

STUDIA I PRACE KOLEGIUM ZARZĄDZANIA I FINANSÓW

ZESZYT NAUKOWY 72



Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

SKŁAD RADY NAUKOWEJ „ZESZYTÓW NAUKOWYCH” KZiF

prof. dr hab. Janusz Ostaszewski – przewodniczący
prof. dr hab. Małgorzata Zaleska – vice przewodnicząca
dr Emil Ślązak – sekretarz
prof. dr hab. inż. Jan Adamczyk
dr hab. Stefan Doroszewicz, prof. SGH
prof. dr hab. Jan Kaja
dr hab. Jan Komorowski, prof. PG
dr hab. Tomasz Michalski, prof. SGH
prof. dr hab. Zygmunt Niewiadomski
prof. dr hab. Jerzy Nowakowski
dr hab. Wojciech Pacho, prof. SGH
dr hab. Piotr Płoszajski, prof. SGH
prof. dr hab. Maria Romanowska
dr hab. Anna Skowronek-Mielczarek, prof. SGH
dr hab. Teresa Słaby, prof. SGH
dr hab. Marian Żukowski, prof. UMCS

Recenzenci

dr Małgorzata Bombol
dr Jan Koleśnik
dr hab. Maciej Mindur
prof. dr hab. Zygmunt Niewiadomski
prof. dr hab. Jerzy Nowakowski
dr hab. Helena Rębacz, prof. SGH
dr hab. Anna Skowronek-Mielczarek, prof. SGH
prof. dr hab. Hanna Sochacka-Krysiak
dr hab. Zbigniew Staniek, prof. SGH
dr Emil Ślązak
dr Piotr Wachowiak
prof. dr hab. Małgorzata Zaleska

Redaktor

Ewa Tomkiewicz

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2006

ISSN 1234-8872

Nakład 320 egzemplarzy



Opracowanie komputerowe, druk i oprawa:

Dom Wydawniczy ELIPSA,

ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa

tel./fax (0 22) 635 03 01, 635 17 85, e-mail: elipsa@elipsa.pl, www.elipsa.pl

SPIS TREŚCI

Od Komitetu Redakcyjnego.....	5
CZĘŚĆ PIERWSZA	
ARTYKUŁY PRACOWNIKÓW NAUKOWYCH.....	9
Programy naprawy finansów publicznych w Polsce w latach 1994–2005 Mirosław Pietrewicz.....	11
Stan wykorzystania funduszy strukturalnych – szansa czy zagrożenie? Katarzyna Bachnik.....	24
Fundusze Strukturalne źródłem wspierania konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw Anna Skowronek-Mielczarek.....	34
Usługi dodatkowe – korzyść dla faktorantów czy bariera rozwoju faktoringu? Jacek Czarecki.....	49
Wykorzystanie analizy międzyrynkowej na rynku funduszy inwestycyjnych Krzysztof Borowski.....	58
Zastosowanie transformaty Fishera na rynku kapitałowym Krzysztof Borowski.....	73
Porozumienie rolne WTO częściowo osiągnięte Marek Gruchelski.....	86
CZĘŚĆ DRUGA	
ARTYKUŁY UCZESTNIKÓW STUDIÓW DOKTORANCKICH W KOLEGIUM ZARZĄDZANIA I FINANSÓW.....	97
Charakterystyka zmian dostosowawczych w polskim Prawie Bankowym do postanowień Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej Alicja Andrzejewska, Agnieszka Piechowiak.....	99
Procesy konsolidacyjne w polskiej bankowości komercyjnej – konsekwencje dla struktury i funkcjonowania sektora Tomasz Pelc.....	116
Granice organizacji – aspekty praktyczne Jarosław Gryczka.....	135
System udostępniania informacji gospodarczych w Polsce na tle rozwiązań światowych Anna Wilczyńska.....	153
Ekspert usług przejawem konkurencyjności polskich przedsiębiorstw Maciej Drejka.....	170
Zarządzanie projektami jako kapitał intelektualny w procesie tworzenia wartości przedsiębiorstwa Ewa Sońta-Drączkowska.....	182
Koncepcje kosztów jakości i kosztów transakcyjnych w świetle nowoczesnych metod klasyfikacji kosztów Ewa Listopadzka.....	196
Wpływ zmian demograficznych społeczeństwa Szwecji na model państwa opiekuńczego Joanna Dobrzyńska.....	209

OD KOMITETU REDAKCYJNEGO I RADY PROGRAMOWEJ

Prezentowany zeszyt naukowy Nr 72 z serii „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów” Szkoły Głównej Handlowej składa się z dwóch części. W pierwszej przedstawiono wyniki badań, studiów porównawczych i analiz przeprowadzonych przez pracowników naukowych Kolegium Zarządzania i Finansów SGH oraz współpracujących ośrodków. Natomiast na część drugą składają się publikacje uczestników studiów doktorskich, realizowanych w ramach Kolegium. Wszystkie opublikowane opracowania uzyskały pozytywne recenzje, w których wysoko oceniono aktualność i duże znaczenie poruszanej problematyki, zarówno dla nauki, jak i praktyki gospodarczej.

Pierwszą część zeszytu otwiera publikacja autorstwa prof. dr hab. M. Pietrewicza, w której zaprezentowano założenia głównych programów reform finansów publicznych w Polsce w okresie 1994–2005, tj. „Strategia dla Polski” i „Program naprawy finansów publicznych”. Oceniając dotychczasowe efekty programów reform, Autor publikacji stawia m.in. tezę, iż kryzys finansów publicznych w Polsce nie ma charakteru autonomicznego, a przywrócenie ich równowagi wymaga czasu i może się dokonywać bez wstrząsów tylko w warunkach wzrostu produktu krajowego brutto oraz poprawy zaspokajania potrzeb wspólnych.

W publikacji autorstwa mgr K. Bachnik zawarto analizę dotychczasowego wykorzystania dostępnych środków unijnych, w toku realizacji Narodowego Planu Rozwoju 2004–2006. Autorka skupia uwagę na dwóch programach (tj. SPO WKP i ZPORR) i na podstawie danych statystycznych stwierdza niewystarczające wykorzystanie szans płynących z dostępnych, choć wymagających od przedsiębiorców pewnych starań, unijnych źródeł finansowania.

Wpływ finansowania ze środków Funduszy Strukturalnych Unii Europejskiej na pozycję konkurencyjną sektora mikro, małych oraz średnich przedsiębiorstw w Polsce jest przedmiotem badań dr hab. prof. SGH A. Skowronek-Mielczarek. Zdaniem Autorki Jednolity Rynek Europejski oddziałuje w sposób zasadniczy na otoczenie prawno-biznesowe i konkurencyjność przedsiębiorstw w Polsce.

Natomiast, dr J. Czarnecki przedstawia w swojej publikacji wyniki badań w zakresie identyfikacji rozbieżności pomiędzy zakresem usług dodatkowych oferowanych przez instytucje faktoringowe a oczekiwaniami przedsiębiorców. Badania ankietowe zostały przeprowadzone w pierwszej połowie 2005 roku i objęły 43 podmioty w Polsce o różnej wielkości i skali działania, korzystające z umowy faktoringowej.

W publikacji autorstwa dr K. Borowskiego, w oparciu o liczne przykłady empiryczne, przedstawiono mechanizmy oraz zalety i ograniczenia zastosowania wykorzystania transformaty Fishera i jej odwrotności. Autor publikacji wskazał na możliwości wspólnego wykorzystania tego instrumentu matematycznego wraz z innymi, popularnymi oscylatorami do analizy zmian cen akcji na rynkach giełdowych.

W kolejnej publikacji dr K. Borowskiego omówiono metody wykorzystania analizy międzyrynkowej, tj. obserwacji powiązań między różnymi rynkami, na przykładzie wybranych typów funduszy inwestycyjnych. Autor prezentuje analizę międzyrynkową w działalności funduszy ETF, parasolowych i multifunduszy w zakresie różnych metod *timigu* w kupowaniu i sprzedawaniu (konwertowaniu) tytułów uczestnictwa poszczególnych funduszy (subfunduszy), w celu osiągnięcia maksymalnej dostępnej stopy zwrotu na szeroko rozumianym rynku kapitałowym.

Natomiast dr M. Gruchelski i dr J. Niemczyk w swojej publikacji omawiają założenia i konsekwencje dla polityki rolnej Polski porozumienia przyjętego w Hongkongu w grudniu 2005 roku. Porozumienie zakłada liberalizację handlu światowego produktami rolno-żywnościowymi, a jednocześnie integrację krajowych polityk rolnych członków WTO poprzez zniesienie wszelkich form wsparcia eksportu rolno-żywnościowego. Według Autorów, w efekcie podpisanego porozumienia należy oczekiwać dalszego obniżenia ograniczeń importowych, a przede wszystkim zmniejszenia wsparcia sektora rolno-żywnościowego ze środków budżetowych.

W drugiej części niniejszego zeszytu Autorzy przygotowujący rozprawy doktorskie w Kolegium Zarządzania i Finansów SGH poruszają szerokie spektrum zagadnień z zakresu finansów i zarządzania.

W otwierającym tę część zeszytu opracowaniu mgr A. Piechowiak i mgr A. Andrzejewska przedstawiły problematykę harmonizacji unijnego prawa bankowego i poziom jego implementacji w systemie prawnym Polski. W pierwszej części przeanalizowano postanowienia Dyrektywy 2000/12/WE w zakresie norm odnoszących się do swobody prowadzenia działalności bankowej na terenie UE. Druga

część artykułu zmierza do udowodnienia tezy, iż polskie Prawo Bankowe wypełnia cele, jakie przyświecały ustanowieniu Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej.

Mgr T. Pelc cel swojego opracowania określił jako identyfikację i analizę korzyści i ujemnych stron konsolidacji polskich banków komercyjnych w latach 2000–2005. Autor skoncentrował badania na zmianach w strukturze i funkcjonowaniu sektora bankowego poprzez omówienie przebiegu procesów konsolidacyjnych i przeanalizowanie m.in. poziomu konkurencji w sektorze, obecności kapitału zagranicznego, stabilności sektora oraz dynamiki zatrudnienia w bankach komercyjnych.

Natomiast mgr J. Gryczka w swoim opracowaniu stawia tezę, iż niezależnie od sposobu zorganizowania i prowadzenia działalności granice organizacji nadal będą się rozszerzały i rozmywały. Zdaniem Autora jest to efekt obecnych zmian w otoczeniu przedsiębiorstwa, które prowadzą do wyrównywania szans na odniesienie sukcesu przez każdy podmiot gospodarczy, niezależnie od jego wielkości. Autor wyraża pogląd, że konkurencja między organizacjami opartymi na wiedzy, informacji i technologii komputerowej a organizacjami o bardziej tradycyjnym sposobie prowadzenia działalności będzie w najbliższym czasie w stanie „dynamicznej równowagi”.

Jako cel swojej publikacji mgr A. Wilczyńska przyjęła zestawienie rozwiązań związanych z udostępnianiem informacji gospodarczych w Polsce z rozwiązaniami światowymi, głównie amerykańskimi. Ponadto, Autorka podjęła próbę dokonania oceny wpływu różnic w niektórych ich aspektach na rozwój systemu udostępniania informacji gospodarczych w Polsce. Zdaniem Autorki rynek wymiany informacji gospodarczej rozwija się w Polsce wolniej niż można było tego oczekiwać i pod tym względem w najbliższej przyszłości nie dojdzie do dużych zmian.

W publikacji autorstwa mgr M. Drejki dokonano analizy uwarunkowań rozwoju eksportu usług przez polskie MSP. Autor zidentyfikował główne szanse i najczęściej napotymane bariery, wyrażając zarazem podgląd, iż należy się spodziewać zwiększenia napływu do Polski usług z UE w zakresie finansów, doradztwa, marketingu, audytu w wyniku dalszej liberalizacji handlu usługami.

Mgr E. Sońka-Drączkowska przedstawia w swoim opracowaniu tezę, iż znaczenie kompetencji zarządzania projektami jako części kapitału intelektualnego organizacji wzrasta i przyczynia się do tworzenia wartości przedsiębiorstwa. Według Autorki o sukcesie współczesnego przedsiębiorstwa decyduje w dużo większym stopniu umiejętność identyfikacji, rozwoju i właściwej kombinacji aktywów niematerialnych niż wykorzystania aktywów fizycznych.

W publikacji autorstwa mgr E. Listopadzkiej przedstawiono dwie koncepcje klasyfikacji kosztów, tj. koszty transakcyjne z teorii ekonomii i koszty jakości z teorii zarządzania, w szczególności zarządzania jakością. Autorka przedstawiła

w publikacji cechy wspólne tych kategorii kosztów. W trakcie analizy kosztów podjęła także próbę odpowiedzi na pytanie, czy któraś z omawianych kategorii jest nadrzędna w stosunku do drugiej.

Tematem artykułu mgr J. Dobrzyńskiej są zmiany, jakie w latach 90. XX wieku przeprowadzono w szwedzkim państwie opiekuńczym, w związku ze starzeniem się społeczeństwa i coraz mniejszym udziałem populacji osób czynnych zawodowo. Zmiany te wynikały z konieczności reorientacji i racjonalizacji wydatków państwa opiekuńczego w obliczu mniej dynamicznego rozwoju gospodarczego i mniejszych wpływów do budżetu państwa. Zdaniem Autorki, pomimo wprowadzonych reform i zmian w modelu państwa, Szwecja nadal pozostaje jednym z najbardziej opiekuńczych państw świata.

Zawarte w niniejszym zeszycie publikacje umożliwiają zapoznanie się z interesującymi wynikami badań, a tym samym stanowią podstawę do wymiany poglądów oraz inspirację do dalszych studiów i analiz. Niniejsze wydawnictwo, podobnie jak poprzednie zeszyty z tej serii, ma zasięg europejski, gdyż wysłane jest do bibliotek ekonomicznych, ośrodków naukowych oraz instytucji centralnych w Polsce i innych krajach.

Życząc czytelnikom interesującej lektury i dziękując wszystkim, którzy przyczynili się do powstania kolejnego zeszytu naukowego Kolegium Zarządzania i Finansów, zwłaszcza Autorom i Recenzentom, łączymy wyrazy szacunku i uznania.

Prof. dr hab. Małgorzata Zaleska
Dr Emil Ślązak

CZĘŚĆ PIERWSZA

ARTYKUŁY PRACOWNIKÓW NAUKOWYCH

Mirosław Pietrewicz
Szkola Główna Handlowa

Programy naprawy finansów publicznych w Polsce w latach 1994–2005

1. Wprowadzenie

Od wielu lat mamy do czynienia z postulatami „naprawy” czy też „uzdrowienia” finansów publicznych w Polsce. Najczęściej postulaty nie są poprzedzone głębszą diagnozą stanu rzeczy i przyczyn, które do niego doprowadziły. Dość łatwo przychodzi za to formułowanie zaleceń pod adresem władz publicznych, aby dla „uzdrowienia” finansów publicznych zdecydowanie zmniejszać („ciąć”) wydatki i obniżać podatki.

Część autorów widzi tutaj problem finansowy, ograniczony przede wszystkim do polityki budżetowej. Tak wydaje się to postrzegać np. A. Wernik, który pisze: *zasadniczym problemem polityki budżetowej jest wzajemna relacja dochodów i wydatków, ściślej (...) – kształtowanie się deficytu*¹. Szerzej widzi to zagadnienie G. Kołodko, który stwierdza, w kontekście potrzeby uzyskania szybkiego wzrostu gospodarczego, że *Polska potrzebuje naprawy – po części wręcz przebudowy – systemu finansów publicznych*².

Zasadniczo inaczej kwestię kryzysu finansów publicznych w Polsce postrzega M. Gmytrasiewicz, który pamiętając o celu, jakiemu mają one służyć, a mianowicie – zaspokajaniu na godziwym poziomie potrzeb zbiorowych obywateli, czyli wytwarzaniu w odpowiedniej ilości i strukturze dóbr publicznych – stwierdza: *kryzys finansów publicznych w Polsce polega na poważnym obniżeniu po roku 1990, a zwłaszcza w ostatnich latach poziomu i zakresu zaspokajania potrzeb ludności z funduszy publicznych. (...) Tak określony kryzys finansów publicznych pociąga za sobą skutki odczuwalne nie tylko dziś, ale co ważniejsze, w dalszej perspektywie*³. W tym kontekście interesujące i poznawcze może być ujęcie postrzegania celów i środków reform od strony rządowych programów naprawy finansów RP.

¹ A. Wernik, Stan finansów publicznych i ich problemy, w pracy zbiorowej: Dylematy średniookresowej strategii finansowej, Warszawa 2000, Instytut Finansów WSUiB, s. 11.

² G. W. Kołodko, O naprawie naszych finansów, Toruń 2004, TNOiK „Dom organizatora”, s. 57.

³ M. Gmytrasiewicz, Cel a nierównowaga finansów publicznych w Polsce, w: Polityka finansowa Polski wobec aktualnych i przyszłych wyzwań, t. 2, Warszawa 2005, WSE w Warszawie, s. 80–81.

2. Sytuacja finansów publicznych na początku lat 90. XX wieku

Początek transformacji ustrojowej w Polsce wywołał silne procesy zmian w gospodarce i życiu społecznym, które znalazły swoje odzwierciedlenie także w obszarze finansów publicznych. Zaliczyć do nich trzeba głęboki spadek dochodu narodowego (ok. 15% w latach 1990–1991) i płac realnych, niedostosowany do nowej sytuacji system podatkowy oraz pojawienie się i szybki wzrost bezrobocia (z prawie zera w 1989 roku do 2,6 mln w 1993 roku) zwiększającego zapotrzebowanie na środki publiczne. Zmiany te spowodowały zarówno gwałtowne zmniejszenie dochodów publicznych (realnie), jak i – mimo redukcji wielu wydatków budżetowych – niemożliwość szybkiego dostosowania strony wydatkowej finansów publicznych do zmniejszonych dochodów. Sytuację tę ilustrują dane tabeli 1.

Tabela 1. Podstawowe wskaźniki wyznaczające sytuację finansów publicznych w latach 1990–1994

Lp.	Wyszczególnienie	Jednostka miary	1990	1991	1992	1993	1994
1.	Dynamika PKB na jednego mieszkańca	w %	91,6	92,7	102,3	103,5	105,0
2.	Produkcja sprzedana przemysłu	jw.	76,8	92,0	102,8	106,4	112,1
3.	Stopa bezrobocia	w %	6,5	12,2	14,3	16,4	16,0
4.	Dochody finansów publicznych*	w % PKB	46,5	40,7	42,3	44,4	44,4
5.	Wydatki finansów publicznych	jw.	44,2	42,9	47,2	46,9	47,2
6.	Saldo finansów publicznych*	jw.	+2,3	-2,2	-4,9	-2,5	-2,7
7.	Saldo budżetu państwa*	jw.		-3,8	-6,1	-3,0	-3,3
8.	Wydatki socjalne	w % PKB	10,9	16,5	18,8	19,9	20,3

* Wskaźniki obliczono wg formuły obowiązującej od 1998 roku (tj. dochody budżetu państwa bez przychodów z prywatyzacji).

Źródło: Transformacja społeczno-gospodarcza w Polsce, Warszawa 2002, RCSS, tab. 1, s. 30 i tab. 67 i 68, s. 204. Sfera społeczna w okresie transformacji, Warszawa 2002, RCSS, s. 48.

Jak podaje Z. Fedorowicz, zaowocowało to powstaniem i narastaniem krajowego długu publicznego, który do 1990 roku formalnie nie występował i w końcu 1989 roku wyniósł tylko ok. 700 mln zł (po denominacji)⁴. Łącznie z długiem

⁴ Z. Fedorowicz, Zarządzanie długiem publicznym, w pracy zbiorowej: Dylematy średniookresowej strategii finansowej, Instytut Finansów WSUiB, Warszawa 2000, s. 111.

zagranicznym, przejętym przez budżet państwa, państwowy dług publiczny wynosił na początku lat 90. 53,2 mld zł (nowych), co stanowiło ok. 89% PKB z 1990 roku⁵. Aż do 1993 roku utrzymywał się on na bardzo wysokim poziomie (83,3% PKB w 1993 roku). Można zatem uznać, że wysokie zadłużenie zagraniczne przedsiębiorstw państwowych, przejęte przez państwo na początku lat 90., zostało istotnie powiększone w wyniku wysokiego deficytu budżetu. Wydatki na obsługę długu publicznego zaczęły absorbować coraz to większą część wydatków finansów publicznych (z 3,1% w 1991 roku do 8,6% w 1994 roku). Finanse publiczne stały się jednym z ważniejszych obszarów gospodarki wymagających zmian.

3. „Strategia dla Polski”

W przyjętej w 1994 roku przez rząd „Strategii dla Polski” zawierającej diagnozy sytuacji w 10 obszarach gospodarki i finansów zawarto ocenę stwierdzającą istnienie niekorzystnego stanu określonego jako *wypieranie wydatków prorozwojowych, na kapitał ludzki oraz na infrastrukturę gospodarczą przez rosnące koszty obsługi długu publicznego oraz (...) – emerytury, renty i transfery socjalne. Obie te sfery pochłaniają łącznie ponad połowę wydatkowanych środków publicznych, które z kolei absorbują połowę produktu krajowego, będące przyczyną relatywnie wysokiego w Polsce poziomu opodatkowania*⁶. Zatem celem „Strategii”, w obszarze finansów publicznych, było stopniowe przywracanie równowagi w sektorze budżetowym drogą redukcji deficytu tego sektora w relacji do PKB (do 2–3% w 1997 roku) zmniejszenie relacji długu publicznego z ponad 85% PKB w 1993 roku do 70–75% w 1997 roku oraz kosztów obsługi wewnętrznego długu publicznego w proporcji do wzrostu PKB⁷. Miało temu służyć przyjęcie zasady kierunkowej w postaci *utrzymania w latach 1994–1997 tempa realnego wzrostu wydatków i dochodów poniżej stopy wzrostu realnego PKB i tempa realnego wzrostu wydatków – wolniejszego od tempa realnego wzrostu dochodów*⁸. Zasada ta dawała możliwość realizacji celu strategicznego (w tym obszarze) przy stworzeniu rządowi warunków do elastycznego działania, odpowiednio do zmieniającej się sytuacji.

Głównymi środkami realizacji celu miały być⁹:

- 1) stopniowa zmiana struktury dochodów podatkowych, polegająca na zwiększaniu udziału podatków pośrednich, zmniejszaniu obciążeń podatkami dochodowymi, zwłaszcza przez szersze stosowanie ulg podatkowych,

⁵ Tamże, s. 111.

⁶ G. W. Kołodko, *Strategia dla Polski*, Warszawa 1994, Poltext, s. 74.

⁷ Tamże, s. 74.

⁸ Tamże, s. 76.

⁹ Tamże, s. 76.

- 2) redukcja kosztów obsługi długu wewnętrznego, hamowanie tempa wzrostu wydatków na emerytury, renty i transfery socjalne (głównie w wyniku reformy systemu ubezpieczeń społecznych oraz zmian zasad indeksacji emerytur i rent, a także przesterowanie osłon socjalnych do najbardziej potrzebujących),
- 3) skuteczna decentralizacja finansów publicznych,
- 4) ograniczenie „szarej strefy”,
- 5) ustabilizowanie reguł podatkowych i prawnych.

Analizując dane zawarte w tabelach 1 i 2 można uznać, iż kryzys finansów publicznych narastający w okresie 1990–1992, w następnych latach został opanowany. Nasilenie korzystnych procesów miało miejsce zwłaszcza w latach 1994–1997, w okresie realizacji „Strategii dla Polski”. Główne cele zapisane w niej numerycznie zostały osiągnięte szybciej, a wskaźniki – lepsze od założeń.

Tabela 2. Zmiany podstawowych wielkości ekonomicznych w Polsce w latach 1994–1997

Lp.	Wyszczególnienie	Jednostka miary	1994	1995	1996	1997
1.	Dynamika PKB	w %	105,2	107,0	106,0	106,8
2.	Bezrobocie	stopa w %	16,0	14,9	13,2	10,3
3.	Dochody fin. publicznych w relacji do PKB	w %	44,4	43,6	43,0	42,6
4.	Wydatki fin. publicznych w relacji do PKB	w %	47,2	46,1	46,1	45,5
5.	Saldo budżetu państwa*	w % PKB	-3,3	-3,3	-2,9	-2,7
6.	Dług publiczny w relacji do PKB	w %	67,6	54,3	47,8	46,9

* Liczone metodą stosowaną w Polsce od 1998 roku.

Źródło: Transformacja..., s. 30, 204 i 208.

Dotyczy to szczególnie wielkości długu publicznego w relacji do PKB (zmniejszenie o ponad 23 p. proc.), ujemnego salda (deficytu) budżetu państwa (spadek z 3,3% do 2,7% PKB) i poziomu redystrybucji PKB poprzez system finansów publicznych. Mniejsze zmiany zaszły w wydatkach o charakterze socjalnym. Jednakże zmiana sposobu waloryzacji emerytur i rent (z tzw. waloryzacji „płacowej” na „cenową”) oraz skrócenie okresu wypłacania zasiłków dla bezrobotnych spowodowały, że i w tym obszarze udział wydatków socjalnych w Produkcie Krajowym Brutto zmniejszył się (z 20,3% w 1994 roku do 19,5% w 1997 roku)¹⁰.

¹⁰ Transformacja..., s. 206.

Osiągnięcie lepszych wskaźników makroekonomicznych, charakteryzujących postęp w obszarze finansów publicznych, było głównie wynikiem uzyskania bardzo wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, sięgającego 6,6% średniorocznie w latach 1995–1997. Ułatwiło to realizację głównej zasady kierunkowej w kształtowaniu budżetu państwa („kotwicy”), przy postępującym wzroście realnego poziomu wydatków publicznych. Jak podaje A. Wernik, elastyczność wydatków publicznych względem PKB w latach 1994–1998 wyniosła średnio 0,89, a bez kosztów obsługi długu publicznego wskaźnik ten wyniósł 0,93. Większa restrykcyjność cechowała wydatki budżetu państwa. Wskaźnik elastyczności wydatków budżetu wyniósł w tym czasie 0,79¹¹.

Warto w tym miejscu przypomnieć, że od 1994 roku w podatku dochodowym od osób fizycznych zostały podniesione stawki podatkowe (z 20,30 i 40% do 21,33 i 45%) oraz wprowadzono nowe rodzaje ulg o charakterze ekonomicznym i socjalnym. Rozbudowywano je w latach 1994–1995. Stawki PIT obniżono ponownie do poziomu 19,30 i 40% dopiero od 1998 roku. Obniżono też z 40% do 38% w 1997 roku i 36% w 1998 roku stawkę podatku dochodowego od osób prawnych, zapowiadając dalszą jej redukcję w latach następnych. W sytuacji niskiego i spadającego wskaźnika długu publicznego i deficytu budżetu państwa do PKB oraz korzystnych wskaźników makroekonomicznych, w 1997 roku Zgromadzenie Narodowe przyjęło nową konstytucję RP, w której zawarty został zapis zabraniający przekroczenia państwowego długu publicznego ponad poziom 3/5 PKB¹². W ten sposób relacja ekonomiczna mająca charakter względny stała się normą prawną najwyższego rzędu, a tym samym ważną przesłanką kształtującą politykę budżetową państwa i strategię obsługi długu publicznego. Parlament określił konsekwencje wynikające ze zbliżenia się do tej wielkości oraz jej przekroczenia.

4. „Średniookresowa strategia finansowa”

Po wyborach parlamentarnych 1997 roku, już w marcu 1998 roku zaprezentowany został program pod nazwą – „Średniookresowa strategia finansowa”. Towarzyszył jej dokument Ministerstwa Finansów pt. „Biała księga podatków”. W kwietniu 1999 roku na bazie tych dokumentów Komitet Ekonomiczny Rady Ministrów przyjął „Strategię finansów publicznych i rozwoju gospodarczego, Polska 2000–2010”. W czołowej części „Średniookresowej strategii finansowej” znajdujemy stwierdzenie, iż zmierzając do uzdrowienia finansów publicznych, a tym samym zapewnienia

¹¹ A. Wernik, *op. cit.*, s. 12.

¹² Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, art. 216, ust. 5.

stałego wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, strategia musi zmierzać (...) „do jak najszybszego zrównoważenia finansów publicznych”¹³.

Zdaniem autorów, projekcja „wskazuje na możliwość osiągnięcia tempa wzrostu PKB w granicach ponad 6% w latach 1999–2001. Wymaga to jednak zmniejszenia deficytu finansów z 3,5% w 1998 roku do 2% PKB w 2001 roku, z perspektywą zrównoważenia w 2003 roku”¹⁴. Stworzyć to miało warunki do obniżenia stopy bezrobocia w 2001 roku poniżej 8% oraz – zdecydowanego spadku inflacji¹⁵.

Główne założenia w sferze finansów publicznych, warunkujące osiągnięcie naczelnego celu społeczno-gospodarczego (w postaci przyspieszenia wzrostu PKB i spadku bezrobocia), to¹⁶:

- 1) ograniczenie deficytu finansów publicznych miało przyczynić się do wzrostu oszczędności, obniżyć rynkowe stopy procentowe i zachęcić do inwestycji;
- 2) przewidywane było zmniejszenie stopnia fiskalizmu (relacji podatki/PKB) o 1 p. procentowy w 1999 roku, 1,8 p. proc. w 2000 roku, i 1,7 p. proc. w 2001 roku;
- 3) planowano podniesienie udziału wydatków na dziedziny związane z bezpieczeństwem obywateli oraz wspierające rozwój gospodarki kosztem pozostałych wydatków. Realny spadek ogółu wydatków miał wynieść 1,4% w 1999 roku, 1,4% w 2000 roku i 3,2% w 2001 roku;
- 4) miała nastąpić decentralizacja finansów publicznych;
- 5) przewidywano wzrost przejrzystości finansów publicznych;
- 6) planowano wzrost udziału w dochodach budżetu podatków pośrednich oraz obniżenie udziału podatków bezpośrednich.

W późniejszym dokumencie pt. „Strategia finansów publicznych i rozwoju gospodarczego, Polska 2000–2010” zredukowano główne cele programu, zwłaszcza co do tempa redukcji deficytu finansów publicznych i zmniejszenia stopy bezrobocia. W tzw. Białej księdze podatków, towarzyszącej „Strategii”, rozwinięto założenia reformy systemu podatkowego, prezentując jego docelowy kształt.

Najważniejsze elementy systemu docelowego miały być następujące¹⁷:

- 1) objęcie jedną ustawą opodatkowania dochodów wszystkich podmiotów (tj. osób prawnych i osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, w tym rolników posiadających gospodarstwa o powierzchni ponad 50 ha);

¹³ Średniookresowa strategia finansowa, Min. Finansów, Warszawa, marzec 1998 roku, s. 1.

¹⁴ Tamże, s. 1.

¹⁵ Tamże, s. 12.

¹⁶ Tamże, s. 8, 11 i 12.

¹⁷ Biała Księga Podatków, Ministerstwo Finansów, Warszawa 1998, s. 62–84.

- 2) jednolite opodatkowanie dochodu osób fizycznych i prawnych stawką 22% od 2002 roku (w PIT już od 2000 roku po przejściowym wprowadzeniu stawek 22 i 32%, a w CIT – poprzez stopniowe obniżanie stawek do 32% w 1999 roku, 26% w 2000 roku, 24% w 2001 roku i 22% w 2002 roku);
- 3) zrównanie sytuacji osób prawnych i fizycznych w zakresie opodatkowania zysków kapitałowych;
- 4) likwidacja niektórych ulg i odliczeń w PIT oraz ulg inwestycyjnych i mieszkaniowych w CIT;
- 5) dostosowanie do 2002 roku, stawek VAT do wymagań UE (w tym objęcie obniżoną stawką VAT nieprzetworzonych produktów rolnych i mieszkań, a materiałów budowlanych i maszyn rolniczych – stawką podstawową);
- 6) dostosowanie do wymogów UE stawek akcyzy na alkohole, wyroby tytoniowe i paliwa płynne;
- 7) wprowadzenie od 2003 roku powszechnego podatku od wartości nieruchomości.

Tabela 3. Zmiany podstawowych wielkości makroekonomicznych w latach 1998–2001

Lp.	Wyszczególnienie	Jednostka miary	1998	1999	2000	2001
1.	Dynamika PKB	w %	104,8	104,1	104,0	101,0
2.	Inflacja średnioroczna	w %	11,8	7,3	10,1	5,5
3.	Stopa bezrobocia	w %	10,4	13,1	15,1	17,4
4.	Dochody finansów publicznych w relacji do PKB	jw.	41,4	41,2	39,7	40,0
5.	Wydatki w relacji do PKB	jw.	44,0	44,4	43,2	45,7
6.	Wydatki socjalne w relacji do PKB	jw.	18,6	18,2	17,4	17,9
7.	Deficyt finansów publicznych	w % PKB	-2,6	-3,2	-3,5	-5,8
8.	Deficyt budżetu państwa	w % PKB	-2,4	-2,0	-2,2	-4,3

Źródło: jak w tab. 2.

Dane zawarte w tabeli 3 pokazują, że założone w dokumentach programowych Ministra Finansów i rządu cele – tak w sferze realnej, jak i w obszarze finansów publicznych – nie zostały (i to w stopniu zasadniczym) osiągnięte. Co więcej, w celach strategicznych, jakimi było przyspieszenie wzrostu PKB i zmniejszenie bezrobocia, nawet kierunek zmian był przeciwny do założeń. Udało się jedynie zmniejszyć wydatki socjalne (ich udział w wydatkach publicznych i w relacji do

PKB), chociaż w stopniu niższym niż zakładano oraz zmniejszyć inflację. Spadły (relatywnie do PKB) dochody finansów publicznych, czyli zmniejszyła się skala redystrybucji.

Zwraca uwagę, że do 2000 roku zmniejszył się deficyt budżetu państwa, rósł natomiast deficyt finansów publicznych, co oznacza, że – jak można sądzić – potencjalny deficyt w tym pierwszym był „przerzucany” do innych ogniw finansów publicznych, głównie do systemu ubezpieczeń społecznych¹⁸. W 2001 roku nastąpiło gwałtowne zwiększenie deficytu, zarówno w obszarze całych finansów publicznych, jak i w budżecie państwa. Można postawić tezę, że było to wynikiem głównie zbyt szybkiego jego obniżania w latach wcześniejszych¹⁹ i to w warunkach niesprzyjających. Od 1999 roku weszły bowiem w życie cztery tzw. wielkie reformy, które okazały się kosztowniejsze niż zakładano. Reforma szkolnictwa przyniosła wzrost udziału wydatków na jego rzecz w PKB z 5,6% w 1998 roku do 5,7% w 1999 roku. Reforma ochrony zdrowia przyniosła realny wzrost wydatków identyczny z tempem wzrostu PKB (zamiast spadku), co oznaczało utrzymanie ich relacji do PKB na poziomie 4,2%. Reforma administracyjna, połączona z przekazaniem zadań do samorządów terytorialnych zwiększyła ich wydatki (w całości wydatków publicznych). Szczególnie duży i negatywny wpływ w średnim okresie – miała reforma emerytalna²⁰. Jej skutki zbiegły się z głębokim spadkiem tempa wzrostu PKB (zapoczątkowanym w II połowie 2000 roku) z 4% w 2000 roku do 1,0% w 2001 roku, oraz spadkiem rentowności przedsiębiorstw co zaowocowało zmniejszeniem realnych dochodów budżetowych o 1,9 p. proc.²¹. Mogło to być przyczynkiem do negatywnego zweryfikowania tezy, że szybkie zmniejszenie deficytu warunkuje przyśpieszenie wzrostu gospodarczego i zmniejszenie bezrobocia (przynajmniej w warunkach Polski). Warto dodać, że nie zostały przeprowadzone zapowiadane w „Strategii” zmiany w obszarze podatków dochodowych i w podatku od nieruchomości. Zmieniona ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT) przewidująca wprowadzenie skali o dwóch stawkach (18 i 28%) została skutecznie zawetowana przez Prezydenta RP²². Nie można jednak oczekiwać, aby jej wprowadzenie w życie przyśpieszyło dynamikę inwestycji i wzrostu PKB, o czym może świadczyć brak takich reakcji jako skutku obniżenia stawki CIT i PIT (w części dotyczącej podmiotów prowadzących działalność gospodarczą) do 19% od 2004 roku.

¹⁸ Por. A. Wernik, *op. cit.*, s. 18.

¹⁹ Por. G. W. Kołodko, O naprawie naszych finansów, Toruń 2004, TONiK, s. 23.

²⁰ Transformacja..., *op. cit.*, s. 199 i 200.

²¹ Tamże, s. 200.

²² J. Bolkowiak, Dylematy polityki podatkowej, w: Dylematy średniookresowej strategii finansowej, *op. cit.*, s. 41.

5. „Program naprawy finansów publicznych”

Jak powiedziano wyżej, główne cele „Średniookresowej strategii finansowej...” i dokumentów jej towarzyszących, założone na lata 1999–2003 nie zostały zrealizowane, stąd zapewne głównym celem zatwierdzonego („kierunkowo”) przez rząd w marcu 2003 roku „Programu naprawy finansów Rzeczypospolitej” był powrót polskiej gospodarki na ścieżkę wysokiego i stabilnego wzrostu. W dokumencie tym stwierdza się, że „Jedyną drogą generalnego i trwałego osłabienia napięć w sektorze finansów publicznych, a tym samym i w budżecie państwa, jest wprowadzenie gospodarki na ścieżkę stabilnego, długotrwałego i szybkiego rozwoju. W tej bowiem sytuacji staje się możliwe redukcowanie i porządkowanie wydatków budżetu państwa oraz innych jednostek sektora finansów publicznych. Jednocześnie rośnie ogólna kwota dochodów zasilających sektor, a to umożliwia znaczące ograniczenie jego deficytu”²³.

Autorzy uznali, iż w tym celu trzeba zasadniczo przebudować system finansów publicznych i zmienić politykę finansową tak, by część środków z transferów o charakterze socjalnym można stopniowo przesuwając na cele rozwojowe.

Konkretne cele społeczno gospodarcze do osiągnięcia w latach 2003–2005 przedstawiono w „Programie” następująco²⁴:

- 1) wzrost PKB o 3,5% w 2003 roku, 4,9% w 2004 roku, 5,4% w 2005 roku i 6% w 2006 roku;
- 2) stopa bezrobocia miałyby się zmniejszać do 18,1% w 2003 roku i (odpowiednio) 17,2, 15,6 i 13,9% w latach 2004–2006;
- 3) inwestycje miałyby rosnać o 5,6% w 2003 roku i 13,2% w 2004 roku oraz 12,8–13,5% w latach 2005–2006;
- 4) dług publiczny (liczony wg metodologii z 1998 roku) miałby wynieść odpowiednio 50,2% (w 2003 roku) i 54,2 ; 54,8 i 54,7% PKB w kolejnych latach;
- 5) deficyt budżetu państwa miałby się zmniejszać (liczony wg tej samej metodologii) z 4,8% PKB w 2003 roku do 3,85, 3,86 i 3,57% w latach 2004–2006 (liczony natomiast wg ESA-95 wynieść powinien w latach 2003–2006: 4,0; 4,6; 3,6 i 2,9% PKB);

Służyć temu, w obszarze finansów publicznych powinno:

- 1) uproszczenie systemu podatkowego (głównie drogą likwidacji większości ulg);
- 2) ujednoczenie zasad opodatkowania dochodów uzyskanych z działalności gospodarczej (i objęcie ich jedną stawką podatkową);

²³ G. W. Kołodko, O naprawie naszych finansów, Toruń 2004, TNOiK, s. 78.

²⁴ Program naprawy finansów Rzeczypospolitej, Warszawa, marzec 2003, s. 5 i 11–51.

- 3) redukcja stawek podatkowych – z 27 do 24% w CIT i wprowadzenie 17% stawki PIT (od dochodów do 6600 zł. rocznie);
- 4) poszerzenie bazy podatkowej;
- 5) dostosowanie przepisów podatkowych do UE;
- 6) wprowadzenie opodatkowania dochodów rolników;
- 7) wprowadzenie (od 2006 roku) podatku od wartości nieruchomości i opodatkowanie dochodów z kapitału;
- 8) porządkowanie wydatków (zmiana zasad dotowania j.s.t. – likwidacja części publicznych funduszy celowych oraz agencji Skarbu Państwa, efektywna kontrola gospodarowania środkami publicznymi, odstąpienie od automatycznej waloryzacji i indeksacji wynagrodzeń i świadczeń, ograniczenie liczby świadczeń socjalnych, likwidacja środków specjalnych).

W październiku 2003 roku program ten został uzupełniony (i częściowo zmodyfikowany) przez dokument nazwany „Program uporządkowania i ograniczenia wydatków publicznych”²⁵. Zgodnie z nazwą, za główny cel działania uznano „porządkowanie i ograniczenie wydatków publicznych”. Znalazło to wyraz w sformułowaniu: „Naprawa finansów publicznych powinna objąć całą sferę wydatków publicznych, obejmując w szczególności takie obszary, jak: administracja, pomoc publiczna czy rolnictwo. Szczególnie ważne jest jednak uporządkowanie wydatków publicznych na świadczenia społeczne”²⁶.

Tabela 4. Zmiany podstawowych wielkości makroekonomicznych w latach 2002–2005

Lp.	Wyszczególnienie	Jednostka miary	2002	2003	2004	2005
1.	Dynamika PKB	w %	101,4	103,8	105,4	103,2
2.	Stopa bezrobocia	w %	20,0	19,9	19,6	17,6
3.	Dochody budżetu państwa	w % PKB	18,4	18,6	17,7	19,0
4.	Wydatki budżetu państwa	jw.	23,4	23,2	22,3	22,0
5.	Deficyt budżetu państwa	jw.	5,0	4,5	4,7	3,0
6.	Deficyt finansów publicznych	jw.	6,0	5,4	5,7	3,7
7.	Inflacja średnioroczna	w %	1,9	0,8	3,5	2,1
8.	Nakłady inwestycyjne brutto (dynamika)	w %	106,3	99,9	106,3	106,2

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS za odp. lata. Za 2005 r. dane NBP, DAMS.

²⁵ Program uporządkowania i ograniczenia wydatków publicznych, Warszawa, październik 2003, RM s. 6 (znany pod nazwą „Plan Hausnera”).

²⁶ Tamże, s. 6.

I dalej: „Niezbędne działania muszą zostać przeprowadzone w ciągu kilku lat, tak aby ich łączny efekt doprowadził do znaczącej redukcji deficytu sektora finansów publicznych”²⁷.

Działania te dotyczyć miały m.in.: ograniczenia wydatków na administrację (o blisko 50 mln zł w skali 2005 roku), uporządkowania funduszy celowych i agencji Skarbu Państwa (ponad 123 mln zł), ograniczenia wydatków o niskiej efektywności (18 mln zł), porządkowanie wydatków na obronę narodową (oszczędności rządu 1260 mln w 2005 roku), racjonalizacja pomocy publicznej (1030 mln zł), konsolidacja niektórych jednostek administracji rządowej (6–7 mld zł). Największe efekty oszczędnościowe miały dać zmiany w obszarze świadczeń społecznych – w skali 2005 roku – 9,0 mld zł, z tego sama zmiana zasad waloryzacji emerytur i rent – ok. 4,0 mld zł (w 2005 roku) i reforma KRUS – 1,74 mld zł²⁸. Łącznie w latach 2004–2007 miało to przynieść oszczędności rządu 32 mld zł (zwiększone następnie do 50 mld zł). Dochody budżetowe natomiast, w wyniku poszerzenia bazy podatkowej miały ulec zwiększeniu o 2–3 mld zł po 2004 roku.

W wyniku prac legislacyjnych parlamentu nad rządowymi projektami zmian ustaw podatkowych jesienią 2003 roku została obniżona stawka podatkowa w CIT z proponowanych przez rząd 22% do 19%, a ponadto stawką tą objęto dochody osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. To, jak szacowano, spowodowało ubytek w dochodach budżetu państwa łącznie około 7 mld zł²⁹. Zatem, ważny cel „Programu” w postaci ograniczenia deficytu budżetowego rozpoczęto od istotnego obniżenia dochodów budżetu państwa.

Tabela 4 zawiera podstawowe wielkości ekonomiczne, obrazujące zrealizowanie celów „Programu naprawy finansów Rzeczypospolitej” na przestrzeni trzech lat (2003–2005).

Z danych wynika, że w pierwszych dwóch latach wzrost gospodarczy był szybszy niż zakładano. Natomiast, wbrew intencjom, nie spadło bezrobocie (rejestrowane). Dość szybko zmniejszyła się relacja wydatków budżetu państwa do PKB, przy jednoczesnym zmniejszeniu udziału dochodów budżetu w PKB, ale deficyt budżetu państwa i finansów publicznych utrzymywał się – do 2004 roku na wyższym niż zakładano poziomie. Szczególna sytuacja wystąpiła w 2004 roku, kiedy to mimo pojawienia się nowej pozycji wydatków budżetu z tytułu składki członkowskiej do UE (w znaczącej kwocie blisko 6,0 mld zł), łączna ich wielkość była tylko o 8,6 mld zł wyższa niż w 2003 roku (oznaczało to realnie więcej o 1 procent). Tak więc, mimo zmniejszenia dochodów budżetu z tytułu obniżenia stawek obciążenia podmiotów gospodarczych (o ok. 7,0 mld zł) oraz dochodów z ceł

²⁷ Tamże, s. 8.

²⁸ Tamże, s. 57 i 61.

²⁹ G. Kołodko, *op. cit.*, s. 123.

(o ok. 2,0 mld zł) wielkość deficytu budżetu państwa w relacji do PKB zwiększyła się tylko o 0,2 p. proc. Było to możliwe dzięki wysokiej – wyżej niż przewidywano – dynamice PKB (5,4%). Ale mimo zmniejszenia skali redystrybucji i zmniejszenia dynamiki wydatków socjalnych (zmiana zasad waloryzacji świadczeń) oraz spadku inflacji, nie udało się w tym czasie wyprowadzić gospodarki na ścieżkę wysokiego i stabilnego wzrostu (w 2005 roku wzrost PKB obniżył się do 3,2%).

Podobną informację niosą dane za cały okres 1990–2005, a zwłaszcza za lata 1994–2005, kiedy to prowadzono działania „uzdrawiające” finanse publiczne. Znaczące sukcesy w realizacji zamierzeń co do zmniejszenia deficytu budżetowego i całych finansów publicznych odnotowano w latach dynamicznego wzrostu PKB i poprawy sytuacji finansowej podmiotów gospodarczych. To owocowało wysoką dynamiką dochodów publicznych i pozwalało na dokonywanie względnej redukcji wydatków. Realny spadek dochodów skutkował zaś wzrostem deficytu budżetu państwa (dodatkowe dane za lata 1997–2004 roku zawarto w tabeli 5).

Tabela 5. Dochody i wydatki budżetu państwa na tle dynamiki PKB i inflacji w latach 1997–2005

Lp.	Wyszczególnienie	Jednostka miary	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1.	Dynamika PKB	w %	106,8	104,8	104,1	104,0	101,0	101,4	103,8	105,4	103,2
2.	Inflacja	w %	14,9	11,8	7,3	10,1	5,5	1,9	0,8	3,5	2,1
3.	Dochody budżetu państwa	w mld zł	113,3	126,6	125,9	135,7	140,5	143,5	152,1	156,0	179,8
4.	Dynamika doch. budżetu	w mld zł	118,1	111,7	99,4	107,8	103,5	102,1	106,0	102,8	115,1
5.	Wydatki budżetu państwa	w mld zł	125,7	139,8	138,4	151,1	172,9	182,9	189,1	197,7	208,4
6.	Dynamika wydatków budżetu	w %	115,5	111,2	99,0	109,2	114,4	105,8	103,4	104,5	105,4
7.	Deficyt budżetu państwa	w mld zł	-12,4	-13,2	-12,5	-15,4	-32,4	-39,4	-37,0	-41,4	-28,6

Źródło: jak w tab. 2, 3 i 4.

6. Podsumowanie

1. W średniookresowych programach reform finansów publicznych, opracowywanych przez kolejne rządy, na czoło zadań stawiano zmniejszenie deficytu tych finansów, traktując to na ogół jako warunek zdynamizo-

wania wzrostu gospodarczego. Nie podkreślano przy tym, że to sytuacja w sferze realnej z pierwszych lat transformacji była przyczyną pojawienia się poważnej nierównowagi w obszarze finansów publicznych, a nie odwrotnie.

2. Nie należy oczekiwać spadku deficytu na drodze zmniejszania wydatków publicznych w warunkach niskiej dynamiki PKB i dochodów publicznych bez szkody dla kondycji społecznej. Lata 2000–2002 pokazują, że silne zaostrzenie polityki fiskalnej przynosi spektakularne i krótkotrwałe wyniki, przyczyniając się do niekorzystnych zmian w sferze realnej i w efekcie – do powiększenia deficytu finansów publicznych. Wskazuje to, że tzw. kryzys finansów publicznych nie ma charakteru autonomicznego, a przywrócenie ich równowagi wymaga czasu i może się dokonywać bez wstrząsów tylko w warunkach wzrostu produktu krajowego brutto i poprawy zaspokajania potrzeb wspólnych.
3. Celem operacyjnym powinno być uzyskanie dodatniego salda pierwotnego budżetu państwa, co przy rosnącym PKB, prowadzi do stopniowego zmniejszania relacji długu publicznego do PKB.
4. Z ekonomicznego punktu widzenia kryterium relacji długu publicznego do PKB zapisane w Konstytucji, aczkolwiek komunikatywne i nośne społecznie, jest mało zasadne ekonomicznie. Ważna jest wysokość kosztów obsługi długu, ich relacja do PKB i do wydatków finansów publicznych. Koszty obsługi zależą zaś nie tylko od wysokości długu, ale też od stóp procentowych, kursu waluty i terminów zapadalności (strategii obsługi długu).
5. Eksponowane publicznie tzw. uproszczenie systemu podatkowego drogą likwidacji ulg i zwolnień w podatkach dochodowych nie ma pozytywnego znaczenia dla podatników, a prowadzi do zwiększenia efektywnego ciężaru podatków. Ma natomiast takie znaczenie dla urzędów skarbowych, zmniejsza bowiem pracochłonność kontroli zeznań podatkowych i ogranicza obszar konfliktów z podatnikami.

Katarzyna Bachnik
Szkola Główna Handlowa

Stan wykorzystania funduszy strukturalnych – szansa czy zagrożenie?

1. Wprowadzenie

Czerwiec 2006 roku wydaje się dobrym momentem na rozpoczęcie analizy stanu ostatecznego wykorzystania funduszy strukturalnych w Polsce. Perspektywa finansowa Narodowego Planu Rozwoju kończy się w grudniu 2006 roku, ale czasu na złożenie wniosku pozostaje niewiele – jeśli weźmie się pod uwagę czasochłonną procedurę ubiegania się o dotację. W przypadku działań, którymi zarządza Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, czasu nie ma już wcale. W maju zakończono proces przyjmowania wniosków. Tym samym, o ile jeszcze nierozpatrzone wnioski nie pokryją pozostałych do dyspozycji kwot, będzie miała miejsce sytuacja niewykorzystania potencjalnych finansowych dotacji. W tym przypadku trzeba będzie raczej mówić o niewykorzystaniu szansy, jaką jest to zewnętrzne źródło finansowania. Zbadanie, w jak dużym stopniu Polacy stali się beneficjentami środków unijnych, powinno wykazać przyczyny niewystarczającego zainteresowania lub spopularyzowania idei funduszy strukturalnych.

2. Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006

Transpozycja środków z funduszy strukturalnych na grunt krajowy przebiega w oparciu o programy operacyjne, wyznaczone i realizowane w ramach narodowych strategii społeczno-ekonomicznych. W Polsce funkcje takiego strategicznego programu spełnia Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006. Jest to perspektywa ogólnokrajowa, podporządkowana właściwie nadrzędnemu celowi – maksymalnemu wykorzystaniu pomocy płynącej w ramach funduszy strukturalnych. Oczywiście strategiczny cel tego planu został sformułowany inaczej. Skupia się, a może powieliła priorytety Unii Europejskiej. Podkreślone są aspekty konkurencyjności gospodarki, której rozwój ma zostać oparty na wiedzy i przedsiębiorczości. Zakłada się stymulowanie jej długofalowego i zrównoważonego rozwoju wraz z zapewnianiem wysokiego poziomu zatrudnienia. Dużą wagę przyłożono do poprawy spójności na gruncie społecznym, ekonomicznym i przestrzennym z optyką zwróconą na kraj raz na regiony. Ten ostatni aspekt jest faktycznym przełożeniem na płasz-

czynną krajową ideą zrównoważonego rozwoju w obrębie całej Unii Europejskiej, która postuluje dołożenie wysiłków w celu wyrównywania wszelkich dysproporcji, w tym regionalnych, co ma wzmocnić pełniejszą integrację i utożsamianie się społeczności z Unią.

Jako że osiągnięcie tak szeroko i ambitnie wyznaczonego celu wymaga nakładów finansowych, narzędziem ich realizacji miały stać się fundusze strukturalne. Istniejące cztery fundusze strukturalne teoretycznie zostały dopasowane pod trzy cele polityki strukturalnej Unii Europejskiej, ale faktycznie przyjmowane wnioski o dofinansowanie w obrębie każdego z nich mogą mieć charakter bardziej horyzontalny i zazębiać je. Przy zachowaniu zasady korzystania ze środków jednego funduszu na jeden projekt, można ubiegać się o dofinansowanie projektu w częściach, z których każda może być wspomagana przez inny fundusz. To sprawia, że tak naprawdę fundusze nie są ograniczone do finansowania jednej, wąsko zakrojonej sfery działalności. Przedsiębiorcy mogą skutecznie ubiegać się o dotacje w ramach różnego typu projektów do wszystkich funduszy. Nie wyklucza to więc np. dofinansowania złożonych do Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR) projektów związanych ze wspieraniem rozwoju ruchu turystycznego i rzemiosła, inwestycjami w ochronę środowiska, udzielaniem pomocy młodym rolnikom przy osiedlaniu się. EFOiGR jest też otwarty np. dla osób zajmujących się obrotem hurtowym produktów rolnych, przetwórstwem orzechów, pakowaniem jaj itd.

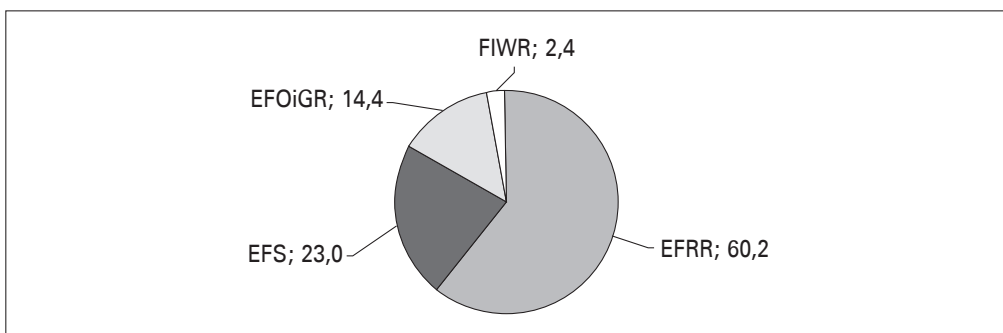
Opisana elastyczność powinna być traktowana jako duży atut tego instrumentu finansowego. Co prawda dla przedsiębiorcy nie ma znaczenia, z jakiego funduszu otrzymał środki na swój projekt, to jednak musi on mieć rozeznanie, w ramach jakiego programu operacyjnego musi złożyć stosowny wniosek. Wydaje się, że na gruncie krajowym, a więc w etapie bardziej operacyjnym, kluczowe znaczenie dla potencjalnych, końcowych beneficjentów powinna mieć, i ma, organizacja programów operacyjnych. Obejmuje ona zapoznanie się z całą procedurą składania wniosków w obrębie każdego projektu, zdobycie wiedzy na temat limitów kwotowych przypadających na jeden projekt, warunków koniecznych do spełnienia przez przyszłego beneficjenta, wybór odpowiedniego działania w obrębie jednego programu itd.

Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006 ma wyznaczonych pięć jednofunduszowych programów operacyjnych oraz jeden program wielofunduszowy, zintegrowany, horyzontalny. Programy jednofunduszowe są bardziej specjalistyczne, Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego koncentruje się na regionach i ich potrzebach, głównie inwestycyjnych i z tego względu może być postrzegany jako najbardziej rozległy.

Łączna wartość środków finansowych zaangażowanych w realizację Narodowego Planu Rozwoju wynosi ok. 17,93 mld euro. Analizując udziały skła-

dowych wkładów, należy wziąć pod uwagę środki publiczne krajowe i zagraniczne oraz środki prywatne. Największa suma pochodzi ze środków publicznych zagranicznych, funduszy strukturalnych (ok. 8,27 mld euro) oraz Funduszu Spójności (ok. 4,17 mld euro). Łącznie daje to ok. 12,44 mld euro, co stanowi ok. 69,4% łącznej wartości finansowania. Ok. 3,13 mld euro przypada na środki publiczne krajowe, a nieco mniej, bo ok. 2,36 mld euro na środki prywatne. Z punktu widzenia niniejszego artykułu interesujące jest rozbieżność środków z funduszy strukturalnych ogółem na poszczególne fundusze (zob. rysunek 1).

Rysunek 1. Udział procentowy poszczególnych funduszy w ogólnej kwocie dofinansowania 2004–2006



Źródło: opracowanie własne.

Zdecydowany prym wiodzie Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego. Dominuje on udziałem 60,2% całej kwoty dofinansowania. W przypadku Polski postawiono na wyrównywanie dysproporcji regionalnych, co nie oznacza, że tak problematyczne kwestie, jak wysoki poziom bezrobocia oraz przekształcenia restrukturyzacyjne zostały pominięte.

3. SPO WKP i ZPORR jako przykłady niewykorzystania środków z funduszy

Z punktu widzenia przedsiębiorstw polskich najbardziej podstawowe wydają się dwa programy operacyjne: program operacyjny Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw (SPO WKP) oraz Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego (ZPORR). Oba programy są przedmiotem licznych zabiegów przedsiębiorców zmierzających do otrzymania dotacji. Jednak syntetyczne dane zbiorcze i opracowania Ministerstwa Rozwoju Regionalnego – którego departamenty koordynują realizację, wdrażanie programów operacyjnych – wskazują, że nie jest to tak intensywne jak

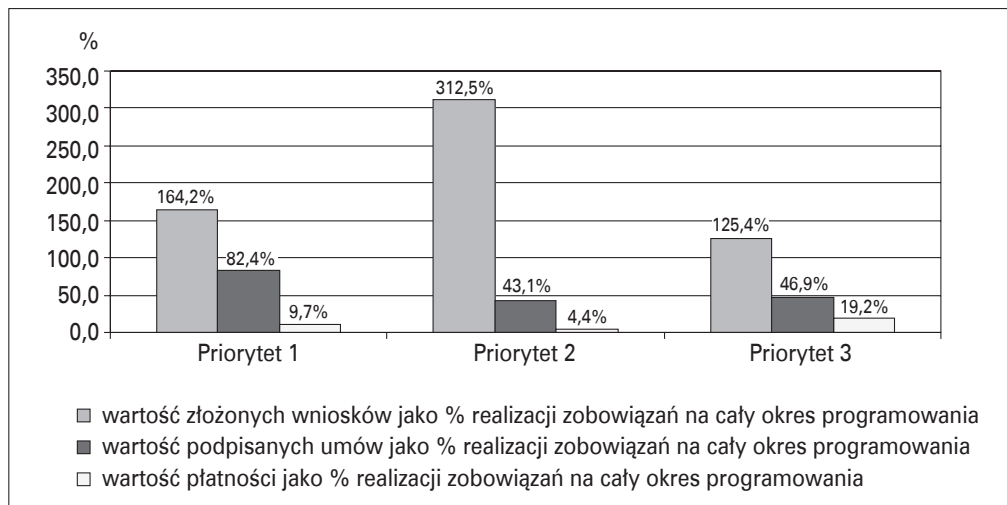
mogłoby być. Patrząc na dane liczbowe trudno nie określić grup, do których skierowane są te programy, jako mało przedsiębiorcze. Oczywiście odbiorcami pomocy programów nie są jedynie przedsiębiorstwa. Pomoc jest też kierowana do innych jednostek precyzyjnie określonych w ramach każdego programu operacyjnego.

W przypadku SPO WKP wsparcie ma docierać do dwóch typów beneficjentów: bezpośrednio do przedsiębiorców oraz do instytucji otoczenia biznesu. Pod pojęciem instytucji otoczenia biznesu rozumie się wszelkie podmioty zaangażowane pośrednio w działalność przedsiębiorstw. Są to te podmioty, które wpływają na przedsiębiorstwa i mogą działać albo stymulująco, albo zniechęcająco. To one stanowią jeden z czynników, na podstawie którego przedsiębiorcy pozytywnie lub negatywnie oceniają potencjał regionu. Dlatego też intencją pomysłodawców tego programu było wspieranie finansowe również tych podmiotów, które stanowią otoczenie przedsiębiorstw, będą mogły efektywniej na nie oddziaływać w zgodzie z wytycznymi Narodowego Planu Rozwoju 2004–2006. Są to m.in. stowarzyszenia przedsiębiorców, izby gospodarcze, samorządy przedsiębiorców, centra wspierania przedsiębiorczości, ośrodki transferu technologii, parki naukowo-technologiczne i przemysłowe, inkubatory przedsiębiorczości.

W przypadku ZPORR końcowymi odbiorcami mogą zostać samorządy: wojewódzkie, powiatowe i gminne oraz działające w ich imieniu jednostki organizacyjne, stowarzyszenia, związki i porozumienia jednostek samorządu terytorialnego, jednostki wybrane w drodze przetargu, świadczące usługi publiczne na zlecenie jednostek samorządu terytorialnego, jednostki administracji rządowej w województwach.

Mimo szerokiego wachlarza końcowych odbiorców liczone głównie na zainteresowanie przedsiębiorców, bo to oni kształtują rzeczywistość gospodarczą i są motorem rozwoju gospodarki. I choć zainteresowanie dotacjami z programów operacyjnych było duże, a nawet przekraczające oczekiwania, to w ostatecznym rozrachunku nie przełożyło się na faktyczne przelanie środków. Rysunek 2 obrazuje wartość złożonych środków, podpisanych umów i zrealizowanych płatności w SPO WKP jako procenty udział w zobowiązaniach na lata 2004–2006. Przedstawia wartości na cały okres programowania od uruchomienia programu do końca kwietnia 2006 roku.

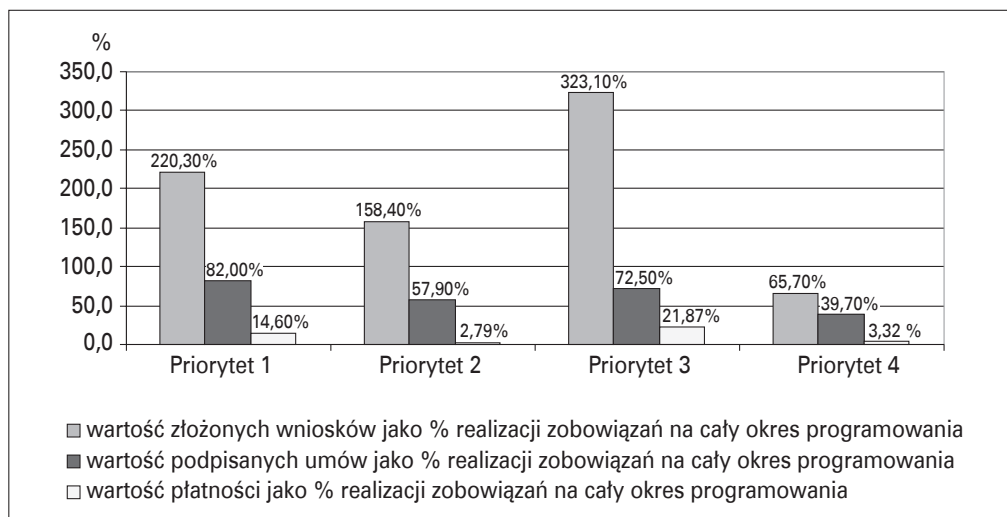
Generalnie sytuacja jest podobna dla każdego priorytetu SPO WKP. Zarówno w priorytecie pierwszym, który stanowią rozwój przedsiębiorczości i wzrost innowacyjności poprzez wzmocnienie instytucji otoczenia biznesu, jak i drugim, czyli bezpośrednim wsparciu przedsiębiorstw, różnica pomiędzy złożonymi wnioskami a płatnościami jest analogiczna. Przedstawiony priorytet 3 to pomoc techniczna, czyli środki przeznaczone na pomoc we wdrażaniu działań. Jest on ukierunkowany na stworzenie systemu efektywnego zarządzania, monitoringu i oceny podejmowanych działań oraz realizacji Narodowego Planu Rozwoju.

Rysunek 2. SPO WKP – stan na koniec kwietnia 2006 roku

Źródło: www.mrr.gov.pl

Tendencja przewyższania zgłoszonego zapotrzebowania powinna przełożyć się na pełne, całościowe wykorzystanie środków, które zostały pozostawione do dyspozycji SPO WKP. Tymczasem faktyczne płatności stanowią jednocyfrowy procent. Tak porównanie 164,2% z 9,7% jak i 312,5% z 4,4% wypada błado.

Podobne tendencje są widoczne dla ZPORR. Obrazuje je rysunek 3.

Rysunek 3. ZPORR – stan na koniec kwietnia 2006 roku

Źródło: www.mrr.gov.pl

Z rysunku wynika, że zgłoszone zapotrzebowanie nie pokryło się z wykorzystaniem przyznanych środków, czyli z zaspokojeniem tego zapotrzebowania przynajmniej w granicach możliwości. Wydaje się, że nie wykorzystano szansy, jaką niesie za sobą to stosunkowo nowe zewnętrzne źródło finansowania. Określenie „stosunkowo nowe” odnosi się do faktu, że przed funduszami strukturalnymi obecne były fundusze przedakcesyjne. Polscy przedsiębiorcy mieli więc możliwość zapoznania się z procedurami unijnymi ubiegania się o przyznanie dotacji w ramach określonych celów. Ponieważ jednak nie wszyscy składali wnioski w ramach tych przedakcesyjnych instrumentów finansowych, zetknięcie się z funduszami strukturalnymi mogło mieć w wielu przypadkach znaczenie nowatorskie. Tłumaczy to być może częściowo, dlaczego w tak niewielkim stopniu wykorzystano omawiane środki, ale nie powinno być usprawiedliwieniem. Uprozczone rozumienie funduszy jako bezzwrotnej i bezpłatnej pomocy finansowej przynależnej przedsiębiorcom jest niewłaściwe i zniekształca wymagania, jakim musi sprostać przedsiębiorca, by otrzymać dotację. Pomoc jest bezzwrotna, ale aby ją otrzymać, przedsiębiorca musi zapoznać się z ideą samych funduszy, procedurami składania i wypełniania wniosków w obrębie odpowiednio wybranego działania i programu operacyjnego, a także zdawać sobie sprawę z zasady współfinansowania.

W ramach ZPORR określono trzy priorytety:

- po pierwsze, rozbudowa i modernizacja infrastruktury służącej wzmocnieniu konkurencyjności regionów,
- po drugie, wzmocnienie rozwoju zasobów ludzkich w regionach,
- po trzecie, rozwój lokalny.

W przypadku każdego z nich zachowuje się dysproporcja między wartością złożonych wniosków a wartością płatności wyrażonych jako procentowy udział w zobowiązaniach. Ta różnica wynosi około piętnastu razy dla priorytetu 1 i 3, zaś w przypadku priorytetu 2 wartość płatności jest prawie pięćdziesiąt siedem razy mniejsza od wartości złożonych wniosków.

4. Zróźnicowanie regionalne

Spojrzenie na fundusze strukturalne z punktu widzenia poszczególnych województw nie wyjaśnia niskiego poziomu ich wykorzystania, ale zarysowuje trendy i wskazuje, które regiony były aktywniejsze pod względem zabiegania o dotacje. Tabela 1 przedstawia zakres podpisanych umów o dofinansowanie projektów zgłoszonych w ramach działania 2.3. SPO WKP podpisanych do 31 grudnia 2005 roku w ramach I, II i III rundy składania wniosków.

Tabela 1. Podpisane umowy – działanie 2.3. SPO WKP (tys. zł)

Województwo	I, II i III runda składania wniosków (do 31.12.05)		
	Suma dofinansowania	Ilość umów o projekty	Średnia dotacja na 1 projekt
dolnośląskie	40 326,31	90	448,07
kujawsko-pomorskie	47 673,33	70	681,05
lubelskie	24 466,84	37	661,27
lubuskie	18 930,10	28	676,07
łódzkie	44 265,36	100	442,65
małopolskie	51 123,02	86	594,45
mazowieckie	98 321,16	155	634,33
opolskie	13 946,92	30	464,90
podkarpackie	37 613,19	73	515,25
podlaskie	34 415,72	61	564,19
pomorskie	31 079,69	69	450,43
śląskie	58 019,44	113	513,45
świętokrzyskie	10 047,32	21	478,44
warmińsko-mazurskie	37 261,83	55	677,49
wielkopolskie	78 173,00	128	610,73
zachodniopomorskie	13 726,63	31	442,79

Źródło: www.parp.gov.pl

Działanie 2.3. SPO WKP, tj. wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw przez inwestycje, jest jednym z popularniejszych działań, w odniesieniu do którego przedsiębiorcy składali wnioski.

Ogółem w I rundzie (tj. do 2 grudnia 2004 roku) zostało złożonych siedemset trzynaście umów, w II rundzie (tj. do 25 lutego 2005 roku) – 480 umów, a w III rundzie (tj. do 20 maja 2005 roku) – 386 umów. Pokazuje to pewien trend malejący, ale z punktu widzenia gospodarki raczej nieistotny. Nie ma bowiem znaczenia, w którym momencie przedsiębiorca złoży swój wniosek. Numer rundy jest nieistotny. Ważne natomiast, by złożony wniosek był prawidłowo wypełniony i dodatkowo wystarczająco silnie umotywowany.

W przekroju przedsiębiorstw największą sumę dofinansowania otrzymało województwo mazowieckie – ponad 98 mln zł. Za nim plasują się województwa wielkopolskie, śląskie i małopolskie. Najmniej pieniędzy otrzymało województwo świętokrzyskie – ok. 10 mln zł. Mała suma dofinansowania przypadła też wojewódz-

twu zachodniopomorskiemu i lubuskiemu. Wygląda na to, że suma dofinansowania jest powiązana z ilością złożonych umów o projekty. W województwie mazowieckim złożono ich 155, a w świętokrzyskim 21, czyli (zaokrąglając) siedmiokrotnie mniej. Być może wiąże się to z regułą, że im więcej wniosków zostanie złożonych, tym bardziej rośnie szansa, że więcej z nich zostanie dopuszczonych do realizacji.

Jeśli chodzi o wysokość średniej dotacji przypadającej na jeden projekt, na czoło wysuwa się województwo kujawsko-pomorskie z kwotą 681,05 tys. zł. Najniższą średnią zanotowano w województwie łódzkim – 442, 65 tys. zł. Wysokość średniej wysokości dotacji w porównaniu do ilości projektów może świadczyć albo o rozdrobnieniu środków, albo skomasowaniu ich. Oznacza to, że w pewnych województwach złożono więcej wniosków opiewających na stosunkowo niższe kwoty, a w innych projektów było mniej, ale wymagały one wyższego dofinansowania. Na tej podstawie można pokusić się o oszacowanie, jak duże i jakiego pokroju były to projekty.

Patrząc perspektywicznie – ważniejsze jest chyba nastawienie przedsiębiorców do składania wniosków, ich doświadczenia oraz indywidualna ocena przydatności dotacji. Badania prof. Olkowskiej na próbie 36 przedsiębiorców w województwie warmińsko-mazurskim dowiodły, że respondenci widzą kilka opcji dla istotności dotacji unijnych.

Badania badały istotność dotacji w ramach działania 2.3. SPO WKP. Dokładniejsze informacje zawiera tabela 2.

Tabela 2. Opinie przedsiębiorców regionu Warmii i Mazur nt. dotacji unijnych

Istotność dotacji unijnych w ramach działania 2.3. SPO WKP	Liczba respondentów	% / 36
Bez dotacji unijnej z funduszy strukturalnych nie zostałyby zrealizowane projekty innowacji produktowej lub procesowej	25	69,4%
Bez dotacji unijnej z funduszy strukturalnych nastąpiłoby znaczne przesunięcie w czasie wdrożenia nowej technologii lub wprowadzenie nowego lub ulepszanego produktu (usługi)	21	58,3%
Bez dotacji unijnej z funduszy strukturalnych przedsiębiorca „kombinowałby” kapitał, a nie koncentrowałby się na podniesieniu innowacyjności i poprawie konkurencyjności	8	22,2%
Trudno odpowiedzieć lub brak odpowiedzi czy nieotrzymanie dotacji unijnej pozwoli na przeżycie firmy i dalszy jej rozwój	10	27,8%

Źródło: badania własne prof. Olkowskiej.

Prawie 70% respondentów uznaje istotność dotacji unijnych z punktu widzenia podnoszenia poziomu innowacyjności firm. Brane pod uwagę są innowacje produktowe oraz procesowe. Niecałe 60% respondentów koncentruje się na wdrażaniu nowej technologii lub wprowadzaniu nowego produktu lub usługi na rynek. Ma to wpływ na polepszenie pozycji konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw zmagających się z silną konkurencją na rynku krajowym i unijnym. Wraz z upowszechnianiem się konieczności umiędzynarodowienia przedsiębiorstw dokonywanie innowacji staje się koniecznością warunkującą przyszłość firm. Wzrost innowacyjności poprzez inwestycje modernizacyjne, zakupy nowych urządzeń, transfer technologii czy poszerzanie asortymentu produktowego – to przedsięwzięcia kosztowne, absorbujące duże kwoty, które w przypadku małych i średnich firm mogą zagrażać ich płynności finansowej. Dotacje zewnętrzne są dla tych podmiotów często jedynym rozwiązaniem umożliwiającym dalszy rozwój i rozrost.

Pozostałe głosy należą do respondentów poszukujących alternatywnych do funduszy strukturalnych źródeł finansowania lub niezgłaszających zapotrzebowania na dodatkowy kapitał. Z jednej strony mogą to być alterglobaliści wychodzący z założenia, że „Unia nic nie da”, którzy nie podejmowali próby ubiegania się o środki unijne. Z drugiej, przedsiębiorcy dysponujący odpowiednim własnym zasobem kapitałowym.

5. Podsumowanie

Wydaje się, że dwuletnie doświadczenie z funduszami strukturalnymi powinno zaowocować w kolejnym okresie 2007–2013. Obecne wykorzystanie środków finansowych przyznanych Polsce na wszystkie programy operacyjne jest ułamkowe, znikome, niewystarczające, a nawet trochę rozczarowujące. Jednocyfrowy procent realizacji zobowiązań w stosunku do trzycyfrowych wartości składanych wniosków jest co najmniej zastanawiający. Zbadanie przyczyn tak niskich faktycznych płatności w porównaniu do zgłoszonego zapotrzebowania powinno zapobiec powielaniu błędów w kolejnej turze dotacji.

Nowa perspektywa finansowa – lata 2007–2013, czyli okres funkcjonowania Narodowej Strategii Spójności – to kontynuacja obecnie aktualnego programu. Można powiedzieć, że cele i metody ich osiągnięcia w pewnych pryncypiach pozostały niezmienione lub niewiele zmienione. Zmian wymaga sposób realizacji tych zamierzeń. Dotarcie do przedsiębiorców i skuteczne ich zmotywowanie do czerpania z tej możliwości powinno stać się głównym priorytetem działań instytucji otoczenia biznesu oraz wszelkich grup nacisku, tym bardziej, że pula dostępnych środków od 2007 roku będzie czterokrotnie wyższa. Łączna wartość środków

finansowych zaangażowanych w realizację Narodowej Strategii Spójności wyniesie ok. 85,6 mld euro, z czego ok. 59,5 mld euro będzie pochodzić z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności. Wchodząc głębiej w tę strukturę udziałową, należy stwierdzić, że 52% sumy będzie pochodzić z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, 15% z Europejskiego Funduszu Społecznego, a pozostałe 33% z Funduszu Spójności.

Poprzez ilość złożonych wniosków przedsiębiorcy udowodnili, że potrzebują dodatkowych źródeł finansowania i że mają konkretne cele do sfinansowania. Teraz należy ich w pierwszej kolejności zmotywować do podjęcia następnego (lub pierwszego) wysiłku związanego ze zmierzeniem się z procedurą wnioskowania. W drugiej, ułatwić im dopasowanie swoich potrzeb i odpowiadających im projektów do wymogów formalnych Unii Europejskiej, a następnie przenieść je na grunt proceduralny.

6. Bibliografia

1. Informacja o stanie realizacji programów operacyjnych współfinansowanych z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej za okres od 1 do 31 marca 2006 r., Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
2. Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006.
3. Olkowska W., Fundusze strukturalne jako instrument inwestycyjnego wsparcia polskich przedsiębiorców na jednolitym rynku europejskim. Zarys wyników badań, konferencja naukowa, Łódź 2006.
4. Podstawy Wsparcia Wspólnoty 2004–2006.
5. Podstawy Wsparcia Wspólnoty 2004–2006. Podstawowe informacje.
6. www.mrr.gov.pl
7. www.fundusze-strukturalne.gov.pl

Anna Skowronek-Mielczarek
Szkoła Główna Handlowa

Fundusze Strukturalne źródłem wspierania konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw

1. Wprowadzenie

Zdolność konkurencyjna każdego przedsiębiorstwa wynika z jego umiejętności do zwiększania wartości rynkowej, pomnażania korzyści właścicieli oraz ciągłego rozwoju. Z dniem 1 maja 2004 roku pojawiły się zupełnie nowe możliwości rozwoju polskich przedsiębiorstw, w tym najprężniej funkcjonującego sektora małych i średnich firm (MSP), ale też firmy te znalazły się w odmiennych warunkach funkcjonowania. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej zasadniczo bowiem wpłynęło i będzie jeszcze wpływać na funkcjonowanie gospodarki, na otoczenie prawno-biznesowe przedsiębiorstw, na poziom konkurencji. Stąd też celem tego artykułu jest przedstawienie możliwości, jakie niosą ze sobą Fundusze Strukturalne, dzięki którym polskie mikro, małe oraz średnie przedsiębiorstwa mogą budować swoją pozycję konkurencyjną na Jednolitym Rynku Europejskim. Głównym zadaniem funduszy jest zwiększenie spójności społeczno-gospodarczej obszaru Unii Europejskiej poprzez wsparcie słabiej rozwiniętych regionów, a tym samym podniesienie konkurencyjności polskiej gospodarki na tle pozostałych państw członkowskich.

2. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce Polski

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw z całą pewnością można uznać za tę grupę podmiotów, które mają największy wpływ na rozwój gospodarki rynkowej. Są one swoistym stymulatorem rozwoju wszelkich procesów gospodarczych, a ich imponująca liczba oraz potencjał ekonomiczny należą do miar oceny wzrostu gospodarczego.

Sektor MSP charakteryzuje się dynamicznym podejściem do otoczenia. Uważa się, iż firmy te są w stanie najszybciej reagować na powstające potrzeby oraz preferencje potencjalnych klientów. Dlatego też są mobilne – jeśli chodzi o angażowanie środków finansowych w różne branże, w opłacalne przedsięwzięcia inwestycyjne w konkretnych warunkach rynkowych. Małe i średnie przedsiębiorstwa są w stanie kreować nową wartość dla potencjalnych nabywców, poświęcając konieczny do tego czas i wysiłek, akceptując przy tym określony poziom ryzyka finansowego oraz operacyjnego. Przedsiębiorcy MSP często bazują na produkcji

opartej na ciągłym poszukiwaniu okazji rynkowych. Fakt ten sprawia, że w szybki sposób dostosowują się do istniejących w danej chwili nisz rynkowych, a tym samym podnoszą sprawność funkcjonowania całej gospodarki. Firmy małego sektora mają na ogół trafne rozeznanie w sytuacji rynkowej, stanie równowagi i konkurencji. Warto także zauważyć, iż sektor MSP aktywizuje rozwój regionalny oraz rozwija nowe inicjatywy sprzyjające łagodzeniu bezrobocia w poszczególnych regionach, a tym samym w całej gospodarce.

Przedsiębiorstwa mikro, małe oraz średnie posiadają wiele cech, dzięki którym mogą funkcjonować znacznie efektywniej niż pozostałe podmioty gospodarcze. Firmy te przede wszystkim:

- w sposób przedsiębiorczy wykorzystują różnego typu szanse oraz okazje rynkowe,
- szybciej reagują na zmieniające się otoczenie i znacznie łatwiej wchodzą w układy kooperacyjne przez szybkie organizowanie nowych miejsc pracy,
- prowadzą działalność opartą głównie na zaspokajaniu konkretnych potrzeb, zgłaszanych przez lokalny rynek,
- są otwarte na wykorzystanie innowacji, które mogą być łatwiej weryfikowane przez potrzeby rynkowe,
- są mobilne, szybki i zwinne, mając elastyczne struktury organizacyjne, dzięki temu występuje szybki przepływ informacji wewnątrz przedsiębiorstwa,
- charakteryzują się wysoką dynamiką konkurencyjności, możliwą do osiągnięcia dzięki kontroli oraz redukcji kosztów.

W procesach transformacji polskiej gospodarki małe i średnie przedsiębiorstwa odegrały znaczącą rolę. Przede wszystkim ich rozwój ilościowy sprzyjał łagodzeniu napięć społecznych oraz redukowaniu wysokich kosztów procesu transformacji. Powstające firmy sektora MSP zapewniały kreowanie nowych miejsc pracy, redukując przy tym stopę bezrobocia. Przyczyniały się również w sposób aktywny do zmian w strukturze gospodarczej kraju, poprzez inicjowanie powstawania i rozwoju nowych dziedzin produkcji oraz nowych rodzajów usług. Miały też swój udział w podnoszeniu poziomu konkurencyjności polskiej gospodarki i jej unowocześnianiu. Jednak jak się wydaje, proste mechanizmy rozwojowe małych i średnich przedsiębiorstw, tak widoczne na początku okresu transformacji, stopniowo ulegały wyczerpywaniu się. Konieczne stało się zatem ich wspieranie, co znalazło swoje odzwierciedlenie w kolejno realizowanych programach rządowych, ukierunkowanych właśnie na rozwój i podnoszenie konkurencyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw¹.

¹ Szerzej A. Skowronek-Mielczarek, Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania, C.H. Beck, wyd. 2, Warszawa 2005, s. 109.

3. Konkurencyjność gospodarki oraz małych i średnich przedsiębiorstw

Współczesne rozumienie konkurencyjności nie jest jednorodne. Wynika ono z historii myśli ekonomicznej i szeregu badań w tym zakresie. Konkurencyjność jako dziedzina wiedzy ekonomicznej charakteryzuje się stosunkowo krótkim rodowodem – badania w tym obszarze są prowadzone na większą skalę dopiero od początku lat 80. XX w. Z grubsza rzecz ujmując, można wyróżnić dwa rodzaje konkurencyjności²:

- **konkurencyjność przedsiębiorstw**, czyli ich zdolność do sprzedawania własnych produktów na rynku dzięki relatywnej atrakcyjności cenowej i jakościowej w porównaniu do konkurentów zagranicznych; decydują o tym zdolności produkcyjne firmy, wyposażenie w czynniki wytwórcze, zarządzanie firmą, strategie marketingowe, koszty produkcji, koszty skali;
- **międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej**, czyli zdolność do osiągnięcia wysokich dochodów z czynników produkcji w gospodarce światowej; podstawą do osiągnięcia konkurencyjności na rynku międzynarodowym jest wysoka wydajność pracy, wysoka produktywność kapitału, innowacje, wysoka jakość dóbr i usług oraz aktywna polityka makroekonomiczna państwa.

Na tym tle, wydaje się, iż konkurencyjność przedsiębiorstw – szczególnie małych i średnich – stanowi jeden z głównych czynników warunkujących konkurencyjność gospodarek. Dlatego polityka konkurencji w Unii Europejskiej należy do głównych i najwcześniej uzgodnionych polityk wspólnotowych. Zasadność oraz konieczność jej prowadzenia wiąże się bezpośrednio z jednym z podstawowych celów Wspólnot Europejskich, jakim było stworzenie wspólnego rynku państw członkowskich. Polityka konkurencji ma dać gwarancje, że bariery zniesione w handlu wewnętrznym, w ramach jednolitego rynku, nie zostaną zastąpione innymi działaniami ze strony przedsiębiorstw lub rządów, prowadzącymi do zniekształcenia konkurencji. Polityka konkurencji ma na uwadze przede wszystkim interes konsumentów i stara się o zapewnienie im łatwego dostępu do dóbr i usług oferowanych na jednolitym rynku po maksymalnie zbliżonych cenach. Równocześnie, poprzez stworzenie warunków do skutecznego funkcjonowania wolnej konkurencji, wpływa ona korzystnie na konkurencyjność unijnych przedsiębiorstw na rynku światowym.

Jednym z czynników mających zasadniczy wpływ na poziom konkurencyjności gospodarki jest jej **innowacyjność**, rozumiana jako zdolność i motywacja

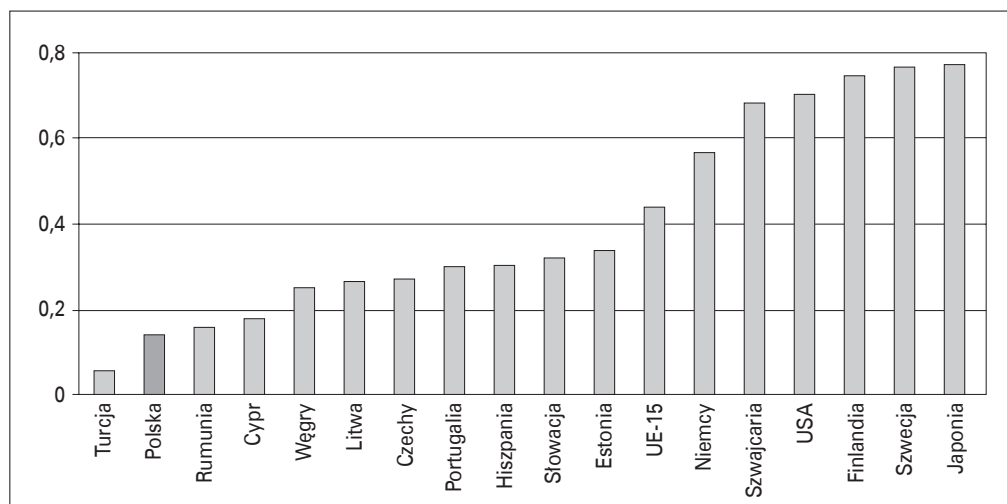
² Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Aspekty konkurencyjności gospodarki, Warszawa 2004, s. 4, www.mgip.gov.pl

przedsiębiorców do ciągłego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce wyników badań naukowych i prac rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków. Do najważniejszych wskaźników oceny innowacyjności zalicza się m.in.:

- udział nakładów na działalność B+R w PKB,
- handel wyrobami wysokiej techniki konkretnej gospodarki z zagranicą,
- bilans płatniczy w dziedzinie techniki,
- liczba zgłoszeń patentowych³.

Innowacje dynamizują przedsiębiorstwa, sektor i całą gospodarkę, umacniają jej pozycję w stosunku do otoczenia. Jednym z kluczowych czynników decydujących o przewadze konkurencyjnej przedsiębiorstwa jest relatywne tempo i zakres kreowania oraz wdrażania przez nie nowych technologii produkcji, metod zarządzania, nowoczesnych produktów i usług – innowacji. W podobny sposób o konkurencyjności międzynarodowej gospodarki w długim okresie decyduje większa innowacyjność działających w jej ramach podmiotów gospodarczych, a więc ich zdolność nie tylko do ciągłej adaptacji do zmieniających się warunków gospodarowania, lecz także do kreowania tych zmian. Niestety, sytuacja polskiej gospodarki w tym zakresie, na tle innych krajów wygląda zdecydowanie niekorzystnie (rysunek 1)⁴.

Rysunek 1. Wskaźnik innowacyjności w Polsce na tle wybranych krajów (The 2004 Summary Innovation Index)



Źródło: European Innovation Scoreboard 2004.

³ Z. Wysokińska, Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź 2001, s. 118.

⁴ Roboczy dokument Komisji: Raport na temat innowacyjności 2004 – wersja ang. (19.11.2004 r.) Komisja publikuje raport co roku. W 2004 r. Raport obejmuje 25 krajów członkowskich UE, Bułgarię, Rumunię i Turcję, kraje stowarzyszone: Islandię, Norwegię i Szwecję, a także USA i Japonię.

4. Działania wspierające wzrost konkurencyjności polskich małych i średnich przedsiębiorstw – programy operacyjne w latach 2004–2006

Struktura przedsiębiorstw w Polsce jest zbieżna ze strukturą w Unii Europejskiej. Prawie 99,8% przedsiębiorstw to przedsiębiorstwa małe i średnie. Unia ma szeroko rozwinięty system wspomagania tych przedsiębiorstw, podnoszenia poziomu ich konkurencyjności, ale to, w jakim stopniu bilans szans i zagrożeń wynikający z przynależności do Unii Europejskiej będzie korzystny dla polskiej przedsiębiorczości, zależy przede wszystkim od stopnia przygotowania sektora MSP na nadchodzące zmiany, zdolności adaptacyjnych przedsiębiorstw, umiejętności ubiegania się o środki pomocowe z budżetu UE oraz ich efektywnego wykorzystania.

Fundusze strukturalne są, jak wiadomo, instrumentem realizacji polityki regionalnej Unii Europejskiej, nazywanej również polityką strukturalną. Rolą funduszy strukturalnych jest zwiększenie spójności społecznej i gospodarczej państw członkowskich Unii poprzez wspieranie regionów słabiej rozwiniętych. Wyróżniane są cztery rodzaje funduszy strukturalnych, z których każdy finansuje ściśle określone typy projektów⁵:

- **Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego** – finansuje projekty infrastrukturalne, doradcze i inwestycyjne przedsiębiorstw, projekty dla instytucji wspierających firmy (np. funduszy poręczeniowych) itd.;
- **Europejski Fundusz Społeczny** – dzięki temu funduszowi realizowane są między innymi projekty szkoleniowe dla przedsiębiorstw. Wiele projektów finansowanych z tego funduszu dotyczy także osób bezrobotnych;
- **Europejski Fundusz Orientacji Rolnej. Sekcja Orientacji** – umożliwia realizację między innymi projektów inwestycyjnych w zakładach przemysłu rolno-spożywczego oraz gospodarstwach rolnych;
- **Finansowy Instrument Wspierania Rybołówstwa** – wspiera projekty w sektorze rybołówstwa, w tym w przedsiębiorstwach zajmujących się przetwórstwem rybnym.

Wraz z wejściem do Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku Polska stała się odbiorcą pomocy oferowanej w ramach wspólnotowej polityki regionalnej i strukturalnej. W pełni może korzystać z dostępnej pomocy na takich samych zasadach, co inne kraje członkowskie. Środki z funduszy strukturalnych są w polskich warunkach wykorzystywane w ramach przygotowanych 7 sektorowych programów operacyjnych. Wśród nich kilka zakłada realizację polityki wspierania małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich konkurencyjności. Najważniejsze z punktu

⁵ Dotacje Unii Europejskiej dla Twojej firmy. Pozyskiwanie funduszy strukturalnych na inwestycje w przedsiębiorstwach, Bank BPH, pod red. T. Kierzkowskiego, Warszawa 2005, s. 8.

widzenia rozwoju przedsiębiorczości i konkurencyjności na Jednolitym Rynku Europejskim, są trzy programy:

- Sektorowy Program Operacyjny – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw,
- Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego,
- Sektorowy Program Operacyjny – Rozwój Zasobów Ludzkich.

Działania zaproponowane w tych programach miały na celu zapewnienie przedsiębiorcom zintegrowanego pakietu pomocy, składającego się z usług doradczych, szkoleniowych oraz grantów inwestycyjnych. Poniżej omówiono podstawowe działania skierowane do MSP, których realizacja, z założenia, ma podnieść poziom ich konkurencyjności.

4.1. Sektorowy Program Operacyjny – Wzrost Konkurencyjności Gospodarki – Działanie 2.1 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez doradztwo”

Przedsiębiorstwa mają możliwość podniesienia poziomu swojej konkurencyjności m.in. poprzez pokrycie części kosztów usług doradczych świadczonych w zakresie np.: prowadzenia działalności gospodarczej na rynku europejskim, wdrażania innowacji i nowoczesnych technologii, wdrożenia systemów zarządzania jakością, uzyskania certyfikatów zgodności dla wyrobów, usług, surowców i maszyn lub stworzenia strategii eksportowej, tworzenia sieci kooperacyjnych przedsiębiorstw czy też łączenia się przedsiębiorstw. Budżet tego Działania 2.1 na lata 2004–2006 wynosi 33,07 miliona euro. W ramach Działania wnioskodawcy mają możliwość uzyskania wsparcia na zakup usług doradczych, takich jak: opracowania i analizy, dokumentacja projektowa/wdrożeniowa, certyfikaty zgodności lub deklaracje zgodności i inne. Wsparcie udzielane jest w formie dotacji, jej wartość minimalna to 2,5 tys. zł, zaś maksymalna 250 tys. zł, przy czym może ona obejmować nie więcej niż 50% kosztów kwalifikowanych projektów.

4.2. Sektorowy Program Operacyjnego – Wzrost Konkurencyjności Przedsiębiorstw – Działanie 2.3 „Wzrost konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw poprzez inwestycje”

Dotacje z tego działania przeznaczone są na dofinansowanie inwestycji w przedsiębiorstwach, takich jak: działania modernizacyjne prowadzące do wprowadzenia znaczącej zmiany produktu lub procesu produkcyjnego, zakup maszyn, urządzeń, ale także m.in. odzyskanie części poniesionych kosztów instalacji i uruchomienia środków trwałych oraz zakupu nieruchomości zabudowanej i niezabudowanej, zakup wyników prac badawczo-rozwojowych i/lub praw własności przemysłowej przez przedsiębiorstwa, zastosowanie i wykorzystanie technologii gospodarki elek-

tronicznej. Budżet Działania 2.3 wynosi 359,03 miliona euro. Wsparcie udzielane jest w formie dotacji, jej wartość minimalna to 10 tys. zł, zaś maksymalna 1,250 tys. zł, przy czym może ona obejmować nie więcej niż 50% kosztów kwalifikowanych projektów. W przypadku, gdy przedsiębiorca ubiega się o dotację przekraczającą kwotę 125 tys. zł, zobowiązany jest do współfinansowania swojej inwestycji kredytem lub środkami pieniężnymi pochodzącymi z funduszu inwestycyjnego w kwocie stanowiącej co najmniej 25% wartości wnioskowanej dotacji. Zasada ta nie dotyczy inwestycji finansowanej w formie leasingu finansowanego.

4.3. Zintegrowany Program Operacyjny Rozwoju Regionalnego – Działanie 3.4 „Mikroprzedsiębiorstwa”

O dotacje w ramach tego działania mogą ubiegać się mikroprzedsiębiorstwa, które rozpoczęły działalność gospodarczą nie wcześniej niż trzy lata kalendarzowe przed momentem złożenia wniosku do ww. działania. Dotacje udzielane są m.in. na:

- 1) specjalistyczne usługi doradcze dla mikroprzedsiębiorstw, wprowadzające innowacje w przedsiębiorstwie, które zwiększą jego konkurencyjność, dotyczące m.in.: opracowania strategii umieszczania produktu na nowym rynku zbytu, wprowadzenia na rynek nowego produktu, zdobycia nowej grupy klientów, racjonalizacji przepływów finansowych, towarów, materiałów czy informacji wewnątrz przedsiębiorstwa, komputeryzacji oraz racjonalizacji logistyki sprzedaży towarów i usług, a także poprawy zarządzania wewnątrz firmy;
- 2) projekty inwestycyjne, związane z utworzeniem, rozbudową lub nabyciem przedsiębiorstwa, rozszerzeniem zakresu działalności gospodarczej, rozpoczęciem w przedsiębiorstwie działań obejmujących dokonywanie zasadniczych zmian produkcji bądź procesu produkcyjnego, zmianą wyrobu lub usługi, w tym także zmianą w zakresie sposobu świadczenia usług, unowocześnieniem wyposażenia niezbędnego do prowadzenia działalności gospodarczej firmy.

Wsparcie udzielane jest w formie dotacji, jej wartość w przypadku usług doradczych wynosi maksymalnie do 5 tys. euro, przy czym może ona obejmować nie więcej niż 50% kosztów kwalifikowanych usług. W przypadku zaś projektów inwestycyjnych dotacja wynosi maksymalnie do 50 tys. euro i jest zależna od lokalizacji działania beneficjenta⁶.

⁶ I tak, przedsiębiorstwa starające się o udzielenie pomocy regionalnej w Polsce, które inwestują w granicach administracyjnych Warszawy i Poznania, mogą uzyskać refundację do 30% kosztów inwestycji, w granicach administracyjnych Wrocławia, Krakowa, Gdańska, Gdyni i Sopotu – do 40% kosztów. Na pozostałym obszarze naszego kraju maksymalna intensywność pomocy regionalnej wynosi 50%.

4.4. Sektorowy Program Operacyjny – Rozwój Zasobów Ludzkich – Działanie 2.3 „Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki”, Schemat a – „Doskonalenie umiejętności i kwalifikacji kadr”

Dotacje w ramach tego działania przeznaczone są na dofinansowanie szkoleń, studiów podyplomowych, staży oraz innych form wspierający rozwój zasobów ludzkich polskich przedsiębiorstw. Beneficjentami Ostatecznymi są, niezależnie od wielkości, przedsiębiorstwa oraz ich pracownicy (za wyjątkiem górnictwa). Budżet Działania SPO RZL 2.3, schemat a, wynosi 202,2 miliona euro. Beneficjentami, czyli Projektodawcami mogą być m.in. organy prowadzące szkołę lub inną placówkę działającą w systemie oświaty, szkoły wyższe oraz inne osoby prawne, które zgodnie ze statutem prowadzą działalność szkoleniową. Zaś wśród typów projektów kwalifikujących się do otrzymania dofinansowania można wyodrębnić:

- szkolenia i pomoc doradczą dla kadr zarządzających i pracowników przedsiębiorstw (podwyższanie kwalifikacji, nabycie nowych kwalifikacji i umiejętności),
- szkolenia i pomoc doradczą dla kadr zarządzających i pracowników przedsiębiorstw w zakresie usprawnienia zarządzania (zwłaszcza zasobami ludzkimi), identyfikacji potrzeb w zakresie kwalifikacji pracowników, poprawy organizacji pracy, zarządzania BHP oraz uelastycznienia form świadczenia pracy,
- studia podyplomowe dla kadr zarządzających i pracowników przedsiębiorstw, służące podwyższaniu kwalifikacji lub nabyciu nowych kwalifikacji,
- praktyczne szkolenia i staże dla pracowników przedsiębiorstw w instytucjach naukowo-badawczych,
- podwyższanie umiejętności i kwalifikacji pracowników o niskim poziomie przygotowania do pracy (niskie kwalifikacje, upośledzenie społeczne).

Łączna kwota pomocy publicznej z tytułu szkolenia uczestników będących pracownikami jednego przedsiębiorcy w ramach jednej umowy szkoleniowej zawartej pomiędzy organizatorem szkolenia a przedsiębiorcą uczestniczącym w szkoleniu lub delegującym na nie swoich pracowników nie może przekroczyć równowartości 1 mln euro. Wsparcie udzielane jest w formie dotacji, której minimalna wartość wynosi 15 tys. euro. Poziom dofinansowania wydatków bezpośrednio związanych ze szkoleniami dla MSP i dużych firm wynosi w przypadku szkoleń ogólnych 80% dla MSP i 60% dla dużych przedsiębiorstw, a w przypadku szkoleń specjalistycznych 45% dla MSP i 35% dla dużych firm.

5. Programy operacyjne na lata 2007–2013 wspierające konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw

W dniu 27 września 2005 roku Rada Ministrów zaakceptowała *wstępny projekt Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia na lata 2007–2013 (NSRO)*⁷. Wedle założeń twórców programu, jak i w kontekście polityki spójności oraz w uzupełnieniu celów europejskiej strategii konkurencyjności, realizacja NSRO wymaga w latach 2007–2013:

- 1) podniesienia poziomu innowacyjności polskich przedsiębiorstw, poprzez:
 - zwiększenie dostępu do źródeł finansowania, szczególnie w branżach cechujących się przewagami komparatywnymi w stosunku do konkurentów zewnętrznych,
 - rozwój kadry dla nowoczesnej gospodarki,
 - wspieranie wykorzystywania własności intelektualnej w gospodarce,
 - rozwijanie infrastruktury dla innowacji;
- 2) udzielenia wsparcia rozwojowi usług, mających podstawowe znaczenie dla kreowania wzrostu gospodarczego i budowy konkurencyjności gospodarki, w tym:
 - rozwijanie systemu instytucjonalnego i organizacyjnego wsparcia dla przedsiębiorczości m.in. poprzez rozwój systemu usług doradczych i szkoleniowych,
 - selektywne wsparcie dla rozwoju usług turystycznych oraz sektora kultury;
- 3) organizacji systemu zachęt dla zwiększenia wydatków na sektor badawczo-rozwojowy firm działających na polskim rynku;
- 4) kontynuacji zmian w systemie organizacji sektora naukowo-badawczego w Polsce, m.in., konsolidację zespołów badawczych, koncentrację środków na wybranych sferach.

Podział funduszy strukturalnych w Polsce dostępnych na lata 2007–2013, w układzie poszczególnych programów operacyjnych (PO) będzie kształtować się w następujący sposób⁸:

- 16 Regionalnych Programów Operacyjnych – 26,8% całości środków (ok. 15,9 mld euro),
- PO Rozwój Polski Wschodniej – 3,6% całości środków (ok. 2,2 mld euro),

⁷ Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Wstępny projekt, dokument zaakceptowany w dniu 14 lutego 2006 r. przez Radę Ministrów, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 14 lutego 2006 r., s. 3–4.

⁸ Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013..., *op. cit.*, s. 72.

- PO Europejskiej Współpracy Terytorialnej – 1% całości środków (ok. 0,6 mld euro),
- PO Infrastruktura i środowisko – 35,7% całości środków (ok. 21,3 mld euro),
- **PO Innowacyjna gospodarka** – 11,7% całości środków (7 mld euro, wcześniejsza nazwa PO Konkurencyjna Gospodarka)⁹,
- **PO Kapitał ludzki** – 13,7% całości środków (8,1 mld euro),
- PO pomoc techniczna – 0,4% całości środków (0,2 mld euro).

Z punktu widzenia małych i średnich przedsiębiorstw najistotniejszy z ww. programów operacyjnych, to ten, który się odnosi do wzrostu innowacyjności gospodarki oraz kształtowania kapitału ludzkiego, m.in. poprzez jego efektywne wykorzystanie w przedsiębiorstwach.

Pierwszy z nich, tzn. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka (PO IG) ma na celu wspieranie szeroko rozumianej innowacyjności, obejmującej działania zarówno o charakterze naukowym, technicznym, organizacyjnym, jak i finansowym czy handlowym. Łączna wielkość publicznych środków finansowych zaangażowanych w realizację PO IG w latach 2007–2013 wyniesie około 8,2 mld euro¹⁰. W ramach PO IG wspierane będą działania z zakresu innowacyjności technologicznej, produktowej, usługowej, aplikacyjnej, procesowej oraz biznesowej, które w sposób bezpośredni lub pośredni przyczyniają się do powstawania i rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw.

W kontekście osiągnięcia celów narodowej Strategii Spójności oraz PO IG, wspierana i promowana będzie innowacyjność na poziomie co najmniej krajowym i/lub międzynarodowym (określana jako innowacyjność średnia i wysoka). Działania innowacyjne o takim charakterze i zasięgu generują najwyższą wartość dodaną dla gospodarki i przedsiębiorstw, a co za tym idzie – w największym stopniu przyczyniają się do umacniania zdolności konkurencyjnej polskiej gospodarki w wymiarze międzynarodowym.

W ramach PO IG nie będzie wspierana innowacyjność na poziomie lokalnym lub regionalnym. Tego rodzaju innowacyjność (określana jako innowacyjność niska) będzie promowana i wspierana w Regionalnych Programach Operacyjnych i Programie Operacyjnym Rozwój Polski Wschodniej.

W ramach programu realizowane będą następujące priorytety¹¹:

⁹ Nazwę zmieniono 17 maja 2006 roku, gdyż cele programu koncentrują się głównie wokół innowacyjności, a nie wokół konkurencyjności gospodarki realizowanej dzięki inwestycjom jakiegokolwiek typu. Ponadto, innowacyjność lepiej odpowiada priorytetom zrównoważonego rozwoju i zapewnienia poszanowanie środowiska naturalnego.

¹⁰ www.fundusze-strukturalne.gov.pl.

¹¹ Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013, Narodowa Strategia Spójności, Warszawa, 17 maja 2006, s. 69.

- Priorytet 1. – Badania i rozwój nowoczesnych technologii,
- Priorytet 2. – Infrastruktura sfery B+R,
- Priorytet 3. – Kapitał dla innowacji,
- Priorytet 4. – Inwestycje w innowacyjne przedsiębiorstwa,
- Priorytet 5. – Dyfuzja innowacji,
- Priorytet 6. – Polska gospodarka na rynku międzynarodowym,
- Priorytet 7. – Informatyzacja administracji na rzecz przedsiębiorstw,
- Priorytet 8. – Pomoc techniczna.

Z kolei celem Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki jest umożliwienie wykorzystania potencjału zasobów ludzkich, które są dostępne w warunkach polskiej gospodarki, m.in. poprzez wzrost zatrudnienia i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw i ich pracowników, podniesienie poziomu wykształcenia społeczeństwa, zmniejszenie obszarów wykluczenia społecznego oraz wsparcie dla budowy struktur administracyjnych państwa. Zgodnie z projektem Narodowej Strategii Spójności całość środków Europejskiego Funduszu Społecznego w Polsce na lata 2007–2013 (8,1 mld euro) zostanie przeznaczona właśnie na realizację PO Kapitał Ludzki. W ramach Programu wsparciem zostaną objęte następujące obszary: zatrudnienie, edukacja, integracja społeczna, rozwój potencjału adaptacyjnego pracowników i przedsiębiorstw, a także zagadnienia związane z rozwojem zasobów ludzkich na terenach wiejskich, budową sprawnej i skutecznej administracji publicznej wszystkich szczebli oraz promocją zdrowia zasobów pracy.

Program Operacyjny Kapitał Ludzki składa się z 10 priorytetów, realizowanych równolegle na poziomie centralnym i regionalnym. Priorytety realizowane centralnie to:

- zatrudnienie i integracja społeczna,
- rozwój zasobów ludzkich i potencjału adaptacyjnego przedsiębiorstw,
- wysoka jakość edukacji odpowiadająca wymogom rynku pracy,
- dobre państwo,
- profilaktyka, promocja i poprawa stanu zdrowia społeczeństwa.

Priorytety realizowane na szczeblu regionalnym to:

- rynek pracy otwarty dla wszystkich oraz promocja integracji społecznej,
- regionalne kadry gospodarki,
- rozwój wykształcenia i kompetencji w regionach,
- aktywizacja obszarów wiejskich.

oraz Priorytet Pomoc techniczna. W ramach Programu 70% alokowanych środków zostanie przeznaczonych na wsparcie dla regionów, zaś pozostałe 30% środków będzie wdrażane sektorowo przez odpowiednie resorty. W ramach komponentu regionalnego środki zostaną przeznaczone na wsparcie dla osób i grup społecz-

nych, natomiast w ramach komponentu centralnego środki zostaną przeznaczone przede wszystkim na wsparcie dla struktur i systemów¹².

Analizując zapowiedzi związane z programami operacyjnymi na lata 2007–2013 widać, iż dość duży nacisk jest w nich położony również na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw, wzrost skali wdrażania innowacyjnych przedsięwzięć oraz podnoszenia ich zdolności do konkurencyjności na jednolitym rynku europejskim. Dlatego też polscy przedsiębiorcy muszą mieć świadomość, jakie są priorytety państwa w zakresie wykorzystywania funduszy strukturalnych, jakie działania przedsiębiorstw będą wspierane, co można wykorzystać dla podniesienia poziomu konkurencyjności firm i ich efektywnego rozwoju. Muszą też nauczyć się w coraz szerszym zakresie wykorzystywać te zewnętrzne możliwości finansowania swych przedsięwzięć gospodarczych, opierając się na dość zbiurokratyzowanych procedurach pozyskania środków finansowych z funduszy strukturalnych. Z pewnością zatem te przedsiębiorstwa, które aplikowały o fundusze strukturalne w latach 2004–2006, są już lepiej przygotowane do wykorzystywania kolejnych możliwości finansowania swych działań i mogą stanowić swoisty przykład dla całego sektora przedsiębiorstw.

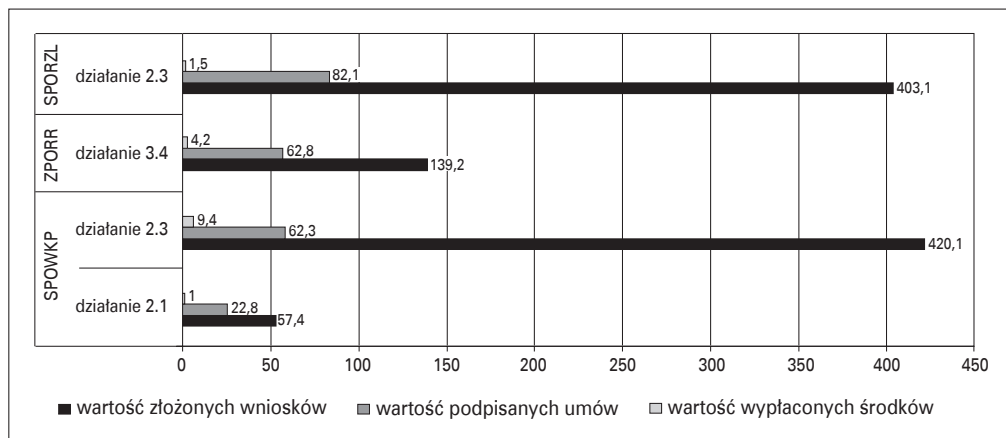
6. Dotychczasowa realizacja programów wspierających konkurencyjność małych i średnich przedsiębiorstw

Na podstawie dotychczasowych doświadczeń z wdrażania funduszy strukturalnych można stwierdzić, iż działania skierowane do przedsiębiorców cieszą się dużym zainteresowaniem. Np. w ramach SPO-WKP – a ten program był najczęściej wykorzystywany przez małe i średnie firmy – najwięcej wniosków wpłynęło do działania 2.3, w ramach którego mali i średni przedsiębiorcy mogą uzyskać dofinansowanie na nowe inwestycje. Ogółem do końca marca 2006 roku w ramach priorytetu oferującego bezpośrednie wsparcie dla przedsiębiorstw złożono 32,979 wniosków o dofinansowanie, z czego 21,898 wniosków w ramach działania 2.3. W przypadku działań inwestycyjnych wartość wnioskowanego dofinansowania dla wniosków poprawnych pod względem formalnym wielokrotnie przewyższała alokację, przekraczając ją aż czterokrotnie w działaniu 2.3.

Skalę zainteresowania działaniami skierowanymi do małych i średnich przedsiębiorców w ramach omówionych wyżej programów operacyjnych i konkretnych działań ilustruje rysunek 2. Natomiast na rysunku 3 zaprezentowano dane dotyczące stanu wdrażania ogółem tych trzech programów operacyjnych.

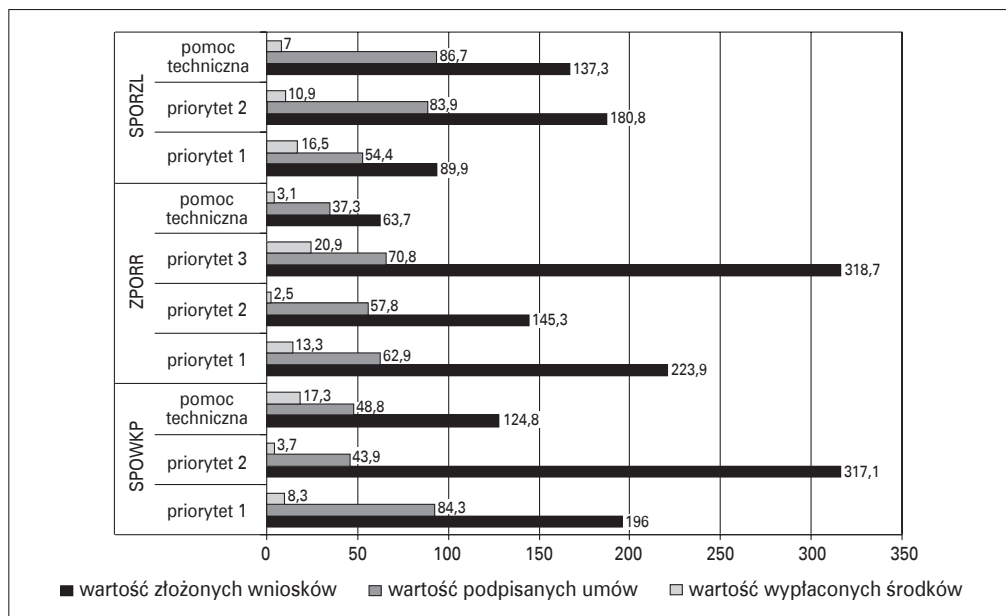
¹² Wstępny projekt PO Kapitał Ludzki z dn. 6 maja 2006, www.mrr.gov.pl.

Rysunek 2. Wartość wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorstw na koniec marca 2006 roku jako % dostępnych środków przewidzianych dla tych działań



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, www.mrr.gov.pl

Rysunek 3. Stan realizacji programów operacyjnych na koniec marca 2006 roku jako % dostępnych środków przewidzianych dla tych programów



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, www.mrr.gov.pl

Z danych zawartych na rysunkach wyraźnie widać, które z działań i priorytetów cieszą się największym zainteresowaniem przedsiębiorców czy szerzej – beneficjentów tych programów. W wielu przypadkach wartość wniosków złożonych dla realizacji tych działań wielokrotnie przekracza pulę dostępnych środków finansowych z funduszy strukturalnych. Są też takie działania, które nie cieszą się powodzeniem, być może zasadnym byłoby rozważenie możliwości przerzucenia tych środków na inne działania. Ponieważ zwykle nie jest to możliwe, to takie sygnały o braku zainteresowania określonymi działaniami, powinny być wykorzystane dla kolejnych okresów programowania priorytetów i działań w programach operacyjnych na lata 2007–2013.

Z danych tych widać też, w jakich obszarach wykorzystywania funduszy strukturalnych występują problemy. A mianowicie, głównym z nich jest bardzo niski poziom wypłaconych środków z tych działań, refundujących realizację konkretnych przedsięwzięć u beneficjentów. Może to wynikać z czasu realizacji projektów przez beneficjentów, ale również skomplikowanych i zbiurokratyzowanych procedur zatwierdzania wypłat. Wydaje się, iż właśnie w tym obszarze powinny nastąpić zmiany, skracające czas oraz ułatwiające przebieg transferu wypłat środków finansowych i rozliczania refundacji poniesionych kosztów. Jeśli te zmiany nie nastąpią, polscy beneficjenci mogą nie w pełni wykorzystać dostępne na lata 2004–2006 środki z funduszy strukturalnych.

7. Podsumowanie

Współfinansowanie inwestycji podnoszących konkurencyjność polskich przedsiębiorstw poprzez wykorzystanie środków finansowych pochodzących z Funduszy Strukturalnych to narzędzie dane do ręki polskim menedżerom od 1 maja 2004 roku. Od tego czasu dotacje pomagają przedsiębiorstwom w budowaniu nowych strategii oraz zachowaniu konkurencyjności poprzez współfinansowanie kosztów rozwoju, dają możliwość zwiększenia inwestycji innowacyjnych czy wreszcie stwarzają szanse przeznaczenia środków na cele pozwalające zwiększać zdolności adaptacyjne przedsiębiorstw do otoczenia. Nie bez znaczenia jest także fakt, że fundusze unijne do tej pory pomogły już wielu polskim małym i średnim przedsiębiorstwom w zachowaniu pozycji konkurencyjnej. W 2005 roku za pośrednictwem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) do gospodarki trafiło 714 mln zł, z czego prawie 300 mln związane było z realizacją programów strukturalnych SPO WKP i SPO RZL, a ponad 302 mln z wdrażaniem programów Phare. PARP wydała na dotacje, udzielone głównie na rzecz małych i średnich przedsiębiorców, ponad 507 mln złotych¹³.

¹³ Notatka prasowa PARP z dnia 19 kwietnia 2006 r., www.parp.gov.pl.

Dzięki wsparciu z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej oraz opracowanym dla jego wykorzystania instrumentom, nastąpił znaczny wzrost nakładów na działania skierowane bezpośrednio oraz pośrednio do sektora przedsiębiorstw. W ramach poszczególnych programów operacyjnych dostępne jest wsparcie m.in. na: nowe inwestycje, działania innowacyjne, wzrost zatrudnienia, doradztwo, szkolenia, inwestycje proekologiczne oraz w zakresie bezpieczeństwa pracy, a także na internacjonalizację przedsiębiorstw oraz działania marketingowe. Fundusze Strukturalne umożliwiły ponadto wielu małym oraz średnim firmom rozbudowanie już istniejących zakładów lub tworzenie nowych. Ważnym elementem pomocy otrzymanej od UE jest też szereg programów wspierających rozwój polskiej przedsiębiorczości. Powstają zatem liczne ośrodki doradcze, parki przemysłowe, jak również fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, które wspierają rozwój oraz wzmacniają konkurencyjność przedsiębiorstw, a tym samym również całej polskiej gospodarki. By tak się stało, konieczna jest wiedza o funduszach strukturalnych i umiejętność ich wykorzystanie w praktyce przez polskich przedsiębiorców.

8. Bibliografia

1. Aspekty konkurencyjności gospodarki, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa 2004.
2. Dotacje Unii Europejskiej dla Twojej firmy. Pozyskiwanie funduszy strukturalnych na inwestycje w przedsiębiorstwach, pod red. T. Kierkowskiego, Bank BPH, Warszawa 2005.
3. European Innovation Scoreboard 2004.
4. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013 wpierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie. Wstępny projekt, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.
5. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013, Narodowa Strategia Spójności, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.
6. Wstępny projekt Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2006.
7. Wysokińska Z., Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 2001.

Usługi dodatkowe – korzyść dla faktorantów czy bariera rozwoju faktoringu?

1. Wprowadzenie

Przedsiębiorstwa mogą obecnie korzystać z wielu alternatywnych źródeł zewnętrznego finansowania. Zdecydowana większość z tych źródeł poza zapewnieniem firmie zasobów gotówkowych w określonej wysokości, nie oferuje jej nic ponadto. Na rynku finansowym istnieje jednak pewien instrument, który może jednocześnie dostarczyć podmiotowi gospodarczemu zarówno środki pieniężne na prowadzenie działalności operacyjnej, jak i zaproponować mu szereg innych usług finansowych. Tym instrumentem jest faktoring. Z ekonomicznego punktu widzenia instytucja faktoringowa zawierając umowę z jednostką gospodarczą może bowiem zobowiązać się wobec niej do spełnienia trzech świadczeń, tj. finansowania jej bieżącej działalności, przejęcia ryzyka niewypłacalności dłużników oraz zaoferowania dodatkowych czynności, takich jak: inkaso należności, prowadzenie procesu windykacji wierzytelności czy monitoring terminów zapadalności faktur. Usługi dodatkowe wykonywane przez faktora wydają się więc być niewątpliwą korzyścią, jaką otrzymuje faktorant. Pozytywna weryfikacja tej hipotezy wymaga jednak sprawdzenia, czy zakres czynności dodatkowych proponowanych przez instytucję faktoringową pokrywa się z oczekiwaniami przedsiębiorcy.

2. Funkcje faktoringu

W praktyce gospodarczej faktoring, jako usługa finansowa, realizuje następujące podstawowe funkcje¹:

- **funkcję finansowania działalności przedsiębiorstwa** – polegającą na finansowaniu przez faktora cykli rozliczeniowych poszczególnych transakcji handlowych, realizowanych przez faktoranta. Istotą tej funkcji jest zaliczkowanie przez instytucję faktoringową posiadanej należności handlowej

¹ Por. I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki, Twigger S.A., Warszawa 1998, s. 92–94; M. Bitz, Produkty bankowe, Poltext, Warszawa 1996, s. 62–63 oraz M. Sierpińska, D. Wędzki, Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 194.

nabytej od faktoranta (przed terminem jej płatności) poprzez zapłatę za nią ceny kupna, pomniejszonej o wynagrodzenie faktora z tytułu świadczonej usługi finansowej. Finansowanie podmiotu gospodarczego może odbywać się za pomocą jednego z dwóch sposobów. Metoda awansowa polega na postawieniu do dyspozycji faktoranta środków pieniężnych w formie zaliczki w dniu wykupu wierzytelności (najczęściej jest to 80–95% wartości należności) i zablokowaniu pozostałej części nabytej należności. Rozliczenie całej transakcji następuje w momencie wpływu na rachunek faktora gotówki od dłużnika z tytułu zapłaty za fakturę. Dokumentem uwierzytelniającym nabytą należność jest zazwyczaj potwierdzona kopia faktury. Metoda dyskontowa polega natomiast na natychmiastowym przekazaniu do dyspozycji faktoranta całej kwoty wynikającej z zakupionej przez faktora wierzytelności pomniejszonej jedynie o stawkę dyskonta za świadczoną usługę finansową. Wysokość kwoty odliczonej od ceny nabycia wierzytelności sięga kilku procent;

- **funkcję *del credere* (zwaną także gwarancyjną, zabezpieczającą lub podjęcia ryzyka)** – polegającą na przejęciu przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika faktoringowego. Istotą tej funkcji jest nabycie przez instytucję faktoringową wierzytelności od faktoranta, z wyłączeniem wobec niego prawa regresu należności. Całkowite ryzyko związane z inkasem środków pieniężnych od dłużnika faktoringowego spoczywa na faktorze. Jedynym wyjątkiem od powyższej reguły jest sytuacja, gdy wartość przejętej wierzytelności ulegnie pomniejszeniu, np. z powodu zwrotu części towaru przez dłużnika z tytułu przyjętej przez sprzedawcę reklamacji lub rękojmi. Istnieje wtedy możliwość skorzystania przez instytucję faktoringową z prawa regresu w stosunku do faktoranta. Dla podmiotu zastosowanie funkcji *del credere* jest formą zmniejszenia ryzyka działalności operacyjnej, będącą alternatywą w stosunku do ubezpieczenia². Funkcja zabezpieczająca może być realizowana przez przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika w całości lub tylko do określonej kwoty, w zależności od tego, jak strony ustalą w umowie faktoringu³. W praktyce rynkowej instytucja faktoringowa podejmując się oferowania funkcji gwarancyjnej, po przeprowadzeniu szczegółowej analizy kondycji finansowej dłużnika i historii jego współpracy z faktorantem w zakresie terminowości płatności, proponuje przedsiębiorstwu, do jakiej wysokości wierzytelności jest gotowa przejąć na siebie odpowiedzialność. Rzeczywistość gospodarcza

² K. Kreczmańska, Faktoring w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo BART, Warszawa 1999, s. 44.

³ A. Skowronek-Mielczarek, Źródła zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2002, s. 144.

jest bowiem taka, że praktycznie żaden faktor w Polsce nie przejmuje w pełni ryzyka niewypłacalności dłużnika;

- **funkcję usługową (zwaną także administracyjną)** – polegającą na świadczeniu przez faktora, poza przejęciem wierzytelności, szeregu dodatkowych usług na rzecz faktoranta, wynikających z zawartej pomiędzy nimi umowy.

3. Usługi dodatkowe oferowane przez instytucje faktoringowe

Lista czynności dodatkowych wykonywanych przez faktorów na rzecz faktorantów obejmuje kilkadziesiąt pozycji. Spośród nich można jednak wyróżnić zdecydowanie najważniejsze usługi. Według autora są nimi⁴:

- 1) sporządzanie raportów o sytuacji finansowej dłużnika faktoringowego,
- 2) badanie kondycji finansowej dłużnika faktoringowego,
- 3) prowadzenie ksiąg rachunkowych związanych z nabytymi wierzytelnościami,
- 4) raportowanie o zapłaconych terminowo lub o niezapłaconych fakturach,
- 5) monitorowanie terminów zapadalności poszczególnych wierzytelności,
- 6) prowadzenie ksiąg sprzedaży w imieniu faktoranta,
- 7) prowadzenie działań przedwindykacyjnych,
- 8) prowadzenie procesu windykacji należności,
- 9) informowanie o datach płatności i dyscyplinowanie dłużników,
- 10) inkasowanie należności,
- 11) doradztwo prawno-finansowe,
- 12) sporządzanie różnorodnych baz danych statystycznych przedstawiających zestawienia dotyczące poszczególnych dłużników, listy wierzytelności nabytych w konkretnym dniu lub przedziale czasu itp.,
- 13) przygotowywanie wyciągów z kont dla dłużników, w celu uzgodnienia i potwierdzenia sald księgowych,
- 14) świadczenie usług marketingowych (reklama i pomoc w badaniach rynku),
- 15) ubezpieczanie towarów należących do faktoranta,
- 16) składowanie towarów faktoranta,
- 17) czenie towarów importowanych lub eksportowanych przez przedsiębiorstwo,
- 18) pomoc w opracowywaniu projektów rozwojowych firmy faktoranta,

⁴ Por. J. Czarecki, Problemy zdefiniowania i stosowania faktoringu, w: Rynek finansowy. Instytucje, instrumenty, strategie, pod red. P. Karpusia i J. Węclawskiego, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2003, s. 428; L. Stecki, Umowa factoringu, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 1996, s. 29–30 oraz I. Heropolitańska, P. Kawaler, A. Kozioł, Skup..., *op. cit.*, s. 93–94.

- 19) organizowanie w kraju i za granicą agencji przedsiębiorstwa,
- 20) zarządzanie portfelem klientów faktoranta⁵.

Factoring dzięki dodatkowym usługom oferowanym w ramach umowy może zapewnić, stosującym ten instrument przedsiębiorstwom, osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Podmiot korzystający z dodatkowych usług, takich jak: zarządzanie wierzytelnościami, prowadzenie procesu windykacji należności czy doradztwo prawno-finansowe, jest w stanie w dużo większym stopniu skoncentrować uwagę swoich menadżerów na działalności podstawowej, która umożliwi mu wygenerowanie przychodów ze sprzedaży na poziomie pozwalającym na pokrycie kosztów faktoringu i osiągnięcie nadwyżki finansowej. Korzystanie z czynności dodatkowych wykonywanych przez faktora oznacza również zmniejszenie pracochłonności obsługi wierzytelności przez dział księgowo-finansowy, co może wpłynąć na obniżkę kosztów osobowych. Jednocześnie współpraca instytucji faktoringowej z wieloma klientami i ich dłużnikami pozwala jej na zebranie wielu informacji finansowych, dokonywanie wzajemnych kompensat czy monitorowanie transakcji o wyższym poziomie ryzyka, przez co wzrasta skuteczność inkasa i windykacji należności. W Polsce przedsiębiorstwa korzystają z czynności dodatkowych w ramach zawartej umowy faktoringu, będących niejako outsourcingiem usług, jednak niezmiernie rzadko.

Realizacja funkcji administracyjnej jest istotna także z innego powodu. Na podstawie Konwencji Ottawskiej przyjmuje się bowiem, że faktor w umowie faktoringu, poza wykupem wierzytelności, musi zobowiązać się do świadczenia na rzecz faktoranta co najmniej dwóch usług dodatkowych. Brak zawarcia w umowie konkretnego określenia usług dodatkowych oferowanych przez instytucję faktoringową pociąga za sobą powstanie wadliwości umowy faktoringu.

Rozpatrując funkcje faktoringu z perspektywy prawnej należy stwierdzić, iż na podstawie wyroku Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości z 26 marca 2003 roku podstawową funkcją tej usługi jest uwolnienie faktoranta od ciężaru egzekwowania wierzytelności, a w przypadku faktoringu właściwego (pełnego) dodatkowo przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika⁶.

W tym świetle wydaje się, że dwiema najistotniejszymi usługami dodatkowymi, które faktor powinien świadczyć na rzecz faktoranta są:

- inkaso należności oraz
- zarządzanie wierzytelnościami poprzez monitorowanie terminów zapadalności poszczególnych faktur i aktywne dyscyplinowanie dłużników w zakresie regulowania przez nich zobowiązań na dzień zapadalności długu.

⁵ Szerzej na temat zarządzania portfelem klientów faktoranta: M. Łazarowicz, W oczekiwaniu na boom, „Gazeta Bankowa” Nr 12 z 1998 r., s. 9.

⁶ T. Chentosz, M. Świerczewski, Jak poznać, że to faktoring, „Rzeczpospolita” nr 182 z 5.08.2004 r. – dodatek „Dobra Firma”, s. F8.

Pomimo bardzo dużego znaczenia czynności dodatkowych związanych z usługą faktoringu rodzi się jednak pytanie o zasadność ich istnienia. Według autora jedną z najistotniejszych zidentyfikowanych barier blokujących rozwój faktoringu wśród podmiotów gospodarczych jest nieodpowiedni zakres usług dodatkowych oferowanych przez instytucje faktoringowe klientom. Świadczone przez polskich faktorów, w ramach realizacji zapisów umów faktoringowych, czynności dodatkowe nie są takimi, jakich oczekiwaliby faktoranci. Duża rozbieżność pomiędzy wachlarzem usług w praktyce wykonywanych przez instytucje faktoringowe na rzecz swoich klientów a ich rzeczywistymi potrzebami doprowadza do sytuacji, w której wysokie koszty ponoszone przez firmy korzystające z tego instrumentu nie odpowiadają faktycznemu zakresowi pożądanych przez nie czynności dodatkowych. Sformułowana powyżej teza wynika bezpośrednio z rezultatów badań ankietowych przeprowadzonych przez autora.

4. Zakres i metodologia badań

W pierwszym półroczu 2005 roku autor przeprowadził badania ankietowe w przedsiębiorstwach wykorzystujących w swojej działalności gospodarczej faktoring. Badaniem zostały objęte podmioty o różnej klasie wielkości mające siedzibę na terenie całej Polski. Łącznie uzyskano 43 ankiety od firm stosujących faktoring jako źródło finansowania działalności. Odpowiadające jednostki gospodarcze zostały zaklasyfikowane do poszczególnych grup wielkości na podstawie ustawowego wymogu dotyczącego zatrudnienia. Informacje dotyczące generowanej wartości przychodów netto ze sprzedaży i wysokości sumy bilansowej, ze względu na ochronę danych osobowych, nie zostały przez przedsiębiorstwa udostępnione. Według podstawowego zastosowanego kryterium doboru podmiotów do próby badawczej, jakim była liczba zatrudnionych w nich pracowników, rozkład firm był następujący: około 39% stanowiły jednostki małe, niespełna 33% średnie, a 28% duże. W grupie małych podmiotów zanotowano 35% udział firm zatrudniających do 9 osób włącznie i 65% udział jednostek o zatrudnieniu od 10 do 49 pracowników.

Badane przedsiębiorstwa występowały w różnych formach organizacyjno-prawnych prowadzenia działalności gospodarczej. Dominującą formą była spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, stanowiąca ponad 32% badanej grupy. Równie wysoki udział w zbiorowości miała spółka akcyjna – prawie 28%. Blisko 21% stanowiły przedsiębiorstwa osób fizycznych, a 12% spółki jawne. Odnotowano również 7% udział w próbie spółdzielni, natomiast nie było wśród nich przedsiębiorstw państwowych. Wyróżniono trzy główne odmiany dominującego rodzaju działalności gospodarczej. Wśród badanych podmiotów prawie 49% prowadziło przede

wszystkim działalność produkcyjną, jednostek handlowych było nieco ponad 39%, zaś niespełna 12% respondentów reprezentowało usługi. Ze względu na niechęć respondentów do ujawnienia danych pozwalających na dokonanie pełnej oceny ich kondycji ekonomiczno-płatniczej, charakterystyka finansowa badanej próby została ograniczona jedynie do wyniku finansowego netto za 2004 rok. 93% spośród ankietowanych firm zadeklarowało, że w analizowanym okresie wygenerowało dodatni wynik finansowy roku obrotowego, zaś 7% odpowiedziało, że uzyskało ujemną jego wielkość.

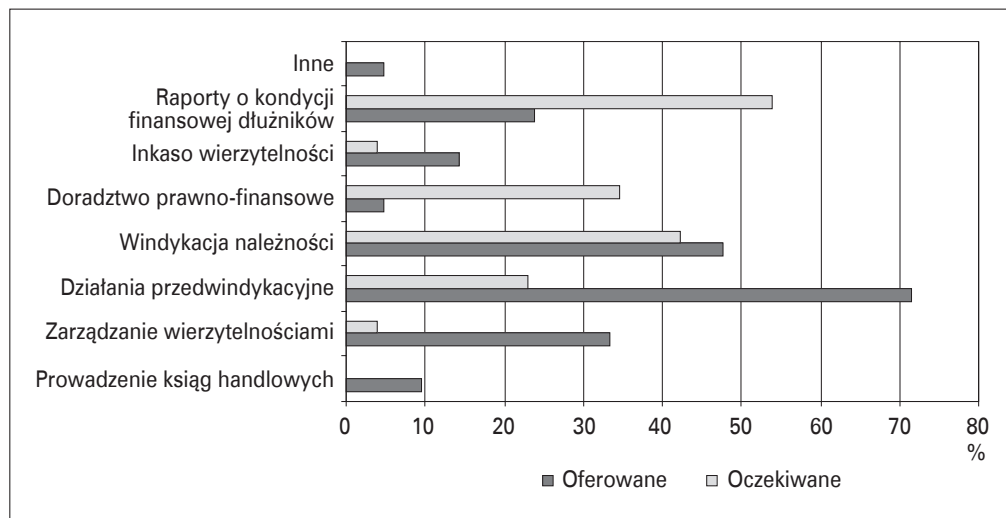
5. Usługi dodatkowe w opinii ankietowanych faktorantów

Poza standardowo oferowanymi w faktoringu właściwym funkcjami finansowania i przejęcia ryzyka niewypłacalności dłużnika, a w niepełnej formie tej usługi wyłącznie dostarczenia kapitału, małe i średnie przedsiębiorstwa otrzymują najczęściej, w ramach zawartych umów faktoringowych, jako usługi dodatkowe następujące czynności: prowadzenie przez faktora działań przedwindykacyjnych w imieniu faktoranta (71% wskazań), przeprowadzenie procesu windykacji należności przez instytucję faktoringową (48%), zarządzanie wierzytelnościami (33%) i sporządzanie raportów o kondycji finansowej aktualnych oraz potencjalnych dłużników (24%). Tymczasem oczekiwania jednostek gospodarczych z sektora MSP co do czynności dodatkowych towarzyszących realizacji umowy faktoringu są bardzo odmienne. Prawie 54% ankietowanych podmiotów stwierdziło, że usługą najbardziej im przydatną byłoby regularne dostarczanie przez faktora informacji dotyczących kształtowania się sytuacji ekonomiczno-finansowej ich obecnych i potencjalnych kontrahentów (por. rysunek 1). Ponad 42% odpowiadających wskazało na możliwość przeprowadzenia przez instytucję faktoringową pełnego procesu windykacji należności jako bardzo pożądanej czynności dodatkowej. Równie duży odsetek (prawie 35%) pytanym faktorantom uznał, iż oczekiwaliby od faktorów doradztwa gospodarczego i konsultingu w sprawach prawno-finansowych. Prawie co czwarty respondent odpowiedział, że jako jedną z usług dodatkowych zapisanych w umowie faktoringu chciałby mieć możliwość prowadzenia przez firmę faktoringową bezpłatnych działań przedwindykacyjnych na jego zlecenie.

Rozkład usług dodatkowych wykorzystywanych przez duże przedsiębiorstwa jest zupełnie inny niż w przypadku małych i średnich jednostek. Instytucje faktoringowe oferują im w ramach zawartych umów przede wszystkim prowadzenie działań przedwindykacyjnych. 64% faktorantów wywodzących się z tej klasy wielkości firm czynnie korzysta z tej usługi. Ponad 27% ankietowanych podmiotów wskazało, że faktorzy wykonują na ich rzecz takie czynności, jak: badanie

zdolności kredytowej i sporządzanie raportów o sytuacji ekonomiczno-finansowej aktualnych oraz potencjalnych odbiorców, doradztwo gospodarcze, prowadzenie procesu windykacji wierzytelności. Prawie co piąty respondent zlecił instytucjom faktoringowym zarządzanie pakietem jego należności.

Rysunek 1. Usługi dodatkowe związane z umową faktoringu aktualnie wykorzystywane a oczekiwane przez małe i średnie przedsiębiorstwa

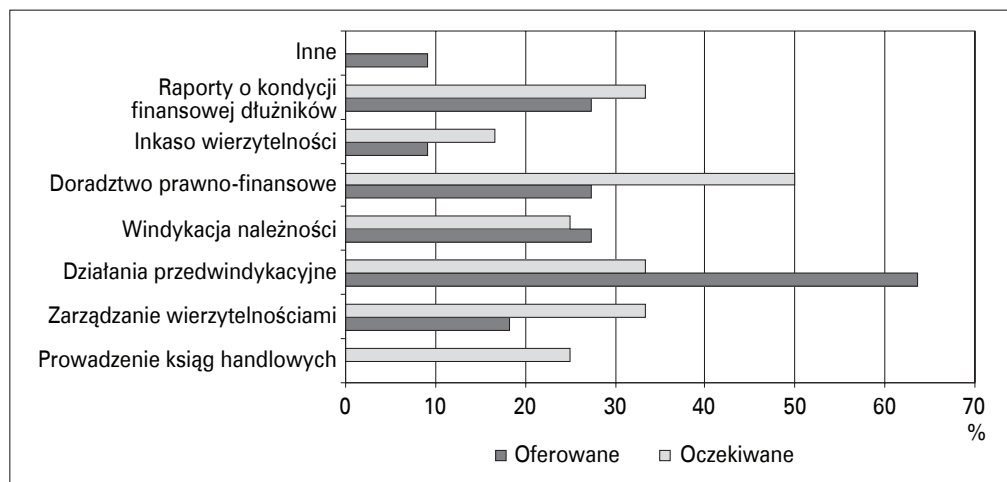


Uwagi: respondenci z sektora małych i średnich przedsiębiorstw mieli możliwość wskazania wszystkich usług dodatkowych wynikających z ich umów faktoringowych, a także dokonania wyboru maksymalnie trzech najbardziej pożądanych przez nich usług dodatkowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Usługą dodatkową, którą cenią sobie najbardziej duże jednostki gospodarcze, a której nie oferują im w ramach realizacji umowy krajowi faktorzy jest konsulting w zakresie finansowo-prawnym. Czynność tę chciałby mieć świadczoną przez instytucję faktoringową dokładnie co drugi pytany podmiot (por. rysunek 2). Co trzecie natomiast odpowiadające na ankietę duże przedsiębiorstwo stwierdziło, że oczekiwałoby od faktorów: przygotowywania informacji o kondycji finansowej obecnych dłużników i badania zdolności płatniczej ewentualnych kontrahentów w celu weryfikacji ich wiarygodności kredytowej, prowadzenia działań przedwindykacyjnych oraz zarządzania wierzytelnościami. Ponadto, co czwarty respondent uznał, że usługami dodatkowymi bardzo im przydatnymi byłyby także: prowadzenie przez instytucję faktoringową ksiąg handlowych i kierowanie procesem windykacji przeterminowanych należności.

Rysunek 2. Usługi dodatkowe związane z umową faktoringu aktualnie wykorzystywane a oczekiwane przez duże przedsiębiorstwa



Uwagi: respondenci z sektora dużych przedsiębiorstw mieli możliwość wskazania wszystkich usług dodatkowych wynikających z ich umów faktoringowych, a także dokonania wyboru maksymalnie trzech najbardziej pożądaných przez nich usług dodatkowych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

6. Podsumowanie

Usługi dodatkowe, oferowane przez instytucje faktoringowe na rzecz faktorantów są wielokrotnie podnoszone przez licznych autorów jako jedna z zalet stosowania tego źródła finansowania. Szczególnie podkreślaną korzyścią płynącą z czynności dodatkowych, związanych z realizacją umowy faktoringu, jest możliwość skoncentrowania uwagi kadry menedżerskiej faktoranta na prowadzeniu działalności podstawowej dzięki zleceniu faktorowi wykonywania niektórych usług finansowych, niejako na zasadzie outsourcingu. Skupienie się zarządu firmy na bieżącym funkcjonowaniu pozwala może pozwolić na wygenerowanie większych przychodów ze sprzedaży, a wykorzystanie czynności dodatkowych, oferowanych przez instytucje faktoringową umożliwia obniżkę kosztów działalności gospodarczej, co w konsekwencji powoduje osiągnięcie nadwyżki finansowej. Zaprezentowane powyżej wyniki badań dowodzą jednak, że założenie, iż jedną z najistotniejszych zalet faktoringu stanowi możliwość uzyskania przez podmiot korzyści ekonomicznych dzięki świadczeniu mu dodatkowych usług przez faktora, nie jest w pełni prawdziwe. Rzeczywiste czynności dodatkowe, które wykonywane były przez instytucje faktoringowe na rzecz ankietowanych jednostek nie pokrywały się bowiem

praktycznie wcale z pakietem usług, jakich oczekiwałyby od nich małe i średnie przedsiębiorstwa oraz w niewielkim stopniu z usługami pożądanymi przez duże firmy. Oznacza to, że badana grupa podmiotów stosujących faktoring i korzystających z czynności dodatkowych oferowanych przez faktorów, ponosiła wysokie koszty związane z pozyskaniem tego drogiego źródła kapitału, nie otrzymując w zamian usług finansowych, które pozwoliłyby tym faktorantom uzyskać korzyści gospodarcze współmierne do poniesionych wydatków. Wydaje się, że występowanie takiej sytuacji na polskim rynku usług faktoringowych nie wynika z braku wśród przedsiębiorstw świadomości dotyczącej możliwości wykorzystania różnych usług powiązanych ze stosowaniem tego instrumentu, a wyłącznie z polityki instytucji faktoringowych, które zainteresowane są świadczeniem wygodnej dla nich wąskiej grupy czynności dodatkowych.

7. Bibliografia

1. Bitz M., Produkty bankowe, Poltext, Warszawa 1996.
2. Chentosz T., Świerczewski M., Jak poznać, że to faktoring, „Rzeczpospolita” Nr 182 z 5.08.2004 r. – dodatek „Dobra Firma”.
3. Czarecki J., Problemy zdefiniowania i stosowania faktoringu, w: Rynek finansowy. Instytucje, instrumenty, strategie, pod red. P. Karpusia i J. Węclawskiego, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2003.
4. Heropolitańska I., Kawaler P., Koziół A., Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki, Twigger S.A., Warszawa 1998.
5. Kreczmańska K., Faktoring w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo BART, Warszawa 1999.
6. Łazarowicz M., W oczekiwaniu na boom, „Gazeta Bankowa” Nr 12 z 1998 r.
7. Sierpińska M., Wędzki D., Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
8. Skowronek-Mielczarek A., Źródła zewnętrznego finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2002.
9. Stecki L., Umowa factoringu, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 1996.

Wykorzystanie analizy międzyrynkowej na rynku funduszy inwestycyjnych

1. Wprowadzenie

Analiza międzyrynkowa zdobywa w ostatnim czasie coraz większą popularność wśród inwestorów giełdowych, zwłaszcza przy tak dynamicznych wzrostach cen surowców, jakie miały miejsce w latach 2002–2006. Zastosowanie analizy międzyrynkowej pozwala na stosowanie *timingu* między różnymi, pozornie niezależnymi segmentami rynku kapitałowego. Inwestorzy indywidualni lub instytucjonalni mogą stosować zdobycze analizy międzyrynkowej w odniesieniu do tytułów uczestnictwa funduszy inwestycyjnych.

2. Analiza międzyrynkowa

Termin analizy międzyrynkowej został po raz pierwszy wprowadzony przez Johna Murphiego w 1990 roku¹. Międzyrynkowa analiza polega na zastosowaniu analizy do obserwacji powiązań między różnymi rynkami. Można posilkować się w tym celu różnymi typami analizy: technicznej, fundamentalnej i portfelowej. Podstawowymi założeniami tej koncepcji są stwierdzenia²:

- 1) wszystkie rynki są od siebie zależne; żaden rynek nie jest izolowany od innych,
- 2) podejście międzyrynkowe dostarcza danych stanowiących tło wszelkich analiz,
- 3) przy podejściu międzyrynkowym korzystamy nie tylko z wewnętrznych informacji z danego rynku, ale też z danych zewnętrznych,

¹ W artykule przedstawione zostały tylko wybrane metody analizy międzyrynkowej. Więcej informacji na ten temat znajduje się w pozycjach: Murphy J., *Intermarket Technical Analysis: Trading Strategies For The Global Stock, Bond, Commodity And Currency Market*, John Wiley & Sons Inc, New York 1991. Polskie wydanie to: Murpny J., *Międzyrynkowa analiza techniczna: strategie inwestycyjne na rynkach akcji, obligacji, towarów i walut*, WIG-PRESS, Warszawa 1998. Także Murphy J., *The Link Between Bonds And Commodities*, *Technical Analysis of Stock & Commodities*, Volume 10 (5/1992).

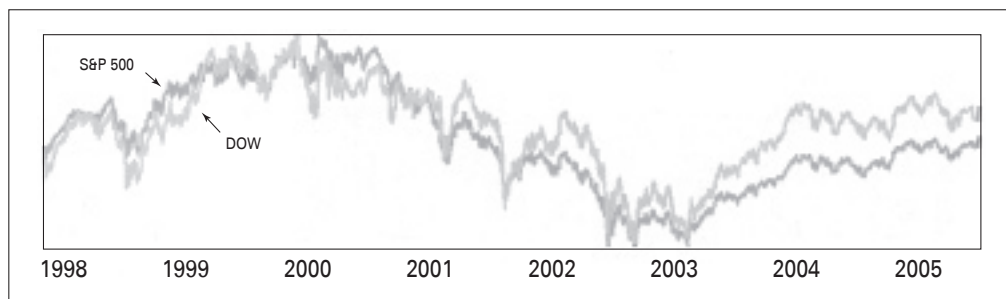
² Hurtle T., *Author And Analyst John Murphy*, interview, *Technical Analysis of Stock & Commodities*, Volume 14 (12/1996) i Hurtle T., John Murphy, *Intermarket Analysis*, interview, *Technical Analysis of Stock & Commodities*, Volume 9 (6/1991) oraz Hurtle T., *Understanding Intermarket Analysis With John J. Murphy*, interview, *Technical Analysis of Stock & Commodities*, Volume 22 (5/2004).

- 4) narzędziem preferowanym jest analiza techniczna,
- 5) szczególną uwagę należy zwrócić na rynki terminowe,
- 6) przy podejściu międzyrynkowym zastosowanie znajdują wszystkie wskaźniki techniczne używane na rynkach terminowych.

Stwierdzenia 4 i 6 są preferowane głównie przez analityków technicznych³, ale z formalnego punktu widzenia równoprawne są też inne typy analizy.

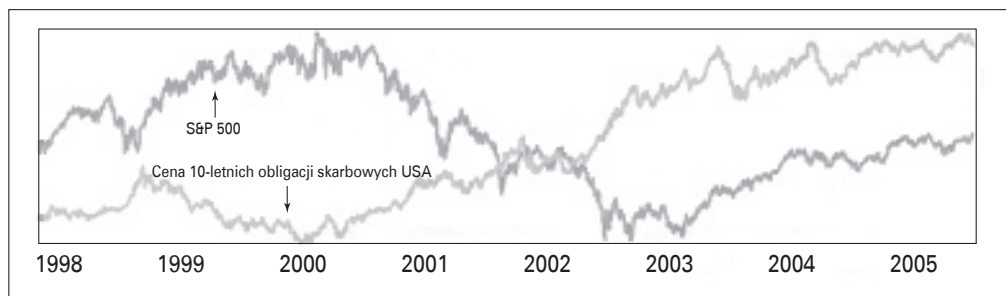
Na rysunku 1 przedstawione zostały wykresy indeksów giełd amerykańskich *Standard & Poor's 500 (S&P 500)* i *Dow Jones Industrial Average (DJIA)*. Oba indeksy pozostają ze sobą w ścisłej korelacji: wzrostowi *S&P 500* towarzyszy wzrost *DJIA* i analogicznie w przypadku zniżki. Z kolei zmiana indeksu *S&P 500* jest ujemnie skorelowana ze zmianą ceny 10 letnich obligacji rządu USA (rysunek 2).

Rysunek 1. Zależność indeksów giełdowych S&P 500 i Dow Jones Industrial Average (DJIA)



Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej yahoo.com.pl z dnia 20.05.2006

Rysunek 2. Zależność indeksu S&P 500 i ceny 10-letnich obligacji skarbowych USA

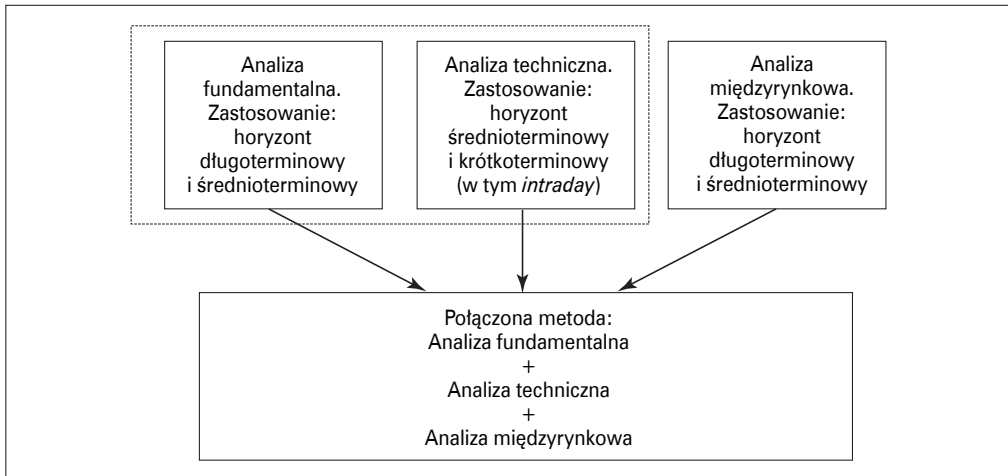


Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej yahoo.com.pl z dnia 20.05.2006

³ Jednym z elementów współczesnej analizy technicznej jest właśnie międzyrynkowa analiza techniczna.

Rozwinięciem klasycznej analizy międzyrynkowej jest wielowymiarowa metoda analizy, znana jako synergetyczna analiza rynków (*synergistic market analysis*), wykorzystująca do obliczeń sztuczną inteligencję, w tym także sieci neuronowe, w celu jednoczesnego zastosowania analizy technicznej, międzyrynkowej i fundamentalnej⁴. Bezpośrednie zastosowanie znalazła synergetyczna analiza rynku w programie komputerowym *VantagePoint*⁵. W tym podejściu najbardziej skuteczną metodą inwestycyjną jest połączenie analizy fundamentalnej, technicznej i międzyrynkowej. Dopiero uwzględnienie analizy międzyrynkowej obok analizy technicznej i fundamentalnej⁶ pozwala na osiągnięcie ponadprzeciętnych stóp zwrotu.

Rysunek 3. Połączona technika – analiza fundamentalna, techniczna i międzyrynkowa analiza techniczna



Źródło: opracowanie własne.

Analiza międzyrynkowa może zostać wykorzystana na rynku funduszy inwestycyjnych zarówno przez inwestorów indywidualnych, jak i zarządzających

⁴ Mendelsohn L., Preprocessing Data For Neural Networks, Technical Analysis of Stock & Commodities, Volume 11 (10/1993).

⁵ Źródło: strona internetowa: <http://www.tradertech.com/index.asp?404>; http://www.tradertech.com/collweb/mt_overview.asp z dnia 26.05.2006.

⁶ Wcześniej autorów i znanych inwestorów stało na stanowisku, że połączenie analizy technicznej i fundamentalnej gwarantuje osiągnięcie ponadprzeciętnych stóp zwrotu. Obecnie dołącza się jeszcze trzeci składnik tj. analizę międzyrynkową. Na podstawie: Wywiad z M. Chaikinem, Chatting with Marc Chaikin, Technical Analysis of Stock & Commodities, Bonus Issue 1996, s. 29–42, Sperandeo V., Trader VIC, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, Tadion J., Rozszyfrować rynek, WIG-Press, Warszawa 1999, s. 44.

portfelami funduszy inwestycyjnych. Możemy rozróżnić tutaj dwa typy analizy międzyrynkowej:

- 1) typ wewnętrzny – inwestorzy przeprowadzają inwestycje tylko na rynkach jednego kraju, wykorzystując sprzyjającą koniunkturę na rynkach: akcji, obligacji, towarów, walut czy też stóp procentowych. Jako przykład można podać inwestora posiadającego pozycję krótką w akcjach i długą na rynku obligacji;
- 2) typ zewnętrzny – inwestorzy przeprowadzają inwestycje na rynkach wielu krajów (przynajmniej dwu państw), wykorzystując krótkoterminowe trendy (wzrostowe lub spadkowe) w tym samym segmencie rynku kapitałowego (np. rynku akcji – trend wzrostowy na giełdzie w państwie A i trend boczny lub spadkowy na giełdzie w państwie B) lub między różnymi segmentami rynku kapitałowego (np. pozycja długa w akcjach na rynku akcji w państwie A i pozycja krótka w jednym z towarów na rynku w państwie B).

Z uwagi na wysokie koszty transakcyjne związane ze zmianą składu portfela inwestycyjnego, wysokie koszty przeprowadzenia analizy poszczególnych rynków finansowych oraz brak dostępności niektórych rynków dla inwestorów indywidualnych, ci ostatni mogą w celu zastosowania analizy międzyrynkowej wykorzystywać istniejące fundusze inwestycyjne. W przypadku inwestorów indywidualnych samodzielnie operujących na wielu rynkach kapitałowych, horyzont czasowy inwestycyjny posiadanej pozycji na dowolnym rynku jest ograniczony jedynie prowizjami koniecznymi do zajęcia określonej pozycji (długiej lub krótkiej⁷) i jej zamknięcia. W przypadku inwestorów indywidualnych⁸ operujących na rynku jednostek funduszy inwestycyjnych horyzont czasowy wydłuża się – rozsądne wydaje się określenie dolnego ograniczenia takiej inwestycji na ok. 1 miesiąc.

Opłaty manipulacyjne popierane przez większość funduszy (tzw. fundusze typu *load*) za nabycie lub zbycie jednostki uczestnictwa znacznie ograniczają możliwości zastosowania analizy międzyrynkowej przez inwestorów indywidualnych. Okazuje się jednak, że w przypadku funduszy parasolowych, funduszy typu ETF i funduszu funduszy (FoF – *fund of funds*), zastosowanie analizy międzyrynkowej wydaje się uzasadnione.

⁷ Należy tutaj jeszcze uwzględnić koszty dodatkowe, jak kurs wymiany waluty krajowej na walutę zagraniczną w przypadku transakcji na rynkach zagranicznych, a także wartość utraconych odsetek w przypadku złożenia depozytu zabezpieczającego na rynku kontraktów terminowych lub w przypadku krótkiej sprzedaży.

⁸ Ograniczenie to będzie także adekwatne w przypadku zarządzających funduszem funduszy (*fund of funds*).

3. Zastosowanie analizy między międzyrynkowej na rynku funduszy ETF

Fundusze typu ETF (*Exchange Traded Funds*) wywodzą się ze Stanów Zjednoczonych, gdzie pierwszy taki produkt, tzw. *Spider* (*SPDR – Standar & Poor's Depository Receipt*) powstał już w 1993 roku. Produkt ten okazał się wielkim sukcesem i w ślad za nim zaczęto wprowadzać nowe ETF, początkowo tylko na rynku amerykańskim, a następnie na innych rynkach światowych. W Europie fundusze typu ETF działają od 2000 roku, a ich popularność ciągle rośnie.

Generalnym celem funduszy ETF jest zapewnienie możliwości prostego i taniego inwestowania w wybrane indeksy giełdowe. Jednocześnie inwestor korzysta z zalet, jakie daje notowanie certyfikatów ETF na giełdzie: łatwości wyceny, prostoty wejścia w inwestycję i wyjścia z niej.

Tabela 1. Podstawowe parametry trzech najbardziej popularnych funduszy ETF w USA

	NASDAQ 100 Index Tracking Stock	S&P Depository Receipts, Trust Series 1	DIAMONDS Trust Series 1
Popularna nazwa	Cubes	SPDRs	Diamonds
Giełda, na której są notowane	NASDAQ	Amex	Amex
Symbol	QQQQ lub QQQ	SPY	DIA
Indeks odniesienia	NASDAQ 100	S&P 500	Dow Jones Industrial Average
Relacja ceny ETF do indeksu	1/40	1/10	1/100
Data wprowadzenia	10.03.1999	29.01.1993	20.01.1998
Opcje na certyfikat funduszu ETF	Tak	Tak	Tak

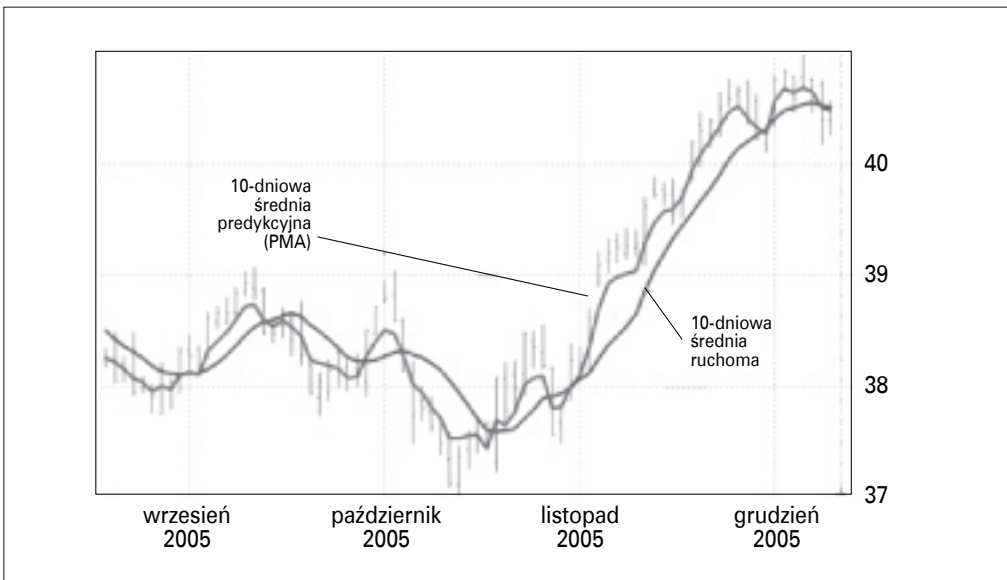
Źródło: opracowanie własne.

Serwisy giełdowe podają podobnie jak dla akcji, cztery ceny certyfikatów inwestycyjnych, tj. otwarcia, zamknięcia, najwyższą i najniższą. Dodatkowo zamieszczany jest wolumen obrotu, jaki miał miejsce w trakcie ostatniej sesji. Fakt ten umożliwia wykorzystywanie przez inwestorów narzędzi analizy technicznej do prognozowania zmian ceny certyfikatów. Dość często stosuje się na wykresie zmiany ceny certyfikatów inwestycyjnych projekcyjną średnią ruchomą (*PMA – Predictive Moving Average*) w oparciu o dane z dziesięciu różnych rynków (analiza międzyrynkowa):

- indeks Dow Jones Industrial Average,
- indeks Dow Jones Utility Average,
- indeks Nasdaq 100,
- indeks Standard & Poor's 500,
- indeks Nikkei 225,
- indeks NYSE Composite,
- indeks CRB⁹,
- indeks US Dollars,
- oprocentowanie 10-letnich obligacji USA,
- oprocentowanie 2-letnich obligacji USA.

Podstawowym celem zastosowania średniej PMA jest generowanie sygnałów wyprzedzających potencjalne zmiany w kierunku trendu ceny analizowanego certyfikatu – średnia predykcyjna przebija średnią zwykłą od dołu do góry (sygnał kupna) i od góry do dołu (sygnał sprzedaży). Jest to klasyczne podejście stosowane w analizie technicznej.

Rysunek 4. Średnia ruchoma i predykcyjna na wykresie ceny certyfikatów QQQQ



Źródło: opracowanie własne.

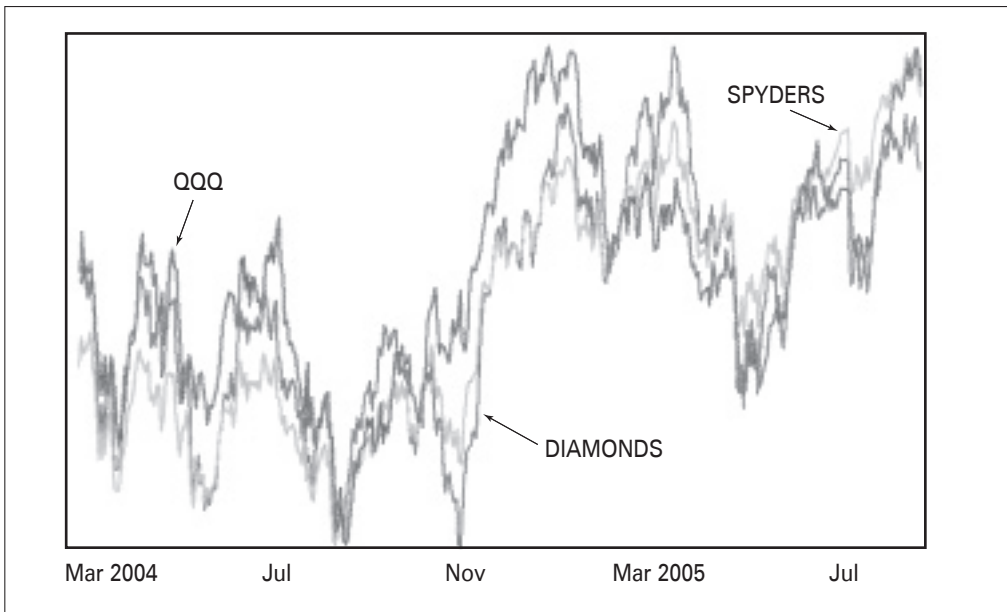
⁹ Indeks opisujący zachowanie zmian cen wybranych towarów (*commodities*) – tabela 1. Na podstawie strony internetowej: <http://www.crbtrader.com/crbindex/crbdata.asp> z dnia 20.05.2006 r.

Interesująco prezentuje się porównanie zmian cen certyfikatów funduszy QQQQ, Spiders, Diamonds. Zmiana ceny certyfikatu QQQQ wyprzedza zmiany ceny certyfikatów Spiders i Diamonds. Marcowy szczyt ceny certyfikatu QQQQ w marcu 2005 roku znajdował się na znacznie niższym poziomie niż szczyty cenowe dwu pozostałych certyfikatów. Fakt ten stanowił negatywną dywergencję (tzw. dywergencję poziomów szczytów) i zapowiadał późniejszy spadek.

Przy wyborze certyfikatów poszczególnych funduszy inwestorzy kierują się następującymi zależnościami (analiza międzyrynkowa):

- cena certyfikatów QQQQ w pobliżu dołków cykli giełdowych zachowuje się lepiej niż rynek (mierzony określonym indeksem giełdowym np. DJIA, S&P 500). Podobna zależność ma miejsce w trakcie silnej hossy – cena certyfikatów QQQ zwyżkuje silniej niż ceny certyfikatów innych funduszy typu ETF;
- certyfikaty Diamonds oparte na indeksie *DJIA*, tj. amerykańskich *blue chips*, najszybciej zyskują na wartości w początkowej fazie trendu wzrostowego, w przeciwieństwie do ceny certyfikatów Spiders opartych na indeksie *Standard & Poor's 500*, składającym się w przeważającej mierze z amerykańskich spółek o średniej kapitalizacji (MidCap). Cena certyfikatów Spiders zwyżkuje najwięcej w ostatniej fazie hossy.

Rysunek 5. Zmiany cen certyfikatów funduszy QQQ, Spiders i Diamonds



Źródło: opracowanie własne.

Podobnych zależności jest wiele. Obserwując zachowanie się ceny dolara amerykańskiego do innych walut można przewidzieć kierunku zmian ceny niektórych surowców. Przy stosunkowo słabym dolarze w stosunku do innych walut można oczekiwać wzrostu ceny surowców (np. ropa naftowa, miedź i złoto). W sytuacji, gdy amerykańska waluta jest wyjątkowo silna, na wykresach cen większości towarów powinniśmy zaobserwować trendy spadkowe. Wykorzystanie tego typu zależności wchodzących w skład analizy międzyrynkowej pozwala inwestorom na posiadanie właściwych pozycji (np. certyfikaty funduszy typu ETF) i osiągnięcie wysokiej stopy zwrotu.

Z uwagi na fakt, iż fundusze typu ETF odwzorowują większość indeksów (giełdowych, towarowych, obligacji itd.) lub ich koszyki, inwestorzy mają możliwość, z pośrednictwem funduszy typu ETF, nabywać wybrany przez siebie indeks, a co za tym idzie – uczestniczyć we wzroście cen określonego segmentu rynku kapitałowego. Np. nabycie funduszu ETF o portfelu odwzorowującym indeks zmian surowców CRB, pozawalało inwestorowi partycypować w surowcowej hossie, w tym w aprecjacji ceny ropy i złota na światowych rynkach.

Tabela 2. Skład indeksu CRB

Sektory i udział proc. w indeksie	Komponenty
Energia (17,6%)	Ropa naftowa (CL), Olej opałowy (HO), Gaz naturalny (NG)
Zboża (17,6%)	Kukurydza (C), Soja (S), Pszenica (W)
Przemysłowe (11,8%)	Miedź (HG), Bawełna (CT)
Żywiec (11,8%)	Wołowina (LC), Półtusze wieprzowe (LH)
Metale szlachetne (17,6%)	Złoto(GC), Platyna (PL), Srebro (SI)
Inne (23,5%)	Kakao (CC), Kawa (KC), Sok pomarańczowy (JO), Cukier (SB)

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej: <http://www.crbtrader.com/crbindex/crb-data.asp>, z dnia 20.05.2006.

4. Zastosowanie analizy międzyrynkowej na rynku multifunduszy

Fundusz funduszy (zwanym także multifunduszem – *fund of funds (FoF)*¹⁰) tworzy portfel inwestycyjny z jednostek inwestycyjnych lub certyfikatów inwestycyj-

¹⁰ FoF wchodzi w skład nieco szerszej kategorii Multi Manager Funds. Obok kategorii FoF wyróżnia się tutaj także Manager of Managers Funds (MoMF) – inwestowanie w różnego rodzaju instrumenty (akcje, obligacje etc.) za pośrednictwem wskazanych (wybranych) zarządzających. W tym przypadku menadżer FoF może oddać część zgromadzonych środków funduszu w zarządzanie w ramach

nych innych funduszy inwestycyjnych. Innymi słowy, idea jego działania polega na pośrednim inwestowaniu w dostępne na rynku instrumenty finansowe za pośrednictwem innych, już działających funduszy inwestycyjnych. Inwestor nabywający jednostki lub certyfikaty inwestycyjne wyemitowane przez mutlifundusz samodzielnie określa poziom akceptowalnego ryzyka, a zarządzający portfelem multifunduszu dokonuje wyboru funduszy realizujących to kryterium. Fundusze funduszy przeznaczone są przede wszystkim dla początkujących inwestorów, niemających jeszcze doświadczenia w samodzielnym inwestowaniu lub za pośrednictwem funduszy inwestycyjnych.

Fundusze funduszy mogą inwestować w jednostki lub certyfikaty inwestycyjne funduszy operujących na wielu rynkach:

- akcji,
- instrumentów dłużnych,
- pieniężnym i walutowym,
- instrumentów pochodnych,
- towarów (*commodities*),
- nieruchomości (*real estate*),
- sekurytyzacyjnych,
- *venture capital/private equity*,
- *hedgingowych*.

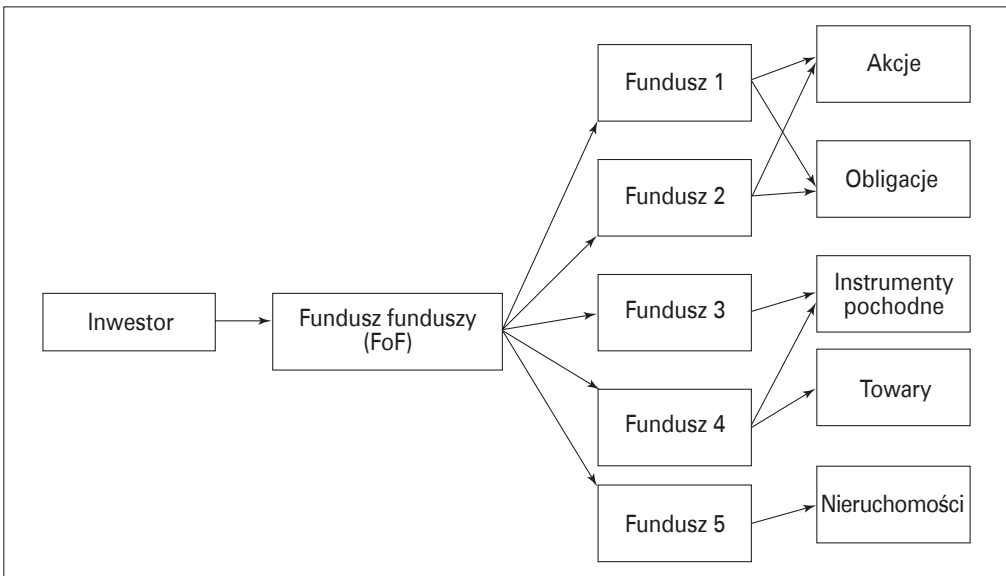
Wiele z ww. grup funduszy, np. nieruchomości lub instrumentów pochodnych – ze względu na specyfikę instrumentów, a także wielkość minimalnego pakietu jednostek lub certyfikatów inwestycyjnych – było dotychczas niedostępnych dla przeciętnego inwestora. Inwestorzy nabywający jednostki lub certyfikaty inwestycyjne FoF posiadają dostęp do rynku funduszy otwartych i zamkniętych, a także do funduszy opierających swoje strategie na krótkiej sprzedaży. Dla inwestorów indywidualnych rozwój FoF stanowi możliwość inwestowania za ich pośrednictwem także na rynkach zagranicznych.

Menadżer FoF w zależności od koniunktury giełdowej może nabywać jednostki lub certyfikaty funduszy inwestycyjnych na rynku akcji lub rynku pieniężnym lub papierów dłużnych (w tym operujące na rynku obligacji). Istnieje ponadto możliwość nabywania certyfikatów inwestycyjnych, wykorzystujących w swoich strategiach inwestycyjnych krótką sprzedaż lub nabywania jednostek funduszy typu ETF (w tym również jednostek funduszy typu ETF wykorzystujących krótką sprzedaż). Taki sposób inwestowania pieniędzy klientów przez menedżera FoF staje się szczególnie korzystny w przypadku bessy na rynku akcji, co w połączeniu z nabyciem certyfikatów lub jednostek funduszy papierów wierzycielskich, powinno

MoMF. Najbardziej znane fundusze typu MoMF to Attica, Russell (poprzez Scottish Widows), SEI i Skandia.

przynieść wysoką stopę zwrotu. Menadżerowie FoF mogą także przekierowywać środki swoich klientów do funduszy operujących na rynku towarów (*commodities*). Nabywanie jednostek funduszy sektora energetycznego lub metali szlachetnych w latach 2001–2006 było jedną z najlepszych strategii inwestycyjnych w tym okresie. Z kolei zastosowanie pewnych prawidłowości analizy międzyrynkowej pozwala na skuteczniejsze przekierowywanie środków inwestorów. Przykładem jest tutaj prawidłowość, że to najpierw ceny akcji spółek surowcowych ustanawiają swoje szczytu, a dopiero maksima cenowe pojawiają się na rynku surowców. W ten sposób obserwacja np. ceny akcji KGHM lub innych największych wydobywców miedzi na świecie, pozwala przewidzieć formowanie się szczytu ceny miedzi na rynkach towarowych, a to z kolei umożliwia podjęcie określonych decyzji przez menedżera funduszu.

Rysunek 6. Schemat działania funduszu funduszy (*Fund of Funds – FoF*)



Źródło: opracowanie własne.

W przypadku nabywania przez menedżera FoF jednostek lub certyfikatów inwestycyjnych kilku funduszy powstaje dodatkowy efekt tzw. podwójnej dywersyfikacji lokat (pierwsza dywersyfikacja powstaje w momencie wyboru tytułów uczestnictwa różnych funduszy, a druga – w momencie nabywania przez wybrane fundusze różnych aktywów).

Jako przykład FoF podajmy brytyjski fundusz *Axa Investment Managers* o wielkości aktywów 225 mln funtów (414 mln USD) na dzień 26 maja 2006 roku. Benchmarkiem wykorzystywanym przez fundusz jest szeroki indeks FTSE (wszystkie akcje notowane w Londynie).

Tabela 3. Jednostki funduszy inwestycyjnych wchodzących w skład Axa Investment Managers

Jednostki funduszy	(%)	Ranking	Poprzednio	Jednostki funduszy	(%)	Ranking	Poprzednio
GMO Funds US Core Equity Fund USD	19.0	1	(1)	Artemis Income	9.6	6	(6)
State Street	18.3	2	(2)	AXA Framlington Monthly Income	9.6	7	(7)
Morley Fund Management	12.3	3	(3)	Newton International Bond	2.8	8	(9)
Aegon Sterling Corp BD	10.5	4	(4)	Henderson Preference & Bond a Inc	2.3	9	(8)
Johcm UK Equity Income	10.4	5	(5)	L & G High Income	2.0	10	(10)

Dane na dzień 29.05.2006 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej:
<http://www.trustnet.com/ut/funds/chart.asp?unit=ELSIB>, z dnia 29.05.2006.

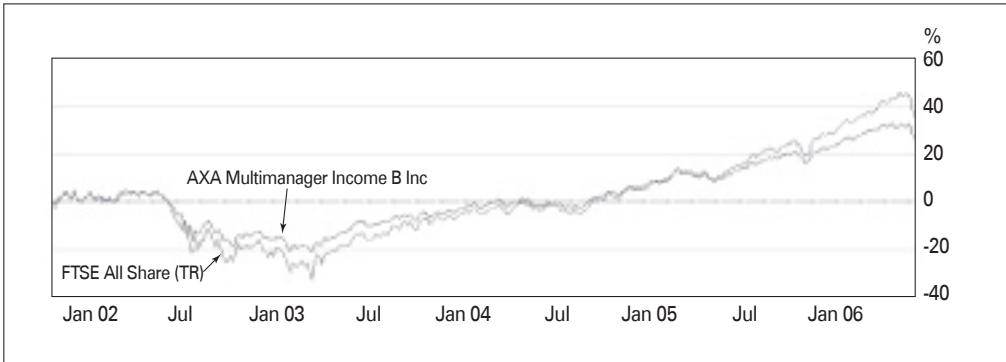
Tabela 4. Skład portfela inwestycyjnego funduszu Axa Investment Managers

Sektor	(%)	Poprzednio
Akcje w Wielkiej Brytanii	66.9	(1)
Instrumenty dłużne o stałej stopie proc. w Wielkiej Brytanii	27.1	(2)
Instrumenty dłużne o stałej stopie poza Wielką Brytanią	2.8	(4)
Gotówka	2.2	(3)
Udziały	1.0	(5)
Razem	100.0	

Dane na dzień 29.05.2006 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej:
<http://www.trustnet.com/ut/funds/chart.asp?unit=ELSIB>, z dnia 29.05.2006.

Rysunek 7. Porównanie stopy zwrotu jednostek funduszu Axa Investment Managers i benchmarku FTSE w okresie 4 lat



Dane na dzień 29.05.2006 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej:

<http://www.trustnet.com/ut/funds/chart.asp?unit=ELSIB>, z dnia 29.05.2006.

5. Zastosowanie analizy międzyrynkowej na rynku funduszy parasolowych

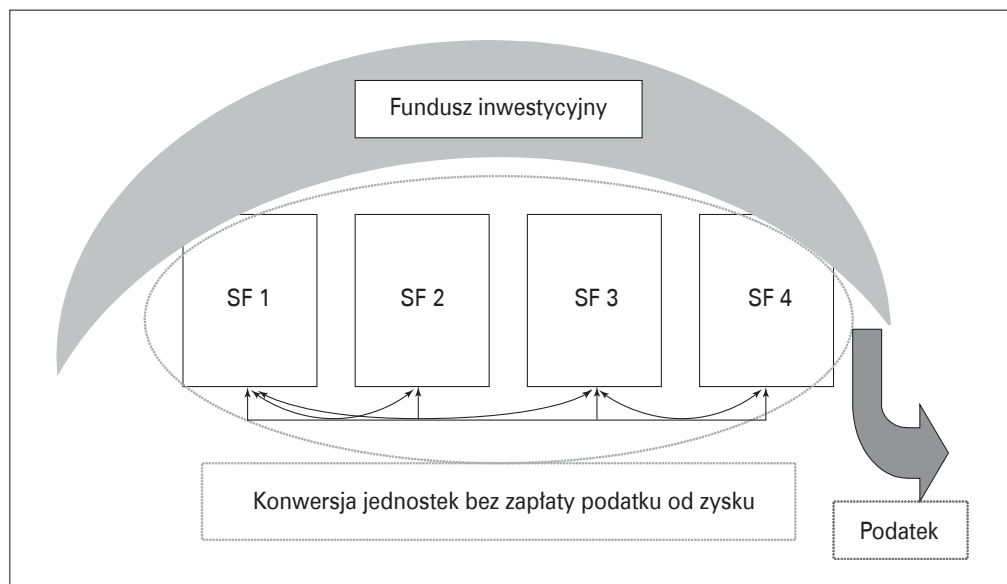
Nazwa fundusz parasolowy (*umbrella fund*) ściśle wiąże się ze schematem działania takiego funduszu. Parasolem jest tutaj cały fundusz posiadający osobowość prawną, idący podmiotem praw i obowiązków. Pod parasolem znajdują się zaś subfundusze, które w rzeczywistości są odrębnymi portfelami inwestycyjnymi. Subfundusze nie posiadają osobowości prawnej, a każdy z nich realizuje inną politykę inwestycyjną i charakteryzuje się innym poziomem ryzyka inwestycyjnego. Zastosowanie określonej kombinacji jednostek subfunduszy, wraz z odpowiednimi wagami, w ramach jednego funduszu parasolowego jest uwarunkowana indywidualnie. Wybór określonych subfunduszy jest uzależniony od horyzontu inwestycyjnego, oczekiwanej stopy zwrotu oraz awersji inwestora do ryzyka.

Najważniejszymi zaletami subfunduszy są:

- brak obciążeń podatkowych przy konwersji jednostek subfunduszy (podatek zostaje zapłacony dopiero przy umorzeniu jednostki lub odsprzedażaniu certyfikatu inwestycyjnego, tj. całkowitym wycofaniu się z inwestycji w danym funduszu),
- możliwość wyboru różnych strategii inwestycyjnych w ramach jednego funduszu,
- możliwość tworzenia nowych subfunduszy oraz likwidowania już istniejących subfunduszy w ramach jednego funduszu,

- brak opłat przy konwersji jednostek subfunduszy,
- dokonywanie oddzielnej wyceny subfunduszy.

Rysunek 8. Schemat działania funduszu parasolowego



SF1, SF2, SF3 i SF4 – subfundusze wchodzące w skład głównego funduszu.

Źródło: opracowanie własne.

Podstawowym celem funduszy parasolowych jest ochrona inwestora przed powstaniem obciążeń podatkowych, wynikających z konwersji jednostek w obrębie subfunduszy w ramach jednego funduszu inwestycyjnego.

Konstrukcja funduszu parasolowego jest zbliżona do schematu działania funduszu funduszy, z tą jednak różnicą, że decyzje dotyczące konwertowania jednostek subfunduszy podejmuje nie zarządzający funduszem lecz posiadacze jednostek. Inwestorzy otrzymują zatem szansę wykorzystania strategii inwestycyjnych, wynikających z międzyrynkowej analizy także w przypadku funduszy parasolowych – wiele z subfunduszy operuje na różnych rynkach, a to stwarza okazję do zastosowania metod analizy międzyrynkowej¹¹. W przypadku funduszy parasolowych ciężar przeprowadzenia analizy międzyrynkowej spoczywa jednak na

¹¹ Najprostszą metodą analizy międzyrynkowej, dostępną większości inwestorów, jest konwersja tytułów uczestnictwa w funduszach rynku pieniężnego lub papierów wierzycielskich na tytuły uczestnictwa w funduszach akcyjnych w obliczy zmiany trendu spadkowego (bessa) na wzrostowy (hossa) na rynku akcji. I odwrotnie w przypadku tworzenia się szczytu hossy i pojawienia się symptomów dekoniunktury giełdowej.

inwestorach, co wiąże się z ponoszeniem dodatkowych kosztów przeprowadzenia takiej analizy i przeznaczenia na nią określonej ilości czasu.

Połączenie funduszu typu FoF z funduszem parasolowym stwarza dodatkowe możliwości inwestycyjne. Jako przykład możemy podać tutaj jeden z funduszy stworzonych przez TFI Millennium. Inwestorzy, w ramach funduszu funduszy zagranicznych (operujący na rynkach zagranicznych), mogą inwestować w pięć subfunduszy: konserwatywny, stabilny, wzrostowy, dynamiczny i agresywny.

Rysunek 9. Notowanie certyfikatów funduszu ETF Nasdaq – 100 na giełdzie londyńskiej



Źródło: opracowanie własne na podstawie serwisu internetowego; www.yahoo.com, z dnia 29.05.2006 r.

Z kolei jako przykład funduszu ETF typu parasolowego można podać *NASDAQ – 100 European Tracker (EQQQ)* notowanego na *London Stock Exchange*. Indeks bazowy tego funduszu jest *Nasdaq – 100*. *EQQQ* wchodzi w skład funduszu *Nasdaq ETF Funds plc*, który jest irlandzkim funduszem otwartym zarządzanym przez *Nasdaq Global Funds (Ireland) Ltd*, a ten ostatni jest z kolei spółką córką firmy *NASDAQ Stock Market® (NASDAQ: NDAQ)*.

6. Podsumowanie

W artykule przedstawione zostały metody wykorzystania analizy międzyrynkowej na rynku wybranych typów funduszy inwestycyjnych. Konstrukcja wszystkich

omawianych rodzajów funduszy, tj. typu ETF, parasolowych i multifunduszy jest wyjątkowo korzystna dla stosowania metod *timigu* w kupowaniu i sprzedawaniu (konwertowaniu) tytułów uczestnictwa poszczególnych funduszy (subfunduszy) w celu osiągnięcia maksymalnej dostępnej stopy zwrotu na szeroko rozumianym rynku kapitałowym. Metody te mogą być stosowane zarówno przez inwestorów indywidualnych, jak i instytucjonalnych, a w szczególności przez zarządzających multifunduszami.

7. Bibliografia

1. Hurtle T., Author And Analyst John Murphy, interview, Technical Analysis of Stock & Commodities, Volume 14 (12/1996).
2. Hurtle T., John Murphy; Intermarket Analysis, interview, Technical Analysis of Stock & Commodities, Volume 9 (6/1991).
3. Hurtle T., Understanding Intermarket Analysis With John J. Murphy, interview, Technical Analysis of Stock & Commodities, Volume 22 (5/2004).
4. Murphy J., Intermarket Technical Analysis: Trading Strategies For The Global Stoc, Bond, Commodity And Currency Market, Jon Wiley & Sons Inc, New York 1991.
5. Murpny J., Międzyrynkowa analiza techniczna: strategie inwestycyjne na rynkach akcji, obligacji, towarów i walut, WIG-PRESS, Warszawa 1998.
6. Murphy J., The Link Between Bonds And Commodities, Technical Analysis of Stock & Commodities, Volume 10 (5/1992).
7. Mendelsohn L., Preprocessing Data For Neural Networks, Technical Analysis of Stock & Commodities, Volume 11 (10/1993).
8. Sperandeo V., Trader VIC, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998.
9. Tadion J., Rozszyfrować rynek, WIG-Press, Warszawa 1999.
10. Wywiad z M. Chaikinem, Chatting with Marc Chaikin, Technical Analysis of Stock & Commodities, Bonus Issue 1996.

Strony internetowe:

1. <http://www.tradertech.com/index.asp?404>; http://www.tradertech.com/collweb/mt_overview.asp, z dnia 26.05.2006.
2. <http://www.trustnet.com/ut/funds/chart.asp?unit=ELSIB>, z dnia 29.05.2006.
3. <http://www.crbtrader.com/crbindex/crbdata.asp> z dnia 20.05.2006 r., z dnia 30.05.2006.

Zastosowanie transformaty Fishera na rynku kapitałowym

1. Wprowadzenie

Wiele metod statystycznych stosowanych w analizie technicznej i wykorzystujących do pomiaru ryzyka odchylenie standardowe przyjmuje milczące założenie, że rozkład zmian cen akcji (lub innych aktywów)¹ na giełdzie papierów wartościowych jest rozkładem normalnym (gaussowskim). Można spotkać prace statystyczne dowodzące, że w istocie rozkład zmian cen nie jest rozkładem normalnym².

Transformata Fishera jest prostym zabiegiem matematycznym, przekształcającym zbiór danych wejściowych w zbiór, którego funkcją gęstości prawdopodobieństwa jest funkcja gęstości rozkładu normalnego. Po jednokrotnym zastosowaniu transformaty Fishera, w zbiorze wynikowym mogą być stosowane wszystkie metody statystyczne, odpowiednie dla rozkładu normalnego. Do ciekawych wniosków prowadzi także zastosowanie odwrotnej transformaty Fishera.

2. Zwykła transformata Fishera

Zwykłą transformatę Fishera możemy przedstawić w sposób następujący:

$$y = 0,5 \cdot \ln \left[\frac{1+x}{1-x} \right], \quad (1)$$

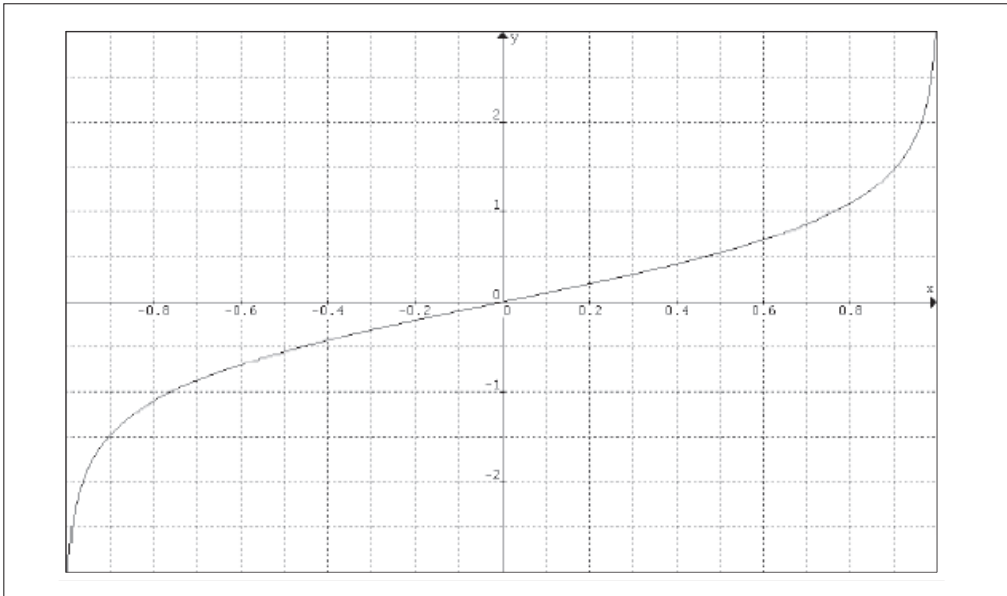
gdzie:

x – sygnał wejściowy,

y – sygnał wyjściowy.

¹ W przypadku transformaty Fishera zastosowanie w analizie technicznej mają raczej ceny aktywów, a nie ich zmiany.

² Ehlers J., The Inverse Fisher Transform, Technical Analysis of Stocks & Commodities, May 2004.

Rysunek 1. Przykład transformaty Fishera dla sygnałów X z przedziału $\langle -1,1 \rangle$ 

Źródło: opracowanie własne.

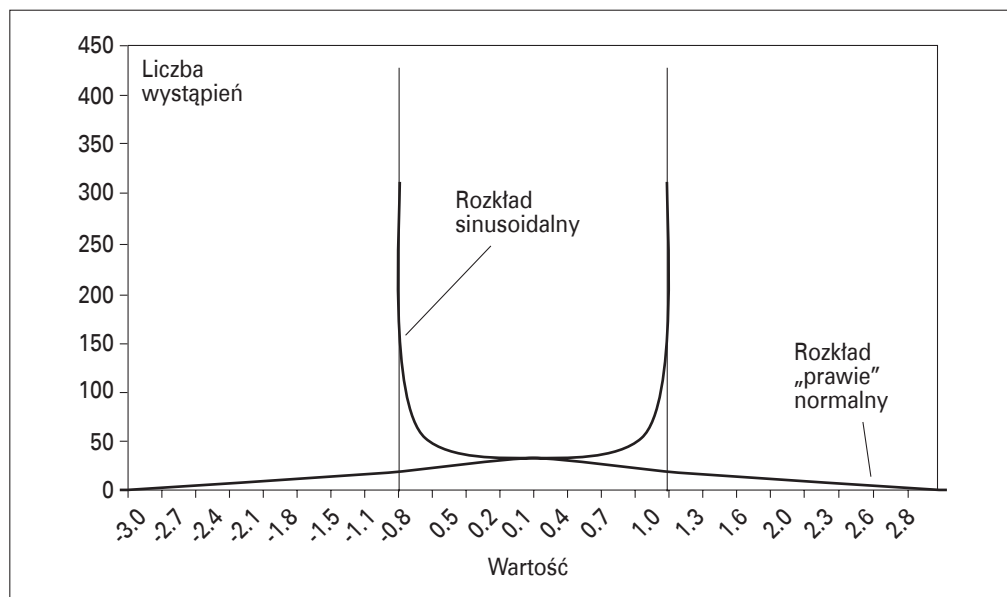
W przypadku, kiedy sygnał wejściowy x jest bliski wartości przeciętnej, wtedy wartość sygnału wyjściowego y jest bliska wartości x . Jako przykład rozpatrzmy sytuację, gdy $x = 0,5$, wtedy wartość y jest nieznacznie większa od $0,5$. Dokładnie wynosi ona $0,54931$. W przypadku, gdy wartość sygnału wejściowego jest bliska którejś z wartości skrajnych, tj. -1 lub 1 , wtedy wartość sygnału wyjściowego jest znacznie większa od wartości x . W ten sposób następuje wzmocnienie wielkości sygnału wyjściowego. Można pokazać³, że otrzymana w wyniku zastosowania transformaty Fishera dla rozkładu sinusoidalnego (sygnał wejściowy) gęstość rozkładu prawdopodobieństwa jest zbliżona do gęstości prawdopodobieństwa rozkładu normalnego. W literaturze przedmiotu przyjęto określać taki stan jako „prawie” gaussowski. Gęstości obu rozkładów, tj. sinusoidalnego i „prawie” gaussowskiego są równe w punkcie $x = 0$.

Jeśli teraz wybierzemy określoną ramę czasową (np. horyzont 14- lub 30-sesyjny) i dokonamy rozkładu zmian stóp procentowych wybranego aktywu (lub rozkładu częstości występowania poszczególnych cen tego aktywu), a następnie przeprowadzimy proces normalizacji tego rozkładu, tak aby sygnał wejściowy

³ Ehlers J., Using the Fisher Transform, Technical Analysis of Stocks & Commodities, November 2002.

należał do przedziału $<-1, 1>$, a w dalszej kolejności poddamy sygnał wejściowy transformacie Fishera, to okaże się że ekstremalne zmiany ceny aktywu występują niezwykle rzadko. W ten sposób analitycy mogą wskazać istotne punkty zwrotne na wykresie ceny analizowanego aktywu.

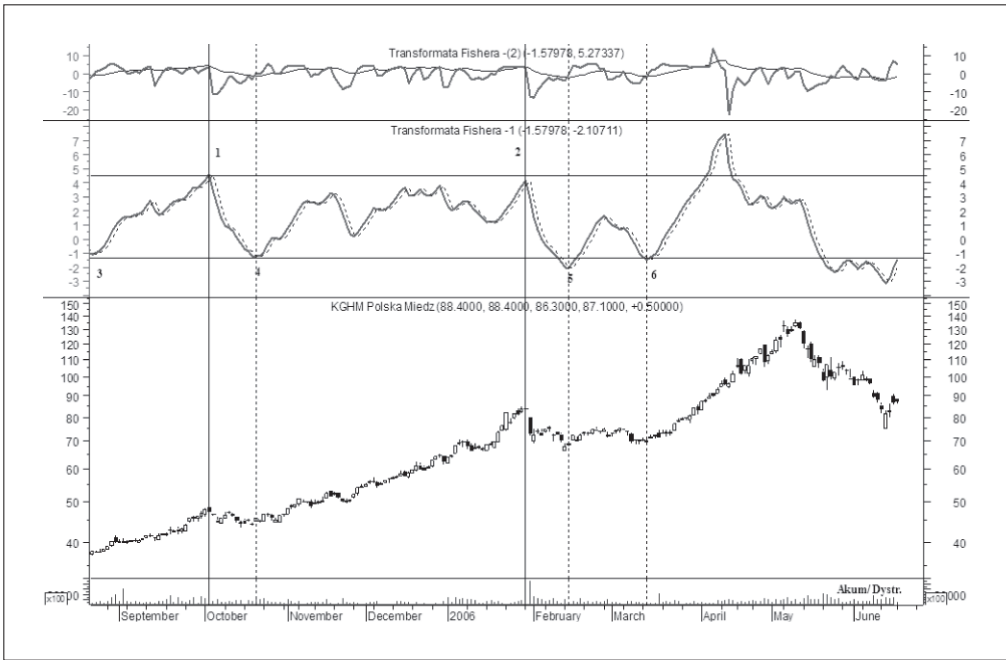
Rysunek 2. Transformata Fishera rozkładu sinusoidalnego ma rozkład zbliżony do gaussowskiego



Źródło: opracowanie własne.

Przykład transformaty Fishera został przedstawiony na rysunku 3 – wykres środkowy. Punkty zwrotne ceny akcji KGHM przy zastosowaniu transformaty są jeszcze lepiej widoczne – transformata tworzy wyraźne szczyty lub dolki, szybko reagując na zmianę tendencji. Linia przerywaną zaznaczona została wartość transformaty z poprzedniej sesji – w ten sposób przebieg przez transformatę jej poprzedniej wartości może być wykorzystane w budowie systemów transakcyjnych jako sygnał kupna lub sprzedaży. Dodatkowo można na wykresie transformaty zaznaczyć, podobnie jak w przypadku niektórych wskaźników, poziomy wykupienia i wyprzedania sugerujące możliwość zmiany trendu na przeciwny (punkty: 3, 4, 5 i 6). Przekroczenie poziomów wykupienia lub wyprzedania należy uznać za stan skrajny.

Rysunek 3. Przykład zastosowania transformaty Fishera 14-dniowej na wykresie ceny akcji KGHM



Okno czasowe – 10 sesji, transformowana jest cena średnia $S = \frac{H+L}{2}$, gdzie H i L oznaczają odpowiednio najwyższą i najniższą cenę w trakcie sesji.

Źródło: opracowanie własne.

Do transformaty Fishera można wykorzystać także jako sygnał wejściowy wartość oscylatora lub wskaźnika używanego w analizie technicznej. Na rysunku 4 przedstawiona została transformata Fishera z oscylatora MACD⁴, a na rysunku 3 z oscylatora ROC (wykres pierwszy od góry). Na wykresie transformaty powstały także formacje stosowane w klasycznej analizie technicznej:

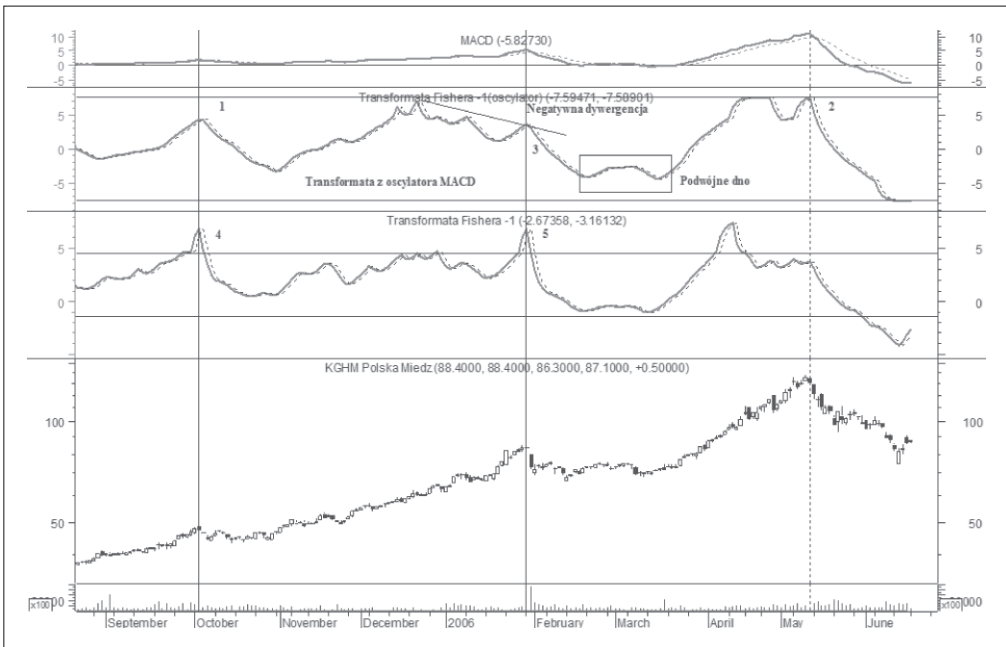
- podwójny szczyt (oznaczony jako pkt 2) – drugi szczyt transformaty MACD zbiegł się z sygnałem sprzedaży na MACD. Wcześniejszy szczyt transformaty nie został potwierdzony przez szczyt oscylatora;
- podwójne dno – sygnalizacja końca korekty spadkowej i początek nowej fali wzrostów z okresu marzec–maj 2006 roku;
- negatywna dywergencja – ostrzeżenie przed korektą spadkową styczeń–marzec 2006 roku. Trzeci kolejny szczyt w formacji negatywnej dywer-

⁴ Omówienie konstrukcji i zastosowania w analizie technicznej podstawowych oscylatorów i wskaźników (MACD, ROC i RSI) można znaleźć m.in. w: Murphy J., *Analiza techniczna*, WIG-PRESS, Warszawa 1999, Achelis S., *Analiza techniczna od A do Z*, Oficyna Wydawnicza LT&P, Warszawa 1998.

gencji pokrył się ze szczytem transformaty Fishera z ceny przeciętnej obliczonej przy zastosowaniu okna 30-sesyjnego.

Warto odnotować fakt, że zmiana horyzontu czasowego liczenia transformaty Fishera dla ceny przeciętnej z 10 na 30 sesji dobrze sygnalizowała dwa szczyt ceny akcji KGHM z października 2005 roku (punkt 4) i stycznia 2006 roku (punkt 5).

Rysunek 4. Przykład zastosowania transformaty Fishera dla oscylatora MACD



Okno czasowe – 30 sesji, transformowany jest oscylator MACD (wykres pierwszy od góry). Na wykresie drugim zamieszczona została transformata Fishera z oscylatora MACD, a na trzecim transformata Fishera (30-dniowa) ceny akcji KGHM. Na wykresie czwartym umieszczony został akcyjogram KGHM.

Źródło: opracowanie własne.

3. Odwrotna transformata Fishera (OTF)

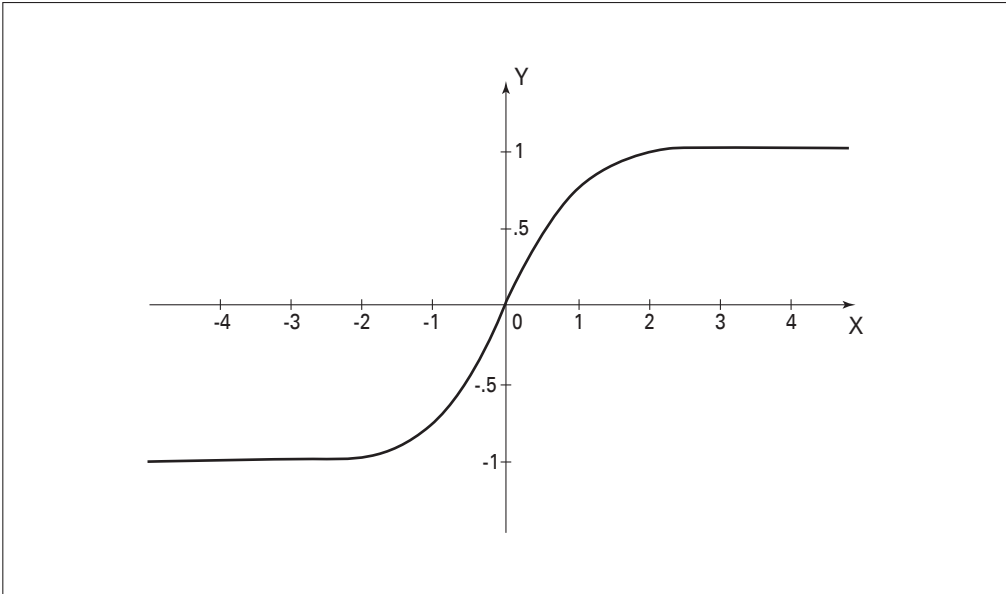
Rozwiązanie równania 1 ze względu na x daje zależność:

$$x = \left(\frac{e^{2y} - 1}{e^{2y} + 1} \right). \quad (2)$$

Jeśli teraz sygnał x ma być sygnałem wejściowym, a y wyjściowym, to równanie 2 przyjmuje postać (zamiana zmiennych x z y):

$$y = \left(\frac{e^{2x} - 1}{e^{2x} + 1} \right). \quad (3)$$

Rysunek 5. Sygnał wyjściowy w odwrotnej transformacie Fishera



Źródło: opracowanie własne.

W przypadku odwrotnej transformaty Fishera dla sygnału wejściowego z przedziału $\langle -0,5; 0,5 \rangle$, sygnał wyjściowy jest praktycznie równy wielkości sygnału wejściowego. Jednak w przypadku stanów ekstremalnych, tj. dla $x < -2$ i $x > 2$, wartość sygnału wyjściowego jest równa odpowiednio -1 i 1 . Główną zaletą odwrotnej transformaty Fishera jest fakt, że sygnał wyjściowy przybiera z dużym prawdopodobieństwem jedną z wartości: -1 lub 1 . Bipolarność odwrotnej transformaty Fishera czyni ją idealnym narzędziem wykorzystywanym w analizie technicznej do generowania wskazań kupna lub sprzedaży.

4. Odwrotna transformata Fishera i oscylator RSI

Jednym z najbardziej popularnych oscylatorów AT jest oscylator siły relatywnej RSI. Konstrukcja oscylatora powoduje, że porusza się on w przedziale od zera do

100. Jeśli od wartości oscylatora odejmiemy najpierw 50 punktów, a następnie wynik przemnożymy przez jedną dziesiątą:

$$x = \frac{1}{10}(RSI - 50), \quad (4)$$

to wynik będzie należał do przedziału $\langle -5; 5 \rangle$, a wartość sygnału wyjściowego y do przedziału $\langle -1; 1 \rangle$. W następnej kolejności przy pomocy przekształcenia (normalizacja):

$$y = 50 \cdot (y + 1) \quad (5)$$

powracamy do skali od zera do 100, tak aby łatwiej było narysować przetransformowany i znormalizowany oscylator RSI.

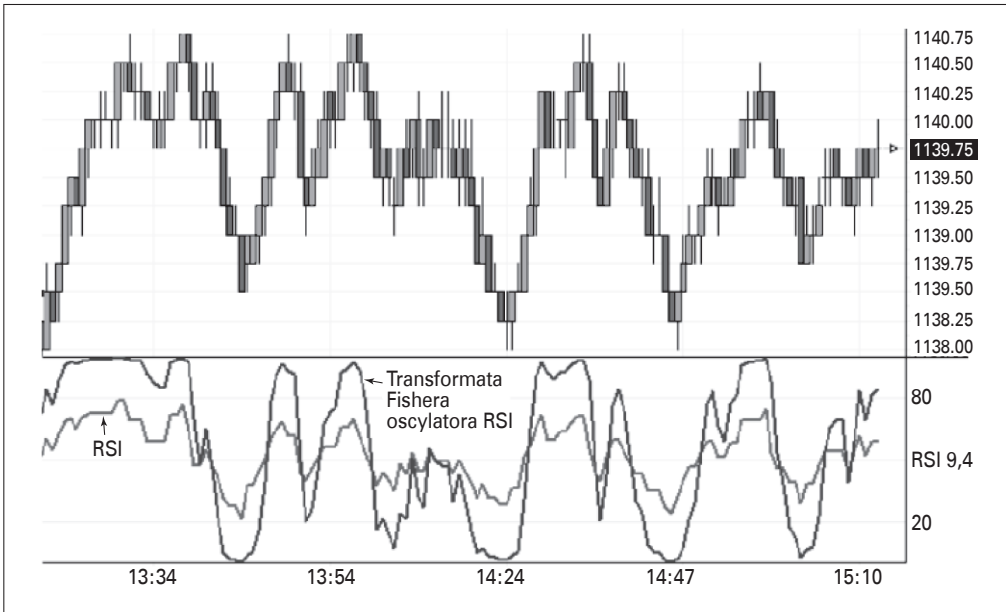
Tabela 1. Przykład obliczenia oscylatora RSI z wykorzystaniem odwrotnej transformaty Fishera

Wartość RSI	X	Y	Znormalizowany RSI po odwrotnej transformacie
100	5	1,000	100
90	4	0,999	99,9
80	3	0,995	99,8
70	2	0,964	98,2
65	1,5	0,905	95,3
60	1	0,762	88,1
55	,5	0,462	73,1
50	0	0,000	50
45	-0,5	-0,462	26,9
40	-1	-0,762	11,9
35	-1,5	-0,905	4,7
30	-2	-0,964	1,8
20	-3	-0,995	0,2
10	-4	-0,999	0,1
0	-5	-1,000	0

Źródło: opracowanie własne.

Wartości oscylatora RSI większe od 60 zostaną przetransformowane do przedziału $\langle 88; 100 \rangle$, zaś wartości RSI mniejsze od 40 do przedziału $\langle 0; 12 \rangle$. Wartości RSI z przedziału $\langle 40; 60 \rangle$ zostaną narysowane jako ostre przejście między stanem niskim i wysokim oscylatora RSI.

Rysunek 6. Ilustracja wzajemnego położenia oscylatora RSI i jego odwrotnej transformaty Fishera na przykładzie indeksu S&P (notowania *intraday*)



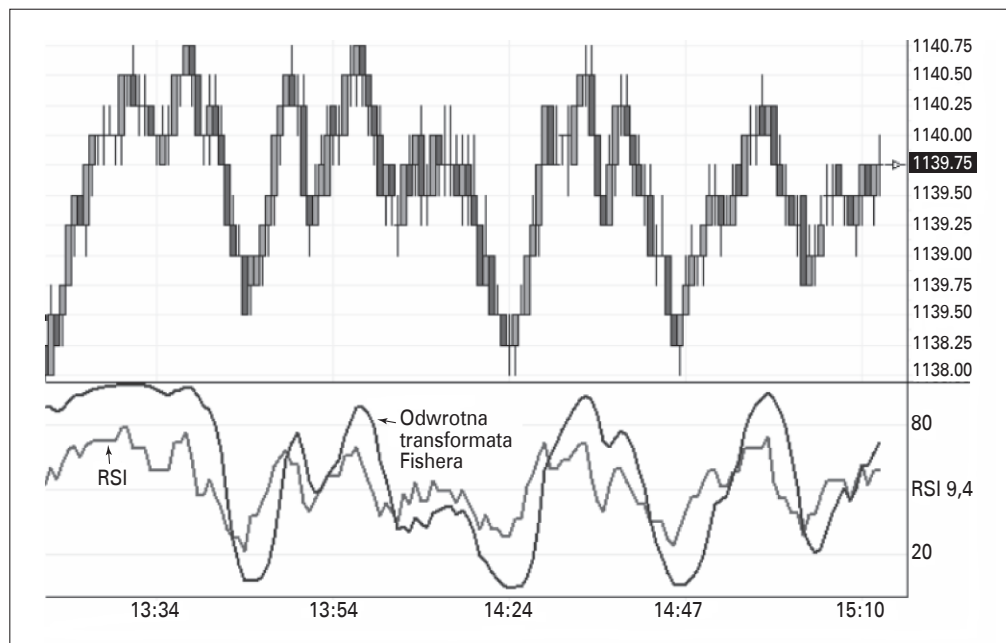
Źródło: opracowanie własne.

Analogiczną operację możemy przeprowadzić dla średniej ruchomej z RSI – odwrotnej transformacie Fishera poddajemy średnią ruchomą z oscylatora. Punkty zwrotne są nadal bardzo wyraźnie zaznaczone. Na rysunku 7 przedstawione zostało wykorzystanie odwrotnej transformaty Fishera w dwugodzinnym trendzie bocznym. Stany wykupienia i wyprzedania odwrotnej transformaty stanowią doskonale momenty wejścia na rynek lub zamknięcia pozycji długiej.

Odwrotna transformata Fishera, bazująca na RSI, może zostać wykorzystana do budowy prostego systemu transakcyjnego:

- sygnał kupna (pozycja długa – *Buy*) – OTF przekracza poziom 50 pkt w górę,
- sygnał sprzedaży (zamknięcie pozycji długiej – *Exit Long*) – kiedy OTF przebywa powyżej 80 pkt, a następnie przełamuje poziom 80 pkt od góry,
- sygnał sprzedaży (pozycja krótka – *Sell*) – OTF przebija poziom 50 pkt w dół,
- sygnał kupna (zamknięcie pozycji krótkiej – *Exit short*) – kiedy OTF przebywa poniżej a następnie przełamuje poziom 20 pkt od dołu.

Rysunek 7. Ilustracja wzajemnego położenia oscylatora RSI i odwrotnej transformaty Fishera z 9-sesyjnej średniej z RSI na przykładzie indeksu S&P (notowania *intraday*)



Źródło: opracowanie własne.

Przykład zastosowania takiego systemu transakcyjnego został przedstawiony na rysunku 8.

Kolejną modyfikacją równań (3) i (4) może być:

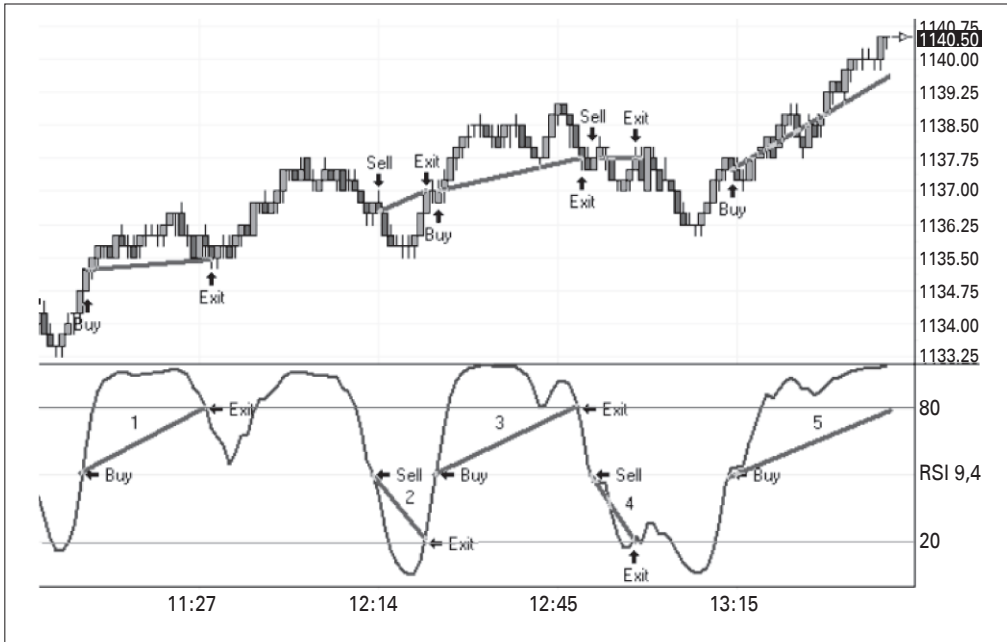
$$\begin{aligned}
 x &= \frac{1}{10} \cdot (RSI - 50), \\
 y &= Mov(x, 9, w), \\
 z &= \frac{e^{2y} - 1}{e^{2y} + 1},
 \end{aligned} \tag{6}$$

gdzie:

y oznacza średnią ruchomą 9 sesyjną ze zmiennej x liniowo ważoną ostatnią ceną⁵, z – jest sygnałem wyjściowym ze zmodyfikowanego w ten sposób oscylatora RSI.

⁵ Liniowo ważona średnia ruchoma przypisuje większą wagę ostatnim cenom, a mniejszą wcześniejszym. Oblicza się ją mnożąc cenę (najczęściej zamknięcia) przez określoną wagę. Poniżej przedstawiony został sposób obliczenia średniej ważonej pięciosesyjnej:

Rysunek 8. Zastosowanie systemu transakcyjnego z OTF w notowaniach *intraday* w przypadku indeksu S&P



Źródło: opracowanie własne.

Dzień	Waga	Cena	Iloczyn ceny i wagi
1	1	25	25
2	2	26	52
3	3	28	84
4	4	25	100
5	5	29	145
Razem 15			406

Następnie dzieląc sumę wszystkich iloczynów cen i wag, tj. 406 przez sumę wag, tj. 15 otrzymujemy średnią liniowo ważoną pięciosesyjną – 27,067.

Ujęcie matematyczne takiego procesu dla średniej N sesyjnej możemy przedstawić jako:

$$C_w = \frac{C_0 \cdot N + C_{-1} \cdot (N - 1) + \dots + C_{-N+1} \cdot 1}{N + (N - 1) + \dots + 1},$$

gdzie:

C_w – średnia liniowo ważona z okresu N sesji,

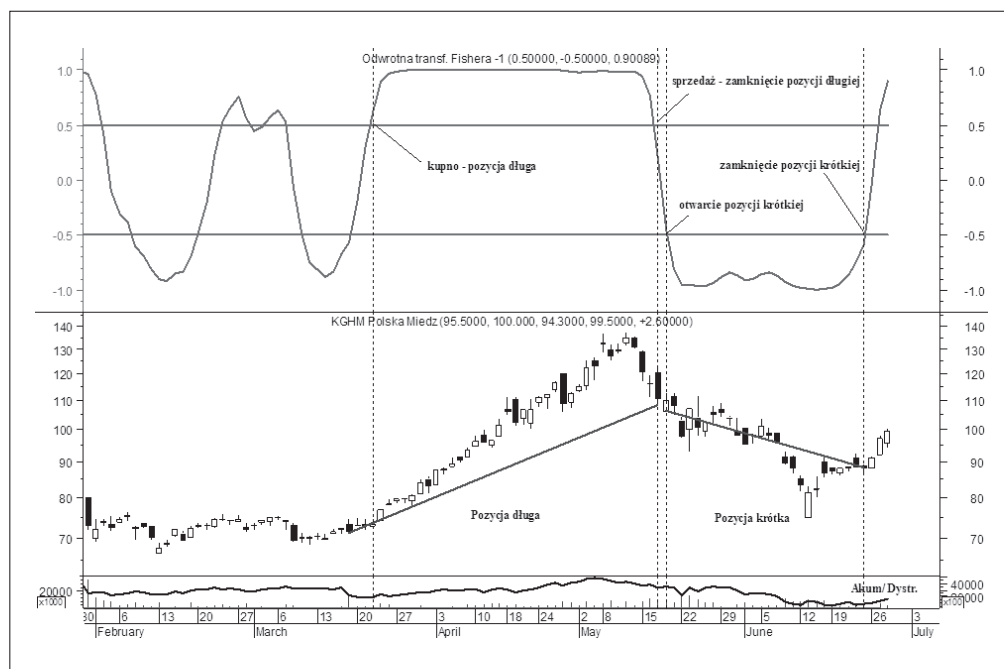
C_0 – cena na zakończeniu ostatniej sesji,

C_{-1} – cena na zakończeniu poprzedniej sesji,

C_{-N+1} – cena zamknięcia N sesji temu.

Więcej na temat zastosowania liniowo ważonej średniej ruchomej i jej zastosowania w analizie technicznej można znaleźć m.in. w: Nowakowski J., Borowski K., Zastosowanie teorii Fischera i Carolana na rynku kapitałowym, Difin, Warszawa 2005.

Rysunek 9. Zastosowanie systemu transakcyjnego z odwrotną transformatą Fishera na przykładzie akcji KGHM



Źródło: opracowanie własne.

W ten sposób możemy stworzyć kolejny system transakcyjny przy wykorzystaniu odwrotnej transformaty Fishera, bazując na RSI:

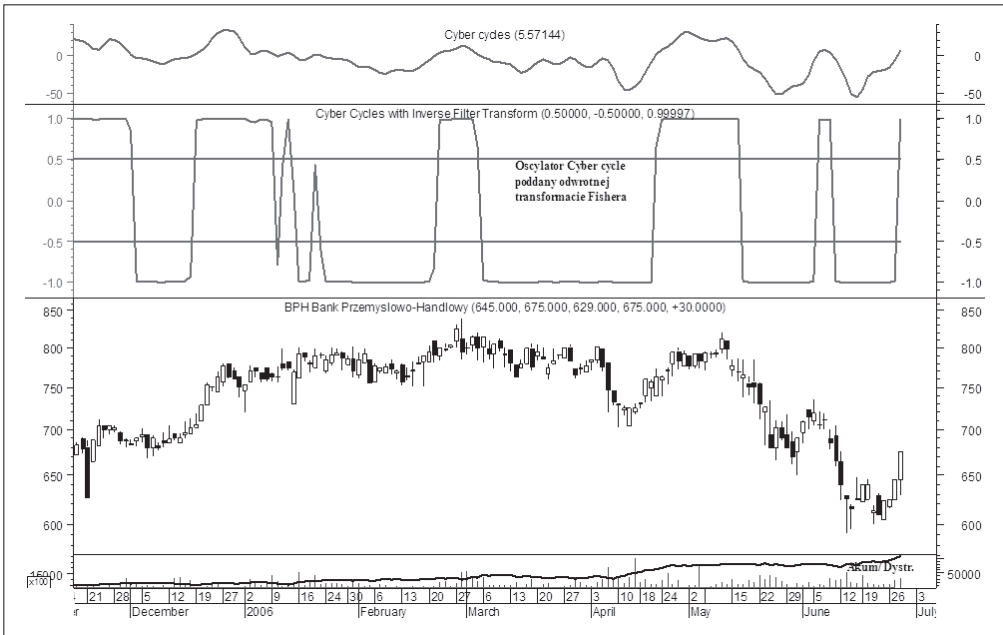
- sygnał kupna (pozycja długa – *Buy*) – OTF przekracza poziom 0,5 pkt od dołu w górę,
- sygnał sprzedaży (zamknięcie pozycji długiej – *Exit Long*) – kiedy OTF przebija od góry w dół poziom 0,5,
- sygnał sprzedaży (pozycja krótka – *Sell*) – OTF przebija poziom -0,5 pkt od góry w dół,
- sygnał kupna (zamknięcie pozycji krótkiej – *Exit short*) – kiedy OTF przebija poziom -0,5 od dołu w górę.

5. Zastosowanie odwrotnej transformaty Fishera z innymi wskaźnikami

Odwrotna transformata Fishera może być wykorzystywana także z innym wskaźnikami analizy technicznej. Jako przykład podajmy jej wykorzystanie z oscylatorem

Cyber cycles⁶. W skrócie dowolny szereg czasowy można rozłożyć na składową trendu i składową cykliczną.

Rysunek 10. Przykład zastosowania odwrotnej transformaty Fishera w przypadku oscylatora Cyber cycle



Źródło: opracowanie własne.

Głównym zadaniem oscylatora Cyber cycle jest znalezienie komponentów cyklicznych przy wykorzystaniu procesu filtrowania⁷. Na wykresie oscylatora (pierwszy od góry na rysunku 10) widoczne są cykliczne zmiany kierunku, charakteryzujące się różnymi amplitudami. Zastosowanie odwrotnej transformaty Fishera uwypukla zmiany kierunku oscylatora i pozwala na generowanie bardziej precyzyjnych sygnałów zmiany trendu: przełamanie przez OTF poziomów -0,5 i 0,5 pkt – drugi wykres od góry na rysunku 10. W przypadku przedstawionym na rysunku 10 jako linie sygnałowe odwrotnej transformaty Fishera z oscylatora Cyber cycle użyte zostały poziomy -0,5 i 0,5.

⁶ Dokładne omówienia konstrukcji tego oscylatora można znaleźć m.in. na stronie internetowej: <http://www.prophet.net/analize/pogplossary.jsp?studid=CCO>, z dnia 29.06.2006.

⁷ Oscylator Cyber cycles stanowi narzędzie analizy technicznej wykorzystujące tzw. analizę spektralną, podobnie jak transformata Fouriera.

6. Podsumowanie

Rozwój technologii komputerowych i zwiększenie możliwości obliczeniowych powodują sięganie przez analizę techniczną do coraz bardziej skomplikowanych narzędzi. Jednym z nich jest proces obliczania odwrotnej transformaty Fishera dla cen aktywów z wybranego okna czasowego. Wykorzystanie statystycznych właściwości tej metody pozwala na zastosowanie jej do binarnego generowania wskazań kupna lub sprzedaży analizowanego aktywu oraz wprzęgnięcie tej metody do budowy systemów transakcyjnych.

7. Bibliografia

1. Achelis S., Analiza techniczna od A do Z, Oficyna Wydawnicza LT&P, Warszawa 1998.
2. Ehlers J., Using the Fisher Transform, Technical Analysis of Stocks & Commodities, November 2002.
3. Ehlers J., Cybernetic Analysis For Stock And Futures, John Willey & Sons, New York 2004.
4. Ehlers J., The Inverse Fisher Transform, Technical Analysis of Stocks & Commodities, May 2004.
5. Murphy J., Analiza techniczna, WIG-PRESS, Warszawa 1999.
6. Nowakowski J., Borowski K., Zastosowanie teorii Fischera i Carolana na rynku kapitałowym, Difin, Warszawa 2005.

Strony internetowe:

<http://www.prophet.net/analize/popglossary.jsp?studyid=CCO>, z dnia 29.06.2006

Porozumienie rolne WTO częściowo osiągnięte

1. Wprowadzenie

Po półtora roku od osiągnięcia w lipcu 2004 roku ogólnego porozumienia w sprawie liberalizacji handlu światowego, zwłaszcza rolnego (oraz liberalizacji stosowanych krajowych polityk rolnych, a szczególnie wsparcia sektora rolno-żywnościowego), udało się przyjąć na szóstej ministerialnej konferencji w Hongkongu tylko część zakładanego wcześniej wieloaspektowego porozumienia liberalizacyjnego¹, zawartą w Deklaracji Ministerialnej. W zasadzie jednoznacznie uzgodniono tylko likwidację wszelkich form wsparcia eksportu rolno-żywnościowego, głównie jednak poprzez subsydia. Porozumienie wymaga jeszcze dodatkowych uzgodnień w sześciu istotnych dziedzinach, w tym w handlu światowym, głównie rolnym (w politykach rolnych), ale i innych dziedzinach, np. w usługach (o czym świadczą sugestie administracji WTO, zawarte w aneksach do Deklaracji Ministerialnej od A do F).

Sektor i rynek rolno-żywnościowy był najważniejszym elementem i „najważszym gardłem” prowadzonych negocjacji, o czym między innymi świadczy fakt, że sugestie (administracji WTO), dotyczące szczegółów dalszego porozumienia, zawarte zostały w pierwszym aneksie do Deklaracji, tj. w aneksie A.

Przypomnijmy – po wdrożeniu po raz pierwszy uzgodnionych w skali światowej, a dotyczących handlu rolnego, zawartych wraz z innymi pozarolniczymi aspektami handlu międzynarodowego w Akcie Końcowym Rundy Urugwajskiej GATT z grudnia 1993 roku, podejmowano kilka razy próby liberalizacji światowego handlu rolnego i jego uwarunkowań. Obecne ogólnoswiatowe (choćby częściowe) porozumienie liberalizacyjne, w części dotyczącej sektora rolno-żywnościowego jest więc drugim, chociaż jak już obecnie zapowiadają zwolennicy pełnej liberalizacji handlu, nie ostatnim w historii gospodarczej świata konsensusem, dotyczącym tego sektora. Historia obecnych negocjacji rolnych WTO była bardzo burzliwa i emocjonująca, a mianowicie:

- pierwsza próba dyskusji nad liberalizacją światowego handlu rolnego i jego uwarunkowań została podjęta już w grudniu 1996 roku, na konferencji ministerialnej w Singapurze;

¹ Por. na ten temat, między innymi, artykuł tychże autorów (pt. Impas czy postęp w negocjacjach rolnych w WTO; implikacje dla Polski), w poprzednim numerze „Postępów Techniki Przetwórstwa Spożywczego”, Wyższa Szkoła Menedżerska, Warszawa, 2/2005.

- następnie bez powodzenia, próbę ustalenia zasad liberalizacji handlu światowego, w tym rolnego, podjęto na konferencji ministerialnej WTO w Seattle w 1999 roku;
- bazą do uzyskanego obecnego porozumienia liberalizacyjnego były wytyczne zawarte w deklaracji z Dauhy (*Doha Ministerial Declaration*) z listopada 2001 roku;
- na podstawie tej deklaracji przygotowano projekty rozwiązań liberalizacyjnych na konferencję ministerialną WTO w Cancun we wrześniu 2003 roku; nie zostały one jednakże zaakceptowane przez uczestników konferencji;
- wreszcie, jak już wspomniano, w lipcu 2005 roku przyjęto na posiedzeniu Rady Generalnej WTO w Genewie, na podstawie artykułu 13 Deklaracji z Dauhy (mówiącego o ustanowieniu uczciwego i rynkowo ukierunkowanego handlu rolnego), ogólne zasady przyszłego porozumienia w sprawie liberalizacji światowego handlu rolnego (i jego uwarunkowań).

Półtorarocznemu okresowi od przyjęcia tych zasad, aż do grudniowej konferencji ministerialnej w Hongkongu, towarzyszyła bardzo ostra dyskusja, wyrażająca sprzeczne interesy, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych, Unii Europejskiej oraz ukształtowanych na forum WTO nieformalnych grup interesów różnych państw, w tym dużych państw rozwijających się, tj. G-20 (np. Brazylii, Argentyny, Meksyku, Filipin, Indonezji, Indii, Egiptu, Tajlandii, Turcji) oraz państw najbiedniejszych, tj. G-90 (kraje Afryki, Karaibów, Pacyfiku, bez Ameryki Łacińskiej)².

Oczywiście trzeba pamiętać, że ponadto szczególną „stymulującą” funkcję w liberalizacyjnych negocjacjach rolnych odegrały kraje grupy Cairns, utworzonej w Australii w 1986 roku, które wręcz wymusiły włączenie rolnictwa i handlu rolnego do negocjacji liberalizacyjnych w ramach WTO. Kraje te, zwłaszcza Australia, Nowa Zelandia, Argentyna oraz Kanada dysponują szczególnie konkurencyjnymi sektorami rolno-żywnościowymi.

Nieco mniejsze znaczenie odegrały w negocjacjach na ogół mniejsze kraje wysoko rozwinięte z tzw. grupy G-10, np. Szwajcaria, Norwegia, Japonia, Izrael.

O dużych sprzecznościach interesów uczestników negocjacji WTO, świadczy fakt, że dopiero w ostatniej chwili udało się wypracować konsensus, przy szczególnym zaangażowaniu – co warto podkreślić – USA i UE. Nawiasem mówiąc, proliberalizacyjna postawa Komisji Europejskich może wydawać się szczególnie kontrowersyjna wobec faktu, że sektory rolne w niektórych państwach unijnych są bardzo zróżnicowane lub mówiąc po prostu słabo rozwinięte, zwłaszcza w państwach nowoprzyjętych do UE. Można więc – opierając się na opinii klasyka

² Por. np. artykuł na ten temat: *Negocjacje rolne – nadal bez konsensusu*, „Wspólnoty Europejskie”, Nr 9, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2005.

światowej integracji gospodarczej, B. Balassa – powiedzieć, że wymagają one raczej przejściowego wsparcia niż liberalizacji. Warto również pamiętać, że rolnictwo europejskie, funkcjonujące w umiarkowanej strefie klimatycznej, posiada z natury gorsze, mniej konkurencyjne warunki produkcji, odznacza się mniejszą skalą produkcji niż np. rolnictwo północnoamerykańskie i jeśli ma zostać zachowane, to musi być relatywnie wysoko wspierane. Inaczej będzie kurczyło się, a w dłuższej perspektywie przestanie istnieć lub co najmniej zostanie zminimalizowane.

Negocjacje rolne głównie dotyczyły trzech głównych obszarów – poziomu krajowego wsparcia produkcji rolno-żywnościowej zakłócającego handel, dostępu do rynku, czyli inaczej mówiąc poziomu ochrony celnej rynku oraz redukcji subsydiów eksportowych.

Warto przytoczyć kilka faktów szczególnie charakteryzujących występujące w negocjacjach sprzeczności. Przede wszystkim trzeba podkreślić, że już w 2004 roku Komisja Europejska zgodziła się na istotną redukcję wsparcia sektora rolno-żywnościowego (określanego w procentach wartości danej produkcji), zwłaszcza istotnego dla rolników bezpośredniego wsparcia dochodów rolniczych (pozostającego w tzw. niebieskiej skrzynce – *blue box*), bo aż do 5% wartości produkcji rolniczej. Następnie Komisja zgadzała się również na pełne zniesienie subsydiów w eksporcie rolno-żywnościowym oraz na istotne zniesienie ograniczeń w dostępie do rynku (poprzez redukcję liniową z minimalną stopą redukcji, w ramach trzech pasm redukcyjnych). Okazało się, że w dalszych roboczych negocjacjach UE musiała zgodzić się na dalsze ustępstwa, podobnie zresztą jak inni partnerzy negocjacyjni. Np. negocjatorzy USA zaproponowali 10 października 2005 roku na spotkaniu ministrów Zurychu 23 ministrów ds. handlu z krajów potentatów w handlu zagranicznym dalsze zmniejszenie, czyli w sumie o 60% (zamiast wcześniejszych 53%), wsparcia rolnictwa amerykańskiego. Jednocześnie zażądali od UE aż 80% redukcji wsparcia rolnictwa, jako że jest ono relatywnie wyższe niż w USA. Niejako w odpowiedzi, Komisja Europejska kilka dni później zadeklarowała obniżenie wsparcia wewnętrznego sektora rolno-żywnościowego o 70%, co wywołało sprzeciw niektórych państw członkowskich w tym Francji i Polski; warto podkreślić, że kraje grupy G-20 żądały od USA redukcji wsparcia aż 75%. Pod koniec października Komisja Europejska zaproponowała dalsze ustępstwa, w tym redukcję ceł w imporcie rolno-żywnościowym średnio o 47% (od 35 do 60%), a więc średnie cła unijne wynosiłyby od 12 do 23%, dla tzw. towarów wrażliwych redukcja byłaby mniejsza. Warto podkreślić, że USA żądały ograniczenia ilości towarów wrażliwych do 1% oferty handlowej danego kraju). Komisja podtrzymała również gotowość pełnego zniesienia dopłat w eksporcie rolno-żywnościowym.

Przykładem rozpaczliwej próby ratowania negocjacji rolnych było ostatnie robocze spotkanie przed konferencją ministerialną w Londynie 7 listopada 2005

roku. Miejsce wybrano nieprzypadkowo i nie tylko ze względu na prezydencję brytyjską w drugiej połowie ubiegłego roku, ale głównie dlatego, że rząd Wielkiej Brytanii, w tym osobiście premier Tony Blair (który apelował do uczestników negocjacji o przyspieszenie ich zakończenia) była gorącym orędownikiem liberalizacji w światowym handlu rolnym.

Celem niniejszego artykułu jest omówienie częściowego w stosunku do wcześniej zakładanego, porozumienia przyjętego 18 grudnia 2005 roku w Hongkongu (oraz omówienie sugestii co dalszego porozumienia zawartych w załącznikach do Deklaracji), głównie w części dotyczącej sektora rolno-żywnościowego oraz jego skutków dla rolnictwa unijnego, w tym polskiego.

2. Sugestie administracji WTO co do porozumienia rolnego WTO³

Jeżeli chodzi o liberalizację **wsparcia wewnętrznego**, to w odniesieniu do ogólnego wsparcia (*overall cut*) zakłócającego handel (*trade-distorting domestic support*), kierowanego do sektora rolno-żywnościowego, sugeruje się przyjęcie w dalszych negocjacjach jego ewentualnej redukcji w trzech grupach (pasmach) wielkości tego wsparcia, a tym samym grupach krajów (*bands; tiers*), w zależności od jego realnej wielkości, przekraczającej ustalony próg. Redukcja tego wsparcia wynosiłaby:

- 70–80%, jeśli obecnie przekracza ono próg 60 mld USD (rocznie),
- 53–75%, jeśli mieści się ono w przedziale 10–60 mld USD,
- 31–70%, jeśli mieści się ono w przedziale do 10 mld USD.

Dla przykładu, UE znalazłaby się w najwyższym, w pierwszym przedziale, natomiast USA i Japonia w drugim przedziale. Niektóre kraje rozwinięte znalazłyby się w trzecim przedziale. Dla niektórych krajów rozwijających się proponuje się najniższe wartości progowe (*botton*) lub wręcz utworzenie oddzielnego przedziału.

Istotne jest, że redukcja ogólnego wsparcia według wspomnianych zasad musi być realizowana nawet wówczas, gdy suma redukcji tzw. związanego finalnego zagregowanego wskaźnika AMS (*Aggregated Measurement of Support*), wsparcia *de minimis* oraz wsparcia typu *blue box* jest niższa niż wartość ogólnego wsparcia zakłócającego handel.

Kraje rozwinięte w relatywnie większym stopniu niż w odniesieniu do innych produktów zliberalizują wsparcie w odniesieniu do produkcji i rynku bawełny,

³ Załącznik A do deklaracji z szóstej konferencji ministerialnej Komitetu do spraw Negocjacji Handlowych – TNC – *Trade Negotiation Committee*.

w celu zwiększenia konkurencyjności bawełny importowanej z krajów rozwijających się.

Po drugie, w zakresie wsparcia *de minimis* proponuje się aby, redukcja wynosiła 50–80% dla krajów rozwiniętych, dla których wsparcie to obecnie może wynosić maksymalnie 5% wartości danego produktu. Wszystkie kraje rozwijające się zwolnione są z obowiązku redukcji tego wsparcia, jeśli jednocześnie nie redukują tzw. zagregowanego wskaźnika wsparcia wewnętrznego – AMS, bo takiego wsparcia nie stosują lub ich wskaźnik AMS jest niższy od 2/3 zredukowanego wskaźnika w krajach rozwiniętych.

Po trzecie, jeżeli chodzi o wsparcie typu *blue box*, to proponuje się między innymi ustalenie jego ograniczenia do poziomu 2,5%, zamiast np. 5% wartości produkcji (zgodnie z paragrafem 15 wspomnianego na wstępie ogólnego porozumienia z lipca 2004 roku), przy którym obstawała wcześniej Komisja Europejska. Oznaczałoby to więc dwukrotnie większe niż wcześniej zakładano obniżenie dopłat bezpośrednich do dochodów rolniczych w formie tzw. płatności JPG (jednolitej płatności na gospodarstwo), które obecnie otrzymują również polscy rolnicy. Równoległa jest propozycja dalszego negocjowania kryteriów tzw. nowego i starego *blue box*.

Po czwarte, analogicznie jak w przypadku redukcji ogólnego wsparcia zakłcającego handel, proponuje się trzy pasma redukcji wsparcia wyrażonego wskaźnikiem AMS, a mianowicie:

- 37–60%, jeśli wartość AMS'u mieści się w przedziale do 12/15 mld USD,
- 60–70%, jeśli wartość AMS'u mieści się w przedziale od 12/15 do 25 mld USD oraz
- aż 70–83%, jeśli wartość AMS'u jest wyższa od 25 mld USD.

Również w tym przypadku sugeruje się w omawianym aneksie A, że Unia Europejska najprawdopodobniej znajdzie się w najwyższym paśmie redukcyjnym, tj. oznaczającym redukcję 70–83% wartości wsparcia. Jednocześnie zakłada się, że USA będą się lokowały w paśmie środkowym. Obecnie obydwaj ci partnerzy wyrażają gotowość redukcji AMS na poziomie dolnych progów, tj. odpowiednio 70 i 60%, przy czym USA żądają np. od UE redukcji na poziomie 83%. Przypadek ten świadczy o tym, że omawiane porozumienie stanowi w niektórych obszarach podstawę do dalszych szczegółowych, po części technicznych, negocjacji roboczych.

Po piąte, jeżeli chodzi o wsparcie typu *green box*, to nie podjęto żadnych konkluzji w odniesieniu do niego, natomiast uważa się – co wydaje się niepokojące np. z polskiego punktu widzenia – że konieczny jest przegląd jego stosowania, niezależnie od dokonywanej liberalizacji w innych dziedzinach. Podkreśla się jednocześnie przyjazny charakter tego wsparcia w odniesieniu do krajów rozwijających się oraz najmniej istotny, spośród innych rodzajów wsparcia, wpływ na zakłócenia w handlu.

Jeżeli chodzi o procesy liberalizacji **wsparcia eksportu rolno-żywnościowego** (*export subsidies*) oraz o uporządkowanie wszystkich instrumentów wsparcia o takim samym efekcie w zakresie zakłócania handlu (*disciplines on all export measures with equivalent effect*), np. kredytów eksportowych, gwarancji lub programów ubezpieczeń spłat kredytów do 180 dni, to zgodnie z uzgodnieniami w Hongkongu będą one wdrażane do końca 2013 roku. Istotne jest, aby przyspieszyć znoszenie subsydiów eksportowych w odniesieniu do niektórych produktów specyficznych, zwłaszcza bawełny, co leży w interesie niektórych krajów biednych, których eksport bawełny jest hamowany przez wspomniane subsydia stosowane przez kraje bogate. Proponuje się więc zniesienie subsydiów w eksporcie bawełny z krajów rozwiniętych do końca 2006 roku. Niektórzy uczestnicy negocjacji proponują znoszenie subsydiów eksportowych do 2010 roku z przedłużonym okresem eliminacji subsydiów dla produktów specyficznych (*specific products*).

Zlikwidowana zostanie, zakłócająca handel, działalność przedsiębiorstw handlu państwowego oraz związanych z tym praktyk monopolistycznych – STEs (*State trading enterprises*).

Jeżeli chodzi o pomoc żywnościową, to będzie wzięty pod uwagę interes krajów beneficjentów tej pomocy. Uzgodnione zostaną szczegółowe zasady stosowania towarowej pomocy żywnościowej (*in-kind*) oraz w formie finansowej (monetyzacja), w formie reeksportu, gdyż są to jak się uważa ukryte formy subsydiowania eksportu.

Do 30 kwietnia 2006 roku zostaną przygotowane zasady porządkujące sprawy kredytów eksportowych, gwarancji i ubezpieczeń kredytów eksportowych, przedsiębiorstw handlu państwowego oraz pomocy żywnościowej, z uwzględnieniem interesów krajów najsłabiej rozwiniętych oraz krajów importerów netto żywności, zgodnie z art. 4 aktu końcowego RU GATT (*paragraph 4 of the Marrakesh Decision*).

Kraje rozwijające się jeszcze przez 5 lat od momentu pełnej eliminacji subsydiów eksportowych będą mogły je stosować, zgodnie z art. 9.4 Porozumienia WTO w sprawie rolnictwa.

W zakresie liberalizacji zasad **dostępu do rynku** (*market access*), uzgodniono zasady grupowania produktów, w zależności od poziomu (ekwiwalentu) cła *ad valorem*, w ramach czterech grup (*bands*), poza cukrem. Cła będą redukowane metodą liniową. Wielu uczestników negocjacji sugeruje uelastycznienie formuły redukcyjnej (*more divergent*), natomiast administracja WTO proponuje raczej jej usztywnienie (*to include any „pivot”*)⁴.

⁴ W negocjacjach prowadzono ożywione dyskusje na temat metody redukcji cel. Por. na ten temat artykuł we „Wspólnotach Europejskich”, *Negocjacje rolne – nadal bez konsensusu...*, *op. cit.*

Sugeruje się, aby poziomy redukcji ceł w ramach poszczególnych grup były następujące:

- 20–65% dla ceł do 20/30%,
- 30–75% dla ceł od 20/30% do 40/60%,
- 35–85% dla ceł od 40/60% do 60/90% oraz
- 42–90% dla ceł wyższych niż 60/90%.

Niektórzy uczestnicy negocjacji proponują nie ustanawiać górnego poziomu, dopuszczalnych w przyszłości, ceł. Inni proponują, aby mogły one pozostać na poziomie 75–100%. Kraje rozwinięte zniosą zupełnie cła oraz kontyngenty w imporcie bawełny z krajów najslabiej rozwiniętych.

Jeżeli chodzi o **produkty wrażliwe** (*sensitive products*)⁵, to zakłada się, że nie powinny one przekraczać 1% ilości linii taryfowych. Jeśli pojawią się propozycje większej ilości towarów wrażliwych, wówczas wymagać to będzie uzgodnień. Generalnie biorąc, najczęściej proponuje się aby kraje rozwijające się mogły zakwalifikować do produktów wrażliwych od 1,5 do 22,5% linii taryfowych. Przykładowo, Komisja Europejska proponuje, aby zakwalifikować do produktów wrażliwych 8% swoich linii taryfowych.

Są różne propozycje ochrony rynku danego produktu wrażliwego, poprzez przyjęcie np. kwoty taryfowej (TRQ – *Tariff quota*) w wysokości do 10% konsumpcji krajowej, kwoty taryfowej o wielkości tradycyjnego wolumenu importu, przy założeniu, że będzie on miał tendencję rosnącą, ewentualnie ustanowienie zupełnie nowego systemu kwot taryfowych (*New TRQs*) dla produktów wrażliwych.

Jeżeli chodzi o zasady specjalnego i odmiennego traktowania krajów rozwijających się (S&D – *Special and Differential Treatment*), to założono roboczo, że niższa niż dla krajów rozwiniętych redukcja ceł, w ramach czterech grup, byłaby następująca:

- 15–25% dla ceł do 20/50%,
- 20–30% dla ceł od 20/50 do 40/100%,
- 25–35% dla ceł od 40/100 do 60/150%,
- 30–40% dla ceł wyższych od 60–100%.

Nie ma porozumienia co do najniższych redukcji ceł w ramach poszczególnych grup.

Również podzielone są zdania co do wyższych progów celnych w poszczególnych grupach, proponowanych dla krajów rozwijających się. Jednocześnie są propozycje, analogicznie jak w odniesieniu do krajów rozwiniętych, aby nie ustanawiać górnego poziomu (dopuszczalnych w przyszłości) ceł lub aby mogły one pozostać na poziomie 150%.

⁵ Są to produkty, które będą wyłączone z uzgodnień negocjacyjnych i każdy kraj będzie mógł zaproponować takie produkty istotne dla jego gospodarki. Lista tych produktów będzie jednakże ograniczona.

Jeżeli chodzi o **produkty specjalne** (SP – *Special products*)⁶, to niektórzy negocjatorzy proponują, aby zostały one zupełnie wyłączone z jakichkolwiek zobowiązań liberalizacyjnych i były automatycznie obejmowane przez oddzielny mechanizm ochrony rynku krajów rozwijających się (SSM – *Special Safeguard Mechanism*)⁷, chociaż z kolei inni uważają, że rynek tych produktów powinien być częściowo otwarty. Generalnie biorąc, są tu dwa stanowiska, mianowicie mniej i bardziej radykalne. Proponuje się jednakże, aby kraje rozwijające się mogły zaproponować aż do 20% linii taryfowych traktowanych jako SP.

3. Charakterystyka najważniejszych aspektów porozumień w innych pozarolniczych obszarach negocjacyjnych

Po pierwsze, jeżeli chodzi o uzgodnienia, a głównie o propozycje w zakresie dostępu do rynków produktów nierolnych i nieżywnościowych (NAMA – *negotiations on market access for non-agricultural products*), podjęte na podstawie art. 16 Deklaracji z Dauh, to proponuje się tzw. formułę szwajcarską do redukcji ceł z koeficientem, który będzie pozwalał na redukcję najwyższych poziomów celnych (*tariff peaks*), najwyższych ceł oraz będzie uniemożliwiał zwiększanie ceł, zwłaszcza w przypadku produktów, których eksportem są zainteresowane kraje rozwijające się⁸. Szczegółową charakterystykę propozycji zawiera aneks B. Ponadto proponuje się, aby redukcja ceł importowych w krajach rozwijających się mogła być relatywnie mniejsza, bez zasady pełnej wzajemności (*less than full reciprocity*). Wręcz sugeruje się utworzenie subkategorii członków WTO, do której należałyby kraje małe oraz o słabej gospodarce (*small and vulnerable economies*). Powołano roboczą grupę negocjacyjną, która tak szybko jak to jest możliwe przygotowuje szczegółowe propozycje liberalizacji ceł pozarolnych.

Po drugie, jeżeli chodzi o usługi (*Services* – aneks C), w zakresie których również nie udało się przyjąć porozumienia, to w Deklaracji stwierdza się, że negocjacje będą kontynuowane, tak aby możliwe było lepsze niż dotychczas promowanie rozwoju gospodarczego zarówno krajów rozwijających się, jak i słabo rozwiniętych. W tym celu przyjmuje się, że przyszłe porozumienie musi odznaczać się właściwą elastycznością w stosunku do potrzeb poszczególnych krajów rozwijających się, zgodnie z art. XIX GATT. Jednocześnie zaapelowano do państw

⁶ Są to produkty wytwarzane w państwach rozwijających się, istotne dla ich sektorów rolno-żywnościowych i wsi oraz dla bezpieczeństwa żywnościowego tych krajów.

⁷ W Deklaracji z konferencji ministerialnej podkreśla się, że stosowany system SSM powinien się opierać na cenach rynkowych (*should be „price-based”*), gdyż jego istotą jest oddziaływanie na ceny wewnętrzne i utrzymywanie ich na właściwym poziomie.

⁸ Bliższe omówienie formuły szwajcarskiej można znaleźć w artykule we „Wspólnotach Europejskich”: Negocjacje rolne – nadal bez konsensusu..., *op. cit.*

członków WTO, aby przyspieszyły wdrażanie wewnętrznych regulacji w zakresie usług, zgodnie z art. VI:4 GATT. Wychodzi temu naprzeciw Dyrektywa w sprawie liberalizacji usług przyjęta ostatnio przez Parlament Europejski.

Po trzecie, analogicznie do negocjacji w zakresie usług nie udało się przyjąć końcowego porozumienia w zakresie zasad (*Rules*) stosowania atydumpingu, dotacji oraz środków wyrównawczych (*Countervailing Measures*). Stąd w Deklaracji (oraz w aneksie D) podkreśla się wagę porozumienia w tym obszarze dla wielostronnej wymiany handlowej, co byłoby z korzyścią dla wszystkich krajów członków WTO.

W Deklaracji podkreśla się postęp w negocjacjach dotyczących procedur w zakresie handlu regionalnego (RTAs – *Regional Trade Agreement*).

Po czwarte, w Deklaracji (w tym w aneksie E) stwierdza się, że uzyskano postęp w negocjacjach w zakresie handlowych aspektów własności intelektualnej (TRIPS – *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*), w zakresie przygotowania wielostronnego systemu notyfikacji i rejestracji oznaczeń geograficznych (GIs – *Geographical Indications*) dla win i wyrobów spirytusowych.

Po piąte, w deklaracji uznano pewien postęp w zakresie negocjowania kwestii wzajemnego powiązania handlu i ochrony środowiska naturalnego, co niejako odzwierciedlone jest w propozycjach krajów członkowskich WTO (*submissions*), przedłożonych na sesji specjalnej Komitetu do spraw Handlu i Środowiska (CTE – *Committee on Trade and Environment*).

Po szóste, jeżeli chodzi o zasady specjalnego i odmiennego traktowania krajów najsłabiej rozwiniętych (LDC – *Least-Developed Countries*), negocjowane na podstawie art. 44 Deklaracji z Doha, to w aneksie F proponuje się, aby w uzasadnionych przypadkach były podejmowane w ciągu 60 dni, zgodnie z art. IX Porozumienia WTO (*WTO Agreement and Understanding in respect of Waiver of Obligations under the GATT 1994*), decyzje odnoszące się do danego kraju LDC w zakresie przejściowego zwolnienia go z obowiązku respektowania konkretnego rozwiązania objętego porozumieniem (*waiver*).

Proponuje się w aneksie F wynegocjowanie zapewnienia do końca 2008 roku (nie później jednak niż rozpoczęcie okresu przejściowego), przez kraje rozwinięte bezcłowego dostępu (w tym w ramach kwot ilościowych) dla wszystkich produktów wytwarzanych w krajach LDC (97% linii taryfowych). Z jednej strony kraje rozwinięte zostałyby zobowiązane do stosowania w odniesieniu do importu z krajów LDC jasnych i prostych preferencyjnych reguł pochodzenia, a z drugiej kraje LDC akceptowałyby stopniowe wprowadzanie tych ustaleń (*shall be permitted to phase*). Jednocześnie kraje LDC są proszone (*will only be required*) do zagwarantowania koncesji, do których są zobowiązane na podstawie dotychczas-

sowych ustaleń WTO, w tym wynikających z zapisów zawartych w Porozumieniu w sprawie handlowych środków polityki inwestycyjnej (TRIMs – *Agreement on Trade-Related Investment Measures*), w tym zawartych w nowym Porozumieniu TRIMs. W aneksie F podkreśla się niezbędność pomocy technicznej, finansowego wsparcia oraz koordynacji ze strony WTO w odniesieniu do wdrażanych w tych krajach podejmowanych obecnie zobowiązań w zakresie polityki handlowej. Jest to tym bardziej możliwe, gdyż jak podkreśla się w Deklaracji, widoczny jest postęp w zakresie wykorzystania pomocy technicznej do rozwoju handlu (*trade-related technical assistance*) w ramach planów (i zintegrowanego programu) pomocy technicznej i rozwoju doświadczeń (*Technical Assistance and Training Plans; Joint Integrated Technical Assistance Programme*), przyjętych w ramach WTO. Plany te, przewidują np. aktywizację małych i średnich przedsiębiorstw (SMEs – *small and medium – sized enterprises*) w zakresie rozwoju handlu zagranicznego.

4. Podsumowanie

1. Wypracowanie nawet częściowego porozumienia liberalizującego na konferencji ministerialnej WTO w Hongkongu było możliwe, mimo olbrzymich sprzeczności podczas negocjacji, między innymi ze względu na przyjętą metodę uzgodnień, np. poprzez wykorzystywanie spotkań typu *green rooms*, a więc ciągłych roboczych spotkań bilateralnych oraz dzięki „pręgierzowi amerykańskiemu”, mianowicie uczestnicy negocjacji chcieli wykorzystać specjalne upoważnienie Kongresu dla Prezydenta do wykorzystania tzw. szybkiej ścieżki legislacyjnej, a tym samym poniekąd upoważnienia delegacji USA do podejmowania szybkich decyzji w negocjacjach WTO, np. w sprawie subsydiów. Oczywiście nie należy zapominać, że podstawą do uzyskania porozumienia była determinacja dwóch największych partnerów negocjacyjnych, tj. USA i UE. Determinacja Komisji Europejskiej w zakresie dążenia do uzyskania porozumienia liberalizacyjnego wydaje się kontrowersyjna w świetle interesów względnie słabo rozwiniętych gospodarczo nowych państw członkowskich Unii, które tak jak Polska nie były w stanie właściwie akcentować i egzekwować swoich interesów w ramach istniejących obecnie unijnych procedur uzgodnieniowych w (ramach Komitetu 133).
2. Zniesienie subsydiów w eksporcie rolno-żywnościowym może osłabiać konkurencyjność polskiego eksportu w okresie wdrażania uzgodnień WTO, a zwłaszcza po 2013 roku, kiedy najprawdopodobniej polskie produkty nie będą już odznaczały się naturalną tak jak obecnie konkurencyjnością, ze względu na niższe ceny. Może to poważnie ograniczyć produkcję rolno-

żywnościową w Polsce, pogorszyć warunki funkcjonowania relatywnie dużej zbiorowości polskich rolników.

3. Propozycja zmniejszenia o połowę wsparcia typu *blue box* (2,5% wartości produkcji, zamiast 5%), w stosunku do wcześniejszych założeń Komisji Europejskiej, w tym akceptowanych w momencie przyjmowania reformy wspólnej polityki rolnej, byłaby poważnym wyzwaniem dla unijnych, w tym polskich gospodarstw rolnych. Spowodować to mogłoby ograniczenie liczby gospodarstw rolnych, spadek produkcji rolniczej, przyspieszenie koncentracji ziemi i produkcji rolniczej oraz przechodzenie własności ziemi poza rolnictwo. Jednocześnie nastąpiłby wzrost importu rolno-żywnościowego.
4. Ewentualne zmniejszenie ochrony celnej w większym stopniu będzie stymulowało import rolno-żywnościowy na nasz rynek, a w mniejszym stopniu wzrost polskiego eksportu na rynki krajów trzecich (w tym produktów pozarolniczych objętych porozumieniem NAMA), ze względu na fakt, że polski eksport jest lokowany głównie na rynku unijnym.
5. Preferencje postulowane w odniesieniu do importu rolno-żywnościowego w stosunku do krajów rozwijających się nie będą miały większego wpływu na polski rynek, ze względu na fakt, że również obecnie kraje te korzystają z dużych koncesji handlowych w odniesieniu do unijnego, w tym polskiego rynku rolno-żywnościowego.
6. Biorąc pod uwagę omawiane uzgodnienia i propozycje dalszych uzgodnień, strona polska powinna występować do władz unijnych o rozważenie przyznania preferencji w zakresie wdrażania wynegocjowanych rozwiązań oraz rozważenie przyznania relatywnie dużego wsparcia dla sektora rolno-żywnościowego w ramach ewentualnie uzgodnionych limitów, ze względu na fakt, że zmiany wspólnej polityki rolnej, wynikające z przyjętego porozumienia WTO (i przewidywanych porozumień), będą dalej idące niż przyjęta w 2003 roku reforma tej polityki.

CZĘŚĆ DRUGA

**ARTYKUŁY UCZESTNIKÓW STUDIÓW
DOKTORANCKICH W KOLEGIUM
ZARZĄDZANIA I FINANSÓW**

Alicja Andrzejewska, Agnieszka Piechowiak
Szkoła Główna Handlowa

Charakterystyka zmian dostosowawczych w polskim Prawie Bankowym do postanowień Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej

1. Wprowadzenie

Celem niniejszego artykułu jest charakterystyka wybranych założeń Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej¹ oraz przedstawienie zakresu implementacji jej zasad w systemie prawnym Polski. Zagadnienie to stanowi istotną kwestię dla oceny przystosowania nowych państw członkowskich Wspólnoty do funkcjonowania na jednolitym europejskim rynku usług oraz wdrożenia zasady jednolitej licencji. Artykuł podzielony został na cztery części. W pierwszej dokonana została charakterystyka dyrektywy jako jednego ze źródeł prawa wspólnotowego. W drugiej przedstawione zostały założenia dyrektyw bankowych poprzedzających Skonsolidowaną Dyrektywę Bankową. Trzecia część skupia uwagę na wybranych postanowieniach Dyrektywy 2000/12/WE mających wpływ na swobodę świadczenia usług na terenie Wspólnoty. Natomiast czwarta stanowi próbę oceny poziomu implementacji tych norm do systemu bankowego Polski.

Pozytywna ocena stopnia harmonizacji w zakresie prawa wspólnotowego stanowi niewątpliwie o wypełnieniu wymogów – postawionych przed nowymi państwami członkowskimi – w zakresie implementacji szeroko pojętego *acquis communautaire*. Ponieważ każde niedostosowanie może rodzić potężne konsekwencje, jeżeli chodzi o wiarygodność krajowego systemu i jego postrzeganie przez zagranicznych inwestorów, dlatego też do sprawy doskonalenia prawodawstwa finansowego należy przywiązywać jeszcze większą wagę niż do dynamicznie zmieniających się wskaźników ekonomicznych².

Czy Polska poczyniła niezbędne kroki zmierzające do przygotowania swojego systemu prawnego do funkcjonowania na jednolitym europejskim rynku bankowym? Odpowiedzi na to pytanie ma dostarczyć charakterystyka poziomu

¹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2000/12/WE z dnia 20 marca 2000 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe /OJ Nr L 126 26.05.2000/zm.

² C. Kosikowski, Wybrane problemy implementacji prawa integracji w polskim prawie finansowym i gospodarczym, w: Implementacja prawa integracji europejskiej w krajowych porządkach prawnych, red. Mika C., TKOiK Dom Organizatora, Toruń 1998, s. 184.

dostosowania polskiego Prawa Bankowego do zapisów Dyrektywy 2000/12/WE, zawarta w niniejszym artykule.

2. Dyrektywa na tle źródeł prawa Unii Europejskiej

Interdyscyplinarny charakter ustawodawstwa bankowego, jako kompleksowej dziedziny prawa, determinuje w znacznej mierze złożoność struktury jego źródeł. Całość dorobku prawnego Wspólnot Europejskich określa się mianem *acquis communautaire*. Obejmuje on aktualny stan ustawodawstwa, a więc pierwotne i wtórne prawo europejskie oraz zasady prawa, orzecznictwo Trybunału i Sądu Pierwszej Instancji³. Europejskie prawo wspólnotowe znajduje się w ciągłym rozwoju. Jego zasięg materialny ulega rozszerzeniu, obejmując coraz więcej dziedzin⁴.

W kontekście tym wyróżnić można:

- pierwotne źródła prawa,
- pochodne (wtórne) źródła prawa.

Do pierwotnych źródeł prawa zaliczyć można wszystkie traktaty założycielskie dotyczące Wspólnoty wraz z dołączonymi do nich aneksami i protokołami oraz późniejsze modyfikacje i uzupełnienia wprowadzonych w życie postanowień. Są one wielostronnymi umowami międzynarodowymi państw europejskich⁵ oraz budują porządek Wspólnoty. Często określa się je mianem konstytucji porządku prawa wspólnotowego. Prawo wywodzące się z traktatów nie może, ze względu na swój specjalny charakter, być podważone przez wewnętrzne przepisy prawne, bez względu na sposób ich stanowienia⁶.

Natomiast na pochodne źródła prawa składają się⁷:

- rozporządzenia,
- dyrektywy,
- zalecenia i opinie.

Dyrektywa, podobnie jak rozporządzenie oraz decyzja, zgodnie z postanowieniami Traktatu Rzymskiego, należy do wiążących uchwał podejmowanych przez organy Wspólnoty Europejskiej. Ich wspólną cechą jest to, iż mają bez-

³ Z. Knypl, Wprowadzenie do prawa europejskiego, Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1997, s. 45.

⁴ J. Galster, C. Mik, Podstawy europejskiego prawa wspólnotowego. Zarys wykładu, Comer, Toruń 1995, s. 40–41.

⁵ S. Biernat, Źródła prawa Unii Europejskiej, w: Prawo Unii Europejskiej. Zagadnienia systemowe, red. J. Barcz, Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2002, s. 179.

⁶ A. Evans, P. Falk, Prawo integracji europejskiej, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1996, s. 131–132.

⁷ M. Lis, Podstawowe instytucje prawa europejskiego. Zarys problematyki, w: Wspólnoty Europejskie. Wybrane problemy. Część I, red. J. Kolasa, Wspólnoty Europejskie. Wybrane problemy, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1994, s. 61.

względna moc wiążącą w odniesieniu do adresatów⁸. Automatycznie na terytorium państw członkowskich obowiązują decyzja i rozporządzenie. Nie wymagają one ani inkorporacji, ani też transformacji do systemów prawnych państw członkowskich. Rozporządzenie stanowi jedyny akt ogólny zawierający normy prawne mające zastosowanie do nieograniczonej liczby różnych przypadków. Każde rozporządzenie uzyskuje taką samą moc prawną jak akt normatywny powołany przez organ legislacyjny danego państwa. Adresatami rozporządzenia są zarówno państwa członkowskie, jak i osoby prawne oraz fizyczne prawa wewnętrznego poszczególnych krajów członkowskich.

Natomiast w przypadku dyrektywy dla przyjęcia jej w ramy infrastruktury prawnej konieczne są akty władzy państwowej, umożliwiające jej stosowanie. Jest ona wiążąca tylko w zakresie celów, jakie powinny być osiągnięte, pozostawiając władzom państwowym swobodę wyboru środków i form dla jej realizacji⁹. Zwykle jednak dyrektywy są szczegółowo formułowane, tak aby ułatwić ich bezpośrednie przetworzenie na prawo narodowe. Adresatami dyrektywy mogą być jedynie kraje członkowskie. Jednak dopiero z chwilą notyfikacji poszczególnym krajom wywierają one wobec nich skutki prawne¹⁰. Jedynym wymogiem, jaki stawia prawo europejskie państwom członkowskim jest to, aby dokonały one transformacji dyrektywy w sposób optymalny dla realizacji założonych celów¹¹. Prymat w hierarchizacji stosowania prawa mają uchwały należące do prawa pierwotnego. Natomiast uchwały podejmowane w oparciu o prawo wtórne mają niższą rangę.

3. Pierwsza i Druga Dyrektywa Bankowa – wstęp do wyznaczenia jednolitych standardów systemu bankowego

Normy Wspólnotowe dotyczące systemu bankowego mają rozległy i różnorodny charakter prawny¹². Zakres *acquis communautaire* nieustannie się poszerza i staje się coraz bardziej szczegółowy¹³. Dlatego też regulacje dotyczące organizacji i funkcjo-

⁸ K. Michałowska-Gorywoda, System prawno instytucjonalny. Mechanizm podejmowania decyzji, w: Unia Europejska, red. L. Ciamaga, E. Latoszek, K. Michałowska-Gorywoda, L. Oręziak, E. Teichmann, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 47.

⁹ J. V. Louis, The Community legal order, Luxemburg 1990, s. 135–137.

¹⁰ A. Dobaczewska, Instytucje nadzoru bankowego w świetle prawa polskiego i prawa Wspólnoty Europejskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000, s. 134.

¹¹ I. Hykawy, Dyrektywa jako specyficzny środek harmonizacji prawa w Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej, PUG Nr 8–9, 1993, s. 4.

¹² A. Pomorska, Charakter wspólnotowego prawa bankowego i bariery w procesie dostosowawczym polskiego systemu bankowego, w: Dostosowanie polskiego systemu bankowego do standardów Unii Europejskiej, red. A. Pomorska, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1999, s. 13.

¹³ P. Nicolaidis, A. Geveke, A. M. den Teuling, Skuteczna realizacja polityk w poszerzonej Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 2003, s. 17.

nowania systemu bankowego odnaleźć można w różnych źródłach prawa, zarówno pierwotnego, jak i wtórnego. Zgodnie z zasadą nadrzędności prawa unijnego i akceptacją *acquis communautaire*, państwa członkowskie mają za zadanie przyjąć obowiązujące przepisy oraz stworzyć odpowiednie warunki dla ich inkorporacji.

Ryzyko bankowe, a zwłaszcza jego systemowy charakter, wymogło stworzenie regulacji odnoszących się bezpośrednio do sektora finansowego. Coraz silniejsza konkurencja na rynkach międzynarodowych stanowiła dodatkowy czynnik zmierzający do zwiększenia stopnia regulacji organizacji i funkcjonowania podmiotów na rynku finansowym. Traktat z Maastricht oraz Status Europejskiego Systemu Banków Centralnych (ESBC) i Europejskiego Banku Centralnego (EBC) wyznaczyły ramy instytucjonalne i prawne bankowości centralnej. Natomiast zasady dotyczące działalności banków jako pojedynczych podmiotów znalazły swoje uregulowanie głównie w tzw. dyrektywach bankowych.

W grudniu 1977 roku zaczęła obowiązywać Pierwsza Dyrektywa Bankowa¹⁴. Ustalono w niej minimalne kapitały zakładowe oraz normy kwalifikacji kierownictwa instytucji kredytowych¹⁵. Zawarła ona definicję samej instytucji kredytowej, rozumiejąc pod tym pojęciem podmiot, którego działalność polega na przyjmowaniu depozytów oraz innych funduszy podlegających zwrotowi oraz udzielaniu kredytów na własny rachunek. Zgodnie z postanowieniami tej Dyrektywy, instytucja kredytowa, aby móc rozpocząć działalność, powinna uzyskać pozwolenie od kompetentnych władz swojego kraju. Minimalne warunki dla uzyskania tej zgody to posiadanie odrębnych funduszy własnych oraz obsada kadrowa składająca się, z co najmniej 2 osób o dobrej reputacji i doświadczeniu. Dyrektywa ta stanowiła istotny krok na drodze do osiągnięcia określonego poziomu liberalizacji sektora bankowego w krajach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG). W pewnym sensie stwarzała również warunki dla realizowania traktatowej swobody osiedlania się i zniesienia ograniczeń dotyczących zakładania oddziałów zagranicznych. Wstęp do Dyrektywy zaznaczał wyraźnie, iż jej celem jest wprowadzenie jednolitych wymogów w odniesieniu do instytucji finansowych funkcjonujących we Wspólnocie¹⁶. Nie dała ona jednak podstaw do tego, by instytucje kredytowe nie musiały, chcąc otwierać swoje oddziały, korzystać z zezwoleń wydawanych przez władze poszczególnych krajów. Ograniczało to znacznie ich możliwości na obszarze

¹⁴ Dyrektywa Rady 77/780/EEC z dnia 12 grudnia 1977 r. w sprawie koordynacji ustaw, regulacji i przepisów administracyjnych o podejmowaniu i prowadzeniu działalności instytucji kredytowych (OJ Nr L 322 z 17.12.1977).

¹⁵ W. Morawski, *Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości*, Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2002, s. 212.

¹⁶ Ponieważ w poszczególnych krajach członkowskich istniały znaczne różnice w stosowanych wymogach odnośnie instytucji kredytowych, postanowiono na początek określić minimalne warunki, jakie powinny one spełniać, aby móc prowadzić swoją działalność na terenie Wspólnoty.

EWG. Charakteryzowana Dyrektywa nie stworzyła również podstaw do świadczenia usług bankowych poza granicami kraju, nie zawarła definicji dopuszczalnych do wykonywania usług bankowych, co w dużej mierze utrudniało harmonizowanie trybu wydawania licencji bankowych. Ogólnie rzecz biorąc, Pierwsza Dyrektywa Bankowa stanowiła istotny, aczkolwiek nie do końca dopracowany etap liberalizacji przepisów, odnoszących się do funkcjonowania podmiotów na europejskim rynku finansowym.

Ze względu na wiele nieścisłości i małą funkcjonalność Pierwszej Dyrektywy Bankowej 15 grudnia 1989 roku dokonano jej poprawek. Wprowadzono wiele istotnych, postępowych zmian na drodze do liberalizacji przepisów dotyczących funkcjonowania podmiotów na rynku finansowym. Zaczęła obowiązywać Druga Dyrektywa Bankowa¹⁷. Zastosowano w niej podejście polegające na harmonizacji zapisów odnoszących się do najważniejszych kwestii związanych z działalnością instytucji kredytowych, tak aby umożliwić wzajemne uznawanie wydawanych przez poszczególne państwa zezwoleń na prowadzenie działalności bankowej tzw. *single passport*¹⁸. Na mocy tych warunków możliwe było uznanie zasady jednolitej licencji bankowej. Same postanowienia Dyrektywy nie byłyby w wystarczającym stopniu funkcjonalne i nie mogłyby stworzyć podstaw działania wyżej wymienionego rodzaju licencji. W związku z czym konieczne stało się przygotowanie aktów prawnych w formie dyrektyw dotyczących m.in. funduszy własnych i współczynnika wypłacalności dla ujednoczenia warunków funkcjonowania na wspólnym rynku finansowym.

Druga Dyrektywa Bankowa potwierdziła, wprowadzone w swojej poprzednicze, pojęcie instytucji kredytowej, rozszerzając je o zakaz przyjmowania depozytów oraz innych środków podlegających zwrotowi przez instytucje niespełniające warunków definicji. Istotnym krokiem na drodze do pełnej harmonizacji przepisów bankowych było określenie rodzajów usług świadczonych przez instytucje finansowe a podlegających wzajemnemu uznaniu. Druga Dyrektywa Bankowa w swoim kształcie określiła zasady prowadzenia działalności bankowej, konieczne dla spełnienia wymogu wydawania jednolitej licencji. Stanowiła ona kolejny krok na drodze do harmonizacji przepisów bankowych oraz stworzenia równych warunków konkurencji na jednolitym rynku finansowym.

¹⁷ Druga Dyrektywa Rady 89/646/EEC z dnia 15 grudnia 1989 r. w sprawie koordynacji ustaw, regulacji i przepisów administracyjnych o podejmowaniu i prowadzeniu działalności instytucji kredytowych (OJ Nr L 386 z 30.12.1989).

¹⁸ K. Jakubiszyn, Prawo bankowe w Unii Europejskiej i stopień dostosowania prawa polskiego, w: Standardy europejskie, red. Z. Czachór, ALTA, Wrocław 2001, s. 22.

4. Skonsolidowana Dyrektywa Bankowa a swoboda świadczenia usług na terytorium Unii Europejskiej

Ze względu na mnogość obowiązujących dyrektyw dotyczących funkcjonowania instytucji kredytowych na jednolitym rynku finansowym oraz chęć zapewnienia ich przejrzystości i spójności, dokonano kodyfikacji, łącząc zawartą w nich treść w jednym akcie prawa wtórnego – Skonsolidowanej Dyrektywie Bankowej¹⁹. Objęła ona zapisy dotyczące zarówno podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe, jak i te związane z zapewnieniem odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa zgromadzonych środków (określenie współczynnika wypłacalności, wielkości funduszy własnych), nadzoru skonsolidowanego oraz nadzoru i kontroli wysokiego ryzyka ponoszonego przez instytucje kredytowe. Synteza wymogów Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej mających istotne znaczenie dla prawidłowego funkcjonowania zasady jednolitej licencji na obszarze Wspólnoty została zaprezentowana w tabeli 1.

Postanowienia wymienione w tabeli 1 stanowią kanon norm funkcjonowania banków na terenie Unii Europejskiej i powinny również znaleźć swoje odzwierciedlenie w przepisach krajów, które wstąpiły w szeregi Wspólnoty 1 maja 2004 roku, aby mogły one respektować zasadę jednolitej licencji, z którą wiąże się zasada wzajemnego uznania, oraz zasadę nadzoru kraju macierzystego, będące podstawowymi zasadami swobody przepływu usług na terenie Unii Europejskiej.

¹⁹ Skonsolidowana Dyrektywa Bankowa stanowi połączoną treść następujących dyrektyw: Dyrektywy Rady 73/183/EEC z dnia 28 czerwca 1973 r. w sprawie zniesienia ograniczeń w swobodzie przedsiębiorczości i swobodzie świadczenia usług w zakresie działalności na własny rachunek banków i innych instytucji finansowych (OJ Nr L 194 z 16.07.1973), Pierwsza Dyrektywa Rady 77/80/EEC z dnia 12 grudnia 1977 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe (OJ L Nr 322 z 17.12.1977), Dyrektywa Rady 89/299/EEC z dnia 17 kwietnia 1989 r. w sprawie funduszy własnych instytucji kredytowych (OJ Nr L 124 z 5.5. 1989), Druga Dyrektywa Rady 89/646/EEC z dnia 15 grudnia 1989 r. w sprawie koordynacji przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych odnoszących się do podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe zmieniająca Dyrektywę 77/780/EEC (OJ Nr L 386 z 30.12.1989), Dyrektywa Rady 89/647/EEC z dnia 18 grudnia 1989 r. w sprawie wskaźnika wypłacalności instytucji kredytowych (OJ Nr L 386 z 30.12.1989), Dyrektywa Rady 92/30/EEC z dnia 6 kwietnia 1992 r. w sprawie nadzoru skonsolidowanego nad instytucjami kredytowymi (OJ Nr L 110 z 28.04.1992), oraz dyrektywa Rady 92/121/EEC z dnia 21 grudnia 1992 r. w sprawie nadzoru i kontroli wysokiego ryzyka ponoszonego przez instytucje kredytowe (OJ Nr L 29 z 5.02.1993) – zm.

Tabela 1. Wybrane postanowienia Trzeciej Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej

Zagadnienie	Charakterystyka
Pojęcie instytucji finansowej Art. 1 pkt 5	Przedsiębiorstwo, inne niż instytucja kredytowa, którego podstawową działalnością jest nabywanie pakietów akcji lub wykonywanie jednego lub więcej rodzajów działalności wskazanych w załączniku do Dyrektywy. (Instytucję finansową określono tutaj poprzez rodzaj usług, które mogą być przezeń świadczone, a określone są w dyrektywie, jak i te wykonywane na podstawie ustawodawstwa krajowego).
Pojęcie instytucji kredytowej Art. 1 pkt 1	Przedsiębiorstwo, którego działalność polega na przyjmowaniu depozytów i innych środków polegających zwrotowi i udzielaniu kredytów na własny rachunek (dodatkowo państwa członkowskie wprowadzają zakaz prowadzenia takiego rodzaju działalności przez instytucje inne niż instytucja kredytowa).
Warunki podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe Art. 4–9	<p>Wydanie zezwolenia na działalność bankową wymaga:</p> <ul style="list-style-type: none"> • posiadania wyodrębnionych funduszy własnych (nie mogą one obniżyć się w chwili udzielenia zezwolenia poniżej kapitału założycielskiego), zgromadzenia kapitału minimalnego w wysokości 5 mln euro (w określonych przypadkach można wydać zgodę na prowadzenie działalności bankowej, gdy kapitał założycielski jest mniejszy niż wskazana wielkość, jednak nie może on wówczas wynosić mniej niż 1 mln euro, a zainteresowane państwa członkowskie są zobowiązane do powiadomienia Komisji o powodach, którymi się kierują przy korzystaniu z tej możliwości, Państwa Członkowskie mogą postanowić, że instytucje kredytowe już istniejące w dniu 1 stycznia 1993 roku, których fundusze własne nie osiągają poziomu kapitału założycielskiego określonego, mogą w dalszym ciągu prowadzić swoją działalność. Jednak fundusze własne tych instytucji nie mogą obniżyć się poniżej najwyższego poziomu osiągniętego po dniu 22 grudnia 1989 roku), • przedstawienia przynajmniej dwóch osób, które będą kierować instytucją, muszą one charakteryzować się nieposzlakowaną opinią i posiadać należyte wykształcenie dla wykonywania zadań związanych z prowadzeniem instytucji kredytowej, • ujawnienia informacji o tożsamości bezpośrednich lub pośrednich akcjonariuszy czy udziałowców tych instytucji, będących osobami fizycznymi lub prawnymi, posiadających znaczne pakiety akcji oraz o wielkości takich pakietów, • dołączenia do wniosku o wydanie zezwolenia programu działalności, określającego między innymi przewidziane rodzaje działalności oraz strukturę organizacyjną instytucji.
Współczynnik wypłacalności Art. 47	Co najmniej 8% (jednak władze mogą ustalić wyższe poziomy współczynnika wypłacalności, o ile uznają to za właściwe).
Nadzór ostrożnościowy Art. 26–27	Za ostrożnościowy nadzór nad instytucjami kredytowymi, w tym nad działalnością prowadzoną przez te instytucje, odpowiedzialne są właściwe władze Państwa Członkowskiego pochodzenia, bez

Zagadnienie	Charakterystyka
Nadzór ostrożnościowy Art. 26–27	uszczerbku dla przepisów niniejszej dyrektywy, które powierzają taki obowiązek władzom przyjmującego państwa członkowskiego. Kompetencje sprawowania nadzoru bankowego leżą w gestii państwa macierzystego danej instytucji. Przyjmujące Państwa Członkowskie zachowują obowiązek nadzorowania płynności oddziałów instytucji kredytowych we współpracy z właściwymi władzami rodzimych Państw Członkowskich. Bez uszczerbku dla środków niezbędnych dla wzmocnienia Europejskiego Systemu Walutowego przyjmujące Państwa Członkowskie pozostają w pełni odpowiedzialne za działania wynikające z realizacji ich polityk pieniężnych. Działania te nie mogą jednak pociągać za sobą dyskryminacyjnego lub restrykcyjnego traktowania instytucji kredytowej w następstwie faktu, że udzielono jej zezwolenia w innym Państwie Członkowskim.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2000/12/WE z dnia 20 marca 2000 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe (OJ Nr L 126 z 26.05.2000) zm.

Kwestia wydawania pozwolenia na prowadzenie działalności bankowej stwarza konieczność obszerniejszej charakterystyki. Jak już wspomniano, dla wydania licencji na działalność bankową konieczne jest posiadanie wydzielonych i ściśle określonych funduszy własnych. Stanowią one kluczowy czynnik na drodze do stworzenia wewnętrznego rynku bankowego. Ich szczegółowa charakterystyka zawarta została również w Skonsolidowanej Dyrektywie Bankowej, a jej synteza zaprezentowana w tabeli 2.

Informacje zawarte w tabeli 2 nie wyczerpują zagadnienia związanego z funduszami własnymi instytucji kredytowej. Skonsolidowana Dyrektywa Bankowa zawiera również zapis, zgodnie z którym fundusze własne uzupełniające nie mogą przekraczać 100% funduszy własnych podstawowych, pomniejszych o akcje własne, wartości niematerialne i prawne oraz straty bieżące. Dyrektywa uwzględniła swoim zakresem maksymalny zakres i kwoty składników funduszy własnych.

Istotne dla wydania zezwolenia na prowadzenie działalności bankowej jest, obok posiadania odpowiednich funduszy, spełnienie określonych wymogów kapitałowych. Również na tej kwestii skupiają się postanowienia Dyrektywy 2000/12/WE i tzw. Dyrektywy CAD²⁰. W pierwszej określono poziom współczynnika wypłacalności²¹ w wysokości 8% oraz wagi ryzyka dla poszczególnych pozycji aktywów, wydzielając 4 podgrupy aktywnej strony bilansu, tj.:

²⁰ Dyrektywa Rady 93/6/EEC z dnia 15 marca 1993 r. w sprawie adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych (OJ Nr L 141 11.06.1993).

²¹ Rozumianego jako stosunek funduszy własnych instytucji kredytowych do ich aktywów i pozycji pozabilansowych ważonych ryzykiem.

- 100% dla aktywów i kategoria pełnego ryzyka dla zobowiązań pozabilansowych,
- 50% dla aktywów i kategoria średniego ryzyka,
- 20% dla aktywów i kategoria średniego/niskiego ryzyka,
- 0% dla aktywów i kategorii niskiego ryzyka

Tabela 2. Charakterystyka funduszy własnych zawarta w Skonsolidowanej Dyrektywie Bankowej (Art. 34)

FUNDUSZE WŁASNE	PODSTAWOWE <i>(core capital)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1) wpłacony kapitał (akcyjny lub udziałowy) łącznie z premią emisyjną, lecz z wyłączeniem akcji uprzywilejowanych kumulacyjnych, 2) fundusze rezerwowe oraz niepodzielony zysk i niepokryta strata z lat ubiegłych, a za zgodą państw członkowskich także, pod określonymi warunkami, zysk bieżącego okresu, 3) fundusze ogólnego ryzyka bankowego.
	UZUPEŁNIAJĄCE <i>(supplementary capital)</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1) rezerwy z aktualizacji wyceny, 2) korekty wyceny aktywów, 3) zobowiązania członków instytucji kredytowych utworzonych w formie spółdzielni i zobowiązania solidarne kredytobiorców pewnych instytucji utworzonych w formie funduszy, 4) akcje uprzywilejowane kumulacyjne, 5) inne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2000/12/WE z dnia 20 marca 2000 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe (OJ Nr L 126 z 26.05.2000) zm.

Ogólnie rzecz biorąc, instytucje spełniające założenia Dyrektywy podlegają zasadom jednolitej licencji. Mogą działać na terenie całej Wspólnoty, posiadając zezwolenie na prowadzenie działalności bankowej wydane przez jeden z krajów członkowskich.

Jednak celem wprowadzanych przepisów jest nie tylko ich harmonizacja w zakresie organizacji i funkcjonowania instytucji kredytowych, ale również zapewnienie maksymalnego bezpieczeństwa zgromadzonych w nich wkładów. Dlatego też w Skonsolidowanej Dyrektywie Bankowej zawarte są zapisy dotyczące ograniczania nadmiernego ryzyka instytucji kredytowych. Ich synteza znajduje się w tabeli 3.

Tabela 3. Postanowienia Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej w świetle ograniczenia nadmiernego ryzyka instytucji kredytowych (Art. 48, 49, 51)

Limity koncentracji zaangażowań ²²	<p>Łączne ryzyko²³ instytucji kredytowej w stosunku do klienta lub grupy powiązanych ze sobą klientów nie może przewyższać 25% jej funduszy własnych. W przypadku, gdy taki klient lub grupa powiązanych ze sobą klientów jest przedsiębiorstwem dominującym lub zależnym instytucji kredytowej i/lub jednym lub więcej z przedsiębiorstw zależnych tego przedsiębiorstwa dominującego, wskaźnik procentowy obniżany jest do 20%. Państwa Członkowskie mogą jednakże zwolnić zaangażowania wobec takich klientów z limitu 20%, o ile zapewnią specjalny tryb monitorowania takiego ryzyka za pomocą innych środków bądź procedur. Powiadamiają one Komisję i Komitet Doradczy ds. Bankowości o charakterze tych środków lub procedur. Łączne ryzyko instytucji kredytowej w stosunku do klienta lub grupy powiązanych ze sobą klientów uważane jest za wysokie ryzyko wówczas, gdy jego wartość jest równa lub przewyższa 10% funduszy własnych tej instytucji.</p> <p>Suma łączna wszystkich zaangażowań wysokiego ryzyka instytucji kredytowej nie może przewyższać 800% jej funduszy własnych.</p>
---	--

Źródło: opracowanie własne na podstawie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2000/12/WE z dnia 20 marca 2000 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe (OJ Nr L 126 z 26.05.2000) zm.

Zastosowanie wspólnych norm odnośnie funduszy własnych instytucji kredytowych i ograniczenia koncentracji zaangażowań stanowi istotną kwestię w procesie budowania wewnętrznego unijnego rynku bankowego. Harmonizacja przepisów dotyczących tego zagadnienia wzmacnia nadzór, zapobiega zniekształceniu konkurencji przy zapewnieniu właściwego poziomu bezpieczeństwa oraz sprzyja zapewnieniu koordynacji w sektorach bankowych państw Unii Europejskiej.

5. Implementacja postanowień Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej w polskim prawie bankowym

Instytucje kredytowe zamierzające podjąć działalność na wewnętrznym rynku unijnym konkurują wzajemnie, wobec czego powinny stosować jednakowe wymogi, ułatwiające w konsekwencji proces monitorowania ich działalności. W tej części artykułu badaniu poziomowi implementacji norm prawnych zawartych w Skonsolido-

²² Warto zwrócić uwagę, iż Dyrektywa 200/12/WE nie stosuje podziału na zaangażowania kapitałowe i zaangażowania kredytowe.

²³ Ryzyko dla celów stosowania art. 48, 49, 50 obejmuje wszystkie pozycje aktywów i pozycje pozabilansowe.

wanej Dyrektywie Bankowej poddane zostanie prawo bankowe Polski. Wstąpienie do Wspólnoty oznaczało konieczność dostosowania krajowych systemów bankowych do systemów istniejących w państwach zintegrowanych oraz do warunków określonych w Traktacie. Dyrektywy Unii w tym zakresie określają ramowy standard. Chodzi tu głównie o przepisy dotyczące wydawania licencji, norm kapitału własnego, współczynnika wypłacalności, koncentracji kredytów, kontroli i nadzoru bankowego²⁴. Tabela 4 zawiera zapisy w polskim prawie bankowym odnoszące się do wybranych postanowień Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej.

Z informacji zawartych w tabeli 4 wnioskować można, iż w opisywanym zakresie polskie Prawo Bankowe nie odbiega znacząco od założeń Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej. Dlatego zamiast wskazywać na punkty stanowiące wprost przeniesienie postanowień Dyrektywy 2000/12/WE na grunt polskiego prawodawstwa, warto skupić się na tych artykułach, które odbiegają od wyznaczonych standardów unijnych. Analizując zapisy dotyczące definicyjnego ujęcia instytucji funkcjonujących na rynku finansowym, można zauważyć, iż również w polskim Prawie Bankowym występuje podział na instytucje kredytowe, mające wyłączne prawo do przyjmowania depozytów i udzielania kredytów oraz na instytucje finansowe, uprawnione do wykonywania innych czynności związanych z obrotem pieniądza, a określonych ściśle w ustawie. Jednak rozumienie pojęcia instytucji kredytowej jest już odmienne w charakteryzowanych aktach prawnych. Polskie ustawodawstwo wprowadza bowiem dodatkowo definicję „banku”, która nie pojawia się w Dyrektywie 2000/12/WE, rozumiejąc pod tym pojęciem *osobę prawną utworzoną zgodnie z przepisami ustaw, działającą na podstawie zezwoleń uprawniających do wykonywania czynności bankowych obciążających ryzykiem środki powierzone pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym*. Wskazane są również czynności bankowe *sensu stricto*, czyli te, które mogą być wykonywane tylko i wyłącznie przez banki. Dodatkowo polska definicja banku wskazuje na status prawny podmiotu, czego nie dokonał ustawodawca unijny charakteryzując instytucję kredytową, wskazując, iż bank powinien mieć osobowość prawną. Natomiast pojęcie instytucji kredytowej w polskim ustawodawstwie odnosi się tylko do podmiotów mających swoje siedziby poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej oraz prowadzących działalność polegającą na przyjmowaniu depozytów, udzielaniu kredytów i wydawaniu pieniądza elektronicznego. Ta kwestia nadal wymaga dostosowania zakresu stosowania tego samego pojęcia, zarówno w polskim, jak i unijnym ustawodawstwie, żeby nie rodzić wątpliwości, co do charakteru poszczególnych instytucji działających na unijnym rynku.

²⁴ Z. Zawadzka, Systemy bankowe, POLTEXT, Warszawa 1997, s. 7.

Tabela 4. Wybrane postanowienia polskiego prawa bankowego związane z zasadami Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej

Zagadnienie	Charakterystyka
Pojęcie instytucji finansowej Art. 4 pkt 7	Podmiot niebędący bankiem ani instytucją kredytową, którego podstawowa działalność będąca źródłem większości przychodów polega na wykonywaniu działalności gospodarczej w zakresie czynności wymienionych w prawie bankowym.
Pojęcie instytucji kredytowej Art. 4 pkt 17	Podmiot mający swoją siedzibę za granicą Rzeczypospolitej Polskiej na terytorium jednego z państw członkowskich Unii Europejskiej, prowadzący we własnym imieniu i na własny rachunek, na podstawie zezwolenia właściwych władz nadzorczych, działalność polegającą na przyjmowaniu depozytów lub innych środków powierzonych pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym i udzielaniu kredytów lub na wydawaniu pieniądza elektronicznego.
Warunki podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe Rozdział 2	<p>Wydanie zezwolenia na działalność bankową w przypadku banków komercyjnych następuje, gdy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zostało zapewnione wyposażenie banku w fundusze własne dostosowane do zakresu prowadzonej działalności oraz pomieszczenie posiadające odpowiednie urządzenia techniczne, • założyciele oraz osoby przewidziane do objęcia w banku stanowisk członków zarządu dają rękojmię ostrożnego i stabilnego zarządzania, a co najmniej dwie osoby posiadają wykształcenie i doświadczenie zawodowe niezbędne do kierowania bankiem oraz udowodnioną znajomość języka polskiego, • przedstawiony jest plan działalności banku na co najmniej 3 lata gwarantujący bezpieczeństwo gromadzonych środków pieniężnych. <p>Wnoszony przez założycieli banku kapitał założycielski nie może być niższy od równowartości w złotych 5.000.000 euro, przeliczonej według kursu średniego ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego w dniu wydania zezwolenia na utworzenie banku. W przypadku banków spółdzielczych, których założyciele wyrazili zamiar zawarcia umowy zrzeszenia, na podstawie ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, kapitał założycielski nie może być niższy od równowartości w złotych 1.000.000 euro, przeliczonej według kursu średniego, ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego w dniu wydania zezwolenia na utworzenie banku.</p>
Współczynnik wypłacalności Art. 128 pkt 3	Banki zobowiązane są do utrzymania współczynnika wypłacalności na poziomie co najmniej 8%, a bank rozpoczynający działalność operacyjną na poziomie 15% przez pierwsze 12 miesięcy działalności, zaś przez następne 12 miesięcy co najmniej 12%.
Nadzór ostrożnościowy Art. 131	Działalność banków, oddziałów i przedstawicielstw banków zagranicznych, oddziałów i przedstawicielstw instytucji kredytowych podlega nadzorowi bankowemu, sprawowanemu przez Komisję Nadzoru Bankowego w zakresie i na zasadach określonych w niniejszej ustawie i w ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 roku o Narodowym Banku Polskim. Nadzór nad działalnością oddziału lub przedstawicielstwa banku zagranicznego w kraju oraz oddziału lub przedstawicielstwa banku krajowego za granicą, w tym zakres i tryb dokonywania czynności kontrolnych, może być wykonywany w zakresie uzgodnionym w porozumieniu Komisji Nadzoru Bankowego z właściwymi władzami nadzorczymi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. Nr 140, poz. 939) zm.

Instytucje kredytowe, chcące rozpocząć działalność na wspólnotowym rynku, zobowiązane są do uzyskania zezwolenia na prowadzenie działalności. Postanowienia dyrektywy i prawa polskiego są w tym zakresie zbieżne, zarówno w zakresie procesu związanego z uzyskaniem licencji, jak i minimalnego kapitału wymaganego do założenia tego typu działalności gospodarczej. Polska skorzystała jednak z możliwości, jakie dają postanowienia Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej i nie wprowadziła wymogu, aby wszystkie instytucje finansowe zgromadziły kapitał w wysokości wymaganych 5 mln euro. Różnice w wysokości kwoty funduszy własnych dotyczą banków spółdzielczych, których fundusze własne powinny wynosić minimum 1 mln euro. W wyniku negocjacji z Komisją Europejską zaakceptowany został polski wniosek, aby zastosować wobec nich okres przejściowy na dostosowanie funduszy do minimalnego poziomu do dnia 1 stycznia 2008 roku.

Poziom współczynnika wypłacalności zarówno w polskim Prawie Bankowym, jak i w Skonsolidowanej Dyrektywie Bankowej wynosi 8 procent. Jednak polskie ustawodawstwo wprowadza bardziej restrykcyjne wymogi dla nowo powstałych banków. Bank rozpoczynający działalność operacyjną powinien utrzymywać wskaźnik na poziomie 15% przez pierwsze 12 miesięcy działalności, a przez następne 12 miesięcy co najmniej 12%.

Podsumowując ostatecznie dane zawarte w tabeli 4 można stwierdzić, iż zapisami w polskim Prawie Bankowym nasz kraj akceptuje zasadę nadzoru kraju macierzystego oraz wzajemnego uznania (z wyjątkiem definicji instytucji kredytowej, do której zasadniczo odnoszą się zapisy Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej). Dla stwierdzenia, czy Polska jest przygotowana do pełnej akceptacji i realizowania zasady jednolitej licencji, należy przyrzeć się również zapisom dotyczącym funduszy własnych instytucji kredytowych oraz ograniczaniu nadmiernego ryzyka instytucji kredytowej. Charakterystyka funduszy własnych w myśl polskiego ustawodawstwa zasadniczo jest zbieżna z postanowieniami Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej. Można stwierdzić, iż polskie ustawodawstwo dokonało w pełni implementacji jej zapisów, co świadczy o wysokim przystosowaniu naszego kraju do funkcjonowania na unijnym rynku finansowym. Jednakże sama adaptacja zapisów odnoszących się do zasad funkcjonowania instytucji we Wspólnocie nie świadczy o tym, że polskie instytucje są w stanie zapewnić analogiczny do unijnego poziom bezpieczeństwa zgromadzonych wkładów, a to stanowi istotną kwestię w obliczu rosnącej konkurencji, której muszą sprostać polskie banki. Wobec powyższego, w polskim ustawodawstwie wprowadzono tak samo restrykcyjne limity zaangażowań, jakie obowiązują w myśl Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej. Postanowienia w tym zakresie zawarte zostały w tabeli 6.

Tabela 6. Postanowienia Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej w świetle ograniczania nadmiernego ryzyka instytucji kredytowych w polskim prawie bankowym

<p>Limity koncentracji zaangażowania Art. 71</p>	<p>Suma wierzytelności banku, udzielonych przez bank zobowiązań pozabilansowych oraz posiadanych przez bank bezpośrednio lub pośrednio akcji lub udziałów w innym podmiocie, wniesionych dopłat w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością lub też wkładów albo sum komandytowych – w zależności od tego, która z tych kwot jest większa – w spółce komandytowej lub komandytowo-akcyjnej, obciążonych ryzykiem jednego podmiotu lub podmiotów powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie (zaangażowanie) nie może przekroczyć limitu koncentracji zaangażowań, który wynosi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 20% funduszy własnych banku – dla zaangażowania banku wobec każdego podmiotu lub podmiotów powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie, gdy którykolwiek z tych podmiotów jest w stosunku do banku podmiotem dominującym lub zależnym albo jest podmiotem zależnym od podmiotu dominującego wobec banku, • 25% funduszy własnych banku – dla zaangażowania banku wobec każdego podmiotu lub podmiotów powiązanych kapitałowo lub organizacyjnie, gdy żaden z nich nie jest podmiotem powiązany z bankiem w sposób określony w pkt 1. <p>Suma zaangażowań banku równych lub przekraczających 10% funduszy własnych banku (duże zaangażowanie) w stosunku do podmiotów, o których mowa w ust. 1, nie może być wyższa niż limit dużych zaangażowań, który wynosi 800% tych funduszy.</p>
--	--

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. Nr 140, poz. 939) zm.

Jak widać z danych zawartych w tabeli 6 również w zakresie ograniczania nadmiernego ryzyka związanego z zaangażowaniem kredytowym i koncentracją kapitałową polskie prawodawstwo podąża w kierunku założeń zawartych w Skonsolidowanej Dyrektywie Bankowej – wzorcu funkcjonowania instytucji kredytowej na wspólnotowym rynku finansowym. Warto zauważyć, iż w polskim Prawie Bankowym, zmieniony artykuł 71, definiując pojęcie zaangażowania, rozumie przez nie zarówno zaangażowanie kapitałowe, jak i kredytowe. Podział ten nie występował przed nowelizacją prawa związaną z akcesją Polski w struktury Unii Europejskiej. Podążając za postanowieniami Dyrektywy 2000/12/WE w tym zakresie ograniczono ryzyko finansowania podmiotów powiązanych kapitałowo z bankiem.

6. Podsumowanie

Polska, wraz z pozostałymi 10 krajami, które w maju 2004 roku wstąpiły w szeregi Unii Europejskiej, poczyniła ogromne postępy w zakresie implementacji norm

obowiązujących we Wspólnocie do prawa krajowego. Wynikało to nie tylko z obowiązku dostosowania prawa do *acquis communautaire*, ale również z konieczności przygotowania się do nowych warunków funkcjonowania instytucji kredytowych na wspólnotowym rynku finansowym oraz chęci sprostania ogromnej konkurencji, jaka pojawiła się w momencie akcesji. Warunkiem koniecznym funkcjonowania we wspólnocie na „równych prawach” była akceptacja i pełna gotowość do przyjęcia zasad jednolitej licencji, wzajemnego uznania i nadzoru kraju macierzystego.

Jak już wspomniano na wstępie, każde niedostosowanie w zakresie ustawodawstwa może rodzić potężne konsekwencje, jeżeli chodzi o wiarygodność krajowego systemu prawnego oraz postrzeganie danego państwa przez inwestorów zagranicznych. Analizując poczynione nowelizacje w polskim Prawie Bankowym oraz stopień analogii wprowadzonych postanowień do norm zawartych w Skonsolidowanej Dyrektywie Bankowej należy stwierdzić, iż Polska pod względem prawnym poczyniła ogromne postępy w procesie dostosowania swojego Prawa Bankowego do Dyrektywy 2000/12/WE stanowiącej kanon funkcjonowania podmiotów na rynku finansowym Wspólnoty i już w momencie akcesji była przygotowana do realizacji zasad jednolitej licencji, wzajemnego uznania i nadzoru kraju macierzystego. Z przywołanych w artykule przepisów prawa, które zostały uznane za jedno z ważniejszych dla realizacji wymienionych zasad, jedynie zakres stosowania pojęcia instytucji kredytowej rodzi pewne wątpliwości, co do rodzaju podmiotów funkcjonujących na wspólnym rynku finansowym. Termin „instytucja kredytowa” jest terminem szerszym niż ujęta w polskim Prawie Bankowym definicja „banku”. Według Dyrektywy 2000/12/WE instytucjami kredytowymi mogą być podmioty, które w myśl polskiego prawa nie są bankami.

Jednym z podstawowych zadań decydujących o specyfice bankowej działalności gospodarczej jest wykonywanie usług obciążających ryzykiem powierzone instytucji kredytowej środki. Szczególnemu nadzorowi powinny być poddane te operacje, które łączą się z udostępnieniem tych środków osobom trzecim. Dlatego też pomimo faktu zaakceptowania przez polskie Prawo Bankowe wspólnotowych limitów koncentracji zaangażowań i chęci wskazania w artykule elementów różniących prawo krajowe od postanowień unijnych, na tę kwestię zwrócono dodatkowo uwagę w niniejszej publikacji, aby zaakcentować ich rolę w procesie prowadzenia działalności bankowej. Nowelizacja dokonana w polskim Prawie Bankowym usunęła podział na zaangażowania kredytowe i zaangażowania kapitałowe, ograniczając w ten sposób finansowanie podmiotów, w których banki mają udziały kapitałowe. Funkcjonujące przed nowelizacją limity były zbyt liberalne dla banków, wobec czego konieczne była implementacja norm Skonsolidowanej Dyrektywy Bankowej.

Analizując dokonane zmiany w polskim prawie bankowym – których celem było dostosowanie do przepisów obowiązujących we Wspólnocie – można stwier-

dzić, iż polskie przepisy prawne odnoszące się do podmiotów funkcjonujących na rynku finansowym uczyniły polskie instytucje kredytowe równoważnym partnerem w świadczeniu usług bankowych w zjednoczonej Europie i w tym zakresie można wystawić polskiemu Prawu Bankowemu ocenę pozytywną, bowiem już w momencie akcesji zaimplementowaliśmy zapisy zawarte w Dyrektywie 2000/12/WE.

7. Bibliografia

Dokumenty prawne

1. Dyrektywa Rady 77/780/EEC z dnia 12 grudnia 1977 r. w sprawie koordynacji ustaw, regulacji i przepisów administracyjnych o podejmowaniu i prowadzeniu działalności instytucji kredytowych (OJ Nr L 322 z 17.12.1977).
2. Druga Dyrektywa Rady 89/646/EEC z dnia 15 grudnia 1989 r. w sprawie koordynacji ustaw, regulacji i przepisów administracyjnych o podejmowaniu i prowadzeniu działalności instytucji kredytowych (OJ Nr L 386 30.12.1989).
3. Dyrektywa Rady 93/6/EEC z dnia 15 marca 1993 r. w sprawie adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych (OJ Nr L 141 11.06.1993).
4. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. Nr 140, poz. 936) zm.
5. Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2000/12/WE z dnia 20 marca 2000 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe (OJ Nr L 126 z 26.05.2000).

Wydawnictwa zwarte:

1. Dobaczewska A., Instytucje nadzoru bankowego w świetle prawa polskiego i prawa Wspólnoty Europejskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.
2. Jakubiszyn K., Prawo bankowe w Unii Europejskiej i stopień dostosowania prawa polskiego, w: Standardy europejskie, red. Z. Czachór, ALTA, Wrocław 2001.
3. Kosikowski C., Wybrane problemy implementacji prawa integracji w polskim prawie finansowym i gospodarczym, w: Implementacja prawa integracji europejskiej w krajowych porządkach prawnych, red. C. Mika, TKOiK Dom Organizatora, Toruń 1998.
4. Louis J. V., The Community legal order, Luxemburg 1990.
5. Michałowska-Gorywoda K., System prawno instytucjonalny. Mechanizm podejmowania decyzji, w: Unia Europejska, red. L. Ciamaga, E. Latoszek, K. Michałowska-Gorywoda, L. Oręziak, E. Teichmann, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.

6. Morawski W., Zarys powszechnej historii pieniądza i bankowości, Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2002.
7. Nicolaides P., Geveke A., Teuling A. M. den, Skuteczna realizacja polityk w poszerzonej Unii Europejskiej, Instytut Europejski w Łodzi, Łódź 2003.
8. Pomorska A., Charakter wspólnotowego prawa bankowego i bariery w procesie dostosowawczym polskiego systemu bankowego, w: Dostosowanie polskiego systemu bankowego do standardów Unii Europejskiej, red. A. Pomorska, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1999.
9. Zawadzka Z., Systemy bankowe, POLTEXT, Warszawa 1997.

Artykuły prasowe i okolicznościowe

1. Hykawy I., Dyrektywa jako specyficzny środek harmonizacji prawa w Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej, PUG Nr 8-9, 1993.

Tomasz Pelc
Szkola Główna Handlowa

Procesy konsolidacyjne w polskiej bankowości komercyjnej – konsekwencje dla struktury i funkcjonowania sektora

1. Wprowadzenie

Kwestia połączeń i fuzji przedsiębiorstw bankowych należy do najważniejszych problemów polskiej bankowości. Procesy konsolidacyjne stanowią integralny element przemian strukturalnych sektora bankowego w Polsce, przyczyniając się do kształtowania rynku i głębokich przeobrażeń w działalności samych banków.

Literatura przedmiotu poświęca stosunkowo wiele uwagi uwarunkowaniom, przyczynom, motywom, celom i typologiom transakcji konsolidacyjnych (zwłaszcza w odniesieniu do rynku amerykańskiego i europejskiego), natomiast zaobserwować można wyraźny niedostatek krajowych analiz dotyczących skutków fuzji i przejęć banków dla ich kondycji oraz struktury polskiego sektora bankowego. Nieliczne badania prowadzone dotychczas w tym zakresie¹ rzadko wykraczają poza 2003 rok, co ogranicza ich przydatność z dzisiejszej perspektywy. Konsolidacja na rynku bankowym budzi wiele kontrowersji i nie jest jednoznacznie interpretowana. Zarówno w wypowiedziach publicystycznych, jak i w piśmiennictwie naukowym istnieje niejednoznaczność poglądów w kwestii szeroko rozumianych efektów fuzji i przejęć. Charakterystyczne jest to, że te same efekty są niejednokrotnie przeciwstawnie oceniane przez różnych uczestników procesów konsolidacyjnych, część ocen formułuje się w oparciu o przesłanki natury ideologicznej czy też doktrynalnej, a argumentacja bywa „dopasowywana” do z góry założonej tezy.

Celem niniejszego opracowania jest identyfikacja, a także syntetyczne podsumowanie korzyści i ujemnych stron konsolidacji polskich banków komercyjnych²

¹ Zobacz np.: M. Pawłowska, Wpływ procesów konsolidacyjnych na poziom konkurencji i efektywność systemów bankowych – wyniki badań ilościowych, w: Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej, Zeszyty BRE Bank – CASE Nr 76; J. Poteraj, Procesy konsolidacyjne. Raiders & Targets w polskich instytucjach finansowych, Seria Episteme – tom 37 (2004), Wydawnictwo Wszechnicy Mazurskiej Acta Universitatis Masuriensis, Olecko 2004; K. Stępień, Konsolidacja a efektywność banków w Polsce, CeDeWu, Warszawa 2004.

² W artykule pominięto problematykę konsolidacji sektora banków spółdzielczych, która ze względu na swą specyfikę może być przedmiotem odrębnego opracowania.

w latach 2000–2005³. W artykule skoncentrowano się na zmianach w strukturze i funkcjonowaniu sektora bankowego. Zarysowano przebieg procesów konsolidacyjnych, a następnie poddano analizie następujące zagadnienia: stopień koncentracji i natężenie konkurencji w sektorze, obecność kapitału zagranicznego, stabilność sektora oraz dynamikę wielkości zatrudnienia w bankach komercyjnych.

2. Przebieg procesów konsolidacyjnych w polskiej bankowości komercyjnej w latach 2000–2005

W latach 2000–2005 przeprowadzono w polskim sektorze banków komercyjnych 19 transakcji fuzji i przejęć, przy czym nasilenie procesów konsolidacyjnych miało miejsce w 2001 roku – kiedy sfinalizowano 7 transakcji, w tym 3 największe fuzje: Banku Przemysłowo-Handlowego SA z Powszechnym Bankiem Kredytowym SA (obecna nazwa: Bank BPH SA), Banku Zachodniego SA z Wielkopolskim Bankiem Kredytowym SA (aktualnie: Bank Zachodni WBK SA) oraz Banku Handlowego w Warszawie SA z Citibankiem (Poland) SA (obecnie: Bank Handlowy w Warszawie SA). Tempo konsolidacji uległo osłabieniu w latach 2002–2004. W roku 2005 nie doszło do żadnego połączenia banków komercyjnych na terenie Polski. W przeciwieństwie do lat 90. XX wieku⁴, w okresie 2000–2005 dominowała konsolidacja właścicielska, będąca naturalną konsekwencją wcześniejszej prywatyzacji banków krajowych i pozyskania dla nich zagranicznych inwestorów strategicznych⁵. Analizując proces fuzji i przejęć zachodzących w badanych latach, można wyróżnić następujące typy połączeń:

- 1) transakcje wynikające z „porządkowania portfela instytucjonalnego grup kapitałowych”⁶:
 - połączenie między bankiem krajowym a spółką (lub oddziałem) 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., przejęcie Banku Austria Creditanstalt Poland SA przez Powszechny Bank Kredytowy SA – oba podmioty zależne od Banku Austria Creditanstalt

³ Zakres czasowy analizy został rozszerzony w punkcie dotyczącym wpływu konsolidacji na poziom konkurencji w polskim sektorze bankowym – przytoczono tu rezultaty badań panelowych M. Pawłowskiej, przeprowadzonych w oparciu o dane roczne za lata 1997–2003.

⁴ W latach 90. XX w. przeważały fuzje i przejęcia sanacyjne (zwłaszcza w okresie do 1996 roku) oraz konsolidacja administracyjna (w wyniku której powstała najpierw Grupa Pekao SA, a następnie Bank Pekao SA).

⁵ M. Pawłowska, Wpływ procesów konsolidacyjnych..., *op. cit.*, s. 31.

⁶ Sformułowanie to zostało użyte w pracy J. Poteraj, *Procesy konsolidacyjne, op. cit.*, s. 203.

- International AG, wchłonięcie ING Bank NV Oddział w Warszawie przez ING Bank Śląski SA),
- 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 GE Capital Banku SA z GE Bankiem Mieszkaniowym SA – w ramach realizacji strategii korporacji General Electric);
- 2) połączenie banków w Polsce, będące wynikiem transgranicznych fuzji ich właścicieli poza granicami Polski (m.in. połączenie Banku Przemysłowo-Handlowego SA z Powszechnym Bankiem Kredytowym SA w rezultacie fuzji strategicznych akcjonariuszy – Bayerische Hypo- und Vereinsbanku AG i Banku Austria Creditanstalt AG, oraz połączenie Banku Własności Pracowniczej Unibank SA z Nordea Bank Polska SA, które było rezultatem fuzji duńskiego Unibanku ze szwedzko-fińsko-norweską grupą Merita Nordbank)⁷;
- 3) fuzje i przejęcia sanacyjne – dotyczyły małych banków posiadających trudności finansowe o różnym stopniu albo znajdujących się w procesie upadłości czy likwidacji. Operacje te były nadzorowane przez Narodowy Bank Polski – Komisję Nadzoru Bankowego oraz, w uzasadnionych przypadkach, wspierane przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny – w ramach działalności pomocowej Funduszu, polegającej na udzielaniu zwrotnej pomocy finansowej w formie pożyczek (przykładem fuzji i przejęć sanacyjnych było przejęcie przez Bank Współpracy Regionalnej SA zależnego BWR Real Banku SA, wchłonięcie Wielkopolskiego Banku Rolniczego SA przez ING Bank Śląski SA, oraz przejęcia Banku Wschodniego SA, Banku Częstochowa SA i Banku Przemysłowego SA).

Proces połączeń banków w Polsce w latach 2000–2005 przedstawiono w tabeli 1.

⁷ M. Pawłowska, Wpływ procesów konsolidacyjnych..., *op. cit.*, s. 32.

Tabela 1. Połączenia banków komercyjnych w Polsce w latach 2000–2005 (spółki akcyjne)

Bank przejmujący	Bank przejmowany	Aktywa*		Kapitał*	
		banku przejmującego	razem	banku przejmującego	razem
2000					
Bank Współpracy Regionalnej	BWR Real Bank**	806	1.206	109	109
Wielkopolski Bank Kredytowy	Gliwicki Bank Handlowy **	10.567	11.949	738	738
Powszechny Bank Kredytowy	Bank Austria Creditanstalt Poland	17.537	19.622	1.726	1.873
		28.910	32.777	2.573	2.720
2001					
BIG Bank Gdański	BIG Bank	16.231	27.614	1.580	1.809
Bank Handlowy w Warszawie	Citibank (Poland)	21.001	32.143	3.035	3.995
Bank Zachodni	Wielkopolski Bank Kredytowy	9.321	22.891	932	1.813
ING Bank Śląski	Wielkopolski Bank Rolniczy**	19.074	19.129	1.530	1.530
ING Bank Śląski	ING Bank NV Oddział Warszawa	19.129	25.448	1.530	2.055
Nordea Bank Polska	Bank Własności Pracowniczej – Unibank	584	831	171	214
Bank Przemysłowo-Handlowy	Powszechny Bank Kredytowy	18.178	41.187	2.172	4.258
		84.389	150.114	9.420	14.144
2002					
Kredyt Bank	Polski Kredyt Bank**	22.223	24.772	2.338	2.338
Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych	Bank Cukrownictwa Cukrobank	1.432	2.021	125	167
Bank Gospodarstwa Krajowego	Bank Rozwoju Budownictwa Mieszkaniowego**	4.121	4.790	2.121	2.121
		27.776	31.583	4.584	4.626
2003					
Bank Spółem	Bank Wschodni****	224	341	28	28
Nordea Bank Polska	LG Petro Bank	1.356	3.895	302	598
BRE Bank	Bank Częstochowa	24.850	24.962	1.962	2.005
		26.430	29.198	2.292	2.631

Bank przejmujący	Bank przejmowany	Aktywa*		Kapitał*	
		banku przejmującego	razem	banku przejmującego	razem
2004					
Bank Przemysłowo- -Handlowy PBK	SBR Samopomoc Chłopska****	45.485	45.785	4.957	4.957
Getin Bank	Bank Przemysłowy	3.096	3.659	199	276
GE Capital Bank	GE Bank Mieszkaniowy	4.079	7.215	450	686
		52.660	56.659	5.606	5.919

* W mln PLN z końca roku poprzedzającego połączenie.

** Przejęcie przedsiębiorstwa bankowego.

*** Przejęcie na podstawie decyzji Komisji Nadzoru Bankowego, następnie na ich bazie powołano Euro Bank SA.

**** Przejęcie na podstawie decyzji Komisji Nadzoru Bankowego od 01.01.2004 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Stefański, Polski system bankowy w okresie transformacji – wybrane zagadnienia, „Bank i Kredyt”, Nr 2/2005, oraz NBP – GINB: Sytuacja finansowa banków w 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, w okresie styczeń–wrzesień 2005 r. Synteza.

3. Koncentracja sektora bankowego

Konsolidacja sektora bankowego nieodłącznie związana jest ze zmianami jego koncentracji. W efekcie połączeń, przejęć i likwidacji banków liczba banków komercyjnych, prowadzących działalność operacyjną, spadła z 77 (na koniec 1999 roku) do 55 (wg stanu na koniec września 2005 roku)⁸.

W literaturze analizującej koncentrację rynku powszechnie wykorzystywane są dwa typy wskaźników⁹. Metodologia pierwszej grupy wskaźników opiera się na wyliczeniu procentowego udziału n największych banków na danym rynku (CR_n)¹⁰, przy czym najczęściej stosowane są wskaźniki CR_5 , CR_{10} i CR_{15} . Odczytywane są jako wyznaczniki stopnia zmonopolizowania podaży w sektorze.

Drugi typ wskaźników stosuje zaproponowaną przez O. Herfindahla i J. Hirschmana formułę sumującą kwadraty udziałów w rynku poszczególnych podmiotów¹¹. Indeks Herfindahla-Hirschmana (*Herfindahl-Hirschman Index*) wyraża ryzyko z tytułu koncentracji¹². Przyjęto, że rynek, dla którego HHI zawiera się w przedziale 0,10-0,18, cechuje się umiarkowaną koncentracją, a za wysoce

⁸ NBP – GINB: Sytuacja finansowa banków w okresie styczeń–wrzesień 2005 r. Synteza, s. 25.

⁹ S. Kozak, Konsolidacja sektora bankowego w USA, CeDeWu, Warszawa 2005, s. 108–110.

¹⁰ Jest to tzw. dyskretny wskaźnik koncentracji CR (*concentration ratio*).

¹¹ $HHI = \sum w_i^2$, gdzie w_i^2 – udział i -tego banku w rynku ($i = 1, 2, 3, \dots, n$). Szerzej na temat tej miary – zobacz np.: K. Jackowicz, O. Kowalewski, Koncentracja działalności sektora bankowego w Polsce w latach 1994–2000, Materiały i Studia, zeszyt Nr 143, NBP, Warszawa 2002, s. 13–16.

¹² T. Zagrodnik, Analiza koncentracji sektora bankowego w Polsce w latach 1994–2003, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, zeszyt naukowy Nr 61, SGH, Warszawa 2005, s. 17.

skoncentrowany uznaje się rynek gdy $HHI > 0,18$.¹³ Obydwie metody za podstawę obliczenia udziału w rynku przyjmują najczęściej wartość aktywów, depozytów lub kredytów posiadanych przez banki.

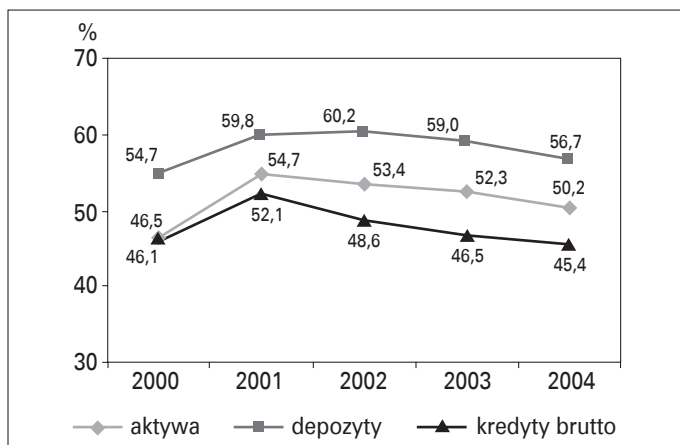
Zmiany koncentracji w polskim sektorze bankowym mierzone wskaźnikami CR_5 , CR_{10} i CR_{15} prezentuje tabela 2. Graficzną ilustrację kształtowania się wskaźnika CR_5 oraz indeksu HHI w polskim sektorze bankowym przedstawiają odpowiednio rysunki 1 oraz 2. Udział pięciu największych banków w aktywach sektora bankowego w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej pokazano na rysunku 3.

Tabela 2. Udział największych (pod względem aktywów) banków w sektorze bankowym w latach 2000–2005 (w %)

Stan na koniec	W aktywach			W depozytach			W kredytach brutto		
	CR_5	CR_{10}	CR_{15}	CR_5	CR_{10}	CR_{15}	CR_5	CR_{10}	CR_{15}
2000	46,5	66,7	78,8	54,7	70,3	82,6	46,1	66,7	76,8
2001	54,7	77,6	82,4	59,8	82,1	85,4	52,1	75,7	81,3
2002	53,4	76,6	82,6	60,2	82,2	85,6	48,6	74,0	79,9
2003	52,3	74,5	81,1	59,0	80,4	84,8	46,5	70,5	78,2
2004	50,2	71,8	80,0	56,8	78,7	82,9	45,4	66,6	77,2
09.2005	49,1	70,3	79,3	56,8	74,9	82,0	45,3	64,2	76,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie NBP – GINB: Sytuacja finansowa banków w okresie styczeń–wrzesień 2005 r. Synteza, s. 32.

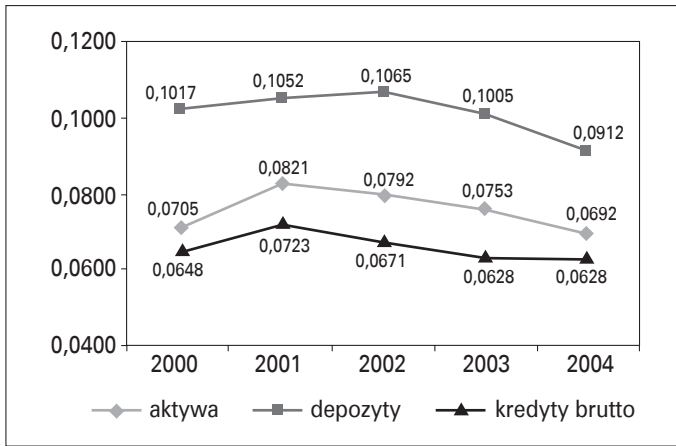
Rysunek 1. Udział 5 największych banków w rynku (wskaźnik CR_5) w latach 2000–2004



Źródło: NBP – GINB: Sytuacja finansowa banków w 2004. Synteza, s. 15.

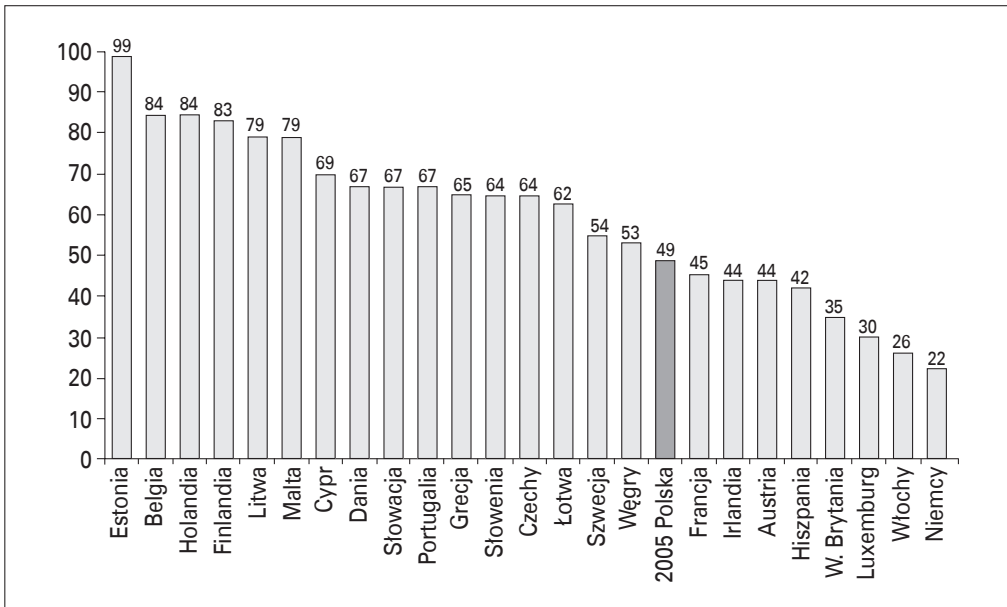
¹³ W. Rogowski, Konkurencja na rynku usług bankowych – miary koncentracji, „Bank i Kredyt”, Nr 5/2001, s. 48.

Rysunek 2. Wskaźnik koncentracji Herfindahla-Hirschmana HHI w latach 2000–2004



Źródło: NBP – GINB: Sytuacja finansowa banków w 2004 r. Synteza, s. 15.

Rysunek 3. Udział pięciu największych banków w aktywach sektora bankowego w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej w 2004 roku



Źródło: W. Kwaśniak, Polski sektor bankowy, wystąpienie na XII Forum Bankowym, Warszawa 2006, s. 20.

Przeprowadzona wyżej analiza zmian poziomu koncentracji upoważnia do sformułowania następujących wniosków:

- 1) poziom koncentracji w sektorze bankowym w Polsce można uznać za średni i nie odbiegający zbyt od poziomu obserwowanego w innych krajach europejskich¹⁴, zwłaszcza na Węgrzech, we Francji, w Irlandii i w Austrii – warto przy tym zauważyć, iż w grupie krajów, które przystąpiły do Unii Europejskiej w 2004 roku, Polska posiada najmniej skoncentrowany sektor bankowy,
- 2) polski rynek usług bankowych jest rynkiem o strukturze oligopolistycznej (dominacja dwóch detalicznych „gigantów” uzupełniona silną pozycją kilku dużych banków uniwersalnych)¹⁵,
- 3) współczynniki koncentracji działalności depozytowej charakteryzują się w całym horyzoncie pomiaru znacznie wyższym poziomem od współczynników koncentracji kredytowej – co jest uzasadniane tym, iż największe banki komercyjne w Polsce są instytucjami o bardzo mocno rozwiniętym komponencie detalicznym¹⁶,
- 4) duże transakcje konsolidacyjne (BPH z PBK, Banku Zachodniego z WBK oraz Banku Handlowego z Citibank Poland) spowodowały w 2001 roku wzrost wskaźnika koncentracji aktywów CR_5 o 8,2 p. proc. do 54,7%, w kolejnych latach wskaźnik ten utrzymywał się na poziomie przekraczającym 50% i wykazywał tendencję spadkową (w 2002 roku – 53,4%, w 2003 roku – 52,3%, w 2004 roku – 50,2%), by we wrześniu 2005 roku osiągnąć 49,1%.

Na podstawie obserwacji bankowych procesów konsolidacyjnych można stwierdzić, że fuzje i przejęcia prowadzą do polaryzacji wielkości banków komercyjnych w Polsce¹⁷. Tylko w latach 2000–2001 transakcje fuzji i przejęć istotnie zmieniły strukturę sektora, prowadząc do przyłączania przez duże podmioty wielu średnich instytucji oraz do powiększenia dystansu między dziesięcioma największymi bankami w Polsce a pozostałymi podmiotami. Dzięki konsolidacji wykształciła się w Polsce grupa dużych banków, przy jednoczesnym osłabieniu pozycji małych i średnich banków w sektorze, zwłaszcza o charakterze uniwersalnym¹⁸.

¹⁴ J. Harasim, *Bankowość detaliczna w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2005, s. 68.

¹⁵ *Ibidem*, s. 69.

¹⁶ T. Zagrodnik, *Analiza koncentracji...*, *op. cit.*, s. 19.

¹⁷ M. Buszko, *Fuzje i przejęcia banków komercyjnych w Polsce – wyniki badania ankietowego*, „Bank i Kredyt”, Nr 8/2005, s. 49.

¹⁸ *Ibidem*, s. 50.

4. Poziom konkurencji w sektorze bankowym

Szeroko dyskutowaną kwestią, co do której istnieje niejednoznaczność sądów, jest charakter zależności pomiędzy procesami konsolidacyjnymi a natężeniem konkurencji w polskim sektorze bankowym. Formułowane są niekiedy poglądy, iż konsolidacja sektora bankowego ma negatywny wpływ na poziom konkurencji. Aby ocenić to zagadnienie, warto przytoczyć rezultaty badań panelowych przeprowadzonych przez M. Pawłowską w oparciu o dane roczne za lata 1997–2003¹⁹.

Autorka posłużyła się niestrukturalną metodą Panzara i Rosse’a, która pozwala na zróżnicowanie struktury organizacyjno-produkcyjnej rynku na: monopol lub oligopol, konkurencję monopolistyczną oraz konkurencję doskonałą. Za miarę poziomu konkurencji na rynku bankowym przyjmuje się wartość elastyczności funkcji przychodu, oznaczaną jako H^{20} i znaną w literaturze jako funkcja Panzara i Rosse’a²¹. W celu przeanalizowania zmian poziomu konkurencji banków komercyjnych w okresie o niższej i wyższej koncentracji, obliczono wartość statystyki H dla dwóch okresów i oszacowano dwie wartości statystyki H : H_1 dla lat 1997–1999 oraz H_2 dla lat 1999–2003. Wyniki pomiaru poziomu konkurencji polskiego sektora bankowego zawarto w tabeli 3.

Tabela 3. Wartość statystyki H dla Polski dla lat 1997–1999 oraz 1999–2003

Lata	Wartość statystyki H	Banki komercyjne ²²		
		Razem	Banki detaliczne	Banki korporacyjne
1997–1999	H_1	0,49	0,64	0,45
	p (F-test)	(0,000)	(0,000)	(0,000)
1999–2003	H_2	0,78	0,72	0,61
	p (F-test)	(0,000)	(0,000)	(0,000)

Źródło: M. Pawłowska, Wpływ procesów konsolidacyjnych..., *op. cit.*, s. 38.

¹⁹ M. Pawłowska, Wpływ procesów konsolidacyjnych..., *op. cit.*, s. 25–47.

²⁰ Statystyka H przybiera wartości z przedziału $(-\infty, 1)$. W warunkach równowagi długookresowej konkurencja doskonała charakteryzuje się statystyką H równą jedności. W warunkach konkurencji monopolistycznej, statystyka H przyjmuje wartości z przedziału otwartego zero jeden. Natomiast zerowa lub ujemna wartość statystyki H oznacza występowanie monopolu. Rosnąca wartość statystyki H oznacza rosnący poziom konkurencji sektora bankowego – patrz: M. Pawłowska, Wpływ procesów konsolidacyjnych..., *op. cit.*, s. 28.

²¹ *Ibidem*, s. 28.

²² W celu obliczenia poziomu konkurencji w poszczególnych segmentach rynku, ze wszystkich działających w Polsce banków komercyjnych wydzielono grupy w zależności od typu klienta. Dla każdego banku z analizowanej próby zastosowano wskaźniki udziału kredytów dla przedsiębiorstw w kredytach ogółem oraz depozytów przedsiębiorstw w depozytach ogółem, a także wielkości sieci oddziałów. Banki zostały uszeregowane według rosnących wartości tych współczynników i podzielone na kwartyle. Banki mieszczące się jednocześnie w najwyższym kwartyle dla kredytów, depozytów i najniższym kwartyle wielkości sieci oddziałów zostały zakwalifikowane jako banki zorientowane na klientów instytucjonalnych („banki korporacyjne”). Banki mieszczące się jednocześnie w najniższym kwar-

Wyniki badania polskiego sektora bankowego na podstawie interpretacji poziomu statystyki H Panzara-Rosse'a pozwalają stwierdzić, iż²³:

- 1) poziom konkurencji w poszczególnych segmentach rynku wskazuje na konkurencję monopolistyczną (tj. model charakteryzujący się tym, iż wielu producentów oferuje zróżnicowane produkty, a uczestnicy konkurencji monopolistycznej dążą do wyróżnienia swoich produktów, utrzymując w ten sposób wysoki poziom konkurencji) i jest wyższy w segmencie bankowości detalicznej,
- 2) w latach 1999–2003 poziom konkurencji na rynku bankowości komercyjnej był wyższy niż w latach 1997–1999,
- 3) proces konsolidacji – związany głównie z transakcjami fuzji i przejęć – nie spowodował spadku poziomu konkurencji w polskim sektorze bankowym (w analizowanym okresie poziom konkurencji w sektorze banków komercyjnych w Polsce wykazywał tendencję wzrastającą).

5. Obecność kapitału zagranicznego

Procesy konsolidacyjne w latach 2000–2005 przyczyniły się do umocnienia obecności kapitału zagranicznego w polskim sektorze bankowym. W analizowanym okresie inwestorzy zagraniczni kontrolowali niezmiennie ok. 70% aktywów polskiego systemu bankowego oraz ok. 65% depozytów sektora niefinansowego, a ich udział w kapitale zakładowym polskiego sektora bankowego wzrósł z 53,8% (w 2000 roku) do 61,8% (we wrześniu 2005 roku).

We wrześniu 2005 roku akcjonariusze zagraniczni posiadali większościowe pakiety w 45 bankach komercyjnych prowadzących działalność w Polsce. Udział inwestorów zagranicznych w polskim sektorze bankowym w latach 2000–2005 pokazuje tabela 4.

Rola kapitału zagranicznego w rozwoju polskiego systemu bankowego wzbudza wiele kontrowersji, a dyskurs publiczny dotyczący tego zagadnienia odbywa się niejednokrotnie w atmosferze konfrontacji zwolenników i przeciwników obecności obcych inwestorów.

tylu dla kredytów i depozytów oraz najwyższym kwartylu sieci oddziałów zostały zakwalifikowane jako banki zorientowane na klientów indywidualnych („banki detaliczne”) – patrz: M. Pawłowska, Konkurencja i efektywność na polskim rynku bankowym na tle zmian strukturalnych i technologicznych, *Materiały i Studia*, zeszyt Nr 192, NBP, Warszawa 2005, s. 16.

²³ M. Pawłowska, Wpływ procesów konsolidacyjnych..., *op. cit.*, s. 38–39.

Tabela 4. Udział inwestorów zagranicznych w sektorze bankowym w latach 2000–2005

Wyszczególnienie	Lata					
	2000	2001	2002	2003	2004	09.2005
Liczba banków kontr. przez inwestorów zagranicznych	46	46	45	46	41	45
Udział banków komercyjnych kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych w:						
aktywach sektora bankowego (w %)	69,5	68,7	67,4	67,8	66,6	69,1
kredytach dla sektora niefinansowego (w %)	70,2	71,3	70,4	69,7	66,3	69,2
kapitale zakładowym sektora bankowego (w %)	53,8	58,5	60,5	60,6	60,1	61,8
depozytach sektora niefinansowego (w %)	63,5	63,9	62,2	62,6	62,4	65,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie NBP – GINB: Sytuacja finansowa banków w okresie stycznia–wrzesień 2005 r. Synteza, s. 25–26 oraz s. 28.

Oceniając doświadczenia lat 2000–2005, można wskazać m.in. następujące korzyści z inwestycji zagranicznych w polskim sektorze bankowym:

- 1) zwiększenie presji konkurencyjnej na rynku, korzystne dla oszczędzających i kredytobiorców, osób prywatnych i przedsiębiorstw²⁴,
- 2) pojawienie się nowych produktów i innowacji bankowych (np. w zakresie bankowości elektronicznej, produktów skarbowych lub usług powierniczych),
- 3) wdrożenie uznanych, światowych standardów usług bankowych,
- 4) transfer *know-how*, wiedzy i doświadczeń (np. w zakresie zarządzania relacjami z klientem i przeprowadzania analiz kredytowych) oraz technologii bankowych,
- 5) wprowadzenie nowych metod i narzędzi zarządzania bankiem,
- 6) poprawa jakości nadzoru właścicielskiego nad bankami.

Przeciwnicy ekspansji kapitału zagranicznego wyrażają zaniepokojenie utratą narodowego charakteru polskiego sektora bankowego i formułują najczęściej następujące poglądy (obawy)²⁵:

- 1) likwidacja polskiego systemu bankowego oznacza rezygnację z suwerenności w naszej polityce gospodarczej,

²⁴ K. Dąbrowska, M. Gruszczyński, Kapitał zagraniczny a transformacja sektora finansowego w Polsce, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 14.

²⁵ W. L. Jaworski, System bankowy i jego otoczenie, w: Bankowość. Podręcznik akademicki, W. L. Jaworski, Z. Zawadzka, red., Poltext, Warszawa 2003, s. 62 oraz A. Szelałowska, Kapitał zagraniczny w polskich bankach, Poltext, Warszawa 2004, s. 136–138.

- 2) bank centralny utraci możliwość efektywnego oddziaływania za pomocą polityki pieniężnej na banki, gdyż ich płynność będzie zależała od banków-matek,
- 3) wspierane za pomocą kredytu będą przede wszystkim te przedsiębiorstwa w Polsce, które nie naruszają interesu przedsiębiorstw powiązanych z akcjonariuszami,
- 4) banki z dominującym udziałem kapitału zagranicznego grają rolę „wywiadowi gospodarczych” na terenie Polski – wykorzystując poufne informacje o polskich firmach, dostarczane w dobrej wierze przez przyszłych klientów do kredytodawców.

Argumenty obydwu stron powinny być rozpatrywane w kontekście postępującej globalizacji rynków finansowych, liberalizacji oraz członkostwa Polski w Unii Europejskiej. W UE obowiązuje zasada swobodnego przepływu kapitału między państwami członkowskimi, a także zakaz wprowadzania po 31 grudnia 1993 roku barier w przepływie kapitału do lub z państw trzecich. Oznacza to swobodę dokonywania inwestycji (w tym finansowych) we wszelkich dziedzinach, jak też swobodę dokonywania płatności. Warto nadmienić, iż przedsiębiorstwa świadczące usługi bankowe mogą – zgodnie z zasadą tzw. jednolitego paszportu (ang. *single passport*) oraz zasadą nadzoru kraju macierzystego – na podstawie jednego zezwolenia wykonywać działalność na terenie całej Unii.

Mocna pozycja banków kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych stała się wspólną cechą sektorów bankowych krajów Europy Środkowej. Udział w aktywach w innych krajach tego regionu jest wyższy niż w Polsce²⁶. Ograniczone zasoby kapitałowe polskiej gospodarki (w tym systemu bankowego) sprawiają, iż napływ inwestycji zagranicznych wciąż jest i przez dłuższy czas zapewne będzie jednym z warunków przyspieszonego wzrostu. Podsumowując, można stwierdzić, iż bez zagranicznego kapitału nie byłby możliwy rozwój – prawie od podstaw – rynku usług bankowych, jaki można było obserwować w ostatnich latach. Dzięki obcym inwestycjom produkty i usługi reprezentują obecnie poziom spotykany w krajach wysoko rozwiniętych. Ceną za to jest spadek udziału własności polskiej w sektorze bankowym.

6. Stabilność systemu bankowego

Stabilność systemu bankowego można zdefiniować jako zdolność systemu do zachowania płynności finansowej oraz poszczególnych banków do pokrywania

²⁶ Udział aktywów banków kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych w aktywach sektora bankowego kształtował się wg stanu na koniec 2004 roku na poziomie: Czechy (96,2%), Słowacja (92,9%), Litwa (92,3%) – źródło: EU Banking Sector Stability-October 2005, European Central Bank, Frankfurt nad Menem, s. 52.

z kapitału własnego strat wynikających z ryzyka nieodłącznie towarzyszącego ich działalności. Zależy ona przede wszystkim od: stopnia konkurencji panującej na rynku finansowym, struktury instytucjonalnej systemu bankowego oraz sprawności funkcjonowania samych banków²⁷.

Procesy konsolidacyjne w analizowanym okresie można zaliczyć do czynników wpływających na zwiększenie stabilności polskiego systemu bankowego. Skoncentrowanie aktywów i funduszy własnych łączących się jednostek (przedstawione w tabeli 1) spowodowało wzmocnienie kapitałowe, wzrost siły rynkowej i wiarygodności banków oraz zwiększenie odporności na powstające zagrożenia. J. K. Solarz stwierdza, że wpływ dużych banków na stabilność systemu bankowego jest bezsporny i przedstawia w tym kontekście sugestywne uzasadnienie znanej reguły: *too big to fail*. Według niej straty finansowych i niefinansowych podmiotów gospodarczych w wyniku upadłości holdingów finansowych są tak duże, że niedopuszczeniem do ich upadłości interesują się wszyscy: budżet państwa, nadzór bankowy lękający się efektu domina, akcjonariusze pokrywający w pierwszej kolejności straty banku, pracownicy banku zwalniani w ramach racjonalizacji kosztów, deponenci, którym zagwarantowano zwrot jedynie części ulokowanych w banku środków oraz kredytobiorcy, którzy zapłacą więcej za kredyty. W następstwie pojawienia się zagrożeń wzrosłyby rezerwy celowe i pogorszyłyby się wyniki finansowe banków, a za kryzys zapłaciliby klienci²⁸.

Warto zauważyć, że banki uczestniczące w największych transakcjach fuzji i przejęć w latach 2000–2005 utrzymywały, podobnie jak większość podmiotów polskiego sektora bankowości komercyjnej, stosunkowo wysokie poziomy współczynnika wypłacalności, będącego miarą bezpieczeństwa banków. Dane dotyczące kształtowania się tego współczynnika w latach 2000–2005 w wybranych bankach na tle sektora bankowego pokazuje tabela 5.

Z punktu widzenia stabilności polskiego systemu bankowego istotne jest również zaangażowanie inwestorów zagranicznych. Bank, którego właścicielem stała się renomowana instytucja finansowa, dysponująca zazwyczaj adekwatnym wyposażeniem kapitałowym i posiadająca dobre oceny agencji ratingowych, napotyka mniejsze trudności w pozyskiwaniu kapitałów umożliwiających rozwój. Pozytywnym efektem zaangażowania obcych inwestorów jest dokapitalizowanie banków krajowych i wprowadzenie nowoczesnych metod zarządzania²⁹. Istnieje prawdopodobieństwo, iż w przypadku zagrożenia kryzysem inwestorzy zagraniczni

²⁷ J. K. Solarz, W poszukiwaniu modelu systemu bankowego dla Polski, Materiały i Studia, zeszyt Nr 48, NBP Departament Analiz i Badań, Warszawa 1994, s. 41.

²⁸ *Ibidem*, s. 44.

²⁹ Raport o stabilności systemu finansowego (czerwiec 2001–grudzień 2002), *op. cit.*, s. 19.

byliby gotowi udzielić wsparcia finansowego spółkom-córkom, chociażby ze względu na zagrożenie utratą reputacji i zaufania do instytucji macierzystej.

Tabela 5. Współczynniki wypłacalności wybranych banków w Polsce na tle średniej dla sektora w latach 2000–2005

Nazwa banku (spółki akcyjne)	Współczynnik wypłacalności (w %)						Średnia 2000–2005
	2000	2001	2002	2003	2004	09.2005	
Bank BPH	17,7*	17,4	15,0	12,8	14,0	13,1	15,0
Bank Handlowy	15,6	21,2	18,5	16,0	19,3	13,4	17,3
Bank Millennium	13,7	9,9	10,7	11,1	17,4	18,8	13,6
Bank Zachodni WBK	10,2*	13,1	10,9	11,8	12,5	16,9	12,6
ING Bank Śląski	10,7	12,5	14,0	14,4	14,9	15,5	13,7
Średnia ww. grupy**	13,6	14,8	13,8	13,2	15,6	15,5	14,4
Średnia sektora***	12,9	15,1	13,8	13,7	15,5	14,8	14,3

* Podana wielkość dotyczy Banku Przemysłowo-Handlowego SA/ Wielkopolskiego Banku Kredytowego SA.

** Średnia arytmetyczna współczynników wypłacalności banków ujętych w tabeli.

*** Średnia arytmetyczna współczynników wypłacalności polskiego sektora banków komercyjnych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP – GINB: Sytuacja finansowa banków w okresie sty-czeń-wrzesień 2005 r. Synteza, s. 55 oraz raportów rocznych banków.

W literaturze przedmiotu wskazuje się jednocześnie na potencjalne zagrożenia dla stabilności systemu, związane z konsolidacją i koncentracją działalności banków³⁰:

- 1) wzrost ryzyka systemowego (problemy z wypłacalnością lub upadek banku-matki może przenieść się na banki zależne, łączność z systemami gospodarczymi innych krajów może skutkować przenoszeniem „szoków” finansowych z tych rynków),
- 2) wzrost siły rynkowej dominujących banków powodujący zwiększenie wielkości kredytowania projektów inwestycyjnych może przyczynić się do zmniejszenia dywersyfikacji portfela i w konsekwencji do wzrostu ryzyka kredytowego,
- 3) dostępność usług finansowych dla drobnych klientów (małych i średnich przedsiębiorstw, klientów detalicznych) może ucierpieć.

7. Wielkość zatrudnienia w sektorze bankowym

Do nieodłącznych następstw procesów konsolidacyjnych w bankowości komercyjnej należą zmiany w poziomie zatrudnienia. Dane dotyczące wielkości zatrudnienia

³⁰ W. Rogowski, Konkurencja na rynku usług bankowych..., *op. cit.*, s. 49.

w polskim systemie bankowym wskazują, iż w latach 2000–2004 liczba zatrudnionych w bankach komercyjnych zmniejszyła się o ponad 15%, przy czym podmioty, które uczestniczyły w największych transakcjach fuzji i przejęć, ograniczyły zatrudnienie o 20,8%. Szczególnie duże zwolnienia przeprowadził Bank BPH SA oraz Bank Zachodni WBK SA³¹. Skalę redukcji personelu w bankach działających w Polsce prezentuje tabela 6.

Tabela 6. Zatrudnienie w wybranych bankach komercyjnych w Polsce w latach 2000–2005

Nazwa banku (spółki akcyjne)	Liczba zatrudnionych (pełne etaty)					Zmiana 2000–2004
	2000	2001	2002	2003	2004	
Bank BPH	14.286*	12.930	11.244	10.167	9.745	-31,8%
Bank Handlowy	4.999	6.203	4.902	4.985	5.120	+2,4%
Bank Millennium	4.022	6.047	5.830	4.367	3.925	-2,4%
Bank Zachodni WBK	10.979**	9.763	9.116	7.417	7.092	-35,4%
ING Bank Śląski	7.170	7.668	7.505	6.682	6.952	-3,0%
Banki ww. grupy łącznie	41.456	42.611	38.597	33.618	32.834	-20,8%
Banki komercyjne łącznie	144.237	138.822	131.878	124.093	122.010	-15,4%

* Podana wielkość dotyczy sumy zatrudnionych w Banku Przemysłowo-Handlowym SA i PBK SA.

** Podana wielkość dotyczy sumy zatrudnionych w Banku Zachodnim i Wielkopolskim Banku Kredytowym SA.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: NBP – GINB: Sytuacja finansowa banków w 2004 r., s. 32 oraz raportów rocznych banków.

Grupowe (masowe) zwolnienia pracowników były najczęściej uzasadniane:

- 1) potrzebą racjonalizacji zatrudnienia i podnoszenia wydajności pracy (wówczas połączony i lepiej zorganizowany bank decyduje się na wykonywanie planowanych zadań przy pomocy mniejszego, ale bardziej wykwalifikowanego zespołu)³²,
- 2) koniecznością osiągnięcia zakładanych wyników finansowych i synergii kosztowych (ograniczanie zatrudnienia jest jednym z prostszych sposobów obniżenia kosztów),
- 3) dekonstrukcją gospodarczą, która spowodowała obniżenie jakości portfela kredytowego i pogorszenie kondycji finansowej części banków,

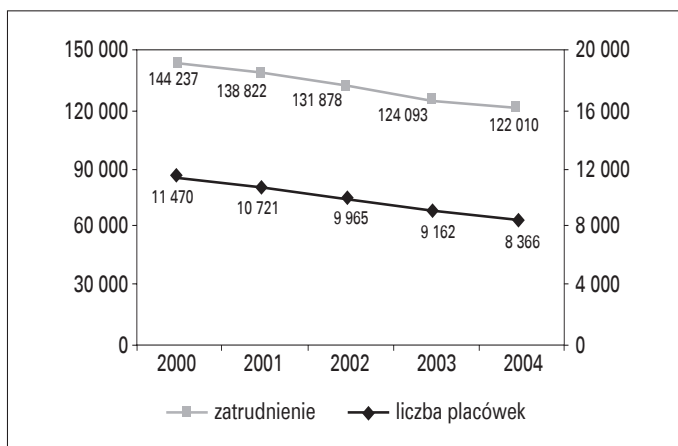
³¹ Głęboką restrukturyzację zatrudnienia przeprowadził również Bank Pekao SA oraz Kredyt Bank SA

³² B. Kosiński, Konsolidacja kapitałowa w sektorze bankowym, „Bank i Kredyt”, Nr 10/2000, Bankowe ABC, s. 6.

- 4) implementacją nowoczesnych technologii bankowych, w tym wprowadzeniem centralnego systemu informatycznego oraz rozwojem bankowości elektronicznej (opartej na zautomatyzowanej obsłudze klienta), a także standaryzacją oferty,
- 5) centralizacją lub regionalizacją niektórych funkcji i usług (np. *back-office* czy zarządzania ryzykiem kredytowym), które pozwalają na redukcję służb zaplecza i sprzyjają zmianie charakteru pracy oddziałów, koncentrując ich działania na sprzedaży³³,
- 6) niedopasowaniem kompetencji zawodowych niektórych grup pracowników do potrzeb i wyzwań nowej organizacji,
- 7) porządkowaniem sieci dystrybucji (zamykaniem niektórych placówek) i likwidacją dublujących się stanowisk.

Zjawisko redukcji liczby zatrudnionych w bankach i placówek bankowych w Polsce ilustruje rysunek 4.

Rysunek 4. Liczba zatrudnionych w bankach i placówek bankowych w Polsce w latach 2000–2004



Źródło: NBP – GINB: Sytuacja finansowa banków w 2004 r. Synteza, s. 13.

Ograniczanie zatrudnienia pod presją konieczności poprawy wyników finansowych rodzi jednakże niebezpieczeństwo (po szybkim wyczerpaniu się prostych rezerw wynikających z przerostów zatrudnienia) pogorszenia jakości usług banku – przede wszystkim jakości obsługi klienta, co może mieć negatywny wpływ na wizerunek banku. Redukcja personelu pozwala na obniżenie kosztów osobowych,

³³ J. Harasim, Bankowość detaliczna w Polsce, *op. cit.*, s. 106.

jednak jej tempo musi być dostosowane do długofalowej strategii banku i podlegać ciągłej weryfikacji³⁴.

Zmiany kadrowe są powodem, dla którego projekty połączeń bywają czasem kwestionowane, a nawet zwalczane przez liczne środowiska: członków kierownictw zagrożonych utratą stanowisk, związków zawodowych i pracowników obawiających się grupowych zwolnień i zaniepokojonych możliwością wzrostu bezrobocia³⁵.

Redukcje oznaczają utratę bezpieczeństwa i poczucia stabilizacji części personelu, czemu towarzyszy obniżenie statusu pracy oraz spadek kreatywności i motywacji. Groźba zwolnienia nie jest najlepszym bodźcem skłaniającym do wzmożonego wysiłku. Likwidacja miejsca pracy stała się niejednokrotnie osobistym dramatem wielu pracowników, zwłaszcza w małych miejscowościach, gdzie panuje wysokie bezrobocie. Część z nich znalazła wprawdzie zatrudnienie w spółkach „okołobankowych” (wchodzących w skład grup kapitałowych banków) lub bankach sektora spółdzielczego³⁶, albo przeszła na emeryturę, lecz wiele osób zostało na dłuższy czas pozbawionych źródła utrzymania.

8. Podsumowanie

Procesy konsolidacyjne należały do kluczowych czynników wpływających na funkcjonowanie polskiego sektora bankowego w latach 2000–2005.

Liczba banków komercyjnych uległa zmniejszeniu, lecz poziom koncentracji w sektorze bankowym w Polsce można nadal uznać za średni i nieodbiegający od poziomu obserwowanego w innych krajach europejskich. Przytoczone wyniki badań ilościowych dały podstawę do sformułowania wniosku, iż konsolidacja nie spowodowała spadku poziomu konkurencji między bankami. Następstwem intensyfikacji procesów konsolidacyjnych było wzmocnienie obecności kapitału zagranicznego w polskim systemie bankowym. Rola kapitału obcego budzi szereg kontrowersji, lecz jej ocena nie może być dokonywana w oderwaniu od zobowiązań Polski dotyczących zniesienia ograniczeń w swobodnym przepływie kapitału, jakie wynikają z członkostwa naszego kraju w Unii Europejskiej.

Procesy konsolidacyjne w analizowanym okresie przyczyniły się do wzrostu stabilności polskiego systemu bankowego. W rezultacie fuzji i przejęć nastąpiło wzmocnienie kapitałowe, wzrost siły rynkowej i wiarygodności banków oraz zmniejszenie ryzyka upadłości (w latach 2001–2005 nie doszło do upadłości

³⁴ *Ibidem*, s. 107.

³⁵ B. Kosiński, *Konsolidacja kapitałowa...*, *op. cit.*, s. 6.

³⁶ W latach 2000–2004 sektor spółdzielczy zwiększył zatrudnienie o prawie 2.000 etatów, z poziomu 25.697 zatrudnionych w grudniu 2000 roku do 27.600 w analogicznym okresie 2004 roku – źródło: NBP – GINB: Sytuacja finansowa banków w 2004 r., s. 32.

żadnego z działających w Polsce banków komercyjnych). Skutkiem konsolidacji był również ponad 15% spadek zatrudnienia w polskich bankach komercyjnych. Restrukturyzacja zatrudnienia, jakkolwiek niejednokrotnie w pełni uzasadniona ekonomicznie, była trudnym doświadczeniem dla tysięcy pracowników polskiej bankowości.

Na zakończenie rozważań warto przytoczyć opinię B. Pietrzaka, który napisał: *Konieczność ustabilizowania systemu bankowego oraz ugruntowania kryteriów efektywności i uczciwości w jego funkcjonowaniu wiąże się z niezbędnością konsolidacji tego sektora (...). Konsolidacja, w świetle aktualnej sytuacji polskiego sektora bankowego oraz warunków konkurencyjności na europejskim rynku usług bankowym, jest zabiegiem, którego nie da się uniknąć*³⁷.

9. Bibliografia

1. Buszko M., Fuzje i przejęcia banków komercyjnych w Polsce – wyniki badania ankietowego, „Bank i Kredyt”, Nr 8/2005.
2. Dąbrowska K., Gruszczyński M., Kapitał zagraniczny a transformacja sektora finansowego w Polsce, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
3. EU Banking Sector Stability-October 2005, European Central Bank, Frankfurt nad Menem 2005.
4. Harasim J., Bankowość detaliczna w Polsce, CeDeWu, Warszawa 2005.
5. Jackowicz K., Kowalewski O., Koncentracja działalności sektora bankowego w Polsce w latach 1994–2000, Materiały i Studia, zeszyt Nr 143, NBP, Warszawa 2002.
6. Jaworski W. L., System bankowy i jego otoczenie, w: Bankowość. Podręcznik akademicki, W. L. Jaworski, Z. Zawadzka, red., Poltext, Warszawa 2003.
7. Kosiński B., Konsolidacja kapitałowa w sektorze bankowym, „Bank i Kredyt”, Nr 10/2000, Bankowe ABC, Nr 66.
8. Kozak S., Konsolidacja sektora bankowego w USA, CeDeWu, Warszawa 2005.
9. Kwaśniak W., Polski sektor bankowy, wystąpienie (prezentacja) na XII Forum Bankowym, Warszawa 2006 (opublikowana w Internecie: http://www.zbp.pl/photo/forum3/Prezentacja_.ppt, 30.05.2006 r.).
10. Pawłowska M., Konkurencja i efektywność na polskim rynku bankowym na tle zmian strukturalnych i technologicznych, Materiały i Studia, zeszyt Nr 192, NBP, Warszawa 2005.
11. Pawłowska M., Wpływ procesów konsolidacyjnych na poziom konkurencji i efektywność systemów bankowych – wyniki badań ilościowych, w: Konkurencyjność

³⁷ B. Pietrzak, System bankowy, w: System finansowy w Polsce, B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, red., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 109.

sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej, Zeszyty BRE Bank – CASE Nr 76.

12. Pietrzak B., System bankowy, w: System finansowy w Polsce, B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, red., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
13. Poteraj J., Procesy konsolidacyjne. Raiders & Targets w polskich instytucjach finansowych, Seria Episteme – tom 37 (2004), Wydawnictwo Wszechnicy Mazurskiej Acta Universitatis Masuriensis, Olecko 2004.
14. Rogowski W., Konkurencja na rynku usług bankowych – miary koncentracji, „Bank i Kredyt”, Nr 5/2001.
15. Solarz J. K., W poszukiwaniu modelu systemu bankowego dla Polski, Materiały i Studia, zeszyt Nr 48, NBP Departament Analiz i Badań, Warszawa 1994.
16. Stefański M., Polski system bankowy w okresie transformacji – wybrane zagadnienia, „Bank i Kredyt”, Nr 2/2005.
17. Stępień K., Konsolidacja a efektywność banków w Polsce, CeDeWu, Warszawa 2004.
18. Sytuacja finansowa banków w 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, w okresie styczeń–wrzesień 2005 r. Synteza, Narodowy Bank Polski – Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego.
19. Szelągowska A., Kapitał zagraniczny w polskich bankach, Poltext, Warszawa 2004.
20. Zagrodnik T., Analiza koncentracji sektora bankowego w Polsce w latach 1994–2003, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, zeszyt naukowy Nr 61, SGH, Warszawa 2005.

Granice organizacji – aspekty praktyczne

1. Wprowadzenie

Koncepcje teoretyczne, zajmujące się badaniem granic organizacji, stanowią podstawę do dalszej dyskusji i do analizy aspektów praktycznych tej problematyki. Należy zwrócić uwagę na fakt, że głos praktyków zarządzania (przede wszystkim konsultantów oraz menedżerów średniego i wyższego szczebla) jest bardzo istotny i poddaje on w wątpliwość istnienie granic organizacji. Zarządzający organizacjami coraz częściej zajmują się tą problematyką, gdyż staje się ona coraz istotniejsza dla skuteczności i efektywności prowadzenia działalności gospodarczej. Taki stan rzeczy wynika przede wszystkim z rosnącej dynamiki otoczenia organizacji, a co za tym idzie – również gwałtownych zmian w samych przedsiębiorstwach, które chcąc nadażyć za konkurentami muszą zmieniać wiele aspektów działalności, w tym także swoje granice. Ciągłe zmiany i niepewność z nimi związana powodują pojawianie się nowych koncepcji zarządzania przedsiębiorstwem, jak model przedsiębiorstwa dynamicznego¹ czy przedsiębiorstwa konkurującego na krawędzi². Jednocześnie przyczyniają się one do ujawniania nowych tendencji – dotyczących rozszerzania i rozmywania granic organizacji.

Do najważniejszych zmian w otoczeniu, które obecnie mają największy wpływ na działalność przedsiębiorstw należy zaliczyć³:

1) usprawnienia i procesy w technice i technologii:

- wzajemne przenikanie się i łączenie technologii, rynków i zastosowań wcześniej ograniczających się do jednej dziedziny gospodarki,
- skrócenie cyklu życia produktów,
- uzupełnianie „ekonomii skali” „ekonomią zakresu”, czyli produkcji na dużą skalę produkcją szerokiego zakresu produktów, wytwarzanych

¹ L. Friedman, H. Gyr, *The Dynamic Enterprise. Tools for Turning Chaos into Strategy and Strategy into Action*, Jossey-Bass Publishers, San Francisco 1998.

² P. Nestorowicz, *Organizacja na krawędzi chaosu. Konkurowanie w warunkach ciągłej zmiany i niepewności*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2001.

³ Z. Sapijaszka, *Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Szanse i ograniczenia*, PWN, Warszawa 1996, s. 14–17; J. Penc, *Strategie zarządzania. Perspektywiczne myślenie, systemowe działanie*, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa 1997, s. 9–18; T. Wielicki, *Ewolucyjny model doskonalenia firmy XXI wieku: od ISO i TQM do organizacji inteligentnej*, w: W. M. Grudzewski, I. Hejduk, red., *Przedsiębiorstwo przyszłości*, Difin, Warszawa 2000, s. 46–62.

w mniejszych gałęziach przemysłu, cechującego się częstymi zmianami wzorów⁴,

- orientacja na intensywniejsze wykorzystywanie w procesie produkcji informacji niż energii i materiałów,
 - zwiększenie skali integracji funkcji i systemów w ramach organizacji oraz między organizacjami a ich otoczeniem,
 - decentralizacja organizacji i hierarchii, rosnąca innowacyjność i znaczenie inicjatyw oddolnych;
- 2) zjawiska społeczne:
- przemiana społeczeństwa uprzemysłowionego w społeczeństwo oparte na tworzeniu i dystrybucji informacji,
 - rosnące możliwości samodzielnych wyborów stojące przed ludźmi, tworzenie się społeczeństwa wolnego, wieloopcyjnego,
 - narastająca potrzeba ludzi do brania udziału w podejmowaniu decyzji;
- 3) przemiany polityczne i gospodarcze:
- coraz mniejszy wpływ granic narodowych na działalność przedsiębiorstw,
 - globalna ekspansja gospodarki,
 - aktywizacja małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich dążenie do internacjonalizacji działania,
 - powstawanie jednolitego rynku,
 - wydłużanie się horyzontu czasowego, uwzględnianego przy podejmowaniu decyzji gospodarczych,
 - wzrost znaczenia czynnika czasu w walce konkurencyjnej.

2. Współczesne uwarunkowania granic organizacji

Przedstawione wyżej trendy w otoczeniu organizacji, występujące powszechnie, niezależnie od kraju, regionu czy branży, radykalnie zmieniają uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej na początku XXI wieku, przyczyniając się do dezaktualizacji większości dotychczasowych zasad kształtowania i zarządzania organizacjami⁵. Szczególnie duży wpływ na problematykę określania granic organizacji ma gwałtowny rozwój technologiczny (umożliwiający szybsze sposoby komunikacji, przesyłania danych i dokonywania skomplikowanych obliczeń i analiz) oraz rosnąca rola informacji (tworzenie się i rozwój społeczeństw opartych na informacji i wiedzy).

⁴ W wielu sektorach logika „ekonomii skali” i „ekonomii zakresu” nie są ze sobą sprzeczne, ale są wykorzystywane przez przedsiębiorstwa jednocześnie, w celu osiągania jeszcze większych korzyści.

⁵ O zmianach paradygmatów zarządzania w wyniku przemian w otoczeniu przedsiębiorstw pisał P. Drucker (w publikacjach: *Management's New Paradigms*, „Forbes Magazine” 1998, May 10; *Zarządzanie w XXI wieku*, Muza SA, Warszawa 2000, s. 3–40).

Pośrednio na temat granic organizacji wypowiedzieli się konsultanci firmy doradczej McKinsey w opracowanej przez siebie koncepcji oddziaływań⁶. W dużej mierze bazuje ona na modelu transakcyjnym Coase'a-Williamsona, a jej wartość polega na adaptacji tego modelu do warunków współczesnej rzeczywistości gospodarczej.

Oddziaływania ekonomiczne (wszystkie czynności wykonywane przez osoby indywidualne i firmy związane z poszukiwaniem, koordynowaniem i nadzorowaniem wymiany dóbr, usług czy idei) występują powszechnie w każdej gospodarce na świecie⁷. Umożliwiają przeprowadzanie transakcji rynkowych, zarządzanie przedsiębiorstwem czy monitorowanie rynku. *Przyjmują zwyczajne formy – spotkania zarządu, konferencji, rozmów telefonicznych, zamówień, rozwiązywania problemów, raportów, notatek – ale ich celem ekonomicznym jest zawsze umożliwienie wymiany dóbr, usług i wiedzy*⁸. W koncepcji oddziaływań (analogicznie do teorii kosztów transakcyjnych) występuje rozróżnienie na koszty produkcyjne i koszty oddziaływań – decyzje dotyczące poszczególnych transakcji dokonywane są na podstawie **ekonomicznego kryterium minimalizowania sumy kosztów**. Znaczenie tej koncepcji staje się jasne w momencie, kiedy uświadomimy sobie, że postęp technologiczny umożliwia szybszy rozwój form i liczby oddziaływań poprzez:

- coraz powszechniejszą dostępność Internetu i wykorzystywanie go do coraz większej liczby działalności prywatnych i zawodowych,
- rozwój technologii przesyłu danych,
- rozwój nowych standardów oprogramowania (zwłaszcza sieciowego),
- rozwój mocy obliczeniowej komputerów i innych urządzeń przetwarzających dane.

Zwiększenie możliwości i rodzajów oddziaływań umożliwia nowe sposoby zorganizowania działalności gospodarczej, obsługi klientów i kształtowania struktur działalności gospodarczej, które prowadzą do nasilenia dwóch tendencji wpływających na konieczność nowego spojrzenia na problematykę granic organiza-

⁶ Głównym celem opracowanej w firmie McKinsey koncepcji było zaprezentowanie zmian w założeniach dotyczących form aktywności gospodarczej, wynikających ze zwiększenia ogólnej zdolności do oddziaływania (P. Butler et al., A revolution in interaction, „McKinsey Quarterly” 1997, No. 1).

⁷ Według autorów koncepcji oddziaływań (P. Butler et al., *op. cit.*) w gospodarce Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej oddziaływania stanowią:

- na poziomie całej gospodarki – 51% aktywności ogółu pracowników,
- na poziomie poszczególnych sektorów – od 35% (przemysł wydobywczy, przetwórczy i rolnictwo) do ponad 50% (usługi) aktywności pracowników danego sektora,
- na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw – zdecydowaną większość aktywności pracowników firmy,
- na poziomie poszczególnych pracowników – od 15% (pracownicy fizyczni) do blisko 80% (menedżerowie średniego i wyższego szczebla) aktywności pracowników.

⁸ P. Butler et al., *op. cit.*

cji – **tendencji rozszerzania i rozmywania się granic przedsiębiorstw**⁹. Na tendencje te wskazują trzy podstawowe założenia, które konsultanci firmy McKinsey stawiają u podstawy swojej koncepcji:

- 1) każda firma określa optymalne proporcje między specjalizacją a kosztami oddziaływań związanymi z koniecznością oddziaływań z dostawcami zewnętrznymi – prowadzi to do określenia zakresu działalności firmy (jej granic) i segmentacji strategicznej;
- 2) firmy określają efektywność alternatywnych form organizacji poprzez pryzmat kosztów oddziaływań związanych z zarządzaniem tą formą;
- 3) klienci wybierają produkty i dostawców poprzez porównanie kosztów oddziaływań związanych z poszukiwaniem produktu/dostawcy ze spodziewaną wartością produktu/współpracy z dostawcą (firmy powinny tak organizować działalność, aby koszty oddziaływań były jak najniższe, czyli muszą być „blisko klienta”).

Do rozszerzania granic przedsiębiorstw dochodzi przede wszystkim dzięki rosnącemu znaczeniu integracji poziomej i współpracy (korzyści ekonomii zakresu) oraz w wyniku malejącego znaczenia integracji pionowej przedsiębiorstw (coraz większe znaczenie mają procesy dezagregacji, outsourcingu i wykorzystania rynków zewnętrznych – korzyści ekonomii skali¹⁰). Czynnikiem sprzyjającym „rozszerzonym przedsiębiorstwom” będzie także wzrost znaczenia dla działalności wiedzy eksperckiej, która przy olbrzymiej wartości będzie zasobem łatwo transferowalnym w granicach organizacji, nawet jeśli będą one przekraczały granice państw.

Dzięki spadającym kosztom oddziaływań wiele przedsiębiorstw będzie mogło wdrażać takie struktury działalności gospodarczej, które były do tej pory nieopłacalne. Dzięki dezintegracji i rosnącemu rozproszeniu oraz powstawaniu tzw. rynków wewnętrznych w przedsiębiorstwach (*internal markets*), struktury przedsiębiorstw staną się o wiele luźniejsze, co przy jednoczesnym ograniczeniu integracji pionowej uniemożliwi praktycznie określenie granic i wielkości organizacji. Rozwój sieciowych form organizowania działalności biznesowej pozwoli przy tym na prowadzenie bardziej zindywidualizowanych działań badawczych, reklamowych i marketingowych oraz tańsze i szybsze dostosowywanie produk-

⁹ Tendencje te potwierdza także raport, opracowany przez Economist Intelligence Unit, przy współpracy z AT&T, Deloitte & Touche Tohmatsu, Dimension Data, HP i Oracle w 2002 roku, opisujący koncepcję tzw. przedsiębiorstwa rozszerzonego (*Extending the enterprise. A new model for growth*, The Economist Intelligence Unit 2002).

¹⁰ Autorzy koncepcji zwracają uwagę na malejące strategiczne znaczenie skali działalności – jedynym wyjątkiem są według nich branże (sektory) związane z przesyłem danych. Jest to oczywiście teza dyskusyjna, z którą niekoniecznie należy się zgadzać. Na korzyść podejścia konsultantów z firmy McKinsey przemawia jednak fakt, że koncepcja oddziaływań jest oparta na podstawie badań i analiz procesów zachodzących w funkcjonujących gospodarkach.

tów do indywidualnych potrzeb klientów (zjawisko tzw. masowej indywidualizacji produktów – *mass customization*).

Zdecydowanie najsłabszym punktem teorii oddziaływań jest jej oparcie na założeniu obniżających się kosztów oddziaływań w gospodarce. Wystarczy, aby to jedno stwierdzenie okazało się nieprawdziwe lub niezasadnione, a cała koncepcja straci swoją wartość. Można jednak powiedzieć, że jest to słabość pozorna – założenie spadających kosztów oddziaływań dokonane zostało na podstawie badań i analiz gospodarek wielu krajów, a utrzymujące się w nich zmiany jednoznacznie wskazują, że w perspektywie długookresowej odwrócenie trendu malejących kosztów oddziaływań jest praktycznie niemożliwe. Firmy, które najszybciej dostosują formę prowadzonej działalności do takich uwarunkowań, osiągną znaczną przewagę konkurencyjną.

Koncepcja oddziaływań może zostać uznana za podejście bardzo dobrze charakteryzujące współczesne uwarunkowania granic organizacji; podejście interesujące, bo łączące dobrze rozwiniętą koncepcję teoretyczną z doświadczeniami praktycznymi. Warto więc przyjrzeć się bliżej firmom, których analiza te doświadczenia przynosi.

Wybór firm, jakie zostaną zaprezentowane w dalszej części opracowania, bardzo dobrze pokazuje procesy rozszerzania i rozmywania się granic przedsiębiorstw, na które uwagę zwracają konsultanci firmy McKinsey. Przede wszystkim wyraźne są coraz silniejsze procesy przenikania się firmy i jej otoczenia (Wal-Mart) i nowe struktury działalności, powstające dzięki wykorzystaniu nowych technologii ograniczających koszty prowadzenia działalności (Amazon.com, Allegro.pl).

3. Wal-Matrix

Niewątpliwie jednym z ciekawszych przypadków, o których można mówić w kontekście granic organizacji jest amerykański Wal-Mart. Firma założona w 1962 roku przez Sama Waltona dysponowała w 2004 roku ponad 3,1 tys. sklepami, zatrudniała ponad 1,6 mln pracowników, a osiągnięte przychody na poziomie 285,2 mld USD (przy średnim ich wzroście w okresie ostatnich 15 lat na poziomie przekraczającym 15%) dawały jej olbrzymią przewagę nad drugą na świecie siecią handlową – francuskim Carrefour, której przychody były ponad trzykrotnie niższe¹¹.

Oczywiście można na wiele sposobów próbować określać wielkość czy granice firmy Wal-Mart (podając wcześniej poziom zatrudnienia i sprzedaży rocznej

¹¹ Wszystkie dane finansowe dotyczące firmy Wal-Mart pochodzą ze strony internetowej firmy (<http://www.walmart.com>; 19.11.2005) oraz z artykułów: A. Blanco, W. Zellner, Is Wal-Mart Too Powerful?, „Business Week”, 2003, October 06, J. Agnese, Supermarkets Face Supersize Rivals, „Business Week”, 2005, July 14).

– zostało to już uczynione, choć w mało dokładny sposób), ale przy każdej takiej próbie można również wskazać te wszystkie aspekty, jakie zostały pominięte, a które każą z dużą ostrożnością podchodzić do zaprezentowanych wyników. Widoczne są jednak dwie tendencje: Wal-Mart nieustannie rozszerza swoje granice i z procesem tym związane jest także zjawisko ich rozmywania.

Skala prowadzonej działalności powoduje **wzajemne przenikanie się firmy i jej otoczenia**. Jest ono na tyle znaczące, że to nie Wal-Mart musi dostosowywać się do panujących na rynku warunków, ale to rynek musi dostosowywać się do polityki rozwoju firmy – zależność ta określana jest jako „fenomen Wal-Mart” (*The Wal-Mart Phenomenon*). O jej sile świadczy fakt, że wpływ firmy, widoczny w równym stopniu w jej otoczeniu konkurencyjnym i makrootoczeniu, przybiera następujące formy:

- rosnąca zależność dostawców, która stanowi coraz większy problem nie tylko dla samych dostawców, ale i dla gospodarki Stanów Zjednoczonych¹²,
- zmiana przyzwyczajzeń kupujących poprzez wprowadzenie na rynek amerykański europejskiej koncepcji supercentrów handlowych¹³,
- w regionach „oddziaływania” sklepów Wal-Mart inne supermarkety nie walczą o zyski, a o przetrwanie (wg szacunków amerykańskiej organizacji Retail Forward Inc. powstanie jednego supercentrum handlowego Wal-Mart powoduje upadek w tym regionie dwóch supermarketów),
- lobbing polityczny – wpływ na politykę taryfowo-celną, przede wszystkim w stosunku do krajów trzeciego świata, które są głównym dostawcą dzinsu dla firmy.

Możliwość w miarę swobodnego kształtowania otoczenia, w którym działa Wal-Mart uniemożliwia jasne określenie granic firmy, zwłaszcza dla obszarów znajdujących się na jej styku z otoczeniem. Jeżeli nie można mówić o granicach firmy, pojawia się pytanie o to, czy istnieją granice jej wzrostu. Teoretycznie każda firma może rosnąć w nieskończoność. Praktycznie, ze względu na ograniczenia zewnętrzne i wewnętrzne, okazuje się to niemożliwe. Ograniczenia zewnętrzne zostały już zdaniem wielu obserwatorów przez Wal-Mart przełamane – zwłaszcza na rynku amerykańskim można odnieść wrażenie, że Wal-Mart „przenika” całą gospodarkę (nie napotyka np. na ograniczenia antymonopolowe, które są

¹² *Jeśli Wal-Mart kiedykolwiek będzie miał problemy, mogą mieć one wpływ na bezpieczeństwo narodowe* – Tom Rubel, prezes zarządu firmy Retail Forward Inc.; *Kiedy mówisz do Boga z Bentonville* (Bentonville, w stanie Arkansas jest siedzibą firmy Wal-Mart – przyp. aut.), *mówisz ściszoną głosem* – Roderick L. Mackenzie, dyrektor firmy Gynetics Inc.

¹³ Supercentrum handlowe to połączenie supermarketu i wielotowarowych sklepów dyskontowych, budowanych na bardzo dużą skalę; podstawą stworzenia koncepcji supercentrów handlowych były europejskie hipermarkety. Przychody firmy Wal-Mart ze sprzedaży poprzez supercentra handlowe w 2004 roku osiągnęły poziom 85,3 mld USD, czyli blisko 30% całkowitych przychodów firmy (J. Agnese, *op. cit.*).

zmorą innego giganta – firmy Microsoft). W tej sytuacji granice wzrostu znajdują się wewnątrz firmy i wynikają z jej wielkości – problemem nie do rozwiązania może się okazać zapewnienie tak gigantycznej organizacji odpowiedniej liczby pracowników (utrudnione dodatkowo przez ponad 40% rotację kadry, co oznacza konieczność zatrudniania co roku blisko 650 tys. pracowników, w celu utrzymania dotychczasowego poziomu zatrudnienia) oraz sprawnego systemu zarządzania organizmem tak skomplikowanym i o tak różnorodnych i silnych powiązaniach z otoczeniem.

4. Organizacje wirtualne i sieciowe

W sposobie prowadzenia działalności Wal-Mart wykorzystuje doświadczenia i praktyki innych firm, niekoniecznie działających w tym samym sektorze. Wal-Mart nie jest jedynym przedsiębiorstwem, w którym zmiany w podejściu do problemu określania granic organizacji są tak widoczne. Symptomy ich rozszerzania odnaleźć można w wielu formach zorganizowania działalności gospodarczej, funkcjonujących na rynku. Co więcej, w tych formach organizacyjnych zauważyć można także coraz większe **przemieszczenie cech rynku i organizacji**. W relacjach wewnątrz organizacji coraz większą rolę przypisuje się mechanizmom rynkowym, które mają prowadzić do efektywnego wykorzystania posiadanych zasobów, w celu zbudowania podstaw do osiągnięcia długookresowej przewagi konkurencyjnej. Natomiast w relacjach między firmami coraz istotniejszą rolę odgrywają mechanizmy kontroli i koordynacji hierarchicznej, których głównym zadaniem jest stworzenie swoistego systemu zarządzania tymi relacjami, zorientowanego na realizację zadań niezależnie od tego, który podmiot ma te zadania wykonywać. Takie formy współdziałania między firmami, jak *joint ventures* czy alianse strategiczne, jako jedne z pierwszych pokazały, że przedsiębiorstwo może realizować część zadań poza swoją strukturą organizacyjną. Z tego względu formy te uznać można za punkt wyjścia do dyskusji na temat rozszerzania się granic organizacji¹⁴, która doprowadziła organizacje do wypracowania struktur wirtualnych i sieciowych.

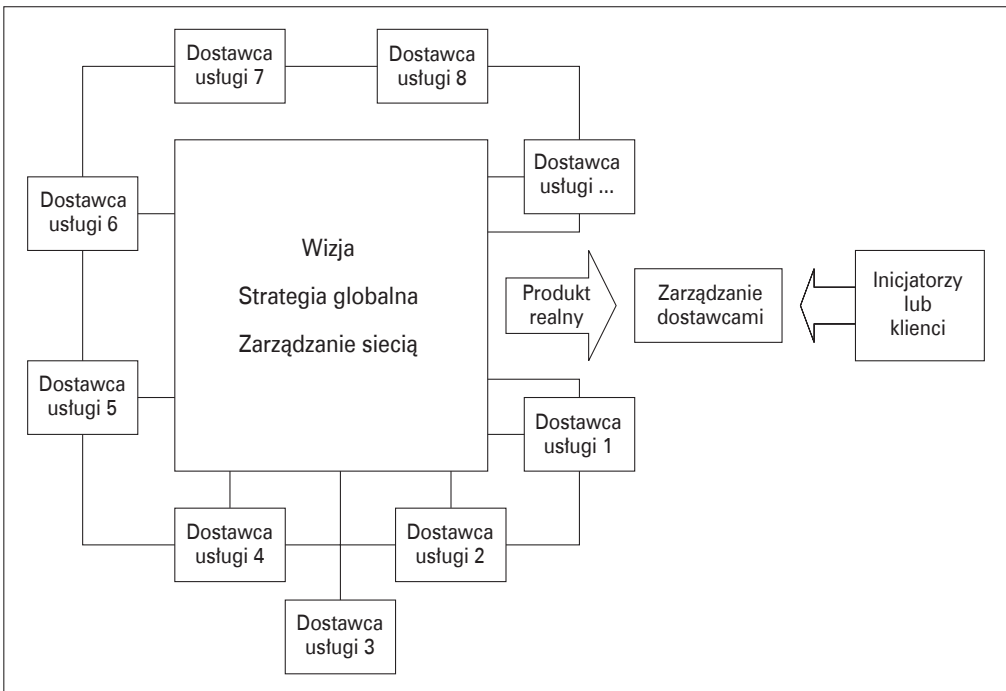
Główną cechą nowych struktur działalności gospodarczej jest rozmycie granic organizacji, możliwe dzięki wykorzystaniu najnowszych zdobyczy techniki i technologii, a także rosnącego znaczenia informacji i wiedzy w działalności przedsiębiorstw. Ich rozwój był wynikiem ewolucji pojawiających się na rynku form hybrydowych, powstających doraźnie jako efekt przystosowywania się poszczegól-

¹⁴ Niektórzy autorzy sprowadzają problem rozszerzania się granic przedsiębiorstw tylko do aspektów geograficznych, odnosząc ten problem do zjawiska przedsiębiorstw międzynarodowych i globalnych. W świetle opisywanego wcześniej znaczenia granic dla działalności firm, takie podejście należy uznać za zbyt wąskie i co za tym idzie – niepełne.

nych organizacji do zmieniających się warunków otoczenia. Organizacje wirtualne i sieciowe miały umożliwić skuteczne połączenie koncepcji teoretycznych (zwłaszcza koncepcji kompetencji kluczowych), dotychczasowych doświadczeń (głównie aliansów strategicznych) i nowoczesnej technologii (ze szczególnym znaczeniem Internetu), tworząc organizację pozbawioną praktycznie słabych stron i szybko neutralizującą zagrożenia, pojawiające się w jej otoczeniu.

Organizacja wirtualna stanowi formę zorganizowania przedsiębiorstwa, opartą na koncepcji „centrum kompetencji kluczowych”, która mogła powstać dzięki rozwojowi technologii informatycznej (sieci informacyjne i bazy danych) i telekomunikacyjnej (rysunek 1); jest to *czasowa sieć (temporary network) niezależnych firm, dostawców, klientów, a nawet konkurentów, połączonych poprzez technologie informacyjne w celu lepszego wykorzystania ich zdolności, obniżenia kosztów i lepszego dostępu do rynków zbytu*¹⁵.

Rysunek 1. Model organizacji wirtualnej



Źródło: M. Bednarczyk, Organizacja i zarządzanie przedsiębiorstwem wirtualnym, w: W. M. Grudzewski, I. Hejduk, red., Przedsiębiorstwo przyszłości, Difin, Warszawa 2000, s. 185.

¹⁵ J. Byrne, The virtual corporation, „Business Week”, 1993, February 8.

W podobny sposób zorganizowana jest działalność w organizacji sieciowej, bazującej na współpracy i podziale pracy między przedsiębiorstwami. Sieci przedsiębiorstw mogą przyjmować wiele form, a do najpowszechniejszych należy zaliczyć dwa rozwiązania modelowe – sieci o charakterze policentrycznym (bez wydzielonej wyraźnie jednostki dominującej) oraz sieci o charakterze hierarchicznym (z wydzieloną wyraźnie jednostką wiodącą).

Zdaniem J. Sydow'a, jednego z najbardziej znanych badaczy sieci przedsiębiorstw, większość z nich ma charakter policentryczny: *Sieci przedsiębiorstw przedstawiają zorganizowaną, policentryczną formę działalności gospodarczej, często strategicznie kierowaną przez jedno lub kilka przedsiębiorstw, dążącą do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Wyraża się ona w relatywnie stabilnych, raczej kooperacyjnych niż konkurencyjnych stosunkach między prawnie samodzielnymi, ekonomicznie jednak przynajmniej od siebie zależnymi przedsiębiorstwami*¹⁶. W podobnym tonie wypowiada się M. Bratnicki, wskazując na ekonomiczne podstawy tworzenia sieci: *Sieć organizacyjną można potraktować (...) jako zgrupowanie przedsiębiorstw (lub autonomicznych części przedsiębiorstwa) połączonych względnie trwale na zasadach ekonomicznych w celu szybkiego wykorzystania pojawiających się okazji rynkowych*¹⁷.

W sieciach hierarchicznych jedna z firm przyjmuje formę głównego kontrolera organizującego przepływ aktywów materialnych i niematerialnych pomiędzy innymi niezależnymi firmami, zapewniając efektywne zaspokajanie oczekiwań ostatecznych klientów¹⁸. Istnienie pewnej jednostki centralnej dopuszcza również M. Bratnicki, podkreślając jednak przy tym dwie rzeczy¹⁹:

- 1) koordynacja poszczególnych firm w ramach sieci odbywa się za pomocą mechanizmów rynkowych,
- 2) stosunki pomiędzy poszczególnymi jednostkami, wchodzącymi w skład sieci a jednostką wiodącą mają charakter niehierarchiczny.

Niezależnie od charakteru organizacji sieciowej w każdej z nich mamy do czynienia ze zgrupowaniem samodzielnych ekonomicznie przedsiębiorstw, które wiązą przede wszystkim trwale stosunki kooperacyjne, umożliwiające łatwiejsze osiągnięcie przewagi konkurencyjnych.

¹⁶ J. Sydow, *Strategische Netzwerke – Evolution und Organisation*, Gabler Verlag, Wiesbaden 1992.

¹⁷ M. Bratnicki, *Zaproszenie do medytacji o granicach przedsiębiorstwa*, w: H. Jagoda, J. Lichtarski, red., *Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem – ciągłość i zmiana*, Materiały z ogólnopolskiej konferencji naukowej zorganizowanej przez Katedrę Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstwa oraz Katedrę Nauk o Przedsiębiorstwie Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Karpacz, 10–13 czerwca 2000 r., Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2000.

¹⁸ J. C. Jarillo, *Strategic Networks. Creating the Borderless Organization*, Butterworth-Heinemann, Oxford 1995, s. 6.

¹⁹ M. Bratnicki, *Zaproszenie do medytacji o granicach przedsiębiorstwa*, w: H. Jagoda, J. Lichtarski, red., *op. cit.*

Organizacje wirtualne i sieciowe przyczyniają się także do rozwoju nowego trendu w gospodarce, jakim jest wypieranie z rynku organizacji-kolosów przez małe, oparte na informacji i wiedzy przedsiębiorstwa²⁰. Mniejsze firmy działają, wykorzystując możliwości stwarzane przez nowoczesne technologie i posiadaną wiedzę. Dzięki temu organizacje wirtualne i sieciowe koncentrują się na efektywnym wykorzystaniu tych właśnie zasobów, co w warunkach rosnącej niepewności i coraz większego rozdrobnienia źródeł popytu rynkowego może przynosić bardzo dobre rezultaty.

Oparcie idei wirtualizacji i usieciawiania organizacji na koncepcji kompetencji kluczowych, przy uwzględnieniu przemian zachodzących w otoczeniu, prowadzi do powstania organizacji bez wyraźnie wyznaczonych granic – organizacji, dla których brak takich ograniczeń łączy się z pojawieniem nowych cech, umożliwiających budowanie przewagi konkurencyjnej²¹:

- rozdzielność geograficzna – jedność przestrzenna poszczególnych „elementów” organizacji wirtualnej nie ma znaczenia dla skuteczności jej działania,
- wspólna wizja i cele strategiczne, dzielone przez wszystkie „elementy” organizacji,
- koncentrowanie działalności wokół kluczowych kompetencji organizacji – organizacja jest silniejsza i bardziej elastyczna niż jej poszczególne elementy składowe,
- orientacja na końcowe rezultaty,
- oparcie się na zaufaniu pomiędzy wchodzącymi w jej skład przedsiębiorstwami,
- ulepszanie organizacji może mieć miejsce tylko poprzez zastąpienie pewnych przedsiębiorstw lepszymi z określonego punktu widzenia.

5. Od organizacji wirtualnej do partnerstwa

Przykładami na wirtualizację i usieciawianie organizacji mogą być praktycznie wszystkie przedsiębiorstwa, które znaczną część swojej działalności opierają na możliwościach oferowanych przez Internet. Rozwój nowych środków komunikacji i powszechna dostępność informacji umieszczanych w Internecie – które mogą być pozyskiwane nie tylko za pomocą komputera, ale np. telefonu komórkowego czy телеви-

²⁰ K. R. Śliwa, Organizacja bez granic (granice teorii organizacji), w: H. Jagoda, J. Lichtarski, red., *op. cit.*

²¹ M. Molasy, Technologia informacyjne w kształtowaniu systemów zarządzania przedsiębiorstwem, referat przygotowany na Ogólnopolską Konferencję Naukową „Polskie doświadczenia w kształtowaniu społeczeństwa informacyjnego. Dylematy cywilizacyjno-kulturowe”, 28 września 2001 roku, Akademia Górniczo-Hutnicza, Kraków 2001; M. Bratnicki, Zaproszenie do medytacji o granicach przedsiębiorstwa, w: H. Jagoda, J. Lichtarski, red., *op. cit.*; M. Pańkowska, Typologia organizacji wirtualnych, Katedra Informatyki, Akademia Ekonomiczna Katowice, <http://figaro.ae.katowice.pl/~pank/typol.htm>; 13.05.2001.

zora – powoduje, że każda nowo powstająca firma może od samego początku stać się w pewnym sensie firmą globalną. Stwarza to możliwości organizowania działalności w zupełnie nowy sposób, w celu efektywnego wykorzystania posiadanych zasobów wiedzy i zaspokojenia coraz bardziej rozdrobnionego popytu rynkowego. Tak działają np. sklepy internetowe, w tym najbardziej znany – amerykański Amazon.com.

Amazon.com, założony w 1994 roku przez Jeffa Bezosa (działalność rozpoczął w 1995 roku), działał początkowo jako księgarnia internetowa, by po niespełna dziesięciu latach zyskać miano „internetowego hipermarketu”²². Firma stała się spółką publiczną i weszła na giełdę Nasdaq już w 1997 roku i od tego czasu notuje bardzo wysoką dynamikę sprzedaży (ponad 33% rocznie w latach 1999–2004²³). Obecnie firma posiada filie regionalne w Kanadzie, Wielkiej Brytanii, Niemczech, Japonii, Francji i Chinach i zajmuje się sprzedażą m.in. książek, płyt, filmów, elektroniki użytkowej, sprzętu komputerowego, zabawek, wyposażenia biurowego, produktów dla dzieci, artykułów sportowych oraz produktów typu „dom i ogród”. Poza sprzedażą świadczy także usługi parafinansowe (związane z obsługą płatności za nabywane za jej pośrednictwem produkty) oraz usługi pośrednictwa (w 2004 roku firma Amazon.com wprowadziła dla swoich klientów możliwość sprzedaży za jej pośrednictwem produktów nowych i używanych).

Mówienie o granicach firmy Amazon.com jest trudne co najmniej z dwóch powodów. Pierwszy wynika ze specyfiki prowadzonej działalności. Jako megasklep internetowy firma opiera się przede wszystkim na zasobach niematerialnych, takich jak technologia, informacja i wiedza pracowników. Oczywiście wykorzystanie tych zasobów wiąże się z posiadaniem przez firmę zasobów fizycznych, ale ich rola jest podrzędna – są nośnikami zasobów ważniejszych dla działalności organizacji. Taka struktura prowadzi do niejasności w określaniu granic firmy, bo praktycznie niemożliwe jest określenie granic technologii, wykorzystywanych informacji i wiedzy. Przypisanie ich do poszczególnych „nośników” (np. pracownicy są „nośnikami” wiedzy) jest rozwiązaniem niewłaściwym ze względu na znaczną mobilność i możliwość dowolnego rekonfigurowania tych „nośników”.

Drugim powodem rozmycia granic firmy Amazon.com jest przyjęta przez nią strategia rozwoju. Firma nie rozwija się samodzielnie, ale poprzez partnerstwa z branżowymi sklepami internetowymi i tradycyjnymi²⁴. Partnerstwa te przynoszą korzyści obu stronom. Przyjmując taki sposób organizowania działalności, Amazon.com wchodzi w tzw. **partnerstwo w tworzeniu wartości**²⁵.

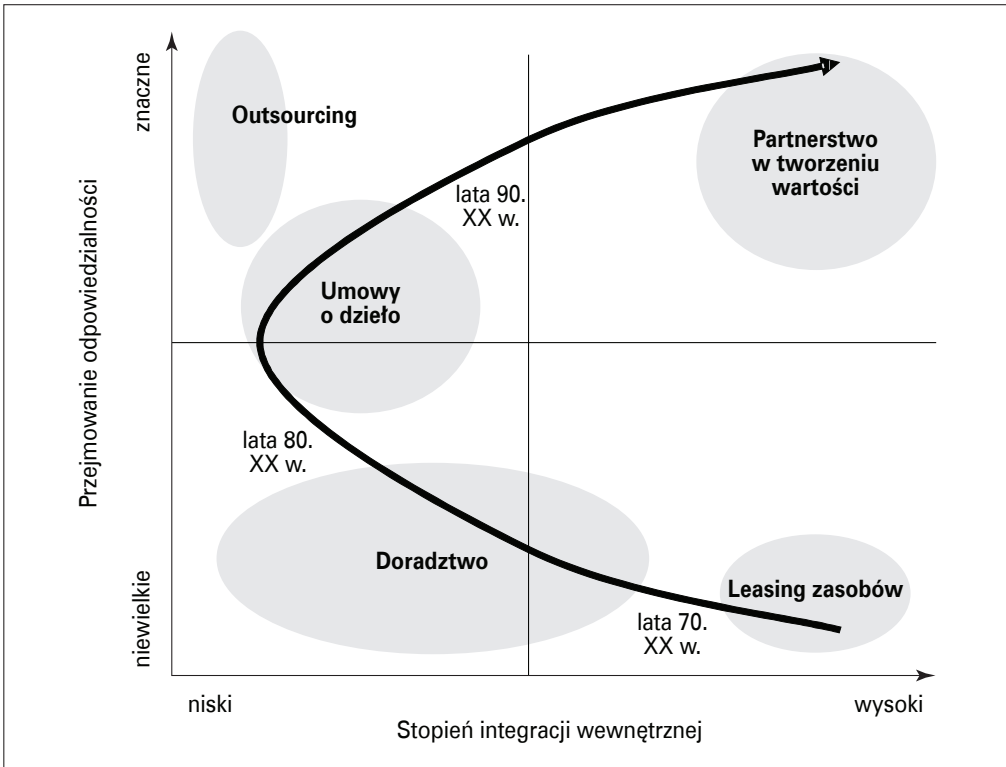
²² Z. Domaszewicz, Pierwsze zyski sklepu Merlin.pl, „Gazeta Wyborcza” 2003, 29 stycznia.

²³ Dane ze strony internetowej firmy: <http://www.amazon.com>; 19.11.2005.

²⁴ Amazon.com przejął m.in. całą internetową sprzedaż koncernu zabawkowego Toys'R'Us.

²⁵ R. R. Risch, Wertschöpfungspartnerschaften – Neue Wege strategischer Kooperationen, Softlab Consulting, August 1999.

Rysunek 2. Partnerstwo w tworzeniu wartości a inne formy współpracy między firmami



Źródło: R. R. Risch, Wertschöpfungspartnerschaften – Neue Wege strategischer Kooperationen, Softlab Consulting, August 1999, s. 3.

Partnerstwo w tworzeniu wartości (rysunek 2) oznacza przejście przez jedną firmę pełnej odpowiedzialności za jeden lub więcej elementów łańcucha wartości innej firmy (Amazon.com jest w tym przypadku firmą „przejmującą”). Tak daleko posunięta współpraca jest czymś więcej niż procesem outsourcingu pewnych funkcji, bo ze względu na skalę uzależnienia jednej firmy od drugiej nie jest to możliwe bez wcześniejszego zbudowania wzajemnego zaufania, które daje możliwość zdania się na umiejętności i wiedzę partnera w trudnych momentach. Poprzez partnerstwo tworzony jest nowy jakościowo „organizm”, składający się z wielu (co najmniej dwóch) organizacji. Ścisła współpraca o charakterze strategicznym powoduje praktyczne przenikanie się organizacji. Każda z nich, korzystając z tych samych zasobów informacji, wiedzy, a nawet pracowników, odnosi ze współpracy korzyści. Z tego względu nie jest opłacalne skracanie okresu współpracy czy jakiegokolwiek próby oszukiwania pozostałych organizacji, które z pewnością zakończyłyby owocną współpracę.

6. Fraktale i chaos

Na rosnące znaczenie technologii, informacji i wiedzy w działalności przedsiębiorstw wskazują również badacze zjawiska fraktalizacji przedsiębiorstw, stanowiącego swoiste połączenie koncepcji organizacji wirtualnej i sieciowej – proces fraktalizacji jest *przyczyną, po pierwsze, niestałości budowy wewnętrznej przedsiębiorstwa (wirtualizacji jego składników) oraz po drugie, zaniku jednoznacznej granicy systemu organizacyjnego przedsiębiorstwa (usięciowienia jego otoczenia)*²⁶.

Fraktal (łac. *fractus* – *złamany, fragmentaryczny*) to twór składający się z nielicznych, powtarzających się elementów, którego cechą charakterystyczną jest samoorganizacja (działanie na zasadzie automatycznej organizacji i optymalizacji w małych, zamkniętych obwodach regulacji), samopodobieństwo (obrazy wycinków struktury są podobne do całej struktury) i dynamika (różnorodność tworzonych form dzięki mechanizmom sprzężenia zwrotnego)²⁷. Poprzez analogię do tej definicji przedsiębiorstwo fraktalne składa się z wielu elementów, które działając według podobnych zasad i kryteriów oceny, w dynamiczny sposób dostosowują się do zmiennych uwarunkowań prowadzonej działalności²⁸.

Wewnętrzna struktura przedsiębiorstwa fraktalnego to struktura wirtualna, zorientowana procesowo na realizację wartości akceptowanych i oczekiwanych przez klientów. Potrzeby i wymagania klientów są wartością nadrzędną, której podporządkowane jest prowadzenie działalności bez jasno określonej hierarchii (najważniejsze jest kreowanie wartości), bez podziału pracy i specjalizacji (kompleksowość i interdyscyplinarność) i bez scentralizowanych ośrodków decyzyjnych. Przedsiębiorstwo fraktalne nie musi dysponować żadnymi stałymi zasobami – poszczególne zasoby niezbędne do wytworzenia określonej wartości dla klienta mogą być każdorazowo pozyskiwane (poprzez zakup lub dzierżawę). Jednocześnie kooperacja pomiędzy poszczególnymi zespołami, tworzonymi w ramach przedsiębiorstwa fraktalnego, których zadaniem jest zaspokajanie potrzeb klientów, oparta jest na zasadach rynkowych (rynki wewnętrzne), której podstawą są kontrakty cywilnoprawne.

Zasady budowania przedsiębiorstwa fraktalnego uniemożliwiają praktycznie określenie jego granic²⁹. Można powiedzieć, że samo ich istnienie jest uzależnione

²⁶ P. Banaszyk, Fraktalizacja jako czynnik rozmywający granice przedsiębiorstwa, w: H. Jagoda, J. Lichtarski, red., *op. cit.*

²⁷ H. J. Warnecke, Rewolucja kultury przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo fraktalne, PWN, Warszawa 1999, s. 105–108.

²⁸ *Ibidem*, rozdz. IV.

²⁹ Wykorzystując pojęcie fraktali praktycy zarządzania doprowadzili niejako do odwrócenia jego pierwotnego znaczenia – fraktale jako struktury matematyczne mają bowiem bardzo dokładnie określone granice.

od momentu badania – **wirtualizacja struktury wewnętrznej przy jednoczesnym usieciowieniu otoczenia** powoduje olbrzymią dynamikę takiego układu. Do tych dwóch cech należy dodać kolejną cechę przedsiębiorstwa fraktalnego – całkowite rozmycie jego granic.

7. Partnerstwo w warunkach polskich

Rozszerzanie i rozmywanie się granic organizacji nie jest domeną przedsiębiorstw zagranicznych. W polskiej rzeczywistości gospodarczej można znaleźć równie interesujące przykłady tego procesu, jak w przypadku przedsiębiorstw zachodnioeuropejskich czy amerykańskich (największa polska księgarnia internetowa – Merlin.pl – tworzona była na podstawie doświadczeń i na wzór amerykańskiego Amazon.com). Jednym z najciekawszych przykładów jest poznańska firma QXL Poland Sp. z o.o.

QXL Poland Sp. z o.o. to doskonały przykład na potwierdzenie tezy, że nawet małe firmy są w stanie skutecznie konkurować z firmami największymi, jeżeli wykorzystują posiadane zasoby wiedzy i możliwości, stwarzane przez współczesne technologie informacyjne i komunikacyjne³⁰. Poznańska firma jest właścicielem internetowego serwisu aukcyjnego **Allegro.pl**. Serwis, nazywany internetowym targowiskiem, rozpoczął swoją działalność w 1999 roku, a w 2004 roku łączna wartość sprzedanych w serwisie towarów wyniosła ponad 830 mln zł³¹ (przy blisko 5-krotnym wzroście w ciągu ostatnich dwóch lat³²). Obecnie ma 80% udział w rynku i ponad 3 mln zarejestrowanych użytkowników³³. Co sekundę do sprzedaży jest wystawiany nowy produkt, a co 15 minut sprzedawane są przedmioty o łącznej wartości ok. 40 tys. złotych. W 2003 roku serwis zdobył nagrodę „Złoty Komputer” dla najlepszego produktu roku w kategorii Internet (nagroda czytelników pisma „Komputer Świat”), a w 2005 roku został laureatem konkursu „Teraz Internet” w kategorii Aukcje i Sklepy (nagroda ekspertów biznesu i specjalistów zajmujących się Internetem).

Zasada działania serwisu jest prosta – serwis daje możliwość sprzedaży i kupna towarów i usług bez pośredników, 24 godziny na dobę przez 7 dni w tygodniu na aukcjach, które odbywają się zgodnie z Regulaminem Allegro. Aby móc

³⁰ W 2000 roku firma liczyła tylko 8 osób, a jej siedziba mieściła się w dwupokojowym mieszkaniu.

³¹ Dane liczbowe dotyczące serwisu Allegro.pl pochodzą ze strony internetowej serwisu <http://www.allegro.pl>; 19.11.2005 oraz ze strony internetowej <http://kuponline.pl>; 19.11.2005.

³² Dynamiczny wzrost obrotów jest wyznacznikiem wielu polskich firm internetowych. Obroty księgarni internetowej Merlin.pl wzrosły w latach 1997–2002 o 3000% osiągając poziom ok. 16 mln zł w 2002 roku (Ł. Gołębiowski, Najwięksi zbierają żniwa, „Rzeczpospolita” 2003, 03 listopada).

³³ Po pięciu miesiącach 2005 roku liczba użytkowników Allegro.pl wzrosła do ponad 3,9 mln osób (P. Pietkun, Wierzą w swoją siłę, „Gazeta Bankowa” 2005, Nr 22), co oznacza, że z serwisu Allegro.pl korzysta już co trzeci internauta i co dziesiąty pełnoletni Polak.

kupować lub sprzedawać wystarczy się zarejestrować jako użytkownik serwisu, co wiąże się z koniecznością akceptacji regulaminu.

Allegro.pl, a dzięki serwisowi także QXL Poland Sp. z o.o., jest równocześnie częścią kilku organizacji. Jako pierwszy serwis aukcyjny w Polsce rozpoczął współpracę z mBankiem (w zakresie przelewów wewnętrznych między uczestnikami aukcji). Współpracuje także z multipartnerskim programem lojalnościowym PayBack oraz z systemem płatności PayU.pl. Allegro.pl jest oficjalnym serwisem aukcyjnym m.in. portalu Onet.pl, Wirtualna Polska, Interia.pl oraz Hoga.pl. Od grudnia 2001 roku współpracuje z portalem Gazeta.pl, którego właścicielem jest Agora SA – największa spółka medialna w Polsce. Allegro.pl uczestniczy także w wielu akcjach charytatywnych – jest m.in. oficjalnym serwisem aukcyjnym Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy³⁴.

Konsekwencją tej współpracy jest wzajemne przenikanie się kilku organizacji, w tym dużych i znanych, takich jak Onet.pl, Agora SA czy WOŚP. Dzięki rozmyciu granic serwisu Allegro.pl stworzył on namiastkę modelu współpracy podobnego do tego, jaki podjął Amazon.com. Partnerstwo w tworzeniu wartości umożliwia niewielkiej firmie budowanie znanej marki, opartej o wiedzę i nowatorskie rozwiązania technologiczne. Wszystko wskazuje na to, że jest to zaledwie początek, gdyż aukcje internetowe cieszą się w Polsce olbrzymim zainteresowaniem. Jednocześnie Allegro.pl ciągle poszukuje i wdraża nowe rozwiązania mające ułatwić dokonywanie transakcji i uwiarygodnić obie jej strony³⁵.

8. Organizacje bez granic

Zachodzące obecnie zmiany w bliższym i dalszym otoczeniu organizacji (zwłaszcza rosnące znaczenie informacji i wiedzy, rozwój Internetu i innych środków szybkiej komunikacji i przesyłu danych) prowadzą do wyrównywania szans na odniesienie sukcesu przez każde przedsiębiorstwo, niezależnie od jego wielkości. Coraz częściej wyzwania tradycyjnym, zintegrowanym firmom, których przewaga konkurencyjna opiera się przede wszystkim na wykorzystaniu efektu skali, rzucają organizacje o wiele mniejsze, w których sposób prowadzenia działalności oparty jest o wzorce organizacji wirtualnej, sieciowej czy fraktalnej. Można przypuszczać,

³⁴ Podczas finału WOŚP w 2005 roku (licytacje trwały od początku grudnia 2004 roku do 14 lutego 2005 roku) za pośrednictwem serwisu Allegro.pl zebrano 738.146,73 złotych; w ramach aukcji na rzecz WOŚP wystawionych zostało 26.309 przedmiotów, sprzedano 13.520 z nich, aktywnie w aukcjach udział wzięło 44.768 uczestników.

³⁵ Według danych serwisu Allegro.pl jest najbezpieczniejszym serwisem aukcyjnym w Polsce – oszustwa to zaledwie 0,5 promila wszystkich transakcji. Allegro.pl współpracuje z jednostkami policji w całym kraju, a pracownicy Działu Bezpieczeństwa serwisu czynnie uczestniczą w szkoleniach funkcjonariuszy.

że konkurencja między organizacjami opartymi na wiedzy, informacji i technologii komputerowej a organizacjami o bardziej tradycyjnym sposobie prowadzenia działalności będzie w najbliższym czasie w stanie „dynamicznej równowagi”. Jej skala zależy jednak nie tylko od rozpowszechniania tych nowych form działalności czy dostępu do nowoczesnych technologii, ale także od specyfiki sektora, w którym firmy działają. Pamiętać bowiem należy, że są takie sektory, w których kluczowy dla osiągnięcia przewagi konkurencyjnej jest efekt skali, zaś w innych sektorach taką rolę może pełnić efekt uczenia się. Nowe formy działalności nie zastąpią dotychczasowych, ale będą istotnym ich uzupełnieniem, wprowadzającym nową jakość i nowe standardy do zarządzania – w wielu przypadkach ich pojawienie się oparte będzie raczej o zasadę komplementarności niż substytucyjności. Świadczyć o tym może choćby to, że sukcesy na rynku odnoszą zarówno internetowe, nieposiadające żadnej „rzeczywistej” placówki sklepy Amazon.com i Merlin.pl, jak i tradycyjny Wal-Mart ze swoją rozbudowaną siecią centrów dystrybucji i placówek handlowych.

Niezależnie od sposobu zorganizowania i prowadzenia działalności granice organizacji nadal będą się rozszerzały i rozmywały – być może prawdą okażą się słowa Petera Druckera: *Organizacja przyszłości będzie miała granice tylko w takim sensie i w takim stopniu, jaki jest jej potrzebny dla zachowania swojej tożsamości. We wszystkich pozostałych znaczeniach będzie ona albo pozbawiona granic, albo będą one zmienne, lub jej granicą będzie suma granic elementów sieci*³⁶. Z drugiej jednak strony wydaje się, że niezależnie od procesów zachodzących w gospodarkach na całym świecie, nie doprowadzą one do powstania organizacji bez granic. Mimo iż wyznaczenie granic przedsiębiorstwa jest niemożliwe (nawet w analizie statycznej), granice te istnieją, gdyż istnieją zewnętrzne i wewnętrzne ograniczenia wzrostu organizacji i zawsze będzie można wskazać takie elementy rzeczywistości gospodarczej, które do organizacji nie należą.

9. Podsumowanie

Koncepcje teoretyczne, poruszające problem określania granic organizacji, stanowią istotny głos w dyskusji na ten temat, ale nie jest to głos jedyny. Równie ważne jest podejście praktyków zarządzania, dla których problematyka granic przedsiębiorstwa staje się krytyczna dla skutecznego prowadzenia działalności.

W zaprezentowanym przeglądzie koncepcji praktycznych, zagadnienie określania granic organizacji jest szczególnie istotne. Wychodząc od opracowanej przez konsultantów firmy McKinsey koncepcji oddziaływań, autor prezentuje inne koncepcje i rozwiązania z praktyki gospodarczej: organizacje wirtualne i sieciowe,

³⁶ P. Płoszajski, *Organizacja przyszłości: Przerazony kameleon*, „MBA” 1999, Nr 3, s. 31.

organizacje fraktalne, czy partnerstwo w tworzeniu wartości. Przywołując uwarunkowania rynkowe ich powstania, prezentowane są przykłady firm polskich i zagranicznych, działających w oparciu o opisywane zasady.

Analiza przedstawionych koncepcji praktycznych prowadzi do wniosku, że istnieje jeden istotny element, które wszystkie te koncepcje łączy – zjawisko rozszerzania i rozmywania granic przedsiębiorstw.

10. Bibliografia

Wydawnictwa zwarte:

1. Drucker P. F., Zarządzanie w XXI wieku, Muza SA, Warszawa 2000.
2. Friedman L., Gyr H., The Dynamic Enterprise. Tools for Turning Chaos into Strategy and Strategy into Action, Jossey-Bass Publishers, San Francisco 1998.
3. Grudzewski W. M., Hejduk I., red., Przedsiębiorstwo przyszłości, Difin, Warszawa 2000.
4. Hesselbein F., Goldsmith M., Beckhard R., red., Organizacja przyszłości, Business Press, Warszawa 1998.
5. Jagoda H., Lichtarski J., red., Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem – ciągłość i zmiana, Materiały z ogólnopolskiej konferencji naukowej zorganizowanej przez Katedrę Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstwa oraz Katedrę Nauk o Przedsiębiorstwie Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Karpacz, 10–13 czerwca 2000 r., Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2000.
6. Jarillo J. C., Strategic Networks. Creating the Borderless Organization, Butterworth-Heinemann, Oxford 1995.
7. Nestorowicz P., Organizacja na krawędzi chaosu. Konkurowanie w warunkach ciągłej zmiany i niepewności, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 2001.
8. Penc J., Strategie zarządzania. Perspektywiczne myślenie, systemowe działanie, Agencja Wydawnicza „Placet”, Warszawa 1997.
9. Sapijaszka Z., Restrukturyzacja przedsiębiorstwa. Szanse i ograniczenia, PWN, Warszawa 1996.
10. Sydow J., Strategische Netzwerke – Evolution und Organisation, Gabler Verlag, Wiesbaden 1992.
11. Warnecke H. J., Rewolucja kultury przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo fraktalne, PWN, Warszawa 1999.

Artykuły prasowe:

1. Agnese J., Supermarkets Face Supersize Rivals, „Business Week” 2005, July 14.

2. Bianco A., Zellner W., Is Wal-Mart Too Powerful?, „Business Week”, 2003, October 06.
3. Butler P., Hall T. W., Hanna A. M., Mendonca L., Auguste B., Manyika J., Sahay A., A revolution in interaction, „McKinsey Quarterly”, 1997, No. 1.
4. Byrne J., The virtual corporation, „Business Week”, 1993, February 8.
5. Domaszewicz Z., Pierwsze zyski sklepu Merlin.pl, „Gazeta Wyborcza”, 2003, 29 stycznia.
6. Drucker P. F., Management’s New Paradigms, „Forbes Magazine”, 1998, May 10.
7. Gołębiowski Ł., Najwięksi zbierają żniwa, „Rzeczpospolita”, 2003, 03 listopada.
8. Mendelson H., Pillai R. R., Industry Clockspeed: Measurement and Operational Implications, „Manufacturing & Service Operations Management”, 1999, Vol. 1, No. 1.
9. Pietkun P., Wierzą w swoją siłę, „Gazeta Bankowa”, 2005, Nr 22.
10. Płoszajski P., Organizacja przyszłości: Przerażony kameleon, „MBA”, 1999, Nr 3.

Opracowania:

1. Extending the enterprise. A new model for growth, The Economist Intelligence Unit 2002.
2. Molasy M., Technologia informacyjne w kształtowaniu systemów zarządzania przedsiębiorstwem, referat przygotowany na Ogólnopolską Konferencję Naukową „Polskie doświadczenia w kształtowaniu społeczeństwa informacyjnego. Dylematy cywilizacyjno-kulturowe”, 28 września 2001 roku, Akademia Górniczo-Hutnicza, Kraków 2001.
3. Risch R. R., Wertschöpfungspartnerschaften – Neue Wege strategischer Kooperationen, Softlab Consulting, August 1999.

Zasoby internetowe:

1. <http://www.allegro.pl>, z dnia 19.11.2005.
2. <http://www.amazon.com>, z dnia 19.11.2005.
3. <http://www.walmart.com>, z dnia 19.11.2005.
4. <http://kuponline.pl>, z dnia 19.11.2005.
5. Pańkowska M., Typologia organizacji wirtualnych, Katedra Informatyki, Akademia Ekonomiczna Katowice, <http://figaro.ae.katowice.pl/~pank/typol.htm>; 13.05.2001.

System udostępniania informacji gospodarczych w Polsce na tle rozwiązań światowych

1. Wprowadzenie

Problematyka udostępniania informacji gospodarczych pojawiła się w Polsce stosunkowo niedawno i dopiero zaczynają się kształtować podstawy jej rozwoju. Na świecie systemy udostępniania informacji gospodarczych mają znacznie dłuższą tradycję i historię funkcjonowania. Początki tworzenia się tych systemów sięgają Stanach Zjednoczonych pierwszej połowy XIX w.

Udostępnianie informacji gospodarczych rozumiane jest na potrzeby tego opracowania, jako dotyczące wiarygodności płatniczej związanej z jakąkolwiek aktywnością ekonomiczną podmiotu gospodarczego lub konsumenta. W zagregowanej formie można określić, że odnosi się ono do trzech grup informacji:

- związanych z kredytem bankowym,
- związanych z kredytem handlowym¹,
- pozostałych informacji odnoszących się do wiarygodności kredytowej, np. dotyczących ubezpieczeń, różnego rodzaju zastawów, wskaźników charakteryzujących kondycję finansową podmiotów, danych o charakterze osobistym w przypadku konsumentów.

Głównymi przesłankami, dla których zaczęto tworzyć systemy udostępniania informacji gospodarczych była konieczność zmniejszenia ryzyka związanego z niesolidnością kontrahentów oraz obniżenia kosztów działalności gospodarczej z nią związanych. Systemy te zapewniają korzyści zarówno dla podmiotów udzielających różnego rodzaju kredytów, jak i dla kredytobiorców. Przedsiębiorcy poprzez uzyskanie dostępu do cennych informacji o wiarygodności kredytowej klientów mogą w znacznym stopniu ograniczyć ryzyko i straty związane z udzielaniem kredytów. To z kolei prowadzi do zmniejszenia zatorów płatniczych w gospodarce, zwiększenia dostępności produktów oferowanych na warunkach kredytu kupie-

¹ Z uwagi na zainteresowania naukowe autora artykułu główny nacisk będzie położony na kwestie związane z kredytem handlowym, niemniej należy pamiętać, że w systemach ujawniania informacji gospodarczej płatności z tytułu kredytu bankowego odgrywają znaczną rolę. Wobec powyższego rozważania w odniesieniu do polskich rozwiązań zawarte w artykule będą ograniczone do kwestii uregulowanych Ustawą z dnia 14 lutego 2003 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych (Dz.U. z 2003 r., Nr 50, poz. 424, ze zm).

ckiego, obniżenia zarówno kosztów tego kredytu, jak i ceny produktów czy usług poprzez ograniczenie ponoszenia przez klientów kosztu cudzej niesolidności oraz ułatwienia uczciwym przedsiębiorstwom i konsumentom dostępu do korzystniejszych ofert kredytowych.

Celem niniejszego opracowania jest zestawienie rozwiązań związanych z udostępnianiem informacji gospodarczych przyjętych w Polsce z rozwiązaniami światowymi, głównie amerykańskimi oraz próba dokonania oceny wpływu różnic w niektórych ich aspektach na rozwój systemu udostępniania informacji gospodarczych w Polsce.

W pierwszej części artykułu zostanie przedstawiony zarys rozwoju systemów udostępniania informacji gospodarczych na świecie, ze szczególnym uwzględnieniem Stanów Zjednoczonych. Kolejna część zostanie poświęcona genezie powstania takiego systemu w Polsce oraz przybliżeniu naszych unormowań prawnych w tym zakresie. Następnie zostaną zaprezentowane niektóre z różnic między uregulowaniami polskimi a amerykańskimi oraz ich możliwy wpływ na funkcjonowanie i rozwój systemu w naszym kraju. Końcowym elementem tego opracowania będzie podsumowanie podstawowych problemów poruszonych w artykule.

2. Systemy udostępniania informacji gospodarczych na świecie

Systemy związane z ujawnianiem informacji gospodarczej rozwijają się na całym świecie, wspomagane innowacjami technicznymi i liberalizacją rynków finansowych. Siły makroekonomiczne – pozytywne i negatywne – również przyczyniają się do tego rozwoju². W terminologii angielskiej są one określane jako *Credit Reporting Systems*, czyli systemy raportowania kredytowego. Opierają się one w głównej mierze na funkcjonowaniu podmiotów, które zajmują się gromadzeniem i udostępnianiem informacji gospodarczych zarówno o przedsiębiorstwach, jak i osobach prywatnych – są to w terminologii angielskiej tzw. *Credit Reporting Agencies (CRA)*³.

² Credit Reporting Systems and the International Economy, red. Miller M.J., The MIT Press, Londyn 2003, s. 34.

³ Credit Reporting Agencies zajmują się zbieraniem danych i udostępnianiem tzw. raportów kredytowych o przedsiębiorstwach i konsumentach. W Polsce podobną rolę spełniają biura informacji gospodarczej (BIG). Z uwagi na fakt, że polskie BIG i CRA działające w różnych państwach świata, mimo podobieństw nie funkcjonują w identycznych warunkach i w identyczny sposób, dla celów tego artykułu zastosowano umowny podział na BIG – przedsiębiorstwa działające tylko w Polsce oraz CRA jako zbiorcze określenie podmiotów funkcjonujących w innych krajach. Warto również wspomnieć, że jak do tej pory wytworzył się w Polsce podział na informacje związane z kredytem bankowym gromadzone przez Biuro Informacji Kredytowej S.A. – są one gromadzone i udostępniane tylko między bankami oraz na informacje związane z kredytem handlowym gromadzone w BIG. Tematyka BIG zostanie poruszona w następnych częściach artykułu.

Kolebką systemów raportowania kredytowego oraz CRA są Stany Zjednoczone. Pierwszy CRA powstał w latach 30. XIX w. w Nowym Jorku. Świadczył on usługi szczególnie dla tych kredytodawców, których klienci prowadzili działalność rozproszoną na dużym terytorium i w związku z tym utrudniony był dostęp do informacji o ich wiarygodności. CRA stanowiły produkt dynamicznego i wysoce mobilnego społeczeństwa amerykańskiego początku XIX w. Były to organizacje otwarte, dynamiczne i transparentne. Ponadto dość szybko wytworzyła się znaczna konkurencja między nimi, co doprowadziło do dynamicznego ich rozwoju⁴.

W światowych systemach raportowania kredytowego występują dwa rodzaje podmiotów gromadzących informacje gospodarcze, obok prywatnych CRA funkcjonują publiczne rejestry dłużników tzw. Public Credit Registers (PCR). PCR mają swą genezę w Europie. Pierwszy powstał w 1934 roku w Niemczech, a następnie we Francji w 1946 roku, we Włoszech i Hiszpanii w 1962 roku oraz w Belgii w 1967 roku⁵.

Systemem, który jest obecnie jednym z najbardziej powszechnych i najlepiej rozwiniętych na świecie, jest system amerykański, dlatego też wskazane jest przybliżenie amerykańskich rozwiązań w tym zakresie. Akty prawne, które w Stanach Zjednoczonych odnoszą się do kwestii udostępniania informacji gospodarczych to przede wszystkim⁶:

- *The Fair Credit Reporting Act* z 1970 roku, kilkakrotnie nowelizowany, ostatnio w 2003 r. (FCRA),
- *The Fair and Accurate Credit Transactions Act* z 2003 roku (FACT), nowelizujący FCRA poprzez regulację dostępu i rozpowszechniania raportów kredytowych konsumentów i wymagający od zamieszczających informacje o konsumencie poręczenia ich ścisłości i wiarygodności,
- *The Drivers Privacy Protection Act* z 1994 roku – chroniący informacje prawie jazdy,
- *The Health Insurance Portability and Accountability Act* z 1996 roku – mający na celu ochronę danych medycznych,
- *The Gramm-Leach-Bliley Act* z 1999 roku – regulujący wykorzystywanie danych osobowych przez instytucje finansowe.

FCRA był uchwalony w celu ochrony konsumenta przed nierzetelnymi lub nieprawdziwymi informacjami zawartymi w raportach kredytowych i nieautoryzowanymi ujawnieniami informacji zawartych w tych raportach⁷.

⁴ M. J. Miller, red., *op. cit.*, s. 119–121.

⁵ *Ibidem*, s. 35 i 36.

⁶ N. Swartz, Database Debacles, *Information Management Journal*, maj/czerwiec 2005, Nr 3 (39), s. 20–23.

⁷ *The Fair Credit Reporting Act*, *The Internal Auditor*, kwiecień 2005, Nr 2 (62), s. 61.

FACT wprowadził istotne zmiany do FCRA, mające na celu dalszą ochronę konsumentów, m.in. przed kradzieżą danych osobowych oraz zwiększające wiarygodność raportów kredytowych konsumentów, a także gwarantujące konsumentom większą ochronę przed natrętnymi działaniami marketingowymi⁸.

Prawodawstwo amerykańskie w tej dziedzinie koncentruje się głównie nad kwestią ochrony prywatności konsumentów. Dlatego też nowelizacje prawa doprowadzają do coraz większych restrykcji obniżających siłę i zawartość informacyjną raportów kredytowych. Od lat 60. XX w. większość nowelizacji prawa federalnego miała na celu ochronę sektora konsumentów. Taki kierunek zmian nie jest przychylnie przyjmowany przez podmioty gospodarcze korzystające z raportów kredytowych konsumentów. Granica dzieląca kredyty firm i konsumentów w USA była zawsze bardziej wyraźna niż np. dziś w krajach rozwijających się, jednak obecnie może się ona zacierać szczególnie w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw⁹.

Za wiarygodność i rzetelność informacji zawartych w raporcie kredytowym odpowiedzialne są CRA, zobligowane również do przeprowadzania dochodzeń w sprawie wszelkich sprzeczności, nieprawdziwych czy nieaktualnych informacji tam zamieszczonych. Muszą ponadto na żądanie konsumenta dokonać weryfikacji i ewentualnej korekty jego raportu kredytowego w odniesieniu do wskazanych przez niego nieprawidłowości. Takiej weryfikacji musi również dokonać instytucja, która wskazaną informację zamieściła w raporcie konsumenta. Mimo tego obowiązku zdarza się bardzo wiele pomyłek, które mogą negatywnie wpływać na wiarygodność kredytową danego konsumenta.

Negatywne informacje są przechowywane przez CRA z reguły przez 7 lat. Zdarzają się jednak pewne wyjątki np. szczegóły odnoszące się do kryminalnej przeszłości są przechowywane bezterminowo, a informacja o ogłoszeniu bankructwa przez 10 lat.

Każdy podmiot, który na podstawie raportu kredytowego dokona negatywnej weryfikacji osoby prywatnej, np. nie udzielając jej kredytu lub nie przyjmując do pracy, musi jej podać nazwę i dane teleadresowe CRA, z którego raport ten otrzymał.

Znacznie mniej ograniczeń, dotyczących informacji gospodarczych o przedsiębiorstwach, występuje w Stanach Zjednoczonych. W CRA dostępne są m.in. takie informacje, jak nazwa, adres i dane teleadresowe firmy, dane członków zarządu łącznie z wiekiem, wykształceniem i doświadczeniem, wielkość zatrudnienia i liczba posiadanych klientów, dane finansowe, np.: wielkość aktywów trwałych

⁸ S. Ornstein, M. Yoon, D. Tallman, The Fair and Accurate Credit Transactions Act of 2003, *Journal of Structured Finance*, wiosna 2005 r., Nr 1 (11), s. 27–39.

⁹ M. J. Miller, red., *op. cit.*, s. 136.

i obrotowych, zobowiązania z podziałem na krótko- i długoterminowe, wielkość sprzedaży, wyniki finansowe, wielkość i rodzaj kapitałów, wskaźniki płynności, rentowności, cyklu rotacji należności czy zadłużenia; warunki udzielania kredytu handlowego oraz historia płatności firmy¹⁰.

Na rynku amerykańskim dominuje tzw. Wielka trójka biur: Equifax, Experian and Trans Union, które gromadzą również dane od pozostałych niezależnie działających CRA w celu ich agregowania w swoich bazach. Natomiast na rynku informacji gospodarczych o małych i średnich przedsiębiorstwach dominuje firma Dun & Bradstreet, założona ponad 150 lat temu.

3. Geneza systemu udostępniania informacji gospodarczych w Polsce

Powstanie systemu udostępniania informacji gospodarczych w Polsce miało miejsce dopiero kilka lat temu. Było poprzedzone nasilającymi się problemami wielu przedsiębiorstw z niesolidnymi dłużnikami oraz tworzeniem się zatorów płatniczych w gospodarce. Ta trudna sytuacja wymagała podjęcia działań legislacyjnych, umożliwiających m.in. wymianę danych o niesolidnych kontrahentach.

Dotychczasowe rozwiązania w tej dziedzinie były niewystarczające. Nie spełniał swojego zadania utworzony na mocy Ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym¹¹ Rejestr Dłużników Niewypłacalnych, będący jedną z trzech części Krajowego Rejestru Sądowego (KRS). Do Rejestru Dłużników Niewypłacalnych wpisywane są następujące podmioty:

- osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, jeśli ogłoszono ich upadłość lub jeśli wniosek o jej ogłoszenie został prawomocnie oddalony z powodu braku wystarczającego majątku na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego albo umorzono prowadzoną przeciwko nim egzekucję sądową lub administracyjną z uwagi na fakt, iż z egzekucji nie uzyska się sumy wyższej od kosztów egzekucyjnych,
- wspólników ponoszących odpowiedzialność całym swoim majątkiem za zobowiązania spółki, z wyłączeniem komandytariuszy w spółce komandytowej, jeśli ogłoszono jej upadłość lub jeśli wniosek o jej ogłoszenie został prawomocnie oddalony z powodu braku wystarczającego majątku na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego albo umorzono prowadzoną przeciwko nim egzekucję sądową lub administracyjną z uwagi na fakt, iż z egzekucji nie uzyska się sumy wyższej od kosztów egzekucyjnych,

¹⁰ *Ibidem*, s. 150–151.

¹¹ Ustawa z dnia 20 sierpnia 1997 roku o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. z 1997 r., Nr 121, poz. 769 ze zm.).

- dłużników, którzy zostali zobowiązani do wyjawienia majątku w trybie przepisów postępowania cywilnego o postępowaniu egzekucyjnym,
- osoby, które przez sąd prowadzący postępowanie upadłościowe zostały pozbawione prawa prowadzenia działalności gospodarczej na własny rachunek oraz pełnienia funkcji reprezentanta lub pełnomocnika przedsiębiorcy, członka rady nadzorczej i komisji rewizyjnej w spółce akcyjnej, z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółdzielni,
- na wniosek wierzyciela posiadającego tytuł wykonawczy wystawiony przeciwko osobie fizycznej, dłużnicy, którzy w terminie 30 dni od daty wezwania do spełnienia świadczenia nie zapłacili należności stwierdzonej tytułem wykonawczym.

Z powyższych warunków widać, jak małe gospodarze zastosowanie posiada Rejestr Dłużników Niewypłacalnych w KRS w stosunku ogromnych problemów polskich przedsiębiorstw z niesolidnymi klientami i do ich potrzeb informacyjnych w tym zakresie. Przedsiębiorca może wpisać do tego rejestru tylko wiarygodność od osoby fizycznej, do której posiada tytuł wykonawczy, co pozostawia poza nawiasem znaczną liczbę wszystkich pozostałych niespłaconych należności.

Pojawiły się również, głównie w Internecie tzw. czarne listy dłużników, które miały przyczynić się do zmniejszenia liczby niesolidnych dłużników poprzez ujawnienie informacji o nich oraz publiczne ich napiętnowanie. Listy te zawierały również dane osób fizycznych, co jest niezgodne z Ustawą o ochronie danych osobowych¹². Ponadto ich wiarygodność jako źródła informacji o niesolidnych dłużnikach jest daleko niewystarczająca.

Najbardziej dotknięci problemem braku płatności za świadczone usługi byli trzej operatorzy telefonii komórkowych, których nieściągalne należności liczone w setkach milionów złotych. Kierowanie pozwów na drogę sądową okazało się dla nich działaniem nieskutecznym. Pod wpływem ogromnej skali zjawiska postanowili podjąć współpracę polegającą na stworzeniu systemu wzajemnego udostępniania informacji o nierzetelnych klientach¹³.

Istotnym faktem było również utworzenie na mocy prawa bankowego Biura Informacji Kredytowej S.A., pośredniczącego między bankami w wymianie informacji o niespłaconych kredytach. Było to dla przedsiębiorstw bodźcem do lobbowania na rzecz stworzenia podobnie do BIK działających instytucji, ale dostępnych dla przedsiębiorstw. Jednak, aby mogło do tego dojść, potrzebne było stworzenie odpowiednich podstaw prawnych.

¹² Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 o ochronie danych osobowych (Dz.U. z 1997 r., Nr 133, poz. 883, ze zm.).

¹³ A. Grzeszak, Dłużniku bój się biura, „Polityka”, Nr 33 (2414) z 2003.

4. Ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych

Kwestia udostępniania informacji gospodarczej w Polsce została uregulowana dopiero w 2003 roku Ustawą o udostępnianiu informacji gospodarczych, dalej zwaną Ustawą. Tworzy ona ramy prawne dla „systemu wczesnego ostrzegania” przedsiębiorców o niesolidnych klientach. W pierwotnym zamyśle Ustawa miała dotyczyć wyłącznie danych o konsumentach. W toku prac nad projektem rozszerzono jednak zakres informacji, mających być przedmiotem wymiany, o informacje dotyczące niesolidnych przedsiębiorców. O ile w przypadku danych o konsumentach na przeszkodzie wymiany informacji stała Ustawa o ochronie danych osobowych, o tyle kwestia wymiany danych o przedsiębiorcach nie była uregulowana, a więc nie była zabroniona. Potrzeba uchwalenia Ustawy wynikała ze skali oszustw i wyłudzeń mających miejsce w naszym kraju oraz pozytywnych doświadczeń w tym zakresie innych państw, w których wymiana informacji o niesolidnych klientach jest usankcjonowana. Ponadto należy zauważyć, że sądownictwo w Polsce nie działa w sposób sprawny, a wierzyciele mają poczucie, że dłużnik ma silniejszą od nich pozycję. Wobec powyższych faktów wprowadzenie w życie rozwiązań tej Ustawy było jak najbardziej uzasadnione¹⁴.

Ustawa określa zasady i tryb udostępniania przez przedsiębiorców informacji o zwłoce w wykonywaniu zobowiązań pieniężnych innych przedsiębiorców i konsumentów, osobom trzecim, nieoznaczonym w chwili przekazywania tych informacji. Nie są one podawane w żadnej formie do publicznej wiadomości, czyli nie są dostępne dla osób niezainteresowanych.

Należy zauważyć, że Ustawa nie wyłącza możliwości przekazywania danych o dłużnikach, w sytuacji, gdy odbiorca danych jest znany. Niedopuszczalne jest natomiast publikowanie wszelkich czarnych list dłużników, bo w takim przypadku krąg odbiorców pozostanie nieokreślony. Ustawa różnicuje informacje o dłużnikach konsumentach i przedsiębiorstwach. Z uwagi na konieczność ochrony prywatności, ogranicza ona zakres podmiotów upoważnionych do przekazywania danych o konsumentach¹⁵.

Ustawa określa szczegółowo, jakie dane są informacjami gospodarczymi, które mogą być udostępniane. Informacje o niespłaconych zobowiązaniach muszą wynikać z umów cywilno-prawnych, tak więc nie dotyczy ona zobowiązań o charakterze publiczno-prawnym (należności dla budżetu państwa lub samorządu). Definiuje także minimalny ich zakres, tak więc informacje gospodarcze to dane¹⁶:

¹⁴ A. Mednis, J. Noga-Bogomilska, Ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych, komentarz. Stan prawny na dzień 1 sierpnia 2003 roku, LexisNexis, Warszawa 2003, s. 7.

¹⁵ *Ibidem*, s. 8.

¹⁶ www.mgip.gov.pl, z dnia 28.12.2005 r.

- jednoznacznie identyfikujące przedsiębiorcę, który je przekazuje,
- jednoznacznie identyfikujące dłużnika,
- precyzyjnie określające rodzaj i wysokość zaległości,
- dotyczące posłużenia się cudzym bądź sfałszowanym dokumentem,
- pozytywne, dotyczące terminowego wywiązania się ze zobowiązań.

Wymiana informacji gospodarczych na mocy Ustawy odbywa się tylko i wyłącznie za pośrednictwem Biur Informacji Gospodarczej (BIG). Są one tworzone w formie spółki akcyjnej o kapitale zakładowym nie mniejszym niż 4 mln zł, ich akcje mogą być obejmowane tylko za wkłady pieniężne, cały kapitał musi zostać spłacony przed zarejestrowaniem biura, akcje biura mogą być tylko imienne, w skład organów biura nie mogą wchodzić osoby karane za przestępstwa popełnione z winy umyślnej, a przedmiotem jego działalności może być wyłącznie pośrednictwo w udostępnianiu informacji gospodarczych określone w Ustawie. Biuro jest ponadto zobowiązane używać w swojej firmie wyrazów „biuro informacji gospodarczej”.

Nadzór nad BIG, w zakresie zgodności wykonywanej działalności z Ustawą i regulaminem, sprawuje minister właściwy do spraw gospodarki, który jest uprawniony do:

- zatwierdzania regulaminu zarządzania danymi, opracowanego przez zarząd biura,
- przeprowadzania kontroli biura,
- wydawania decyzji nakazującej usunięcie nieprawidłowości w określonym przez siebie terminie,
- nakładania na biuro kary pieniężnej – w przypadku nie usunięcia przez biuro nieprawidłowości.

Na mocy Ustawy BIG mają wyłączność w wymianie informacji gospodarczych, jednak wprowadza ona pewne wyjątki od tej zasady. Pierwszy z nich odnosi się do udostępniania informacji gospodarczych osobom trzecim, oznaczonym w chwili przekazywania tych informacji do udostępniania. Wtedy działalność taką mogą prowadzić podmioty inne niż BIG np. wywiadownie gospodarcze. Drugim wyjątkiem od zasady wyłączności BIG jest udostępnianie informacji gospodarczej, w celu sprzedaży wierzytelności przez ogłoszenia publiczne¹⁷.

Ustawa ustala sposób ujawniania przez BIG informacji gospodarczych drogą teletransmisji, ponadto dopuszczalna jest jeszcze inna forma ujawniania danych gospodarczych, o ile przewiduje ją regulamin BIG, zatwierdzony przez ministra właściwego do spraw gospodarki. Elektroniczny sposób przekazywania danych niewątpliwie przyspiesza dostęp do nich i ułatwia bieżącą ich aktualizację,

¹⁷ A. Mednis, J. Noga-Bogomilska, *op. cit.*, s. 28.

a ponadto znacznie obniża koszty związane z całym procesem wymiany danych gospodarczych¹⁸.

W Ustawie zamieszczona została definicja udostępniania informacji gospodarczych – jest to przekazywanie przez przedsiębiorcę informacji gospodarczej do BIG, przechowywanie tych informacji przez BIG oraz ich ujawnianie. Definicja obejmuje więc proces rozpoczynający się od momentu przekazania danych przez przedsiębiorcę od BIG, aż do momentu, kiedy przekazuje je ono do osoby zainteresowanej. Dane o sytuacji finansowej przedsiębiorcy może uzyskać z BIG każdy, kto złoży odpowiedni wniosek. Dane o zobowiązaniach konsumenta, jak również o posłużeniu się cudzym lub podrobionym dokumentem może otrzymać przedsiębiorca, który zawarł z BIG stosowną umowę i ma upoważnienie konsumenta, a także inny BIG lub instytucja bankowa zajmująca się wymianą informacji o klientach banków¹⁹ oraz wskazane w Ustawie organy publiczne w związku z prowadzonym przez nie postępowaniem. Do uprawnionych organów publicznych zaliczają się Prokurator Krajowy, Komendant Główny Policji, Szef Biura Ochrony Rządu, Generalny Inspektor Kontroli Skarbowej, Generalny Inspektor Informacji Finansowej, dyrektorzy izb skarbowych, dyrektorzy urzędów kontroli skarbowej, Generalny Inspektor Nadzoru Bankowego, Prezes Najwyższej Izby Kontroli oraz sądy.

Na uwagę zasługuje fakt określenia relacji zapisów zawartych w Ustawie do regulacji Ustawy o ochronie danych osobowych, bowiem przedmiotem udostępniania są w dużej mierze dane dotyczące zidentyfikowanych lub możliwych do zidentyfikowania osób fizycznych. Szczególne znaczenie ma tu status administratora danych – organu, instytucji, jednostki organizacyjnej, podmiotu lub osoby decydującej o celach i środkach przetwarzania danych osobowych. Ze statusem administratora wiążą się określone obowiązki przewidziane w Ustawie o ochronie danych osobowych. Przyjęta w Ustawie koncepcja zakłada, że administratorem danych osobowych nie jest BIG, ale jest nim przedsiębiorca, który przekazuje dane o swoim dłużniku²⁰.

Należy zwrócić uwagę, że Ustawą objęte są dane o zobowiązaniach niespłaconych, dlatego też na wierzyciela, wobec którego dłużnik spełnił zobowiązanie, ciąży obowiązek, aby w ciągu 14 dni od terminu jego spłacenia zażądał od BIG usunięcia danych o spłaconym zobowiązaniu. Przepisów ustawy nie stosuje się również do udostępniania danych pochodzących z publicznie dostępnych rejestrów lub zbiorów. W chwili obecnej podstawowym rejestrem publicznie dostępnym

¹⁸ Obecnie na polskim rynku działają cztery BIG – Krajowy Rejestr Długów BIG S.A., który powstał jako pierwszy, KSV BIG S.A., InFoScore BIG S.A. oraz InfoMonitor BIG S.A.

¹⁹ W Polsce takim podmiotem jest np. Biuro Informacji Kredytowej S.A.

²⁰ A. Mednis, J. Noga-Bogomilska, *op. cit.*, s. 24.

obejmującym tego typu dane jest Rejestr Dłużników Niewypłacalnych w KRS, o którym była już mowa wcześniej.

Informacje do BIG może zgłaszać tylko przedsiębiorca, który zawarł z nim umowę o udostępnianiu informacji. Ma to na celu zabezpieczenie wiarygodności przekazywanych danych i możliwość ich sprawdzenia. Na podstawie ustawowej definicji udostępniania informacji gospodarczej można przyjąć, że przedsiębiorcę może łączyć z BIG jeden z trzech typów umów²¹:

- wyłącznie do przekazywania danych przez przedsiębiorcę do BIG,
- na przekazywanie danych do BIG oraz ujawnianie danych przedsiębiorcy przez BIG,
- wyłącznie na ujawnianie danych przedsiębiorcy przez BIG.

Informacje o zadłużeniu przedsiębiorcy może zgłosić każdy przedsiębiorca mający z BIG podpisaną stosowną umowę. Informacja o zadłużeniu przedsiębiorcy może być zgłoszona, tylko wtedy, gdy są spełnione wszystkie poniższe warunki:

- zobowiązanie albo zobowiązania powstały z tytułu umowy związanej z wykonywaniem działalności gospodarczej zarówno przez dłużnika jak i wierzyciela,
- łączna kwota zobowiązań wobec przedsiębiorcy wynosi co najmniej 500 zł,
- świadczenie lub świadczenia są wymagalne od co najmniej 60 dni,
- upłynął co najmniej miesiąc od wysłania przez przedsiębiorcę wezwania do zapłaty, zawierającego ostrzeżenie o zamiarze przekazania informacji do BIG.

Informacje na temat zadłużenia konsumenta mogą przekazywać do BIG tylko przedsiębiorcy wymienieni w Ustawie (m.in. banki, zakłady ubezpieczeń, domu maklerskie, operatorzy lub podmioty udostępniające usługi telekomunikacyjne, spółdzielnie mieszkaniowe, świadczący usługi przewozu osób w regularnej komunikacji publicznej, operatorzy telewizji kablowej i satelitarnej). Informacja o zadłużeniu konsumenta może być zgłoszona, tylko wtedy, gdy są spełnione wszystkie poniższe warunki:

- zobowiązania powstały z tytułu umowy o kredyt konsumencki lub umowy o przewóz osób w regularnej komunikacji publicznej,
- łączna kwota zobowiązań wobec przedsiębiorcy wynosi co najmniej 200 zł,
- świadczenie lub świadczenia są wymagalne od co najmniej 60 dni,
- upłynął co najmniej miesiąc od wysłania przez przedsiębiorcę wezwania do zapłaty, zawierającego ostrzeżenie o zamiarze przekazania informacji do BIG.

Jak już wspomniano, przedsiębiorca, który zwraca się do BIG w celu uzyskania informacji o konsumencie, musi uzyskać jego upoważnienie. Jest ono

²¹ *Ibidem*, s. 42.

ważne przez okres 30 dni. Ustawa zezwala przedsiębiorcy na odmowę udzielenia kredytu konsumenckiego lub udzielenie go na gorszych warunkach w dwóch przypadkach:

- gdy konsument odmawia udzielenia upoważnienia lub
- na podstawie informacji uzyskanych z BIG.

Informacje uzyskane z BIG należy usunąć w terminie 90 dni od ich otrzymania.

5. Niektóre aspekty udostępniania informacji gospodarczych w Polsce i Stanach Zjednoczonych

Zasadne jest zestawienie niektórych aspektów dotyczących udostępniania informacji gospodarczej w Polsce z rozwiązaniami funkcjonującymi na świecie. W tym celu najlepszym punktem odniesienia wydają się unormowania amerykańskie, jako że system ten jest najstarszym i najlepiej rozwiniętym systemem na świecie.

Zarówno rozwiązania polskie, jak i amerykańskie opierają się na zbliżonych zasadach ogólnych, niemniej występują istotne różnice w bardziej szczegółowych kwestiach. W obu systemach daje się zauważyć tendencję do zwiększonej ochrony dostępności do danych o konsumentach (w USA poprzez kolejne nowelizacje prawa, w Polsce od razu zawarte w Ustawie) niż o podmiotach gospodarczych.

Obszarami, w których zostanie dokonane porównanie uregulowań amerykańskich i polskich w zakresie udostępniania informacji gospodarczych są:

- zawartość informacyjna raportów kredytowych o konsumentach oraz o podmiotach gospodarczych,
- ograniczenia w dostępie do raportów kredytowych o konsumentach,
- dostępność historii płatności konsumentów i podmiotów gospodarczych.

Analizując rozwiązania amerykańskie, można wyróżnić cztery rodzaje zbiorów informacji o konsumentach, które udostępniane są w formie raportów kredytowych. Dla celów tego opracowania zostaną one pogrupowane w następujący sposób:

- raport zawierający tylko podstawowe informacje o konsumencie, takie jak: imię, nazwisko adres zamieszkania, dane, które pozwalają wyłącznie na dokładną identyfikację danej osoby oraz inne informacje, które nie dają możliwości określenia związków i relacji danego konsumenta z jakimkolwiek kredytodawcą ani inną instytucją, dalej zwany podstawowym raportem kredytowym,
- raport zawierający informacje o wiarygodności kredytowej i zdolności kredytowej oraz dane dotyczące reputacji, cech charakteru i osobowości, a także stylu życia danego konsumenta, dalej zwany raportem kredytowym,
- raport zawierający dane dotyczące reputacji, cech charakteru i osobowości oraz stylu życia danego konsumenta, które zostały uzyskane na podstawie

rozmów z jego sąsiadami, znajomymi, współpracownikami oraz od innych osób, które mogą posiadać stosowną wiedzę na temat danej osoby, dalej zwany szczegółowym raportem kredytowym,

- raport zawierający dane dotyczące zdrowia psychicznego i fizycznego konsumenta oraz jego płatności z tytułu korzystania z usług służby zdrowia, dalej określanym jako dane medyczne.

Zgodnie z zapisami Ustawy w Polsce dostępne są na temat konsumenta jedynie informacje identyfikujące konsumenta, obejmujące: imię, nazwisko, datę urodzenia, adres zamieszkania, numer PESEL, numer i serię dowodu osobistego lub innego dokumentu potwierdzającego tożsamość, a także dane dotyczące jego niespłaconych zobowiązań, które muszą spełniać określone warunki, omówione już w poprzedniej części opracowania.

Biura w USA gromadzą szerokie spektrum informacji o konsumentach oraz grupują je według stopnia, w jakim powinien być ograniczony dostęp do nich. W Polsce zakres informacyjny jest ogromnie zawężony, sprowadzając się w zasadzie do informacji o aktualnie niespłaconych zobowiązaniach wynikających z umowy o kredyt konsumencki lub umowy o przewóz osób w regularnej komunikacji publicznej, dostarczanych do BIG tylko przez ściśle określone w Ustawie rodzaje podmiotów. Wydaje się, że tak wąski zakres informacji o konsumentach nie jest wystarczający dla potrzeb informacyjnych podmiotów działających w naszym kraju. W celu dalszego rozwoju polskiego systemu udostępniania informacji gospodarczych zasadne byłoby podjęcie prac nad stopniowym zwiększaniem zakresu informacji o konsumentach gromadzonych w BIG.

W USA, podobnie jak w Polsce, obowiązuje generalna zasada mówiąca, że w celu uzyskania raportu kredytowego o konsumencie potrzebne jest uzyskanie jego zgody. W określonych przypadkach zasada ta może być złagodzona (w przypadku podstawowego raportu kredytowego) lub zaostrzona (w przypadku szczegółowego raportu kredytowego oraz danych medycznych).

Dostęp do raportów kredytowych mają podmioty, które wykorzystują zawarte w raportach informacje, w celu zawarcia z konsumentem umowy kredytu, ubezpieczenia, windykacji jego zobowiązań, oszacowania ryzyka wiążącego się z już zaciągniętymi przez niego kredytami oraz innymi transakcjami gospodarczymi, których stronami są lub mogą być podmiot i konsument, a także w związku z wykonywanymi obowiązkami przez sądy oraz organizacje i agencje państwowe w procesie przyznawania koncesji, licencji itd., jak również przy czynnościach związanych z ustaleniem i płaceniem alimentów. Dostęp do raportów kredytowych mają również, w celach związanych z zatrudnieniem, obecni i przyszli pracodawcy.

W poprzedniej części artykułu omówiono, jakie podmioty mogą mieć dostęp do informacji o konsumencie w Polsce i na jakich warunkach. Podsumowując te

uregulowania można stwierdzić, iż Ustawa stwierdzając, że do informacji mają dostęp przedsiębiorcy, którzy zawarli z BIG stosowną umowę, nie precyzuje celu, w jakim mogą one uzyskać te informacje. Porównując rozwiązania amerykańskie i polskie w tej kwestii widać, że w Polsce większe ograniczenia położono na to, kto i jakie informacje może przekazać do biura, ograniczając tym samym znacznie ich szczegółowość i rodzaj. Nie sprecyzowano natomiast celów, w jakich podmioty mogą takie dane uzyskać. W USA zastosowano podejście odwrotne, szczegółowo opisując cele, w jakich można wystąpić o udostępnienie raportu kredytowego o konsumencie oraz rodzaj podmiotów do tego uprawnionych. W związku z tym amerykańskie biura mogą przechowywać znaczne zasoby informacji o konsumentach, ale ograniczać dostęp do nich w zależności od celu udostępnienia raportu. W obu rozwiązaniach wnioskujący o raport może odmówić konsumentowi udzielenia kredytu konsumenckiego na podstawie informacji otrzymanych z biura lub zaostrzyć jego warunki.

Zarówno w Polsce, jak i w Stanach Zjednoczonych, mniejsze ograniczenia występują przy udostępnianiu informacji gospodarczych o przedsiębiorstwach. W BIG gromadzone są jednak tylko dane dotyczące identyfikacji przedsiębiorstwa (m.in. siedziba, adres, numery NIP i REGON, oznaczenie przedmiotu działalności, imiona i nazwiska osób zarządzających i nadzorujących) oraz dane identyfikujące zobowiązanie pieniężne tego podmiotu. W USA dostępne są ponadto ogólne informacje o funkcjonowaniu przedsiębiorstw i ich sytuacji finansowej. Takie rozwiązanie daje potencjalnym kredytodawcom o wiele lepszą podstawę decyzyjną co do udzielenia kredytu, bowiem informuje nie tylko o występowaniu pewnych trudności ze spłatą zobowiązań w przeszłości, ale umożliwia także ocenę możliwości spłaty nowego zobowiązania na podstawie analizy sytuacji finansowej podmiotu. Polskie rozwiązanie jedynie sygnalizuje pewne problemy płatnicze kontrahenta, lecz nie daje możliwości określenia ich przyczyny, co jest istotne dla podjęcia decyzji kredytowej.

Dodatkowo w rozwiązaniach amerykańskich zarówno w odniesieniu do konsumentów, jak i przedsiębiorstw, w raporcie kredytowym dostępna jest historia płatności. Polska Ustawa nie dopuszcza takiej możliwości poprzez wymóg usuwania przez BIG danych o spłaconych zobowiązaniach. Historia płatności jest niezwykle cenną informacją dla oceny zachowań płatniczych zarówno podmiotów gospodarczych, jak i osób fizycznych. Polska Ustawa eliminując możliwość dostępu do niej, uniemożliwia zidentyfikowanie podmiotów, które opóźniają spłatę zobowiązań i regulują je dopiero w momencie uzyskania informacji o stosownym wpisie na ich temat w bazie BIG.

Tabela 1. Zestawienie niektórych aspektów związanych z systemami udostępniania informacji gospodarczych w Polsce i Stanach Zjednoczonych

	System udostępniania informacji gospodarczych w Polsce	System udostępniania informacji gospodarczych w Stanach Zjednoczonych
Ochrona konsumenta	TAK (bardzo daleko idąca)	TAK
Ograniczenia co do podmiotów mogących mieć dostęp do informacji o konsumentach	TAK	TAK
Ograniczenia co do celów udostępniania raportów kredytowych o konsumentach podmiotom	NIE (nie występuje zróżnicowanie dostępnych informacji, które mogłyby służyć określonym celom)	TAK
Możliwość odmowy udzielania kredytu w oparciu o raport kredytowy	TAK	TAK
Mniejsze ograniczenia w udostępnianiu informacji gospodarczej o przedsiębiorstwach	TAK (tylko dane identyfikujące dany podmiot i jego zobowiązanie)	TAK (dodatkowo ogólne dane o funkcjonowaniu przedsiębiorstw i ich sytuacji finansowej)
Dostępność historii płatności	NIE	TAK

Źródło: opracowanie własne.

Ustawa nakłada bardzo duże ograniczenia w dostępie do informacji oraz w odniesieniu do spektrum gromadzonych danych o konsumentach i podmiotach gospodarczych. Zasadna jest potrzeba ochrony osób prywatnych i przedsiębiorstw przed nieprawdziwymi bądź nieprecyzyjnymi informacjami na ich temat, natomiast nie powinna ona ograniczać korzyści mających płynąć z tych regulacji. Dlatego też, aby rynek związany z wymianą informacji gospodarczej w Polsce mógł się lepiej i szybciej rozwijać, potrzebna jest stopniowa liberalizacja przepisów Ustawy.

6. Podsumowanie

Ustawa obowiązuje od stosunkowo niedawnego okresu, ale już dają się zauważyć pewne krytyczne reakcje, głównie ze strony samych BIG. Według ich opinii Ustawa tworzy dualizm prawny w odniesieniu do tego samego obszaru rynku.

Na BIG nałożone jest szereg ograniczeń dotyczących gromadzenia i udostępniania danych gospodarczych, a dodatkowo muszą spełnić wiele wymagań, takich jak wymóg wysokiego kapitału zakładowego (4 mln zł), zatwierdzenie ich regulaminu zarządzania danymi przez ministra właściwego do spraw gospodarki, usuwania danych o dłużniku po spłacie przez niego zobowiązań czy zakaz przechowywania informacji ze źródeł publicznych. Podobne ograniczenia nie dotyczą np. BIK S.A., który działa na tym rynku, ale na podstawie prawa bankowego²².

Przeanalizowanie przepisów Ustawy oraz zestawie różnic w niektórych jej aspektach w stosunku do uregulowań amerykańskich prowadzi do wniosku, iż polskie rozwiązania są zbyt restrykcyjne. Nie można oczywiście oczekiwać, że od początku wprowadzenia tego systemu w Polsce będzie on działał na podobnych zasadach jak bardzo dobrze rozwinięty system amerykański, gdyż obecne polskie realia na to nie pozwalają. Zbyt mała jest jeszcze świadomość przedsiębiorców zarówno jako użytkowników, jak i przedmiotów raportu kredytowego oraz konsumentów. Niemniej biorąc pod uwagę już obecne potrzeby informacyjne uczestników obrotu gospodarczego rozwiązania zaproponowane w Ustawie są niewystarczające. Szczególnie spektrum informacji gromadzonych w BIG o podmiotach gospodarczych i konsumentach wydaje się daleko odbiegać od rzeczywistych potrzeb w tym zakresie. Brak działań zmierzających do rozwiązania powyższych problemów może w dalszej konsekwencji spowodować znaczne zahamowanie rozwoju tego systemu w Polsce.

Jednym ze sposobów omijania restrykcji Ustawy jest tworzenie branżowych baz danych, podobne podmioty funkcjonują już od wielu lat na rynkach Europy Zachodniej. Umożliwiają one wyminę informacji pomiędzy firmami w tej samej branży i dotyczą tylko informacji o przedsiębiorstwach. Firmy i prywatni przedsiębiorcy nie podlegają przepisom Ustawy o ochronie danych osobowych, dlatego też dopuszczalna jest wymiana informacji na ich temat z pominięciem ograniczeń nakładanych przez Ustawę. Wymiana informacji znajdujących się bazach takich podmiotów regulowana jest najczęściej regulaminami wewnętrznymi uczestników wymiany i dlatego możliwe jest np. przechowywanie w nich danych o historii płatniczej danego kontrahenta²³.

Rynek wymiany informacji gospodarczej rozwija się w Polsce wolniej niż można było tego oczekiwać i nie przewiduje się w najbliższej przyszłości gwałtownych jego zmian. Obecnie działają na nim cztery podmioty, udziałowcami jednego z nich – InfoMonitor BIG S.A. są duże firmy takie jak KGHM Polska Miedź S.A., PKO BP S.A., PZU S.A. oraz jeden z operatorów telefonii komórkowej – Polkomtel S.A., co wiąże się z tym, że biuro to posiada dane o niesolidnych dłużnikach tych

²² A. Szafranski, BIG kłopot, „Gazeta Bankowa”, Nr 14, 2005, s. 24–25.

²³ „Biuletyn InfoScore”, Nr 16, luty 2005.

właśnie podmiotów i czyni jego bazę danych bardzo konkurencyjną. Znaczącego klienta w postaci drugiego operatora telefonii komórkowej ERA – Polską Telefonię Cyfrową S.A. pozyskał również InFoScore BIG S.A. Wydaje się, że obecna na polskim rynku liczba BIG jest wystarczająca, natomiast głównymi problemami jego rozwoju są dość restrykcyjne ograniczenia ustawowe oraz ciągły brak świadomości społecznej co do konieczności weryfikacji partnera umowy. Jednakże nie należy pomijać faktu, że już samo istnienie BIG może przyczynić się do zmiany skłonności do regulowania zobowiązań. Świadomość możliwości wpisania do bazy BIG działa mobilizująco na wielu dłużników.

7. Bibliografia

Pozycje zwarte

1. Credit Reporting Systems and the International Economy, red. Miller M.J., The MIT Press, Londyn 2003.
2. Mednis A., Noga-Bogomilska J., Ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych, komentarz. Stan prawny na dzień 1 sierpnia 2003 roku, LexisNexis, Warszawa 2003.

Artykuły prasowe i inne pozycje

1. „Biuletyn InfoScore”, Nr 7 z kwietnia 2004 r.
2. „Biuletyn InfoScore”, Nr 16 z lutego 2005 r.
3. Grzeszak A., Dłużniku bój się biura, „Polityka”, Nr 33 (2414) z 2003 r.
4. Jedliński M., Informacja gospodarcza – Raport, „Gazeta Bankowa”, Nr 14 z 2004 roku, s. 12–16.
5. Ornstein S., Yoon M., Tallman D., The Fair and Accurate Credit Transactions Act of 2003, „Journal of Structured Finance”, wiosna 2005 r., Nr 1 (11), s. 27–39.
6. Swartz N., Database Debacles, „Information Management Journal”, maj/czerwiec 2005 r. Nr 3 (39), s. 20–23.
7. Szafrąński A., BIG kłopot, „Gazeta Bankowa”, Nr 14 z 2005 r., s. 24–25.
8. The Fair Credit Reporting Act, „The Internal Auditor”, kwiecień 2005 r., Nr 2 (62), s. 61.

Akty Prawne

1. Ustawa z dnia 14 lutego 2003 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych (Dz.U. z 2003 r., Nr 50, poz. 424, ze zm.).
2. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 o ochronie danych osobowych (Dz.U. z 1997 r., Nr 133, poz. 883, ze zm.).

3. Ustawa z dnia 20 sierpnia 1997 roku o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz.U. z 1997 r., Nr 121, poz. 769, ze zm.).
4. The Fair and Accurate Credit Transactions Act of 2003 (Public Law No. 108-159, 12/04/2003).
5. The Fair Credit Reporting Act (Public Law No. 91-508, 26/10/1970).

Katalog Stron Internetowych

1. www.ag.state.il.us
2. www.bankruptcy-law.freeadvice.com
3. www.ezinearticles.com
4. www.ftc.gov
5. www.library.hsh.com
6. www.mgip.gov.pl
7. www.ms.gov.pl

Eksport usług przejawem konkurencyjności polskich przedsiębiorstw

1. Wprowadzenie

Wstąpienie w struktury Unii Europejskiej wymagało od Polski przeprowadzenia długiego i trudnego procesu dostosowawczego, pozwalającego sprostać polityczno-gospodarczym kryteriom integracji¹. Zakres działań dostosowawczych miał istotne konsekwencje dla wszystkich polskich przedsiębiorstw, nie zależnie od ich wielkości, tworząc im określone szanse i zagrożenia. Wkraczając w nową epokę rozwoju, Polska znalazła się z jednej strony pod wpływem ogólnoswiatowych tendencji rozwojowych, kształtowanych przez najsilniejsze gospodarki wszystkich kontynentów, a z drugiej – w zakresie działania prawa wspólnotowego, na jednolitym Rynku Unii Europejskiej. Jednolity Rynek Europejski został ukształtowany przez rozstrzygnięcia prawne. Przyznanie podmiotom gospodarczym i obywatelom czterech podstawowych swobód zaowocowało znacznymi zmianami na rynku pracy, w handlu oraz w funkcjonowaniu usług. W niniejszym artykule skoncentrowano się na możliwości eksportu usług przez polskie MSP oraz określeniu szans i najczęściej napotykanym barier.

2. Swoboda świadczenia usług w prawodawstwie UE

Usługi są to świadczenia najczęściej odpłatne, obejmujące działalność o charakterze przemysłowym, o charakterze handlowym, działalność rzemieślniczą oraz wolne zawody (specyfika usług transportowych powoduje odmienną ich regulację w Traktacie). Usługi związane z wykonywaniem wolnego zawodu, np. lekarza czy prawnika, są bardzo częste.

Zasady swobodnego świadczenia usług reguluje Traktat² ustanawiający Wspólnotę Europejską. Artykuł 59 Traktatu przewiduje *stopniowe znoszenie*

¹ Działania te przebiegały równocześnie z kontynuacją transformacji systemowej, a oba te procesy wspólnie tworzyły zasadnicze ramy, w jakich przebiegał rozwój MSP. Oba również wielokierunkowo wpływały na funkcjonowanie i rozwój MSP, tworząc firmom tego sektora potencjalne szanse i zagrożenia, przynosząc z jednej strony wymierne ekonomiczne korzyści, z drugiej zaś pociągające za sobą konieczność poniesienia określonych kosztów.

² Swobodny przepływ usług jest regulowany w Traktacie przez artykuły od 59 do 66.

ograniczeń w swobodnym świadczeniu usług na terenie Wspólnoty w stosunku do obywateli państw członkowskich prowadzących działalność w innym państwie Wspólnoty niż w państwie osoby korzystającej ze świadczenia. Formalnie stworzył on alternatywę dla podejmowania działalności gospodarczej w innych państwach członkowskich. Na jego podstawie firmy z jednego państwa UE mogą czasowo świadczyć różnego rodzaju usługi na podstawie umowy o dzieło na terytorium drugiego państwa, regulując wszelkie świadczenia związane z działalnością firmy (podatki, ubezpieczenia społeczne itd.) w swoim państwie macierzystym.

Swoboda świadczenia usług obejmuje te same czynności, co swoboda prowadzenia działalności gospodarczej czyli podejmowanie i wykonywanie pracy na własny rachunek, zakładanie i prowadzenie przedsiębiorstw, jednak ich wykonywanie ograniczone jest czasowo i związane jest z przekraczaniem granic wewnętrznych Unii.

W odróżnieniu od swobody zakładania przedsiębiorstw (którą charakteryzuje stałość i ciągłość), swoboda świadczenia usług opiera się na tymczasowości. Oznacza to, że usługodawca świadczy usługę w innym kraju UE przez określony czas, a więc działalność ta nie ma charakteru ciągłego ani stałego. Posiadając przedsiębiorstwo założone w jednym państwie członkowskim, można tymczasowo świadczyć usługi w innym kraju UE. Nie chodzi więc tu o dostęp do rynku pracy danego kraju Unii. Usługodawcy ani ich pracownicy nie poszukują zatrudnienia w kraju UE, gdyż są oni już zatrudnieni w firmie w Polsce³.

Podstawą swobodnego świadczenia usług jest zakaz dyskryminacji, zwłaszcza ze względu na obywatelstwo oraz zasady zapewniające ujednoczenie rozbieżności przepisów krajowych. Zasady te często dotyczą zarówno prawa zamieszkania, jak i swobody świadczenia usług. W okresie przedakcesyjnym ich realizacja wymagała zatem utworzenia struktur administracyjnych oraz ściślejszej współpracy między Polską i państwami członkowskimi UE w zakresie stosowania porozumienia o wzajemnym uznawaniu. Dlatego też rynek usług charakteryzuje dużo wolniejsze tempo liberalizacji⁴.

Rodzaje swobód dotyczące przepływu usług, to:

- **aktywna swoboda świadczenia usług** – usługodawca udaje się przejściowo do kraju usługobiorcy, a więc sam przekracza granicę w celu wykonania usługi w innym kraju członkowskim (np. instalacja aparatury);
- **pasywna swoboda usług** – odbiorca usługi udaje się do kraju usługodawcy, by tam przyjąć jego świadczenia (np. turyści, osoby korzystające z opieki medycznej);

³ Por. Serwis informacyjny programu „Pierwsza praca”, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej.

⁴ J. Piotrowski, Zobowiązania wynikające dla stron Układu Europejskiego w dziedzinie świadczenia usług, w: E.Kawecka-Wyrzykowska, red., Wdrażanie przez Polskę zobowiązań przyjętych w Układzie Europejskim, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998.

- **swoboda przepływu produktu/usługi** – usługodawca i usługobiorca przebywają w swoich krajach, a tylko produkt przekracza granice (np. nadawanie programów telewizyjnych lub radiowych)⁵.

Polskie MSP mają możliwość świadczenia usług na obszarze Unii Europejskiej w dwóch formach:

- 1) świadczenie usług w formie samozatrudnienia,
- 2) świadczenie usług poprzez delegowanie pracowników.

Podobnie jak w przypadku swobody zakładania przedsiębiorstw, swobodę świadczenia usług mogą oni realizować **na zasadzie samozatrudnienia**. W takim przypadku usługodawca ma założoną firmę w Polsce i świadczy usługę np. gastronomiczną we Francji, na podstawie kontraktu zawartego z francuską firmą lub osobą fizyczną. Świadczenie usługi w tym wypadku polega na samodzielnej realizacji zlecenia⁶.

Świadczenie usług poprzez delegowanie pracowników. Przedsiębiorstwa zarejestrowane w Polsce oraz zatrudniające pracowników na podstawie umowy o pracę, w ramach swobody świadczenia usług, delegują ich do wykonania określonej usługi w innym państwie członkowskim. Podstawą korzystania z tej swobody jest zawarcie kontraktu, w szczególności umowy o dzieło, z przedsiębiorcą z docelowego państwa członkowskiego. Polski przedsiębiorca musi sporządzić imienną listę pracowników i uzyskać dla nich zgodę na pobyt. Pracownicy ci, wykonując usługę za granicą, opłacani są przez swojego polskiego pracodawcę i podlegają wyłącznie jego poleceniom. Niedopuszczalna jest podległość służbowa między polskim pracownikiem a zagranicznym pracodawcą. Polski usługodawca powinien ze swoimi pracownikami delegować kierownika, który będzie kontaktował się z kontrahentem zagranicznym⁷.

Swoboda świadczenia usług miała być jednym z filarów współpracy w Unii Europejskiej. Niestety, nie jest, gdyż większość państw członkowskich stosuje wiele barier administracyjnych utrudniających dostęp do krajowych rynków firmom z innych państw Wspólnoty. Szczególnie odczuwają to przedsiębiorcy z nowo przyjętych państw, dla których podbój unijnych rynków oznacza nie lada wyzwanie.

Już w samym Układzie Europejskim przyjęto, że kroki niezbędne do stopniowego świadczenia usług przez obywateli Polski i państw Wspólnoty lub ich przedsiębiorstwa utworzone na terytorium innej strony niż ta, dla obywateli której przeznaczone są usługi, będą podejmowane z uwzględnieniem stanu rozwoju sek-

⁵ Swobodny przepływ usług – informacje podstawowe, Centrum Informacji Europejskiej, Departament Komunikacji Społecznej i Informacji Europejskiej, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej www.cie.gov.pl, www.ukie.gov.pl.

⁶ Zob. Serwis informacyjny programu „Pierwsza praca”, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, <http://www.1praca.gov.pl>.

⁷ Zob. Poradnik absolwenta, Świadczenie usług w Unii Europejskiej, Wyprawka Maturzysty 2005.

tora usług stron Układu (międzynarodowy transport morski, lotniczy i śródlądowy stanowi przedmiot odrębnych umów transportowych)⁸.

Od 1 maja 2004 roku przedsiębiorcy polscy, którzy otwierają działalność gospodarczą w innym kraju członkowskim UE lub świadczą usługi transgraniczne, podlegają przepisom Dyrektywy 99/42/WE (dotyczy uznawania kwalifikacji do wykonywania niektórych działalności). Władze kraju przyjmującego (gdy dana działalność ma w kraju przyjmującym status działalności regulowanej) wymagają od polskiego obywatela wykazania się odpowiednią wiedzą i umiejętnościami z danej dziedziny/branży. Dowód przyjmuje formę zaświadczenia wskazującego na charakter i okres wykonywania działalności gospodarczej lub zawodowej (w charakterze pracownika najemnego) w kraju wnioskodawcy, wydanego przez właściwe władze lub organ kraju wnioskodawcy⁹.

W Polsce organem upoważnionym i notyfikowanym Komisji Europejskiej do wystawiania ww. zaświadczeń jest Ministerstwo Gospodarki i Pracy (a w nim Departament Przedsiębiorczości). Od 1 maja 2004 roku do maja 2005 roku do MGiP wpłynęło 740 wniosków od obywateli RP o wydanie zaświadczenia. Większość wnioskujących przedsiębiorców zakłada firmy jednoosobowe (samozatrudnieni). Są oni zainteresowani prowadzeniem działalności na rynku niemieckim, austriackim, belgijskim, francuskim, luksemburskim. Konieczność przedstawiania zaświadczeń dominuje w branży budowlanej oraz elektrycznej. Wnioskodawcy pochodzą głównie z województw: pomorskiego, lubuskiego, podkarpackiego, małopolskiego, opolskiego, śląskiego, podlaskiego¹⁰.

3. Bariery napotymane przez polskie przedsiębiorstwa w eksporcie usług

Podjmując działalność usługową, szczególnie w „starych” państwach członkowskich, polscy przedsiębiorcy – zarówno prowadzący działalność samodzielnie, jak i delegujący pracowników – napotykają na szereg barier istniejących w prawodawstwie oraz wynikających z praktyki administracji publicznej niechętniej usługodawcom z „nowych” państw członkowskich. Na problem ten wielokrotnie zwracała uwagę Komisja Europejska, która w specjalnym raporcie stwierdziła, że swobodny przepływ usług jest tym obszarem w Unii Europejskiej, w którym występuje najwięcej ograniczeń dla przedsiębiorców, którzy chcą korzystać z tej swobody.

⁸ Wpływ procesów integracyjnych na polskie małe i średnie przedsiębiorstwa, lata 1991–1998, s. 38.

⁹ Podsumowanie pierwszego roku członkostwa Polski w UE, Obszary w kompetencji Ministra Gospodarki i Pracy, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa, czerwiec 2005.

¹⁰ Podsumowanie pierwszego roku..., *op. cit.*

Jednym ze sposobów skutecznego ograniczania możliwości świadczenia usług w UE przez polskie MSP są okresy przejściowe. Niemcy i Austria, obawiając się napływu taniej konkurencji z nowo przyjętych państw, zastrzegły sobie 7-letnie okresy przejściowe na wykonywanie usług w niektórych branżach. W Niemczech dotyczy to m.in. usług budowlanych (włączając w to pokrewną działalność), sprzą-tania przemysłowego, działalności dekoratorów wnętrz itp. Ponadto wykonywa-nie określonych usług o charakterze rzemieślniczym wymaga zgody i rejestracji w miejscowych izbach rzemieślniczych, a także uzyskania lub uznania tytułu mistrza w danym zawodzie, np. murarza¹¹.

W Austrii polscy przedsiębiorcy napotykają barierę w postaci listy zawodów zakazanych. Na zakazanej liście znajdują się usługi związane z następującymi sektorami:

- usługi związane z ogrodnictwem (01.41),
- cięcie, rzeźbienie i wykańczanie kamienia (26.7),
- ręczny wyrób elementów z metalu i części tych elementów (28.11),
- usługi budowlane, włączając w to pokrewną działalność (45.1 do 4),
- działalność związana z ochroną (74.60),
- sprzą-tanie i czyszczenie obiektów (74.70),
- pielęgnowanie w domu (85.14),
- praca społeczna i działalność świadczona bez zakwaterowania (85.32)¹².

Osoby świadczące te usługi na podstawie delegowania pracowników muszą uzyskać pozwolenie na pracę w Austrii. Podstawowe warunki świadczenia usług w Austrii obowiązujące przedsiębiorców z Polski polegają na tym, że przedsiębiorca musi w swoim kraju ojczystym legalnie świadczyć konkretną usługę, a w przypadku tzw. działalności reglamentowanej (96 zawodów) przedłożyć zaświadczenie potwierdzające kwalifikacje (*Befähigungsnachweis*) zgodnie z austriacką ustawą o prowadzeniu działalności gospodarczej (*Gewerbeordnung*). Zamiast przedłożenia austriackiego zaświadczenia o kwalifikacjach, można też przedstawić pozytywną prawomocną decyzję federalnego ministra gospodarki i pracy (tzw. *Bescheid*), wydaną w oparciu o unijne przepisy o uznawaniu kwalifikacji lub równym trak-towaniu działalności. O decyzję tę wystarczy się starać tylko raz, gdyż jest ona ważna również później, w przypadku świadczenia podobnych usług¹³.

¹¹ T. Pietryga, Swoboda świadczenia usług, Polskie przedsiębiorstwa we Wspólnocie, Kręta droga na unijne rynki, <http://www.gazetaprawna.pl>.

¹² NACE: patrz 31990 R 3037: Rozporządzenie Rady (EEC) Nr 3037/90 z dnia 9 października 1990 w sprawie statystycznej klasyfikacji działalności gospodarczej we Wspólnocie Europejskiej (Dz.U. L 293 z 24.10.1990, s. 1), ostatnio zmienione przez 32002 R 0029: Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 29/2002 z dnia 19.12.2001 r. (Dz.U. L 6 z 10.1.2002, s. 3).

¹³ T. Pietryga, Swoboda..., *op. cit.*

Ograniczenia administracyjne dla polskich firm, które chcą świadczyć usługi na podstawie umowy o dzieło, występują również we Francji, Belgii, Holandii. We Francji polski przedsiębiorca, który podpisał umowę na wykonanie określonej usługi z francuską osobą fizyczną lub prawną, np. na remont domu, musi dokonać zgłoszenia informacyjnego we właściwej inspekcji pracy. Należy jednak pamiętać, że zgodnie z obowiązującym ustawodawstwem wspólnotowym, prawo francuskie wymaga od przedsiębiorstwa świadczącego usługę zastosowania wobec oddelegowanego pracownika wszystkich świadczeń socjalnych (poziomu wynagrodzeń, korzyści z obowiązujących w branży pracowniczych układów zbiorowych itd.), tak aby korzystał on z zasady równego traktowania pracowników lokalnych i pracowników firmy zagranicznej świadczącej usługę, zajmujących to samo stanowisko. Wymóg formalnej rejestracji obowiązuje również w Belgii¹⁴.

Powyższe ograniczenia nie odnoszą się jednak do osób samozatrudnionych, które chcą samodzielnie wykonywać taką działalność, ponieważ ich uprawnienia wynikają z innych przepisów (dyrektywa 73/148), co do których nie obowiązują okresy przejściowe. I właśnie tę regulację coraz częściej wykorzystują polscy przedsiębiorcy, świadcząc na zasadzie samozatrudnienia usługi w innych państwach UE. Prawdziwy zalew jednoosobowych firm z Polski notują zwłaszcza Niemcy¹⁵.

Dalszą liberalizację i zlikwidowanie barier w świadczeniu usług miała wprowadzić długo oczekiwana dyrektywa o liberalizacji usług, zaproponowana jeszcze przez poprzednią Komisję Europejską i komisarza ds. rynku wewnętrznego, Fritsa Bolkesteina. Dyrektywa wprowadza zasadę kraju pochodzenia, która przewiduje, że przedsiębiorcy z jednego kraju UE będą mogli świadczyć usługi na terenie całej UE według norm i przepisów kraju, gdzie mieści się siedziba. Przeciwno takiemu zapisowi ostro wystąpiły Niemcy i Francja.

Pojawiające się publikacje prasowe zapowiadają wprowadzenie dalszych ograniczeń w swobodzie świadczenia usług. Z raportu niemieckiej eurodeputowanej Evelyne Gebhardt wynika (jest ona posłem sprawozdawcą dla dyrektywy usługowej w Parlamencie Europejskim), iż chce ona „utrącić” najważniejsze punkty dyrektywy. Twierdzi ona, że zmieniona musi być m.in. zasada kraju pochodzenia¹⁶.

Gebhardt chce, by w miejscu zasady kraju pochodzenia pojawiła się zasada wzajemnego uznawania uprawnień. Różnica polegałaby na tym, że usługodawca nie byłby zwolniony z przestrzegania przepisów lokalnych dotyczących ochrony konsumentów, ochrony środowiska, zdrowia i prawa pracy, zwłaszcza w części dotyczącej płac. Dodatkowo część usług obowiązkowo podlegałaby zasadzie kraju świad-

¹⁴ Por. T. Pietryga, Swoboda..., *op. cit.*

¹⁵ Zob. T. Pietryga, Swoboda..., *op. cit.*

¹⁶ K. Niklewicz, Wypaczanie dyrektywy, „Gazeta Wyborcza” z dn. 2005-04-14, s. 26, internet <http://szukaj.gazeta.pl/archiwum/0,51943.html>.

czenia. Jest ona dokładną odwrotnością zasady kraju pochodzenia: usługodawca musiałby stosować się do lokalnych przepisów. Dotyczyłoby to m.in. usuwania odpadów, usług gastronomicznych i turystycznych. Co więcej, posłanka Gebhardt chce, by kilka rodzajów działalności usługowej w ogóle nie podlegało dyrektywie, m.in. służba zdrowia, usługi audiowizualne i edukacyjne oraz wszystko co jest związane z grami losowymi¹⁷. Wprowadzenie tego typu ograniczeń, konieczność znania i przestrzegania przepisów lokalnych obowiązujących w danym państwie członkowskim w sposób zdecydowanie negatywny wpłynęłoby na możliwości świadczenia usług przez polskie MSP.

22 listopada 2005 roku Komisja do spraw Jednolitego Rynku i Ochrony Konsumentów (IMCO) Parlamentu Europejskiego głosowała nad raportem w sprawie dyrektywy o swobodnym przepływie usług w Unii Europejskiej. Najważniejsze rezultaty głosowania Komisji do spraw Jednolitego Rynku i Ochrony Konsumentów to:

- usługi publiczne o charakterze ekonomicznym będą objęte zakresem dyrektywy,
- wykluczone zostały m.in. usługi audiowizualne (w bardzo szerokim zakresie, łącznie z produkcją kinematograficzną, prasą i radiem) oraz usługi medyczne (w tym także prywatne usługi medyczne) – mogą to być wyłączenia, które idą zbyt daleko z punktu widzenia przedsiębiorców europejskich,
- utrzymana została reguła kraju pochodzenia, zgodnie z którą ponadgraniczne świadczenie usług możliwe będzie w oparciu o przepisy kraju, w którym usługodawca ma swoją siedzibę,
- wprowadzone zostały dodatkowe zapisy doprecyzowujące kompetencje kraju pochodzenia i kraju, w którym usługa jest świadczona, w odniesieniu do kontroli usługodawcy,
- wprowadzone zostały zmiany, łagodzące w pewnym stopniu wymogi wobec krajów członkowskich co do systemu zezwoleń dla przedsiębiorców zakładających działalność gospodarczą na terenie ich krajów¹⁸.

Bardzo istotna dla polskich MSP kwestia delegowania pracowników została rozstrzygnięta dopiero na sesji plenarnej. W chwili obecnej nadal istnieje wiele barier i utrudnień wprowadzonych pod pretekstem implementacji dyrektywy 96/71/EC. Należą do nich np.: obowiązek uzyskiwania dodatkowych pozwoleń na pracę dla delegowanych pracowników, wymóg wcześniejszej notyfikacji delegowania pracowników oraz obowiązek posiadania stałego przedstawiciela firmy w kraju delegowania. Takie dodatkowe procedury są bardzo często powodem rezygnacji firm polskich z próby świadczenia usług na terenie innego kraju UE.

¹⁷ K. Niklewicz, *Wypaczenie...*, *op. cit.*

¹⁸ Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, dane pochodzą ze strony internetowej www.prywatni.pl, z dn. 24.11.2005 r.

Stąd celem dyrektywy usługowej jest zniesienie tego rodzaju barier, przy jednoczesnym utrzymaniu zapisów obowiązującej dyrektywy 96/71/EC o delegowaniu pracowników¹⁹.

4. Eksport usług przejawem konkurencyjności polskich MSP

Pomimo wielu utrudnień i ograniczeń stawianych przed polskimi przedsiębiorstwami w drugim roku ich funkcjonowania na rynkach unijnych uzyskały one dużo wyższe przychody, co zostało przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1. Saldo polskich przedsiębiorstw z tytułu świadczenia usług w krajach Unii Europejskiej

Kwartał	2004 r.				Średnie kwartalne saldo w 2004 r.	2005 r.		Średnie kwartalne saldo w 2005 r.
	I	II	III	IV		I	II	
Przychody	2 123	2 524	2 945	3 229	198,75	2 617	3 290	434 ²⁰
Rozchody	2 125	2 359	2 955	2 587		2 305	2 734	
Saldo	- 2	165	- 10	642		312	556	

* Dane w mln euro.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bilans płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za II kwartał 2005, Narodowy Bank Polski, Departament Statystyki, Warszawa 2005, s. 24.

Jak wynika z przedstawionych powyżej danych I i II kwartał 2005 roku jest zdecydowanie korzystniejszy od analogicznego okresu 2004 roku. Szczególnie niekorzystnie wygląda III kwartał 2004 roku z ujemnym saldem w wysokości 10 mln euro. Średnie kwartalne saldo dochodu polskich przedsiębiorstw z tytułu świadczenia usług w 2004 roku wyniosło 198,75 mln euro, zaś pierwsze dwa kwartały 2005 roku osiągnęły średni poziom 434 mld euro. Wydaje się również, że ten korzystny trend utrzyma się również w III i IV kwartale 2005 roku.

Wzrost obrotów polskich przedsiębiorstw świadczących usługi na rynkach UE świadczy o dużej konkurencyjności rodzimych przedsiębiorstw. Niemieckie rzemiosło i związki zawodowe wskazują na prawdziwą inwazję polskich przedsiębiorców. Z danych związku budowlanców IG Bau wynika, że liczba niemieckich pracowników w branży budowlanej w Berlinie zmalała z 9078 w 2003 roku do 7467 w 2004 roku. W tym samym czasie liczba zgłoszeń samodzielnej działalności gospodarczej przez Polaków wzrosła dziesięciokrotnie – z 289 do 2732. Szczególną popularnością cieszy się śródmieście Berlina, gdzie liczba Polaków wykonujących

¹⁹ Por. Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, dane pochodzą ze strony internetowej www.prywatni.pl z dn. 24.11.2005 r.

²⁰ Średnie saldo za I i II kwartał 2005 roku.

samodzielną działalność gospodarczą wzrosła z 59 w 2003 roku do 784 w 2004 roku²¹.

Szczególnie konkurencyjni są polscy rzemieślnicy, którzy oferują usługi wymagające dużego nakładu pracy ludzkiej, która w Niemczech jest znacznie droższa niż w Polsce²². Współpraca z polskimi rzemieślnikami jest bardzo opłacalna dla niemieckich firm. Polacy zarabiają często jedynie jedną czwartą niemieckiej stawki. Przedsiębiorstwa oszczędzają też na podatkach, ponieważ są one sprawą polskiego rzemieślnika.

Na opłacalność świadczenia usług w krajach wspólnoty niewątpliwie wpływają niższe stawki płacy oraz pozostałe obciążenia poza płacowe. W Polsce koszt zatrudnienia jednego pracownika jest nawet kilkakrotnie niższy niż w krajach Unii Europejskiej. Najmniejsza różnica (2–3 krotna) w wynagrodzeniach występuje w najbiedniejszych krajach Unii Europejskiej, tj. Portugalii, Hiszpanii czy Grecji. W przypadku państw najbogatszych, takich jak: Luksemburg, Szwecja czy Dania różnica wynagrodzenia sięga nawet pięciokrotności polskiej stawki.

Pod względem kosztów zatrudnienia niższe koszty pracy występują jedynie w państwach wstępujących razem z Polską (831 euro miesięcznie) do UE w 2004 roku. Do grupy tych państw zaliczyć należy: Estonię (605 euro miesięcznie), Słowację (529 euro miesięcznie), Litwę (406 euro miesięcznie) oraz Łotwę, w której to koszt zatrudnienia jest najniższy i wynosi 371 euro na miesiąc²³.

W Polsce występują niższe niż w krajach „starej” UE składki na ubezpieczenia społeczne, które bardzo często traktowane są przez polskich przedsiębiorców jako kluczowe dla opłacalności świadczenia usług w państwach wspólnoty. Delegowani z Polski pracownicy zarabiają więcej niż w kraju, a jednocześnie pozapłacowe koszty zatrudnienia są niższe niż w krajach UE. Dodatkowo zgodnie z polskim prawodawstwem, składka ZUS jest pomniejszana o koszty utrzymania pracownika za granicą.

Polscy pracodawcy powinni jednak pamiętać, że zgodnie z orzeczeniem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, usługodawca płaci składki na ubezpieczenia społeczne tam, gdzie prowadzi „istotną działalność” (Sprawa C-404/98 [2000] ECR I-1795). Przedsiębiorca, który deleguje swoich pracowników do innego kraju członkowskiego, musi prowadzić dużą część swojej działalności w państwie macierzystym i wykonywać tam znaczną część swoich prac. W przypadku, gdy przedsiębiorstwo jest zarejestrowane w jednym państwie członkowskim, a pro-

²¹ T. Pietryga, Swoboda..., *op. cit.*

²² S. Jurek-Stępień, Uwarunkowania konkurencyjności polskich firm w rok po wejściu do UE – opinie wybranych przedsiębiorstw i przedsiębiorców, referat z Konferencji Naukowej – Polskie przedsiębiorstwa wobec globalnej konkurencji, Warszawa listopad 2005.

²³ Koszt zatrudnienia pracownika w krajach UE, Tygodnik Ostrołęcki z dnia 17 maja 2005, dane na podstawie Eurostat.

wadzi całą swoją działalność na terenie innego państwa członkowskiego, jest ono zobowiązane opłacać składki tam, gdzie jest faktycznie wykonywana praca lub usługa²⁴.

Jak wynika z raportu Ministerstwa Gospodarki i Pracy swoboda świadczenia usług cieszy się szczególnym zainteresowaniem. Wykorzystując możliwości rynku wspólnotowego, polscy przedsiębiorcy są zainteresowani głównie świadczeniem usług budowlanych i pokrewnych, montażem maszyn, świadczeniem usług fryzjerskich, pielęgniarских, rzeźnickich i projektowania ogrodów.

Szczególną szansą na rozwój polskich przedsiębiorstw jest eksport usług. Wzrostu zapotrzebowania na usługi świadczone przez polskie przedsiębiorstwa należy upatrywać w następujących dziedzinach:

- usług transportowych, szansą tego sektora jest korzystne położenie Polski – na skrzyżowaniu szlaków komunikacyjnych oraz w stosunkowo wysokim potencjale przewozowym²⁵;
- usług budowlanych, szansę rozwoju tych usług widzi się w dotychczasowym doświadczeniu i znaczącym potencjale, wykorzystującym m.in. niższe koszty siły roboczej, jednak rozwój usług zależy od swobody przepływu pracowników z Polski do UE;
- usług wysoko wyspecjalizowanych (np. konserwacja zabytków) oraz innych usług profesjonalnych. (np. usługi informatyczne, wzornictwo), wykorzystujących wysokie kwalifikacje polskich specjalistów w połączeniu z ich relatywnie niskimi płacami²⁶.

5. Podsumowanie

W kwestii możliwości świadczenia usług można zaobserwować poszukiwanie przez polskie przedsiębiorstwa możliwości świadczenia usług w państwach członkowskich, szczególnie w Niemczech, Szwecji, Wielkiej Brytanii oraz Holandii. Niestety, polskie przedsiębiorstwa napotykają na różne utrudnienia, stosowane również niezgodnie z traktatem akcesyjnym. Mimo to udaje im się zdobywać coraz więcej

²⁴ Zob. Poradnik absolwenta, Świadczenie usług w Unii Europejskiej, Wyprawka Maturzysty 2005.

²⁵ Analiza struktury rodzajowej usług transportowych wskazuje, że w II kwartale 2005 r. najwyższy udział w przychodach z tytułu tych usług osiągnął transport samochodowy (45,7%). Dynamika wzrostu przychodów (o 44,4%) potwierdza rosnące znaczenie tego rodzaju transportu, szczególnie w obrotach z krajami Unii Europejskiej. Odnotowano również znacznie wyższy, w porównaniu z II kwartałem 2004 roku, udział transportu lotniczego (18,6%). Wzrost przychodów z tego tytułu należy wiązać z niezwykle dynamicznym rozwojem rynku tanich linii lotniczych w Polsce, w: Bilans płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za II kwartał 2005 r., Narodowy Bank Polski, Departament Statystyki, Warszawa 2005, s. 25.

²⁶ Por. Wpływ procesów integracyjnych na polskie małe i średnie przedsiębiorstwa, lata 1991–1998, s. 39.

kontraktów, głównie jako podwykonawcom. Okres ostatnich miesięcy należy uznać za swoisty wstęp do wzrostu poziomu świadczenia usług w przyszłości. Skala ekspansji będzie jednak w dużej mierze zależec od ostatecznego rozwiązania kwestii projektu dyrektywy o usługach na rynku wewnętrznym. Dalszy wzrost ilości i rodzaju świadczonych usług powinien nastąpić po zniesieniu barier ochronnych w Austrii i Niemczech, gdyż świadczenie usług transgranicznych jest bardziej korzystne (a przede wszystkim mniej kapitałochłonne) dla polskich usługodawców niż zakładanie i prowadzenie przedsiębiorstwa na terenie danego państwa.

Polskie przedsiębiorstwa w dziedzinie świadczenia usług chętnie przystąpiły do walki konkurencyjnej. Wzrost dochodów tej grupy przedsiębiorstw świadczy o istniejącym na rynku wspólnotowym zapotrzebowaniu na tańsze usługi. Czynnikiem bezpośrednio wpływającym na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw są z całą pewnością niższe niż w państwach „starej” Unii koszty płac zatrudnianych pracowników oraz niższe składki na ubezpieczenia społeczne, które opłacane są w Polsce. Poprawie powinna jednak ulec wydajność pracy polskich pracowników.

Należy się również spodziewać, że w niedalekiej przyszłości liberalizacja handlu usługami zwiększy napływ do Polski usług ze Wspólnoty w zakresie finansów, doradztwa, marketingu, audytu itp. – w tych obszarach bowiem firmy z Unii dysponują znaczną przewagą konkurencyjną, budowaną na przewadze zasobów finansowych, wiedzy, doświadczenia i stosowanych technologii.

6. Bibliografia

1. Bilans płatniczy Rzeczypospolitej Polskiej za II kwartał 2005 r., Narodowy Bank Polski, Departament Statystyki, Warszawa 2005.
2. Grabowski M., Kalinowski T., Tarkowski M., Sektor MSP rok po akcesji – próba oceny, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
3. Jurek-Stępień S., Uwarunkowania konkurencyjności polskich firm w rok po wejściu do UE – opinie wybranych przedsiębiorstw i przedsiębiorców, referat z Konferencji Naukowej – Polskie przedsiębiorstwa wobec globalnej konkurencji, Warszawa listopad 2005.
4. Niklewicz K., Wypaczenie dyrektywy, „Gazeta Wyborcza”, z dnia 14 kwietnia 2005 r., internet <http://szukaj.gazeta.pl/archiwum/0,51943.html>.
5. Pietryga T., Swoboda świadczenia usług, Polskie przedsiębiorstwa we Wspólnocie, Kręta droga na unijne rynki, <http://www.gazetaprawna.pl>.
6. Piotrowski J., Zobowiązania wynikające dla stron Układu Europejskiego w dziedzinie świadczenia usług, w: E. Kawecka-Wyrzykowska, red., Wdrażanie przez Polskę zobowiązań przyjętych w Układzie Europejskim, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1998.

7. Podsumowanie pierwszego roku członkostwa Polski w UE, Obszary w kompetencji Ministra Gospodarki i Pracy, Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Warszawa, czerwiec 2005.
8. Poradnik absolwenta, Świadczenie usług w Unii Europejskiej, Wyprawka Maturzysty 2005.
9. Rozporządzenie Rady (EEC) Nr 3037/90 z dnia 9 października 1990 w sprawie statystycznej klasyfikacji działalności gospodarczej we Wspólnocie Europejskiej (Dz.U. L 293 z 24.10.1990, s. 1), ostatecznie zmienione przez 32002 R 0029: Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 29/2002 z dnia 19.12.2001 r. (Dz.U. L 6 z 10.1.2002, s. 3).
10. Serwis informacyjny programu „Pierwsza praca”, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, <http://www.lpraca.gov.pl>.
11. Swobodny przepływ usług – informacje podstawowe, Centrum Informacji Europejskiej, Departament Komunikacji Społecznej i Informacji Europejskiej, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej www.cie.gov.pl, www.ukie.gov.pl.
12. Koszt zatrudnienia pracownika w krajach UE, „Tygodnik Ostrołęcki”, z dnia 17 maja 2005.
13. Wyniki badań sektora MSP (2005), Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, www.prywatni.pl, z dn. 24.11.2005 r.

Zarządzanie projektami jako kapitał intelektualny w procesie tworzenia wartości przedsiębiorstwa

1. Wprowadzenie

Współczesne organizacje działają według odmiennych zasad niż tradycyjne przedsiębiorstwa ery produkcyjnej. Podstawową tezę prezentowaną w artykule jest stwierdzenie, że o sukcesie przedsiębiorstwa decyduje dziś w dużo większym stopniu umiejętność identyfikacji, rozwoju i właściwej kombinacji aktywów niematerialnych niż wykorzystania aktywów fizycznych: maszyn, materiałów i środków finansowych. W kontekście wzrostu znaczenia aktywów niematerialnych przedyskutowane zostanie znaczenie kompetencji organizacji w zakresie zarządzania projektami. Na podstawie modelu kapitału intelektualnego, opracowanego przez L. Edvinssona¹, zostaną przedstawione podstawowe elementy składające się na kompetencje organizacji w zakresie zarządzania projektami oraz pokazane wzajemne zależności pomiędzy tymi elementami w procesie tworzenia wartości przedsiębiorstwa. Jako podsumowanie artykułu zostanie postawiona teza, że znaczenie kompetencji zarządzania projektami jako części kapitału intelektualnego organizacji wzrasta i przyczynia się do tworzenia wartości przedsiębiorstwa.

2. Wzrost znaczenia zasobów niematerialnych w tworzeniu wartości przedsiębiorstw

W gospodarce opartej na wiedzy, tzw. Nowej Gospodarce, o wartości organizacji decydują umiejętności generowania i wykorzystywania wiedzy. Coraz bardziej istotna staje się innowacyjność, szybkość reagowania organizacji na zmieniające się warunki otoczenia konkurencyjnego, elastyczność w działaniu i podejmowaniu decyzji. Zarządzanie w coraz większym stopniu związane jest z podejmowaniem inwestycji w rozwój technologii informacyjnej, informatycznej, oprogramowania, sieci, baz danych. Dotyczy to również działalności w obszarze badań i rozwoju, dostosowaniu do procesu globalizacji lub tworzeniu patentów czy znaków handlowych. Wszystkie te elementy stanowią pochodną wiedzy i aktywów niemate-

¹ L. Edvinsson, M. Malone, Intellectual Capital. The Proven Way to Establish Your Company's Real Value by Measuring it Hidden Brainpower, Piatkus, London 1997.

rialnych przedsiębiorstwa, a nie zasobów materialnych². Na rysunku 1 zobrazowany jest kierunek rozwojowy współczesnej gospodarki. Ilustracja przedstawia zestawienie głównych zasad funkcjonowania organizacji w warunkach dominującej w pierwszej połowie ubiegłego wieku ekonomii produkcji i opartej na wiedzy Nowej Gospodarki.

Rysunek 1. Porównanie głównych zasad funkcjonowania przedsiębiorstw w ekonomii produkcji i ekonomii wiedzy

		Struktura gospodarki	Struktura zasobów organizacji	Wyzwania zarządzania
Przeszłość	Era produkcji (Production Economy)	Produkty 70%	Aktywa fizyczne 70% (ludzie, maszyny, materiały, zasoby finansowe)	Zarządzanie operacyjne optymalizacja wykorzystania aktywów fizycznych
		Usługi 30%	Wiedza 30% (pomysły, dane, B&R, sieci, ...)	
Przyszłość	Ekonomia wiedzy (Knowledge Economy)	Produkty 30%	Aktywa fizyczne 30%	Zarządzanie wiedzą optymalizacja wykorzystania aktywów niematerialnych
		Usługi 70%	Wiedza 70% (zasoby własności intelektualnej, umiejętności)	

Źródło: A. Seetharaman *et al.*, Intellectual capital accounting and reporting in the knowledge economy, w: „Journal of Intellectual Capital”, vol. 3, No. 2, 2002, s. 32.

Charakterystyczną cechą ekonomii opartej na wiedzy jest rosnąca luka pomiędzy wycenami rynku a wartością księgową przedsiębiorstw. W ciągu ostatnich 25 lat średni wskaźnik wyrażający stosunek wyceny rynkowej do księgowej dla amerykańskich spółek giełdowych wzrósł ponad dwukrotnie.

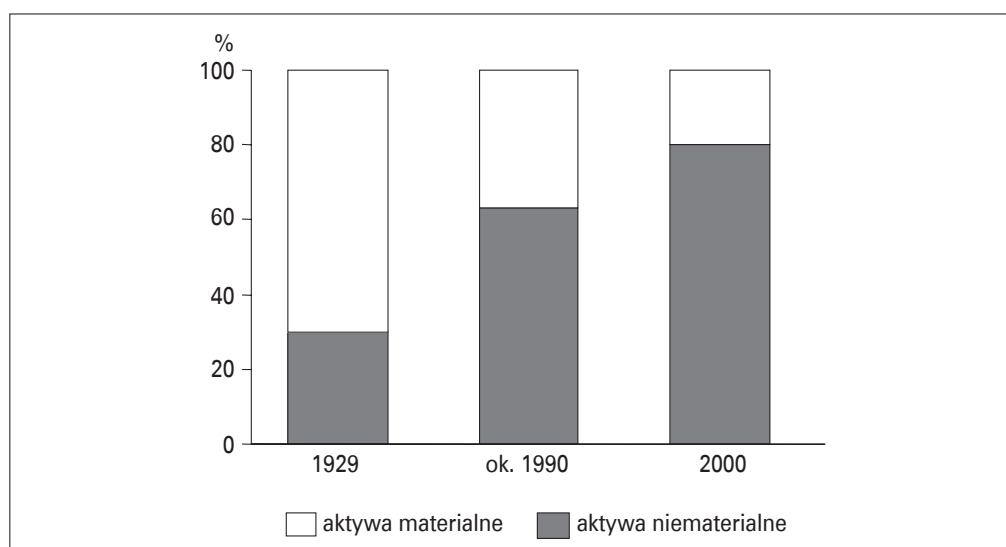
W przypadku niektórych przedsiębiorstw, jak np. Dell, Microsoft, Amazon, aktywa materialne traktowane są jako niewielka część rynkowej wyceny³. W 1929

² A. Pietruszka-Ortyl, Rola zasobów niematerialnych w kształtowaniu wartości współczesnej organizacji, w: Zarządzanie przyszłością przedsiębiorstwa – Materiały z konferencji naukowej Kazimierz Dolny 2002, pod. red. E. Skrzypek, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002, s. 225, C. Read, J. Ross, J. Dunleavy, D. Sculman, J. Bramante, E-CFO Budowanie wartości w przedsiębiorstwach nowej ery, IFC Press, Kraków 2004, s. 119.

³ C. Read, J. Ross, J. Dunleavy, D. Sculman, J. Bramante, E-CFO Budowanie wartości w przedsiębiorstwach nowej ery, IFC Press, Kraków 2004, s. 117.

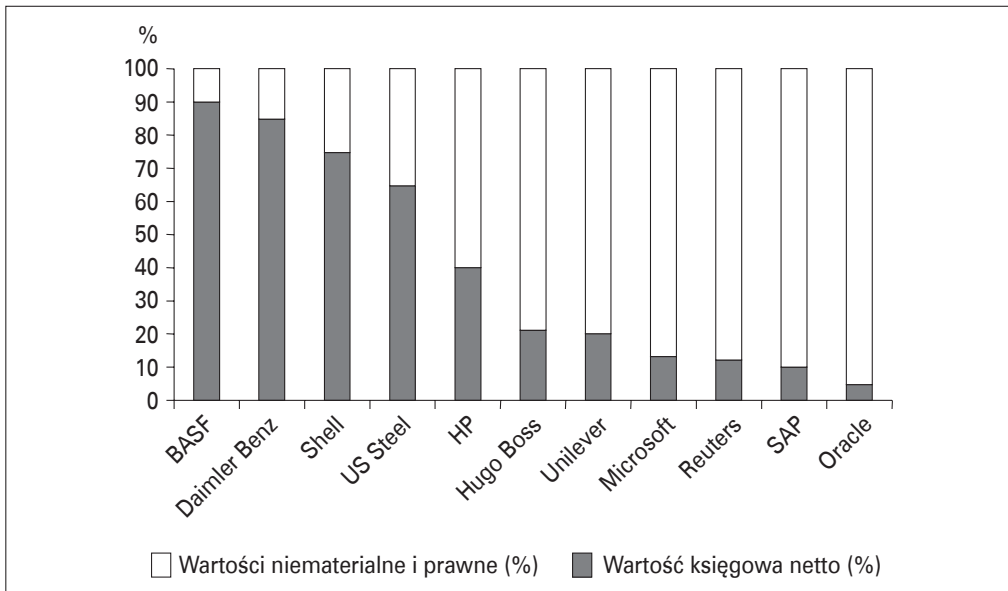
roku stosunek aktywów materialnych kształtujących wartość przedsiębiorstw kształtował się na poziomie 30:70, do 1990 roku osiągnął on wartość 63:37, a od końca lat 90. udział aktywów niematerialnych w wartości jest w wielu branżach dominujący. W branżach nowych technologii (np. w przedsiębiorstwach takich, jak SAP i Oracle) wynosi on nawet 80:20 lub nawet 90:10⁴. Rysunki 2 i 3 ilustrują wzrost znaczenia aktywów niematerialnych w czasie oraz strukturę źródeł tworzenia wartości wybranych spółek giełdowych.

Rysunek 2. Źródła tworzenia wartości przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Pietruszka-Ortyl, Rola zasobów niematerialnych w kształtowaniu wartości współczesnej organizacji, w: Zarządzanie przyszłością przedsiębiorstwa – Materiały z konferencji naukowej Kazimierz Dolny 2002, pod. red. E. Skrzypek, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002, s. 225; D. Simpson, Znaczenie kapitału intelektualnego w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa, w: praca zbiorowa pod red. E. Urbańczyka, Nowe tendencje w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa – aktualny stan i perspektywy rozwoju, Wydawnictwo Kreos, Szczecin 2003, s. 406.

⁴ D. Simpson, Znaczenie kapitału intelektualnego w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa, w: praca zbiorowa pod red. E. Urbańczyka, Nowe tendencje w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa – aktualny stan i perspektywy rozwoju, Wydawnictwo Kreos, Szczecin 2003, s. 406.

Rysunek 3. Struktura źródeł wartości wybranych przedsiębiorstw

Źródło: D. Simpson, Znaczenie kapitału intelektualnego w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa, w: praca zbiorowa pod red. E. Urbańczyka, Nowe tendencje w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa- aktualny stan i perspektywy rozwoju, Wydawnictwo Kreos, Szczecin 2003, s. 406.

Powyższe dane potwierdzają tezę, że aktualnie o tworzeniu wartości w dużym stopniu decydują aktywa niematerialne oraz czynniki powstałe w wyniku ich kombinacji lub kombinacji z aktywami materialnymi⁵.

3. Definicje pojęcia „aktywa niematerialne”

Zarówno teoria zarządzania, jak i rachunkowości nie zaprezentowały dotychczas jednoznacznej definicji, charakterystyki i klasyfikacji aktywów niematerialnych organizacji. Samo pojęcie aktywa niematerialne jest często zamiennie stosowane z takimi określeniami, jak: wartość firmy (z angielskiego *goodwill*), wartości niematerialne i prawne, zasoby niematerialne, kapitał intelektualny⁶.

⁵ R. S. Kaplan, D. P. Norton, Strategiczna karta wyników – Praktyka, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 2001, s. 6; C. Read, J. Ross, J. Dunleavy, D. Sculman, J. Bramante, E-CFO Budowanie wartości w przedsiębiorstwach nowej ery, IFC Press, Kraków 2004, s. 117.

⁶ A. Pietruszka-Ortyl, Rola zasobów niematerialnych w kształtowaniu wartości współczesnej organizacji, w: Zarządzanie przyszłością przedsiębiorstwa – Materiały z konferencji naukowej Kazimierz Dolny 2002, pod. red. E. Skrzypek, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002. s. 227.

Z punktu widzenia rachunkowości pojęcie aktywa niematerialne najbardziej zbliżone jest w definicji do pojęcia: wartość firmy, czyli według anglojęzycznej terminologii *goodwill*. Konieczność utworzenia kategorii wartość firmy w rachunkowości jest podyktowana faktem, że nie wszystkie przepływy pieniężne przedsiębiorstwa dają się przyporządkować do określonych aktywów lub grup aktywów materialnych. *Goodwill* jest w przybliżeniu obliczany analogicznie do wskaźnika MVA (*Market Value Added*) przedsiębiorstwa i stanowi zmierzoną na dany moment (z reguły na koniec roku) różnicę między rynkową wartością spółki a jej wartością księgową⁷. W tabeli 1 podane są definicje aktywów niematerialnych według różnych standardów rachunkowości.

Tabela 1. Zestawienie definicji aktywów niematerialnych wg różnych standardów rachunkowości

IAS 38 (Międzynarodowe Standardy Rachunkowości)	Identyfikowalne aktywa niepieniężne, nieposiadające substancji fizycznej, które są w posiadaniu organizacji i przeznaczone są do produkcji lub zaopatrzenia czy świadczenia usług, a także do wydzierżawiania albo na potrzeby administracyjne.
ED 49 (australijski Exposure Draft)	Identyfikowane aktywa niepieniężne, nieposiadające postaci fizycznej, w skład, których wchodzi m.in. nazwa marki, wartości intelektualne, licencje, patenty i znaki handlowe.
FASB (amerykański Financial Accounting Standards Board)	Wartości niematerialne są zasobem ekonomicznym niemającym postaci fizycznej, których wartość jest określona przez prawa i inne przyszłe korzyści z ich posiadania; przy czym środki pieniężne (tzn. gotówka, należności, inwestycje) nie są traktowane jako wartości niematerialne.

Źródło: A. Pietruszka-Ortyl, Rola zasobów niematerialnych w kształtowaniu wartości współczesnej organizacji, w: Zarządzanie przyszłością przedsiębiorstwa – Materiały z konferencji naukowej Kazimierz Dolny 2002, pod. red. E. Skrzypek, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002, s. 228–229.

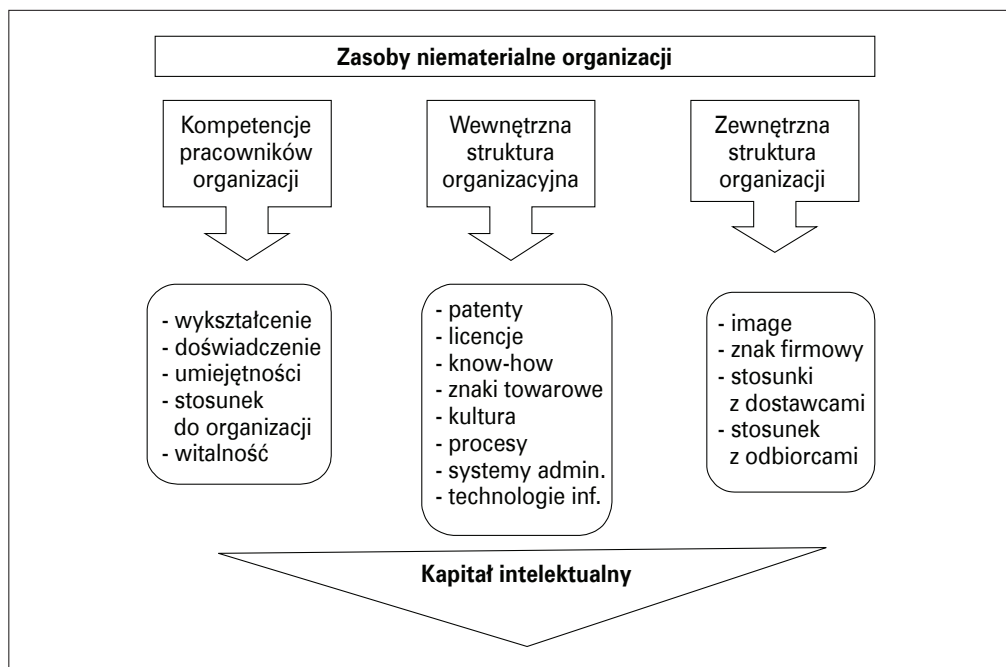
W literaturze wielokrotnie podejmowano próbę klasyfikacji zasobów niematerialnych⁸. Dominującym w teorii podejściem jest utożsamianie zasobów niematerialnych organizacji z jej kapitałem intelektualnym. Podejście to stanowi rezultat wniosków zaprezentowanych przez skandynawski zespół badawczy zwany „Grupą

⁷ M. Marcinkowska, Kształtowanie wartości firmy, Wydawnictwo Naukowe PWN S.A., Warszawa 2000, s. 31; J. Ostaszewski, Zarządzanie finansami w spółce akcyjnej, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2003, s. 121.

⁸ R. A. Hall, Framework Linking Intangible Resources and Capabilities to Sustainable Competitive Advantage, w: „Strategic Management Journal”, No. 14, 1993, s. 18–37; T. A. Stewart, The Wealth of Knowledge. Intellectual Capital and the Twenty-First Century Organization, Nicolas Brealey Publishing, London 2001; W. Hopfenbeck, M. Mueller, T. Preisl, Wissensbasiertes Management. Ansätze, Strategien und Unternehmensführung in der Internet – Ökonomie, Verlag Moderne Industrie, Landsberg/Lech 2001; M. Bratnicki, Kompetencje przedsiębiorstwa. Od określenia kompetencji do zbudowania strategii, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000.

Konrada”, który został powołany pod kierownictwem K. E. Sveiby w listopadzie 1987 roku. Zadaniem tego zespołu było zidentyfikowanie wszystkich zasobów niematerialnych organizacji i opracowanie uniwersalnej metody ich pomiaru. W raporcie końcowym Grupy Konrada przedstawiono podział, według którego zasoby niematerialne organizacji składają się z aktywów przyporządkowanych do trzech grup: kompetencji pracowników organizacji, struktury wewnętrznej i struktury zewnętrznej organizacji (rysunek 4).

Rysunek 4. Struktura zasobów niematerialnych organizacji według klasyfikacji K. E. Sveiby



Źródło: W. Hopfenbeck, M. Mueller, T. Preisl, Wissensbasiertes Management. Ansätze, Strategien und Unternehmensführung in der Internet – Ökonomie, Verlag Moderne Industrie, Landsberg/Lech 2001, s. 108.

Później określenie kapitał intelektualny użyte zostało do określenia aktywów niematerialnych organizacji przez Leifa Edvinssona w rocznym raporcie Skandii w 1994 roku⁹.

⁹ B. Kaczmarek, Kapitał intelektualny a wartość przedsiębiorstwa w: praca zbiorowa pod red. E. Urbańczyka, Nowe tendencje w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa – aktualny stan i perspektywy rozwoju, Wydawnictwo Kreos, Szczecin 2003, s. 335.

Definicja słownikowa zaczerpnięta z leksykonu biznesu pozwala na wyciągnięcie wniosku, że pojęcia zasoby niematerialne i kapitał intelektualny mogą być używane w sposób zamienny: *Kapitał intelektualny to niematerialne zasoby firmy. Może być on mierzony różnicą między wartością rynkową a wartością księgową stanowiąc zdolność firmy do transferu i aplikacji wiedzy, co w połączeniu z kulturą organizacyjną powinno owocować możliwością tworzenia nowej wiedzy na użytek firmy. Kapitał intelektualny tworzą jej pracownicy, ale także nabywcy i dostawcy, wzajemne relacje, struktury i styl zarządzania organizacją, a także jej zdolności do uczenia się i samoodnawiania*¹⁰.

4. Elementy kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa w procesie tworzenia wartości

W literaturze i praktyce gospodarczej funkcjonuje kilka modeli przedstawiania i interpretowania elementów składowych i podejścia do zarządzania kapitałem intelektualnym. Najbardziej popularny i przydatny praktycznie jest model kapitału intelektualnego opracowany przez L. Edvinssona w 1997 roku¹¹. Model ten wyróżnia trzy podstawowe komponenty kapitału intelektualnego, które przez wzajemne współdziałanie prowadzą do powstawania wartości firmy:

- **kapitał ludzki (ang. *human capital*)** – jest to wiedza, którą każda pojedyncza jednostka w danej organizacji posiada i którą tworzy. Właścicielami tego kapitału są pracownicy, a nie organizacja. Jeśli wartościowi pracownicy opuszczą firmę, tym samym zabiorą ze sobą swój kapitał, co oznacza, że poczynione inwestycje w postaci szkoleń i rozwoju tych ludzi zostaną stracone;
- **kapitał strukturalny zwany też organizacyjnym (ang. *organizational capital*)** – to wszystkie zasoby materialne, które pozostają w organizacji, kiedy pracownicy idą do domu. Jest to wiedza, która została zdobyta, wszczepiona w strukturę firmy, w jej procesy i kulturę, np. procesy wewnętrzne i struktury, bazy danych itp. W kapitale organizacyjnym wyróżnia się z kolei kapitał innowacyjny i kapitał zawarty w procesach. Na kapitał innowacyjny składa się własność intelektualna i inne niematerialne aktywa infrastrukturalne;
- **kapitał klientów zwany również kapitałem relacji (ang. *customer capital*)** – dotyczy on powiązań i relacji organizacji z otoczeniem. Niektórzy

¹⁰ D. Simpson, Znaczenie kapitału intelektualnego w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa, w: praca zbiorowa pod red. E. Urbańczyka, Nowe tendencje w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa – aktualny stan i perspektywy rozwoju, Wydawnictwo Kreos, Szczecin 2003, s. 403.

¹¹ B. Kaczmarek, *ibidem*, s. 336.

autorzy uważają, że jest to część kapitału organizacyjnego (uprzedmiotowionego w klientach), a niektórzy wyodrębniają go jako osobną kategorię kapitału intelektualnego¹².

W modelu L. Edvinssona, kapitał intelektualny charakteryzuje się następującymi właściwościami:

- może mieć postać stałą, trwałą jak np. patenty, lub może być zmienny jak np. umiejętności ludzi – pracowników firmy,
- może być zarówno czynnikiem (źródłem) procesu kreowania wartości albo produktem końcowym procesu transformacji wiedzy,
- poszczególne elementy modelu warunkują się wzajemnie.

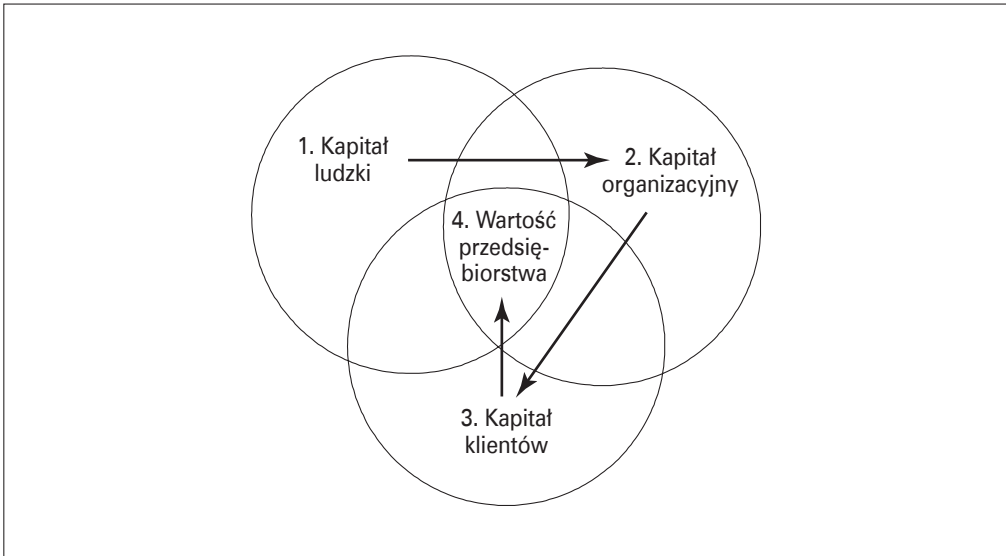
Ta trzecia właściwość kapitału intelektualnego ma szczególne znaczenie dla tworzenia wartości przedsiębiorstwa. Wartość ta nie powstaje bezpośrednio, na skutek zadziałania jednego z komponentów kapitału intelektualnego, lecz pochodzi z całego szeregu interakcji zachodzących między wszystkimi tymi elementami. Nawet jeśli organizacja wykształciła jeden czy dwa elementy składające się na kapitał intelektualny a pozostałe są słabe, to taka organizacja nie ma możliwości przekształcenia jej kapitału intelektualnego w wartość. Bazą do stworzenia kapitału strukturalnego (organizacyjnego) przedsiębiorstwa jest kapitał ludzki. Z kolei kapitał ludzki w powiązaniu z kapitałem strukturalnym współdziałają, by w efekcie stworzyć kapitał klientów. Poprzez współgranie tych wszystkich elementów kapitału intelektualnego powstaje wartość przedsiębiorstwa. Poniżej uwidocznioma jest relacja pomiędzy kapitałem intelektualnym a wartością przedsiębiorstwa. Strzałki określają kierunek wzajemnego uwarunkowania elementów systemu tworzenia wartości w oparciu o kapitał intelektualny (rysunek 5).

Współdziałanie i wzajemna integracja elementów kapitału intelektualnego zachodzą w sposób dynamiczny, ciągły i ekspansywny. Im bardziej kręgi na powyższej ilustracji na siebie zachodzą, tym większa powstaje wartość. Stąd też celem firmy jest zwiększanie liczby wzajemnych powiązań i relacji pomiędzy wszystkimi elementami kapitału intelektualnego, co prowadzi do maksymalizowania wartości przedsiębiorstwa¹³.

¹² B. Kaczmarek, Kapitał intelektualny a wartość przedsiębiorstwa, w: praca zbiorowa pod red. E. Urbańczyka, Nowe tendencje w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa – aktualny stan i perspektywy rozwoju, Wydawnictwo Kreos, Szczecin 2003, s. 336; D. Simpson, Znaczenie kapitału intelektualnego w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa, w: praca zbiorowa pod red. E. Urbańczyka, Nowe tendencje w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa – aktualny stan i perspektywy rozwoju, Wydawnictwo Kreos, Szczecin 2003, s. 402; G. Perash, Dow's Journey to a Knowledge Value Management Culture, w: „European Management Journal”, No. 14, August, s. 14–28, 1996.

¹³ B. Kaczmarek, Kapitał intelektualny a wartość przedsiębiorstwa, w: praca zbiorowa pod red. E. Urbańczyka, Nowe tendencje w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa – aktualny stan i perspektywy rozwoju, Wydawnictwo Kreos, Szczecin 2003, s. 337.

Rysunek 5. Struktura zależności tworzenia wartości w oparciu o elementy kapitału intelektualnego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. Kaczmarek, Kapitał intelektualny a wartość przedsiębiorstwa, w: praca zbiorowa pod red. E. Urbańczyka, Nowe tendencje w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa – aktualny stan i perspektywy rozwoju, Wydawnictwo Kreos, Szczecin 2003, s. 337.

Ważną kwestią dla zrozumienia procesu kreowania wartości z wykorzystaniem kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa jest mobilność elementów składowych kapitału intelektualnego. Kapitał ludzki jest mobilny, kapitał organizacyjny pozostaje. Jak stwierdzono powyżej, pomiędzy kapitałem ludzkim a organizacyjnym istnieje duża zależność. Kapitał ludzki umożliwia budowanie relacji z klientami, związków i relacji współdziałania z innymi przedsiębiorstwami oraz pozycji przedsiębiorstwa na rynku. Silna zależność kapitału ludzkiego i strukturalnego w procesie tworzenia wartości powoduje, że każde przedsiębiorstwo powinno opracować system przekształcania wiedzy wynikającej z kapitału ludzkiego na wiedzę, która stanie się częścią kapitału organizacyjnego i pozostanie w przedsiębiorstwie nawet, gdy pracownicy będą musieli go opuścić. Zakotwiczenia wiedzy indywidualnej pracowników w organizacji jest sposobem na zbudowanie trwałej przewagi konkurencyjnej i zmniejszenia ryzyka związanego z fluktuacją wysoko wykwalifikowanego personelu.

5. Zarządzanie projektami jako część kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa

W realizacji projektów, czyli *tymczasowych przedsięwzięć podejmowanych w celu wytworzenia unikalnego wyrobu lub dostarczenia unikalnej usługi*¹⁴ (PMI 2003, s. 5), współczesne przedsiębiorstwa korzystają coraz częściej z zarządzania projektami. Zarządzanie projektami według Project Management Body of Knowledge to zastosowanie wiedzy, umiejętności, narzędzi i technik w działaniach realizowanych w projekcie w celu spełnienia wymagań danego projektu¹⁵ (PMI 2003, s. 7). Korzyści zarządzania projektami realizują w szczególności organizacje, które:

- generują dochody bezpośrednio poprzez odpowiednie wykonanie projektów (np.: przedsiębiorstwa inżynierskie, konstruujące specjalistyczny sprzęt i wyposażenie, produkujące oprogramowanie, zajmujące się usługami doradczymi),
- branże szczególnie innowacyjne (np. przemysł motoryzacyjny, przemysł elektrotechnicznych, przemysł lotniczy, przemysł farmaceutyczny, przemysł chemiczny),
- podwykonawcy branży motoryzacyjnej i instytucje finansowe¹⁶.

Zarządzanie projektami stanowiące kompetencję organizacji może być postrzegane w tych branżach, ale również w innych organizacjach, jako ważny czynnik tworzenia przewagi konkurencyjnej. Omówiony powyżej model kapitału intelektualnego może być podstawą do zilustrowania zależności pomiędzy elementami składającymi się na umiejętności organizacji w zakresie zarządzania projektami w procesie tworzenia wartości:

- **kapitał ludzki** to umiejętności, wykształcenie i doświadczenie pracowników organizacji w zakresie zarządzania projektami oraz stosowania technik i metod wspierających zarządzanie projektami. Oprócz umiejętności merytorycznych, tzw. *hard skills* istnieją również predyspozycje charakterologiczne oraz umiejętności pracy w zespole, tzw. *soft skills*. Wartość kapitału ludzkiego organizacji w zakresie zarządzania projektami podwyższają szkolenia, systemy certyfikacji kierowników projektu i personelu projektowego, a także praktyki dzielenia się wiedzą i programy mentorskie;
- **kapitał organizacyjny** (strukturalny) to zestaw praktyk organizacyjne wspierające zarządzanie projektami. Należą do nich: procesy, procedury i polityki, kultura organizacyjna, styl zarządzania, obecność stałych lub

¹⁴ Project Management Institute, PMBOK Guide, 3rd Edition, Newton Square, Pennsylvania 2003, s. 5.

¹⁵ *Ibidem*, s. 7.

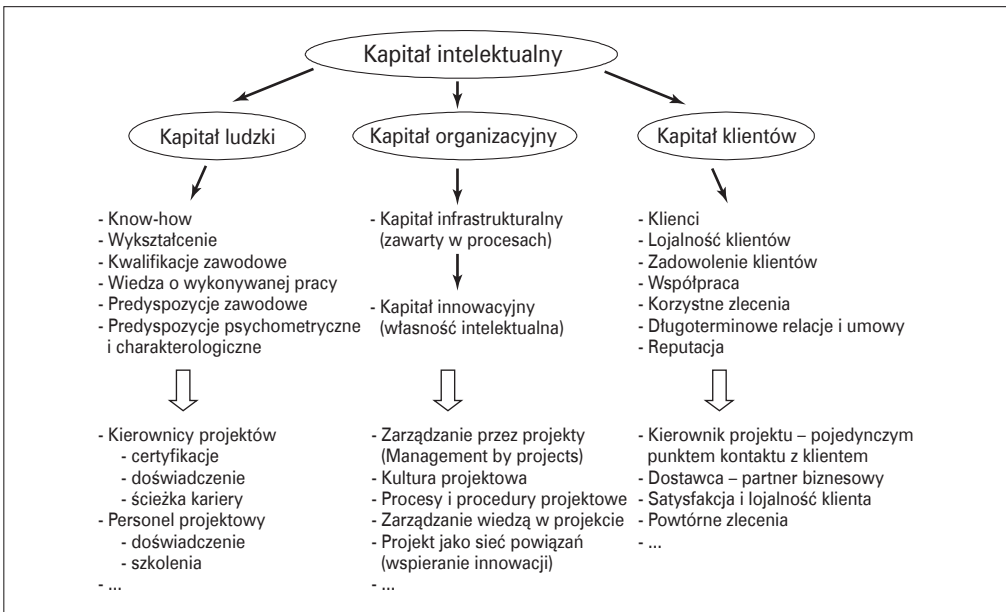
¹⁶ P. Pietras, M. Szmit, Zarządzanie projektami – wybrane metody i techniki, Oficyna Księgarsko-Wydawnicza „Horyzont”, Łódź 2003, s. 19; H. Kerzner, Using the Project Management Maturity Model, John Wiley & Sons, Hoboken, New Jersey 2005, s. 4.

powoływanych na okres realizacji projektu jednostek wspierających zarządzanie projektami, jak: biuro projektów, komitety sterujące projektu, audyt jakości projektu. W skład kapitału organizacyjnego wchodzi również struktury nieformalne – funkcjonujący *networking* pomiędzy pracownikami oraz dzielenie się wiedzą *knowledge sharing* oraz szeroko pojęta kultura organizacyjna wspierająca takie cechy, jak: otwarta komunikacja, praca zespołowa, innowacyjność;

- **kapitał klientów** powstaje na skutek współdziałania kapitału ludzkiego i organizacyjnego i przejawia się zadowoleniem klienta z realizacji projektów, lojalnością, powtórными zleceniami, wzrostem reputacji przedsiębiorstwa na rynku, co w rezultacie przyczynia się rozszerzenia bazy klientów i ma wymierny wpływ na wzrost przychodów.

Na rysunku przedstawione jest przyporządkowanie elementów składających się na kompetencję organizacji w zakresie zarządzania projektami do struktury kapitału intelektualnego (rysunek 6).

Rysunek 6. Elementy zarządzania projektami w strukturze kapitału intelektualnego



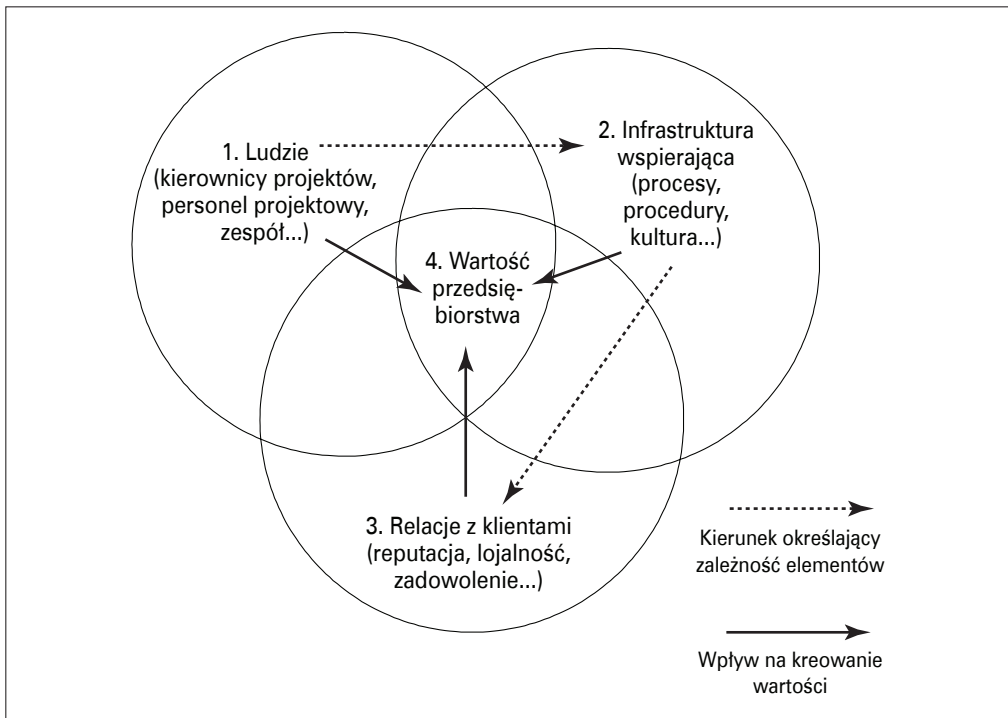
Źródło: opracowanie własne.

Stosując sieć zależności wynikającą z modelu kapitału intelektualnego w kontekście zarządzania projektami, można stwierdzić, że podstawową siłą napędową tworzenia wartości w oparciu o kompetencję w zarządzaniu projektami są ludzie.

Doświadczeni kierownicy projektów i personel projektowy stanowią podstawę tworzenia i udoskonalania kapitału organizacyjnego, jakim jest umiejętność zarządzania projektami. Ludzie przyczyniają się do tworzenia kapitału organizacyjnego, czyli procedur, polityk, procesów i całej infrastruktury wspierającej zarządzanie projektami w organizacji. Kapitał klientów powstaje natomiast przy harmonijnym współdziałaniu czynnika ludzkiego i kapitału organizacyjnego i owocuje większą lojalnością klienta, zbudowaniem reputacji wiarygodnego partnera na rynku, powtórными zleceniami, co w rezultacie przekłada się na wartość, jaką generują dodatkowe przychody.

Zależność pomiędzy poszczególnymi elementami umiejętności organizacji w zakresie zarządzania projektami jest przedstawiona na rysunku 7. Strzałki oznaczone linią przerywaną pokazują kierunek wzajemnego warunkowania się poszczególnych składników umiejętności zarządzania projektami. Strzałki oznaczone linią ciągłą pokazują wpływ poszczególnych elementów na kreowanie wartości przedsiębiorstwa.

Rysunek 7. Model tworzenia wartości w oparciu o kompetencje zarządzania projektami



Źródło: opracowanie własne.

Z punktu widzenia rozbudowy i utrzymania kompetencji całej organizacji w zakresie zarządzania projektami istotne jest uwzględnienie mobilność kapitału intelektualnego. Instytucjonalizacja i zakotwiczenie zarządzania projektami na poziomie organizacji w pewnym stopniu ogranicza uzależnienie przedsiębiorstwa od wiedzy zdobytej przez poszczególnych pracowników. Opracowanie i wdrożenie procedur, polityk i procesów umożliwi reprodukcję wiedzy z zakresu zarządzania projektami, a organizacja jest w rezultacie mniej narażona na utratę kapitału intelektualnego.

6. Podsumowanie

W artykule przedstawiono strukturę zależności ilustrującą tworzenie wartości w oparciu o kompetencje organizacji w zakresie zarządzania projektami. Do strukturyzacji zależności pomiędzy poszczególnymi elementami kompetencji zarządzania projektami posłużył model kapitału intelektualnego L. Edvinssona Umiejętności organizacji w zakresie zarządzania projektami stanowią część kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa (aktywów niematerialnych organizacji). Wiedza personelu z zakresu zarządzania projektami w połączeniu z funkcjonującą na poziomie organizacji strukturą wspierającą realizację projektów tworzy kapitał relacji z klientami i tym samym aktywnie przyczynia się do tworzenia wartości w przedsiębiorstwie. Kwestią otwartą pozostaje, na ile inwestycje w usprawnienie zarządzania projektami są uzasadnione w sytuacji konkretnej organizacji. Odpowiedź na to pytanie zależy niewątpliwie od profilu działalności przedsiębiorstwa. Umiejętności z zakresu zarządzania projektami największe znaczenie mają w organizacjach, które w oparciu o zarządzanie projektami budują swoją przewagę konkurencyjną. Uzasadnienie inwestycji powinno być poprzedzone szczegółową analizą i kalkulacją kosztów i korzyści planowanego planu usprawnień.

7. Bibliografia

Wydawnictwa zwarte:

1. Bratnicki M., Kompetencje przedsiębiorstwa. Od określenia kompetencji do zbudowania strategii, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000.
2. Edvinsson L., Malone M., Intellectual Capital. The Proven Way to Establish Your Company's Real Value by Measuring it Hidden Brainpower, Piatkus, London 1997.
3. Hopfenbeck W., Mueller M., Preisl T., Wissensbasiertes Management. Ansätze, Strategien und Unternehmensführung in der Internet – Ökonomie, Verlag Moderne Industrie, Landsberg/Lech 2001.

4. Kaczmarek B., Kapitał intelektualny a wartość przedsiębiorstwa, w: praca zbiorowa pod red. E. Urbańczyka, Nowe tendencje w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa – aktualny stan i perspektywy rozwoju, Wydawnictwo Kreos, Szczecin 2003.
5. Kaplan R. S., Norton D. P., Strategiczna karta wyników – Praktyka, Centrum Informacji Menedżera, Warszawa 2001.
6. Kerzner H., Using the Project Management Maturity Model, John Willey & Sons, Hoboken, New Jersey 2005.
7. Marcinkowska M., Kształtowanie wartości firmy, Wydawnictwo Naukowe PWN S.A., Warszawa 2000.
8. Ostaszewski J., Zarządzanie finansami w spółce akcyjnej, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2003.
9. Pietruszka-Ortyl A., Rola zasobów niematerialnych w kształtowaniu wartości współczesnej organizacji, w: Zarządzanie przyszłością przedsiębiorstwa – Materiały z konferencji naukowej, Kazimierz Dolny 2002, pod. red. E. Skrzypek, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002.
10. Pietras P., Szmit M., Zarządzanie projektami – wybrane metody i techniki, Oficyna Księgarsko-Wydawnicza „Horyzont”, Łódź 2003.
11. Project Management Institute, PMBOK Guide, 3rd Edition, Newton Square, Pennsylvania 2004.
12. Read C., Ross J., Dunleavy J., Sculman D., Bramante J., E-CFO Budowanie wartości w przedsiębiorstwach nowej ery, IFC Press, Kraków 2004.
13. Simpson D., Znaczenie kapitału intelektualnego w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa, w: praca zbiorowa pod red. E. Urbańczyka, Nowe tendencje w zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa – aktualny stan i perspektywy rozwoju, Wydawnictwo Kreos, Szczecin 2003.
14. Stewart T. A., The Wealth of Knowledge. Intellectual Capital and the Twenty-First Century Organization, Nicolas Brealey Publishing, London 2001.

Wydawnictwa ciągłe:

15. Hall R. A., Framework Linking Intangible Resources and Capabilities to Sustainable Competitive Advantage, w: „Strategic Management Journal”, No. 14, 1993.
16. Perash G., Dow’s Journey to a Knowledge Value Management Culture, w: „European Management Journal”, No. 14, August 1996.
17. Seetharaman A., Hadi Heimi Bin Zaini Sooria, A.S. Saravanan, Intellectual capital accounting and reporting in the knowledge economy, w: „Journal of Intellectual Capital”, vol. 3, No. 2, 2002.

Koncepcje kosztów jakości i kosztów transakcyjnych w świetle nowoczesnych metod klasyfikacji kosztów

1. Wprowadzenie

Wzrost zainteresowania czynnikami warunkującymi konkurencyjność przedsiębiorstw w dobie otwarcia rynków narodowych skłania przedstawicieli różnych gałęzi nauki do podjęcia dyskusji w tym zakresie. Niekwestionowany pozostaje fakt, iż ogromny wpływ na pozycję przedsiębiorstwa na rynku ma wysokość kosztów, które musi ono ponosić ze względu na swoją działalność. Przedsiębiorstwa w dobie gospodarki globalnej coraz większą rolę przykładają do zmniejszania kosztów, a co za tym idzie – koszty stają się przedmiotem rozważań wielu praktyków i naukowców. Tradycyjny rachunek kosztów stosowany w księgowości przedsiębiorstw przestaje być wystarczającym narzędziem do ich analizy. Trzon problemu stanowi znalezienie sposobu na takie klasyfikowanie i mierzenie kosztów, które pozwoli menedżerom na podejmowanie efektywnych ekonomicznie decyzji i tym samym pokonanie konkurencji. Z pomocą menedżerom wychodzą tutaj nowoczesne metody klasyfikacji kosztów zwracające uwagę na różne ich aspekty, w zależności od przyjętego kryterium klasyfikacji.

W niniejszej pracy autorka zwraca uwagę na dwie, pozornie od siebie odległe grupy kosztów. Pierwsza z nich – koszty transakcyjne są przedmiotem rozważań teorii ekonomii, podczas, gdy druga – koszty jakości stanowi pole zainteresowań nauk o zarządzaniu, w szczególności- zarządzania jakością. Pomimo różnic w podejściu do tych kategorii kosztów, przedmiotem artykułu jest ukazanie ich cech wspólnych, podobnych znaczeń ich części składowych czy wreszcie znalezienie przykładów konkretnych kosztów, które można zaliczyć do obu porównywanych kategorii. Wybór wymienionych kategorii kosztów został podyktowany również tym, iż coraz więcej teoretyków i praktyków zwraca uwagę na ich wielkość. W. Stankiewicz podaje przykład, iż koszty transakcyjne w Stanach Zjednoczonych w 1990 roku stanowiły 63% PKB tego kraju¹. E. G. Furubotn i R. Richter okre-

¹ W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Wydawnictwo PWSBiA, Warszawa 2006, s. 85.

śląją tę wielkość jako 50–60% PNB krajów wysoko rozwiniętych². Z kolei autorzy poruszający problem kosztów jakości szacują ich wielkość na ok. 30% wartości sprzedaży przedsiębiorstwa³. Obie te wielkości wskazują na ważkość problemu i zachęcają do dalszej, głębszej analizy omawianych kosztów, w tym związku między nimi.

2. Koszty transakcyjne

Koncepcja kosztów transakcyjnych jest obok koncepcji wiązki kontraktów, szkoły praw własności czy teorii agencji elementem nowej ekonomii instytucjonalnej. Jedna ze spotykanych w literaturze przedmiotu definicji tej kategorii kosztów brzmi: *Koszty transakcyjne są częścią łącznych kosztów funkcjonowania systemu społeczno-gospodarczego, która obejmuje nakłady zasobów ponoszone w trakcie zawierania i realizacji wszystkich typów transakcji*⁴. Koszty transakcyjne więc, to nic innego jak koszty związane z realizacją kontraktów, inaczej – zawieraniem transakcji lub dokonywaniem transakcji wymiany.

M. Lissowska z kolei pisze: *Wymiana wiąże się z powstawaniem kosztów tylko z nią związanych, które określa się jako koszty transakcyjne. Najogólniej, są to koszty związane z szeroko rozumianym mierzaniem (poznawaniem atrybutów przedmiotu transakcji, partnerów, okoliczności oraz rozwiązań umownych), a następnie monitorowaniem i wymuszaniem wykonania umowy*⁵.

Liczni autorzy zgadzają się co do podstawowego podziału kosztów transakcyjnych na koszty *ex ante* i *ex post*, zwracając uwagę na fakt, że obie grupy silnie na siebie wpływają. Ten aspekt kosztów transakcyjnych omówiony zostanie jeszcze szerzej. Do kosztów *ex ante* zalicza się: koszty poszukiwania partnerów, nawiązania z nimi kontaktu, weryfikacji ich wiarygodności jak również koszty związane ze stworzeniem samej umowy – koszty jej projektowania, negocjowania i zabezpieczenia. Koszty *ex post* to koszty występujące już po podpisaniu umowy. Są to przede wszystkim koszty: niedostosowania umowy do rzeczywistości, tworzenia konkretnych struktur zarządzania, adaptacji i ewentualnej renegocjacji kontraktu czy wreszcie prowadzenia spraw sądowych i składowania przedmiotów zabezpieczających kontrakt. Z. Staniek dodaje do tej grupy również *koszty tworzenia struktur*

² E. G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, 1997, s. 39.

³ J. Bank, *Zarządzanie przez jakość*, Gebethner i S-ka, Warszawa 1996; P. B. Crosby, *Quality is free. The art of making quality certain*, McGraw-Hill, New York 1979.

⁴ W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Wydawnictwo PWSBiA, Warszawa 2006, s. 80.

⁵ M. Lissowska, *Instytucjonalne wymiary procesu transformacji w Polsce*, SGH, Warszawa 2004, s. 27.

zarządzania i związanego z funkcjonowaniem struktur procesu monitorowania (...) także koszty adaptacyjne i koszty np. zobowiązań gwarancyjnych⁶.

Tabela 1. Klasyfikacja kosztów transakcyjnych

Koszty transakcyjne	
<i>ex ante</i>	<i>ex post</i>
<ul style="list-style-type: none"> – koszty poszukiwania i weryfikacji partnerów, – koszty nawiązania kontaktu, – koszty projektowania umowy, – koszty negocjowania umowy, – koszty zabezpieczania umowy. 	<ul style="list-style-type: none"> – koszty niedostosowania umowy do rzeczywistych warunków, – koszty adaptacji i renegotjacji kontraktu, – koszty tworzenia i utrzymywania dedykowanych struktur zarządzania, – koszty prowadzenia spraw sądowych, – koszty składowania przedmiotów stanowiących zabezpieczenie kontraktu, – koszty tworzenia struktur procesu monitorowania, – koszty adaptacyjne, – koszty zobowiązań gwarancyjnych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Lissowska, Instytucjonalne wymiary procesu transformacji w Polsce, SGH, Warszawa 2004, s. 28 oraz Z. Staniek, Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego, w: W. Pacho, red., Szkice ze współczesnej teorii ekonomii, SGH, Warszawa 2005, s. 149.

Głównym źródłem kosztów transakcyjnych jest z jednej strony nieufność w stosunku do kontrahentów czy brak doskonałego dostępu do informacji, a z drugiej – skłonność partnerów transakcji do zagarnięcia dla siebie jak największej części pojawiającego się zysku.

Teorię kosztów transakcyjnych można traktować jako odpowiedź teorii ekonomii na pytanie o powód istnienia przedsiębiorstwa. Podważa ona twierdzenie o tym, że mechanizm rynkowy jest „darmowy”. Koszty transakcyjne generowane są zarówno w przypadku koordynacji działań przez rynek (niewidzialna ręka rynku), jak i koordynacji przez przedsiębiorstwo („widzialna ręka”). T. Gruszecki mówi o fenomenie kosztów transakcyjnych w następujący sposób: *Okazuje się, że koszty zdobywania informacji, negocjowania i zawierania umów na rynku, a wreszcie monitorowania ich wykonania (a czasem i egzekucji), a także ryzyko związane ze stosunkami umownymi, są nieraz tak duże, że w szeregu przypadków rezygnacja z mechanizmu rynkowego i zorganizowana koordynacja danych zasobów (czynników produkcji) w przedsiębiorstwie są dużo mniej kosztowne*⁷. Można z tego

⁶ Z. Staniek, Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego, w: W. Pacho, red., Szkice ze współczesnej teorii ekonomii, SGH, Warszawa 2005, s. 149.

⁷ T. Gruszecki, Współczesne teorie przedsiębiorstwa, PWN, Warszawa 2002, s. 130.

wyciągnąć wnioski, iż o tym, czy dane działanie opłaca się dokonać przez rynek, czy w ramach przedsiębiorstwa, decyduje porównanie wysokości kosztów transakcyjnych generowanych w obu przypadkach. Działania przedsiębiorstwa mogą być więc alternatywą działań na rynku, a czynności generujące zbyt duże koszty transakcyjne wewnątrz przedsiębiorstwa w porównaniu z rynkiem powinny zostać z niego wyprowadzone na zewnątrz⁸. Problemem pozostaje jednak znalezienie sposobu jak najdokładniejszego mierzenia kosztów transakcyjnych. Często określa się tylko ich poziom w porównaniu z innym rozwiązaniem, a nie w wartości bezwzględnej. Nie rozwiązano jeszcze problemu ich operacjonalizacji, czyli sposobu zapewnienia możliwości umieszczenia tej grupy kosztów w księgach rachunkowych przedsiębiorstwa.

Podział kosztów transakcyjnych na koszty rynkowe, menedżerskie i polityczne zaproponowali E. G. Furubotn i R. Richter⁹. Rynkowe koszty transakcyjne (*market transaction costs*) to koszty pozyskiwania informacji na temat rynku, na którym działa firma, zidentyfikowanie wymagań klientów dotyczących ceny i jakości wyrobu, jak również koszty poszukiwania kontrahentów i określania z nimi warunków umów handlowych i ich późniejszego monitorowania. Menedżerskie koszty transakcyjne (*managerial transaction costs*) to koszty pojawiające się wewnątrz podmiotu gospodarczego związane z realizacją umów o pracę, koszty stworzenia i utrzymywania systemu organizacyjnego firmy, koszty nadzoru, jak również przemieszczania dóbr i usług w obrębie firmy na własne potrzeby¹⁰. Polityczne koszty transakcyjne¹¹ (*political transaction costs*) to koszty dostarczania dóbr publicznych (zapewnienie bezpieczeństwa, edukacji, opieki zdrowotnej), jak również podejmowania decyzji politycznych (np. przyznanie ulg podatkowych pojedynczy grupom podatników, wcześniejsze emerytury, ale też koszty zbierania informacji koniecznych do podjęcia określonych decyzji politycznych).

3. Koszty jakości

Teorię kosztów jakości zaliczyć można do obszaru nauk o zarządzaniu, w szczególności zarządzania jakością. Teoria ta wiąże się z takimi zagadnieniami, jak systemy zarządzania jakością, podejście procesowe w zarządzaniu, rachunek kosztów działań (ABC) czy wreszcie z samym problemem jakości. Początek zainte-

⁸ Wyprowadzenie działań na zewnątrz może przykładowo przyjąć formę outsourcingu.

⁹ E. G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, 1997, s. 43.

¹⁰ Z. Staniek, *Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego*, w: W. Pachol, red., *Szkice ze współczesnej teorii ekonomii*, SGH, Warszawa 2005, s. 150.

¹¹ Z. Staniek nazywa tę grupę kosztów publicznymi kosztami transakcyjnymi.

resowania kosztami jakości wiąże się z pracami J. Jurana, który w 1951 roku zaproponował, aby pojęcie jakości przedstawiać w wartościach finansowych, czyli dolarach, co pozwoliło na uznanie jakości jako wartości mierzalnej. Od czasów J. Jurana najbardziej znani naukowcy podejmujący ten problem to: Feigenbaum, który już w latach 50. opracował system raportowania jakości, gdzie jednostką miary były dolary, następnie P. B. Crosby (twórca hasła „Quality is free”) czy H. J. Harrington, który stworzył pojęcie „kosztów złej jakości”.

Koszty jakości, za E. Skrzypek¹² można zdefiniować jako koszty niespełnienia oczekiwań klienta co do produktu. Poświęcone problematyce jakości amerykańskie stowarzyszenie American Society for Quality (ASQ) wprowadziło systematykę kosztów jakości, powszechnie przyjętą i używaną przez przedsiębiorstwa. Systematyka ta dzieli koszty związane z jakością na koszty zgodności (i dalej koszty prewencji i koszty oceny) oraz koszty niezgodności (czyli koszty błędów wewnętrznych i koszty błędów zewnętrznych).

Tabela 2. Klasyfikacja kosztów jakości wg ASQ

Koszty jakości	
Koszty zgodności (<i>conformance costs</i>)	Koszty niezgodności (<i>non-conformance costs</i>)
– koszty prewencji (<i>prevention costs</i>), – koszty oceny (<i>appraisal costs</i>).	– koszty błędów wewnętrznych (<i>internal failure costs</i>), – koszty błędów zewnętrznych (<i>external failure costs</i>).

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów American Society for Quality, www.asq.org, stan z dnia 20.03.2005.

Konkurencyjną systematyką tej grupy kosztów jest systematyka zaproponowana przez Harringtona, który mówiąc o jakości stwierdził, że tak naprawdę koszty generuje nie sama jakość lecz jej brak, czyli zła jakość. Stąd wprowadził pojęcie „koszty złej jakości” i oparł na nim swoją systematykę. Jest ona dużo bardziej rozwinięta i nowsza¹³ od systematyki ASQ, zawiera jednak szereg pozycji uznanych za niemierzalne, stąd i niechęć przedsiębiorstw do jej stosowania. Przyjmuje ona następującą postać¹⁴:

¹² E. Skrzypek, Koszty jakości w strategii zarządzania przedsiębiorstwem, wykład na Studium Podyplomowym „Menedżer Jakości”, SGH, Warszawa 2005.

¹³ H. J. Harrington zaproponował jej ostatnią wersję w 1994 r., podczas gdy systematyka ASQ stworzona została w latach 60. XX wieku.

¹⁴ H. J. Harrington, The real cost of poor quality, www.hjharrington.com, strona prywatna prof. Harringtona, stan z dnia 28.03.2005.

I. Bezpośrednie koszty złej jakości (*direct poor-quality costs*):A. Koszty złej jakości możliwe do kontroli (*Controllable poor-quality costs*):

- 1) koszty zapobiegania (*prevention costs*),
- 2) koszty oceny (*appraisal costs*),
- 3) koszty nie generujące wartości dodanej (*no-value-added costs*),

B. Wynikowe koszty złej jakości (*Resultant poor-quality costs*):

- 1) koszty błędów wewnętrznych (*internal error costs*),
- 2) koszty błędów zewnętrznych (*external error costs*),

C. Koszty złej jakości związane z wykorzystaniem sprzętu będącego na stanie firmy (*Equipment poor-quality costs*);II. Pośrednie koszty złej jakości (*Indirect poor-quality costs*):A. Koszty ponoszone przez klienta (*Customer incurred costs*),B. Koszty niezadowolenia i utraty klienta (*Customer dissatisfaction costs*),C. Koszty utraconych możliwości (*Lost- opportunity costs*),D. Koszty utraty reputacji (*Lost- of reputation costs*).

W systematyce tej zwraca na siebie uwagę grupa pośrednich kosztów złej jakości. Są to koszty, których nie można „wydobyć” z tradycyjnego systemu księgowego. Podanie ich przybliżonych chociaż wartości możliwe jest tylko na podstawie oszacowań, w porównaniu wyników danej firmy z innymi bądź w porównaniu aktualnych wyników z tymi z poprzednich okresów. Nie znaleziono dotychczas sposobu liczenia tych kosztów, który można by zalecić do stosowania, co stwarza z nich pole do dalszych badań.

Opierając się na wynikach badań można stwierdzić, że wiele przedsiębiorstw wprowadziło do swojego systemu ewidencji księgowej, w szczególności rachunkowości zarządczej oraz sprawozdawczości ewidencję kosztów jakości według proponowanej przez ASQ systematyki¹⁵. Dotyczy to zarówno przedsiębiorstw za granicą, jak i działających w Polsce. Kolejne badania wskazują na fakt, że menedżerowie mający dostęp do danych dotyczących kształtowania się kosztów jakości w ich firmie podejmują inne decyzje cenowe niż ci, którzy są ich pozbawieni¹⁶. Dodatkowo firmy mierzące koszty jakości były w stanie zredukować ich wielkość z 30% wartości sprzedaży nawet do 10%. Stało się to zgodnie z zasadą, że aby coś zminimalizować (bądź zoptymalizować), należy to wcześniej zmierzyć.

¹⁵ Ch. Viger & A. Anandarajan, Cost management and pricing decisions made with quality cost information, „Journal of Cost Management”, 1999, January/February, s. 21–28; A. Kister, Zarządzanie kosztami jakości, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005 s. 143.

¹⁶ K. Shah & P. FitzRoy, A review of quality cost surveys, „TQM”, 1998, vol. 9, Nr 6, s. 479–486.

4. Analiza wspólnych cech charakterystycznych kosztów transakcyjnych i kosztów jakości

Koszty transakcyjne oraz koszty jakości mają wiele cech wspólnych. Pierwszą z nich jest rosnące zainteresowanie znaczeniem i wysokością kosztów obydwu kategorii generowanych przez przedsiębiorstwo. Jak już wcześniej wspomniano, koszty transakcyjne mogą stanowić nawet ponad 60% PKB takiego kraju, jak Stany Zjednoczone, a koszty jakości według różnych badań stanowią około 30% wartości sprzedaży przedsiębiorstw. Dlaczego więc tak mało się o nich mówi wśród praktyków? Otóż większość składników tych kosztów pozostaje niewidoczna dla standardowej księgowości, przez co problem „wydaje się nie istnieć”.

Opisuje to obrazowo koncepcja „góry lodowej kosztów”. Dotyczy ona kosztów jakości, możliwe jednak wydaje się jej zaimplementowanie do teorii kosztów transakcyjnych. Mówi ona o tym, że – zupełnie jak w przypadku góry lodowej – tylko część ponoszonych kosztów (w tym przypadku jakości) jest widoczna, reszta, niewidoczna, znajduje się pod poziomem wody¹⁷. Część podwodna stanowić może wielokrotność wartości części nadwodnej. P. B. Crosby twierdzi, że kiedy oblicza się koszty jakości, to jedynie 1/6 ich ogólnej wartości jest łatwo policzalna, podczas gdy 5/6 na ogół umyka¹⁸. Zainteresowanie teoretyków i praktyków dotarciem do tej „podwodnej” części wydaje się być zatem uzasadnione.

Rysunek 1 obrazuje schemat „lodowej góry” kosztów na przykładzie kosztów jakości. Biorąc pod uwagę fakt, że w przypadku kosztów transakcyjnych również tylko ich nieznaczna część jest zauważana i analizowana przez przedsiębiorstwa, stosowne wydaje się zastosowanie koncepcji lodowej góry kosztów jakości do analitycznego zobrazowania ukrytej części kosztów transakcyjnych.

J. K. Liker w swojej książce dotyczącej zasad zarządzania w firmie Toyota i wprowadzonych w niej procedur ograniczających niepotrzebne koszty¹⁹, o kosztach jakości mówi w następujący sposób: *należy obniżyć poziom wody, aby zobaczyć więcej z lodowej góry kosztów* (jakości – przyp. autorki). Właśnie z dotarciem do części podwodnej jest związana kolejna cecha obu grup kosztów – problem z ich mierzalnością. Ich części składowe w dużej mierze, przy dużej znajomości firmy wydobyć można z ewidencji wielu działów: księgowości, produkcji, sprzedaży czy zaopatrzenia, pozostaje jednak duża grupa kosztów uznanych za niemierzalne. Wartości te można próbować szacować, jednakże ze względu na trudności i koszty z tym związane najczęściej decyduje się o nieuwzględnianiu ich w ana-

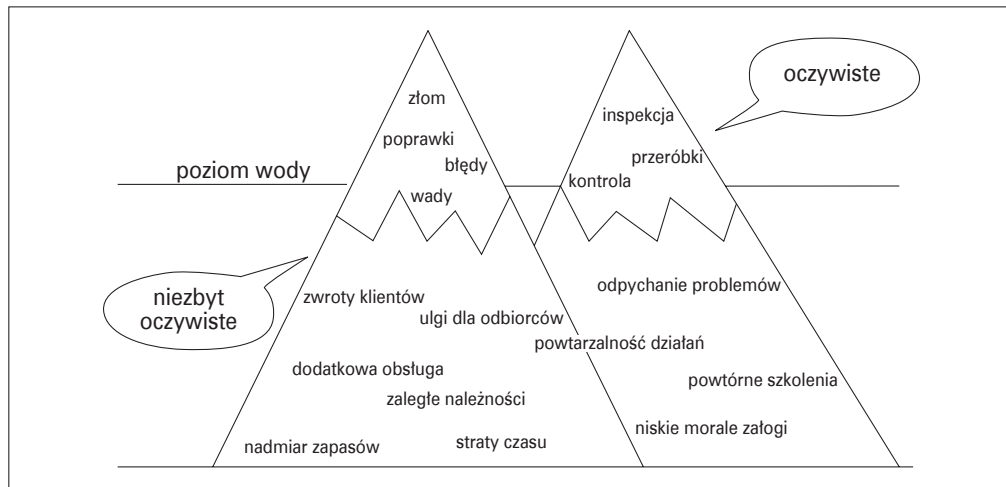
¹⁷ J. Campanella, *Principles of Quality Costs, Principles, Implementation and Use*, Third Edition, ASQ Quality Press Milwaukee, Wisconsin, s. 7.

¹⁸ P. B. Crosby, *Quality is free. The art of making quality certain*, McGraw-Hill, New York 1979.

¹⁹ J. K. Liker, *Droga Toyoty. 14 zasad zarządzania wiodącej firmy produkcyjnej świata*, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa 2005.

lizie. Omawiane koszty znajdują się gdzieś w masie kosztów przede wszystkim operacyjnych.

Rysunek 1. Lodowa góra kosztów



Źródło: Wawak T., Zarządzanie przez jakość, WIE, Kraków 1996, s. 91.

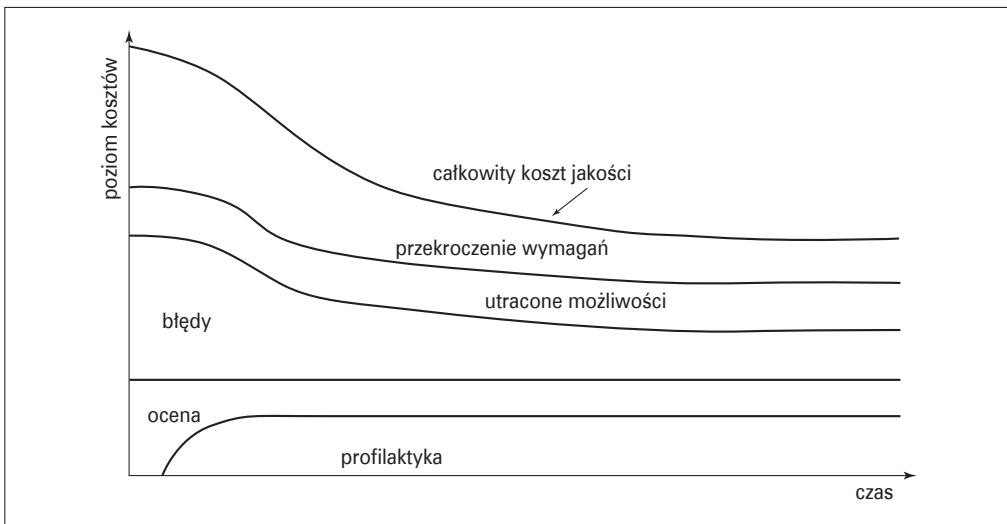
Jako jedną z miar proponowanych do częściowej chociaż ewaluacji kosztów transakcyjnych podaje się koszty robocizny pracowników bezpośrednio zaangażowanych w transakcje. Jest to, wydaje się, najłatwiejszy sposób poznania w przybliżeniu wartości tych kosztów. Koszt działań pracowników bezpośrednio zaangażowanych to przede wszystkim koszt ich wynagrodzenia (plus obciążenia) z uwzględnieniem czasu poświęconego właśnie na pracę dotyczącą transakcji. Ta sama technika zalecana jest w przypadku szacowania kosztów jakości. Dotyczy ona zarówno pracowników produkcyjnych, jak i nieprodukcyjnych, zaangażowanych w działania projakościowe, takie jak ocena funkcjonowania systemu, powtórne przetworzenie wadliwych produktów czy obsługa reklamacji klientów.

Najbardziej widoczną cechą wspólną kosztów transakcyjnych i kosztów jakości jest ich podział na dwie grupy ze względu na moment powstania kosztów, jak również charakterystyczny rodzaj zależności pomiędzy tymi grupami. Koszty transakcyjne, jak już wcześniej powiedziano, dzielą się na koszty *ex ante* i *ex post*. Po dokładnej analizie kosztów jakości, nietrudno dojść do stwierdzenia, iż je również można podzielić w ten sposób. Koszty zgodności, czyli prewencji i oceny, można uznać za koszty *ex ante*. Ponoszone są przecież najczęściej w celu zapewnienia dobrej jakości, przed rozpoczęciem produkcji, aby zapobiec brakom. Koszty niezgodności, inaczej koszty wynikowe, to koszty ponoszone ze względu na brak

jakości, który ujawniony zostanie po procesie produkcji, czyli *ex post*. Powiązania pomiędzy tymi podgrupami są podobne w przypadku kosztów transakcyjnych jak i jakości. Wysokość transakcyjnych kosztów *ex post* zależy bezpośrednio od wysokości kosztów *ex ante*. Im lepiej przygotowana jest umowa (generując przez to wyższe koszty *ex ante*), tym później niższe koszty jej realizacji (koszty *ex post*).

Taką samą zależność zauważyć można w przypadku kosztów jakości. Im większe są koszty zgodności (szczególności prewencji) tym więcej kosztów braków (w szczególności zewnętrznych) można uniknąć. Problemem pozostaje więc ustalenie optymalnej struktury kosztów, zarówno transakcyjnych jak i jakości, aby suma ich składowych była jak najmniejsza. Rysunek 2 obrazowo ukazuje zależność w czasie między wzrostem kosztów prewencji a spadkiem całkowitych kosztów jakości. Można z niego wywnioskować, że uzasadniony wzrost wydatków na cele prewencyjne (*ex ante*) powoduje nie tylko spadek wydatków związanych z brakami (koszty *ex post*), ale i spadek sumy kosztów jakości jako całości.

Rysunek 2. Wpływ wzrostu kosztów zgodności na sumę kosztów jakości

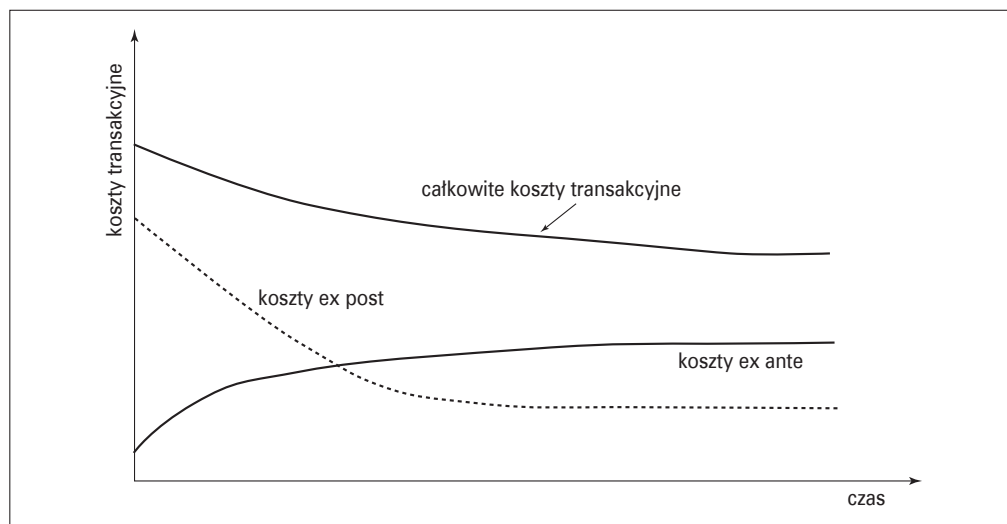


Źródło: J. Bank, Zarządzanie przez jakość, Gebethner i S-ka, Warszawa 1996, s. 111.

Na podstawie powyższego rysunku oraz hipotezy o podobieństwie kosztów jakości i kosztów transakcyjnych pokusić się można o zaproponowanie wykresu przedstawiającego zależność kosztów *ex ante*, *ex post* i ich sumy w przypadku kosztów transakcyjnych. Wydaje się uzasadnionym twierdzenie, iż wzrost kosztów *ex ante* w czasie powoduje stopniowy spadek kosztów *ex post*, co powoduje spadek wartości kosztów transakcyjnych jako całości. Chociażby zwiększenie nakładów na weryfikację kontrahentów (koszt *ex ante*) powoduje w dłuższym okresie

zmniejszenie kosztów związanych z ich niewywiązywaniem się z zobowiązań lub koniecznością dodatkowej ich kontroli (koszt *ex post*).

Rysunek 3. Wpływ wzrostu kosztów *ex ante* na koszty *ex post* i sumę kosztów transakcyjnych



Źródło: opracowanie własne.

Kategorie kosztów jakości i kosztów transakcyjnych obejmują również wspólne składowe kosztów. Wśród kosztów transakcyjnych *ex post* wyodrębnić można:

- koszty tworzenia i utrzymywania dedykowanych struktur zarządzania, które jednocześnie zalicza się do kosztów zgodności (w szczególności kosztów prewencji);
- koszty tworzenia struktur procesu monitorowania – zaliczane również do kosztów oceny;
- czy wreszcie koszty zobowiązań gwarancyjnych i koszty prowadzenia spraw sądowych, oba zaliczane do kosztów braków zewnętrznych²⁰.

Dodatkowo zauważyć można jeszcze jeden rodzaj powiązań pomiędzy kategoriami kosztów transakcyjnych i kosztów jakości. Otóż poniesienie pewnego rodzaju kosztów zaliczanych do kosztów jakości wpłynąć może na zmniejszenie niektórych składowych kosztów transakcyjnych. Dzieje się tak w przypadku, gdy firma ponosi koszty związane z uzyskaniem np. certyfikatu serii ISO 9000:2000. Koszty te zaliczyć należy do kosztów zewnętrznego zapewnienia jakości (oceny). Uzyskując

²⁰ Z. Staniek, Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego, w: W. Pachó, red., Szkice ze współczesnej teorii ekonomii, SGH, Warszawa 2005, s. 149.

certyfikat ISO, firma redukuje jednocześnie pewną grupę kosztów transakcyjnych ponoszonych zarówno przez siebie, jak i swoich kontrahentów. Koszty, których można uniknąć bądź znacząco zredukować to przede wszystkim koszty zaliczane do kategorii *ex ante*, takie jak koszty poszukiwania kontrahentów (np. zawężając ich wybór do tych posiadających certyfikat) czy koszty ich weryfikacji.

5. Równorzędność kategorii kosztów jakości i kosztów transakcyjnych

Dotychczasowe rozważania autorki dotyczyły przede wszystkim samych pojęć kosztów transakcyjnych i kosztów jakości, ze szczególnym uwzględnieniem cech charakteryzujących obie te grupy. Należałoby teraz zastanowić się, które z tych pojęć jest szersze i czy zawiera w sobie to drugie. Wydawać by się mogło, że koszty transakcyjne mogą być traktowane jako pojęcie nadrzędne, chociażby ze względu na fakt, iż szacowane, stanowią dużo większą wartość niż koszty jakości. Z drugiej jednak strony trudno jest porównywać pojęcia tak dalekie od siebie. Teoria kosztów transakcyjnych opiera się przecież na pojęciu transakcji i działaniach podejmowanych w celu jej realizacji, podczas gdy teoria kosztów jakości podkreśla przede wszystkim osiągnięcie zgodności z wymaganiami klienta i jego subiektywnym postrzeganiem jakości. Odwołując się do zupełnie różnych podmiotów, te kategorie kosztów nie mogą się w sobie wzajemnie zawierać.

Teorie te spotykają się w miejscach, gdzie mamy do czynienia i z transakcją i z klientem, zauważając podobne rodzaje kosztów. Koszty znajdujące się na styku tych dwóch kategorii (jak np. koszty zobowiązań gwarancyjnych) stanowią swoistą część wspólną zbiorów, mimo ich teoretycznego oddalenia. Dlatego też można stwierdzić, iż mimo należenia do zupełnie innych i odległych dziedzin nauki koszty transakcyjne i koszty jakości mają elementy wspólne, które zostały ukazane w niniejszej pracy. Mając ze sobą tylko części wspólne, żadna z tych kategorii nie zawiera się w drugiej, potwierdzając tym tezę o równorzędności obu omawianych kategorii kosztów.

6. Podsumowanie

Pojęcia kosztów transakcyjnych oraz kosztów jakości znane są w literaturze od dawna. Zwraca się uwagę na ich wysokość, porównując do PKB kraju czy też wartości sprzedaży przedsiębiorstwa. W obu przypadkach są to wartości wysokie, wskazujące na wagę zagadnienia. Pomimo faktu zainteresowania problemem już w połowie XX wieku, bardzo mały odsetek przedsiębiorstw stara się ewidencjonować i analizować koszty jakości. Jeszcze mniejszym zainteresowaniem

praktyków cieszą się koszty transakcyjne. Otwarte pozostaje pytanie, czy koszty jakości i koszty transakcyjne to mniej więcej to samo. Czy ewidencjonując koszty jakości można uznać, że uwzględnia się koszty transakcyjne. Autorka niniejszej pracy twierdzi, że nie. Grupy te posiadają oczywiście wiele cech wspólnych, co może umożliwić przeniesienie pewnych metod oceny czy sposobów traktowania np. kosztów jakości na koszty transakcyjne, jednakże pozostają one dwiema różnymi kategoriami kosztów. Część wspólna tych dwóch grup kosztów pojawia się na przykład w momencie zetknięcia się pojęcia transakcji i osoby klienta, czyli przykładowo w przypadku kosztów napraw pogwarancyjnych. Teoria kosztów transakcyjnych i teoria kosztów jakości należą do dwóch różnych grup nauk (ekonomia i nauki o zarządzaniu) i tak powinny być traktowane.

7. Bibliografia

Wydawnictwa zwarte:

1. Bank J., Zarządzanie przez jakość, Gebethner i S-ka, Warszawa 1996.
2. Campanella J., Principles of Quality Costs, Principles, Implementation and Use, Third Edition, ASQ Quality Press Milwaukee, Wisconsin 1999.
3. Crosby P. B., Quality is free. The art of making quality certain, McGraw-Hill, New York 1979.
4. Furubotn E. G., Richter R., Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics, The University of Michigan Press, 1997.
5. Gruszecki T., Współczesne teorie przedsiębiorstwa, PWN, Warszawa 2002.
6. Kister A., Zarządzanie kosztami jakości, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
7. Liker J. K., Droga Toyoty. 14 zasad zarządzania wiodącej firmy produkcyjnej świata, Wydawnictwo MT Biznes, Warszawa 2005.
8. Lissowska M., Instytucjonalne wymiary procesu transformacji w Polsce, SGH, Warszawa 2004.
9. Shah K. & FitzRoy P., A review of quality cost surveys, „TQM”, 1998 vol. 9, Nr 6.
10. Staniek Z., Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego, w: W. Pacheco, red., Szkice ze współczesnej teorii ekonomii, SGH, Warszawa 2005.
11. Stankiewicz W., Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu, Wydawnictwo PWSBiA, Warszawa 2006.
12. Viger Ch. & Anandarajan A., Cost management and pricing decisions made with quality cost information, „Journal of Cost Management”, 1999, January/February.
13. Wawak T., Zarządzanie przez jakość, WIE, Kraków 1996.

Materiały internetowe i artykuły okolicznościowe:

1. Harrington H. J., The real cost of poor quality, www.hjharrington.com, strona prywatna prof. Harringtona, stan z dnia 28.03.2005.
2. Skrzypek E., Koszty jakości w strategii zarządzania przedsiębiorstwem, wykład na Studium Podyplomowym „Menedżer Jakości”, SGH, Warszawa 2005.

Wpływ zmian demograficznych społeczeństwa Szwecji na model państwa opiekuńczego

1. Wprowadzenie

Państwo szwedzkie jest przykładem modelu państwa opiekuńczego, w którym zapewnienie obywatelom dobrobytu w sferze osobistej, ekonomicznej i kulturalnej jest głównym celem polityki państwowej. Obowiązki państwa, jego cele oraz normy socjalne reguluje Konstytucja.

Ze szwedzkim państwem opiekuńczym, jako jednym z odmian państwa dobrobytu, wiążą się takie cechy jak:

- polityka łagodzenia społecznych nierówności,
- rozbudowany system zabezpieczeń społecznych,
- uruchamianie programów wsparcia dochodów, jak zasiłki dla rodzin wielodzietnych, bony żywnościowe, zasiłki socjalne,
- finansowanie systemu szkolnictwa państwowego,
- finansowanie państwowej służby zdrowia,
- programy mieszkaniowe,
- zapewnianie pomocy osobom w podeszłym wieku¹.

Zapewnianie pomocy oraz sprostanie potrzebom egzystencjalnym mieszkańców, którzy ze względu na wiek nie są w stanie sami zaspokoić swoich potrzeb życiowych, jest w Szwecji jednym z głównych zadań państwa. Starzenie się społeczeństwa, coraz wyższe transfery na pomoc publiczną i opiekę nad osobami starszymi, jak również coraz mniej liczny udział osób czynnych zawodowo w strukturze społeczeństwa Szwecji, wpłynęły na spowolnienie rozwoju gospodarki kraju, obciążenie finansów państwa, wzrost kosztów systemu zabezpieczenia społecznego i opieki zdrowotnej. O ile rozwój demograficzny i gospodarczy Szwecji lat 1800–1980 przyczyniły się do powstania szwedzkiego państwa opiekuńczego, o tyle sytuacja demograficzno-gospodarcza lat 1990–2005 wymusiła reorientację dotychczasowego modelu szwedzkiego państwa opiekuńczego.

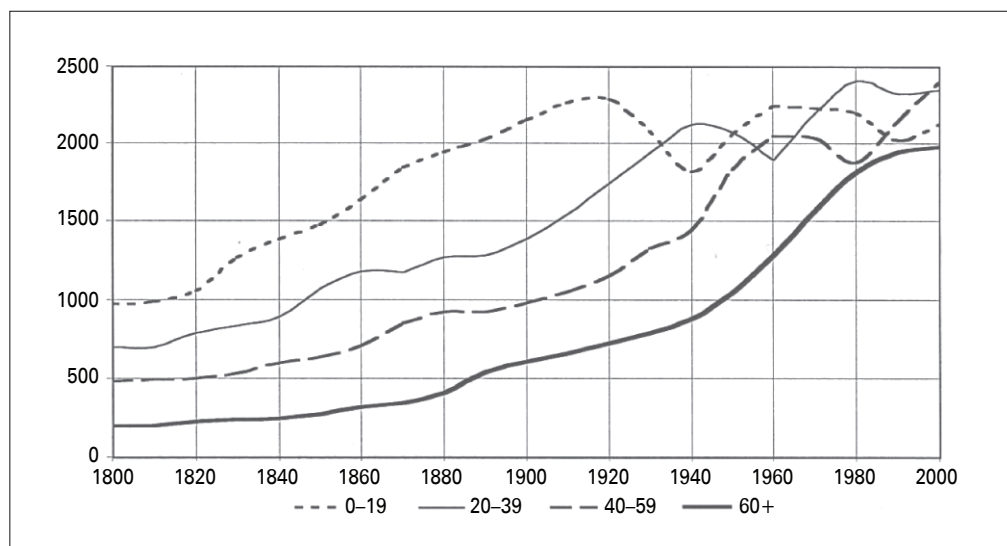
¹ P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, *Ekonomia*, t. 1, PWN, Warszawa 2004, s. 584–585.

2. Ewolucja demograficzno-gospodarcza w państwie szwedzkim w latach 1800–2000

W ewolucji społeczeństwa Szwecji na przestrzeni minionych 200 lat można wyróżnić cztery okresy (rysunek 1):

- okres, w którym najliczniejszą grupę społeczną stanowiły osoby w wieku 0–19;
- okres przewagi osób w wieku 20–39;
- okres, w którym najliczniejszą grupę społeczeństwa stanowiły osoby w wieku 40–59;
- okres liczebnej przewagi osób powyżej 60 roku życia.

Rysunek 1. Zmiany w społeczeństwie Szwecji w latach 1800–2000 w podziale na grupy wiekowe (w tysiącach osób)



Źródło: Den svenska befolkningsstrukturen 2000–2050, SCB, Stockholm 1998.

Każdy z wymienionych etapów rozwoju społeczeństwa determinował rozwój gospodarczy kraju w danym okresie. Kraje, w których najliczniejszą grupę społeczeństwa stanowią dzieci i młodzież do 19 roku życia, charakteryzuje niski poziom uprzemysłowienia oraz niski (niekiedy ujemny) poziom wzrostu gospodarczego. W państwach tych popyt na konsumpcję wzrasta, podczas gdy gospodarka,

opierająca się na pracy dzieci², jest w stanie stagnacji. Sytuację taką można było obserwować w Szwecji w latach 1880–1920³.

Ilościowa przewaga w społeczeństwie osób w wieku 20–39 oznaczała dla Szwecji dynamiczny rozwój gospodarczy. Wzrost liczby osób młodych, czynnych zawodowo wpłynął na zwiększenie popytu na mieszkania i infrastrukturę, co z kolei prowadziło do rozwoju rynku poprzez wzrost produkcji i inwestycje. W rezultacie państwo wkroczyło w fazę uprzemysłowienia i urbanizacji. Wraz z rozwojem gospodarczym kraju oraz wzrostem liczby osób czynnych zawodowo w centrum uwagi znalazły się kwestie społeczne, takie jak otoczenie osób pracujących systemem opieki zdrowotnej, zabezpieczenia społecznego, polityka ochrony pracy, kwestie mieszkaniowe, edukacja, ochrona kobiet w ciąży, przywileje pracownicze dla matek (od 1930 roku)⁴. Najszybszy przyrost liczby osób w wieku 20–39 miał miejsce w Szwecji lat 1900–1940⁵.

Szwecję zdominowaną demograficznie przez osoby czynne zawodowo w wieku 40–59 charakteryzował wysoki i stabilny wzrost gospodarczy. Niższa liczba narodzin oraz mniej liczny udział osób starszych w społeczeństwie stworzyły korzystne warunki dla rozwoju gospodarczego kraju poprzez mniejsze obciążenia państwa wydatkami na opiekę i pomoc socjalną. Przewaga osób w wieku produkcyjnym w Szwecji lat powojennych pozwoliła na poczynienie oszczędności w państwie i wynikającym z nich w latach 80. XX wieku wzroście poziomu życia Szwedów. Efektem pozytywnych zmian demograficznych, gospodarczych i społecznych była również prospołeczna polityka państwa, która miała swój początek w latach 60. ubiegłego wieku. W centrum zainteresowania państwa szwedzkiego znalazły się polityka prorodzinna, mieszkaniowa oraz edukacja, które stanowiły priorytety inwestycji państwowych.

Spółeczeństwa, w których przeważającą grupę społeczną stanowią osoby w wieku poprodukcyjnym (65+), występują obecnie w wielu wysokorozwiniętych

² Warunki, w jakich na przełomie XIX i XX wieku pracowały dzieci w Szwecji, zwróciły uwagę państwa na konieczność wprowadzenia reform zakazujących pracy dzieci poniżej 13 roku życia oraz form opieki społecznej nad tą grupą społeczeństwa. W 1842 roku wprowadzono w Szwecji obowiązkowe wykształcenie na poziomie szkoły podstawowej, w 1847 roku przyjęto rozporządzenie o pomocy socjalnej dla rodzin wielodzietnych w trudnej sytuacji ekonomicznej, zaś w 1881 r. rozporządzenie regulujące pracę dzieci w Szwecji. Patrz: L. Sommestad, *Morgondagens utmaning – välfärdspolitik i ett åldrande samhälle*, Institutet för Framtidsstudier, Stockholm 2003, s. 38.

³ L. Sommestad, *Morgondagens utmaning – välfärdspolitik i ett åldrande samhälle*, Institutet för Framtidsstudier, Stockholm 2003, s. 39.

⁴ Lata 1935–1940 to okres demograficznie zdominowany przez osoby w wieku 20–39. Niemniej jednak wraz ze wzrostem liczby osób młodych, aktywnych zawodowo liczba narodzin zaczęła spadać z 2.250.000 osób w 1920 roku do 1.800.000 w 1940 roku. W obliczu niniejszych wydarzeń na forum publicznym zaczęto zajmować stanowisko wobec kwestii macierzyństwa i polityki prorodzinnej państwa. Por. J. Schmid, *Wohlfahrtsstaaten im Vergleich*, Leske + Budrich, Opladen 2002, s. 204.

⁵ B. Malmberg, L. Sommestad, *The Hidden Pulse of History. Age Transition and Economic Change in Sweden, 1820–2000*, w: *Scandinavian Journal of History* 25/2000, Nr 1–2, s. 12–30.

państwach europejskich. Proces starzenia się społeczeństwa szwedzkiego miał swój początek w latach 90. ubiegłego stulecia. Udział procentowy osób powyżej 65 roku życia wynosił w Szwecji odpowiednio: 17,7% w 1992 roku, 17,5% w 1995 roku, 17,4% w 1999 roku, 17,2% w 2001 roku i utrzymywał się na tym poziomie do 2004 roku⁶. Społeczeństwo Szwecji zaliczane jest obecnie do najstarszych społeczeństw europejskich⁷. Efektem wynikłej zmiany struktury społecznej były zmiany ekonomiczne, do których należały: zmniejszony wzrost gospodarczy (4,5% w 1999 roku, 1,1% w 2001 roku, 1,7 % w 2003 roku)⁸, wzrost udziału w PKB wydatków na system zabezpieczeń socjalnych (31,9% PKB w 1999 roku, 31,5% w 2001 roku, 33,5% w 2003 roku) oraz coraz wyższe koszty opieki socjalnej nad osobami starszymi (2,4% PKB w 1991 roku, 2,7% PKB w 1993 roku, 2,6% PKB w 1996 roku, 2,7% PKB w 2002 roku)⁹.

Starzenie się społeczeństwa oraz wzrost długości życia¹⁰ oznacza dla państwa zwiększone wydatki na opiekę nad osobami starszymi i służbę zdrowia. Państwo opiekuńcze stanęło w obliczu konieczności przeprowadzenia zmian polityki socjalnej, przyjmując za prawdopodobne prognozy mówiące o sukcesywnym, utrzymującym się do 2020 roku, liczebnym wzroście populacji powyżej 65 roku życia, a tym samym zwiększeniu o 5% PKB kosztów finansowania emerytur¹¹.

3. Prognozy tempa starzenia się społeczeństwa Szwecji a wzrost gospodarczy państwa

Gwałtowny wzrost liczby osób w wieku powyżej 64 roku życia nastąpił i trwa począwszy od 2000 roku¹². Jednak najszybsze tempo starzenia się społeczeństwa Szwecji będzie można obserwować w latach 2020–2030 (rysunek 2). Tylko w ciągu tej dekady udział osób starszych w społeczeństwie wzrośnie o 20%, czyli średnio

⁶ Eurostat yearbook 2004, European Commission, Paris 2004, s. 62.

⁷ G. Bonoli, T. Shinkawa, Ageing and Pension Reform Around the World, Edward Elgar Press, Cheltenham 2005, s. 95–96.

⁸ The World Bank Group, http://devdata.worldbank.org/wdipdfs/table4_1.pdf, 4.01.2006 r.

⁹ The World Factbook, <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/sw.html>, 28.12.2005 r.

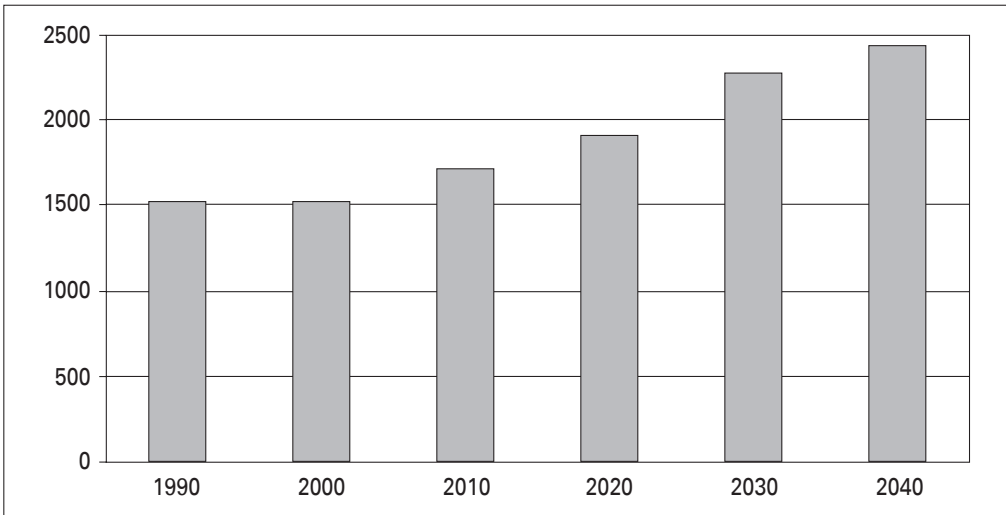
¹⁰ Najdłuższy wiek życia mężczyzn, spośród wszystkich krajów europejskich, odnotowuje się w Szwecji – 76,5 lat. Średnia życia kobiet w Szwecji wynosi 82 lata. Por. K. Głębicka, Polityka społeczna w Unii Europejskiej, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2001, s. 224.

¹¹ *Ibidem*, s. 224–225.

¹² Wzrost udziału osób powyżej 65 roku życia w ogólnej strukturze społeczeństwa Szwecji jest wyzwaniem dla skandynawskiego modelu państwa opiekuńczego. Stąd też studia wyjaśniające efekty zmian demograficznych przyjęły formę systematycznych badań zarówno w dziedzinie ekonomii, badającej wpływ zmian struktury wiekowej społeczeństwa na PKB, jak i w naukach badających systemy rynkowe, modele funkcjonowania państwa dobrobytu. Patrz np.: M. Livi-Bacci, A Concise History of World Population, Blackwell Cambridge, 1997, G. Myrdal, Population and Democracy, Gloucester Cambridge, 1938.

o 377.000 osób, podczas gdy liczba Szwedów w wieku produkcyjnym pomiędzy 20 a 64 rokiem życia zmniejszy się w tym samym okresie o 2%, czyli o 98.000 osób¹³.

Rysunek 2. Rzeczywisty przyrost (w tysiącach) liczby osób powyżej 64 roku życia w społeczeństwie szwedzkim w latach 1990–2000 i prognoza do 2040 roku



Źródło: Sveriges framtida befolkning 2004–2040, SCB, Stockholm 2004.

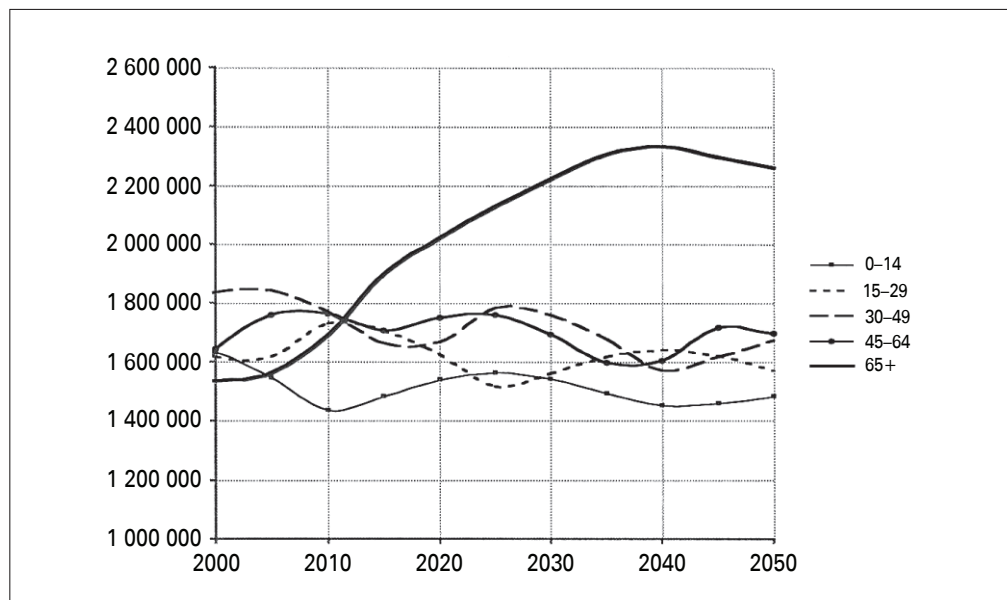
Zmiany w poszczególnych grupach wiekowych społeczeństwa Szwecji przedstawiono na rysunku 3. W prognozie Szwedzkiego Głównego Urzędu Statystycznego (SCB) na lata 2000–2050 wyodrębnić tu można trzy okresy. W pierwszym, obejmującym lata 2000–2010, nastąpi sukcesywny, stabilny przyrost liczby osób w wieku poprodukcyjnym¹⁴. W latach 2010–2040 osób powyżej 65 roku życia będzie przybywać znacznie szybciej. grupa ta osiągnie najwyższy udział w społeczeństwie pod koniec lat 30. W kolejnym dziesięcioleciu (2040–2050) liczba osób starszych spadnie z 2.320.000 w 2040 roku do 2.240.000 osób w 2050 roku, przy jednoczesnym wzroście liczby dzieci oraz osób w wieku 30–49¹⁵.

¹³ M. Rojas, *Sweden after the Swedish Model*, Timbro, Stockholm 2005, s. 87.

¹⁴ Jak wynika z raportu SNS' Valfärdspolitiska Råd (Szwedzka Rada ds. Polityki Dobrobytu) w 1997 roku wydatki i transfery państwa na opiekę i pomoc osobom w wieku powyżej 65 lat stanowiły 40% wszystkich wydatków i transferów, przekraczając tym samym 2,3 raza procentowy udział tej grupy osób w społeczeństwie. W 1997 roku osoby powyżej 65 roku życia stanowiły w Szwecji 17,4% społeczeństwa. Por: L. Södertström, A. Björklund, P. G. Edebalk, A. Kruse, *Från dagis till servicehus. Valfärdspolitik i livets olika skeden w: Valfärdspolitiska rådets rapport*, SNS Förlag, Stockholm 1999, s. 17.

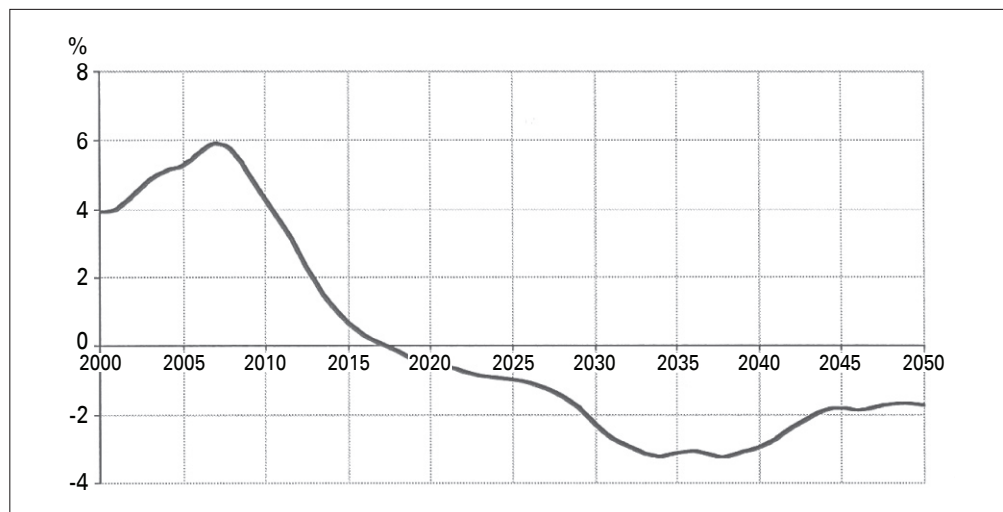
¹⁵ L. Södertström, A. Björklund, P. G. Edebalk, A. Kruse, *Från dagis till servicehus. Valfärdspolitik i livets olika skeden w: Valfärdspolitiska rådets rapport*, SNS Förlag, Stockholm 1999, s. 18.

Rysunek 3. Kształtowanie się struktury społeczeństwa Szwecji w latach 2000–2050



Źródło: Den svenska befolkningsstrukturen 2000–2050, SCB, Stockholm 1998.

Rysunek 4. Prognoza wzrostu gospodarczego Szwecji w latach 2006–2050



Źródło: Prognos för Sveriges ekonomiska tillväxt 1995–2050, w: L. Sommestad, Morgonda gens utmaning – välfärdspolitik i ett åldrande samhälle, Institutet för Framtidsstudier, Stockholm 2003, s. 37.

Starzenie się społeczeństw ma oprócz skutków socjologicznych i demograficznych również skutki ekonomiczne (rysunek 4). Według prognoz na lata 2000–2030 spadek udziału osób w wieku produkcyjnym oraz wzrost liczby osób starszych spowodują rozwój szwedzkiej gospodarki. Kształtujący się w 2010 roku na poziomie 4% wzrost gospodarczy zacznie spadać, osiągając w 2020 roku poziom $-0,3\%$ PKB¹⁶.

4. Zmiany w szwedzkim państwie dobrobytu wywołane starzeniem się społeczeństwa

Szwedzka polityka socjalna oraz model państwa pozostawały przez ostatnich 30 lat pod wpływem założeń gospodarki rynkowej. Niemniej podstaw szwedzkiego modelu państwa opiekuńczego upatrywać należy w ekonomii społecznej głoszonej przez G. Myrdala¹⁷. Zwracał on uwagę na problemy wynikające ze starzenia się społeczeństw, wskazując na skutki gospodarcze tego zjawiska w długim okresie. Myrdal głosił, iż starzejące się społeczeństwa, popadając w stan stagnacji, okazują się w długim okresie niezdolne do zaspokojenia popytu inwestycyjnego, co w rezultacie prowadzi do spowolnienia ich rozwoju gospodarczego¹⁸. Opowiadał się za realizacją przez państwo polityki prorodzinnej, dopłatami dla rodzin wielodzietnych, dążąc w ten sposób do zwiększenia przyrostu naturalnego wśród Szwedów. Państwo powinno również finansować, chociażby z deficytu budżetowego, inwestycje służące dobru ogółu, kiedy przedsiębiorcy prywatni nie są nimi zainteresowani. Celem inwestycji było utrzymanie na niezmiennym poziomie konsumpcji, produkcji oraz wpływów budżetowych¹⁹.

Utrzymanie dodatniego przyrostu naturalnego, zapewniającego wzrost gospodarczy, sprawiedliwy podział dochodu i bogactwa narodowego oraz dążenie do równości społecznej były głównymi założeniami, na których opierając swe rozprawy ekonomiczne, Myrdal rozpowszechnił w Szwecji ekonomię społeczną

¹⁶ L. Sommestad, *Morgondagens utmaning – välfärdspolitik i ett åldrande samhälle*, Institutet för Framtidsstudier, Stockholm 2003, s. 41–42.

¹⁷ G. Myrdahl to jeden z najwybitniejszych przedstawicieli szkoły szwedzkiej. Oprócz ekonomii społecznej w kręgu jego zainteresowań znajdował się również problem przewidywań przyszłości przez przedsiębiorców, który został włączony do statycznej teorii równowagi cen. Dążąc do rozwoju teorii równowagi cen i nadania jej dynamicznego charakteru Myrdal wprowadził rozróżnienie punktu widzenia *ex ante* i *ex post*, co znalazło swoje zastosowanie w teorii równości inwestycji i oszczędzania. Wedle tej teorii wzrost oszczędności oznaczał spadek inwestycji w długim okresie. Główna trudność w ustaleniu stopy równowagi pomiędzy inwestycjami a oszczędnościami wynikała, jego zdaniem, z różnic pomiędzy rynkami: oszczędności i inwestycji oraz z możliwości współlistnienia na każdym z tych rynków stóp równowagi: stopy faktycznie istniejącej oraz stopy równowagi antycypowanej. J. Nowicki, *Szkoła szwedzka w ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa 1979, s. 52, 58–59, 84.

¹⁸ G. Myrdal, *Population and Democracy*, Gloucester Cambridge, London 1938, s. 8–17.

¹⁹ J. Nowicki, *Szkoła szwedzka w ekonomii politycznej*, PWN, Warszawa 1979, s. 136.

oraz model państwa opiekuńczego, w którym dobrobyt oraz wzrost gospodarczy były skorelowane z redystrybucją i pomocą społeczną²⁰.

Analiza modelu państwa opiekuńczego w Szwecji na przestrzeni ostatnich trzydziestu lat uwidacznia dążenie państwa do ograniczania wydatków na pomoc socjalną oraz dylemat związany z finansowaniem wydatków państwa w przyszłości. Należy dodać, że sektor publiczny jest w Szwecji największym pracodawcą, zatrudnia prawie 30% wszystkich pracujących. W tabeli 1 przedstawiono strukturę beneficjentów kasy państwowej. Liczba osób żyjących z kasy państwowej jest ponad półtora raza większa od liczby osób pracujących w sektorze rynkowym. Wyższe obciążenia budżetu państwa opieką nad starzejącym się społeczeństwem, niższe tempo wzrostu gospodarczego oraz koszty zatrudnienia 30% siły roboczej kraju wymusiły na państwie redukcję sektora publicznego poprzez zmniejszenie liczby osób w nim zatrudnionych, niemniej zamiany te, jak ocenia T. Kowalik, *nie zmieniły obrazu w sposób zasadniczy*²¹.

Tabela 1. Beneficjenci kasy państwowej oraz uczestnicy sektora rynkowego (w tys.)

Beneficjenci kasy państwowej:	1960	1990	1995
Administracja publiczna i usługi	437	1289	1145
Emeryci	465	1887	1175
Osoby na zwolnieniu lekarskim lub urlopie macierzyńskim	175	473	319
Uciekinierzy	1	29	9
Uczestnicy aktywnego programu pracy	14	134	274
Bezrobotni	51	75	333
Razem	1143	3387	4073
Beneficjenci sektora rynkowego			
Zatrudnieni	3154	2974	2620
Pomniejszeni o chorych i na urlopie macierzyńskim	165	1405	392
Razem	2989	2569	2228

Źródło: T. Kowalik, *Systemy gospodarcze: Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2005, s. 170, za: Lindbeck, 1997: 1279.

W ciągu ostatnich 15 lat głównym źródłem wspomagania dochodów osób potrzebujących było państwo. W miarę otaczania opieką coraz większej liczby

²⁰ L. Sommestad, *Morgondagens utmaning – välfärdspolitik i ett åldrande samhälle*, Institutet för Framtidsstudier, Stockholm 2003, s. 48.

²¹ T. Kowalik, *Systemy gospodarcze: Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2005, s. 170.

mieszkańców, nastąpił znaczny wzrost obciążenia budżetu Szwecji poprzez wzrost kosztów programów pomocowych (tabela 2).

Tabela 2. Udział wydatków publicznych w PKB w najbardziej rozwiniętych krajach w %

Kraj	1929	1960	1987	1999
Szwecja	8	31	62	57
USA	10	30	36	30
Francja	19	35	48	52
Wlk. Brytania	24	35	49	40
Niemcy	31	32	48	48

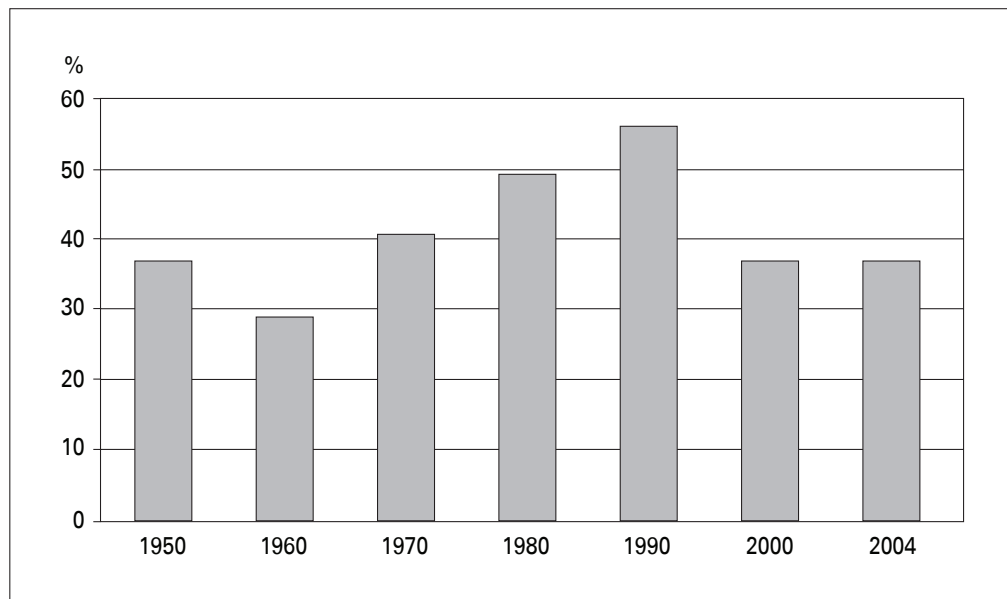
Źródło: M. Nasilowski, System rynkowy, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2004, s. 241.

Szwecja jest obecnie krajem o najbardziej rozwiniętym systemie opieki społecznej. Pod koniec lat 20. udział wydatków publicznych w PKB był znacznie niższy niż w pozostałych państwach europejskich. Wzrósł on dopiero w latach 60. XX wieku i osiągnął najwyższy ze spotykanych do tej pory poziomów na początku lat 90. – czyli poziom 73% BKP²².

Do tej pory Szwecja finansowała rosnące wydatki poprzez podwyższanie podatków, jednak w chwili obecnej poziom podatków nakładanych na osoby fizyczne i przedsiębiorców jest w Szwecji wyższy niż w Ameryce Północnej oraz państwach Unii Europejskiej, stąd też ich dalsze podwyższenie doprowadziłoby do zahamowania rozwoju gospodarki. W ciągu ostatnich 35 lat doszło w Szwecji do podwyższenia podatków o 22 punkty procentowe z 29% w 1960 roku do 51% w 2004 roku (rysunek 5). Do 1960 roku państwo szwedzkie miało podatki na poziomie zbliżonym do Niemiec i Anglii. Do wyraźnej ekspansji podatkowej doszło w latach 1960–1980 (podwyższenie podatków o 20 punktów procentowych) oraz pod koniec lat 80. XX wieku. Wówczas podatki w Szwecji przewyższały dwukrotnie poziom obciążeń podatkowych w tym samym okresie w Stanach Zjednoczonych oraz o 20% średni poziom podatków w Unii Europejskiej. Tak wysoki poziom podatków stał się jedną z przyczyn kryzysu ekonomicznego na początku lat 90. XX wieku w Szwecji²³.

²² T. Kowalik, Systemy gospodarcze: Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych, Fundacja Innowacja, Warszawa 2005, s. 173.

²³ M. Rojas, Sweden after the Swedish Model. From Tutorial State to Enabling State, TIMBRO, Stockholm 2005, s. 84.

Rysunek 5. Udział wpływów z podatków w PKB Szwecji w latach 1950–2004 w %

Źródło: Skattetryckets utveckling 1950–2004, Skattebatalarnas förening, Stockholm 2005, s. 42.

Pytanie o sposób finansowania wydatków publicznych w Szwecji jest obecnie głośno dyskutowane, zwłaszcza że państwa opiekuńcze szczególną wagę przypisują zapewnieniu swoim obywatelom opieki zdrowotnej, osobom starszym godnych warunków do życia i leczenia oraz zapewnieniu młodzieży wysokiego poziomu edukacji²⁴. Zmiany demograficzne dodatkowo unaocznily problem pozyskiwania środków budżetowych. Wzrost liczby osób starszych i niezdolnych do pracy przyczynił się do zwiększenia wydatków na cele socjalne oraz pomniejszenia liczby osób płacących podatki. Aby utrzymać na stałym poziomie liczbę osób aktywnych zawodowo, szacuje się, iż Szwecja będzie potrzebowała co roku 750.000 imigrantów²⁵ przez następane 15–20 lat²⁶. Znając sytuację demograficzną państw europejskich, imigrantami zasilającymi Szwecję będą osoby z innych kontynentów. Jak wynika z danych Szwedzkiego Głównego Urzędu Statystycznego (SCB), w 1950 roku imigranci stanowili 2,8% populacji Szwedów, w 2000 roku ich udział w społe-

²⁴ M. Rojas, Sweden after the Swedish Model. From Tutorial State to Enabling State, TIMBRO, Stockholm 2005, s. 71.

²⁵ Liczba ta odnosi się do obecnej 9 milionowej populacji Szwecji.

²⁶ M. Rojas, Sweden after the Swedish Model. From Tutorial State to Enabling State, TIMBRO, Stockholm 2005, s. 72.

czeństwi wzrósł do 10,6%, zaś w 2004 roku przekroczył 12%. Jeżeli uwzględnimy dodatkowo dzieci imigrantów, to można powiedzieć, iż co piąta osoba zamieszkująca Szwecję w 2004 roku była obcokrajowcem. SCB szacuje, iż tendencja wzrostowa liczby imigrantów będzie utrzymywać się do 2050 roku, kiedy to udział osób spoza Szwecji (osoby w wieku produkcyjnym oraz ich dzieci) będzie wynosił blisko 40% populacji zamieszkującej Szwecję²⁷.

Większość państw opiekuńczych staje dziś w obliczu konieczności szukania nowych źródeł finansowania rosnących kosztów programów ochrony zdrowia, emerytalnych, a także programów wspierania osób samotnie żyjących²⁸. Należy przy tym dodać, iż nie może się to odbywać kosztem osób pracujących. Rزتaczając opiekę nad społeczeństwem, państwo musi dzielić sprawiedliwie dostępne środki pomiędzy aktywną i nieaktywną zawodowo część społeczeństwa. Odpowiedzią na wyzwania demograficzne i trudności gospodarcze było w Szwecji dążenie do pełnego zatrudnienia oraz przedłużenie okresu aktywności zawodowej mieszkańców²⁹.

Najbardziej widoczną zmianą szwedzkiego systemu opiekuńczego była reforma systemu emerytalnego. Starzenie się społeczeństwa spowodowało wzrost udziału kosztów finansowania emerytur w PKB z 10,3% w 1990 roku do 12,7% w 1997 roku³⁰. Dążąc do zahamowania tendencji wzrostowej, wprowadzono podział składki emerytalnej, stanowiącej 18,5% na: 16% część finansowaną z systemu repartycyjnego (*pay-as-you-go*) oraz 2,5% finansowanych z Funduszu Rezerwy Premiovej. Kapitałowy element systemu emerytalnego (Fundusz Rezerwy Premiovej) wprowadził wśród Szwedów element niepewności co do wysokości otrzymywanych przez nich w przyszłości emerytur. Tym samym sprawił, iż łatwiejsze stało się nakłonienie osób powyżej 65 roku życia do przedłużania aktywności zawodowej. Nowy system emerytalny wszedł w życie 1 stycznia 1999 roku i doprowadził do zwiększenia zależności między uzyskiwaną emeryturą a wysokością płaconych w trakcie życia składek, aktywizując tym samym obywateli poprzez nakłanianie ich do przechodzenia na emeryturę jak najpóźniej³¹. Przeprowadzenie każdego dodatkowego roku w wieku 61–70 związane jest z otrzymywaniem wyższych świadczeń emerytalnych w przyszłości (tabela 3).

²⁷ Sveriges framtida befolkning 2004–2050, SCB, za: M. Rojas, Sweden after the Swedish Model. From Tutorial State to Enabling State, TIMBRO, Stockholm 2005, s. 88.

²⁸ P. A. Samuelson, W. D. Nordhaus, *Ekonomia*, t. 1, PWN, Warszawa 2004, s. 590.

²⁹ K. Głębicka, *Polityka społeczna w Unii Europejskiej*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2001, s. 22.

³⁰ T. Kowalik, *Systemy gospodarcze. Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2005, s. 173.

³¹ W Szwecji system przechodzenia na emeryturę jest elastyczny, osoby powyżej 61 roku życia same decydują, jak długo będą pracowały i w jakim wieku przejdą na emeryturę. Por. Ministry of Health and Social Affairs 1998: Pension Reform in Sweden, www.pension.gov.se.

Tabela 3. Zależność pomiędzy wiekiem przejścia na emeryturę a wysokością otrzymywanych świadczeń emerytalnych (jako % wysokości przysługującej emerytury)

Wiek	Wysokość emerytury	Wiek	Wysokość emerytury
61	72%	66	109%
62	78%	67	119%
63	84%	68	130%
64	92%	69	143%
65	100%	70	157%

Źródło: Ministry of Health and Social Affairs 1998, Pension Reform in Sweden, www.pension.gov.se, 12.12.2005 r.

W efekcie zachodzących zmian demograficznych stworzono program wspierający zatrudnianie osób starszych poprzez podwyższenie wieku emerytalnego, pomoc osobom starszym w powrocie do pracy, wprowadzanie ulg i dopłat dla pracodawców zatrudniających osoby powyżej 65 roku życia, rozszerzenie programów opieki socjalnej dla osób pracujących w starszym wieku³².

Kolejnym wyzwaniem dla modelu państwa opiekuńczego było powstrzymanie i zmniejszenie liczby osób w wieku produkcyjnym, żyjących z transferów publicznych w ciągu całego roku. Na rysunku 6 przedstawiono roczne zmiany liczby osób w wieku 20–64, które w latach 1990–2003 pozyskiwały środki do życia z systemu zabezpieczeń socjalnych gwarantowanych przez państwo. Warto zaznaczyć, iż szacowana liczba osób w wieku produkcyjnym, które korzystały z pomocy socjalnej w poszczególnych okresach roku (krócej niż 12 miesięcy w roku), to około 1.800.000 osób, co stanowiło około 1/3 całej populacji Szwecji w wieku 20–64³³.

W ramach pełnego zatrudnienia zdecydowano się w Szwecji w połowie lat 90. na aktywizację osób w wieku produkcyjnym, chcąc w ten sposób odciążyć budżet państwa oraz zmniejszyć stopę bezrobocia³⁴. Objęto ubezpieczeniem na wypadek bezrobocia niemal wszystkie osoby czynne zawodowo. Było to możliwe dzięki dużej roli związków zawodowych w Szwecji. Przynależą do nich ponad 80%

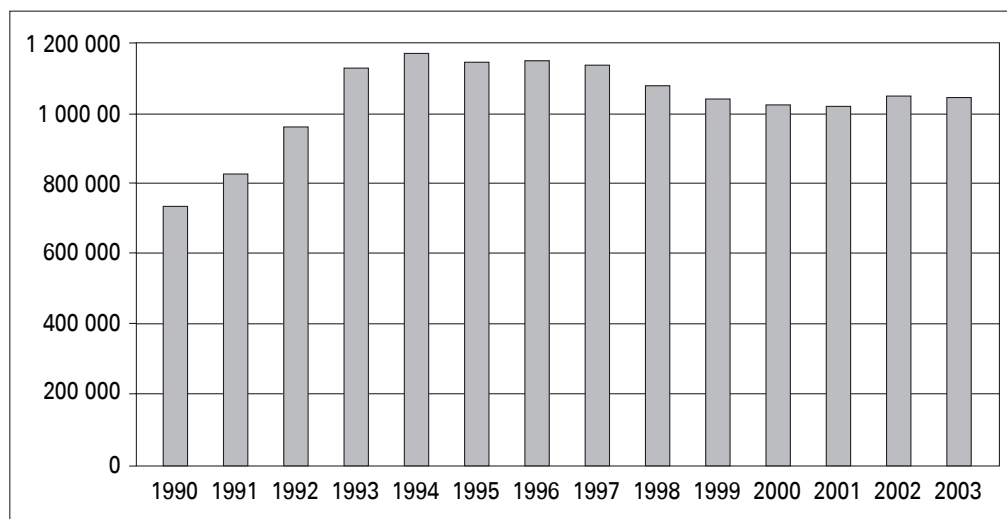
³² Zobacz m.in. w: R. Myhrman, Vad gör vi med åldrande arbetskraften?, Institutet för Framtidsstudier, Stockholm 2003, s. 151.

³³ M. Rojas, Sweden after the Swedish Model. From Tutorial State to Enabling State, TIMBRO, Stockholm 2005, s. 86.

³⁴ Stopa bezrobocia w Szwecji wynosiła w latach 90. odpowiednio: w 1993 roku – 10,4%, 1994 roku – 9,4%, 1995 roku – 9,1%, 1996 roku – 10,1%, 1997 roku – 9,9%, 1998 roku – 8,2%, 1999 roku – 6,9%, 2000 roku – 5,6%. Por. K. Głębicka Polityka społeczna w Unii Europejskiej, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2001, s. 250, za: a) Eurostat, New Cronos Database 27.10.1998, b) Eurostatistik Nr 12/1999, Eurostat, Komisja Europejska, Luksemburg, s. 57–59, c) www.europa.eu.int/eurostat/en.htm.

wszystkich pracujących. Związki zawodowe współpracują ściśle z tzw. Kasami Bezrobotnych, do których należy ok. 90% wszystkich zatrudnionych. Obie te organizacje, zrzeszając w swych szeregach prawie całą populację osób pracujących, zarządzają systemem ubezpieczeń na wypadek bezrobocia.

Rysunek 6. Liczba osób w wieku 20–64 żyjących przez 12 miesięcy w roku z pomocy społecznej w latach 1990–2003



Źródło: Beräkning av antalet personer som försörjs med sociala ersättningar och bidrag 1990–2003, SCB, Stockholm 2004.

W latach 90. zaczęto w wielu krajach, w tym również w Szwecji, zmniejszać udział wydatków na cele publiczne. Przyczyną był ich niekorzystny wpływ na wzrost gospodarczy i przyczynienie się do wzrostu stopy bezrobocia³⁵. Recesja lat 90. XX wieku skłoniła władze do redukcji wydatków społecznych w dwóch dziedzinach: transferów pieniężnych oraz w usługach społecznych, przy czym zaznaczyć należy, że zauważalnych cięć kosztów dokonano w usługach społecznych, a zwłaszcza w służbie zdrowia. Zmniejszeniu uległa pomoc domowa dla osób starszych. W jej wyniku odsetek osób korzystających z tej formy opieki spadł z 15,5% w 1990 roku do 8,4% w 1997 roku³⁶.

³⁵ M. Nasilowski, System rynkowy, Warszawa 2004, Wydawnictwo Key Text, s. 242.

³⁶ T. Kowalik, Systemy gospodarcze: Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych, Fundacja Innowacja, Warszawa 2005, s. 174.

5. Podsumowanie

Wbrew ekonomicznym skutkom, jakie na finanse państwa ma zjawisko starzenia się jej mieszkańców, Szwecja nadal pozostaje jednym z najbardziej opiekuńczych państw w świecie. Poziom transferów społecznych oraz pomocy socjalnej pozostaje nadal wysoki. W przypadku Szwecji zmiany, jakich dokonano w modelu państwa opiekuńczego, a do których zaliczyć należy: reformę systemu emerytalnego, aktywizację osób w wieku produkcyjnym, zmniejszenie zatrudnienia w sektorze publicznym, pozwalają twierdzić, iż mamy do czynienia z reorientacją i racjonalizacją państwa opiekuńczego aniżeli z odejściem od niego. Jak opisała zmiany w modelu szwedzkim J. Vartiainen: *niezależnie od popełnianych błędów politycznych pełnej oczywistej rozrzutności państwa opiekuńczego, socjaldemokratyczna idea aktywnej polityki fiskalnej zdobyła sobie trwałe miejsce w Szwecji. Nawet niesocjalistyczny rząd K. Bildta z lat 1991–1994 nie odszedł od tej tradycji. Fiskalne oddziaływanie rządu pozostało ekspansywne przez cały okres depresji, podobnie zresztą jak w czasie recesji lat 1970. Jest więc interesujące, że rządy niesocjalistyczne w Szwecji były nie mniej skłonne do uciekania się do deficytu budżetowego w celu podtrzymania popytu w czasach recesji (...)*³⁷.

6. Bibliografia

1. Bonoli G., Shinkawa T., Ageing and Pension Reform Around the World, Edward Elgar Press, Cheltenham 2005.
2. Eurostat yearbook 2004, European Commission, Paris 2004.
3. Głąbicka K., Polityka społeczna w Unii Europejskiej, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2001.
4. Institutet för Framtidsstudier, Prognos för Sveriges ekonomiska tillväxt 1995–2050, w: Sommestad L., Morgondagens utmaning – välfärdspolitik i ett åldrande samhälle, Stockholm 2003.
5. Kowalik T., Systemy gospodarcze: Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych, Fundacja Innowacja, Warszawa 2005.
6. Malmberg B., Sommestad L., The Hidden Pulse of History. Age Transition and Economic Change in Sweden, 1820–2000, w: Scandinavian Journal of History 25/2000, Nr 1-2.
7. Myrdal G., Population and Democracy, Gloucester Cambridge, London 1938.
8. Nasiłowski M., System rynkowy, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2004.
9. Nowicki J., Szkoła szwedzka w ekonomii politycznej, PWN, Warszawa 1979.

³⁷ J. Vartiainen, Understanding Swedish Democracy, Victims of Success, w: T. Kowalik, Systemy gospodarcze: Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych, Fundacja Innowacja, Warszawa 2005, s. 175.

10. Rojas M., Sweden after the Swedish Model. From Tutorial State to Enabling State, TIMBRO, Stockholm 2005.
11. Samuelson P. A., Nordhaus W. D., *Ekonomia*, t. 1, PWN, Warszawa 2004.
12. SCB, Beräkning av antalet personer som försörjs med sociala ersättningar och bidrag 1990–2003, Sztokholm 2004.
13. SCB, Den svenska befolkningsstrukturen 2000–2050, Stockholm 1998.
14. SCB, Sveriges framtida befolkning 2004–2040, Stockholm 2004.
15. Schmid J., *Wohlfahrtsstaaten im Vergleich*, Leske + Budrich, Opladen 2002.
16. Skattebetalarnas förening, Skattetryckets utveckling 1950–2004, Stockholm 2005.
17. Sommestad L., Morgondagens utmaning – välfärdspolitik i ett åldrande samhälle, Institutet för Framtidsstudier, Stockholm 2003.
18. Södertström L., Björklund A., Edebalk P. G., Kruse A., Från dagis till servicehus. Välfärdspolitik i livets olika skeden, w: Välfärdspolitiska rådets rapport, SNS Förlag, Stockholm 1999.
19. Vartiainen J., Understanding Swedish Democracy, Victims of Success, w: Kowalik T., *Systemy gospodarcze: Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2005.

Materiały internetowe:

1. Ministry of Health and Social Affairs 1998, Pension Reform in Sweden, www.pension.gov.se, 12.12.2005.
2. World Bank Group, http://devdata.worldbank.org/wdipdfs/table4_1.pdf, 4.01.2006 r.
3. World Factbook, <http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/sw.html>, 28.12.2005 r.