestorzy amerykańscy. Podmioty z USA kontrolowały 7 banków, ich udział w kapitale zakładowym banków komercyjnych wynosił ponad 10%, a w aktywach – 8,8% (tab. 2 i 3).

**Tabela 2**

Kapitał zagraniczny w sektorze bankowym według krajów pochodzenia (stan na I kwartał 2004 r.)

Kraj pochodzenia	Wartość bezpośrednich inwestycji [mln zł]	Udział w kapitale zakładowym banków komercyjnych [%]	Udział w aktywach banków komercyjnych [%]	Liczba banków
Niemcy	1663,0	14,50	18,0	13
USA	1155,4	10,07	8,8	7
Belgia	889,8	7,76	5,6	2
Holandia	768,5	6,70	7,4	4
Irlandia	514,1	4,48	4,9	4
Francja	454,4	3,96	2,2	4
Szwecja	427,4	3,73	1,0	2
Portugalia	424,6	3,70	3,9	1
Austria	407,0	3,55	1,7	1
Wielka Brytania	165,5	1,44	0,0	1
Pozostałe kraje	333,3	2,91	13,8	6
Razem inwestorzy zagraniczni	7203,0	62,8	67,3	45

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP.

W ostatnich latach w sektorze bankowym wzrosło zaangażowanie kapitału brytyjskiego, francuskiego, belgijskiego i szwedzkiego, a zmniejszało się kapitału amerykańskiego, włoskiego i niemieckiego. Od 2000 r. w polskim sektorze bankowym inwestują podmioty ze Szwecji i Danii, od 2002 r. z Cypru, a od 2003 r. z Hiszpanii.

<sup>10</sup>Durka B., Chojna J. (red.): Inwestycje zagraniczne w Polsce. IKiCHZ, Warszawa 2004, s. 109.

Tabela 3

Kapitał zagraniczny w polskim sektorze bankowym w 2004 r.

Lista banków	Inwestor zagraniczny	Zainwestowany kapitał <sup>1</sup> [mln USD]	Pochodzenie inwestora	Udział inwestora <sup>2</sup> w kapitale zakładowym [%]
1	2	3	4	5
Spółki akcyjne ze 100-procentowym udziałem kapitału zagranicznego				
HSBC Bank Polska SA (do 12.01.04 Polski Kredyt Bank SA)	HSBC	bd	Wielka Brytania	100
Dresdner Bank Polska SA	Dresdner Bank	bd	Niemcy	100
DaimlerChrysler Serv- ices Bank Polska SA	DaimlerChrysler AG	42,7 mln zł	Niemcy	100
ABN AMRO BANK SA	ABN AMRO BANK NV	96,7	Holandia	100
GE Capital Bank SA GE Bank Mieszkaniowy SA	GE Capital Interna- tional Finacing	bd	USA	93,68
Raiffeisen Bank Pol- ska SA	Raiffeisen Zen- tralbank Osterreich AG	108,8	Austria	75
	Centro Internation- ale Handelsbank	20,6	Austria	25
Credit Lyonnais Bank Polska SA <sup>3</sup>	Credit Lyonnais Global Banking	48	Francja	bd
Danske Bank Polska SA	Danske Bank SA	121,8	Dania	98,33
BNP Paribas Bank Polska SA	BNP Paribas	61,2	Francja	100
WestLB Bank Polska SA	WestLB AG	183 ,6 mln zł	Niemcy	100
Deutsche Bank Polska SA	Deutsche Bank AG	319,9	Niemcy	95,02
GMAC Bank Polska SA	General Motors Acceptance Corpo- ration	bd	USA	100
Rabobank Polska SA	Rabobank Interna- tional Holding BV	21,4	Holandia	100
FCE Bank Polska SA	Ford Credit Bank Plc	9,6	Wielka- Brytania	100
CC – BANK SA	Santander Central Hispano	50	Hiszpania	100

cd. tabeli 3

1	2	3	4	5
VOLKSWAGEN BANK POLSKA SA	VOLKSWAGEN AG	bd	Niemcy	100
Fiat Bank Polska SA	Fiat	bd	Włochy	100
Toyota Bank Polska SA	Toyota	bd	Japonia	100
NORD/LB Bank Polska Norddeutsche Landesbank SA	NORD/LB Norddeutsche Giro Zentrale	200 mln zł	Niemcy	100
Bank Svenska Handelsbanken SA	Svenska Handelsbanken	81	Szwecja	100
Bank of Tokyo – Mitsubishi SA	Bank of Tokyo – Mitsubishi	30,3	Japonia	100
Nykredit Bank Hopteczny	Nykredit Realkredis A/S	75 mln zł	Dania	100
Spółki akcyjne z większościovym udziałem kapitału zagranicznego				
Bank Handlowy w Warszawie	Citigroup Citibank Overseas Investment Corporation	1300	USA	89,33
ING Bank Śląski SA	ING Group NV	990	Holandia	87,77
Bank Przemysłowo-Handlowy SA (Bank BPH SA)	HVB Group	1336	Niemcy	71,24
Bank Zachodni WBK SA	Allied Irish Banks European Investments Limitem	746,7	Irlandia	70,5
BRE Bank SA	Commerzbank AG	300,1	Niemcy	72,16
Deutsche Bank PBC SA	Deutsche Bank	jw.	jw.	jw.
Bank Millennium SA	Banco Commercial Portugues SA	28	Portugalia	50,0
Bank Polska Kasa Opieki SA (Pekao)	UniCredito Italiano SpA	1200,0	Włochy	53,05
Nordea Bank Polska SA	Nordea Bank Sweden	279,0 24,4	Szwecja Dania	98,35
Kredyt Bank SA	KBC Bank N.V.	1290	Belgia	81,4
Bank Przemysłowy SA	Union Group SA	17,8	Czechy	84,3
FORTIS BANK POLSKA SA	FORTIS BANK NV/S.A.	178,5	Belgia	99,1
DZ. BANK Polska SA (AmerBank)	Deutsche Zentrale Bank AG	28,6	Niemcy	99,99
AIG Bank Polska SA	AIG	10	USA	99,92
RHEINHYP-BRE Bank Hipoteczny SA	Eurohypo AG	675 tys. akcji	Niemcy	bd

cd. tabeli 3

1	2	3	4	5
<b>Spółki akcyjne pośrednio kontrolowane przez inwestorów zagranicznych</b>				
Wschodni Bank Cukrownictwa SA	grupy bankowe	bd	mieszany	bd
Górnośląski Bank Gospodarczy SA	HVB BPH PBK SA w maju 04 sprzedane Genin Sernice Provider SA	bd	mieszany	71,2
DOMINET BANK SA	Merrill Lynch Global Emerging Markets Partners LP	bd	mieszany	100
HypoVereinsbank Bank Hipoteczny SA	HVB BPH PBK SA	bd	Niemcy Austria	100
LUKAS Bank SA	Caisse Nationale de Credit Agricole	740	Francja	bd
Śląski Bank Hipoteczny	ING Bank NV	jw.	Holandia	jw.
<b>Banki z mniejszościowym udziałem kapitału zagranicznego</b>				
Bank Ochrony Środowiska SA	Skandinaska Enskilda Banken	44,6	Szwecja	47,04
Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA	Credit Cooperatif	26,7 mln zł	Francja	37,91
INVEST-BANK SA	grupy bankowe	bd	mieszany	bd

<sup>1</sup>Dane podane w mln zł pochodzą z poszczególnych banków, pozostałe dane pochodzą z listy inwestorów zagranicznych publikowanej przez PAIiIZ, są podane w mln USD.

<sup>2</sup>Stan na 31.12.2003. <sup>3</sup>od 21.05.04 Calyon Bank Polska.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PAIiIZ, NBP i informatorów bankowych.

Wśród 45 banków kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych 22 banki były ze 100-procentowym udziałem kapitału zagranicznego, 15 banków z większościowym kapitałem zagranicznym, 6 banków kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych i 2 z mniejszościowym udziałem kapitału zagranicznego (tab. 3).

Z danych PAIiIZ wynika, że największą wartość inwestycji w sektor bankowy wnieśli<sup>11</sup>:

- włoski inwestor UniCredito Italiano do PEKAO SA Bank ten jest na drugiej pozycji pod względem wielkości w Polsce, posiada on 798 placówek

<sup>11</sup>The list of major foreign investors in Poland 2003 (PAIiIZ, Warszawa) i 50 największych banków w Polsce (Miesięcznik Bank, edycja IX, marzec 2004).

i zatrudnia ponad 16,9 tys. osób. W 2003 r. fundusze własne banku wynosiły 7155 mln zł;

- amerykański inwestor Citigroup – 1300 mln USD do Banku Handlowego w Warszawie. Bank ten posiada 160 placówek, zatrudnia 5 tys. osób, jego fundusze własne na koniec 2003 r. wynosiły 5939 mln zł;
- belgijski inwestor KBC Bank N.V. – 1290 mln USD do Kredyt Bank SA. Bank ten posiada 359 placówek i zatrudnia prawie 6,9 tys. osób, fundusze własne banku wynoszą 1455 mln zł;
- niemiecki inwestor HVB Group – 1336 mln USD do Banku Przemysłowo-Handlowego SA. Bank ten posiada 471 placówek i zatrudnia ponad 10 tys. osób, jego fundusze własne w 2003 r. wynosiły 5369 mln zł;
- holenderski ING Group – 990 mln USD w Bank Śląski. Bank ten posiada 331 placówek i zatrudnia 6,8 tys. osób, a jego fundusze własne wynoszą 2719 mln zł.

Szczegółowe informacje dotyczące pozostałych inwestorów zagranicznych w sektorze bankowym przedstawia tabela 3.

## Fuzje i przejęcia w sektorze bankowym w Polsce

Zgodnie z tendencjami na światowych rynkach, w Polsce w ostatnich latach obserwowane jest nasilenie procesów konsolidacyjnych. Biorąc pod uwagę pierwszą połowę lat dziewięćdziesiątych, można powiedzieć, że do przejęć i fuzji banków w Polsce dochodziło dzięki możliwości łatwego wykupu słabych ekonomicznie podmiotów. Tworzone na początku lat dziewięćdziesiątych banki były niedokapitalizowane, zacofane informatycznie i usługowo oraz nieefektywnie zarządzane, co prowadziło do ich upadków lub łatwego przejęcia. Transakcje przejęcia stanowiły przy tym podstawową metodę konsolidacji sektora i umożliwiały stosunkowo łatwe wejście na polski rynek nowym podmiotom z zagranicy. Fuzje, szczególnie w samym procesie prywatyzacji, odgrywały marginalną rolę. W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych konsolidacja wiązała się już z poprawą konkurencyjności banków, zwiększeniem ich innowacyjności oraz dywersyfikacją źródeł zysku<sup>12</sup>.

W efekcie zmian w systemie bankowym (połączeń, przejęć i likwidacji banków) liczba banków komercyjnych prowadzących działalność operacyjną zmniejszyła się z 85 (na koniec 1997 r.) do 59 (w I kwartale 2004 r.).

<sup>12</sup>M. Buszko, Konsolidacja sektorów bankowych w krajach rozwijających się – współczesne tendencje w zakresie fuzji i przejęć, Bank i Kredyt, marzec 2003.

Połączenia przeprowadzone w latach 1997–2004 były naturalną konsekwencją wcześniejszej prywatyzacji banków krajowych, pozyskania dla nich inwestorów strategicznych oraz nasilających się fuzji w skali globalnej, których przyczyną była walka o udział w rynku. W okresie tym dokonano dwudziestu siedmiu fuzji i przejęć ( tab. 4 i 5).

**Tabela 4**

Liczba fuzji i przejęć bankowych w Polsce w latach 1997–2002

Wyszczególnienie	Lata							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*
Liczba fuzji i przejęć	3	2	5	3	6	5	2	1
Liczba zaangażowanych banków	9	4	13	6	13	14	4	2

\*I kwartał.

Źródło: M. Pawłowska, Wpływ zmian w strukturze polskiego sektora bankowego na jego efektywność w latach 1997–2002, Bank i Kredyt, listopad-grudzień 2003.

**Tabela 5**

Połączenia banków w latach 1997–2004

Bank po fuzji lub przejęciu	Banki uczestniczące w procesie fuzji lub przejęcia
1	2
1997	
Powszechny Bank Kredytowy SA	Powszechny Bank Kredytowy SA przejął przedsiębiorstwo bankowe Bank Morski SA
BIG Bank Gdański SA	Bank Gdański SA połączył się z Bankiem Inicjatyw Gospodarczych SA
Kredyt Bank PBI SA	Kredyt Bank SA połączył się z Polskim Bankiem z Inwestycyjnym SA i przejął kontrolę nad Prosper Bank SA
1998	
Bank Handlowy w Warszawie SA	Bank Handlowy w Warszawie SA przejął kontrolę kapitałową nad Bankiem Rozwoju Cukrownictwa SA w Poznaniu
BRE Bank SA	BRE Bank SA połączył się z Polskim Bankiem Rozwoju SA
1999	
Bank Polska Kasa Opieki SA	Połączenie grupy kapitałowej zawierającej cztery banki: Bank Polska Kasa Opieki SA, Powszechny Bank Gospodarczy SA, Pomorski Bank Kredytowy SA, Bank Depozytowo-Kredytowy SA
Powszechny Bank Kredytowy SA	Powszechny Bank Kredytowy SA przejął przedsiębiorstwo bankowe Pierwszy Komercyjny Bank SA

cd. tabeli 5

1	2
Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA	Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA połączył się z Bankiem Energetyki SA
Bank Przemysłowo-Handlowy SA	Bank Przemysłowo-Handlowy SA połączył się z Hypo Vereinsbank Polska SA
Bank Współpracy Regionalnej SA	BWR SA przejął część przedsiębiorstwa bankowego BWR Bank Secesyjny SA
2000	
Powszechny Bank Kredytowy SA	Powszechny Bank Kredytowy SA połączył się z Bank Austria Creditanstalt Poland SA
Wielkopolski Bank Kredytowy SA	Wielkopolski Bank Kredytowy SA przejął przedsiębiorstwo bankowe Gliwicki Bank Handlowy SA
Bank Współpracy Regionalnej SA	BWR SA przejął przedsiębiorstwo bankowe BWR REAL BANK SA (na podstawie uchwały KNB); następnie doszło do połączenia obu banków
2001	
BIG Bank Gdański SA	BIG Bank Gdański SA połączył się z BIG BANK SA
Bank Handlowy w Warszawie SA	CITIBANK (Poland) SA połączył się z Bankiem Handlowym w Warszawie SA
Bank Zachodni – WBK SA	Wielkopolski Bank Kredytowy SA połączył się z Bankiem Zachodnim SA
ING Bank Śląski SA	ING Bank Śląski SA połączył się z Oddziałem ING Bank N.V. w Warszawie oraz przejął Wielkopolski Bank Rolniczy SA.
Gospodarczy Bank Wielkopolski SA	Gospodarczy Bank Wielkopolski SA połączył się z Bałtyckim Bankiem Regionalnym SA
NORDEA Bank SA	NORDEA Bank Polska SA połączył się z Bankiem Własności Pracowniczej – Unibank SA
2002	
Bank Przemysłowo-Handlowy – PBK SA	Powszechny Bank Kredytowy SA połączył się z Bankiem Przemysłowo-Handlowym SA
Kredyt Bank SA	Kredyt Bank SA przejął przedsiębiorstwo bankowe Polski Kredyt Bank SA
Bank Polskiej Spółdzielczości SA	Gospodarczy Bank Południowo-Zachodni SA przejął Małopolski Bank Regionalny SA, Warmińsko-Mazurski Bank Regionalny SA, Bank Unii Gospodarczej, Lubelski Bank Regionalny SA, Rzeszowski Bank Regionalny SA, Dolnośląski Bank Regionalny
Gospodarczy Bank Wielkopolski SA	Gospodarczy Bank Wielkopolski SA połączył się z Pomorsko-Kujawskim Bankiem Regionalnym SA



cd. tabeli 5

1	2
Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA	Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA przyłączył Cukrobank SA.
2003	
BRE Bank SA	BRE Bank SA połączył się z Bankiem Częstochowa SA
NORDEA Bank Polska SA	NORDEA Bank Polska SA połączył się z LG Petro Bankiem SA
2004	
Bank Przemysłowo-Handlowy PBK SA	Spółdzielczy Bank Rozwoju „SAMOPOMOC CHŁOPSKA” połączył się z Bankiem Przemysłowo-Handlowym PBK SA

Źródło: M. Pawłowska, Wpływ zmian w strukturze polskiego sektora bankowego na jego efektywność w latach 1997–2002, Bank i Kredyt, listopad-grudzień 2003.

Analizując proces fuzji i przejęć zachodzących w ostatnim czasie w polskim systemie bankowym, można wyróżnić następujące typy połączeń:

- połączenie między bankiem krajowym a spółką banku zagranicznego działającą w Polsce (m.in. połączenie Citibanku (Poland) SA z Bankiem Handlowym w Warszawie SA, jako podmiotów bezpośrednio kontrolowanych przez Citibank Overseas Investment Corp., oraz przejęcie ING Bank N.V. oddziału w Warszawie przez ING Bank Śląski SA, którego właścicielem jest ING Bank NV);
- połączenie między dwoma bankami krajowymi mającymi tego samego inwestora zagranicznego (m.in. połączenie Banku Zachodniego SA i Wielkopolskiego Banku Kredytowego SA, które były zależne od Allied Irish Bank European Investments Ltd.);
- połączenie banków działających przedtem w jednej grupie kapitałowej (m.in. przejęcie BIG BANKU SA przez BIG Bank Gdański SA, połączenie Grupy Pekao SA, tj. przyłączenie do Banku Polska Kasa Opieki SA: Powszechnego Banku Gospodarczego SA, Pomorskiego Banku Kredytowego SA i Banku Depozytowo-Kredytowego SA);
- połączenie banków w Polsce będące wynikiem połączenia ich właścicieli poza granicami kraju (m.in. połączenie Banku Własności Pracowniczej z NORDEA Bank Polska, które było rezultatem fuzji duńskiego Uni L ze szwedzko-fińsko-norweską grupą Merita Nordbank, oraz połączenie PBK SA z BPH SA będące efektem fuzji ich właścicieli, tj. Banku Austria Creditanstalt i HypoVereinsbanku).

## Wpływ koncentracji kapitału zagranicznego na rozwój sektora bankowego w Polsce

Procesy konsolidacyjne sektora bankowego w Polsce, między innymi dzięki wchodzeniu na nasz rynek inwestorów zagranicznych i przejmowaniu banków, spowodowały powstanie specyficznej struktury własnościowej tego sektora, ze znacznym udziałem kapitału obcego. Wysoki udział banków zagranicznych w Polsce wiąże się z określonymi implikacjami dla finansowania gospodarki. Obecnie widać efekty programów restrukturyzacyjnych wdrażanych w sektorze bankowym. Dzięki wsparciu kapitałowemu i technologicznemu zachodnich partnerów nastąpiła istotna poprawa jakości świadczonych usług. W rezultacie działające na polskim rynku instytucje finansowe zdecydowanie powiększyły sieć działających dotychczas placówek, bankomatów, wprowadzając również nowe kanały dystrybucji, a także w wielu przypadkach zdecydowały się na prowadzeniu działalności na odległość, np. przez Internet czy telefon (bankowość mobilna). Dzięki licznym powiązaniom międzynarodowym i wieloletnim doświadczeniom mogły zaoferować o wiele wyższy standard zawierania i realizacji transakcji. Banki krajowe, naśladując działalność banków zagranicznych, mogły wprowadzić sprawdzone i powszechnie znane standardy usług, nie ponosząc większych kosztów. Tworzenie ich od podstaw byłoby bardzo czasochłonne i kosztowne. Banki zagraniczne wchodząc na dany rynek niosą ze sobą wypracowane od dawna metody działania, będące standardowymi usługami na poziomie światowym. Jest to o tyle istotne w krajach rozwijających się, takich jak Polska, gdzie taka nowoczesna praktyka bankowa nie była do tej pory znana. Banki zagraniczne wchodząc na polski rynek bankowy spowodowały zwiększenie się konkurencji na tym rynku, co pociągnęło za sobą nie tylko rozszerzenie oferty usług, ale także spadek marż, czyli cen usług bankowych. Było to korzystne dla oszczędzających i kredytobiorców – zarówno osób prywatnych, jak i przedsiębiorstw.

Warto jednak zwrócić uwagę, że banki funkcjonujące w ramach zachodnich grup kapitałowych kładą zdecydowany nacisk na określone segmenty działalności, rezygnując z finansowania mniej dochodowych sektorów gospodarki. W obecnych realiach widać np. tendencję do zwiększonego zainteresowania udzielaniem kredytów hipotecznych. Zdecydowanie mniejszym zainteresowaniem cieszy się natomiast współpraca w ramach finansowania przedsiębiorstw.

Silna pozycja zagranicznych instytucji w polskim sektorze bankowym powoduje uzależnienie znaczącej grupy rodzimych podmiotów od trendów na rynku globalnym. W konsekwencji krajowe spółki nie mają możliwości decy-

dowania, np. o przyszłych aliansach czy też fuzjach na rynku, są bowiem zmuszone do przyjęcia reguł narzuconych już wcześniej przez strategicznych partnerów. Zjawisko to jest szczególnie widoczne w przypadku międzynarodowej współpracy największych potentatów, co później bezpośrednio przekłada się na zależności kapitałowe w naszym kraju<sup>13</sup>.

Kapitał zagraniczny jest zainteresowany rynkami, które są najbezpieczniejsze pod względem ryzyka kredytowego i względnie dochodowe. Prawie wszystkie banki z udziałem kapitału zagranicznego koncentrują się przede wszystkim na obsłudze dużych przedsiębiorstw. Nie oznacza to jednak, że zostaną zaspokojone potrzeby na środki finansowe ze strony tych przedsiębiorstw. Podstawowe założenia strategii danego banku formułowane są na ogół przez centralę; finansowanie niektórych kredytobiorców może nie mieścić się w globalnej strategii lub pozostawać w sprzeczności z interesami dotychczasowych dużych klientów lub akcjonariuszy. Finansowanie małych i średnich przedsiębiorstw, mających istotne znaczenie z punktu widzenia rozwoju gospodarczego, nie jest na ogół obszarem działania banków o przewadze kapitału zagranicznego. Kredytowanie tej grupy przedsiębiorstw wiąże się z większą pracochłonnością i ryzykiem, a więc wymaga najczęściej dodatkowych instrumentów wspierania przez państwo<sup>14</sup>.

Zagraniczne banki i inne instytucje finansowe, przejmując stopniowo polskie spółki, wprowadziły zupełnie nowe zasady zarządzania podmiotami. W konsekwencji wdrożenie nowoczesnych systemów informatycznych doprowadziło do znaczącego ograniczenia liczby zatrudnionych w sektorze, a w konsekwencji i do spadku kosztów działalności. Począwszy od 1999 r. zatrudnienie w największych rodzimych instytucjach finansowych systematycznie maleje. O ile w końcu lat dziewięćdziesiątych liczba zatrudnionych dochodziła do 117 tys., to w 2002 r. spadła do prawie 105 tys. W tym samym okresie liczba placówek zwiększyła się z prawie 4,3 tys. do ponad 4,4 tys.<sup>15</sup>.

Napływ kapitału zagranicznego prowadzi do licznych konsolidacji banków i w konsekwencji do koncentracji sektora bankowego. Powstałe w ten sposób duże banki zagraniczne mają znaczący wpływ na gospodarkę, pomagając bądź przeszkadzając osiągnąć niektóre cele polityczne i gospodarcze. Poza tym w przypadku ewentualnego kryzysu banki zagraniczne najprawdopodobniej skoncentrują się na ochronie swoich interesów, pozostawiając interesy firm polskich i polskiej gospodarki na drugim planie. Ze względu na silne powiąza-

---

<sup>13</sup>R. Brzoza, Zagranica kontroluje polskie banki, *Gazeta Gospodarcza* nr 47/2003.

<sup>14</sup>Z. Zawadzka, Przemiany w bankowości światowej i ich wpływ na system bankowy w Polsce, <http://www.tp-forumbiznesu.pl/referaty/zzawadzka.html?czesc=3>

<sup>15</sup>K. Pączkowski, Zagranica kontroluje polskie banki, *Gazeta Gospodarcza* nr 47/2003.

nie systemu bankowego z innymi gałęziami gospodarki upadki lub likwidacje zagranicznych instytucji finansowych mogą przynieść wysokie koszty materialne i społeczne.

## Zakończenie

Napływ kapitału zagranicznego prowadzi do licznych konsolidacji banków i w konsekwencji do koncentracji sektora bankowego. Koncentracji sprzyjają bezpośrednie inwestycje zagraniczne lokowane w tym sektorze. Do końca marca 2004 r. ich wartość przekroczyła 7,2 mld zł, a inwestorzy zagraniczni kontrolowali 46 banków komercyjnych i posiadali 61% udziału w ich strukturze własnościowej. Dzięki inwestycjom nastąpił rozwój sektora bankowego, inwestorzy dofinansowali istniejące banki, poprawili infrastrukturę i wnieśli wiele innowacji. Powstałe w wyniku koncentracji duże banki zagraniczne mają znaczący wpływ na gospodarkę. Sprawny system bankowy sprzyja rozwojowi gospodarczemu kraju, jednak przeważający udział dużych banków zagranicznych utrudnia politykę finansową państwa i uwrażliwia nasz sektor finansowy na wahania koniunktury i kryzys światowego systemu bankowego.

## Literatura

- 50 największych banków w Polsce. Miesięcznik Bank, edycja IX, marzec 2004.
- BOŻYK P. (red.), Egzemplifikacja międzynarodowych stosunków gospodarczych, WSHiP, Warszawa 2004
- BRZOZA R., Zagranica kontroluje polskie banki, Gazeta Gospodarcza nr 47/2003.
- DURKA B., Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport roczny. IKiCHZ, Warszawa 2003.
- Fuzje i przejęcia bankowe, Zeszyty BRE Bank – CASE nr 45, Warszawa 1999.
- Lista inwestorów zagranicznych w Polsce. PAIZ, Warszawa 1993.
- PAC R., Inwestycje zagraniczne w polskim sektorze bankowym i ubezpieczeniowym. [w:] Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport roczny, IKiCHZ, Warszawa 2004.
- PAWŁOWSKA M., Wpływ zmian w strukturze polskiego sektora bankowego na jego efektywność w latach 1997–2002, Bank i Kredyt, listopad-grudzień 2003.
- PĄCZKOWSKI K., Zagranica kontroluje polskie banki, Gazeta Gospodarcza nr 47/2003.
- Sytuacja finansowa banków w I kwartale 2004 r. Synteza. Raport NBP. Warszawa 2004.
- The list of major foreign investors in Poland. PAIZ, Warszawa 2004.
- ZAWADZKA Z., Przemiany w bankowości światowej i ich wpływ na system bankowy w Polsce, <http://www.tp-forumbiznesu.pl/referaty/zzawadzka.html?czesc=3>
- ZORSKA A. (red.), Korporacje międzynarodowe w Polsce, Difin, Warszawa 2002.

## **Concentration Processes in Polish Banking Sector**

### **Abstract**

The financial sector presents the strongest tendency towards capital concentration, what is the effect of its deregulation, liberalization and strong competitiveness. Fusions and foreign investors, who are taking banks over, are accomplishing this concentration. From the beginning of 1993 until the first quarter of 2004, the number of active commercial banks decreased from 87 to 59 and 27 fusions and assumptions were noticed. At the beginning of 2004 foreign investors controlled 46 commercial banks out of 59 operating in Poland. The value of their investments exceeded 7.2 billions PLN and they owned 76.3% of equity and supplementary funds and 67.4% of assets. Owing to these investments, the banking sector development has started and the investors subsidised existing banks, improved infrastructure and made many innovations. The large foreign banks, which were set up as a result of concentration, made banking system more effective and facilitated development of national economy. On the other hand, the superior contribution of large foreign banks obstructs national financial policy and makes the financial sector sensitive to prosperity fluctuations and a crisis of the world banking system.

**Ewa Drabik**  
**Anna Górska**

Katedra Ekonometrii i Informatyki SGGW

## **Ocena inwestycji na Warszawskiej Giełdzie Towarowej w okresie od stycznia 2002 roku do lipca 2004 roku**

### **Wprowadzenie**

Giełdy towarowe, uznawane są za jedne z najbardziej rozwiniętych rynków formalnych. W latach 90. XX wieku, po prawie czterdziestoletniej przerwie, ponownie pojawiły się na polskiej scenie gospodarczej. Jest ich około 30 i działają na podstawie przepisów nawiązujących do ustawy z 1928 roku. Mają, na ogół, charakter lokalny, a formą i sposobem działania przypominają tradycyjne aukcje i przetargi. Towary będące przedmiotem obrotu są raczej przypadkowe. Brakuje również charakterystycznej dla giełd na świecie płynności obrotów, co oznacza, iż nie ma pewności, że dany towar pojawi się na giełdzie na dwóch kolejnych sesjach. W przeciwieństwie do rodzimych, giełdy towarowe na świecie działają na zasadzie wielkich korporacji i obce im są problemy, z którymi stykają się nasze giełdy.

Na giełdach towarowych handluje się nie tylko towarami. Zawierane są również transakcje finansowe, a przedmiotem obrotu są także kontrakty terminowe. W Polsce ten ostatni sposób handlu dopiero raczkuje. Generalnie jednak, w przypadku giełd towarowych, możemy mówić o dużej różnorodności „jednostek negocjacyjnych”. Alternatywnym do giełd sposobem inwestowania są wszelkiego rodzaju fundusze i lokaty bankowe. Z teorii rynków finansowych wiadomo, że ten ostatni rodzaj inwestycji obarczony jest najmniejszym ryzykiem. Uczestnicy rynku nie stanowią jednak monolitu i mają zróżnicowany stosunek do ryzyka, stąd też nie brakuje chętnych do inwestowania na giełdach, w tym również towarowych. Najnowsze teorie związane z rynkami finansowymi do problemu „inwestorów” podchodzą bardzo poważnie, gdyż okazuje się, że duży wpływ na sytuację na rynku mają zarówno wydarzenia polityczne i gospodarcze, jak również związane z nimi reakcje inwestorów. Meandry zachowań inwestorów tłumaczy psychologia poznawcza, która stała się podstawą nowego nurtu w teorii finansów, zwanego behawioralnym. Najnowsze trendy

związane z teorią rynków finansowych opiszemy w części drugiej. W części trzeciej spróbujemy przeanalizować, w jakim stopniu najnowsze teorie sprawdzają się w polskich warunkach. W tym celu przeprowadzimy analizę zmian cen towarów, którymi obracano na WGT w okresie od stycznia 2002 roku do lipca 2004 roku i zastanowimy się nad rolą wydarzeń oraz związanych z nimi zachowań inwestorów w kształtowaniu się owych cen.

## **Krótki przegląd teorii rynków finansowych: od Bacheliera do Kahnemana**

Giełdy towarowe, a coraz częściej towarowo-pieniężne, w ogólnym zarysie działają na zasadach analogicznych do tych, na jakich funkcjonują giełdy papierów wartościowych. Inne są wprawdzie jednostki negocjacyjne i w związku z tym odmienny jest sposób formułowania i rozliczania transakcji, ale pozostałe elementy są bardzo podobne. Warto zatem w skrócie przypomnieć, w jaki sposób w ciągu ostatniego stulecia rozwijała się teoria rynków finansowych oraz dlaczego w ostatnich latach kluczową rolę w teorii inwestowania kładzie się na „kondycję psychiczną” inwestora, nie zaś na procesy i mechanizmy związane z funkcjonowaniem giełdy.

Przez długie lata w teorii rynków finansowych obowiązywała hipoteza rynku efektywnego (Efficient Market Hypothesis – EMH). Efektywność rynku wiązała się z przekonaniem, że jego uczestnicy zachowują się w sposób racjonalny w sensie maksymalizacji swojej użyteczności. W rzetelny sposób przetwarzają wszystkie napływające informacje, które niemalże natychmiast znajdują odzwierciedlenie w cenie akcji. U podstaw tej hipotezy leży założenie, że szeregi czasowe zmian cen walorów mają charakter losowy. W 1959 roku M.F.M. Osborne w tekście zatytułowanym „Brownian Motion in the Stock Market” (Ruchy Browna na rynku akcji) zasugerował, że zmiany cen akcji mają charakter błędzenia przypadkowego, a konkretnie dają się opisać tym samym procesem, co ruchy cząstek w cieczy (ruchy Browna). Kontynuował on badania zapoczątkowane w 1900 roku przez Louisa Bacheliera. Osborne założył, że decyzje inwestorów motywujące każdą transakcję są niezależne, a co za tym idzie – niezależne są również zmiany cen walorów.

Od początku lat 60. hipotezę rynku efektywnego zaprzestano wiązać z modelem błędzenia przypadkowego. Okazało się, że założenie dotyczące niezależności kolejnych kursów akcji jest zbyt rygorystyczne, a ponadto, w ogóle nie zostały uwzględnione założenia dotyczące preferencji uczestników rynku i ich stosunku wobec ryzyka. W 1965 roku Paul Smuelson powiązał hi-

potęgę rynku efektywnego z modelem martyngałowym. Swoje rozważania oparł na założeniu, że oczekiwane stopy zwrotu z akcji są jednakowe i stałe w czasie. Uczestnicy rynku z kolei mają jednakowe preferencje i są neutralni wobec ryzyka.

Formalna i najczęściej cytowana definicja rynku efektywnego pochodzi z prac Eugene Famy [1970, 1976]. Rynek efektywny, według niego, to taki, na którym ceny zawsze odzwierciedlają w pełni dostępną informację, a ceny aktywów finansowych mają charakter losowy. Fama odrzucił natomiast powiązania efektywności rynku z możliwością opisanego zachowania stóp zwrotu za pomocą martyngału. Faktem jednak jest, że założenie efektywności rynku stało się podstawą do stworzenia wielu znanych modeli rynków kapitałowych, takich jak na przykład CAPM (Capital Asset Pricing Market) czy ATP (Arbitrage Theory Pricing), jak również nowoczesnej teorii portfela stworzonej przez Harry'ego Markowitza [Jajuga 1996].

Wkrótce jednak po sformułowaniu hipotezy rynku efektywnego pojawiły się wątpliwości co do tego, czy jest ona prawdziwa. Już w 1953 roku Maurice Kendall, badając brytyjski rynek akcji bawełny oraz pszenicy, doszedł do wniosku, że nie istnieją żadne prawidłowości pomiędzy zmianami cen i trudno przesądzać czy są losowe, czy też nie. Zmiany cen bawełny i pszenicy w USA na przestrzeni 60 lat obserwował Benoit Mandelbrot. Wyniki swoich badań ogłosił w latach 70. XX wieku, przy czym sugerował, że przebiegi różnych z pozoru nieprzewidywalnych procesów nie są wcale przypadkowe. Zauważył między innymi, że niewielkie zmiany cen z dnia na dzień następowały w tym samym rytmie co zmiany w dłuższym czasie.

Obserwacje szeregów czasowych na rynkach kapitałowych skłoniły naukowców do przypuszczeń, że mają one do czynienia ze skomplikowanymi układami, złożonymi z wielu zmiennych powiązanych ze sobą w sposób nieliniowy. Zaobserwowano, że trajektorie zmian cen do złudzenia przypominają fraktale, a same układy, z natury deterministyczne, w określonych sytuacjach zachowują się chaotycznie. W ten sposób powstała hipoteza rynku fraktalnego (Fractal Market Hypothesis – FHM), która stanowi alternatywę dla hipotezy rynku efektywnego. Szczegóły tej hipotezy zostały dopracowane w Research Institute of Applied Economics w Zurychu. Hipoteza rynku fraktalnego, w przeciwieństwie do hipotezy rynku efektywnego, uwzględnia wpływ informacji i długości horyzontu czasowego na zachowanie się poszczególnych inwestorów. Mówi również, że globalny rynek składa się z dużej liczby uczestników o różnych horyzontach czasowych, a ceny odzwierciedlają kombinację handlu zarówno krótko-, jak i długoterminowego.

Teoria chaosu, a wraz z nią hipoteza rynku fraktalnego dobrze modelują rynek kapitałowy, ale od strony mechanizmów, nie zaś odczuć inwestorów.



Teoria ta ma wiele wad, a najważniejszą jest fakt, że nie uwzględnia w dostateczny sposób często spontanicznych zachowań inwestorów. Ponadto, możliwe jest prognozowanie przyszłych cen walorów giełdowych, ale wyłącznie w krótkich okresach, co nie do końca satysfakcjonuje zarówno analityków, jak inwestorów. W naturalny więc sposób badacze doszli do wniosku, że dotychczasowe rozważania dotyczące rynków finansowych w niedostateczny sposób uwzględniają czynnik ludzki.

Problem ten został dostrzeżony przez Daniela Kehnemana i Amosa Tversky'ego [Kahneman, Tversky 1976, 1979]. Obaj badacze są psychologami, którzy stworzyli teorię perspektyw, a ta z kolei dała początek nowemu nurtowi teorii finansów, zwanemu behawioralnym. Ów nurt, w przeciwieństwie do EMH i FMH, uwzględnia psychologiczne uwarunkowania decyzji inwestycyjnych. Wszelkie anomalie występujące na rynku tłumaczy brakiem racjonalności zachowań jego uczestników. Badacze ci stwierdzili, że człowiek silnie reaguje na wszelkiego rodzaju bodźce i jest skłonny do przeceniania strat i niedoceniania wygranych. Ponadto, uczestnicy rynku przywiązują nieadekwatną wagę do informacji, przyswajają je stopniowo, a także pod ich wpływem dokonują wyborów w taki sposób, jakby mieli niestandardowe preferencje.

Bazując na pracach Kehnemana i Tversky'ego, Werner de Bondt, Richard Thaler oraz inni [Tyszka i inni 2004] rozwinęli nurt behawioralny we współczesnej teorii finansów. Przebadali oni odstępstwa od hipotezy rynku efektywnego, a następnie wysnuli wniosek, że większość anomalii na rynkach zdarza się właśnie za sprawą inwestorów. Przyjęli więc, że efektywność rynku nie jest, a wręcz nie może być cechą immanentną. W badaniach związanych z teorią rynków behawioralnych kluczowe okazały się również publikacje związane z analizą hazardu. Zachowania hazardzistów, jako specyficznego rodzaju inwestorów, są bardzo interesujące z punktu widzenia psychologii, ekonomii, a także teorii podejmowania decyzji. Na podstawie obserwacji zachowań hazardzistów udało się opisać wiele zjawisk, które odnoszą się również do zachowań inwestorów. Wśród nich możemy wymienić na przykład złudzenie gracza czy też złudzenie kontroli. Pierwsze z nich dotyczy sytuacji, po której inwestor wierzy, że po dostatecznie długiej serii tych samych wyników powinny one ulec zmianie. Tymczasem większość zdarzeń nie zależy od siebie. Drugie ze zjawisk tłumaczy się tym, że jeśli jakiegokolwiek przypuszczenie inwestora zostaje potwierdzone określonymi wynikami kilka razy z rzędu, a dodatkowo dobrze rozpoznał on problem, to ma on złudzenie kontroli nad przebiegiem zachodzących zdarzeń. Podobnych zjawisk związanych z zachowaniami inwestorów opisano i zdefiniowano znacznie więcej [Tyszka i inni 2004]. Nowe spojrzenie na problemy związane z hazardem dała seria badań z psychologii poznawczej, określanych mianem „heurystyki i zniekształcenia” (heuristics

and biases). Heurystyki obejmują między innymi szeroki zakres błędów ludzkiego wnioskowania. Najbardziej znane to: iluzja dostępności (availability) – im łatwiej inwestor kojarzy zdarzenia, tym, według niego, prawdopodobieństwo ich zajścia jest większe – oraz reprezentatywności (representativeness) – oceny przyszłych zdarzeń uzależnia od dobrze rozpoznanych cech zbioru możliwych wariantów.

Badania nad behawioralną teorią finansów są kontynuowane i w coraz większym stopniu tłumaczą zjawiska, które zachodzą na rynkach finansowych. Mówią również o pułapkach psychologicznych, z którymi stykają się na co dzień inwestorzy.

## **Analiza cen towarów na WGT od stycznia 2002 roku do lipca 2004 roku**

W niniejszej części spróbujemy zastanowić się, w jakim stopniu wydarzenia pociągające za sobą niekoniecznie racjonalne zachowania inwestorów wpływały na ceny towarów na WGT w okresie od stycznia 2002 roku do lipca 2004 roku. Zastanowimy się również, czy rodzimy rynek towarów możemy uznać za efektywny, czy też nie.

W tabelach 1–3 prezentujemy średnie ceny towarów w poszczególnych miesiącach w latach 2002–2004. Zauważmy, że w niektórych miesiącach wiele towarów w ogóle nie było notowanych. Potwierdza się więc „własność” typowa dla polskich giełd, mówiąca o tym, że nie może być na nich mowy o płynności obrotów, a ów fakt możemy uznać za jedną z anomalii przeczącą teorii efektywności. Są okresy, w których transakcje na pewne towary w ogóle nie dochodzą do skutku.

W badanym okresie w przypadku niektórych towarów notowanych na WGT można było zaobserwować znaczące ruchy cen. Przykładem może być cukier. Rysunek 1 zawiera wykres cen cukru od czerwca 2002 roku do maja 2004 roku.

Widzimy, że niemalże przez cały badany okres cena cukru kształtowała się na poziomie 0,8 zł za kilogram. We wrześniu 2002 roku wzrosła do 1,31 zł za kilogram i był to wzrost sezonowy, związany z zamieszaniami na rynku cukrowniczym (a konkretnie likwidacją i prywatyzacją wielu cukrowni). Sytuacja się unormowała i w kolejnych miesiącach cena była stabilna. Drugi znaczący wzrost cen cukru nastąpił w kwietniu 2004 roku i związany był z wejściem Polski do Unii Europejskiej. Ceny cukru w Unii Europejskiej są bowiem wyższe niż w Polsce i w związku z tym gwałtownie wzrósł popyt na ten towar. W niektórych sklepach cukier był nawet reglamentowany, a jego cena dochodziła do 4 zł za kilogram. Na giełdzie cukier w maju 2004 roku kosztował 2,12 zł za

**Tabela 1**

Średnia miesięczna cena niektórych towarów notowanych na WGT w 2002 roku (skrót b.n. oznacza brak notowań)

Towar	styczeń	luty	marzec	kwiecień	maj	czerwiec	lipiec	sierpień	wrzesień	pazdziernik	listopad	grudzień
Cukier biały zł/kg	b.n.	b.n.	b.n.	b.n.	1,75	1,16	0,94	1,126	1,068	0,844	0,8	0,8
Ćwierćtusze wołowe średnio zł/kg	4,613	4,5	4,501	4,006	3,9	3,013	3,0	2,524	2,177	3,28	2,9	2,1
Groch konsumpcyjny zł/t	740,0	680,0	698,0	687,5	670,0	610,0	600,0	529,74	b.n.	705,0	692,27	b.n.
Masło na średnio zł/kg	8,3	5,96	5,58	5,62	3,5	b.n.	b.n.	b.n.	b.n.	b.n.	7,806	7,7
Póltusze wieprzowe średnio zł/kg	6,0	4,501	4,537	4,506	4,5	3,422	3,628	4,32	3,51	3,51	3,5	3,008
Pszenica konsumpcyjna średnio zł/t	550,0	550,0	550,0	550,0	550,0	550,0	550,0	b.n.	b.n.	b.n.	430,0	453,0
Żyto konsumpcyjne średnio zł/t	410,07	410,56	410,04	411,0	410,0	410,0	382,5	355,0	b.n.	b.n.	349,04	352,59

Źródło: opracowanie własne na podstawie [www.wgt.com.pl](http://www.wgt.com.pl)

**Tabela 2**

Średnia miesięczna cena niektórych towarów notowanych na WGT w 2003 roku (skrót b.n. oznacza brak notowań)

Towar	styczeń	luty	marzec	kwiecień	maj	czerwiec	lipiec	sierpień	wrzesień	październik	listopad	grudzień
Cukier biały zł/kg	0,80	0,80	0,80	0,81	0,85	0,8	1,05	0,87	0,8	0,8	0,8	1
Ćwierćtusze wołowe średnio zł/kg	1,83	1,84	2,2	2,52	b.n.	b.n.	2,21	b.n.	3,25	b.n.	b.n.	b.n.
Groch konsumpcyjny zł/t	b.n.	740,0	746,67	760,0	733,33	650,0	640,1	b.n.	b.n.	b.n.	b.n.	b.n.
Konserwa mięsna zł/szt	b.n.	1,62	b.n.	1,40	1,28	1,11	2,56	3,23	2,99	b.n.	1,55	b.n.
Masło w blokach zł/kg	7,70	7,70	7,70	7,56	7,50	b.n.	7,94	b.n.	b.n.	b.n.	b.n.	b.n.
Póltusze wieprzowe średnio zł/kg	3,01	3,02	3,01	3,02	2,52	2,52	3,87	3,31	3,42	3,21	3,09	3,13
Pszenica konsumpcyjna średnio zł/t	400,1	412,8	436,14	461,97	540,32	544,03	524,03	b.n.	526,86	b.n.	659,13	688,30
Żyto konsumpcyjne średnio zł/t	353,49	354,5	369,15	400,23	514,21	475,02	443,65	b.n.	b.n.	b.n.	b.n.	515,44

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.wgt.com.pl

**Tabela3**

Średnia miesięczna cena towarów notowanych na WGT w 2004 roku (skrót b.n. oznacza brak notowań)

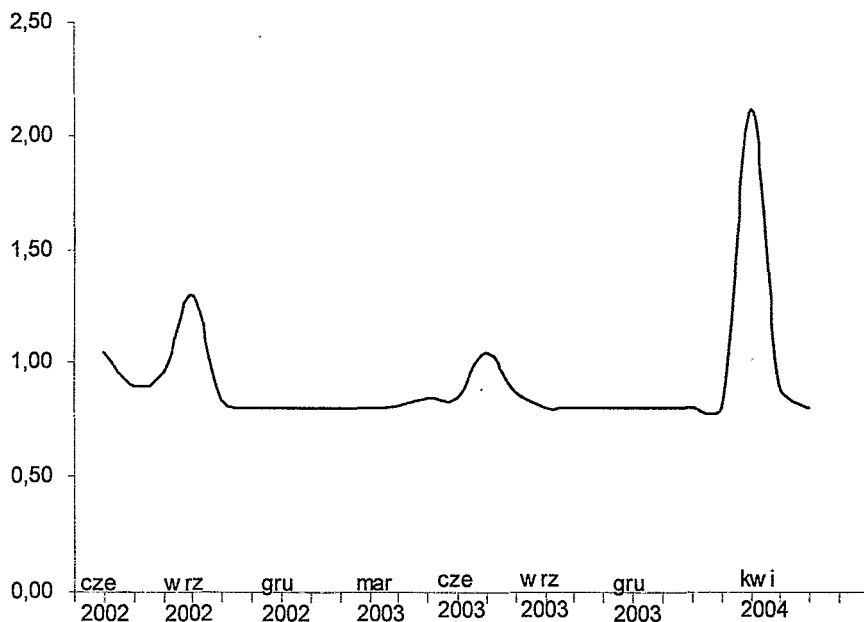
Towar	styczeń	luty	marzec	kwiecień	maj	czerwiec	lipiec
Cukier biały zł/kg	0,96	b.n.	0,80	2,12	0,8	b.n.	b.n.
Groch konsumpcyjny zł/t	950,0	950,0	905,92	b.n.	b.n.	b.n.	b.n.
Konserwa mięsna (ARR) zł/szt.	1,39	b.n.	1,08	1,09	1,08	b.n.	b.n.
Kukurydza paszowa zł/t	612,5	630,0	630	b.n.	b.n.	b.n.	b.n.
Póltusze wieprzowe średnio zł/kg	3,24	3,64	4,95	5,64	b.n.	b.n.	b.n.
Pszemica konsumpcyjna średnio zł/t	706,25	722,5	715	702,74	720	689,38	b.n.
Żyto średnio zł/t	535,22	b.n.	530	539,12	514,0	515,0	486,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie [www.wgt.com.pl](http://www.wgt.com.pl)

kilogram (tab. 3). Po wejściu Polski do Unii Europejskiej, a więc w czerwcu 2004 roku, cena ponownie spadła, przy czym spadek ten bardziej znaczący był na giełdach niż w handlu detalicznym. Tak więc w kwietniu 2004 roku cena wzrosła w stosunku do marca aż o 265 procent. Jest to absolutny rekord. Kto więc nabył cukier w kwietniu bądź wcześniej, ten mógł niemalże potroić zainwestowaną kwotę. Taki sukces finansowy nie byłby możliwy do osiągnięcia w tym okresie na giełdzie papierów wartościowych. Potwierdza się zatem jedna z tez wysunięta przez twórców finansów behawioralnych, że wydarzenia mogą znacząco wpływać na zachowania inwestorów, a tym samym zmiany cen towarów.

Kolejnym towarem zasługującym na uwagę jest wołowina. Zamieszanie związane z chorobą Creutzfelda-Jakoba, potocznie zwaną „chorobą wściekłych krów”, spowodowało gwałtowny spadek zainteresowania tym towarem. O ile w latach 2002–2003 ćwierćtusze wołowe były jeszcze przedmiotem transakcji na WGT, to w 2004 roku w ogóle nimi nie handlowano, co świadczy o nieefektywności rynku towarowego w Polsce (tab. 3). Był to zapewne rezultat spadku „pogłowia krów”. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej okazało się jednak, że ceny skupu poszły do góry. Najwięcej zdrożały wołowina i mleko. W 2003 roku rolnicy sprzedawali żywiec po 2,1 zł za kilogram, a wiosną 2004 roku po 4,6 zł<sup>1</sup>. Z relacji

<sup>1</sup>Dane podajemy za Newsweekiem 37/2004 z dnia 12.09.2004, P. Puch, A.R. Potocki, *Wies wstaje z kolan*, s. 13–16.



### Rysunek 1

Ceny cukru na WGT od czerwca 2002 do maja 2004

Źródło: opracowanie własne na podstawie [www.wgt.com.pl](http://www.wgt.com.pl)

producentów rolnych wiadomo, że wiosną roku większość transakcji załatwiono poza obszarem giełdy. Rolnicy twierdzą nawet, że popyt na bydło był tak duży, iż „kupcy z Europy” bezpośrednio w gospodarstwach rolnych dokonywali transakcji, przy tym zainteresowani byli wszystkim, co miało „kopyta i rogi”. Podobnie rzecz się miała z produkcją wieprzowiny. W 2003 roku jej cena wynosiła 2,3 zł za kilogram, a wiosną 2004 około 4,5 zł.

## Podsumowanie

Na podstawie analizy danych z WGT z okresu od stycznia 2002 roku do lipca 2004 roku widzimy, że produkcja rolna oraz handel towarami mogą być opłacalne. W tym okresie ponadnormatywne zyski były możliwe do osiągnięcia zarówno przez inwestorów, jak również producentów rolnych. Nie wynika to bynajmniej z efektywności naszego rynku towarowego, wręcz przeciwnie: na polskim rynku towarowym nie było mowy ani o efektywności transakcyjnej, ani też informacyjnej. Nie było bowiem płynności obrotów i transakcje na gieł-

dzie nie dochodziły do skutku. Ponadto, informacja o planowanym wejściu Polski do Unii Europejskiej znana była wszystkim. W związku z tym wiadomo było, że skoro ceny towarów różnią się, to można spodziewać się znaczących wahań cen. Jednak niewielu inwestorów było tym faktem zainteresowanych (ów fakt potwierdzają nieodbiegające od normy obroty giełdowe). Wydarzenie historyczne, jakim było wejście Polski do Unii okazało się zaskoczeniem zarówno dla inwestorów giełdowych, jak i konsumentów. Wytrawni „gracze giełdowi” z całą pewnością wyszli na swoje, gdyż zysk rzędu 265% (w ciągu miesiąca) nie był możliwy do osiągnięcia poprzez jakąkolwiek inną inwestycję.

Widzimy więc, że niektóre elementy zaprezentowane przez twórców teorii finansów behawioralnych sprawdzają się w naszych warunkach giełdowych o wiele bardziej niż w jakimkolwiek innym miejscu na świecie. Ponadto, rodzimym inwestorom o wiele bardziej niż rachunek prawdopodobieństwa, przydaje się szczegółowa analiza wydarzeń oraz umiejętność przewidywania tego, co w związku z nimi uczynią inni uczestnicy rynku.

## Literatura

- DREWIŃSKI M., 1997: Giełdy towarowe, PWE, Warszawa.
- JAJUGA K., JAJUGA T., 1996: Inwestycje. Instrumenty finansowe. Ryzyko finansowe. Inżynieria finansowa, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- KEHNEMAN D., TVERSKY A., 1979: Prospect theory: an analysis of decision under risk, *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, 263–292.
- Praca zbiorowa pod red. T. Tyszki, 2004: Psychologia ekonomiczna, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk.

## The Evaluation of Investments at the Warsaw Commodity Exchange from January 2002 to July 2004

### Abstract

Nowadays the commodity exchange offers not only a wide range of operations such as trade in commodities but also future contracts and other types of financial transactions. While at the stock exchange one can encounter mainly shares, the commodity exchange epitomizes an impressive variety of negotiable units. Mutual funds and deposits, which are an alternative way of investing, also play a relevant role on the financial market. From economical point of view deposits are burdened with the smallest risk.

According to the modern financial theory, the attitude towards a risk is considered as a very important aspect of the situation on the market. Not only behaviour of the investors but also political and economical events determine the situation on the market. The behaviour of the investors is analysed by the cognitive psychology, which is associated with a new behavioural current in financial theory, which is called the behaviour finance.

The aim of this paper is to check, if it is worth to invest at the commodity exchange. The analysis is carried out on the basis of the data from Warsaw Commodity Exchange in the span of 3 years: 2002–2004.



## **Rozwój rynku kontraktów terminowych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie**

Na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie 16 stycznia 1998 roku rozpoczęły się notowania kontraktów terminowych futures na indeks giełdowy WIG20. Tym samym został uruchomiony nowy rynek obok rynku kasowego – rynek terminowy. 6-letni okres istnienia może być podstawą do dokonania próby oceny.

Rozwój rynku terminowego można podzielić na dwa etapy. Pierwszy to lata 1998–1999, w których kontrakty dopiero się pojawiły i umocowały na naszej giełdzie. Drugi to lata 2000–2004, kiedy nastąpił dynamiczny rozwój rynku kontraktów terminowych.

W pierwszym etapie rozpoczęto notowania kontraktów terminowych bezwarunkowych futures WIG20, futures USD, futures EURO, w drugim etapie – futures TechWIG, futures na akcje oraz na MIDWIG. W całym omawianym okresie największe znaczenie odgrywał kontrakt futures WIG20 i stanowił on 98% globalnych obrotów na derywatach.

Na GPW w kontrakty inwestują trzy grupy inwestorów: inwestorzy zagraniczni, inwestorzy krajowi indywidualni i krajowi instytucjonalni. Struktura udziału poszczególnych grup inwestorów w porównaniu z rynkiem kasowym jest odmienna. Na rynku kasowym poszczególne grupy inwestorów mają zbliżony udział w rynku. Występuje również tendencja wzrostu udziału w rynku inwestorów instytucjonalnych. Na rynku terminowym dominują krajowi inwestorzy indywidualni, natomiast rolę marginalną pełnią zagraniczni inwestorzy. W 1999 roku udział inwestorów krajowych wynosił 96%, a zagranicznych 4%. W analizowanym okresie struktura ta uległa niewielkim zmianom. W 2003 roku zmniejszył się udział krajowych inwestorów indywidualnych do 75% i zagranicznych do 2%. Zwiększyła się rola instytucjonalnych inwestorów krajowych. W 1999 roku stanowili oni 15% ogółu inwestorów, podczas gdy w 2003 roku 23%.

**Tabela 1**

Udział grup inwestorów w obrotach akcjami i kontraktami terminowymi w latach 1999–2003 (w %)

Inwestorzy	1999	2000	2001	2002	2003
Zagraniczni	34	28	34	36	35
Krajowi instytucjonalni	22	22	29	33	37
Krajowi indywidualni	44	50	37	31	28

Źródło: Roczniki GPW.

**Tabela 2**

Udział grup inwestorów w obrotach kontraktami terminowymi w latach 1999–2003 (w %)

Inwestorzy	1999	2000	2001	2002	2003
Zagraniczni	4	2	2	2	2
Krajowi instytucjonalni	15	13	15	19	23
Krajowi indywidualni	81	85	83	79	75

Źródło: Roczniki GPW.

Rynek kontraktów terminowych jest najszybciej rozwijającym się rynkiem GPW. W 1998 roku, roku debiutu, wartość obrotów kontraktami terminowymi stanowiła 1% obrotu rynku kasowego. W następnym roku relacja ta wynosiła 7%. Porównując obroty kontraktami futures WIG20, które stanowiły 98% globalnych obrotów derywatami, z rynkiem kasowym od stycznia do sierpnia 2000 roku, stwierdzamy, iż relacje te kształtowały się na poziomie 5%. Dopiero pod koniec sierpnia obroty kontraktami futures WIG20 wynosiły 17% obrotów rynku kasowego. W latach 2001–2002 wartość obrotów derywatami przekroczyła wartości obrotów na rynku kasowym (transakcje natychmiastowe) o 19%. W 2003 roku nastąpił dalszy dynamiczny rozwój kontraktów terminowych. W tymże roku obroty derywatów przekroczyły o 158% obroty na rynku kasowym akcji.

**Tabela 3**

Wartość obrotów na rynku kasowym i na rynku terminowym w latach 1998–2003 (w mln zł)

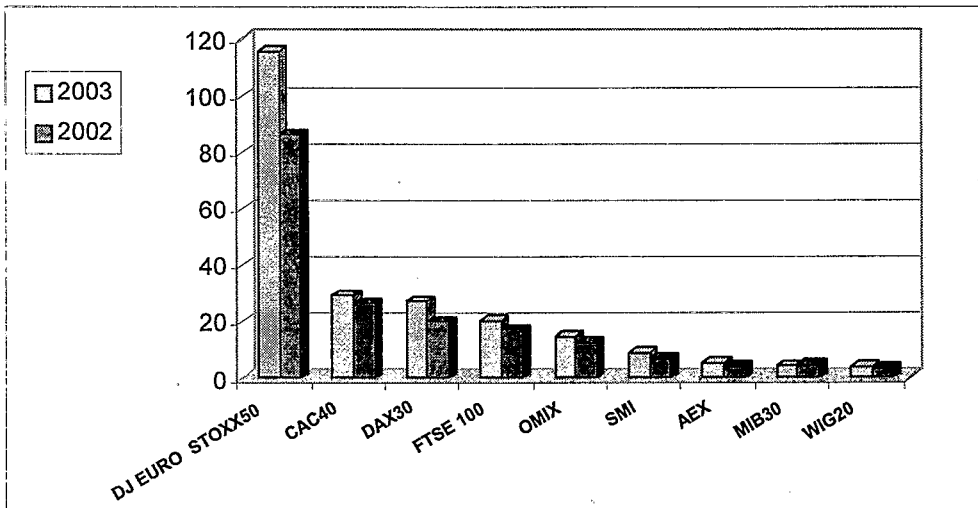
Wyszczególnienie	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Rynek kasowy	62338	88974	169096	80443	63662	79774
Rynek terminowy	602	6368	58612	98646	77334	116201

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.

W porównaniu z innymi terminowymi rynkami w krajach europejskich Giełda Papierów Wartościowych odgrywa coraz większą rolę. W 2003 roku nastąpił 35-procentowy wzrost wolumenu obrotów kontraktami WIG20 w porównaniu z 2002 rokiem. Obroty kontraktem wynosiły 4,11 mln. Kontrakt ten pod względem wolumenu obrotu zajmuje 9. miejsce w Europie. W ciągu jednego roku wyprzedziliśmy giełdy w Hiszpanii i LIFE (aktualnie w ramach Euronextu). Większe obroty zanotowano na giełdach Eurex, Euronext (Amsterdam, Bruksela, Londyn, Lizbona, Paryż), Sztokholmie, Lizbonie.

Pod względem wartości obrotów na główne indeksy giełdowe giełda warszawska zajęła w 2003 roku, podobnie jak w 2002 roku, 7. miejsce w Europie, po Eurex, Euronext, Mediolanie, Hiszpanii, Sztokholmie, Atenach.

Pod względem 31-procentowego wzrostu wartości obrotu kontrakt na WIG20 zajmował w 2003 roku 3. miejsce w Europie, po kontrakcie BUX (wzrost o 34%) i kontrakcie KFX (32%).



**Rysunek 1**

Wolumen obrotów kontraktami na główne indeksy giełdowe w mln

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.

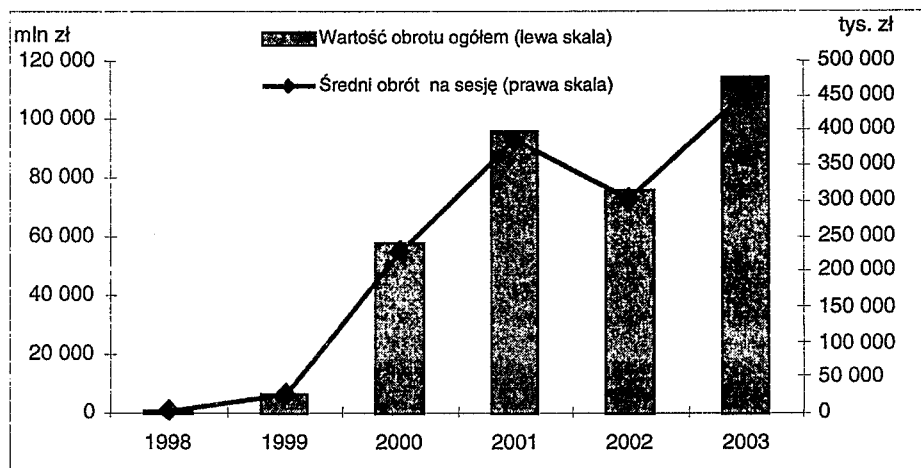
Sukcesem giełdy był i jest dynamiczny rozwój kontraktów terminowych na indeks WIG20. Wolumen obrotu kontraktami WIG20 w 1999 roku był ponadośmiokrotnie wyższy niż w 1998 roku i wynosił 203 843 dla WIG20. Na koniec 1999 roku transakcje mogły być zawierane przez 7 tysięcy inwestorów za pośrednictwem 23 podmiotów dopuszczonych do działania na tym rynku. W ostatnim kwartale 1999 roku wartość obrotu kontraktami stanowiła 20% obrotu na rynku akcji w systemie notowań ciągłych. Rok 2000 to również rok

udany dla kontraktów WIG20. Wolumen obrotów wzrósł również ośmiokrotnie i wynosił 1490 tys. sztuk, co daje średni dzienny wolumen 5960 kontraktów. Również znacząco wzrosła liczba otwartych pozycji, z 4845 w 1999 roku do 11 116 w 2000 roku, tj. o 130%. Początek 2001 roku był niezwykle interesującym okresem na rynku kasowym i terminowym, o wyjątkowo dużym zainteresowaniu rynkiem derywatów w porównaniu do poprzednich kwartałów. Średnie obroty na sesję wynosiły 384 mln zł, co w porównaniu z 2000 rokiem daje wzrost o przeszło 30%. Wolumen obrotów w 2002 roku był średnio o 1/3 większy niż w 2000 roku.

Dla zapewnienia płynności na rynku praw pochodnych niektórzy członkowie GPW pełnią funkcję animatorów rynku. Na koniec 2002 roku funkcję animatora pełniło 6 domów maklerskich, m.in.: BRE Banku, BIG-BG, BOŚ, PEKAO. Są one zobowiązani są oni na podstawie umowy zawartej z giełdą do umieszczania w arkuszu zleceń własnych zleceń kupna i sprzedaży. W porównaniu z latami 2000 i 2001 w 2003 roku liczba otwartych pozycji w kontraktach WIG20 wzrosła o 90%. Średni obrót na sesję w ostatnim roku analizy, w porównaniu z 2000 rokiem również zwiększył się o 100%. Wolumen obrotu wzrósł o 35%, a wartość obrotu o 31% w zestawieniu z 2002 rokiem. Od lipca do listopada 2003 roku znacznie zwiększył się wolumen obrotu kontraktem WIG20. W porównaniu z czerwcem obroty we wrześniu i październiku wzrosły o 160%. Tak dynamiczny wzrost obrotów przyczynił się do zajęcia znaczącej pozycji na rynkach terminowych w Europie. Popularność kontraktów terminowych wśród inwestorów rosła w tempie geometrycznym, osiągając we wrześniu 2003 roku – 559 880 sztuk.

Przy wysokiej płynności kontrakty są instrumentem dostępnym, dzięki któremu, można dokonywać spekulacji na rynku zniżkującym, zarabiać na spadkach. Pozwalają one również na dokonywanie zabezpieczenia portfela, są również doskonałym instrumentem do dokonywania transakcji arbitrażowych.

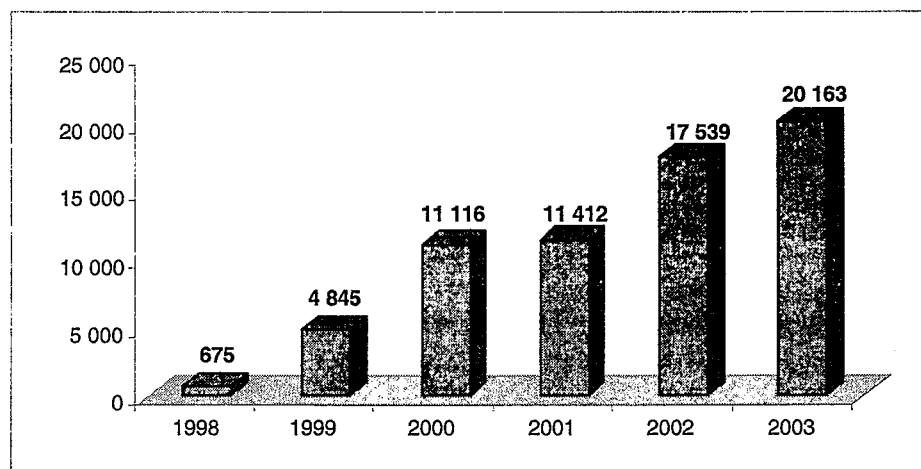
W pierwszym okresie rozwoju kontraktów terminowych rozpoczęto notowania walutowymi kontraktami futures. W przypadku kontraktów walutowych nastąpiła stagnacja na bardzo niskim poziomie. Nie powtórzył się fenomen kontraktów na WIG20. Wartość obrotu kontraktami na EURO zwiększyła się w latach 1999–2003 jedynie dwukrotnie, podczas gdy kontraktami na WIG20 blisko 190-krotnie. W całym 2003 roku liczba otwartych pozycji w przypadku kontraktów na kurs euro wynosiła 165 i była o połowę niższa niż w 1999 roku. Liczba transakcji na sesję zmniejszyła się trzykrotnie w porównaniu z pierwszym rokiem notowań i wynosiła 10.



**Rysunek 2**

Kontrakty terminowe na WIG20 w latach 1998–2003; wartość obrotu ogółem (mln zł), średni obrót na sesję (tys. zł)

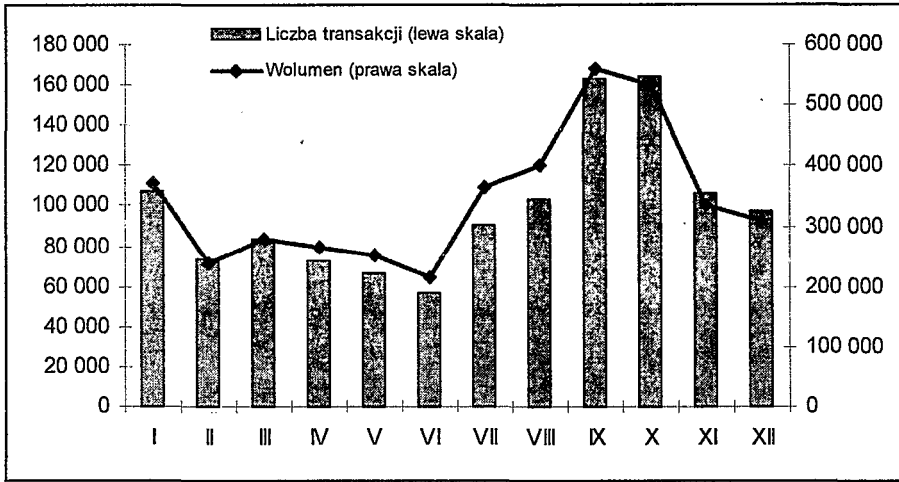
Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.



**Rysunek 3**

Kontrakty terminowe na WIG20 w latach 1998–2003; liczba otwartych pozycji (na koniec roku)

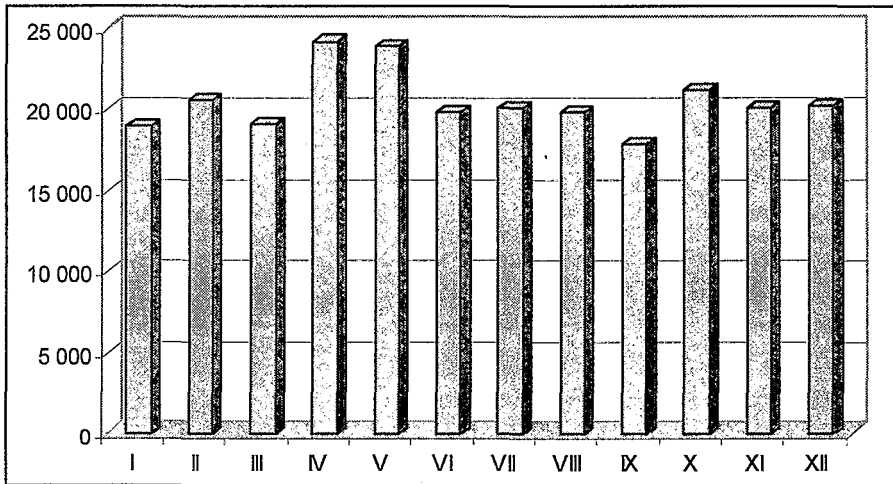
Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW



**Rysunek 4**

Kontrakty terminowe na WIG20 w kolejnych miesiącach 2003 r.; liczba transakcji, wolumen

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.

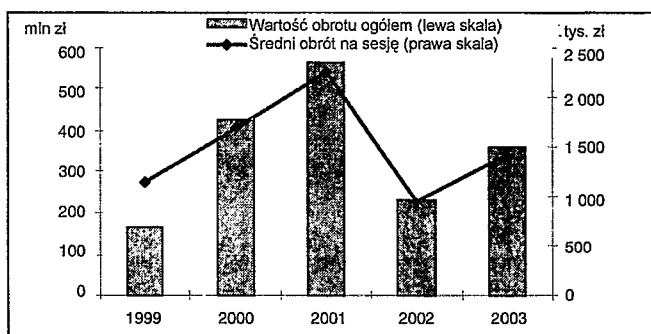


**Rysunek 5**

Kontrakty terminowe na WIG20 w kolejnych miesiącach 2003 r.; liczba otwartych pozycji

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.

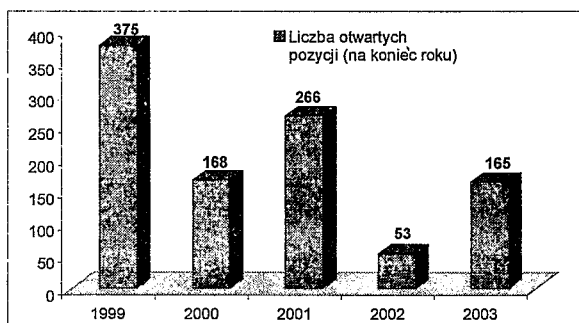
Podobnie kształtowała się sytuacja dla kontraktów terminowych na USD. Wartość obrotów w tym okresie zmniejszyła się ze 186 mln zł w 1999 roku do 166 mln zł w 2003 roku. W 2003 roku liczba otwartych pozycji w przypadku kontraktów na kurs dolara wynosiła 85 i była o połowę niższa niż w 1999 roku. Liczba transakcji na sesję nieznacznie zmniejszyła się w porównaniu z 1999 rokiem i wynosiła w 2003 roku 661 mln zł, podczas gdy w 1999 roku 744 mln zł. Lata 1998–1999 dla notowań kontraktami dolarowymi był udane. Liczby charakteryzujące ten rynek wskazywały na jego dynamiczny rozwój. W następnych latach nastąpiła stagnacja. Jest to spowodowane tym, iż głównym celem inwestorów uczestniczących na terminowych rynkach walutowych jest zabezpieczenie swoich transakcji. Większość inwestorów wycofała się z Giełdy Papierów Wartościowych. Inwestorzy dokonywali transakcji zabezpieczających na rynku międzybankowym. Na giełdzie pozostali przede wszystkim spekulanci.



**Rysunek 6**

Kontrakty terminowe na EURO w latach 1999–2003; wartość obrotu ogółem, średni obrót na sesję (w 1999 r. 146 sesji)

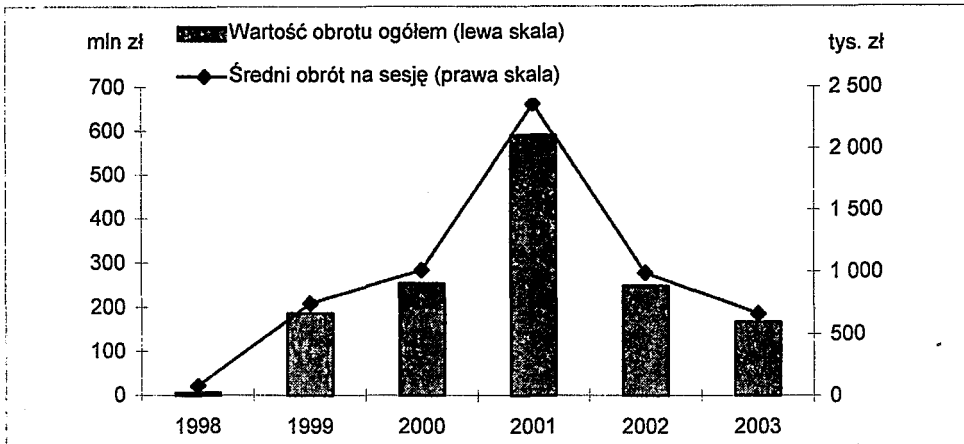
Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.



**Rysunek 7**

Kontrakty terminowe na EURO w latach 1999–2003; liczba otwartych pozycji (w 1999 r. 146 sesji)

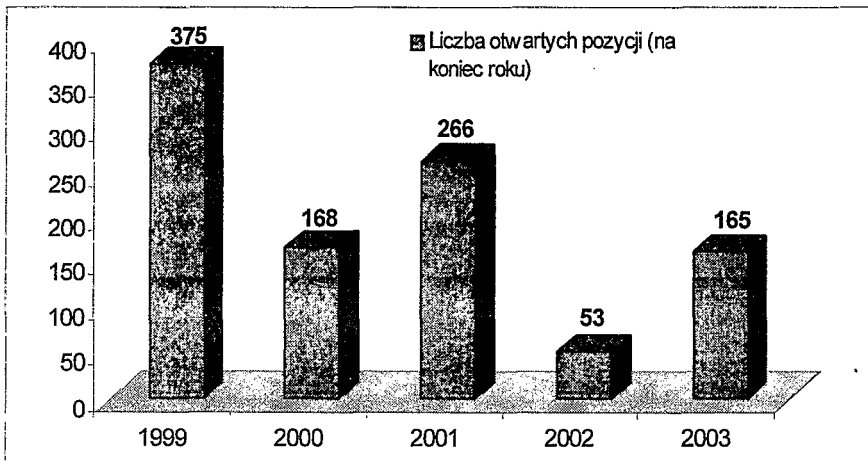
Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.



**Rysunek 8**

Kontrakty terminowe na USD w latach 1998–2003; wartość obrotu ogółem, średni obrót na sesję (w 1998 r. 67 sesji)

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.

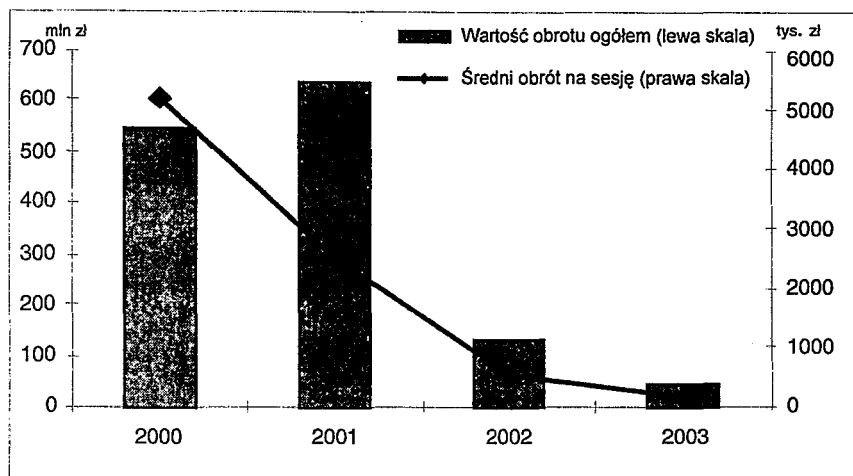


**Rysunek 9**

Kontrakty terminowe na EURO w latach 1999–2003; liczba otwartych pozycji

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.

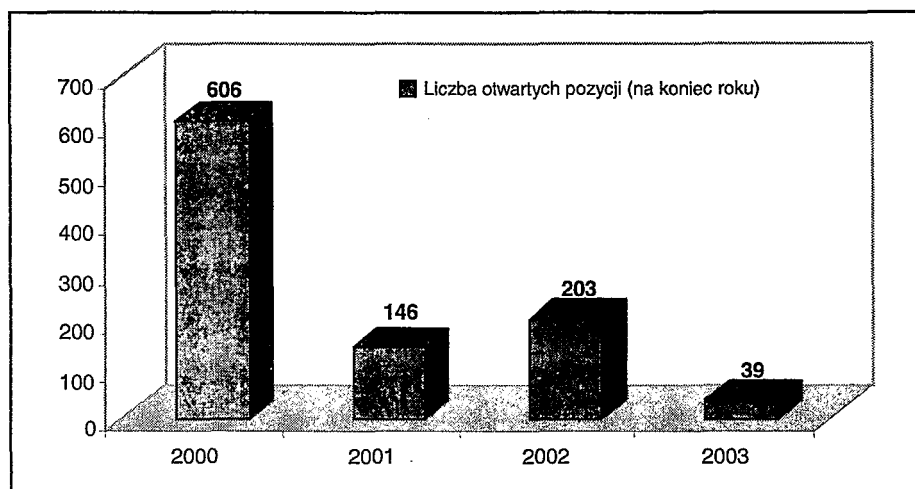




**Rysunek 10**

Kontrakty terminowe na TechWIG w latach 2000–2003 (w 2000 r. 105 sesji)

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.



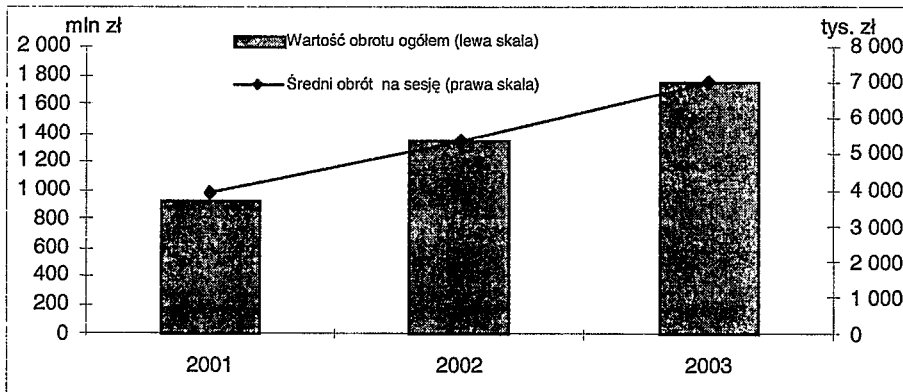
**Rysunek 11**

Kontrakty terminowe na TechWIG w latach 2000–2003; liczba otwartych pozycji (w 2000 r. 105 sesji)

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.

W drugim etapie rozwoju kontraktów terminowych wprowadzono trzy kontrakty terminowe: TechWIG, kontrakty na akcje i MIDWIG.

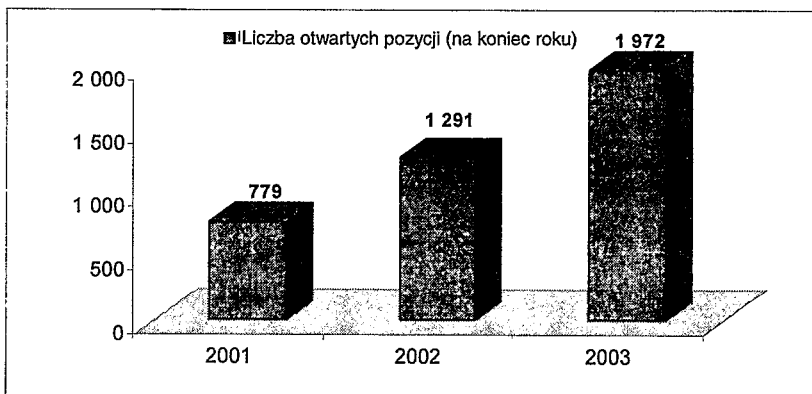
W połowie 2000 giełda wprowadziła do obrotu nowy indeks TechWIG, jednak, mimo atrakcyjności sektora technologicznego, nie odniósł on sukcesu. Średni obrót na sesję zmniejszył się z 5190 tys. zł w roku debiutu na giełdzie do 172 tys. zł w 2003 roku. Wartość obrotu w tym okresie zmniejszyła się dziesięciokrotnie, a liczba otwartych pozycji zmalała 15-krotnie, obniżył się również wskaźnik płynności. Małe zainteresowanie wynika w głównej mierze z dużej korelacji między indeksem WIG20 a indeksem TechWIG. W 2003 roku, pomimo czterech lat notowań rynkowych, TechWIG cieszył się coraz mniejszym zainteresowaniem.



**Rysunek 12**

Kontrakty terminowe na akcje w latach 2001–2003 (w 2001 r. 236 sesji)

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.



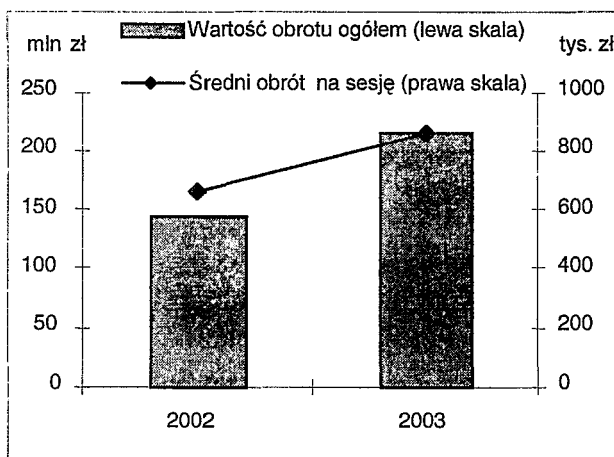
**Rysunek 13**

Kontrakty terminowe na akcje w latach 2001–2003; liczba otwartych pozycji (w 2001 r. 236 sesji)

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.

Pozostałe dwa kontrakty odgrywają niewielką rolę na giełdzie, ale w porównaniu z powyższym kontraktem zwiększają swój udział w rynku.

W 2001 roku rozpoczęto notowania na giełdzie kontraktów na akcje. Kontrakty te służą inwestorom głównie do zabezpieczania pozycji na rynku kasowym. W tymże roku notowane były na 236 sesjach. Obrót tym kontraktem stanowił 1,5% globalnych obrotów kontraktami terminowymi, co stawia ten kontrakt na drugim miejscu po WIG20. Wskaźniki statystyczne charakteryzujące ten kontrakt podwoiły się. Średni obrót na sesję zwiększył się z 3909 tys. zł w roku debiutu na giełdzie do 7003 tys. zł w 2003 roku. Wartość obrotu w tym okresie zwiększyła się z 923 mln zł do 1758 mln zł, a liczba otwartych pozycji wzrosła z 779 w 2001 roku do 1972 w 2003 roku, podwyższył się również wskaźnik płynności.

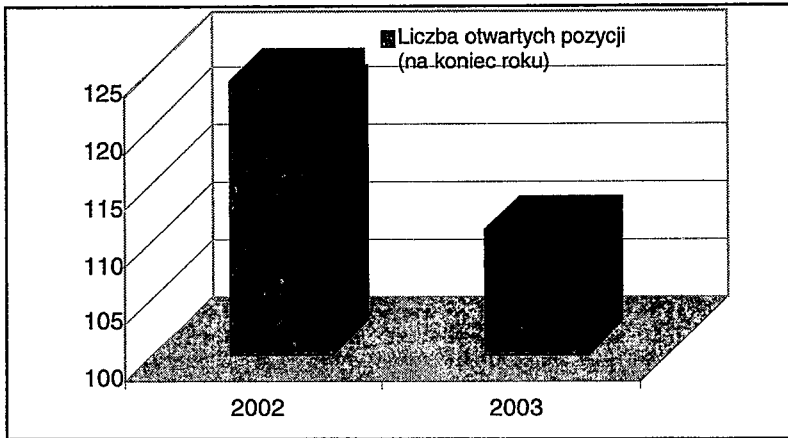


**Rysunek 14**

Kontrakty terminowe na MIDWIG (w 2002 r. 216 sesji)

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.

Ostatni terminowy bezwarunkowy (musi być absolutnie rozliczony) kontrakt terminowy notowany na naszej giełdzie to wprowadzony w 2002 roku (na 216 sesjach) kontrakt na MIDWIG. Średni obrót na sesję zwiększył się w 2003 roku w porównaniu z ubiegłym o 29%, z 668 tys. zł w roku debiutu na giełdzie do 857 tys. zł. Wartość obrotu w tym okresie zwiększyła się o 49%, ze 144 mln zł do 215 mln zł, a liczba otwartych pozycji zmalała o 10%, podwyższył się natomiast wskaźnik płynności.



**Rysunek 15**

Kontrakty terminowe na MIDWIG w latach 2002–2003 (w 2002 r. 216 sesji)

Źródło: obliczenia własne na podstawie Roczników GPW.

## Podsumowanie

Po sześciu latach istnienia rynku kontraktów terminowych tak naprawdę poważne znaczenie ma jedynie kontrakt futures na indeks giełdowy WIG20. Stale wzrastająca średnia liczba kontraktów zawieranych na każdej sesji zwiększa możliwości zmiany wcześniej zajętej pozycji oraz możliwość precyzyjniejszej wyceny instrumentu, o czym świadczy wskaźnik płynności, który zwiększył się z 2,2 w 1998 roku do 68,6 w 2000 roku i 207 w 2003 roku.

Rynek kontraktów terminowych jest najszybciej rozwijającym się rynkiem GPW. W 1998 roku, roku debiutu, wartość obrotów kontaktami terminowymi stanowiła 1% obrotu rynku kasowego. W następnym roku relacja ta wynosiła 7%. Pod koniec sierpnia 2000 roku obroty kontraktami futures WIG20 wynosiły 17% obrotów rynku kasowego. W latach 2001–2002 wartość obrotów derywatami stanowiła 119% wartości obrotów na rynku kasowym. W 2003 roku nastąpił dalszy dynamiczny rozwój kontraktów terminowych. W tymże roku obroty kontraktami futures stanowiły 158% obrotów rynku kasowego akcji.

## Literatura

- HULL J., 1997: Kontrakty terminowe i opcje – wprowadzenie. WIG Press, Warszawa.  
 Roczniki giełdowe 2000, 2001, 2002, 2002, GPW.  
 ZALEWSKI G., 2000: Kontrakty terminowe w praktyce. WIG Press, Warszawa.

## **The Development of Future Contracts Market at the Warsaw Stock Exchange in Warsaw**

### **Abstract**

The development of future contracts market can be divided into two stages. The first stage includes the period 1998–1999, when future contracts appeared and strengthen its position at the Warsaw Stock Exchange. The second stage includes the period 2000–2004, when a dynamic development of future contracts occurred. In the first stage quotations of unconditional future contracts futures WIG20, futures USD, futures EURO were started, while in the second stage: futures TechWIG, futures on shares and futures on MIDWIG. In the analyzed period the contract futures WIG20 was of great importance with the share of 98% in total turnovers on derivatives.

The future contracts market is the fastest developing market on the Warsaw Stock Exchange. In 1998, the year of the debut, the value of turnovers of future contracts amounted to 1% of spot market turnovers. In the next year this relationship amounted to 7%. In the end of 2000 turnovers of future contracts amounted to 17% of spot market turnovers. In the years 2001–2002 the value of turnovers of derivatives amounted to 119% of the value of spot market turnovers. In 2003 the dynamic development of future contracts was continued. Turnovers of future contracts amounted to 158% of spot market turnovers.

## **Szanse i zagrożenia sektora małych i średnich przedsiębiorstw wobec przystąpienia Polski do Unii Europejskiej**

### **Wprowadzenie**

Integracja z Unią Europejską wprowadziła wiele zmian w dotychczasowych warunkach działania przedsiębiorstw [Karpieńska-Mizelińska 2003]. Musiały one dostosować się do obowiązujących w UE norm i standardów nie tylko w celu eksportu swoich produktów na tenże rynek, ale także dla zapewnienia sobie możliwości sprzedaży na rynku polskim, który stał się częścią rynku europejskiego. Sytuacja ta wymusiła na podmiotach gospodarczych uruchomienie procesów adaptacyjnych do nowych warunków działania, a w konsekwencji ich restrukturyzację. Doświadczenia krajów, które weszły w skład Unii Europejskiej wskazują jednak, że integracja wiąże się z ponoszeniem przez podmioty gospodarcze znacznych kosztów, co w konsekwencji może się przyczynić do osłabienia ich konkurencyjności. Dotyczy to zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw. Przedstawiona sytuacja jest godna zainteresowania ze względu na fakt, że Polska jest członkiem Unii Europejskiej od maja 2004 roku, a polskie przedsiębiorstwa stały się pełnoprawnymi podmiotami tego rynku [Kowol 2002]. Oznacza to konieczność znajomości i stosowania przepisów obowiązujących w całej Wspólnocie. Biorąc pod uwagę specyficzne cechy firm należących do sektora MSP oraz jego zdolność do generowania nowych miejsc pracy, można stwierdzić, że sektor ten odgrywa kluczową rolę w rozwoju gospodarczym Unii Europejskiej.

Małe i średnie przedsiębiorstwa, które stanowią podstawę gospodarki, są szczególnie narażone na liczne zmiany w otoczeniu biznesu, które wynikają z restrukturyzacji gospodarki i akcesji do UE<sup>1</sup>. Musiały zostać uwzględnione ich specyficzne potrzeby. Dlatego też zarówno państwa kandydujące, jak i Unia

---

<sup>1</sup> „Rozszerzenie Unii Europejskiej. Czego mogą oczekiwać przedsiębiorstwa z nowych państw członkowskich? Pytania i odpowiedzi” Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna do Spraw Przedsiębiorczości, maj 2003, s. 5–15.

Europejska wprowadziły instrumenty mające na celu usprawnienie tego okresu przejściowego. Przyznana im pomoc jest przeznaczona na ożywienie współpracy gospodarczej, wdrażanie ustawodawstwa unijnego oraz wzmocnienie infrastruktury handlowej i instytucji wspierających przedsiębiorczość w nowych krajach członkowskich<sup>2</sup>.

## Zewnętrzne uwarunkowania przedsiębiorczości

Przedsiębiorstwo może się rozwijać w określonych warunkach. Można wyróżnić cztery główne rodzaje otoczenia: otoczenie ekonomiczne, polityczne, techniczne i społeczne (tab. 1).

**Tabela 1**  
Rodzaje otoczenia sektora MSP

Rodzaj otoczenia	Elementy składowe
Otoczenie ekonomiczne	Popyt globalny, podział dochodu narodowego, system funkcjonowania gospodarki narodowej, stopa inflacji, poziom bezrobocia
Otoczenie polityczne	Monopole i praktyki restrykcyjne, rozmieszczenie przemysłu, prawna ochrona konsumenta
Otoczenie techniczne	Odkrycia naukowe, nowe technologie
Otoczenie społeczne	Rozmiary populacji, struktura wieku, wykształcenie

Źródło: J. Lichtarski: „Podstawy nauki o przedsiębiorstwie”, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 184.

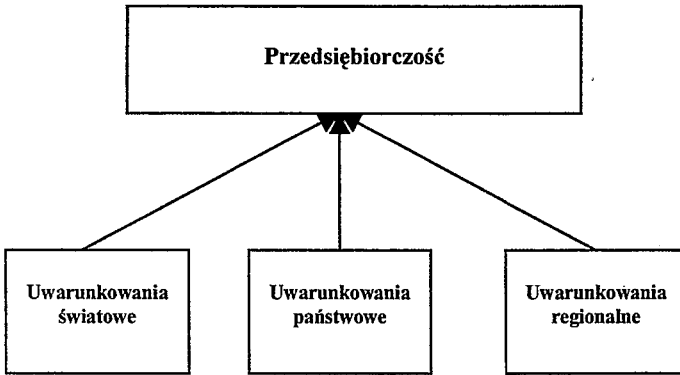
Otoczenie stanowi warunki zewnętrzne istnienia i rozwoju przedsiębiorstw. Klasyfikację uwarunkowań zewnętrznych można przeprowadzić uwzględniając trzy poziomy [Kwarciańska 2004]:

- 1) poziom świata:
  - uwarunkowania związane z integracją oraz globalizacją,
  - uwarunkowania wynikające z sytuacji międzynarodowej, np. umowy międzynarodowe, światowy cykl koniunkturalny;
- 2) poziom państwa:
  - uwarunkowania prawne,
  - uwarunkowania ekonomiczne (polityka fiskalna i monetarna),
  - uwarunkowania społeczne (system wartości),
  - uwarunkowania pozostałe (kulturowe, demograficzne);

<sup>2</sup>The Commission Staff Working Document on the Impact of Enlargement on Industry, SEC (2003) 234.

## 3) poziom regionu:

- uwarunkowania związane z działalnością władz lokalnych (podatki i opłaty, polityka rozwoju regionu – por. rys. 1).

**Rysunek 1**

Wpływ uwarunkowań zewnętrznych na przedsiębiorczość

Źródło: A. Kwarciańska: „Uwarunkowania zewnętrzne jako szansa rozwoju przedsiębiorczości”. W: „Przedsiębiorczość stymulatorem rozwoju gospodarczego” pod red. J. Brdulaka i M. Kulikowskiego, Warszawa 2004, s. 18.

Uwarunkowania zewnętrzne tworzą złożony obraz otoczenia, w którym egzystuje przedsiębiorca i przedsiębiorstwo. Mogą one w znacznym stopniu decydować o rozwoju przedsiębiorczości. Ich korzystny układ może dynamizować przedsiębiorczość, stanowić szanse jej rozwoju, a także ułatwić rozwój i ekspansję na nowych rynkach.

## Charakterystyka sektora MSP w Polsce

W latach 1990–2000 w Polsce powstało ponad 2,8 mln małych i średnich przedsiębiorstw [Grudzewski, Hejduk 2001]. W 2004 roku sektor MSP ocenia się na ok. 3,2 mln zarejestrowanych podmiotów gospodarczych, z czego ponad 1,8 mln to firmy aktywne, wytwarzające prawie połowę (49,9%) polskiego PKB. W sektorze tym znajduje zatrudnienie ok. 10,8 mln osób. MSP są integralnie związane z gospodarką lokalną, pobudzają i wykorzystują przedsiębiorczość mieszkańców i aktywność miejscowych władz, przyczyniając się do rozwoju gospodarczego terenu, na którym działają [Bombol, Dąbrowska, Janoś-Kresło 2003].



**Tabela 2**

Liczba przedsiębiorstw w Polsce według REGON w latach 1991–2003

Lata	Przedsiębiorstwa ogółem	Podział przedsiębiorstw pod względem liczby zatrudnionych osób			
		MSP	0–5 (mikro)	0–50	51–250
1991	502 275	494 211	375 560	496 436	24 775
1993	1 988 079	1 980 705	1 812 347	1 957 209	23 496
1994	2 099 577	2 093 148	1 921 151	2 069 930	23 218
1995	2 301 972	2 294 665	2 109 589	2 270 191	24 474
1996	2 379 949	2 373 484	2 191 892	2 349 422	24 062
1997	2 552 649	2 546 405	2 359 624	2 251 802	24 603
1998	2 792 697	2 786 462	2 591 499	2 761 010	25 452
Lata	Przedsiębiorstwa ogółem	MSP	0–5 (mikro)	0–49	50–249
1999	3 013 876	3 007 444	2 865 517	2 978 574	28 870
2000	3 182 577	3 176 161	3 029 859	3 147 059	29 102
2001	3 374 956	3 368 366	3 206 452	3 337 557	30 809
2002	3 468 218	3 462 775	3 602 411	3 462 775	28 884
2003	3 518 372	3 513 221	3 350 350	3 484 758	28 463

Źródło: K. Wach, G. Wielgus: „Tendencje rozwojowe sektora małych i średnich przedsiębiorstw Polsce w latach 1991–2003”. W: „Przedsiębiorczość stymulatorem rozwoju gospodarczego” pod red. J. Brdulaka i M. Kulikowskiego, Warszawa 2004, s. 70.

**Tabela 3**

Przedsiębiorstwa zarejestrowane i aktywne w Polsce w latach 1991–2003

Lata	MSP zarejestrowane (wg REGON)	MSP aktywne (wg szacunków GUS)	Procentowy udział aktywnych MSP
1991	492 000	b.d.	b.d.
1993	1 980 700	b.d.	b.d.
1994	2 294 665	1 110 595	48,4%
1995	2 093 148	1 136 808	54,3%
1996	2 373 484	1 340 269	56,5%
1997	2 546 405	1 580 187	62,1%
1998	2 786 462	1 722 616	61,8%
1999	3 007 444	1 816 016	60,4%
2000	3 176 161	1 763 002	55,5%
2001	3 368 366	1 654 822	49,1%
2002	3 462 775	b.d.	b.d.
2003	3 513 221	b.d.	b.d.

Źródło: jak w tabeli 2.

Oszacowanie rzeczywistej liczby małych i średnich przedsiębiorstw jest trudne. Rejestr REGON służy wprawdzie do ewidencji przedsiębiorstw działających w Polsce, jednakże ukazuje on jedynie liczbę przedsiębiorstw zarejestrowanych, a nie faktycznie działających, czyli aktywnych. Wynika to m.in. z faktu, że nieterminowo jest zgłaszane zaprzestanie aktywności gospodarczej przez przedsiębiorców, zwłaszcza tych drobnych.

Warto zauważyć, że liczba aktywnych MSP maleje od 1999 roku, przy jednoczesnym wzroście liczby przedsiębiorstw rejestrowanych (tab. 3).

## **Czynniki mające wpływ na rozwój MSP**

Analizując zachowanie małych i średnich przedsiębiorstw, nie można dokonywać ich oceny na podstawie kryteriów przyjętych dla dużych organizacji. Na ich działalność mają wpływ inne czynniki. Istotną rolę odgrywa osoba właściciela, który najczęściej jest także menedżerem odpowiedzialnym za zarządzanie firmą. Przedsiębiorca to kluczowa postać w przedsiębiorstwie, jest on głównym czynnikiem sprawczym i motorem postępu ekonomicznego [Sudoł 2002]. Analizując zachowania marketingowe małych i średnich firm, można powiedzieć, że na ich rozwój mają wpływ czynniki związane z osobą właściciela, tj.: wiek, wykształcenie, poprzednie miejsce pracy i zatrudnienie, ogólna filozofia biznesu, zarządzanie czasem. Te czynniki tworzą obraz przedsiębiorcy małej firmy.

## **Szanse i zagrożenia na rynku Unii Europejskiej**

W celu sprawdzenia, jak polscy przedsiębiorcy postrzegają korzyści i zagrożenia funkcjonowania na rynku europejskim, zostały przeprowadzone badania<sup>3</sup>. W. Karpińska-Mizielińska i T. Smuga zebrali informacje o 267 przedsiębiorstwach, wyniki ich badań zostały opublikowane w „Gospodarce Narodowej” nr 11-12/2003. Badania zostały przeprowadzone w dwóch grupach przedsiębiorstw: eksporterów oraz celowo dobranych przedsiębiorstw z dwóch województw o zróżnicowanym poziomie rozwoju społeczno-ekonomicznego (pomorskie i podlaskie). Wypowiadając się na temat funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku europejskim, respondenci wskazywali zarówno szanse, jak i zagrożenia. Wypowiedzi na ten temat cechowało znaczne rozproszenie (tab. 4).

---

<sup>3</sup>W. Karpińska-Mizielińska W., Smuga T., Bariery funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim w ocenie przedsiębiorców, Gospodarka Narodowa nr 11-12/2003, s. 85.

**Tabela 4**  
**Szanse i zagrożenia funkcjonowania MSP na rynku europejskim**

Kategorie odpowiedzi	Ogółem		Eksporterzy	Regiony	Małe	Średnie
	liczba	%				
<b>SZANSE</b>						
Zwiększenie rynku zbytu	95	35,6	35,2	37,3	35,9	35,2
Nowe możliwości uzyskania pomocy finansowej	89	33,3	32,9	35,3	31,7	35,2
Zwiększenie możliwości kooperacyjnych	79	29,6	32,9	15,7	26,0	33,6
Stabilizacja warunków działania	60	22,5	24,5	7,8	19,7	25,6
Zwiększenie dostępu do nowych technologii	51	19,1	16,7	29,4	17,6	20,8
Zwiększenie możliwości pozyskania kapitału	37	13,8	14,4	11,8	12,7	15,2
Wzrost eksportu	36	13,5	15,3	5,9	14,1	12,8
Wzrost popytu na wyroby	32	12,0	11,1	15,7	12,7	11,2
Zniesienie barier dostępu do rynków zagranicznych	30	11,2	12,0	13,7	9,9	12,8
Zmniejszenie obciążeń podatkowych	26	9,7	10,2	7,8	12,0	7,2
Uzyskanie certyfikatów na rynku UE	25	9,4	8,9	7,8	9,2	9,6
Zwiększenie możliwości wyboru dostawców	25	9,4	9,7	3,9	9,2	9,6
Poprawa sytuacji finansowej	24	9,0	6,5	19,6	11,3	5,6
Razem przedsiębiorstwa*	267	–	216	51	142	125
<b>ZAGROŻENIA</b>						
Wzrost konkurencji na rynku	181	67,8	63,0	88,2	67,6	68,0
Wzrost biurokracji	91	34,1	34,3	33,3	36,6	31,2
Wzrost cen	61	22,8	23,1	21,6	24,6	20,8
Wzrost importu	60	22,5	22,7	21,6	21,8	23,2
Wzrost kosztów produkcji	56	21,0	25,0	3,9	18,3	24,0
Odływ najlepszych fachowców do UE	48	18,0	17,6	19,6	18,3	17,6
Obowiązywanie tych samych zasad działania co przedsiębiorców w UE	30	11,2	11,6	9,8	10,6	12,0
Wzrost świadczeń socjalnych	20	7,5	6,5	11,8	8,5	6,4
Działalność przedsiębiorstwa może stać się nieopłacalna	19	7,1	6,9	5,9	7,7	5,6
Razem przedsiębiorstwa*	267	–	216	51	142	125

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Karpińska-Mizielińska W., Smuga T.: „Barierzy funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim w ocenie przedsiębiorców”, *Gospodarka Narodowa* nr 11–12/2003, s. 83–85.

\*Dane przedstawione w tabeli nie sumują się do 100%, gdyż respondenci odpowiadający na pytania w ankiecie mieli możliwość wyboru więcej niż jednej kategorii odpowiedzi.

Analiza informacji zaprezentowanych w tabeli 4 pokazuje, że we wszystkich badanych grupach podmiotów wśród szans najczęściej wymieniano: zwiększenie rynku zbytu (35,6% badanych), nowe możliwości uzyskania pomocy finansowej (33,3%), większe możliwości kooperacyjne (29,6%), stabilizację warunków działania (22,5%) oraz większe możliwości pozyskania kapitału (19,1%). W próbie regionalnej znaczący był udział respondentów wskazujących na większy dostęp do nowych technologii (29,4%).

Analizując zagrożenia można zauważyć, że respondenci byli bardziej jednomyślni. Na najważniejsze z wymienianych zagrożeń wskazywało blisko dwukrotnie więcej respondentów niż na pierwszą na liście korzyść (tab. 4). Najbardziej obawiano się wzrostu konkurencji na rynku (67,8% badanych), a szczególnie silnie obawy te ujawniły się w badaniu regionalnym (88,2%). Częstotliwość wskazań na tę kategorię była wielokrotnie wyższa niż na inne kategorie odpowiedzi. W grupie badanych zagrożeń jako istotne okazały się również: wzrost biurokracji (34,1%), wzrost cen kosztów produkcji (22,8%), nadmierny napływ towarów z importu (22,5%), a także odpływ najlepszych fachowców do krajów UE (18,0%). Analiza wypowiedzi badanych wskazuje, że przedsiębiorcy nie mieli jednak spójnego uporządkowanego obrazu zagrożeń dla przedsiębiorstw wynikających z otwarcia rynku.

Integracja z UE dla polskich przedsiębiorców oznacza przede wszystkim [Grudzewski, Hejduk 2001]:

- zniesienie barier celnych, a co za tym idzie – postawienie firm wobec konkurencji z dynamicznymi i silnymi europejskimi potentatami,
- zmuszenie przedsiębiorstw do zastosowania elementów euromarketingu w celu utrzymania lub poszerzenia swojej pozycji rynkowej,
- wyzwanie i walkę polskich firm z koncernami i firmami zarówno na dotychczasowym rynku wewnętrznym, jak i na pozostałych rynkach UE,
- wprowadzenie euroorientacji firmy.

Większość polskich przedsiębiorców jest zadowolona z przystąpienia Polski do UE. W coraz większym stopniu prowadzą oni działalność w krajach tworzących europejski rynek wewnętrzny. Niepokojącym i złym symptomem jest to, że pewna część firm nie prowadzi żadnej działalności zagranicznej, ogranicza się tylko do rynku wewnętrznego. Trzeba stwierdzić, że takie przedsiębiorstwa mają małe szanse na wybitcie się i stworzenie silnej pozycji konkurencyjnej w przyszłości i skazane są na bankructwo. Jedynie elastyczne firmy, reagujące cały czas na rynek, a zwłaszcza na eurorynek, mają szanse nie tylko na przetrwanie, ale także na zaistnienie w innych krajach UE.

Można zadać pytanie: jakiego rodzaju działania powinny podjąć przedsiębiorstwa, by zminimalizować ryzyko niepowodzenia na rynku europejskim? Odpowiedzią na to pytanie jest tabela 5, w której zostały przedstawione wyniki badań dotyczących tego właśnie problemu [Karpieńska-Mizielnińska, Smuga 2003]<sup>4</sup>.

Tabela 5

Działania podejmowane w celu minimalizacji zagrożeń MSP na rynku europejskim

Kategorie odpowiedzi	Ogółem		Ekspor- terzy	Regiony	Małe	Średnie
	liczba	%				
Poprawa jakości wyrobów	83	31,1	33,3	21,6	26,8	36,0
Obniżenie kosztów działalności	77	28,8	29,2	27,5	26,8	31,3
Wprowadzenie nowego produktu	75	28,1	31,9	11,8	25,4	31,2
Starania o certyfikaty, normy i standardy UE	64	24,0	28,2	5,9	14,9	34,4
Modernizacja majątku	55	20,6	21,3	17,6	20,4	20,8
Nawiązanie kontaktów z partnerami zagranicznymi	51	19,1	22,7	3,9	16,2	22,4
Wykorzystanie Internetu	37	13,9	15,7	5,9	12,7	15,2
Usprawnienie zarządzania	31	11,6	11,1	13,7	9,9	13,6
Uruchomienie nowej działalności	23	8,7	8,3	9,8	12,0	4,6
Obniżka cen na produkowane wyroby	19	7,1	6,9	7,8	6,3	8,0
Komputeryzacja przedsiębiorstwa	19	7,1	6,0	11,8	5,6	8,8
Zmiany w strukturze organizacyjnej	19	7,1	6,9	7,8	5,6	8,8
Razem przedsiębiorstwa	216	-	216	51	142	125

Źródło: jak w tabeli 4.

<sup>4</sup>W. Karpieńska-Mizielnińska, T. Smuga: „Bariery funkcjonowania...”, op. cit., s. 84–85.

Można zauważyć, że wśród najczęstszych inicjatyw podejmowanych przez badanych przedsiębiorców znalazły się takie, których efektem może być wzmocnienie pozycji przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym, czyli: poprawa jakości wyrobów (31,1% badanych), wprowadzenie nowego produktu (28,1%), obniżenie kosztów działalności (28,8%), modernizacja majątku (20,6%). Istotne również było spełnienie norm i standardów UE (24,0%), uzyskanie niezbędnych w tym celu certyfikatów oraz nawiązanie kontaktów z partnerami zagranicznymi (19,1%). Zarówno lista tych działań, jak i hierarchia w przedsiębiorstwach małych i średnich były zbliżone, z tym jednak, że przedsiębiorcy średni częściej podejmowali starania o certyfikaty – różnica o blisko 20 punktów proc. W próbie regionalnej istotne znaczenie miały również usprawnienie zarządzania (ok. 14% wypowiedzi) oraz komputeryzacja (12%). Najrzadziej natomiast wymieniane przez respondentów inicjatywy (poniżej 2% wskazań) to: wykorzystanie wyników prac badawczo-rozwojowych, pozyskanie zagranicznego inwestora, utworzenie przedstawicielstwa za granicą oraz restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstwa.

Integracja z Unią Europejską oraz liberalizacja wymiany handlowej z zagranicą spowodowały konieczność szybkiej poprawy kondycji oraz konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Aby osiągnąć wyższy poziom zdolności konkurowania oraz pełnić funkcję aktywizującą wzrost gospodarczy i czynnik ograniczający bezrobocie, polski sektor MSP wymaga odpowiednich nakładów inwestycyjnych.

Przedsiębiorcy wskazali również czynniki, które powinny być spełnione, aby polskie przedsiębiorstwa mogły odnieść sukcesy na rynkach zagranicznych [Karpińska-Mizielnińska, Smuga 2003]. Odpowiedzi badanych prezentuje tabela 6<sup>5</sup>.

Wymieniane przez badanych przedsiębiorców czynniki zapewniające sukces na rynku europejskim były znacznie rozproszone. Znalazły się wśród nich zarówno przedsięwzięcia o charakterze mikroekonomicznym (obniżenie kosztów produkcji i pracy, powiązanie kapitałowe z partnerem zagranicznym, szeroka promocja i reklama, szybkie reagowanie na zmieniającą się sytuację na rynku, wdrożenie innowacji produktowych, wysoka jakość wyrobów), jak i makroekonomicznym (dostęp do środków pomocy publicznej, zwiększenie dostępu do kredytów, osłabienie kursu złotego).

Można zauważyć, że zmiennym mikroekonomicznym przypisywano rolę decydującą. Wskazania na poszczególne kategorie odpowiedzi znacznie różnicowały wielkość przedsiębiorstwa – dla podmiotów średnich większe znaczenie miały powiązanie kapitałowe z partnerem zagranicznym (36%), spełnienie

---

<sup>5</sup>W. Karpińska-Mizielnińska, T. Smuga: „Bariery funkcjonowania...”, op. cit., s. 86–87.

Tabela 6

Czynniki zapewniające sukces przedsiębiorstwa na rynku europejskim

Kategorie odpowiedzi	Ogółem		Eksporterzy	Regiony	Małe	Średnie
	liczba	%				
Obniżenie kosztów produkcji i pracy	88	33,0	34,3	27,5	28,2	38,4
Powiązanie kapitałowe z partnerem zagranicznym	86	32,2	32,9	29,4	28,9	36,0
Dostęp do środków w ramach pomocy państwa	73	27,3	29,2	15,7	29,6	24,8
Szeroka promocja i reklama	54	20,2	21,8	5,9	21,8	18,4
Szybkie reagowanie na zmieniającą się sytuację na rynku	50	18,7	18,5	19,6	20,4	16,8
Spełnienie norm i standardów UE	47	17,6	18,1	7,8	12,7	23,2
Wdrożenie innowacji produktowych	46	17,2	18,5	11,8	16,2	18,4
Zwiększenie dostępu do kredytów	44	16,5	17,1	13,7	21,1	11,2
Wysoka jakość wyrobów	41	15,4	18,0	5,9	15,5	15,2
Aktywne konkurowanie na rynkach zagranicznych	32	12,0	11,6	13,7	14,1	9,6
Elastyczne zarządzanie	26	9,7	7,9	17,6	13,4	5,6
Większy dostęp do nowoczesnych technologii	25	9,4	9,7	7,8	7,7	11,2
Oslabienie kursu złotego	24	9,0	9,3	-	9,2	8,8
Szerszy dostęp do informacji	22	8,2	8,3	9,8	9,2	7,2
Razem przedsiębiorstwa	267	-	102	51	142	125

Źródło: jak w tabeli 4.

norm i standardów UE (23,2%) oraz obniżenie kosztów produkcji i pracy (38,4%), natomiast dla małych dostęp do środków pomocy państwa (29,6%), wysoka jakość wyrobów (15,5%) oraz szeroka promocja i reklama (21,8%).

Rozwój przedsiębiorczości w Polsce napotyka na swojej drodze wiele barier [Hybel 2003]. Do najważniejszych z nich można zaliczyć: bariery finansowe, rynkowe, prawne, polityczne instytucjonalne oraz społeczne. Bariera finansowa polega na szczupłości własnych zasobów finansowych i trudności w pozyskaniu środków finansowych z zewnątrz. Bariery rynkowe są związane z wahaniami koniunktury gospodarczej, które wyrażają się spadkiem dochodów realnych ludności, obniżeniem rentowności przedsiębiorstw oraz zmniejszeniem tempa wzrostu inwestycji.

## Podsumowanie

Rozszerzenie UE oznacza nowe warunki działalności przedsiębiorstw [Grudzewski, Miązek, Skrobisz 2001]. Po zniesieniu barier polskie firmy uzyskały dostęp do rynku UE, ale pociągnęło to też za sobą pewne konsekwencje. Dla jednych pojawiły się ogromne szanse, dla innych zagrożenia. Nie wszystkie przedsiębiorstwa odczuły zmiany jednakowo. Jedno jest pewne – polskie firmy muszą stać się konkurencyjne dla przedsiębiorstw unijnych. Przedsiębiorcy polscy poruszają się teraz po skomplikowanym prawodawstwie unijnym, wielu nowych przepisach. Trzeba zdobywać nowe, mocno nasycone już rynki zbytu oraz konkurować z przedsiębiorstwami zamożniejszymi i mającymi większe doświadczenie w operowaniu na wspólnym, europejskim rynku.

Przytoczone wyniki badań potwierdziły<sup>6</sup>, że w opinii przedsiębiorców z sektora MSP integracja z UE przyniosła korzyści (zniesienie barier i ograniczeń), ale i zagrożenia. Szanse pojawiły się przede wszystkim dla podmiotów aktywnych, dla których likwidacja granic otworzyła nowe możliwości ekspansji – zwiększenie rynku zbytu, zwiększenie dostępu do nowych technologii, zwiększenie możliwości pozyskania kapitału. Przedsiębiorcy powinni wykorzystać możliwości nowych rynków i zdobyć na nich bazę podstawowych klientów. Jednak, aby ich utrzymać, przedsiębiorcy muszą zapewnić im jakość, niezawodność i obsługę na poziomie co najmniej równym ofercie konkurencji – w przeciwnym wypadku trudno będzie im się długo utrzymać na rynku pełnym ostrej konkurencji.

Integracja z Unią Europejską zwiększyła mobilność siły roboczej, co ułatwia wymianę pracowników. Aby obawy przedsiębiorców, że najlepsi fachowcy odpłyną do krajów Unii nie potwierdziły się, należy inwestować we własnych pracowników. Na zatrzymanie dobrych pracowników duży wpływ mają

---

<sup>6</sup>Ibidem.



nie tylko płace i świadczenia, ale ważne są też czynniki niematerialne, takie jak szkolenia, dowody uznania i zakres odpowiedzialności.

Z przytoczonych badań wynika, że polscy przedsiębiorcy duże szanse widzą także w większym dostępie do nowych technologii. Inwestycje w technologie są jak najbardziej wskazane, jednak powinny być one przeprowadzone rozsądnie. Systemy zarządzania kontaktami z klientem, systemy zarządzania sprzedażą i inne systemy informatyczne mogą przynieść korzyści, ale tylko pod warunkiem, że zostaną efektywnie wykorzystane. Nie należy inwestować w informatykę, zaniedbując szkolenie personelu w zakresie jej użycia oraz zapominając o odpowiednim przystosowaniu procesów gospodarczych i struktury organizacyjnej.

Przedsiębiorcy powinni być również świadomi, że samo spełnienie wymagań unijnych nie oznacza gotowości do sprostania konkurencji na rynku UE. Należy stale aktualizować wiedzę o wymaganiach operacyjnych i warunkach działania.

## Literatura

- BOMBOL M., DĄBROWSKA A., JANOŚ-KRESŁO M., *Możliwości rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – Sympozjum Kolegium Zarządzania i finansów SGH nt. „Ekonomiczne instrumenty ożywienia gospodarki w Polsce”*, 2003.
- GRUDZEWSKI W.M., HEJDUK I.K., *Konkurencyjność przedsiębiorstw z Europy Środkowej na rynku europejskim, Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*”, nr 9/2001.
- GRUDZEWSKI W.M., MIAZEK P., SKROBISZ M., *Szanse i zagrożenia polskich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”*, 4/2001.
- HYBEL J., *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju rynku pracy w Polsce w perspektywie integracji z Unią Europejską*, Wydaw. SGGW, Warszawa 2003.
- KARPIŃSKA-MIZIELIŃSKA W., SMUGA T., *Bariera funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na jednolitym rynku europejskim w ocenie przedsiębiorców, Gospodarka Narodowa nr 11–12/2003*.
- KOWOL A., *Polityka Unii Europejskiej wobec małych i średnich przedsiębiorstw. Dotychczasowy rozwój i wyzwania na przyszłość*, 2002.  
[http://www.exporter.pl/linki/linkz\\_ue\\_msp.html](http://www.exporter.pl/linki/linkz_ue_msp.html)
- KRAJEWSKI K., *Przedsiębiorczość w Polsce w perspektywie integracji z Unią Europejską, Decydent nr 6/34, 2002.06.19*.
- KWARCIŃSKA A., *Uwarunkowania zewnętrzne jako szansa rozwoju przedsiębiorczości. W: Przedsiębiorczość stymulatorem rozwoju gospodarczego pod red. J. Brdulaka i M. Kulikowskiego*, Warszawa 2004.
- LICHTARSKI J., *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wydaw. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001.

Rozszerzenie Unii Europejskiej. Czego mogą oczekiwać przedsiębiorstwa z nowych państw członkowskich? Pytania i odpowiedzi, „Komisja Europejska, Dyrekcja Generalna do Spraw Przedsiębiorczości”, maj 2003.

The Commission Staff Working Document on the Impact of Enlargement on Industry, SEC (2003).

SUDOŁ S., Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka zarządzania, Toruń 2002, wyd. II.

WACH K., WIELGUS G., Tendencje rozwojowe sektora małych i średnich przedsiębiorstw Polsce w latach 1991–2003. W: „Przedsiębiorczość stymulatorem rozwoju gospodarczego” pod red. J. Brdulaka i M. Kulikowskiego, Warszawa 2004.

## **Chances and Threats of Small and Medium Enterprises Sector in Poland towards Joining European Union**

### **Abstract**

The process of integration with European Union means lots of changes in the functioning conditions of enterprises. They must adjust to norms and standards that are obligatory in EU. Polish market became a part of uniform European market. This situation forced economic entities to start adaptation processes to new conditions.

Small and medium enterprises, that are the basis of economy, are particularly sensitive for changes in business environment. Their special needs should be taken into consideration.

Majority of Polish entrepreneurs are satisfied with joining European Union. They lead business with countries that are members of EU.