

**STUDIA I PRACE
KOLEGIUM
ZARZĄDZANIA
I FINANSÓW**

ZESZYT NAUKOWY 82



Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

SKŁAD RADY NAUKOWEJ „ZESZYTÓW NAUKOWYCH” KZiF

prof. dr hab. Janusz Ostaszewski – przewodniczący
dr hab. Ryszard Bartkowiak, prof. SGH – vice przewodniczący
prof. dr hab. inż. Jan Adamczyk
dr hab. Stefan Doroszewicz, prof. SGH
prof. dr hab. Jan Głuchowski
dr hab. Małgorzata Iwanicz-Drozdowska, prof. SGH
prof. dr hab. Jan Kaja
dr hab. Jan Komorowski, prof. SGH
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 Krzysztof Borowski
prof. dr hab. Janina Ickiewicz
prof. dr hab. Krzysztof Jarosiński
prof. dr hab. Jerzy Lewandowski
dr hab. Krzysztof Marczewski, prof. SGH
dr hab. Maciej Mindur
prof. dr hab. Bogusław Pietrzak
prof. dr hab. Cezary Suszyński
prof. dr hab. Michał Trocki
prof. dr hab. Maciej S. Wiatr
prof. dr hab. Alojzy Zalewski

Redaktor

Krystyna Kawerska

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2007

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 Rady Naukowej	5
CZĘŚĆ PIERWSZA	
ARTYKUŁY PRACOWNIKÓW NAUKOWYCH.....	7
Ucieczka od Europy Krzysztof Popowicz	9
Rola Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. we wspieraniu polskiego eksportu Andrzej Nikolańczuk.....	22
Amortyzacja podatkowa środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych jako źródło finansowania wewnętrznego, metody amortyzacji, problemy Dorota Bem.....	34
Uwarunkowania strategiczne zarządzania procesowego Sylwester Gregorczyk, Krzysztof Ogonek	55
Nowe kierunki bankowości inwestycyjnej – komercyjne loty w kosmos (turystyka kosmiczna) Krzysztof Borowski	74
Opcje barierowe – typologia, zastosowanie oraz perspektywy rozwoju na polskim rynku instrumentów pochodnych Marta Makulec, Paweł Niedziółka	90
CZĘŚĆ DRUGA	
ARTYKUŁY UCZESTNIKÓW STUDIÓW DOKTORANCKICH W KOLEGIUM ZARZĄDZANIA I FINANSÓW	105
Finanse samorządu terytorialnego w świetle projektu ustawy o finansach publicznych Marek Wiewióra	107
Geneza i charakterystyka wielkich osiedli mieszkaniowych Katarzyna Sadowy	124
Źródła finansowania fuzji i przejęć Jacek Piszewski	138
Taksonomiczna miara rozwoju jako narzędzie analizy na przykładzie spółek giełdowych z sektora informatyki Julia Koralun-Bereźnicka	151
Transformacja rolnictwa na Ukrainie Antonina Kuryło.....	165
Ewolucja celów oddziałujących na wzrost popytu zewnętrznego w Wielkiej Brytanii Anna Horodecka.....	177
Summary	197

OD RADY NAUKOWEJ

Przekazujemy w Państwa ręce kolejny zeszyt „Studiów i Prac Kolegium Zarządzania i Finansów”. Zawiera on artykuły pracowników Kolegium oraz uczestników prowadzonych przez Kolegium studiów doktoranckich.

Artykuły są poświęcone aktualnym zagadnieniom ekonomii, nauk o finansach oraz nauk o zarządzaniu. Stanowią one wynik studiów teoretycznych głęboko osadzonych w badaniach empirycznych polskiej gospodarki, a także gospodarek innych krajów, przede wszystkim członków Unii Europejskiej.

Pozostajemy w przekonaniu, że przedłożone opracowania spotkają się z Państwa życzliwym zainteresowaniem oraz, co byłoby szczególnie cenne, staną się przyczynkiem do polemiki i dalszych owocnych badań.

Życzymy Państwu przyjemnej lektury.

W imieniu Rady Naukowej – Ryszard Bartkowiak

CZĘŚĆ PIERWSZA

ARTYKUŁY PRACOWNIKÓW NAUKOWYCH

Ucieczka od Europy

1. Wprowadzenie

Jest rzeczą powszechnie znaną, że ludzie z trudem akceptują narzucane im zmiany, a szczególnie takie, które w jakiś sposób ograniczają nabyte przez nich prawa, godzą w ich poczucie bezpieczeństwa. Społeczeństwa nie chcą reform liberalizujących gospodarkę, ograniczeń świadczeń socjalnych niezbędnych, by wzmocnić konkurencyjność. Odrzucenie traktatu konstytucyjnego przez Francję i Holandię uwidocznilo, po raz kolejny, tę oczywistą prawdę. Ale nie tylko – brak zgody na traktat był również zdecydowanym głosem przeciwko dalszemu rozszerzeniu i pogłębianiu integracji europejskiej.

Czy zatem możliwe jest dalsze pogłębianie integracji i rozszerzenie UE wbrew woli jej obywateli? Czy jest możliwa zadekretowana w traktacie konstytucyjnym wspólna polityka zagraniczna i obronna? Czy rację miał generał de Gaulle, który uważał, że stworzenie wspólnej Europy wymaga jej zaistnienia nie tylko jako jednostki gospodarczej, nie tylko nawet jako jednostki politycznej, lecz jako żywo odczuwanej rzeczywistości ludzkiej? Że konieczne jest zbudowanie takiej Europy, by w godzinie próby miliony jej obywateli było gotowych za nią umierać. Bez takiego przywiązania do europejskiej wspólnej ojczyzny, zdaniem generała, wszelkie próby wprowadzenia tylnymi drzwiami jakichś federacyjnych europejskich struktur administracyjnych pozostawać będą chimera, nie liczącą się z rzeczywistością utopią. Zaś utopia europejskiego superpaństwa, bez identyfikacji z nim jego obywateli, skończy się tak jak wszystkie utopie, prędzej czy później rozsypie się jak domek z kart. Obserwując dziś, z jednej strony, rosnącą alienację Europejczyków wobec projektów federacyjnych, a z drugiej determinację brukselskich polityków, by pogłębiać integrację, można zacząć dzielić obawy generała.

Wspólna Europa wymaga wspólnoty jej obywateli. Odrzucenie traktatu konstytucyjnego nie było spowodowane li tylko obawami ekonomicznymi, ale również było odrzuceniem przez obywateli Francji i Holandii dotychczasowej filozofii integracji. Filozofii niekończącego się projektu w permanentnej budowie. Projektu bez własnej definicji. Projektu, z którym coraz trudniej się Europejczykom utożsamiać. Było protestem przeciwko koncepcji Europy bez granic, Europy o coraz słabszej tożsamości historycznej, z umniejszaniem jej dziedzictwa cywilizacyjnego. Było

protestem przeciwko uciekaniu od Europy, a dla polityków sygnałem potrzeby redefinicji dotychczasowej idei integracyjnej.

2. Nigdy więcej wojny czy nigdy więcej Europy

Proces integracji europejskiej wymagał od początku poparcia społeczeństw państw członkowskich. W latach powojennych legitymizacja nowego systemu miała charakter emocjonalny. Hasło „Nigdy więcej wojny” zdaniem Europejczyków mogło zostać zrealizowane tylko w strukturach ponadnarodowych w ramach federacji europejskiej. Dla Francuzów, Niemców czy Włochów, narodów, które przeżyły wszystkie okropności wojny, takie pojęcia, jak nacjonalizm, suwerenność utraciły swoje tradycyjne wartości¹. Pokój miał być zagwarantowany poprzez ostateczny upadek systemu dzielącego Europę na suwerenne państwa narodowe. Holokaust uznany został jako apogeum nędzy historii naszego kontynentu, a powstanie stanów zjednoczonych Europy miało raz na zawsze wyeliminować wszelkie wojny.

Europa miała budować swoją nową tożsamość na odrzuceniu własnej historii. Z czasem hasło „Nigdy więcej wojny”, które pierwotnie oznaczało nigdy więcej niemieckiego imperializmu, przekształciło się w znacznie szersze zobowiązanie, w ramach którego europejskie narody zostały poproszone o głębokie zdystansowanie się wobec samych siebie. Lud europejski miał być zbudowany poprzez samokrytykę pamięci narodowej. Według tej koncepcji Europejczycy zasłużyli na siernieżny wór pokutny. Wór mający im na co dzień przypominać zbrodnie nacjonalizmów. Wszystkie narody miały odrzucić swoją kryminalną przeszłość, a odrzucenie własnej tożsamości miało być początkiem autoproklamacji nowej europejskiej narodowości².

¹ Wyjątkiem była Wielka Brytania, która w przeciwieństwie do krajów „Małej Europy”, jako jedyna militarnie wyszła z wojny zwycięsko. „Mała Europa” jawiła się jako związek przegranych. Wojna u Brytyjczyków wyzwoliła jeszcze bardziej dumę narodową, a wykazana umiejętność przetrwania w trudnych warunkach wzmocniła patriotyzm, poczucie wspólnoty i tendencje narodowe. Początek zimnej wojny w znacznie mniejszym stopniu wywołał poczucie zagrożenia niż na kontynencie. Anglicy nie zaznali wojny na swoim terytorium, ich „wyspiarskość” okazała się, tak jak wielokrotnie w historii, wystarczająco silną zaporą przed ewentualną inwazją. Trwanie w tradycji imperialnej w naturalny sposób ograniczało zainteresowanie sprawami europejskimi.

² Zob. Wywiad z Allain'em Finkielkraut, Europa nie narodziła się w Auschwitz, „Europa”, 28/15 lipca 2005 r., jak również tego samego autora, W imię innego. Antysemicka twarz lewicy, Sic, Warszawa 2005. W książce Finkielkraut zadaje sobie sam pytanie, „Jakie są fundamenty dzisiejszej Europy? Czy opiera się ona na kulturze, czyli wspólnym podziwieniu dla kilku nieśmiertelnych: Dantego, Szekspira, Goethego, Pascala, Cervantesa, Giotta, Rembrandta, Picassa, Kanta, Kierkegarda, Mozarta, Bartoka, Chopina, Ravela, Felliniego, Bergmana? Czy Europa wpisuje się w ciągłość chwalebnej historii? Czy chce oddawać hołd wspólnym przodkom? Nie ona zrywa z krwawą historią i do rangi obowiązku wynosi jedynie pamięć o złu radykalnym. Pod wpływem szoku Hitlera nasza Europa nie zadowolila się odrzuceniem antysemityzmu, lecz jakby wyzuła się z siebie, przechodząc od humanizmu afirmatywnego do humanizmu zohydzającego, który zawiera się w dwóch słowach tego hasła „Nigdy

Szczytne hasło „Nigdy więcej wojny” nabrało więc znaczenia ‘nigdy więcej Europy, jaką była’. Stało się to na skutek zadziwiającej pomyłki interpretacyjnej. Pomyłki, która największym ówczesnym intelektualistom kazała zinterpretować nazizm nie jako wielki bunt i rewolucję przeciwko kulturze europejskiej, ale przeciwnie, jako naturalne, „logiczne” zwieńczenie tendencji zawsze obecnych w tej kulturze, kulturze, którą po wojnie uznano, *implicite*, a nierzadko i *explicitie*, za zbrodniczą z natury. Jeżeli Europa ma przetrwać i mieć jakąś przyszłość – mówiono – to musi się rozliczyć ze swoją historią i kulturą. Musi odrzucić to wszystko, co składało się na jej tożsamość i pchnęło ją do zbrodni, to jest nacjonalizm, a więc i państwo narodowe, antysemityzm, a więc i antyjudaizm (uznane zresztą za jedno i to samo zjawisko), a więc i religię jako taką.

Należy stwierdzić, że idea traktująca nazizm i jego skutki jako immanentną cechę zbrodniczej historii europejskiej jest najdziwniejszą, a zarazem najbardziej fałszywą i niebezpieczną dla przyszłości Europejczyków. Idea ta unieważnia Europę i fundamenty naszej tożsamości, a jej wyznawcy, często powodowani najlepszą wolą, stają się nieświadomie niezamierzonymi kontynuatorami tradycji myśli nazistowskiej. Odrzucają to, co odrzucali i czego nienawidzili naziści w kulturze europejskiej, jednocześnie wartościują dodatnio wiele z tego, co i oni wartościowali pozytywnie. W idei „nigdy więcej Europy” między nazizmem a antynazizmem zaistniała nieprawdopodobna, nielogiczna ciągłość, która jest jednak jak najbardziej realna³.

Powyższa teza bez szerszego wyjaśnienia musi budzić odruchowy protest. Przede wszystkim wymaga ona udowodnienia, że nazizm nie był częścią tradycji i konsekwencją kultury europejskiej, a wręcz przeciwnie, był fundamentalnym jej zaprzeczeniem.

więcej”. Nigdy więcej polityki siły. Nigdy więcej imperium. Nigdy więcej zamilowania do wojny. Nigdy więcej nacjonalizmu. Nigdy więcej Auschwitz”. *Ibidem*, s. 54–55.

³ Kiedy Niemcy, rozliczając się ze swoją historią, odrzucili ideologię nazistowską i jej głównych protagonistów, tacy filozofowie jak Nietzsche i Heidegger stali się, używając określenia Richarda Wolina, intelektualnymi bożkami powojennej Francji. *Niemcy ponieśli klęskę na polu walki, ale tryumfowali w salach seminaryjnych i kafejkach Dzielnicy Łacińskiej w latach 60. Spenglerowskie oskarżenia cywilizacji zachodniej niegdyś rozwijane przez czołowych przedstawicieli niemieckiej intelektualnej prawicy przedostały się na drugi brzeg Renu, gdzie na powrót weszły do powszechnego obiegu. Jak na ironię kontroświeceniowe doktryny, które z racji jednoznacznych powiązań z faszyzmem stanowiły tabu w Niemczech (bądź co bądź Nietzschego namaszczonego na oficjalnego filozofa nazistowskiego reżimu, a Heidegger był przez pewien czas jego najbardziej elokwentnym obrońcą) najlepiej oddawały ducha kulturowego pesymizmu, jaki panował wśród francuskich intelektualistów w okresie powojennym”, w: R. Wolin, Co to jest kontroświecenie, „Europa”, Nr 44/2005. Cytowany artykuł jest fragmentem książki Wolina, *The Seduction of Unreason: The intellectual Romance with Fascism from Nietzsche to Postmodernism* (uwiedzeni przez antyrozum. Romans intelektualistów z faszyzmem od Nietzschego do postmodernizmu). University press, Princeton 2004. Wolin bardzo krytycznie ocenia filozofów francuskich postmodernistycznej lewicy: Jacques’a Derride, Michela Foucaulta, Gilles’a Deleuzes’a i Jean’a-François Lyotarda.*

3. Źródła nazizmu

Zastanówmy się przez chwilę nad źródłami nazistowskiej mitologii. Dzisiaj się o niej nie pamięta. Większość nawet poważnych badaczy w swych analizach prehistorii Trzeciej Rzeszy nie wychodzi dalej jak czasy pierwszej wojny światowej. Niektórzy szukają jeszcze podobieństw strukturalnych między Rzeszą Hitlera a Rzeszą Bismarcka. Wskazują na niemiecki ekspansjonizm, na „imperializm”. Ale to wszystko nie odpowiada przecież na pytanie, skąd się wziął nazizm, jak możliwa była katastrofa zagłady Żydów? Żeby odpowiedzieć na to pytanie trzeba zbadać źródła nazistowskiego rasizmu i antysemityzmu.

Fundamentalna dla nazistowskiej ideologii była opozycja między Aryjczykami a Semitami. Kim są Semici wiadomo. A kim są Aryjczycy? Podejrzewam, że wielu z nas miałoby problem z odpowiedzią na to pytanie.

Słowo ‘Aryjczyk’ oznacza potomka hinduskich Ariów, założycieli cywilizacji hinduskiej z epoki wedyjskiej. Jak to się stało, że Niemcy, naród środkowoeuropejski, nieoczekiwanie uznał się za krewnych Hindusów i z tego domniemanego pokrewieństwa zaczerpnął przekonanie o swej wyższości?

Aż trudno uwierzyć, że wszystko zaczęło się od lingwistyki, od odkrycia języków indoeuropejskich. Pierwszymi, którzy zwrócili uwagę na podobieństwo między językami azjatyckimi i europejskimi, byli wielcy odkrywcy i kolonizatorzy, np. Włoch Philippo Sassetti już w XVI wieku, ale przełom nastąpił dopiero w XVIII wieku, kiedy to Anglik William Jones, poeta i prawnik, został mianowany sędzią Sądu Najwyższego w Bengalu. Był on lingwistą amatorem i poliglotą (znał biegle kilkanaście języków). W Indiach stwierdził podobieństwa między sanskrytem a greką i łaciną, i faktycznie dokonał odkrycia rodziny języków indoeuropejskich. Po powrocie do Anglii w 1788 roku opisał swoje odkrycie w pracy „Asiatic Researches”⁴.

Teza, że języki europejskie pochodzą od sanskrytu, zdawała się implikować, że Europejczycy pochodzą od Hindusów. Co więcej, brak podobnego pokrewieństwa między językami semickimi a sanskrytem wskazywał, że takiego pokrewieństwa nie ma między narodami europejskimi a Żydami. Żydzi i Europejczycy stanowili zatem dwie rasy. Teza ta przeczyła dotychczasowej antropologii chrześcijańskiej, opartej

⁴ Dalszych dowodów lingwistycznych dostarczył Niemiec Franz Bopp, który badał strukturalne podobieństwa językowe. Wcześniej, przed Boppem, w Niemczech odkrycie Jonesa propagował Friedrich Schlegel, autor monumentalnej pracy *Eseje o języku i mądrości Indian* (1808 r.). W trzeciej części swojego opracowania, zatytułowanej *Idee historyczne, przedstawił śmiałą wizję nadludzi schodzących z dachu świata (Himalajów) do Europy, niosących tam cywilizację. Wrogiem indomani był Goethe, który nie lubił Indii. Hegel, który nimi gardził jako krajem bez historii, paradoksalnie zareagował inaczej, uznając odkrycie sanskrytu i pokrewieństwa między ludami indyjskimi i germańskimi za fakt wielkiej doniosłości. W 1820 roku Johann Gottfried Rhode podkreślał już wyższość i starszeństwo zoroastrianizmu nad judaizmem. Por. L. Poliakov, *Le mythe aryen. Essai sur les sources du racisme et des nationalisms*, Calmann-Lévy, Paris 1994, s. 246.*

na Biblii, według której cała ludzkość miała wywodzić się od Żydów, a kontrowersja sprowadzała się co najwyżej do tego, czy językiem Adama i Ewy był hebrajski czy aramejski. Odkrycie roli sanskrytu umożliwiło wyrzucenie Żydów poza nawias europejskiej rodziny. Efektem było powstanie świeckiego rasistowskiego antysemityzmu, który wcześniej nie tylko nigdy nie istniał, ale był wręcz nie do pomyślenia.

Dzisiaj w Europie istnieje powszechne przekonanie, że antysemityzm był, i jest, dziedzicem średniowiecznego religijnego antyjudajizmu. Choć przesłanki obu ideologii były drastycznie różne, to warto jednak zastanowić się, w jakim stopniu obecność w przedoświeceniowej Europie religijnego antyjudajizmu wpłynęła na recepcję przez Europejczyków końca XVIII wieku nowego świeckiego antysemityzmu. Aby spróbować odpowiedzieć na to pytanie, należy zdefiniować antyjudajizm. Antyjudajizm był efektem ubocznym oderwania się Kościoła od Synagogi. Dawni poganie nawróceni na Chrześcijaństwo musieli zdecydować, co zrobić z judaistycznymi korzeniami swej nowej wiary⁵. Najbardziej znaczącą i najdalej posuniętą propozycję odrzucenia judaizmu zaproponował w II wieku Marcjon z Synopy. Jego zdaniem Bóg Chrześcijan nie był tożsamy z Bogiem Żydów, miłosiernym i gniewnym Bogiem Abrahama. Usunął zatem z tekstu Objawienia cały Stary Testament i część Nowego Testamentu związaną ze Starym i z Żydami. Został za to uznany za herezyka i ekskomunikowany. Herezja marcjonistyczna i inne herezje gnostyckie były nośnikami antyjudajizmu w następnych wiekach⁶. W historii współczesnego mitu aryjskiego widać zadziwiający powrót herezji marcjonistycznej. Mit aryjski, choć początek dał mu Anglik, rozwijał się najsilniej w Niemczech⁷. Niemcy próbowali

⁵ Warto tu pamiętać, że niechęć do Żydów była starsza niż Chrześcijaństwo. Istniała już w świecie pogańskim, gdzie była wyrazem konfliktu między dominującymi religiami politeistycznymi a żydowskim monoteizmem. Oznacza to, że nawracający się na Chrześcijaństwo Grecy i Rzymianie byli do Żydów już zawnazuprzedzeni. Nic dziwnego, że szukali sposobu, by się judaistycznego balastu ze swej nowej wiary jakoś pozbyć.

⁶ Chrześcijaństwo zachodnie zwalczało go jednak konsekwentnie. Św. Augustyn stwierdził, że Żydzi zabijając Chrystusa złamali wprawdzie przymierze z Bogiem, jednak ich zadaniem było teraz świadczyć o prawdziwości Chrześcijaństwa. *...Są świadectwem dla nas przez księgi swe święte, żeśmy prociw o Chrystusie nie zmyślili. ... Gdy tedy naszemu Pismu wierzyć nie chcą, ich własne pismo, które jako ślepi czytają, na nich się spełnia* – pisał w „Państwie Bożym”. Trudno o wymowniejsze dowartościowanie świętych ksiąg żydowskich i judaizmu. Od tego czasu stosunek Stolicy Apostolskiej do Żydów nacechowany był zawsze pewną ambiwalencją. Owszem widziano w nich zabójców Chrystusa, ale zarazem starano się ich chronić przed prześladowaniami i wydumanymi oskarżeniami, a papieże wydawali liczne bulle biorące Żydów w obronę.

⁷ Słowo „Aryjczyk” wymyślił w 1819 roku Niemiec Friedrich Schlegel, z uwagi na podobieństwo przedrostka *ari* do niemieckiego słowa *ehre*, oznaczającego honor, reszta Europy wolała początkowo termin „Indo-Europejczy”, ukuty przez Anglika Thomasa Younga w 1816 roku. Niemcy natomiast posługiwali się terminem „Aryjczy” lub „Indo-Germanie” (pojęcie wprowadzone w 1823 roku przez Juliusa von Klaprotha). Mit aryjski napotkał w Niemczech przeszkodę w postaci zakorzenionego tam przekonania o autochtoniczności Niemców, którzy znikąd przybyli na swe ziemie. Zachowano określenie „Aryjczy”, ale pozbawiono je treści, to jest oryginalnych odwołań do indyjskiego pochodzenia. Aryjczy i Niemcy mieli stać się po prostu synonimami. Zdaniem Poliakova, teoria o indyj-

„wynarodowić” Chrystusa i zrobić zeń Aryjczyka, Hindusa, a najlepiej w ogóle Niemca. I, podobnie jak Marcjon, chcieli chrześcijaństwo pozbawić pierwiastka judaistycznego, a w jego miejsce wprowadzić pierwiastek bądź to hinduistyczny (próby takie podejmował już Kant), bądź zoroastriański (Herder i Nietzsche), bądź buddyjski (Schopenhauer i Wagner). Ta ostatnia próba odniosła największy sukces⁸.

Chrystus aryjski i buddyjski nie był jedynie antyjudaistyczny. Był również antygrecki, a ściślej antyplatoński. Teologia chrześcijańska swe najważniejsze idee zaczerpnęła z Platona. Przede wszystkim przejęła od niego wizję lepszego, doskonałego świata idei, którego nasz świat miał być bladym odbiciem. W tradycji chrześcijańskiej owe platońskie idee utożsamione zostały z myślami Boga. Chrześcijaństwo platońskie obiecuje wyzwolenie z niedoskonałego materialnego świata i zbawienie przez złączenie się z Bogiem w idealnym świecie. Nadto dla Chrześcijan, jak i dla platończyków nie istnieje substancjalne zło. Zło jest bowiem jedynie brakiem dobra, „tak jak ciemność jest brakiem światła”. Jeśli nasz świat materialny jest ułomny, to dlatego, że jest niedostateczny, wybrakowany. Poza nim istnieje jednak boska pełnia, do której drogą jest zbawienie.

W pierwotnym buddyzmie było dokładnie odwrotnie. Świat był zły w sposób substancjalny, przesiąknięty bólem i cierpieniem, których nie można było sprowadzić jedynie do braku dobra. To właśnie dobro utożsamiono z brakiem bólu, brakiem cierpienia. Najbardziej pożądanym stanem, najlepszym, możliwym do osiągnięcia przez człowieka, był niebyt, nicość. Tak w buddyzmie narodziła się koncepcja nirwany, etymologicznie oznaczającej: *zdmuchnięcie płomyka życia przez wiatr*⁹.

skim pochodzeniu Europejczyków była swego rodzaju ogniwem pośrednim między starą genealogią biblijną a nową ewolucjonistyczną Darwina.

⁸ Wagner dokonał reinterpretacji historii Chrystusa w duchu aryjskim i neomarcjońskim. Jego egzegeza wyglądała następująco: w zamierzonych czasach pierwsi ludzie, niewinni wegetarianie, żyli w pokoju w górach Azji. Ich niewinność została zbrukana pierwszym mordercą na zwierzęciu, kiedy to ludzie stali się mięsożercami (wegetarianizm jest ważnym elementem tradycji buddyjskiej, Wagner był też wegetarianinem). Efektem były niekończące się pasma nieszczęść, wojen i cierpienia. Kres położyć im próbował Chrystus, aryjski lub hinduski bohater pragnący przywrócić czasy wegetarianizmu, przez symboliczną zamianę ciała (mięsa) w chleb, a krwi w wino w czasie Ostatniej Wieczerzy. Ów hinduski Chrystus utożsamiał się też z Barankiem i poświęcił w ofierze za grzechy mięsożerców. Niestety, jego ofiara poszła na marne, gdyż jej sens został wypaczony przez Żydów i zjudaizowany Kościół. W wyniku tej zbrodni człowiek, miast zostać odkupiony, w dalszym ciągu się degenerował i pod podwójnym działaniem zwierzęcego mięsa i krwi żydowskiej staczał w otchłań barbarzyństwa. Dopiero nowy Mesjasz, aryjski i wagnerowski Parsifal, może odczynić zło i odkupić ludzkość. Z kolei egzegezy mitu wagnerowskiego dokonał Leopold von Schröder. Według niego starożytni Aryjczycy byli wyznawcami kultu przyrody i spotkali się z prześladowaniem ze strony monoteistycznych i spirytualistycznych Żydów. Geniusz Wagnera miał zaś polegać na tym, że zdołał dokonać syntezy między kultem przyrody Aryjczyków a chrześcijańską (ale nie judeochrześcijańską) ideą Zbawienia. Zob. L. Poliakov, *Histoire de l'antisémitisme*, t. II: *L'âge de la science*, Kalmann-Lévy, Paris 1981, s. 237–257; również tego samego autora *La mythe aryen...*, *op. cit.*, s. 408–415.

⁹ Pierwotny ultrapesymistyczny buddyzm nie przetrwał zbyt długo w swojej dotychczasowej formie. Hinduiści przypuścili kontratak, który dałoby się przyrównać do naszej zachodniej kontrreformacji.

Chrześcijaństwo – pisał Wagner w liście do Liszta – *w swojej formie czystej, pierwotnej, to oderwane ogniwo buddyzmu, rozwijające się w Europie w następstwie podbojów Aleksandra Wielkiego. Również ono głosi konieczność samozaprzeczenia się woli i również ono z upragnieniem oczekuje końca świata, tzn. unicestwienia wszelkiego bytu. Na nieszczęście zmieszało się z judaizmem, religią materialistycznego optymizmu, która głosi zabieganie o przyjemności zmysłowe i racjonalną, egoistyczną eksploatację wszechświata. W zetknięciu z nią chrystianizm zmienił się często wręcz nie do poznania*¹⁰.

Podsumujmy, ideologia prenazistowska była wroga tradycji judeochrześcijańskiej. Zwalczała ją, odwołując się do herezji oraz myśli pogańskiej. Była też antyplatońska, antygrecka, przynajmniej na tyle, na ile była antyapollinińska (bo nie należy zapominać o pierwiastku dionizyjskim, jaki wprowadził do nazizmu Nietzsche, a który później reinterpretowano przez pryzmat teorii Darwina, przetrwania najsilniejszego i spłodzenia przezeń doskonałego rasowo potomstwa).

Jeśli przyjmiemy fundamentalne przekonanie, że Europę, a szerzej cywilizację Zachodu, zbudowano na religii judeochrześcijańskiej, kulturze greckiej i prawie rzymskim, to musimy zadać kolejne pytanie, czy ideologia nazizmu po odrzuceniu korzeni judeochrześcijańskich odrzucała również Rzym? Odpowiedź jest twierdząca.

Niemcy zawsze budowali swą tożsamość na poczuciu dumy narodowej z faktu, że to plemiona germańskie podbiły Imperium Rzymskie i całą Europę. Włochy podbili Longobardowie, Francję Frankowie, Hiszpanię Wizygoty, Wielką Brytanię Anglowie i Sasi. Aż do nastania epoki demokratycznej arystokracji krajów europejskich uzasadniały swe prawo do uprzywilejowanej pozycji przez fakt pochodzenia od Germanów, silniejszych i lepszych od autochtonów. We Francji Frankowie mieli rządzić Galami¹¹ W Hiszpani nazwa „Got” przekształciła się w słowo oznaczające szlachcica *el godo*. W Wielkiej Brytanii i we Włoszech, dwóch

cji. Największy hinduski epos Bhagawadgita nie jest niczym innym jak zawołowaną polemiką z buddyzmem, w wyniku której powstała nowa wersja buddyzmu – *mahajana*, która nie była już tak pesymistyczna. Nirwana nabrała w niej pewnych cech wręcz soteriologicznych. Ale tego Wagner już nie wiedział. Jego wiedza o buddyzmie była ograniczona do wizji stricte negatywnej, którą przeciwstawiał ohydnyemu, żydowskiemu materializmowi, którego symbolem w jego czasach byli Rothschildowie. Por. I. Kania, *Ścieżka nocy*, Znak, Kraków 2001 w rozdziale *Srebrna nić: Rozważania o muzyce Wagnera jako o kształcie drogi zbawczej*, s. 265–277.

¹⁰ *Ibidem*, s. 281. Echa wagnerowskich fascynacji buddyjskich pokutują dzisiaj w przeróżnych ruchach New Age. Żywy pozostał w mentalności europejskiej odruch antyrzymski i antykatolicki. I nawet filozofia grecka wydaje się dziś bardziej zapomniana od filozofii niemieckiej, w wielkim stopniu przecież odpowiedzialnej nie tylko za nazizm, ale i za komunizm. Najpopularniejszymi filozofami w Europie powojennej wciąż byli Marks i Nietzsche. Lewicujący powojenni intelektualisci europejscy, gdyby ich postawa ekspacyjna była rzeczywiście szczerą, winni byłiby dzieła obydwu filozofów jak najprędzej odrzucić i obłożyć anatemą, jednakże tego nie uczynili. Zob. szerzej: Jean-François Revel, *La grande parade. Essai sur la survie de l'utopie socialiste*, Plon, Paris 2000.

¹¹ W XVII wieku zdarzyło się pewnemu historykowi wylądować w Bastylii, gdyż nieopatrznie dopuścił się obrazy majestatu nazwawszy króla Ludwika XIV potomkiem Galów.

tradycyjnie najmniej antysemitycznych krajach w Europie, było inaczej, w Wielkiej Brytanii dlatego, że podbili ją z czasem francuscy Normanowie, co zmieniło losy kraju, we Włoszech dlatego, że naród czerpiący swą dumę z bycia spadkobiercą Rzymian – z jednej strony – a bycia centrum chrześcijańskiego świata, przez fakt umiejscowienia Stolicy Apostolskiej – z drugiej strony, nie uległ urokowi Longobardów. I to właśnie Włochy, a ściślej Rzym, stał się dla Niemców stałym, negatywnym punktem odniesienia. Niemcy skrycie gardzili kulturą łacińską i podważali prawo Rzymu do dyktowania swej woli wszystkim Chrześcijanom. Nie jest przypadkiem, że reformacja zaczęła się w Niemczech. Dla Niemców epoki przednazistowskiej Włochy były symbolem dekadencji i starości, tak jak sami dla Włochów byli symbolem barbarzyństwa i niedojrzałości. W XIX wieku germańska tradycja pogromców Rzymian zgrabnie połączyła się z nową mitologią aryjską. Czyż Germanie nie przybyli do Europy ze Wschodu? I czy nie mogło oznaczać to Indii?

Ideologia nazistowska została zatem zbudowana na odrzuceniu podstawowych filarów cywilizacji europejskiej, a przesiąknięta była duchem wyprowadzonego z buddyźmu nihilizmu, instynktem śmierci, który kazał jej unicestwić świat zastany.

4. Co zostało ze zjednoczeniowych kontraktów założycielskich?

Integracja europejska była budowana na podstawie trzech kontraktów założycielskich:

- 1) kontraktu antyfaszystowskiego, zgodnie z hasłem „Nigdy więcej wojny, nazizmu, nacjonalizmu i rasizmu”;
- 2) kontraktu antytotalitarnego w opozycji do Związku Radzieckiego, z jego opresyjnym i zbrodniczym reżimem;
- 3) kontraktu antykolonialnego – wszystkie kraje członkowskie Wspólnot zrezygnowały ze swoich kolonii.

Dziś, kiedy wszystkie kontrakty zostały zrealizowane, projekt europejski zawisł w ideologicznej próżni. Stąd też próby reinterpretacji dotychczasowych idei poprzez wypełnianie ich nową treścią.

4.1. Utożsamienie hasła „Nigdy więcej wojny” z hasłem „Nigdy więcej Europy” jest według Allaina Finkielkrauta sprowadzeniem Europy do formuły międzynarodowego lotniska, *miejsca, do którego przychodzą wszyscy właśnie dlatego, że ono do nikogo nie przynależy. Czy chcemy uczynić z Europy takie nie-miejsce, miejsce w zawieszeniu.* Na to pytanie Finkielkraut odpowiada – nie mamy do tego prawa, bo ludzie nie żyją i nie chcą żyć w ten sposób. Finkielkraut problem definicyjny Europy przedstawia na przykładzie ewentualnego członkostwa Turcji w UE. *Jeżeli Europa zgodziłaby się na substancjalną definicję samej siebie, czyli powiedziała „Jestem, jaka jestem i kontynuuję pewną historię”, należałoby rozpo-*

część poważną debatę nad tym, na ile kandydat do członkostwa Turcja w tej historii uczestniczy. Jeśli powie „Jestem lotniskiem”, wówczas akcesja Turcji nie może być nawet postawiona. Wejścia Turcji do Europy można domagać się tylko wtedy, gdy uważa się, że Europa jest wszystkim i niczym. Turcja nigdy nie uczestniczyła w wielkiej europejskiej przygodzie, w której były momenty wielkiej chwały i chwile straszne, a wszystko to razem składa się na wspólne doświadczenie. Ale gdy ktoś wskazuje na tę różnicę natychmiast wytacza mu się proces „Chcecie zrobić z Europy klub chrześcijan i tym samym wykluczyć Turków”. Innymi słowy „Chcecie zbudzić ze snu stare europejskie demony”. Sprawa turecka i Shoah stają się jednym¹².

Konsekwencją próby odrzucenia przez Europejczyków własnej historii i negowanie fundamentów, na których zbudowaliśmy własną cywilizację (słynne powiedzenie Chiraca: *nasze korzenie są tak samo chrześcijańskie jak i muzułmańskie*) jest umacnianie się koncepcji integracji europejskiej jako swoistej *neverending story* – niekończącego się projektu. W projekcie tym Europa nie ma geograficznych granic i nie ma swojej tożsamości cywilizacyjnej i historycznej. Jest to Europa niezdefiniowana, bo zdefiniowanie prowadzi do wykluczenia poprzez określenie swojej odmienności od innych. Jest to Europa ograniczona ideowo do wspólnoty w obronie praw człowieka i demokracji, Europa laicka, odrzucająca korzenie chrześcijańskie, budująca swoją przyszłość na fundamencie odrzucenia przeszłości. Jest to wreszcie Europa zespolona na fundamencie legitymizacji racjonalnej, opartej na rachunku zysków ekonomicznych. Na księgowym bilansie korzyści dla jej uczestników. Należy czynić wszystko, by integracja była opłacalna dla wszystkich¹³.

4.2. Strach przed dominacją Związku Radzieckiego po jego upadku został zastąpiony strachem przed hegemonią USA, a antyamerykanizm stał się ideologicznym uzasadnieniem budowania Europy w opozycji do Stanów Zjednoczonych. Postulaty takie pojawiały się już wcześniej¹⁴. Są one typowe nie tylko dla ugrupowań lewicowych, ale i dla niektórych nurtów demokratycznej prawicy (gaulliści we Francji). Zjawisko to nigdy jednak nie było, a i obecnie nie jest, dość silne, by zrodził się wokół niego consensus we wszystkich krajach członkowskich UE. Dlatego antyamerykanizm, nawet proponowany jako czynnik mający jednoczyć Europę, w praktyce okazuje się nieodmiennie zjawiskiem destrukcyjnym i działającym dezintegrująco. Przykładem takiego działania może być gwałtowny podział, do jakiego doszło w Europie między państwami, które, jak Wielka Brytania czy Polska, poparły

¹² A. Finkelkraut, Europa nie narodziła się..., *op. cit.*

¹³ Jednym z wielu przykładów racjonalnej legitymizacji integracji może być raport Paolo Cecchiniego z 1988 roku w sprawie korzyści wynikających z urzeczywistnienia jednolitego rynku i strat, które by poniesiono w wyniku zaniechania jego budowy. Zob. K. Popowicz, Dynamika integracji europejskiej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004, s. 175.

¹⁴ Zob. szerzej: K. Popowicz, Znaczenie antyamerykanizmu dla tożsamości europejskiej, Studia i Prace Kolegium Zarządzania Finansów SGH Nr 37, Warszawa 2003, s. 101–117.

interwencję Stanów Zjednoczonych w Iraku, a państwami, które, jak Francja czy Niemcy, były jej fundamentalnie przeciwne. Okazało się, że antyamerykanizm miał generować większą jedność, powoduje rozłamy między sojusznikami¹⁵.

Uproszczeniem jednak byłoby stwierdzenie, że dzisiejszy antyamerykanizm w Niemczech i we Francji to wyłącznie powrót do starych idei. Zamach z 11 września 2001 roku spowodował panikę nie tylko w USA, ale i w Europie, mającej swą własną wielomilionową mniejszość muzułmańską. Europejczycy zrozumieli, że podobnie jak Amerykanie są narażeni na ataki terrorystyczne. Odcięcie się od Ameryki miało tym potencjalnym atakom przeciwdziałać, a odczuwany przez europejskie społeczności strach egzorcyzmować.

Francuski filozof André Glucksmann słusznie podkreśla, że dzisiejszy antyamerykanizm służy również temu, by nie bać się terrorystów. Gdy tych ostatnich prowokują wyłącznie Stany Zjednoczone, Europa może karmić się iluzją, że problem zagrożenia islamskim fundamentalizmem jej nie dotyczy. Ta iluzja pozwala spokojniej zasypiać Europejczykom. I być może rację ma Robert Kagan, gdy pisze, że Amerykanie żyją w brutalnym i pełnym zagrożeń świecie Hobbesa, podczas gdy Europejczykom wydaje się, że żyją w świecie „wiecznego pokoju” Kanta, sielankowym świecie, w którym nie ma wojen i panuje harmonia¹⁶. Tyle, że jest to samo oszustwo. Dzisiejszy antyamerykanizm jest funkcją gniewu Europejczyka na Amerykanina za to, że ten przypomina mu o rzeczywistości. Cytowany wyżej Glucksmann, zwracając się do Amerykanów w liście otwartym, stwierdza melancholijnie: *Chińskie przysłowie powiada, że kiedy mędrzec wskazuje palcem Księżyc, głupiec spogląda na palec. Kiedy, wpatrując się w puste miejsce na Manhattanie, Wasi obywatele czują się zagrożeni i się mobilizują – antyamerykanin ich oskarża*¹⁷.

Z tej perspektywy, perspektywy lęków, byłoby pewnym nadużyciem intelektualnym szukanie dla dzisiejszych przejawów antyamerykanizmu ideologicznych uzasadnień, jakie przyświecały jego formom wcześniejszym. Strach takich uzasadnień nie potrzebuje.

4.3. Dawny kontrakt antykolonialny został przejęty przez antyglobalistów utożsamiających procesy globalizacyjne z wyzyskiem krajów trzeciego świata. W państwach członkowskich obserwuje się znaczący wzrost aktywności różnych

¹⁵ Istotnym czynnikiem jest tu fakt, że politycy Europy Środkowo-Wschodniej nie żywią w większości tych ambicji, tak typowych dla polityków Europy Zachodniej, by uczynić z Unii Europejskiej mocarstwo mogące konkurować ze Stanami Zjednoczonymi. Przeciwnie, politycy z państw, które przeżyły koszmar totalitarnego systemu, rozumieją, o wiele lepiej niż ich zachodnioeuropejscy odpowiednicy, wagę wspólnoty atlantyckiej, a w politycznej i wojskowej obecności Stanów Zjednoczonych w Europie widzą najlepszą gwarancję bezpieczeństwa dla siebie i dla całego kontynentu.

¹⁶ Por. R. Kagan, Kowboje i barmani, „Gazeta Wyborcza” z 17 sierpnia 2002 r.

¹⁷ Cyt. za „Rzeczpospolitą” z 5 października 2002 r.

ruchów i organizacji ultralewicowych. Reagują one na wzmocnienie trendów globalizacyjnych w światowej gospodarce. Ich aktywiści swą nienawiść do współczesnego kapitalizmu motywują odwołując się do starych klisz marksistowskich i zwłaszcza thirdworldystowskich (trzecioświatowych). Krytykując globalizację, powtarzają stare oskarżenia zaczerpnięte z „Imperializmu jako ostatniego stadium kapitalizmu”, broszury propagandowej Lenina, wydanej po raz pierwszy w 1917 roku. Pryncypialne opowiadanie się po stronie „uciskanych i ciemionych” krajów trzeciego świata, przeciw „imperialistycznemu” i „neokolonialnemu” Zachodowi, przeradza się często w poparcie ślepo udzielane najrozmaitszym dyktatom trzeciego świata, szczególnie jeśli mają one rys socjalistyczny, lub komunistyczny. Antyglobalizm wyzwala ponadto postawy daleko idącej tolerancji, jeśli nie akceptacji dla aktów terroru skierowanego przeciw społeczeństwom zachodnim. Sympatia dla terrorystów łączy się nie tylko z zajadłym antyamerykanizmem, ale i z nowym rodzajem antysemityzmu¹⁸.

5. Podsumowanie

Poszukiwanie nowego spoiwa integracyjnego poprzez reinterpretację starych kontraktów założycielskich od początku skazane jest na porażkę. Założenie, że europejski traktat konstytucyjny mógłby stanowić podstawę dla nowej unijnej tożsamości, jest błędne, tak jak błędne są przytaczane często przez lewicowych intelektualistów słowa George’a Steinera: *Drzewo ma korzenie. Człowiek ma nogi*¹⁹. Odrzucenie konstytucji europejskiej było jednocześnie odrzuceniem koncepcji Europy – międzynarodowego lotniska, i porzuceniem nadziei, że z czasem powiedzie się próba zbudowania unijnego patriotyzmu na wzór amerykański – zjednoczenia Europejczyków wokół konstytucji.

Próba budowania jednego europejskiego narodu jest całkowicie iluzoryczna, tym bardziej jeżeli temu „nowemu narodowi” chce się zabrać historię. W przeszłości takie próby kończyły się zawsze klęską. Ci, którzy nakazywali Europejczykom, by wyrzekali się własnej historii i kultury, skierowali ich w stronę ponurych, nihilistycznych metafizyk azjatyckich. Ideologie te przeciwstawiły się tradycji

¹⁸ Por. np. P. A. Taguieff, *La nouvelle judéophobie*, Paris 2002. W książce tej francuski politolog analizuje zjawisko antysyjonizmu, jako „nowej judeofobii”, antysemityzmu naszych czasów, pozbawionego konotacji rasistowskich, za to bazującego na zwalczaniu izraelskiego „imperializmu” i „kolonializmu” praktykowanego wobec Palestyńczyków. Nowy antysemityzm odwołuje się z jednej strony do dogmatów klasycznego thirdworldyzmu, z drugiej do nienawiści do Żyda – kapitalisty, którą najpełniej zwerbalizował jeszcze Marks w eseju *O kwestii żydowskiej*, z 1844 roku.

¹⁹ Wyrwane z kontekstu słowa Steinera mogłyby sugerować, że ten wybitny intelektualista, krytyk literacki i filozof języka jest sceptycznie nastawiony do idei europejskiej. Pogląd taki jest nieusprawiedliwiony.

judeochrześcijańskiej, co później w konsekwencji doprowadziło do stworzenia ideologii nazistowskiej. Nienawiść do modernizacji, do kapitalizmu i demokracji, szczytowych osiągnięć europejskiego ducha, przyniosła koszmar komunizmu.

Dzisiaj ta sama niechęć do Europy i do jej kulturowego dziedzictwa, która była trzonem ideologicznym i siłą napędową obu dwudziestowiecznych totalitaryzmów, trwa w zmienionej formie. Jest smutnym paradoksem, że niechęć ta w swej retoryce jest najczęściej głęboko antytotalityarna. Fałszywa pamięć o najnowszej przeszłości kazała Europejczykom uznać dwa totalitaryzmy, a szczególnie nazizm, nie za zerwanie z kulturą europejską i bunt przeciw niej, jakimi one w rzeczywistości były, lecz przeciwnie, za naturalną i logiczną konsekwencję rozwoju tej kultury od czasów Homera. Dzisiejsi antynaziści, atakując kulturę europejską, jako odpowiedzialną za faszyzm, robią dokładnie to samo co naziści, którzy negowali tę kulturę za kapitalizm i demokrację. Obiekt ataku jest tu i tu taki sam. Jeszcze bardziej widoczne jest to zjawisko wśród antyglobalistów, którzy, oprócz zachodniej kultury, nienawidzą również i kapitalizmu, a nierzadko też i Żydów (to znaczy „terrorystycznego i imperialistycznego państwa Izrael”). Ciągłość ideowa między nimi a komunistami i, jak się okazuje, również nazistami jest wyraźna.

Europa staje się coraz bardziej wielokulturowa, ale wielokulturowość z definicji oznacza podtrzymywanie swoich tożsamości, szacunek do własnej tradycji i historii, tolerancję wobec innych. Jeżeli Europa chce się na powrót zredefiniować, nie może tego robić poprzez negację własnej tożsamości. Krocząc tą drogą, osiągnie tyle samo co poprzednio – odbuduje ideologię, którą napiętnowała i odrzuciła, tylko że w zmienionym kostiumie innej retoryki.

Jakiegokolwiek próby odrzucania własnego ja, są zaprzeczeniem wielokulturowości. Dalsze powodzenie projektu europejskiego w dużej mierze zależeć będzie od tego, na ile my Europejczycy wrócimy do swojej historii i swojej kultury, traktując ją równoważnie z innymi. Wykazanie odmienności nie musi prowadzić do wykluczenia, wręcz odwrotnie, wzajemny szacunek i tolerancja kulturowa powinna stać się fundamentem nowego kontraktu integracyjnego.

6. Bibliografia

1. Finkielkraut A., Europa nie narodziła się w Auschwitz, „Europa”, 28/15 lipca 2005.
2. Finkielkraut A., W imię innego. Antysemicka twarz lewicy, Warszawa 2005.
3. Kagan R., Kowboje i barmani, „Gazeta Wyborcza” z 17 sierpnia 2002 r.
4. Kania I., Ścieżka nocy, Znak, Kraków 2001.
5. Poliakov L., Histoire de l'antisémitisme, t. II: L'âge de la science, Paris 1982.

6. Poliakov L., *Le mythe aryen. Essai sur les sources du racisme et des nationalisms*, Calmann-Lévy, Paris 1994.
7. Popowicz K., *Znaczenie antyamerykanizmu dla tożsamości europejskiej*, *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SHG* Nr 37, Warszawa 2003.
8. Popowicz K., *Dynamika integracji europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2004.
9. Revel J.-F., *La grande parade. Essai sur la survie de l'utopie socialiste*, Plon, Paris 2000.
10. Taquieff P. A., *La nouvelle judéophobie*, Paris 2002.
11. Wolin R., *The Seduction of Unreason: The intellectual Romance with Fascism from Nietzsche to Postmodernism*, Princeton 2004.

Andrzej Nikołańczuk
Szkoła Główna Handlowa

Rola Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. we wspieraniu polskiego eksportu

1. Wprowadzenie

Eksport jest traktowany jako bardzo ważny czynnik rozwoju każdej gospodarki, w tym także polskiej. Polski eksport rośnie w ostatnich latach bardzo dynamicznie, jednak w porównaniu z innymi krajami (Europy Zachodniej czy nawet Środkowej) jest on nadal znacząco niższy (w przeliczeniu na 1 mieszkańca). W tej sytuacji ważną kwestią staje się odpowiednie wykorzystanie instrumentów wspierania eksportu. Do lepiej znanych i wykorzystywanych finansowych instrumentów wspierania eksportu w Polsce należą ubezpieczenia kredytów eksportowych gwarantowane przez Skarb Państwa. Ważnym zagadnieniem jest więc stwierdzenie, czy ubezpieczenia te są wykorzystywane do wspierania polskiego eksportu w stopniu zadowalającym. Prowadzeniem tych ubezpieczeń zajmuje się w Polsce Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (KUKE S.A.).

2. Zadania i oferta Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.

Misją KUKE S.A. jest wspieranie – ubezpieczeniami i gwarancjami – eksporterów i instytucji finansujących eksport krajowych towarów i usług, poprzez stworzenie instytucji przyjaznej polskim eksporterom, sprawnej i elastycznej, dostosowującej działalność do ich potrzeb, a jednocześnie silnej finansowo i wiarygodnej dla partnerów w kraju i za granicą.

Do działalności Korporacji zaliczyć można przede wszystkim¹:

- organizowanie i prowadzenie działalności ubezpieczeniowej obejmującej ryzyko handlowe wynikające z krótkoterminowych kredytów eksportowych,
- prowadzenie i organizowanie gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń kontraktów eksportowych w zakresie ryzyka niehandlowego (na ogół do 90% wartości kontraktu) oraz w zakresie ryzyka handlowego (do

¹ T. H. Bednarczyk, Instrumenty wspierania eksportu, Kredyty i ubezpieczenia, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 154.

85%), jeśli kontrakty zostały zawarte na warunkach kredytu powyżej dwóch lat,

- organizowanie i prowadzenie działalności reasekuracyjnej czynnej i biernej,
- świadczenie usług dodatkowych, m.in.: badanie, analiza i ocena ryzyka handlowego i niehandlowego na rzecz zainteresowanych podmiotów gospodarczych,
- dochodzenie przysługujących podmiotom gospodarczym roszczeń majątkowych od kontrahentów krajowych i zagranicznych,
- udzielanie krajowym i zagranicznym podmiotom gospodarczym eksportowych gwarancji ubezpieczeniowych.

Na te zadania KUKKE otrzymała środki w postaci kapitału akcyjnego, który obecnie w 100% jest własnością publiczną (Skarb Państwa – 87,85%, Bank Gospodarstwa Krajowego BP – 12,15%)². Kapitały własne KUKKE wzrosły z 3,2 mln zł w 1991 roku do 29,5 mln zł w 1994 roku, 50 mln zł w 1997 roku oraz do 127,1 mln zł w 2000 roku. W następnych latach uległy one zmniejszeniu do około 113 mln zł w latach 2001–2002 (w 2001 roku Korporacja zanotowała stratę w wysokości 10,2 mln zł) i lekkiemu zwiększeniu w 2003 roku do 115,5 mln zł i znaczniejszemu w 2004 roku do 123,5 mln zł. Pomimo znacznego wzrostu kapitał akcyjny KUKKE S.A. nadal pozostaje mniejszy niż kapitały firm będących odpowiednikami Korporacji w krajach Europy Zachodniej, takich jak Euler Hermes w Niemczech czy Coface we Francji.

KUKKE działa na bazie dwóch ustaw. Pierwszą z nich jest ustawa z 22 maja 2003 roku o działalności ubezpieczeniowej³ (poprzednio ustawa z 28 lipca 1990 roku), na podstawie której Korporacja prowadzi działalność komercyjną, ubezpieczając ryzyko handlowe wynikające z kontraktów realizowanych w kredycie krótkoterminowym. Drugą – ustawa z 7 lipca 1994 roku o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach kontraktów eksportowych⁴, na podstawie której KUKKE prowadzi działalność powierzoną przez państwo – ubezpieczając ryzyko niehandlowe oraz średnio- i długoterminowe ryzyko handlowe oraz udzielając gwarancji ubezpieczeniowych. Działalność powierzona prowadzona jest w imieniu własnym i wspierana jest przez Skarb Państwa, poprzez gwarantowanie wypłat należnych odszkodowań.

Ubezpieczanie krótkoterminowego ryzyka handlowego jest traktowane przez Korporację jako jej działalność komercyjna. Przedmiotem ubezpieczenia mogą być płatności odroczone od zagranicznych kontrahentów prywatnych, wynikające

² Raport Roczny 2005, KUKKE S.A., Warszawa 2006.

³ Dz.U. Nr 124 z 16 lipca 2003 r., poz. 1151 z późn. zm.

⁴ Ustawa została gruntownie znowelizowana 16 listopada 2000 r. łącznie z tytułem ustawy, który obecnie brzmi: ustawa o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych.

z realizacji kontraktów płatnych w ramach rachunku otwartego lub inkasa dokumentowego w terminie nie dłuższym niż 180 dni (w Polsce najczęstsze terminy odroczenia płatności eksportowych to 14, 60 i 90 dni, rzadziej 120 i 180 dni, w praktyce światowej jest odwrotnie – przeważają terminy 120 i 180 dni⁵; krótsze terminy w Polsce wynikają m.in. z większych problemów polskich przedsiębiorstw z płynnością finansową). Tym rodzajem ubezpieczenia nie są objęte należności od dłużników publicznych, tj. zagranicznych instytucji rządowych i samorządowych, których bankructwo nie może być prawnie ogłoszone w danym kraju, oraz spółek zagranicznych, w których polski eksporter jest decydującym udziałowcem.

Ubezpieczenie kontraktu eksportowego następuje na podstawie umowy zawartej pomiędzy eksporterem a Korporacją, dowodem zawarcia której jest wystawienie polisy obrotowej. Samo jednak zawarcie umowy i wystawienie polisy ubezpieczeniowej nie jest równoznaczne z powstaniem odpowiedzialności KUKKE. W przypadku ubezpieczeń kontraktów eksportowych odpowiedzialność ubezpieczyciela zaczyna się w momencie, gdy eksporter spełni swoje zobowiązanie wynikające z umowy handlowej, a mianowicie dokona wysyłki towarów za granicę w okresie na jaki zawarto umowę ubezpieczenia.

W ramach ochrony ubezpieczeniowej KUKKE przejmuje odpowiedzialność za brak wpływu należności eksportowych, płatnych w walutach wymienialnych, pochodzących od kontrahentów mających swoje siedziby w krajach wysoko rozwiniętych oraz w innych krajach, w których ryzyko polityczne nie jest ryzykiem dominującym.

Ubezpieczanie ryzyka niehandlowego oraz średnio- i długoterminowego ryzyka handlowego dokonuje się w większości krajów świata na rachunek lub przy wsparciu środków rządowych. Drogę do tego typu wspierania eksportu w Polsce otworzyła ustawa z dnia 7 lipca 1994 roku o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach kontraktów eksportowych⁶.

Ubezpieczenie eksportowe może być oferowane w formie:

- ubezpieczenia bezpośredniego,
- ubezpieczenia pośredniego (reasekuracji),
- udzielenia gwarancji ubezpieczeniowych.

Ubezpieczenie eksportowe może dotyczyć:

- kredytów eksportowych – czyli kredytów bankowych, pożyczek udzielanych na finansowanie transakcji eksportowych, np. kredyt dla odbiorcy,
- kontraktów eksportowych – czyli kredytu kupieckiego udzielanego przez polskiego dostawcę zagranicznemu partnerowi (ryzyko kredytowe), ubezpieczenie kontraktu eksportowego może też dotyczyć ryzyka produkcji,

⁵ T. H. Bednarczyk, *Instrumenty...*, *op. cit.*, s. 162.

⁶ Tekst jedn.: Dz.U. z 2001 r., Nr 59 poz. 609 z późn. zm., od 4 stycznia 2001 r.: ustawa o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych. Ustawa weszła w życie 19 sierpnia 1994 r.

- inwestycji bezpośrednich za granicą – ochrona na wypadek strat poniesionych przez polskiego eksportera w związku z realizacją inwestycji bezpośredniej za granicą,
- kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu – ubezpieczenie, które obejmuje uzasadnione koszty i wydatki poniesione w związku z poszukiwaniem zagranicznych rynków zbytu w przypadku niezawarcia z zagranicznym kontrahentem zamierzonego kontraktu z przyczyn niezależnych od polskiego eksportera.

Straty, według ustawy, mogą być pokryte odszkodowaniem tylko wtedy, gdy zostaną spowodowane zdarzeniami o charakterze politycznym, katastrofalnym lub przewlekłą zwłoką w wypełnianiu zobowiązań płatniczych przez państwo lub zagranicznego dłużnika publicznego lub innego dłużnika, za którego poręczyło państwo albo dłużnik publiczny. Ustawa dokładnie określiła takie przypadki.

Jako ryzyko polityczne traktowane są szczególnie takie zdarzenia, jak:

- ogłoszenie powszechnego moratorium płatniczego przez rząd państwa dłużnika lub państwa uczestniczącego w regulowaniu należności,
- wydanie lub zmiana jakichkolwiek aktów prawnych w państwie dłużnika, uniemożliwiających wykonanie kontraktu lub świadczenie zamówionych usług,
- niemożność lub opóźnienie w transferze należności spowodowane wydarzeniami politycznymi, trudnościami gospodarczymi lub aktami prawnymi władz kraju dłużnika,
- odmowa dokonania zapłaty, gdy dłużnikiem jest państwo lub dłużnik publiczny, albo inny dłużnik, za którego poręczyło państwo lub dłużnik publiczny,
- wydanie przepisów prawnych przez rząd polski, które uniemożliwiają realizację kontraktu lub świadczenie usług,
- wybuch poza granicami Polski działań wojennych, powstań, rewolucji, zamieszek, przewlekłych masowych strajków oraz ogłoszenie aktów nacjonalizacji.

Jako ryzyko katastrofalne traktuje się wystąpienie klęsk żywiołowych, szczególnie takich, jak: trzęsienie ziemi, wybuch wulkanu, cyklon, tajfun, powódź, gwałtowny przyływ morski czy pożar w rozmiarach katastrofalnych.

Ryzyko przewlekłej zwłoki oznacza opóźnienie w zapłacie przez kontrahenta zagranicznego, wynoszące co najmniej dwa miesiące od upływu ustalonego w kontrakcie terminu płatności.

Od sierpnia 2000 roku, na podstawie zezwolenia Rady Ministrów, KUKE obejmuje ochroną ubezpieczeniową w ramach jednej polisy na rachunek Skarbu

Państwa („POLISA NA WSCHÓD”) także ryzyko nierynkowe (ryzyko polityczne, ryzyko katastrofalne, ryzyko przewlekłej zwłoki dłużnika publicznego oraz ryzyko handlowe dłużników niepublicznych z krajów o podwyższonym stopniu ryzyka) w kredycie krótkoterminowym do dwóch lat⁷. Do krajów o podwyższonym stopniu ryzyka zalicza się, zgodnie z Komunikatami Komisji Europejskiej w zakresie kredytów krótkoterminowych, wszystkie kraje poza krajami Unii Europejskiej oraz poza: Australią, Islandią, Japonią, Kanadą, Norwegią, Nową Zelandią, Stanami Zjednoczonymi, Szwajcarią⁸. Cechą charakterystyczną ryzyka nierynkowego jest niemożność jego reasekuracji na rynkach międzynarodowych.

Oferta ubezpieczenia ryzyka nierynkowego skierowana jest przede wszystkim do eksporterów współpracujących z odbiorcami w takich krajach, jak: Algieria, Angola, Armenia, Azerbejdżan, Białoruś, Birma (Myanmar), Czarnogóra, Dominikana, Ekwador, Gambia, Gujana, Irak, Iran, Kazachstan, Kirgizja, Kuba, Libia, Macedonia, Mołdawia, Mongolia, Nigeria, Pakistan, Rosja, Serbia, Somalia, Turkmenia, Ukraina, Uzbekistan, Wenezuela, Wietnam.

Ochrona ubezpieczeniowa z udziałem państwa może pokrywać także szkody powstałe w następstwie ryzyka handlowego. Dotyczy to tylko kontraktów zawartych na warunkach kredytu średnio- i długoterminowego (powyżej 2 lat). Ubezpieczenie chroni wtedy przed skutkami stwierdzonej niewypłacalności oraz przewlekłej zwłoki kontrahenta zagranicznego.

3. Ocena działalności Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A.

Korporacja ta powstała wprawdzie formalnie w 1991 roku, a działalność na własny rachunek podjęła od 1993 roku, to jednak podstawowe zadania statutowe mogła wypełniać dopiero od sierpnia 1994 roku (faktycznie od drugiej połowy 1995 roku), po wejściu w życie ustawy o gwarantowaniu przez państwo ubezpieczeń eksportowych. KUKE upoważniona została przede wszystkim do prowadzenia ubezpieczeń kontraktów eksportowych, gwarantowanych przez Skarb Państwa.

W działalności Korporacji można wyróżnić dwa zasadnicze okresy. Pierwszy obejmujący lata 1995–2001 (w latach 1991–1994 KUKE nie prowadziła ubezpieczeń na rachunek Skarbu Państwa, dlatego też analizę działalności Korporacji należy zacząć właśnie od 1995 roku), będący początkowym stadium jej rozwoju, charakteryzujący się bardzo słabą jej aktywnością w zakresie poszerzania zestawu oferowanych produktów ubezpieczeniowych i niewielką dynamiką udziału ubez-

⁷ Do 4 stycznia 2001 r. do 1 roku.

⁸ J. Rutkowski, Ubezpieczenia i gwarancje kredytowe KUKE i ich wykorzystanie dla rozwoju eksportu, w: Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2000–2001, IKCHZ, Warszawa 2001, s. 176.

pieczonego eksportu w eksporcie ogółem oraz niewielkim udziałem w wartości ubezpieczeń eksportowych, ubezpieczeń na rachunek Skarbu Państwa. Ponadto wskazać należy, że w okresie tym wzrastał udział ubezpieczeń kredytów krajowych w ubezpieczeniach ogółem realizowanych przez Korporację. W 2001 roku odnotowano nawet spadek wartości ubezpieczeń w liczbach bezwzględnych, nie mówiąc już o spadku udziału wartości ubezpieczonego eksportu w polskim eksporcie, udziału wartości ubezpieczeń na rachunek Skarbu Państwa w ubezpieczonym eksporcie, czy wartości ubezpieczonego eksportu w wartości ubezpieczonego obrotu ogółem. Za początek drugiego okresu należy przyjąć 2002 rok, który był pierwszym pełnym rokiem istotnego poszerzenia oferty ubezpieczeniowej KUKE (co stało się możliwe w wyniku gruntownej nowelizacji ustawy o ubezpieczeniach eksportowych). Okres ten można określić mianem bardziej zaawansowanego stadium rozwoju Korporacji. W okresie tym także nastąpiło wyraźne przyspieszenie wzrostu wartości ubezpieczonego eksportu (zob. tabela 1) oraz istotny wzrost udziału w ubezpieczeniach eksportowych ubezpieczeń na rachunek Skarbu Państwa, a także zdecydowany spadek udziału w ubezpieczeniach realizowanych przez Korporację ubezpieczeń kredytów krajowych.

Tabela 1. Wartość ubezpieczonego przez KUKE S.A. eksportu w latach 1993–2005

Lata	Wartość ubezpieczonego eksportu (w mln USD)	Udział w całości eksportu (w %)	Wartość eksportu ubezpieczonego na rachunek SP (w mln USD)
1993	15,0	0,10	–
1994	82,8	0,48	–
1995	256,4	1,10	27,5
1996	354,3	1,50	51,3
1997	371,9	1,40	21,8
1998	531,8	1,90	84,9
1999	697,9	2,60	190,7
2000	855,0	2,70	265,5
2001	720,9	2,00	124,0
2002*	998,4	2,43	267,5
2003	1 699,0	3,17	731,4
2004	2 546,5	3,45	1 361,6
2005	2 559,1	2,86	1 290,2

* Od 2002 roku wraz z gwarancjami ubezpieczeniowymi dotyczącymi kontraktu eksportowego, gwarantowanymi przez Skarb Państwa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Łytko, Ekspert czeka na mecenasa, „Rzeczpospolita” z 10 sierpnia 2001 r.; J. Rutkowski, Ubezpieczenia i gwarancje eksportowe, w: Zagraniczna Polityka Gospodarcza Polski 2001–2002, raporty roczne KUKE 2000–2005.

W pierwszym okresie działalności Korporacja zbierała przede wszystkim negatywne opinie na swój temat. Miała przecież przyczynić się do promocji polskiego eksportu, a tymczasem efekty jej działalności nie były zbieżne z oczekiwaniami – dla eksporterów KUKĘ stała się synonimem biurokracji, nieporadności i mało skutecznego działania. Żeby wykonywać swoją misję, powinna skoncentrować się na ubezpieczeniowym wspieraniu eksportu na „trudne rynki”. Tymczasem główną sferą działalności Korporacji pozostawały ubezpieczenia komercyjne na rachunek własny. W dodatku rosnącą, coraz bardziej znaczącą ich część stanowiły ubezpieczenia krajowe, przekraczając w 2001 roku 50% całości ubezpieczonego przez Korporację obrotu (zob. tabela 2). A przecież misją KUKĘ i jej celem statutowym jest wyłącznie wspieranie polskiego eksportu! Po to została powołana i wyposażona w środki z budżetu państwa.

Tabela 2. Udział wartości ubezpieczonego eksportu w wartości obrotu ogółem ubezpieczonego przez KUKĘ S.A. w latach 1998–2005 (w %)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Udział ubezpieczonego eksportu w ubezpieczeniach ogółem	70,7	63,0	58,9	49,7	55,6	63,14	80,5	88,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Łytko, Eksport czeka..., *op. cit.*; J. Rutkowski, Wspieranie eksportu za pomocą instrumentów finansowych, w: Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 1998–1999; J. Rutkowski, Ubezpieczenia i gwarancje eksportowe..., *op. cit.*

Udział eksportu ubezpieczonego na rachunek Skarbu Państwa w całości eksportu ubezpieczonego przez KUKĘ podlegał znacznym wahaniom, wzrastał bowiem w latach 1996, 1998, 1999 i 2000, i radykalnie spadał w latach 1997 i 2001. To spowodowało, że w całym okresie wzrost tego udziału okazał się w sumie niewielki (z 10,7% w 1995 roku do 17,2% w 2001 roku) (zob. tabela 3).

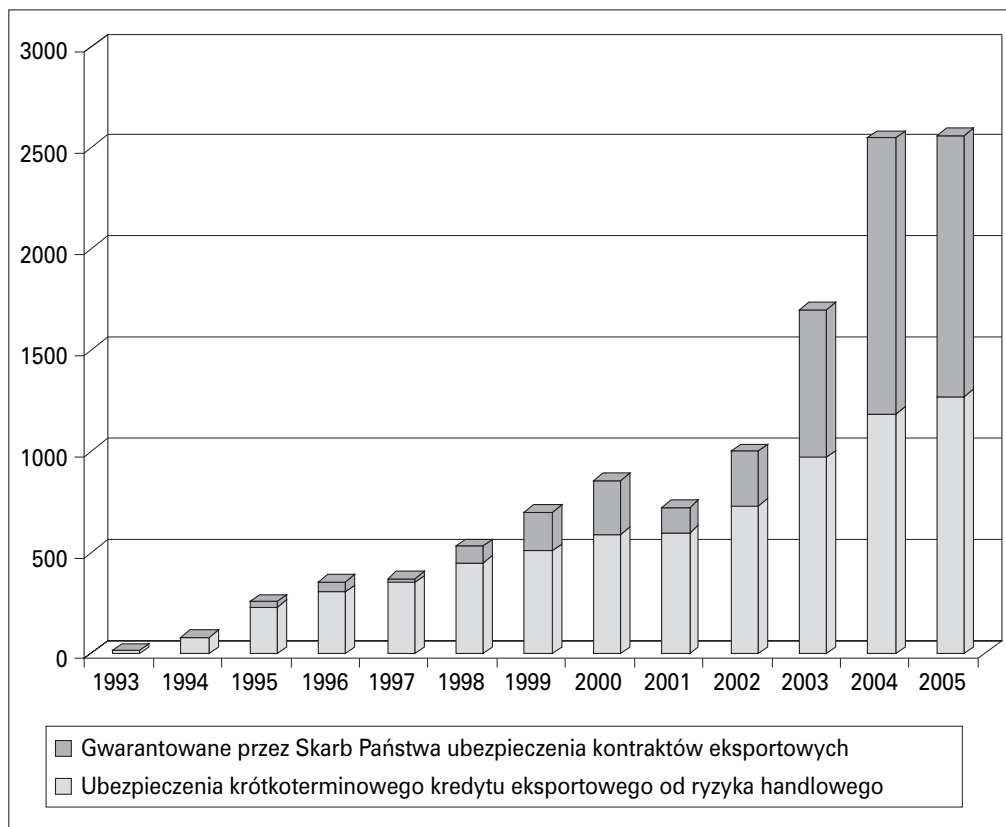
Tabela 3. Udział wartości eksportu ubezpieczonego na rachunek Skarbu Państwa w wartości eksportu ubezpieczonego ogółem przez KUKĘ S.A. w latach 1995–2005 (w %)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Udział ubezpieczeń na rachunek Skarbu Państwa w ubezpieczeniach ogółem	10,7	14,5	5,9	16,0	27,3	31,1	17,2	26,8	43,0	53,5	50,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Łytko, Eksport czeka..., *op. cit.*; J. Rutkowski, Ubezpieczenia i gwarancje eksportowe..., *op. cit.*

Zmiany struktury ubezpieczeń eksportowych w podziale na ubezpieczenia gwarantowane przez Skarb Państwa oraz ubezpieczenia komercyjne w okresie 1995–2005 ilustruje rysunek 1.

Rysunek 1. Łączna wielkość obrotu eksportowego ubezpieczonego w KUKE (w mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Łytko, *Eksport czeka...*, *op. cit.*; J. Rutkowski, *Ubezpieczenia i gwarancje eksportowe...*, *op. cit.*

Przedstawione na rysunku 1 dane wskazują na znaczny wzrost udziału ubezpieczeń gwarantowanych przez Skarb Państwa. Wzrost ten uległ dużemu przyspieszeniu w drugim okresie (2002–2004) działalności Korporacji. Tendencję tę należy uznać za w pełni pozytywną. Niestety w 2005 roku wzrost ten został zahamowany, a nawet nastąpił lekki spadek.

Krytyczna ocena działalności KUKE powodowana była m.in. przez: bardzo małą skalę ubezpieczonego eksportu; stosunkowo niski stopień wykorzystania zaangażowanych środków (w tym pieniądze rezerwowanych na ten cel corocznie w bu-

dziecie); znikomy udział „rynków trudnych” (m.in. wschodnich i Rosji) w portfelu ubezpieczeniowym; niekorzystne opinie praktyków-eksporterów, zwłaszcza z „małych i średnich przedsiębiorstw” (MSP) na temat jej oferty, a także wynikała z porównania zakresu działania i liczby oferowanych produktów przez Korporację z podobnymi instytucjami z Czech i Słowenii, zdecydowanie wypadających na jej niekorzyść.

Wielu eksporterów uważało, że KUKE działała zbyt pasywnie, a jej decydenci wykazywali zbyt małą skłonność do ryzyka. *Korporacja ubezpiecza te kontrakty eksportowe, które nie wymagają ubezpieczenia, zaś odmawia ubezpieczenia tym kontraktem, które tego wymagają* – taki był komentarz jednego z eksporterów w tym okresie.

W drugim okresie (od 2002 roku) nastąpiły znaczące, pozytywne zmiany w działalności KUKE. W związku z gruntowną nowelizacją ustawy o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych zostały wprowadzone nowe produkty:

- ubezpieczenia inwestycji bezpośrednich zagranicą,
- ubezpieczenia kosztów poszukiwania rynków zbytu,
- gwarancje ubezpieczeniowe (kontraktowe i kredytowe).

Korporacja ubezpieczyła w 1999 roku 1 106,9 mln USD obrotu (w tym należności eksportowych 697,9 mln USD, czyli 63%), w 2000 roku 1 303 mln USD (w tym eksportu 855 mln USD, czyli 58,9%), a w 2001 roku 1 450,5 mln USD (w tym eksportu 720,9 mln USD, czyli 49,7%). W 2002 roku KUKE ubezpieczyła prawie 1,8 mld USD obrotu (w tym należności eksportowych 998,4 mln USD, czyli 55,6%), w 2003 roku – prawie 2,7 mld USD (w tym należności eksportowych prawie 1,7 mld USD, czyli 63,14%), a w 2004 roku – prawie 3,17 mld USD (w tym należności eksportowych 2,55 mld USD, czyli 80,5%) i w 2005 roku prawie 2,89 mld USD (w tym należności eksportowych 2,56 mld USD, czyli 88,7%)⁹. Tym samym udział ubezpieczeń należności eksportowych w całości ubezpieczonego obrotu wzrósł z 49,7% w 2001 roku, do 88,7% w 2005 roku¹⁰ (zob. tabela 2).

W drugim okresie działalności Korporacji nastąpił więc bardzo znaczny wzrost wartości ubezpieczonego eksportu. Zwiększył się także zdecydowanie udział ubezpieczeń na rachunek Skarbu Państwa w ubezpieczeniach eksportowych ogółem (z 17,2% w 2001 roku do 53,4% w 2004 roku), w 2005 roku udział ten zmniejszył się jednak nieznacznie (do 50,4%). Zmalała za to wielkość ubezpieczeń kredytu krajowego (KUKE, zgodnie z misją, postanowiła się wreszcie skupić na ubezpieczeniach eksportowych, zwłaszcza tych na rachunek Skarbu Państwa). Nie należy jednak zapominać o tym, że nastąpił w tym okresie znaczny wzrost wartości eksportu z Polski. W związku z tym bardzo duży wzrost w liczbach bezwzględnych (z 721 mln USD w 2001 roku do 2 546,5 mln USD w 2004 roku)

⁹ Raporty Roczne KUKE 2000–2005.

¹⁰ Obliczenia własne na podstawie Raportów Rocznych KUKE.

przekłada się na skromny wzrost udziału ubezpieczonego przez KUKE eksportu w eksporcie ogółem odpowiednio z 2% do 3,45%¹¹. Oznacza to, że w ciągu 3 lat nastąpił wzrost tego wskaźnika o niemal 1,5 punktu procentowego, podczas gdy w poprzednich 7 latach mieliśmy do czynienia ze wzrostem o niecały 1 punkt procentowy (patrz tabela 1).

Łączne rozmiary ubezpieczeń kredytów eksportowych w odniesieniu do całości eksportu, według niektórych opinii, przedstawiają się zbyt skromnie. W badanym okresie wartość tej ochrony obejmowała od 1,1% do 3,45% eksportu. Jeśli porównamy ten wynik z założeniami „Strategii działania KUKE S.A. na lata 2003–2005”, zawartymi także w „Programie promocji gospodarczej Polski do roku 2005”¹², to okaże się, że wynik ten był w 2003 roku niższy od zakładanego, bowiem wyniósł 3,17% przy zakładanym 3,3%, w 2004 roku niemal osiągnął poziom zakładany, gdyż wyniósł 3,45% przy zakładanym 3,5%, natomiast w 2005 roku był niższy od zakładanego prawie o cały punkt procentowy (2,86% wobec 3,7%)! Chociaż wartość ubezpieczeń z roku na rok systematycznie rośnie, to ich zakres nadal pozostaje niezadowolający i znacznie niższy niż w innych krajach. Przykładowo ubezpieczenia transakcji eksportowych na rachunek własny COFACE obejmowały w 1997 roku 14,4% francuskiego eksportu ogółem, a zawartych przez COFACE na rachunek rządu – 11,8%¹³. Słoweńska SEC ubezpieczyła w 2004 roku 18% słoweńskiego eksportu, w tym na rachunek państwa prawie 5%¹⁴. Czeska EGAP zaś ubezpieczyła w 2001 roku 6,8% eksportu swego kraju¹⁵.

Natomiast według opinii J. Biernackiego, od 19 marca 2003 roku do lipca 2006 roku Prezesa Zarządu KUKE, wyniki uzyskiwane przez Korporację odpowiadają wynikom uzyskiwanym przez agencje-odpowiedniczki KUKE w innych krajach i są w pełni zadowolające¹⁶. Trudno uznać tę opinię za miarodajną.

Warto przytoczyć ponadto niektóre opinie eksporterów na temat działalności Korporacji. Jedni eksporterzy stwierdzają, że oferta KUKE nie uwzględnia aktualnej specyfiki współpracy z odbiorcami z rynków rosyjskiego, ukraińskiego czy białoruskiego. Specyfika ta polega m.in. na tym, że chociaż odbiorcą jest firma rosyjska czy ukraińska to kontrahentem i płatnikiem jest często firma zarejestrowana w tzw. rajach podatkowych (*offshore*). Korporacja nie ubezpiecza takich transakcji. Inni zwracają uwagę, że KUKE działa bezwzględnie w ramach

¹¹ W roku 2005 nastąpił jednak spadek do poziomu 2,86%.

¹² Program promocji gospodarczej Polski do roku 2005, MGPIPS, Warszawa, 2 września 2003 r., s. 12.

¹³ T. H. Bednarczyk, Instrumenty..., *op. cit.*, s. 103 i 106.

¹⁴ Slovene Export Corporation, Business Report 2004.

¹⁵ J. Wysocki, Prawo Ubezpieczenia Reasekuracja, Nr 6/7, 2003.

¹⁶ Zob. list Prezesa Zarządu, Raport Roczny KUKE 2002, Warszawa 2003; D. Siudowska, Rozmowa z J. Biernackim, Prawo Ubezpieczenia Reasekuracja, Nr 6/7, 2003; P. Maciejewicz, A KUKE, „Gazeta Wyborcza” z 24 listopada 2003 r.

ustalonych przez siebie zasad i procedur, nie godzi się na indywidualne traktowanie klienta i absolutnie nie jest elastyczna. Jako przykład można tu podać złożenie wniosku o ustalenie limitu. Nie zdarza się, żeby odpowiedź nadeszła szybciej niż w ciągu 3 tygodni (tymczasem we Francji określenie limitu kredytowego trwa maksymalnie 2–3 dni!). Jedynym udogodnieniem jest teraz wprowadzenie automatycznego powiadamiania pocztą elektroniczną o przyznaniu lub nie przyznaniu limitu, poprzednio te informacje były przesyłane zwykłą pocztą!¹⁷

4. Podsumowanie

Oceniając działalność KUKÉ S.A. w zakresie wspierania i promocji polskiego eksportu, należy podkreślić, że Korporacja rozszerza gamę produktów ubezpieczeniowych, podnosi ich jakość, otwiera nowe przedstawicielstwa na terenie kraju. Prowadzi też różnorodne działania promocyjno-informacyjne w postaci ogólnopolskich i regionalnych seminariów organizowanych dla eksporterów. KUKÉ utrzymuje też bieżące kontakty z organizacjami międzynarodowymi, dzięki którym wymienia doświadczenia i informacje związane z ubezpieczaniem kredytów eksportowych. Posiada dostęp do baz danych informujących o kondycji finansowej setek tysięcy przedsiębiorstw z całego świata. Z drugiej strony należałoby stwierdzić, że skala działalności ubezpieczeniowej Korporacji, pomimo jej znacznego rozszerzenia, jest ciągle jeszcze niewystarczająca, a odsetek ubezpieczonego eksportu, pomimo pewnego wzrostu, jest nadal zbyt mały. Strategia działania KUKÉ, nastawiona ciągle na nazbyt ostrą selekcję ryzyka, mimo że jest racjonalna z punktu widzenia jej własnych interesów, nie przyczynia się w zadowalającym, z punktu widzenia możliwości Korporacji, jak i potrzeb eksporterów, stopniu do w pełni efektywnego wspierania polskiego eksportu.

KUKÉ powinna przede wszystkim mieć bardziej zindywidualizowane podejście do ubezpieczanych kontraktów. Jej działalność nie powinna być sprowadzana do zawierania masowych polis obrotowych. Powinna ona rozbudować profesjonalny aparat fachowej oceny ryzyka kredytowego i ubezpieczeniowego, a nie koncentrować się głównie na aktywnej polityce marketingowo-akwizycyjnej.

Za słuszny należy także uznać postulat powiększenia (rzeczywistego, a nie tylko deklarowanego) pakietu produktów ubezpieczeniowych, zwłaszcza dla MSP, które na razie korzystają z oferty KUKÉ w minimalnym stopniu. Dla MSP zwrot (w drodze odszkodowania ubezpieczeniowego) nawet 85% czy 90% wartości transakcji, ale po kilku miesiącach od jej dokonania, jest – przy zaledwie 5–10-procentowej marży handlowej – na ogół równoznaczny z likwidacją działalności.

¹⁷ Opinie uzyskane przez autora bezpośrednio od eksporterów.

5. Bibliografia

Dokumenty prawne:

1. Ustawa z 22 maja 2003 roku o działalności ubezpieczeniowej, Dz.U. Nr 124 z 16 lipca 2003 r., poz. 1151 z późn. zm.
2. Ustawa o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych z 7 lipca 1994 r., tekst jednolity, Dz.U. z 2001 r., Nr 59 poz. 609 z późn. zm.

Wydawnictwa zwarte:

1. Bednarczyk T. H., Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
2. Rutkowski J., Wspieranie eksportu za pomocą instrumentów finansowych, w: Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 1998–1999, IKCHZ, Warszawa 1999.
3. Rutkowski J., Ubezpieczenia i gwarancje kredytowe KUKKE i ich wykorzystanie dla rozwoju eksportu, w: Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2000–2001, IKCHZ, Warszawa 2001.
4. Rutkowski J., Ubezpieczenia i gwarancje eksportowe, w: Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2001–2002, IKCHZ, Warszawa 2002.

Artykuły prasowe:

1. Łytko M., Eksport czeka na mecenas, „Rzeczpospolita” z 10 sierpnia 2001 r.
2. Maciejewicz P., A KUKKE, „Gazeta Wyborcza” z 24 listopada 2003 r.
3. Siudowska D., Rozmowa z J. Biernackim, Prawo Ubezpieczenia Reasekuracja, Nr 6/7, 2003.
4. Wysocki J., Prawo Ubezpieczenia Reasekuracja, Nr 6/7, 2003.

Inne źródła:

1. Program promocji gospodarczej Polski do roku 2005, MGPIPS, Warszawa 2 września 2003 r.
2. Raporty Roczne KUKKE S.A. za lata 2000–2005.
3. Slovene Export Corporation, Business Report 2004.

Dorota Bem
Szkola Główna Handlowa

Amortyzacja podatkowa środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych jako źródło finansowania wewnętrznego, metody amortyzacji, problemy

1. Wprowadzenie

Pozyskiwanie źródeł finansowania dla realizacji przez przedsiębiorstwa zamierzonych inwestycji, czyli celowego wydatkowania środków przedsiębiorstwa, które w wyniku użycia powiększają majątek rzeczowy, majątek finansowy i wartości niematerialne i prawne¹, jest jednym z głównych czynników warunkujących ich rozwój, a tym samym rozwój gospodarczy kraju.

Podstawowym, jednak, i oczywistym warunkiem podjęcia decyzji inwestycyjnych jest zdobycie strumienia finansowego na realizowanie zamierzonego projektu². Kapitał potrzebny do finansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej przedsiębiorstwa może pochodzić z różnych źródeł i dopływać w różnej formie³. Jeżeli za kryterium przyjmiemy źródło pochodzenia kapitału to wyróżnimy finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne.

Istotnym i wykorzystywanym w praktyce gospodarczej przez przedsiębiorców źródłem finansowania wewnętrznego jest amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, która jest narzędziem tworzenia funduszy pieniężnych, przeznaczonych na finansowanie inwestycji odtworzeniowych.

W niniejszym opracowaniu najpierw poddano analizie pojęcie i gospodarcze znaczenie amortyzacji jako formy finansowania wewnętrznego oraz powiązania amortyzacji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych z prawem podatkowym, a następnie rozważano kwestie metod amortyzacji i stawek amortyzacyjnych, przeprowadzając symulacje amortyzacji różnymi metodami.

Omówiono zagadnienia amortyzacji środków trwałych o niskiej jednostkowej wartości początkowej oraz amortyzowania „według stawek indywidualnych”.

¹ K. Marecki, Rachunkowość menedżerska w gospodarce finansowej przedsiębiorstwa, Difin, Warszawa 2001, s. 52.

² *Ibidem*, s. 53.

³ Praca zbiorowa pod redakcją L. Szyszko, Finanse przedsiębiorstwa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 65.

Szczególną uwagę zwrócono na wprowadzone od 1 stycznia 2007 roku zmiany do ustaw podatkowych mające wpływ na amortyzację, w tym na zagadnienia amortyzacji, w ramach pomocy *de minimis*, istotnej dla „małych podatników” oraz podatników, którzy rozpoczęli prowadzenie działalności gospodarczej.

2. Amortyzacja – definicja, wyjaśnienie pojęcia

Amortyzacja jest kosztem niepieniężnym (to znaczy nie pociąga za sobą wydatków w bieżącym okresie) i składnikiem kosztów materialnych. Jest także źródłem finansowania inwestycji restytucyjnych. Z pomocą amortyzacji nakłady na zakup czy wytworzenie środka trwałego są stopniowo zaliczane w koszty poszczególnych okresów, co pozwala (przynajmniej teoretycznie) zgromadzić fundusze na zakup nowych środków trwałych, po całkowitym zamortyzowaniu starych⁴.

W publikacjach naukowych pojęcie amortyzacji wyjaśniane jest najczęściej przez pryzmat metod amortyzacji, stawek amortyzacyjnych i możliwości prawnych ich stosowania. Pojęcia amortyzacji nie definiują również ustawy podatkowe⁵ oraz ustawa o rachunkowości⁶, a jedynie ustalają, w powiązaniu z prawem własności, jakie warunki muszą spełniać dobra materialne, aby podlegały amortyzacji.

W praktyce gospodarczej amortyzacja określana jest jako całokształt ruchu określonego wartości środków trwałych, polegającego na stopniowej utracie wartości eksploatowanych obiektów w wyniku zużycia, przenoszeniu części wartości odpowiadającej zużyciu na wytworzone produkty i gromadzeniu środków pieniężnych w celu sfinansowania odtworzenia⁷.

Rozważając kwestie definicji amortyzacji w aspekcie obowiązującego prawa, literatury ekonomicznej i praktyki gospodarczej, należy uznać, że z jednej strony

⁴ Encyklopedia internetowa, <http://pl.wikipedia>

⁵ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. Nr 54/2000 r., poz. 654 z późn. zm.; Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. Nr 14/2000 r., poz. 176 z późn. zm.

⁶ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jednolity) Dz.U. Nr 76/ 2002 r., poz. 694.

⁷ Dziennik Bankier.pl, Polski Portal Finansowy, Słownik ekonomiczno-prawny, Definicja zbliżona w treści do encyklopedycznej (wikipedia.pl), aczkolwiek znacznie uproszczona prezentowana jest w Słowniku Biura Rachunkowości i Finansów – Grupa Lakron Sp. z o.o. w Warszawie, gdzie przez amortyzację rozumie się rozłożenie w czasie wartości zużycia środka trwałego (wartości niematerialnych i prawnych) i jest ona sposobem odpisywania w koszty działalności przedsiębiorstwa wydatków związanych z nabyciem tych elementów majątku trwałego, które są zużywane w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej w dłuższym okresie, oraz przez Money.pl Sp. z o.o. (ul. Tęczowa 11, 53-601 Wrocław), która definiuje amortyzację jako zmniejszenie się wartości księgowej środków trwałych na skutek ich zużycia w trakcie normalnej eksploatacji i upływu czasu, amortyzacja jest dokonywana przez odpisy amortyzacyjne stanowiące koszt uzyskania przychodu. Podobnie określane jest pojęcie amortyzacji w Encyklopedii Popularnej PWN, gdzie rozumie się przez nią: *wartość zużytych w danym okresie środków trwałych*, jej wyrazem jest suma pieniężna konieczna do utrzymania ich sprawności ekonomiczno-technicznej w kolejnym okresie eksploatacji oraz do ich odtworzenia po zużyciu.

odzwierciedla ona utratę wartości składnika aktywów (wtedy częściej mówimy o umorzeniu), a z drugiej jest istotnym elementem kosztów.

Rozważne i zgodne z prawem amortyzowanie środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, w aspekcie wpływu amortyzacji na wysokość kosztów uzyskania przychodów i optymalne rozłożeniu tych kosztów w czasie, jest skomplikowane. Wynika to z faktu, że przepisy dotyczące tego zagadnienia zawarte są w kilku ustawach i rozporządzeniach i, na dodatek, są zawile. Występuje w nich bowiem szereg różnorodnych przypadków, ograniczeń i uzależnień, co stwarza potencjalną możliwość popełnienia pomyłki przez przedsiębiorcę, która może być uznana przez organa kontrolne jako bezprawne zaniżenie podatku, a tym samym spowodować określone rygorystyczne skutki dla podatnika.

2.1. Amortyzacja jako forma finansowania wewnętrznego

Przedsiębiorca przed podjęciem decyzji inwestycyjnych musi dokładnie rozważyć, co będzie dla niego opłacalne. Czy np. zakupić sprzęt (środek trwały) i amortyzować go, a jeśli amortyzować to jaką metodą? Innym, być może korzystnym, dającym „osłone podatkową” może być wariant zakupu sprzętu w kilku etapach. W takim przypadku wartość podstawowego sprzętu nie powinna przekroczyć 3500 zł, co umożliwia jednorazowe uznanie wydatków na zakup jako koszt uzyskania przychodu. Należy tu jednak zwrócić uwagę, że działalność taka musi być w pełni uzasadniona, aby nie budziła podejrzeń organów kontrolnych o chęć „obejścia” prawa podatkowego.

Kolejnym wariantem może być pozyskanie sprzętu w drodze leasingu⁸ umożliwiającego, przy spełnieniu określonych warunków i zawarciu odpowiedniej umowy, traktowanie opłat leasingowych jako kosztów uzyskania przychodów, ewentualnie amortyzowanie leasingowanego środka trwałego proporcjonalnie do spłaty raty kapitałowej i nabycie go na własność po zakończeniu umowy leasingu.

Dla potwierdzenia słuszności tej tezy można posłużyć się następującym przykładem. Przedsiębiorca, który uzyskał w leasingu operacyjnym samochód osobowy o wartości powyżej 20 000 euro, może opłaty leasingowe, a nawet wydatki poniesione na ubezpieczenie pojazdu, traktować jako koszty uzyskania przychodów. W przypadku nabycia takiego pojazdu na własność, prawo podatkowe zezwala na amortyzację, ale ograniczonej wartości samochodu. Nie stanowią kosztów uzyskania przychodów odpisy z tytułu zużycia samochodu osobowego, w części ustalonej od wartości samochodu przewyższającej równowartość 20 000 euro. Analogicznie nie stanowią kosztów uzyskania przychodów składki na ubezpieczenie samochodu osobowego, w wysokości przekraczającej ich część ustaloną w takiej proporcji,

⁸ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. Nr 16/1964 r., poz. 93, art. 709¹ – 709¹⁸ z późn. zm.

w jakiej pozostaje równowartość 20 000 euro w wartości samochodu przyjętej dla celów ubezpieczenia.

W tym przypadku należy zwrócić uwagę, że ograniczenie prawne dotyczy kosztów amortyzacji i kosztów ubezpieczenia, ale nie dotyczy kosztów opłat leasingowych.

W najprostszym modelu przedsiębiorstwa, to jest w takim, w którym właściciel część zysku przeznaczają na zakup nowych maszyn, modernizację i ulepszenie istniejących urządzeń, lub też inwestuje w rozbudowę zakładu i nie korzysta z innych źródeł finansowania, w stosunkowo prosty sposób jest on w stanie oszacować przewidywaną wielkość przychodu i dopasować najkorzystniejszą formę finansowania oraz opracować optymalny plan amortyzacji podatkowej środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych. Plan taki powinien być odzwierciedleniem ekonomicznej utraty wartości środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych w wyniku używania, dając jednocześnie najkorzystniejszą osłonę podatkową. Konstruując jednak taki plan, przedsiębiorca musi mieć na uwadze, że w prawie podatkowym⁹ obowiązuje założenie, że sam zakup lub wytworzenie środka trwałego i prawa nie stanowi kosztu uzyskania przychodu. Kosztem jest natomiast ekonomiczna utrata wartości w wyniku używania i to mająca związek z prowadzoną działalnością gospodarczą.

Biorąc pod uwagę, że przy ustalaniu zysku przedsiębiorstwa netto uwzględnia się wszystkie przychody i koszty, w tym między innymi amortyzację, przyjęty plan amortyzacji podatkowej powinien być przystający do innych kosztów funkcjonowania firmy, aby w przyszłości w wyniku zaciągniętych zobowiązań nie została zachwiana jej stabilność finansowa.

Nierozważna „manipulacja kosztami” poprzez szybką amortyzację (wzrost kosztów w początkowym okresie) powoduje zmniejszenie dochodu i podatku oraz zawyżanie i wykazanie akcjonariuszom czy udziałowcom zysku netto, który w istocie jest zyskiem pozornym, może doprowadzić do bezzasadnego wypłacenia dywidend, utraty kontroli nad kosztami, utraty zdolności płatniczej, nazywanej kryzysem finansowym przedsiębiorstwa¹⁰, a nawet może doprowadzić do upadłości.

Zakres, kierunek i siła oddziaływania poszczególnych czynników kształtujących działalność i koszty funkcjonowania firm są bardzo różne i wynika z tego konieczność indywidualnego rozpatrywania każdego czynnika, a jednym z istotnych czynników jest właśnie amortyzacja podatkowa. Dodać tu należy, że środek trwały można amortyzować od kilku do kilkunastu lat, przyjmując określoną metodę i odnosząc koszty amortyzacji w koszty uzyskania przychodów.

⁹ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym..., *op. cit.*, poz. 654; Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym..., *op. cit.*, poz. 176.

¹⁰ K. Marecki, Rachunkowość menedżerska..., *op. cit.*, s. 145.

Rozważając kwestie amortyzacji, należy podkreślić bezpośredni związek amortyzacji z przedmiotem opodatkowania poprzez element kosztów uzyskania przychodów. Prawo podatkowe¹¹ stanowi bowiem, że dochodem jest nadwyżka sumy przychodów nad kosztami ich uzyskania, jeżeli koszty uzyskania przychodów przekraczają sumę przychodów, różnica jest stratą, którą przedsiębiorca może rozliczać w ciągu pięciu lat¹². Zatem w niektórych przypadkach może się okazać, że korzystniejsze będzie dla przedsiębiorcy, zamiast maksymalnego przyśpieszenia amortyzacji i podwyższania kosztów uzyskania przychodów, nienaliczanie amortyzacji w okresie rozliczania straty.

Można zatem stwierdzić, że amortyzacja wyrażona w pieniądzu nie tylko odzwierciedla pomiar zmniejszania się początkowej wartości trwałego majątku przedsiębiorstwa wskutek jego zużywania się w procesie produkcji oraz, że jest narzędziem przenoszenia w postaci comiesięcznych odpisów wartości zużycia majątku trwałego na wytwarzany produkt, ale jest też narzędziem tworzenia funduszy pieniężnych, przeznaczonych na finansowanie inwestycji, i jako źródło finansowania wewnętrznego ma istotny wpływ na funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstwa.

2.2. Amortyzacja podatkowa w świetle prawa

Z prawa podatkowego wynika, że amortyzacji podlegają, stanowiące własność lub współwłasność podatnika, nabyte lub wytworzone we własnym zakresie, kompletne i zdatne do użytku w dniu przyjęcia do używania:

- budowle, budynki oraz lokale będące odrębną własnością,
- maszyny, urządzenia i środki transportu,
- inne przedmioty.

– **o przewidywanym okresie używania dłuższym niż rok**, wykorzystywane przez podatnika na potrzeby związane z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą albo oddane do używania na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub umowy, zgodnie z którą jedna ze stron, zwana „finansującym”, oddaje drugiej stronie, zwanej „korzystającym”, środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne do odpłatnego używania lub również pobierania pożytków na czas oznaczony¹³.

Do środków trwałych podatnika zalicza się również, niezależnie od przewidywanego okresu używania: przyjęte do używania inwestycje w obcych środkach

¹¹ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym..., *op. cit.*, art. 7.2; Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym..., *op. cit.*, art. 9 ust. 2.

¹² *Ibidem*, art. 7 ust. 5 wysokość obniżenia w którymkolwiek z tych lat nie może przekroczyć 50% kwoty straty.

¹³ W tym przypadku ustawodawca wyraźnie odnosi się do umowy leasingu. Jest to rodzaj umowy nazwanej określonej w Kodeksie cywilnym (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny Dz.U. Nr 16/1964 r., poz. 93, art. 709¹–709¹⁸ z późn. zm.

trwałych, niestanowiące własności lub współwłasności podatnika, wykorzystywane przez niego na potrzeby związane z prowadzoną działalnością na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze, zawartej z właścicielem lub współwłaścicielami tych środków – jeżeli zgodnie z odrębnymi przepisami środki te są zaliczane do składników majątku podatnika, oraz budynki i budowle wybudowane na cudzym gruncie.

Należy zwrócić uwagę, że środek trwały, którego podatnik nie używa w działalności gospodarczej, nie może być amortyzowany dla celów podatkowych. Nie uważa się bowiem za koszty uzyskania przychodów między innymi wydatków poniesionych na zakup zużywających się stopniowo rzeczowych składników majątku podatnika, nie zaliczanych do środków trwałych, jeśli składniki te nie są wykorzystywane dla celów działalności prowadzonej przez podatnika, lecz służą osobistym celom pracowników i innych osób, albo bez uzasadnienia znajdują się poza siedzibą podatnika¹⁴. Decyduje zatem nie tylko fakt posiadania i zaewidencjonowania przez firmę środka trwałego, ale i jego użytkowanie, mające związek z prowadzoną działalnością.

Jeżeli nabyte lub wytworzone przez firmę środki trwałe przeznaczone są na potrzeby związane z prowadzoną działalnością gospodarczą to niewątpliwie będą generowały koszty uzyskania przychodów. Koszty te, stanowiące amortyzację, mogą być zaksięgowane w ciężar kosztów jednorazowo, jeśli wartość początkowa środka trwałego wynosi poniżej 3500 zł (tzw. środek trwały niskocenny) lub mogą być rozłożone w czasie – amortyzacja fakultatywna. Obligatoryjnie zaś podlegają amortyzacji środki trwałe o wartości początkowej powyżej 3500 zł. Definicję środków trwałych w podziale na odpowiednie grupy dla potrzeb statystyki publicznej wprowadzono rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1999 r. w sprawie Klasyfikacji Środków Trwałych (KŚT)¹⁵. Zgodnie z tym rozporządzeniem przez środki trwałe rozumie się rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności **dłuższym niż rok, kompletne, zdatne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki lub oddane do używania na podstawie najmu, dzierżawy lub innej umowy o podobnym charakterze.**

W Klasyfikacji Środków Trwałych za podstawową jednostkę ewidencji przyjmuje się pojedynczy element majątku trwałego, spełniający określone funkcje w procesie wytwarzania wyrobów i świadczenia usług. Może być nim np. budynek, maszyna, pojazd mechaniczny, itp. W szczególnych przypadkach dopuszcza się w ewidencji przyjęcie za pojedynczy obiekt tzw. obiekt zbiorczy, którym może być

¹⁴ Wyrok NSA Warszawa Nr FSK 2503/04.

¹⁵ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1999 r. w sprawie Klasyfikacji Środków Trwałych (KŚT), Dz.U. Nr 112/1999 r., poz. 1317.

np. zespół przewodów rurociągowych lub zespół latarni jednego typu, użytkowanych na terenie zakładu, ulicy, osiedla, zespoły komputerowe, itp.

Klasyfikacja Środków Trwałych wyodrębnia na pierwszym szczeblu podziału 10 następujących jednocyfrowych grup środków trwałych, które są uszczegółowione dalszym podziałem na grupy, podgrupy i rodzaje:

Grupa 0 – Grunty.

Grupa 1 – Budynki i lokale, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego oraz spółdzielcze prawo do lokalu niemieszkalnego.

Grupa 2 – Obiekty inżynierii lądowej i wodnej.

Grupa 3 – Kotły i maszyny energetyczne.

Grupa 4 – Maszyny, urządzenia i aparaty ogólnego zastosowania.

Grupa 5 – Specjalistyczne maszyny, urządzenia i aparaty.

Grupa 6 – Urządzenia techniczne.

Grupa 7 – Środki transportu.

Grupa 8 – Narzędzia, przyrządy, ruchomości i wyposażenie.

Grupa 9 – Inwentarz żywy.

W objaśnieniach wstępnych czytamy, że:

- Klasyfikacja Środków Trwałych jest usystematyzowanym zbiorem obiektów majątku trwałego, służącym m.in. do celów ewidencyjnych, **ustalaniu stawek odpisów amortyzacyjnych** oraz badań statystycznych,
- uwzględnia aktualną definicję środka trwałego oraz obowiązujące akty prawne, to jest ustawę z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości¹⁶, rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego i Budownictwa z dnia 29 marca 2001 r. w sprawie ewidencji gruntów i budynków¹⁷, rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 6 kwietnia 2004 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU)¹⁸, rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1999 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Obiektów Budowlanych (PKOB)¹⁹.

Analizując treść objaśnień KŚT, należy zwrócić uwagę, że klasyfikacja ta nie ma bezpośredniego przełożenia do ustaw podatkowych, ale stwierdzono, że służy między innymi do „ustalania stawek odpisów amortyzacyjnych”, nie określając wysokości tych stawek. Stawki określone w procentach zawierają natomiast wykazy rocznych stawek amortyzacyjnych w załącznikach do ustaw podatkowych.

¹⁶ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości..., *op. cit.*, poz. 694.

¹⁷ Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego i Budownictwa z dnia 29 marca 2001 r. w sprawie ewidencji gruntów i budynków, Dz.U. Nr 38/2001 r., poz. 454.

¹⁸ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 6 kwietnia 2004 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU), Dz.U. Nr 89/2004 r., poz. 844.

¹⁹ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1999 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Obiektów Budowlanych (PKOB), Dz.U. Nr 112/1999 r., poz. 1316.

Należy zauważyć, że w wykazach, o których mowa, przyporządkowano środkom trwałym, oznaczonych symbolami KŚT (grupa, podgrupa lub rodzaj), stawki procentowe w określonej wysokości.

Zakwalifikowanie zatem środka trwałego do niewłaściwej grupy, podgrupy czy też rodzaju może spowodować bezpodstawne naliczenie wysokości odpisów amortyzacyjnych od danego środka trwałego, co w konsekwencji może skutkować ingerencją organów skarbowych i określonymi sankcjami finansowymi u przedsiębiorcy.

Analogicznie określone sankcje podatkowe mogą dotyczyć przedsiębiorców, którzy nie zastosują amortyzacji, a wartość środka trwałego zaliczą jednorazowo w koszty podatkowe.

Jeżeli podatnicy nabędą lub wytworzą we własnym zakresie składniki majątku (środki trwałe, wartości niematerialne lub prawne) o wartości początkowej przekraczającej 3500 zł i ze względu na przewidywany przez nich okres używania równy lub krótszy niż rok nie zaliczą ich do środków trwałych albo wartości niematerialnych i prawnych, a faktyczny okres ich używania przekroczy rok zobowiązani są zaliczyć te składniki do środków trwałych albo wartości niematerialnych i prawnych, zmniejszyć odpowiednio koszty uzyskania przychodów i wpłacić do właściwego urzędu skarbowego różnicę wraz z należnymi odsetkami. Jeżeli różnica naliczonych kosztów jest wyższa od kosztów uzyskania przychodów w miesiącu, w którym zostanie przeprowadzona korekta, wówczas o nierozliczoną nadwyżkę podatnik pomniejsza koszty w następnych miesiącach.

Amortyzacji podlegają, z pewnymi zastrzeżeniami, również wartości niematerialne i prawne²⁰ nabyte, nadające się do gospodarczego wykorzystania w dniu przyjęcia do używania:

- spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego,
- spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego,
- prawo do domu jednorodzinnego w spółdzielni mieszkaniowej,
- autorskie lub pokrewne prawa majątkowe,
- licencje,
- prawa do: wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych, wzorów zdobniczych,
- wartość stanowiącą równowartość uzyskanych informacji związanych z wiedzą w dziedzinie przemysłowej, handlowej, naukowej lub organizacyjnej (*know-how*)

– o przewidywanym okresie używania dłuższym niż rok, wykorzystywane przez podatnika na potrzeby związane z prowadzoną przez niego działalnością

²⁰ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym..., *op. cit.*, art. 16b. 1.

gospodarczą albo oddane przez niego do używania na podstawie umowy licencyjnej (sublicencji), umowy najmu, dzierżawy lub umowy leasingu²¹.

Do wartości niematerialnych i prawnych zalicza się również, niezależnie od przewidywanego okresu używania: wartość firmy, koszty prac rozwojowych zakończonych wynikiem pozytywnym, jeśli spełniają określone wymagania określone w prawie podatkowym²². Amortyzacji podlegają również wartości niematerialne i prawne używane przez firmę na podstawie umowy dzierżawy, umowy najmu, umowy licencyjnej (sublicencji) lub innej umowy o podobnym charakterze, zawartej z właścicielem lub współwłaścicielami albo uprawnionymi do korzystania z tych wartości, jeżeli zaliczane są do składników majątku podatnika.

Wspomniane już zostało, że środki trwałe mogą być amortyzowane, jeśli mają związek z prowadzoną działalnością przez firmę i są użytkowane. Ograniczenia takie dotyczą również wartości niematerialnych i prawnych.

Analizując dogłębnie zagadnienie uprawnień do amortyzacji, należy dostrzec, że wartości niematerialne i prawne nie mogą być amortyzowane, jeśli ustawodawca nie wyszczególnił ich w katalogu. Obowiązuje też zasada, że jeżeli wartości niematerialne i prawne nie zostały wyszczególnione w katalogu uprawniającym do amortyzowania, ani jednocześnie nie występują wśród rzeczy i praw wyłączonych z amortyzacji, to również nie mogą być amortyzowane²³.

Należy też zwrócić uwagę, że ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości²⁴ definiuje, że jako środek trwały należy rozumieć rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, kompletne, zdatne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki. Z definicji tej jednoznacznie wynika, że środek trwały ma być kompletny i zdatny do użytku. Niedopuszczalna jest, zatem, praktyka wymontowania jakiegoś podzespołu ze środka trwałego i zaliczenie jego pełnej wartości jednorazowo w koszty uzasadniając, że podzespół „samodzielnie nie pracuje”. Sankcjami wobec przedsiębiorcy może się również zakończyć fikcyjne rozmontowanie środka trwałego i opłacenie transakcji kilkoma fakturami o wartości jednostkowej nie przekraczającej 3500 zł, czyli pozornie uprawniających do jednorazowego odniesienia kosztu zakupu w ciężar kosztów.

W ciężar kosztów firma nie może również odnosić wartości niematerialnych i prawnych nie nadających się do gospodarczego wykorzystania²⁵, jak na przykład programy komputerowe wykorzystywane przez domowników właściciela firmy.

²¹ *Ibidem*, art. 17a pkt 1i.

²² *Ibidem*, art. 16b ust. 2 pkt 3.

²³ Stanowisko Departamentu Podatków Bezpośrednich Ministerstwa Finansów z dnia 17 lipca 2000 r. Nr B3/569/GM-722-110/2000.

²⁴ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości... *op. cit.*, art. 3 ust. 1 pkt 15.

²⁵ *Ibidem*, art. 3 ust. 1 pkt 14.

Szczególnym przypadkiem, zawiłym prawnie i następczym firmom trudności, są ustalone zasady amortyzacji środków trwałych i wartości niematerialnych przy korzystaniu z hybrydowego źródła zasilania finansowego jakim jest leasing²⁶. Ustawodawca w ustawie o rachunkowości nie odnosi się do leasingu w zakresie zasad klasyfikacji umów leasingowych dla celów podatkowych, jak również uznawania przychodów za zrealizowane oraz poniesione koszty, lecz określa związane z leasingiem²⁷ zasady zaliczania obcych środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych do aktywów trwałych korzystającego. Zgodnie z zapisem tej ustawy, jeżeli jednostka przyjęła do używania obce środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne na mocy umowy, zgodnie z którą jedna ze stron, zwana „finansującym”, oddaje drugiej stronie, zwanej „korzystającym”, środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne do odpłatnego używania lub również pobierania pożytków na czas oznaczony, środki te i wartości zalicza się do aktywów trwałych korzystającego, jeżeli umowa spełnia co najmniej jeden z następujących warunków:

- 1) przenosi własność jej przedmiotu na korzystającego po zakończeniu okresu, na który została zawarta;
- 2) zawiera prawo do nabycia jej przedmiotu przez korzystającego, po zakończeniu okresu, na jaki została zawarta, po cenie niższej od wartości rynkowej z dnia nabycia;
- 3) okres, na jaki została zawarta, odpowiada w przeważającej części przewidywanemu okresowi ekonomicznej użyteczności środka trwałego lub prawa majątkowego, przy czym nie może być on krótszy niż 3/4 tego okresu. Prawo własności przedmiotu umowy może być, po okresie na jaki umowa została zawarta, przeniesione na korzystającego.
- 4) suma opłat, pomniejszonych o dyskonto, ustalona w dniu zawarcia umowy i przypadająca do zapłaty w okresie jej obowiązywania, przekracza 90% wartości rynkowej przedmiotu umowy na ten dzień. W sumie opłat uwzględnia się wartość końcową przedmiotu umowy, którą korzystający zobowiązuje się zapłacić za przeniesienie na niego własności tego przedmiotu. Do sumy opłat nie zalicza się płatności na rzecz korzystającego za świadczenia dodatkowe, podatków oraz składek na ubezpieczenie tego przedmiotu, jeżeli korzystający pokrywa je niezależnie od opłat za używanie;
- 5) zawiera przyrzeczenie finansującego do zawarcia z korzystającym kolejnej umowy o oddanie w odpłatne używanie tego samego przedmiotu lub

²⁶ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Tytuł XVII¹, Umowa leasingu Dz.U. Nr 16/1964 r., poz. 93.

²⁷ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości..., *op. cit.*, w art. 3 ust. 4 nie określono wyraźnie, że zapis dotyczy umów leasingowych, lecz użyte wyrażenia „finansujący” i „korzystający” oraz treść zapisu w kontekście określenia leasingu w Kodeksie cywilnym na to wskazują.

przedłużenia umowy dotychczasowej, na warunkach korzystniejszych od przewidzianych w dotychczasowej umowie;

- 6) przewiduje możliwość jej wypowiedzenia z zastrzeżeniem, że wszelkie powstałe z tego tytułu koszty i straty poniesione przez finansującego pokrywa korzystający;
- 7) przedmiot umowy został dostosowany do indywidualnych potrzeb korzystającego. Może on być używany wyłącznie przez korzystającego, bez wprowadzania w nim istotnych zmian.

W przypadku spełnienia co najmniej jednego z tych warunków, oddane do używania korzystającemu środki trwale lub wartości niematerialne i prawne zalicza się u finansującego do aktywów trwałych jako należności. Jeżeli natomiast umowa nie spełnia żadnego z warunków, obiekt zaliczany jest do środków trwałych finansującego (leasingodawcy) i podlega u niego umorzeniu oraz amortyzacji.

Prawo podatkowe²⁸ stanowi, że opłaty ustalone w umowie leasingu, ponoszone przez korzystającego w podstawowym okresie umowy z tytułu używania środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, stanowią przychód finansującego i odpowiednio koszt uzyskania przychodów korzystającego, z pewnymi zastrzeżeniami, jeżeli umowa ta spełnia następujące warunki:

- została zawarta na czas oznaczony, stanowiący co najmniej 40% normatywnego okresu amortyzacji, jeżeli jej przedmiotem są podlegające odpisom amortyzacyjnym rzeczy ruchome lub wartości niematerialne i prawne, albo została zawarta na co najmniej 10 lat, jeżeli jej przedmiotem są podlegające odpisom amortyzacyjnym nieruchomości, oraz
- suma ustalonych w niej opłat, pomniejszona o należny podatek od towarów i usług, w podstawowym okresie trwania umowy, odpowiada co najmniej wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych.

W kwestii podziału leasingu na operacyjny i finansowy jednoznaczne stanowisko wyraziła Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych²⁹ stwierdzając, że na gruncie kodeksu cywilnego podział na leasing finansowy i operacyjny nie istnieje i w związku z tym elementy rozróżnienia, istniejące w praktyce gospodarczej, nie mają w zasadzie znaczenia dla prawa cywilnego. Zatem poszczególne umowy leasingu należy rozpatrywać w kontekście, czy są one umowami leasingu, czy innymi umowami: najmu, dzierżawy czy umowami nienazwanymi.

Po dogłębnej analizie zagadnienia amortyzacji w leasingu można dojść do wniosku, że ze względu na różnorodność krzyżujących się interesów podatkowych

²⁸ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym..., *op. cit.*, art. 17b.

²⁹ Związek pod nazwą Konferencja Przedsiębiorstw Leasingowych – Związek Pracodawców zarejestrowany 29 listopada 1994 r. w Sądzie Wojewódzkim w Warszawie. Konferencja jest członkiem LEASEUROPE Europejskiej Federacji Krajowych Stowarzyszeń Leasingowych z siedzibą w Brukseli.

stron umowy, niejednokrotnie wykluczających się wzajemnie, przyjęto, że kryterium przesadzającym o zaliczaniu danego składnika majątku trwałego do majątku jednej ze stron i dokonywania odpisów amortyzacyjnych jest ryzyko i korzyści, związane z przedmiotem umowy. Która ze stron umowy ponosi ryzyko i uzyskuje korzyści, ta ujmuje składnik majątku jako własny w księgach rachunkowych.

Należy tu zauważyć, że w zależności od tego, czy firma wykorzystująca leasing w gospodarczej działalności będzie występowała w roli leasingodawcy czy też leasingobiorcy oraz stosując kryteria podziału umów utrwalone w praktyce, wyróżniające leasing operacyjny lub finansowy³⁰, kwalifikujące przedmiot leasingu odpowiednio do majątku leasingodawcy lub leasingobiorcy, wystąpią różne skutki w zakresie przychodów i kosztów uzyskania.

Uwzględniając rodzaj leasingu oraz związane z tym uprawnienia i obowiązki podatkowe stron transakcji, można przez dedukcję dojść do następujących wniosków:

- leasingobiorca uzyskujący wysokie przychody, np. z innych źródeł, będzie zainteresowany zaliczeniem wydatków w koszty uzyskania przychodów, wybierze więc leasing operacyjny, ponieważ opłaty leasingowe będą stanowiły koszt uzyskania przychodów. Taka działalność umożliwi zmniejszenie obciążeń podatkowych,
- przedsiębiorca (leasingobiorca), który w minionym roku lub w ciągu ostatnich pięciu lat wykazał stratę, nie będzie zainteresowany leasingiem operacyjnym, w którym jego koszty uzyskania przychodów będą wysokie, gdyż stratę, o czym już wspomniano, może rozliczać obniżając dochód w najbliższych, kolejno po sobie następujących, pięciu latach podatkowych. Wybierze on zatem leasing finansowy.

Niezależnie od tego, czy przedmioty leasingu zostały zakwalifikowane do majątku leasingodawcy czy leasingobiorcy, zasady obliczania amortyzacji są jednakowe. Decydującym elementem jest tutaj rodzaj leasingowanego środka trwałego, a więc zakwalifikowanie go do odpowiedniej grupy Klasyfikacji Środków Trwałych³¹, co już wspomniano, obowiązujące zasady wyceny aktywów i pasywów oraz wybór metody amortyzacji.

³⁰ PKD (Dz.U. Nr 33/2004 r., poz. 289) zachowująca spójność i porównywalność z klasyfikacją działalności gospodarczej Unii Europejskiej, opracowana na podstawie statystycznej klasyfikacji działalności gospodarczej Unii Europejskiej- NACE Rev.1, opublikowanej w Official Journal of the European Communities (OJ) Nr L 293 z 24 października 1990 r., z późn. zm., opublikowanymi w (OJ) Nr L 83 z 3 kwietnia 1993 r. oraz publikacji „NACE Rev.1 Statistical classification of economic activities in the European Community” (Eurostat, Bruksela, Luksemburg 1996) wyróżnia pojęcia leasingu finansowego i leasingu operacyjnego. Sekcja J pod nazwą grupowania – pośrednictwo finansowe dział 65, grupa 65.2, klasa 65.21, podklasa 65.21.Z figuruje leasing finansowy. Sekcja K pod nazwą grupowania – wynajem maszyn i urządzeń bez obsługi oraz wypożyczanie artykułów użytku osobistego i domowego, dział 71 figuruje wyjaśnienie, że „dział ten obejmuje leasing operacyjny”.

³¹ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1999 r. w sprawie Klasyfikacji..., *op. cit.*, § 1.

3. Wycena aktywów i pasywów

Aktywa i pasywa wycenia się nie rzadziej niż na dzień bilansowy w sposób następujący³²:

- 1) środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne – według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, lub wartości przeszacowanej (po aktualizacji wyceny środków trwałych), pomniejszonych o odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Amortyzacja jest więc obliczana od początkowej wartości środka trwałego, którego wartość z każdym rokiem maleje w związku z inflacją. Zaktualizowaną wartość środka trwałego stanowi wartość środka podwyższona przez pomnożenie jej przez odpowiednie wskaźniki obowiązujące w danym roku kalendarzowym i ustalone w obwieszczeniach przez prezesa Głównego Urzędu Statystycznego³³. Należy zauważyć, że zarówno w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych, jak i w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych, nie zamieszczono delegacji dla prezesa GUS, czy też ministra finansów, do wydania stosownych przepisów w sprawie określenia wskaźników do przeliczania wartości początkowej środków trwałych i wartości niematerialnych. W związku z tym należy przypuszczać, że przeliczanie wartości w najbliższym czasie nie nastąpi. Stan taki powoduje podwyższenie ryzyka transakcji leasingowych po stronie leasingodawcy, gdyż w niektórych przypadkach amortyzacja nie będzie odzwierciedlała faktycznego zużycia środka trwałego i utraty jego wartości z tytułu inflacji. W konsekwencji leasingodawca będzie czynił starania przerwania tego ryzyka inflacji, a przynajmniej jego części, na leasingobiorcę, a tym samym będzie podwyższał koszty leasingu³⁴;
- 2) nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne zaliczane do inwestycji – według zasad stosowanych do środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, lub według ceny rynkowej bądź inaczej określonej wartości godziwej;
- 3) środki trwałe w budowie – w wysokości ogółu kosztów pozostających w związku z ich nabyciem lub wytworzeniem, pomniejszonych o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości.

³² Ustawa o rachunkowości..., *op. cit.*, rozdział 4, art. 28 ust. 1.

³³ Wskaźniki ustalone przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego ogłaszane były w latach: 1991, 1993, 1994, 1995.

³⁴ Oceniając zagadnienie aktualizacji wartości początkowej środków trwałych w kontekście zasilenia budżetu państwa, można uważać, że jest to zjawisko korzystne, bowiem wpływy z podatków będą wyższe. Jest to już jednak kwestia podejścia do zasady równoważenia budżetu.

Cena nabycia i koszt wytworzenia środków trwałych w budowie, środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych obejmuje ogół ich kosztów poniesionych, jak np.: koszty montażu, przystosowania i ulepszenia, jak również nie podlegający odliczeniu podatek od towarów i usług oraz podatek akcyzowy.

Zgodnie z prawem koszty wytworzenia mogą być równe cenom sprzedaży netto. Zabrania się natomiast wyceny według cen sprzedaży netto, w szczególności, jeżeli są one wyższe od kosztów wytworzenia, w sytuacji zaś, gdy ceny sprzedaży są niższe od kosztów wytworzenia, to ceny te nie stanowią podstawy wyceny, ale prawnie ograniczają dla potrzeb wyceny koszty wytworzenia³⁵.

Prawo postanawia, że odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych od środka trwałego dokonuje się poprzez systematyczne, planowe rozłożenie jego wartości początkowej na ustalony okres amortyzacji. Rozpoczęcie amortyzacji następuje nie wcześniej niż po przyjęciu środka trwałego do używania, a jej zakończenie nie później niż z chwilą zrównania wartości odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych z wartością początkową środka trwałego lub przeznaczenia go do likwidacji, sprzedaży, albo stwierdzenia jego niedoboru, z ewentualnym uwzględnieniem przewidzianej przy likwidacji ceny sprzedaży netto pozostałości środka trwałego³⁶.

Przy ustalaniu okresu amortyzacji i rocznej stawki amortyzacyjnej uwzględnia się okres ekonomicznej użyteczności środka trwałego, na określenie którego wpływają przede wszystkim:

- liczba zmian, na których pracuje środek trwały,
- tempo postępu techniczno-ekonomicznego,
- wydajność środka trwałego mierzona liczbą godzin jego pracy lub liczbą wytworzonych produktów albo innym właściwym miernikiem,
- prawne lub inne ograniczenia czasu używania środka trwałego,
- przewidywana przy likwidacji cena sprzedaży netto istotnej pozostałości środka trwałego.

W praktyce podatnik jest w stanie zawsze „udowodnić” i uzasadnić potrzebę stosowania podwyższonej lub obniżonej stawki. Dla przykładu, łatwo jest uzasadnić cyklem produkcyjnym wymóg utrzymania urządzenia i środków transportu lub użytkowanie bardziej intensywnie w stosunku do warunków przeciętnych. Dowodzić zasadność stosowania podwyższonych lub obniżonych stawek amortyzacyjnych, zdaniem Ministerstwa Finansów³⁷, może użytkownik urządzenia, którym nie jest finansujący w przypadku leasingu operacyjnego, ponieważ oddał go do użytkowania innemu podmiotowi. Wydaje się jednak, że stanowisko to nie jest

³⁵ Wyrok NSA, Łódź 3 grudnia 2003 r., I SA/Łd 1310/03.

³⁶ Ustawa o rachunkowości..., *op. cit.*, art. 32. 1.

³⁷ Stanowisko wyrażone w piśmie Ministerstwa Finansów Nr POH/3997/97/96 z dnia 7 lipca 1997 r.

uprawnione, ponieważ, zgodnie z Kodeksem cywilnym³⁸, korzystający obowiązany jest, między innymi, utrzymywać rzecz w należytym stanie, z uwzględnieniem jej zużycia, wskutek prawidłowego używania, jak również zobowiązany jest umożliwić finansującemu sprawdzenie rzeczy, a zatem praktycznie leasingowana rzecz pozostaje pod kontrolą finansującego i ma on możliwość dokonania oceny, w jakich warunkach jest ta rzecz użytkowana.

Należy również zwrócić uwagę, że:

- w przypadku zmiany technologii produkcji, przeznaczenia środka trwałego do likwidacji, wycofania z używania lub innych przyczyn powodujących trwałą utratę wartości należy dokonać odpowiedniej korekty aktualizującej jego wartość,
- na dzień przyjęcia środka trwałego do używania należy ustalić okres lub stawkę i metodę jego amortyzacji. Stawki te, jak już wspomniano, nie mogą być dowolne, lecz muszą być skorelowane z odpowiednią grupą środka trwałego i mieścić się w granicach ustalonych dla tej grupy przy ewentualnym odpowiednim skorygowaniu współczynnikami, które mogą być stosowane dla wybranej metody amortyzacji,
- dla środków trwałych „niskocennych” zbliżonych rodzajem i przeznaczeniem można ustalać odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe w sposób uproszczony, przez dokonywanie zbiorczych odpisów, jeśli nie zostały one jednorazowo odpisane w koszty. Amortyzacją grupy środków trwałych „niskocennych” rozkładającą w czasie koszty zainteresowane będą firmy, których koszty uzyskania przychodów są dostatecznie wysokie, a prognozy na następne lata wskazują na obniżenie innych kosztów zaliczanych do kosztów uzyskania przychodów.

Zwrócenia szczególnej uwagi wymaga jednak kwestia środków trwałych „niskocennych” o wartości od 1500 zł do 3500 zł. Środki takie zostały wyróżnione w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 26 sierpnia 2003 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów³⁹ i nazwane „wyposażeniem”, rozumianym jako rzeczowe składniki majątku, związane z wykonywaną działalnością, niezaliczone, zgodnie z przepisami ustawy o podatku dochodowym, do środków trwałych. Rozporządzeniem tym podatnicy⁴⁰ zostali zobowiązani do prowadzenia ewidencji wyposażenia, która powinna zawierać co najmniej następujące dane:

³⁸ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, *op. cit.*, art. 709⁷.

³⁹ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 26 sierpnia 2003 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów, Dz.U. Nr 152/2003 r. z późn. zm.

⁴⁰ *Ibidem*, z treści zapisów w § 4, ust. 1 i ust. 2 wynika, że osoby fizyczne, spółki cywilne osób fizycznych, spółki jawne osób fizycznych oraz spółki partnerskie, obowiązane do prowadzenia ewidencji wyposażenia, którego wartość początkowa, w rozumieniu odrębnych przepisów, przekracza 1500 zł. Wydaje się, że „wartość początkową, w rozumieniu odrębnych przepisów”, należy rozumieć jako

numer kolejny wpisu, datę nabycia, numer faktury lub rachunku, nazwę wyposażenia, cenę zakupu wyposażenia lub koszt wytworzenia, numer pozycji, pod którą wpisano w księdze koszt związany z nabyciem wyposażenia, datę likwidacji (w tym również datę sprzedaży lub darowizny) oraz przyczynę likwidacji wyposażenia.

Omawiane rozporządzenie Rada Ministrów wydała na podstawie art. 24a ust. 7 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. Nr 14/2000 r., poz. 176 z późn. zm.) lecz, zdaniem autorki, że przekroczyła nadane ustawą upoważnienie. Z treści zapisów wynika, że ustawodawca upoważnił⁴¹: *Ministra właściwego do spraw finansów publicznych do określenia, w drodze rozporządzenia, sposobu prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów, szczegółowych warunków, jakim powinna odpowiadać ta księga, aby stanowiła dowód pozwalający na określenie zobowiązań podatkowych, oraz szczegółowy zakres obowiązków związanych z jej prowadzeniem, a także terminy zawiadomienia naczelnika urzędu skarbowego o prowadzeniu księgi*. Wydaje się, że brakuje podstawy prawnej uznania, że środki trwałe o wartości początkowej powyżej 1500 zł stanowią „wyposażenie” podlegające szczególnej ewidencji, a zatem wymaga rozważenia, czy nie jest to przejaw biurokracji, nierównego traktowania podmiotów gospodarczych i wypaczenia sensu uproszczonego rozliczania się podatników przez prowadzenie księgi podatkowej. Ułatwienie i uproszczenie sposobu rozliczania małym przedsiębiorcom podatku powinno stanowić zachętę do zakładania i rozwoju takich firm⁴².

Z analizy obowiązującego prawa można wyciągnąć następujące wnioski, że wydatki ponoszone przez podatnika (mające bezpośredni związek z prowadzoną przez niego działalnością gospodarczą) na zakup:

- 1) rzeczowego składnika majątku **o przewidywanym okresie użytkowania poniżej jednego roku**, bez względu na wartość początkową, stanowią koszty uzyskania przychodu w dniu poniesienia wydatku. Jeżeli jednak upłynie okres roku, a podatnik nadal będzie wykorzystywał nabyty składnik majątku na cele działalności gospodarczej, a składnik ten będzie środkiem o wartości początkowej powyżej 3500 zł, wówczas podatnik zobowiązany będzie zapłacić odsetki z powodu zaliczenia w dniu nabycia w koszty wydatków na zakup tego przedmiotu;

wartość początkową określoną dla środków trwałych ustawą o rachunkowości..., *op. cit.*, rozdział 4, art. 28 ust 1.

⁴¹ Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych..., *op. cit.*, art. 24a, ust. 7.

⁴² Jak wykazują liczne badania na sektorze MSP w coraz większym stopniu powinna opierać się polska gospodarka, idąc za przykładem USA, gdzie małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią ponad 99,7% wszystkich przedsiębiorstw i zatrudniają 52% pracowników zatrudnionych w sektorze prywatnym, lub Japonii, gdzie MSP stanowią 99,1% wszystkich zarejestrowanych przedsiębiorstw i zatrudniają 78% ogółu zatrudnionych.

- 2) rzeczowego składnika majątku o przewidywanym okresie użytkowania dłuższym niż rok, **o wartości początkowej nie przekraczającej 3500 zł**, będącego środkiem trwałym, wydatki stanowią koszty uzyskania przychodu w dniu przekazania tego przedmiotu do używania. Należy zwrócić uwagę, że przeważnie jest to inny (późniejszy) dzień niż ten, w którym poniesiono wydatek. Sytuacja taka występuje wówczas, gdy środek trwały wymaga zainstalowania, przeszkolenia personelu czy też specjalistycznego rozruchu. Jeśli wartość takiego środka trwałego przekracza 1500 zł, lecz jest mniejsza niż 3500 zł, a podatnik prowadzi Księgę przychodów i rozchodów, to taki środek trwały nazwany jest „wyposażeniem” i powinien być sklasyfikowany w odpowiedniej ewidencji, o czym już wspomniano;
- 3) koszty zakupu rzeczowego składnika majątku o przewidywanym okresie użytkowania dłuższym niż rok, **o wartości początkowej przekraczającej 3500 zł, będącego środkiem trwałym**, podlegają amortyzacji, której rozpoczęcie następuje od następnego miesiąca po przekazaniu środka trwałego do eksploatacji. W przypadku skomplikowanych środków trwałych, wymagających doprowadzenia specjalistycznych instalacji energetycznych, wodnych, kanalizacyjnych itp., okres między datą zakupu a datą uruchomienia może wynosić nawet od kilku do kilkunastu miesięcy. Podatnik w takim przypadku powinien posiadać odpowiednią dokumentację, jednoznacznie określającą dzień przekazania środka trwałego do eksploatacji, stanowiącą podstawę do rozpoczęcia amortyzacji.

Należy też zauważyć, że jeśli jakikolwiek wydatek został wymieniony w art. 23 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych lub w art. 16 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych⁴³, wówczas nie ma możliwości zaliczenia go do kosztów uzyskania przychodów, niezależnie od wartości i czasu użytkowania itp.

4. Metody i stawki amortyzacyjne

4.1. Metoda liniowa amortyzacji

Metoda liniowa amortyzacji polega na naliczaniu odpisów amortyzacyjnych od wartości początkowej środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych według określonych stawek amortyzacyjnych, odpowiednich dla danego środka trwałego lub wartości niematerialnych i prawnych. Amortyzację oblicza się od następnego miesiąca po rozpoczęciu użytkowania, co winno być udokumentowane w odpowiednich księgach. Naliczanie odbywa się do końca tego miesiąca, w którym

⁴³ Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych..., *op. cit.*, art. 23; Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych..., *op. cit.*, art. 16.

następuje zrównanie sumy odpisów amortyzacyjnych z ich wartością początkową, ewentualnie do czasu postawienia środka trwałego w stan likwidacji, zbycia lub stwierdzenia niedoboru.

W tej metodzie amortyzacji mogą być stosowane stawki amortyzacyjne:

- podstawowe stawki amortyzacji ustalone w wykazie rocznych stawek amortyzacyjnych⁴⁴. Stawki te przykładowo wynoszą: dla budynków mieszkalnych (symbol KŚT 11) 1,5%, maszyn, urządzeń i aparatów ogólnego zastosowania (symbol KŚT 11) 10%, zespołów komputerowych (symbol KŚT 491) 30%,
- stawki podwyższone o określone współczynniki⁴⁵.

Jak już wspomniano, stawki amortyzacyjne określone w Wykazie⁴⁶ w zależności od: liczby zmian, na których pracuje środek trwały, tempa postępu techniczno-ekonomicznego w danej dziedzinie, wydajności środka trwałego, jak również w przypadku prawnych ograniczeń czasu użytkowania środka trwałego, mogą być podwyższane lub obniżane w określonych granicach, przy spełnieniu określonych warunków:

1) dla budynków i budowli⁴⁷ używanych w warunkach:

- pogorszonych – przy zastosowaniu współczynników nie wyższych niż 1,2,
- złych – przy zastosowaniu współczynników nie wyższych niż 1,4;

2) dla maszyn, urządzeń i środków transportu, z wyjątkiem morskiego taboru pływającego, używanych bardziej intensywnie w stosunku do warunków przeciętnych albo wymagających szczególnej sprawności technicznej, przy zastosowaniu w tym okresie współczynników nie wyższych niż 1,4;

3) dla maszyn i urządzeń zaliczonych do grup 4–6 i 8 Klasyfikacji Środków Trwałych (KŚT), poddanych szybkiemu postępowi technicznemu, przy zastosowaniu współczynników nie wyższych niż 2,0.

Ustawodawca postanowił, że w razie wystąpienia bądź ustania warunków uzasadniających podwyższenie stawek, stawki te ulegają podwyższeniu lub obniżeniu od miesiąca następującego po miesiącu, w którym zaistniały okoliczności uzasadniające te zmiany.

4.2. Metoda degresywna amortyzacji

Metoda degresywna amortyzacji pozwala na przyspieszenie amortyzacji niektórych środków trwałych w początkowym okresie eksploatacji. Takich odpisów amortyza-

⁴⁴ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym..., *op. cit.*, zał. Nr 1.

⁴⁵ *Ibidem*, art. 16i ust. 2.

⁴⁶ *Ibidem*, zał. 1.

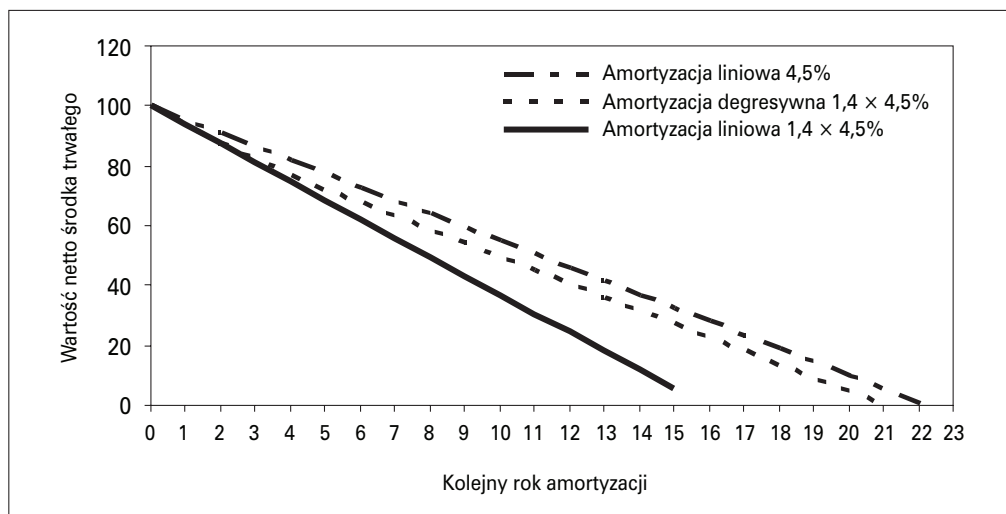
⁴⁷ Zgodnie z ustawą z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane Dz.U. Nr 207 z 2003 r., poz. 2016, art. 3, jako obiekt budowlany należy rozumieć:

- budynek wraz z instalacjami i urządzeniami technicznymi,
- budowlę stanowiącą całość techniczno-użytkową wraz z instalacjami i urządzeniami.

cyjnych można dokonywać od wartości początkowej maszyn i urządzeń zaliczonych do grup 3–6 i 8 Klasyfikacji oraz środków transportu, z wyjątkiem samochodów osobowych⁴⁸. Amortyzacja tą metodą odbywa się dwuetapowo:

- etap pierwszy, w którym następuje amortyzacja metodą degresywną przy zastosowaniu stawek podanych w Wykazie stawek amortyzacyjnych podwyższonych o współczynnik nie wyższy niż 2,0, a w następnych latach od ich wartości początkowej pomniejszonej o dotychczasowe odpisy amortyzacyjne, ustalonej na początek kolejnych lat ich używania,
- etap drugi, w którym dokonuje się dalszych odpisów amortyzacyjnych, amortyzując metodą liniową przy zastosowaniu stawki amortyzacyjnej o tej samej wartości co w etapie pierwszym, lecz bez prawa stosowania współczynników podwyższających. Przejście do metody liniowej następuje w roku podatkowym, w którym roczna amortyzacja obliczona tak jak w etapie pierwszym miałaby być niższa od rocznej kwoty amortyzacji obliczonej przy zastosowaniu metody liniowej.

Rysunek 1. Wartość netto środka trwałego przy różnych metodach amortyzacji



Źródło: opracowanie własne.

Przeprowadzając symulację amortyzacji np. podziemnego garażu (symbol KŚT 102, stawka 4,5%), w prosty sposób można wyliczyć, że okres amortyzacji będzie wynosił 22 lata i 3 miesiące. Zakładając, że budowla będzie narażona na silnie niszczące opary środków chemicznych rozproszonych w atmosferze, okres

⁴⁸ Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym..., *op. cit.*, art. 16 k. 1.

amortyzacji będzie krótszy o 6 lat i 5 miesięcy i będzie wynosił 15 lat i 10 miesięcy. Amortyzując zaś ten sam podziemny garaż metodą degresywną okres amortyzacji będzie wynosił 21 lat.

Spadek wartości netto amortyzowanego środka trwałego w poszczególnych latach, przy zastosowaniu różnych metod amortyzacji, obrazuje rysunek 1.

5. Podsumowanie

Amortyzacja środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych stanowi istotne, wykorzystywane w praktyce gospodarczej przez przedsiębiorców źródło finansowania wewnętrznego.

W opracowaniu omówiono metody amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w aspekcie „osłony podatkowej” przedsiębiorcy i bezpośredniego wpływu na koszty uzyskania przychodów.

Przeprowadzone symulacje wykazały, że przed podjęciem decyzji, co do wyboru metody amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, przedsiębiorca powinien rozważyć, jaki będzie najkorzystniejszy podatkowo rozkład wysokości kosztów amortyzacji w czasie.

Wybór optymalnej metody amortyzacji nie jest łatwy gdyż związany jest z ryzykiem prowadzonej działalności gospodarczej w warunkach niepewności związanej z zachowaniem rynku w przyszłości i wymaga znajomości, zawiłych i podlegających ciąglem zmianom, kilku ustaw, rozporządzeń a nawet interpretacji i orzeczeń sądów.

Zawiłość prawa może być przyczyną popełnienia błędów przez przedsiębiorcę, które organa kontrolne mogą potraktować jako uszczuplenie podatku dochodowego, co z mocy prawa naraża przedsiębiorcę na sankcje karno-skarbowe.

6. Bibliografia

1. Marecki K., Rachunkowość menedżerska w gospodarce finansowej przedsiębiorstwa, Difin, Warszawa 2001.
2. Szyszko L., (red.), Finanse przedsiębiorstwa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.

Dokumenty prawne:

1. NACE Rev.1 Statistical classification of economic activities in the European Community, Eurostat, Bruksela-Luksemburg 1996.
2. PKD, Dz.U. Nr 33/2004, poz. 289.

3. Rozporządzenie Ministra Rozwoju Regionalnego i Budownictwa z dnia 29 marca 2001 r. w sprawie ewidencji gruntów i budynków, Dz.U. Nr 38/2001 r., poz. 454.
4. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 26 sierpnia 2003 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów, Dz.U. Nr 152/2003 r. z późn. zm.
5. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1999 r. w sprawie Klasyfikacji Środków Trwałych (KŚT), Dz.U. Nr 112/1999 r., poz. 1317.
6. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 grudnia 1999 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Obiektów Budowlanych (PKOB), Dz.U. Nr 112/1999 r., poz. 1316.
7. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 6 kwietnia 2004 r. w sprawie Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług (PKWiU), Dz.U. Nr 89/2004 r., poz. 844.
8. Stanowisko Departamentu Podatków Bezpośrednich Ministerstwa Finansów z dnia 17 lipca 2000 r. Nr B3/569/GM-722-110/2000.
9. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. Nr 16/1964 r., poz. 93, art. 709¹ – 709¹⁸ z późn. zm.
10. Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. Nr 14/2000 r., poz. 176 z późn. zm.
11. Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. Nr 54/2000 r., poz 654 z późn. zm.
12. Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane Dz.U. Nr 207/2003 r., poz. 2016, art. 3.
13. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jednolity) Dz.U. Nr 76/ 2002 r., poz. 694.
14. Wyrok NSA Warszawa Nr FSK 2503/04.
15. Wyrok NSA, Łódź 3 grudnia 2003 r., I SA/Łd 1310/03.

Uwarunkowania strategiczne zarządzania procesowego

1. Wprowadzenie

Od końca XX wieku, zarówno w teorii, jak i praktyce zarządzania, obserwuje się ogromne zainteresowanie procesami biznesowymi zachodzącymi w przedsiębiorstwach¹. Podejście procesowe miało być lekarstwem na ówczesne bolączki przedsiębiorstw, które na skutek rosnącej liczby niezadowolonych klientów osiągały coraz gorsze wyniki finansowe. Jednak zmiana podejścia do zarządzania nie we wszystkich przypadkach przyniosła spodziewane rezultaty². Główną przyczyną niepowodzeń były najczęściej trudności we wdrożeniu nowego systemu działania. Zarządzanie procesowe wymaga bowiem nie tylko innej organizacji, ale przede wszystkim odmiennej filozofii działania.

Celem niniejszego artykułu jest próba przedstawienia strategicznych podstaw do skutecznego zarządzania przedsiębiorstwem przez procesy. Omówione zostaną uwarunkowania strategiczne zarządzania procesowego, a także przedstawimy propozycję tzw. mapy drogowej, opisującej dojście przedsiębiorstwa do sprawnie działającego organizmu procesowego.

2. Zarządzanie procesowe

Podejście procesowe do zarządzania nie jest wynalazkiem dzisiejszych czasów. Pierwotnie to właśnie ono dominowało w sposobie organizowania działań gospodarczych. Motorem wszelkiej aktywności pierwszych „przedsiębiorców” były potrzeby klientów, które kompleksowo były zaspokajane przez jedną osobę (np. szewca czy innego rzemieślnika). Głównym kierunkiem działań optymalizacyjnych tak funkcjonującego przedsiębiorstwa było dążenie do doskonałości całego procesu – od zidentyfikowania potrzeby klienta, po jej zaspokojenie. Zabiegano o taką realizację wszelkich operacji procesu, aby maksymalizować zadowolenie klienta.

¹ Por. Podejście procesowe w zarządzaniu, praca zbiorowa pod red. M. Romanowskiej i M. Trockiego, SGH, Warszawa 2004.

² Por. I. Bartczak, Porządki w procesach, CXO, listopad 2001 r. W wielu przedsiębiorstwach zarządzanie procesowe sprowadza się do aktualizacji dokumentacji procesowej, zgodnej z różnego rodzaju normami (np. ISO), a nie rzeczywistego udoskonalania procesów nakierowanych na podnoszenie wartości dodanej.

Koncentrowano się głównie na przebiegach zdarzeń, na aspektach dynamicznych organizacji i zarządzania.

Rozwój przemysłu, specjalizacja, a zwłaszcza wzrost skali działania przedsiębiorstw spowodował odejście od dynamicznego patrzenia na przedsiębiorstwo i skoncentrowanie się na jego statycznych elementach, takich jak struktura, a zwłaszcza na podziale funkcjonalnym. To podejście ułatwiało przypisywanie zadań, kompetencji i odpowiedzialności pionom, komórkom i stanowiskom, usprawniało planowanie i kontrolę w układzie przydzielonych zadań, a także ułatwiało przypisywanie kosztów prowadzonej działalności wyodrębnionym jednostkom. Jednak takie ujęcie organizacji w wielu wypadkach gubiło główny sens ich istnienia: zaspokajanie potrzeb klienta. Autonomizacja stanowisk, znikoma koordynacja pomiędzy działami funkcjonalnymi oraz koncentracja na wewnętrznych problemach przedsiębiorstw powodowała wzrost niezadowolenia klientów, a w konsekwencji pogorszenie wyników działalności.

Spojrzenie statyczne na organizację dominowało w praktyce i teorii zarządzania do lat 80. ubiegłego wieku. Wtedy to właśnie rozpoczęła się krytyka podejścia strukturalnego i powrót zainteresowania procesami biznesowymi. Zmiana orientacji wymagała zupełnie odmiennego spojrzenia na organizację i sposoby zarządzania (por. tabela 1) oraz, co najważniejsze, zrozumienia istoty procesów biznesowych.

Tabela 1. Porównanie orientacji procesowej i funkcjonalnej

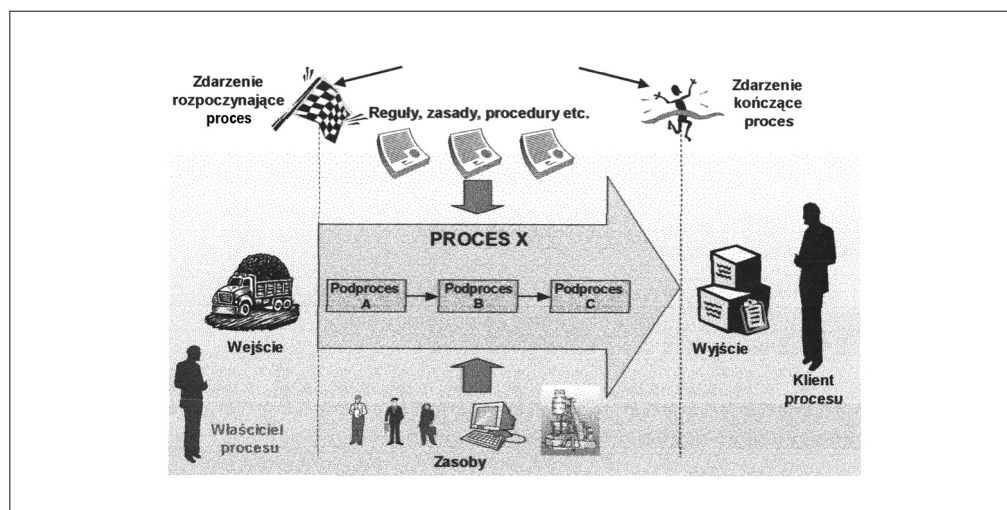
Orientacja procesowa	Orientacja funkcjonalna
Nacisk na jakość wykonywanej pracy	nacisk na dostawę produktów i usług
Koordynacja między funkcjami, wybitna rola pracy zespołowej	funkcje na ogół nie są dostatecznie koordynowane, relacje między funkcjami nie są opanowane
Obowiązuje spojrzenie systemowe, tj. na cały proces i konfigurację procesów organizacji	zarządza się kawałkami (wycinkami) procesów
Dominuje orientacja na klienta	dominuje orientacja na wnętrze organizacji

Źródło: Modele referencyjne w zarządzaniu procesami biznesu, pod red. T. Kasprzaka, Difin, Warszawa 2005, s. 28.

W organizacji procesowej punktem centralnym staje się klient. Podstawowym celem takiej organizacji jest dostarczenie klientowi jak największej wartości, zgodnie z jego potrzebami i wymaganiami. Dotyczy to zarówno procesów, dla których klientem są jednostki zewnętrzne, jak również tych procesów, które dostarczają produkty klientom wewnętrznym – w ramach organizacji.

Procesy to ciągi operacji (działań), które realizowane sekwencyjnie na wielu stanowiskach pracy (komórkach organizacyjnych) prowadzą do finalnego wyniku działalności przedsiębiorstwa: produktu lub usługi. W procesie zużywane są określone zasoby wejściowe, które w wyniku przetworzenia są przekazywane do kolejnych procesów lub klienta finalnego. Złożoność operacji przedsiębiorstwa powoduje, że w przedsiębiorstwie zachodzi bardzo wiele procesów, które wspólnie tworzą procesy główne, a te zaś megaproces biznesowy – zaczyna się on zidentyfikowaną potrzebą klienta, a kończy zaspokojeniem tej potrzeby. Dla celów projektowych i zarządczych wyróżnia się procesy: sterujące, podstawowe i pomocnicze. Do procesów sterujących zalicza się takie procesy, jak: planowanie strategiczne, budżetowanie, monitoring celów, itp. Procesy sterujące dostarczają kierunków, reguł, zasad, wytycznych do realizacji procesów drugiej grupy, czyli procesów podstawowych. Procesy tej grupy cechują się tym, że są bezpośrednio powiązane z klientem zewnętrznym. W tej grupie mieszczą się takie procesy, jak np.: rozwój produktu, pozyskanie klientów, produkcja, obsługa klienta. Ostatnią grupę tworzą procesy wsparcia. Dostarczają one zasobów ludzkich, rzeczowych lub finansowych oraz mechanizmów organizacyjnych do realizacji procesów podstawowych³.

Rysunek 1. Proces wraz ze wszystkimi elementami



Źródło: T. Parfienowicz, Zarządzanie w oparciu o procesy, jako metoda podnoszenia efektywności działania przedsiębiorstw, praca magisterska, SGH, Warszawa 2004.

³ Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej, red. P. Wachowiak, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2006, s. 203.

Większość działań związanych z przebudową przedsiębiorstwa na organizację zarządzaną przez procesy rozpoczyna się od zidentyfikowania, a następnie zarządzania procesami podstawowymi, które z uwagi na kontakt z klientem mają kluczowe znaczenie dla przedsiębiorstwa⁴. Te procesy stara się szczegółowo opisać poprzez wskazanie mapy procesu (opisu jego przebiegu), wskazanie jego celu i sposobów pomiaru całości procesu i jego poszczególnych elementów, określenie zdarzeń rozpoczynających i kończących proces, sprecyzowanie zasileń i wyjść, przydzielenie niezbędnych zasobów. Dla sprawnego zarządzania procesem powołuje się właściciela procesu, opracowuje reguły, zasady i procedury – całą dokumentację procesu (por. rysunek 1).

Wprowadzenie zarządzania procesami w przedsiębiorstwie przynosi wymierne korzyści w wielu obszarach przedsiębiorstwa. Przede wszystkim zyskują klienci, ponieważ wszystkie działania przedsiębiorstwa, a także jego zasoby, koncentrują się na ich rzeczywistych potrzebach i oczekiwaniach. Rośnie tym samym satysfakcja klientów. Przez jednoznaczne zdefiniowanie potrzeb klientów i sposobów ich zaspokajania następuje też uproszczenie organizacji. Dokonuje się otwarcie granic działów funkcjonalnych i budowanie organizacji nastawionej na klienta. Poprawia się komunikacja w przedsiębiorstwie. Poprzez wyjaśnienie roli uczestników procesu wszyscy pracownicy są świadomi rzeczywistego celu działania i uczestniczą w osiągnięciu tego celu. Czują się odpowiedzialni za wyniki procesu, zwłaszcza że powiązane są one z systemem motywacyjnym. Ostatecznie poprawia się efektywność przedsiębiorstwa ze względu na optymalne wykorzystanie zasobów i jednoznaczne powiązanie między zużyciem i wynikami. Jednak uzyskanie tych korzyści wymaga spełnienia przez przedsiębiorstwo wielu wymagań.

3. Uwarunkowania strategiczne zarządzania przez procesy

Rozmiar korzyści wprowadzenia w przedsiębiorstwie orientacji procesowej uzależniony jest od wielu czynników. Generalnie można je podzielić na zewnętrzne (głównie związane z oddziaływaniem klientów i konkurentów) oraz wewnętrzne.

3.1. Uwarunkowania zewnętrzne

Przedsiębiorstwa stają obecnie przed trudnymi wyzwaniami, pochodzącymi z otoczenia zewnętrznego⁵:

- duża dynamika otoczenia bliższego i dalszego,

⁴ Por. P. Grajewski, *Koncepcja struktury organizacji procesowej*, Dom Organizatora, Toruń 2003, s. 104.

⁵ Por. E. Malec, *Uwarunkowania wdrożenia koncepcji zarządzania procesowego w przedsiębiorstwie*, w: M. Romanowska, M. Trocki, red., *Podejście procesowe w zarządzaniu*, SGH, Warszawa 2004, s. 94–95.

- rosnące wymagania klientów, dotyczące jakości obsługi i ceny produktów/usług,
- skracanie cyklu życia wyrobów,
- agresywne działania konkurencji i pojawianie się nowych podmiotów na rynku,
- konieczność dostosowania oferty do coraz bardziej zindywidualizowanych potrzeb klientów,
- konieczność budowania trwałych więzi w relacjach klient–przedsiębiorstwo.

W tym kontekście trzeba podkreślić, że dla odbiorcy efektów procesów – na przykład konsumenta oczekującego dobra, które zaspokoi jego potrzeby – nieważny jest zwykle sam przebieg procesu, liczy się natomiast jego efekt – produkt o najwyższej wartości dodanej.

Działania w przedsiębiorstwie, które tworzą procesy, można podzielić na dodające wartość do końcowego produktu i na te, które tej wartości nie dodają. Szacuje się, że czas, w którym produkt zyskuje wartość dodaną, stanowi od 0,05 do 5% czasu, w którym przebywa on w przedsiębiorstwie. Pozostały czas przypada na oczekiwanie na ukończenie serii produkcji, w którym wytwarzany jest półprodukt i usługa potrzebne do ukończenia danego produktu, czas potrzebny na ukończenie innej czynności produkcyjnej lub nieprodukcyjnej, lub też czas upływający na podjęcie decyzji o przesłaniu serii produkcyjnej do następnego etapu wytwarzania⁶. Presja klientów na produkty o dużej wartości zmusza przedsiębiorstwa do eliminowania działań, które nie dodają wartości do końcowego efektu.

Zwiększenie efektywności procesów, a tym samym efektywności organizacji jako całości, jest obecnie jednym z kluczowych elementów osiągnięcia przewagi nad konkurencyjnymi podmiotami. Za podstawowe kryteria współczesnej konkurencji przyjmuje się trzy czynniki: czas, koszt i jakość⁷. Patrząc na przedsiębiorstwo z perspektywy dynamicznej, te trzy czynniki są najczęściej stosowanymi miarami efektywności procesów. Od czasu, w których wykonywane są przebiegające procesy, ich kosztu oraz jakości dóbr, uzyskiwanych jako efektu końcowego, uzależniona jest zdolność do przetrwania w otoczeniu konkurencyjnym. Kryteria czasu, kosztu i jakości są wzajemnie powiązane – obniżenie kosztów wiąże się zazwyczaj ze zmniejszonym poziomem jakości, podwyższenie jakości – z koniecznością zwiększenia nakładów czasu. Za zapewnienie satysfakcji odbiorcy wytwarzanych dóbr czy usług odpowiedzialne jest kryterium jakości, koszt i czas decydują o długoterminowych korzyściach osiągniętych przez organizację.

⁶ M. Chaberek, Makro- i mikroekonomiczne aspekty wsparcia logistycznego, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002, s. 16–17.

⁷ M. Chaberek, Model systemu wsparcia logistycznego organizacji. Modelowanie procesów i systemów logistycznych, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2001, s. 14–15.

Zjawiska te od wielu lat dostrzegają przedsiębiorstwa. Wyniki badań instytutu SoftSelect i IDS Scheer z 2005 roku pokazują, że 1/3, ze 150 badanych firm, wykazała spadek kosztów o ponad 10% w wyniku stosowania koncepcji zarządzania procesami biznesowymi⁸. Wyniki uzyskano na podstawie ankiety przeprowadzonej wśród 150 decydentów w zakresie IT, pracujących w niemieckich firmach, głównie w przemyśle. Ponad 2/3 badanych przedsiębiorstw wykorzystuje na co dzień koncepcję zarządzania procesami biznesowymi. Co ciekawe, w 2004 roku jedynie 15% badanych przedsiębiorstw korzystało z narzędzi informatycznych do analizy kosztowej i optymalizacji wydajności procesów. Więcej niż połowa respondentów używała narzędzi do modelowania procesów biznesowych.

3.2. Uwarunkowania wewnętrzne

3.2.1. Zdefiniowana strategia i opisana systemem wskaźników dla całego przedsiębiorstwa oraz przełożona na wszystkie poziomy i jego obszary

Tak jak nie można skutecznie zarządzać przedsiębiorstwem, które nie ma jasno zdefiniowanej strategii, tak również niemożliwe jest efektywne zarządzanie procesami biznesowymi w takim przedsiębiorstwie. Każdy proces musi mieć jasno sprecyzowany cel, który powinien nawiązywać do celów organizacji – powinien przyczynić się do realizacji jednego lub kilku celów organizacji. Jeżeli nie ma strategii nie ma też celów strategicznych, które trudno przełożyć na cele procesów.

Samo istnienie strategii nie przesądza jeszcze efektywnego wdrożenia zarządzania procesowego. Dopiero strategia dobrze opisana systemem wskaźników, które mierzą stopień jej realizacji, pozwala kompleksowo opracować miary realizacji celów procesów. Wiele przedsiębiorstw podejmujących się wdrażania zrównoważonej karty wyników (BSC – *Balanced Scorecard*) podkreśla znaczenie istnienia precyzyjnie zdefiniowanej strategii dla opracowania miar procesów wewnętrznych. Cele nadrzędne, zapisane w zrównoważonej karcie wyników opracowanej dla całego przedsiębiorstwa, są następnie kaskadowane na wszystkie jego obszary i szczeble hierarchii. Dzięki temu cele wszystkich obszarów przedsiębiorstwa łączą się w jedną spójną wiązkę celów, powiązanych zależnościami przyczynowo-skutkowymi ze strategią. Na najwyższym szczeblu cele te opisane są kilkoma, a czasami kilkunastoma, wskaźnikami dla całej firmy. Taki zestaw wskaźników przypisanych do głównych obszarów działania organizacji prezentowany jest często w postaci tzw. Tabel Zarządczych, wykorzystywanych jako syntetyczne narzędzie do prezentacji wyników dla najwyższego kierownictwa (przykład syntetycznego zestawu wskaźników zob. tabela 2).

⁸ Zob. Najnowsze wyniki badań instytutu SoftSelect i IDS Scheer, www.ids-scheer.pl

Tabela 2. Fragment Tabeli Zarządczej elektrociepłowni

Tablica zarządcza dla celów strategicznych			Wartość w 12/2003	2004	2005	
Cel strategiczny	Wskaźniki	Jednostka				
A	Rozwijanie kompetencji pracowników	Odszetek osób zdających egzaminy kwalifikacyjne	%	80	90	100
		Liczba osób odchodzących z firmy na własną prośbę, z wyłączeniem programów grupowych	os./rok	<3	<2	0
		Absencja chorobowa	dni/os./rok	7	6	6
		Odszetek pracowników produkcji objętych wielostanowiskowością	%	10	>15	>18
		Liczba osobogodzin szkoleniowych na pracownika	godzin/os./rok	33	>33	>38
B	Zapewnienie bezpieczeństwa pracowników i urządzeń	Liczba wypadków w Spółce – naszych pracowników	szt.	2	0	0
		Liczba wypadków w Spółce – pozostałych osób	szt.	3	0	0
		Realizacja wniosków BHP, środowiskowych i jakościowych, zgodnie z planem działań	%	80	95	100
C	Utrzymanie pozycji na rynku ciepła	Wzrost sprzedaży mocy cieplnej z nowych przyłączy	MW	12	14	17
		Wzrost sprzedaży ciepła poza istniejącą siecią	GJ	800	850	900
		Marża brutto na sprzedaży	%	12	12	14
D	Poprawa efektywności wytwarzania energii elektrycznej i ciepła	Wskaźniki zużycia energii chemicznej w paliwie	kJKWh kJKWh MJ/GJ	4057 8930 621	4148 9249 625	4078 8900 620
		Wskaźnik sprawności przemiany	%	>70	>75	>75
		Jednostkowy koszt zmienny wytworzenia	zł/GJ	11,40	10,96	11,09
F	Zapewnienie rentowności Firmy	ROE	%	7	8	8
		EBITDA/przychody	%	6	6,6	7,3
		Wynik finansowy netto	mln PLN	27	29	33

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów BPI Polska.

3.2.2. Kultura nastawiona na efektywność i na współpracę, sprawna komunikacja pozioma i pionowa

Zarządzanie każdą zmianą w organizacji wymaga dobrego klimatu i sprzyjającej kultury organizacyjnej. Zmiana filozofii działania, która jest konieczna do wdrożenia zarządzania procesowego, powinna dotyczyć takich aspektów, jak:

- dążenie każdego pracownika do poprawy efektywności, co oznacza zgodę na wprowadzanie ciągłych zmian w sposobach pracy, jeśli służą one poprawie wskaźników określających efektywność procesu,
- atmosfera otwartości na poszukiwanie nowych, być może niepopularnych rozwiązań naruszających organizacyjne *status quo*,

- chęć współpracy nie tylko w ramach funkcjonalnych komórek organizacyjnych („silosów”), ale także pomiędzy jednostkami realizującymi proces,
- umiejętność funkcjonowania menedżerów i pracowników w warunkach podwójnego podporządkowania (kierownik funkcjonalny i kierownik procesu),
- nastawienie na „osiąganie celów” zamiast na „wykonywanie pracy”, co wiąże się np. z akceptacją oparcia systemów motywacyjnych na wynikach, a nie na zasługach,
- zgoda na jednoznaczne alokowanie do poszczególnych stanowisk pracy odpowiedzialności za wynik procesu (całościowy lub częściowy) i na regularne jego rozliczanie,
- jednoznaczne rozumienie przez każdego pracownika nie tylko swoich zadań, ale przede wszystkim celu wykonywanej pracy i zależności pomiędzy innymi stanowiskami pracy (świadomość relacji klient–dostawca).

Opisane aspekty kultury organizacji zarządzanej przez procesy można odnieść do profili kultury organizacyjnej zaproponowanych przez L. Zbiegień-Maciąg⁹. W tym ujęciu jest ona ekstrawertyczna, innowacyjna, kobieca, pragmatyczna i egalitarna. W praktyce wdrażania zarządzania przez procesy okazuje się zazwyczaj, że bez zbudowania kultury odpowiadającej temu modelowi niemożliwe jest uzyskanie rzeczywistych korzyści biznesowych.

3.2.3. System informacyjny umożliwiający śledzenie przebiegu i rezultatów procesu (wyniki całościowe i częściowe na różnych etapach i poziomach procesów)

Systemy i aplikacje informatyczne umożliwiają automatyzację, a zatem i realizację procesów, same bowiem opierają się na procesach i transakcjach realizowanych w przedsiębiorstwie. Wystarczy spojrzeć na powszechnie wykorzystywane moduły finansowo-księgowo czy systemy elektronicznego obiegu dokumentów. Z drugiej natomiast strony rozwiązania informatyczne dostarczają wiedzy, w jaki sposób realizowane są procesy, dając podstawy do ich doskonalenia. Można wówczas uzyskać wiedzę nie tylko o tym, jak się kształtują określone parametry, np. finansowe, ale także dlaczego tak się kształtują.

Systemy wspierające zarządzanie procesami określa się mianem *Business Process Management* (BPM). Dostarczają one narzędzia, metodologię i techniki umożliwiające panowanie nad całym cyklem zarządzania procesami biznesowymi. Wdrożenie rozwiązania klasy BPM może zapewnić¹⁰:

⁹ L. Zbiegień-Maciąg, *Kultura w organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 52–63.

¹⁰ Na podstawie: <http://www.qpr.com/Polish/QPRScoreCard.html>

- zautomatyzowanie przekazywania zadań i dokumentów,
- wprowadzenie elektronicznych wersji formularzy, dzięki czemu minimalizuje się obieg dokumentów papierowych,
- aktualność procedur realizowanych przez pracowników,
- powszechny dostęp do statusu procesu oraz dostęp do listy zadań oczekujących na wykonanie,
- zminimalizowanie ryzyka popełnienia błędów,
- optymalizację czasu wykonania zadań,
- pełną kontrolę kierowników i administratorów nad przebiegiem procesu – sygnalizowanie zagrożeń i sytuacji wyjątkowych,
- usprawnienie współpracy między pracownikami a systemami informatycznymi,
- możliwość podejmowania decyzji na podstawie danych historycznych,
- wzrost produktywności i zadowolenia pracowników, co wpływa na lepszą jakość usług i produktów.

Jakkolwiek narzędzia te mogą się okazać niezbędne, specjaliści sugerują, aby przed podjęciem decyzji o wdrożeniu jakiegokolwiek narzędzia informatycznego postawić trzy pytania¹¹:

- 1) jaka jest strategia firmy?
- 2) w związku z tą strategią, jakie procesy są dla firmy ważne i jak chcemy, aby przebiegały?
- 3) czy i jak rozwiązania informatyczne umożliwią egzekucję docelowych przebiegów procesów?

Jak widać, ponownie pojawia się problem istnienia strategii w przedsiębiorstwie i przełożenia jej na odpowiednie procesy.

3.2.4. Zaangażowanie najwyższego kierownictwa

Wdrożenie w organizacji zarządzania procesowego powoduje bardzo głębokie zmiany, zarówno w podejściu do zarządzania, jak i w strukturze organizacyjnej. Jedną z podstawowych zmian w nastawieniu pracowników może być np. myślenie o ciągłym doskonaleniu działań, w przeciwieństwie do naturalnego nam wszystkim dążenia do rutynizowania pracy. Naturalnym elementem zarządzania procesowego jest system pomiaru rezultatów procesów, pozwalający nie tylko na mierzenie wyników końcowych (czas dostawy, jednostkowy koszt wytworzenia, liczba wyprodukowanych wadliwych elementów), ale również na pomiar na stanowiskach pracy (np. czas od przyjęcia zamówienia od klienta do wprowadzenia go do systemu). Biorąc pod uwagę powszechnie spotykane przyzwyczajenie raczej

¹¹ Zob. A. Milecki, Systemy IT umożliwiają egzekucję procesów, www.ids-scheer.pl

do „wykonywania pracy” niż do „osiągania celów” (ponownie aspekt kultury organizacyjnej), nie jest to zbyt wygodne, gdyż narzuca większą odpowiedzialność za rezultat, który na dodatek jest bardzo widoczny i mierzalny. Wreszcie w strukturze organizacyjnej zarządzanie procesowe przenosi ciężar podejmowania decyzji z zarządzających funkcjami (tradycyjna struktura) na zarządzających procesami. Wdrożenie podejścia procesowego oznacza również często redystrybucję obowiązków między różnymi komórkami organizacyjnymi, likwidację czynności nie przynoszących wartości, redukcję zadań – co przekłada się na zmiany zakresu obowiązków na poszczególnych stanowiskach pracy lub na likwidację zbędnych stanowisk.

Wdrożenie podejścia procesowego w całej organizacji samo w sobie okazuje się więc skomplikowanym procesem zmiany. Jak pokazują doświadczenia przedsiębiorstw taka zmiana trwa co najmniej 2–3 lata¹². Dlatego też w tej sytuacji nie można wyobrazić sobie skutecznego wdrożenia zarządzania procesowego bez zaangażowania najwyższego kierownictwa. Na podstawie doświadczeń praktycznych można stwierdzić, że jest ono potrzebne przede wszystkim do¹³:

- 1) wyznaczenia strategicznych celów dla całej firmy i powiązania ich z oczekiwaniami wobec kluczowych procesów;
- 2) przypisania nowych celów jednostkom organizacyjnym, wynikających z celów strategicznych, kaskadowanych na kluczowe procesy;
- 3) wyznaczania osób odpowiedzialnych za procesy i innych uczestników systemu zarządzania procesowego;
- 4) rzeczywistego przełożenia mierników procesów na system motywacyjny – dla jednostek organizacyjnych i dla poszczególnych stanowisk pracy;
- 5) przeniesienia środka ciężkości organizacji z komórek funkcjonalnych do procesów – czyli realokacja budżetów i *de facto* władzy w organizacji;
- 6) uruchomienia działań mających na celu optymalizację procesów tak, aby projektowane zmiany nie pozostały jedynie „na papierze”, ale zostały faktycznie wdrożone;
- 7) propagowania oczekiwanych postaw i wartości, np. nastawienia na osiągnięcie mierzalnych rezultatów, zamiast wykonywania pracy, nastawienia na współpracę między jednostkami organizacyjnymi, zamiast budowania organizacyjnych „silosów”.

Bez tego typu wsparcia nie jest możliwe skuteczne wdrożenie zarządzania procesowego. Wiele przedsiębiorstw i organizacji utożsamia je ze zmapowaniem i optymalizacją procesów oraz skatalogowaniem zasad zarządzania procesowego,

¹² H. J. Harrington i inni, *Business Process Improvement Workbook*, McGraw Hill, New York 1997, s. 11–14.

¹³ Por. Podręcznik zarządzania procesami w TP, część I: System Zarządzania Procesami, Andersen Business Consulting, styczeń 2004 r.

np. podziałem obowiązków uczestników procesów. W praktyce są to jedynie rekwi-
zyty, które same w sobie nie poprawiają wyników biznesowych i nie podnoszą zdol-
ności organizacji do dostosowywania się do zmian rynkowych. Często organizacje
zatrzymują się na tym poziomie wdrażania zarządzania procesowego, zadowolając
się powierzchownymi zmianami. Przykładem może być Telekomunikacja Polska,
w której wdrażanie zarządzania procesowego trwa przynajmniej od 4 lat. Na razie
efekty są takie, jak opisane powyżej. Firma z pewnością dąży do osiągnięcia pro-
cesowego modelu działania, ale każdy kto w praktyce zetknął się z jej strukturą
wie, że jest w tym zakresie jeszcze wiele do zrobienia.

3.2.5. Struktura organizacyjna pokrywająca się z procesami

Zarządzanie procesowe obok hierarchicznej struktury zespołów funkcjonalnych
wymaga niehierarchicznej struktury procesów. Praktyka pokazuje, że struktura
tradycyjna i procesowa nie wykluczają się, ale mogą skutecznie się uzupełniać¹⁴.
Jednak dla skutecznego zarządzania procesami tradycyjne spojrzenie na strukturę
organizacyjną powinno ulec przewartościowaniu.

J. Brillman wskazuje podstawowe kierunki przeobrażenia struktury trady-
cyjnej w procesową.

Tabela 3. Kierunki przeobrażeń struktury tradycyjnej w procesową

Element struktury	Struktura zorganizowana klasycznie	Struktura procesowa
Jednostki organizacyjne	w układzie funkcjonalnym	zespoły procesowe
Stanowiska pracy	nastawione na realizację prostych zadań	nastawione na realizację pracy wielowymiarowej
Zakres uprawnień	niewielki, przewaga stanowisk kontrolowanych	duży, przewaga stanowisk dających pełnię kompetencji
Kryterium oceny wyników	tradycyjne miary wydajności	miary rezultatów działania
Kryterium awansu	wydajność	zdolność
Rola menedżera	nadzorca	doradca
Przygotowanie zawodowe	szkolenie	ciągła edukacja

Źródło: J. Brillman, *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*, PWE, Warszawa 2002, s. 285–286.

Jak widać, wdrożenie zarządzania procesowego wymaga innego spojrzenia
na podstawowe elementy struktury organizacyjnej. Praktyczne przykłady sugerują
możliwe rozwiązania, specyficzne tylko dla organizacji zarządzanych procesowo.
Jednym z takich przykładów może być propozycja A. Blikle, który na podstawie

¹⁴ Por. G. A. Rummel, A. P. Brache, *Podnoszenie efektywności organizacji*, PWE, Warszawa 2000.

własnych doświadczeń menedżerskich zaproponował cztery role w strukturze procesowej¹⁵:

1) **Właściciel procesu** – menedżer odpowiedzialny za dany proces. Do zakresu ich obowiązków można zaliczyć:

- zarządzanie w strukturze procesu
 - dbałość o odpowiedni poziom wiedzy wykonawców procesu,
 - dbałość o powstawanie i realizowanie procedur, instrukcji, standardów itp., dotyczących zarówno produktów procesu, jak i narzędzi służących do tworzenia tych produktów,
 - dbałość o prawidłowy przepływ produktów od dostawcy do odbiorcy oraz oczekiwań jakościowych od odbiorcy do dostawcy, w szczególności ustalenie kryteriów jakości wewnątrz procesu,
 - dbałość o prawidłową realizację procesu;
- zarządzanie strukturą procesu
 - ustalenie w porozumieniu z właścicielami innych procesów, które czynności należą do danego procesu, a które nie¹⁶,
 - przypisanie każdej czynności procesu odpowiadającego jej zakresu wiedzy obejmującego zarówno wiedzę ogólną (np. technologia cukiernicza), jak też szczególną dla danej firmy – procedury, standardy,
 - przypisanie do każdej czynności odpowiednich stanowisk pracy,
 - ustalenie relacji dostawca–odbiorca pomiędzy czynnościami procesu (graf czynności),
 - ustalenie relacji dostawca–odbiorca pomiędzy procesem własnym a pozostałymi,
 - w miarę potrzeby dodawanie nowych czynności lub podprocesów i odpowiednio usuwanie niepotrzebnych elementów procesu.

2) **Pełnomocnicy**

- *w strukturze poziomej* to osoby odpowiedzialne za podprocesy danego procesu głównego. Na przykład, właściciel procesu *produkcja* może ustanowić swoich pełnomocników od takich podprocesów jak *produkcja wyrobów drożdżowych*, *produkcja tortów*, *produkcja lodów* itp. Będą oni właścicielami tych podprocesów ze wszystkimi obowiązkami

¹⁵ A. Blikle, Procesowa Organizacja Przedsiębiorstwa, Międzynarodowa Szkoła Jakości, III sesja – W drodze do Unii Europejskiej, Szczyrk 17–18 maja 2001 r. Zob. również A. Blikle, Procesowa Organizacja Przedsiębiorstwa – Kurs menedżerski Kompleksowe Zarządzanie Jakością, materiał powielony, Warszawski Klub Rotariański, Warszawa luty–kwiecień 2003 r.

¹⁶ W większości przypadków jest to zadanie łatwe, w niektórych jednak może sprawiać trudności, a nawet prowadzić do konieczności przeprowadzenia negocjacji. Na przykład, czy tworzenie miesięcznej listy płac należy do procesu *finanse* czy też *kadry*?

dydaktycznymi i organizacyjnymi właściciela procesu, tyle że procesu o merytorycznie mniejszym zasięgu,

- w *strukturze pionowej* to osoby odpowiedzialne za realizację podprocesu w określonym zespole. Na przykład, właściciel procesu *produkcja* może ustanowić swoich pełnomocników na obszar każdej z cukierni, gdzie wykonuje się prace wykończeniowe przy wybranych produktach.

Poza oczywistą rolą organizacyjną ustanawianie pełnomocników spełnia dodatkowo bardzo ważną rolę motywacyjną. Praktycznie każdy pracownik ma szansę stać się pełnomocnikiem jednego lub więcej właścicieli procesów, a więc specjalistą od określonego obszaru wiedzy, doradcą innych pracowników w tym zakresie. Oznacza to, że każdy może w swojej pracy wykonywać nowe, inspirujące, pozarutynowe czynności. Czynności o charakterze twórczym, takie jak analiza i doskonalenie standardów, pomiary jakości, przekazywanie wiedzy.

3) **Kierownik zespołu funkcjonalnego** – odpowiedzialny za stałe doskonalenie zespołu pracowniczego i środowiska pracy. Kierownicy zespołów koordynują też pracę pracowników zespołów, przydzielając im stanowiska i procesy do realizacji, oraz dbają o przestrzeganie procedur. Do zakresu ich obowiązków można zaliczyć np.:

- kreowanie przyjaznego środowiska pracy, życzliwych i nacechowanych otwartością stosunków międzyludzkich, etosu pracy zespołowej,
- organizacyjna dbałość o przestrzeganie na terenie zespołu procedur i instrukcji ustalonych przez właścicieli procesów,
- podejmowanie działań zapewniających rozwój pracowników; koordynacja szkoleń,
- określanie rodzaju i liczby stanowisk w zespole (na podstawie danych otrzymanych od właścicieli procesów),
- udzielanie pomocy pracownikom w zakresie zawodowym, socjalnym i osobistym, rozwiązywanie konfliktów pomiędzy członkami zespołu,
- materialne wyposażenie stanowisk pracy (na podstawie danych otrzymanych od właścicieli procesów),
- przypisanie stanowisk pracy członkom zespołu,
- ocena i koordynacja przebiegu procesów realizowanych przez zespół, zapewnienie, że wszystkie procedury są przestrzegane,
- grafiki pracy, urlopy, zastępstwa itp.
- przyjęcia, ustalanie stanowiska pracy, awanse, przesunięcia pomiędzy stanowiskami,
- czasowe zastępowanie nieobecnych pracowników w sytuacjach awaryjnych, gdy inne zastępstwo jest niemożliwe.

4) **Dyżurni zespołów** – w zespołach leżących niżej w hierarchii istnieje konieczność ustanowienia na okres każdej zmiany pracownika wykonującego pewne czynności wynikające z potrzeby chwili, lub takie, które muszą być zawsze wykonane. Przykłady takich czynności to: awaryjny przydział stanowisk w czasie absencji, przygotowywanie dziennego raportu kasowego, wezwanie ekipy technicznej do usunięcia awarii, zamykanie lokalu po wyjściu ostatniego pracownika, obsłużenie reklamacji gdy klient żąda „rozmowy z kierownikiem”. Do jego obowiązków należy:

- ustawienie pracowników na stanowiskach pracy na okres jednej zmiany, szczególnie w przypadkach awaryjnych absencji,
- obsługa awarii technicznych: zadzwonić, wezwać pomoc itp.
- awaryjne przydzielanie pracownikom innych pojawiających się niespodziewanie czynności do wykonania lub wykonywanie ich samemu,
- specyficzne zadania związane z danym zespołem, np. w produkcji pisanie komendy, w cukierniach i kawiarniach przygotowywanie zamówień i raportów kasowych,

Poza tymi obowiązkami każdy dyżurny wykonuje rutynowe zadania własne, związane z przypisanym mu na stałe stanowiskiem pracy.

Funkcja dyżurnego nie jest stanowiskiem, a jej przypisanie pracownikowi jest dokonywane na ściśle określony okres, np. jednej zmiany czy kilku dni, i jest zaznaczane na grafiku pracy. Do pełnienia tej funkcji pracownik powinien mieć odpowiednie umiejętności, co zwykle wiąże się z zajmowaniem odpowiedniego stanowiska.

W każdym zespole powinno być kilka osób mogących pełnić funkcję dyżurnego. Zapewniałoby to ciągłość pracy zespołu bez wymogu stałej obecności jego kierownika.

Zdaniem A. Bliklego, jedną z podstawowych zasad wiążącą się z zarządzaniem procesowym jest delegowanie uprawnień i obowiązków swoim podopiecznym, dla których właściciel procesu powinien być przede wszystkim nauczycielem i koordynatorem ich pracy. Wprowadzenie stanowisk właścicieli procesów to daleko idąca zmiana w zarządzaniu. Po pierwsze, wszyscy pracownicy – również szczebla kierowniczego – dowiadują się, że oprócz swojego bezpośredniego przełożonego mają „nad sobą” właścicieli tych wszystkich procesów, w których wykonywanie są zaangażowani. Po drugie, pracownicy szczebla kierowniczego, którzy dotychczas byli związani z procesami w sposób nieformalny, a często też nieświadomy, i którzy jako swój obszar zarządzania widzieli jedynie obszar bezpośrednich wykonawców procesu, obecnie rozszerzają ten obszar na wszystkich wykonawców procesu, na użytkowników narzędzi wytwarzanych przez proces oraz wszystkich innych pracowników stykających się z produktami ich procesu. Na przykład obszar zarządzania dyrektora finansowego, który do tej pory rozciągał

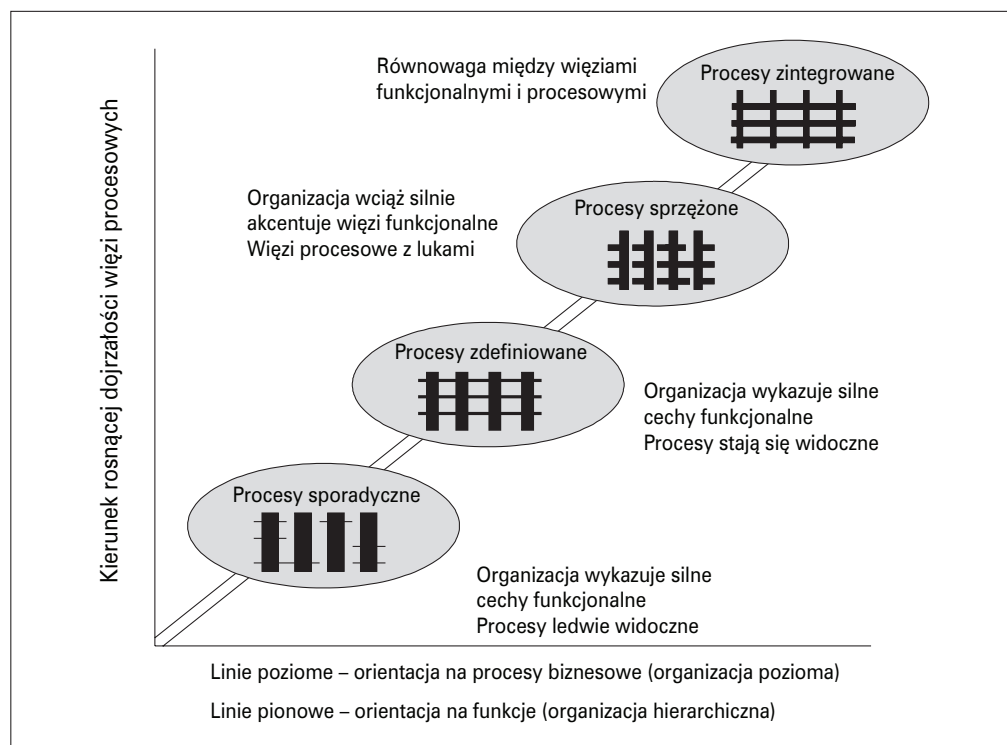
się jedynie na Dział Księgowy, powiększa się o pozostałych wykonawców procesu *finanse*, a więc o sprzedawców i kierowników wszystkich szczebli.

Wprowadzenie procesowego modelu zarządzania wymaga gruntownego przezwyciężenia pojęć związanych z relacją *przełożony-podwładny*. W tradycyjnym rozumieniu relacja ta przestaje być aktualna, bowiem w miejsce jednego przełożonego, który wydaje **polecenia** co i jak należy robić, pojawiają się trzy źródła pozyskiwania **wiedzy** co do sposobu wykonywania pracy:

- standardy, instrukcje i procedury, które powinny opisywać wszystkie czynności rutynowe; o powstanie tych opisów dbają właściciele procesów,
- merytoryczne doradztwo właścicieli procesów w sytuacjach nierutynowych,
- operacyjne decyzje kierowników zespołów w sytuacjach bieżących.

Transformację powiązań organizacyjnych w przedsiębiorstwie wprowadzającym zarządzanie procesowe pokazuje rysunek 2.

Rysunek 2. Orientacja na procesy i orientacja na funkcje w przedsiębiorstwie zarządzanym procesowo



Źródło: Modele referencyjne w zarządzaniu..., *op. cit.*, s. 38.

Tak daleko idące zmiany w dotychczasowych strukturach przedsiębiorstwa powodują wiele problemów i opór wobec zmian podczas wdrażania zarządzania przez procesy. Liczni autorzy wskazują, że proporcje między strukturą procesową i funkcjonalną powinny być ustalane każdorazowo, w zależności od sytuacji firmy, specyfiki działalności i innych kryteriów¹⁷.

4. Budowanie strategicznych podstaw do zarządzania przez procesy – „mapa drogowa”

Biorąc pod uwagę przedstawione rozważania, można zaproponować pewien schemat postępowania dla przedsiębiorstw poszukujących trwałych rozwiązań dla systematycznej poprawy efektywności procesów.

- 1) zdefiniowanie, na ile zarządzanie przez procesy jest dla firmy niezbędne, biorąc pod uwagę:
 - wymagania klientów, np. dotyczące poziomu i czasu obsługi,
 - działania konkurentów, czyli standardy obsługi stosowane w ramach danej (lub docelowej) grupy strategicznej,
 - rezultat: sparametryzowana lista obecnych i przyszłych oczekiwań klientów opisana wskaźnikami, charakterystyka obecnej i przyszłej oferty konkurentów opisana wskaźnikami;
- 2) opracowanie strategii firmy uwzględniającej czynniki zewnętrzne i ambicje właścicieli:
 - rezultat: zdefiniowanie docelowych wskaźników dla firmy w kontekście wymagań klientów i działań konkurentów; wskaźniki cząstkowe dla różnych obszarów i poziomów przedsiębiorstwa;
- 3) zdefiniowanie procesów kluczowych dla firmy z punktu widzenia wyznaczonych celów strategicznych:
 - rezultat: lista procesów podstawowych, pomocniczych lub sterujących (zarządczych) kluczowych dla realizacji strategii;
- 4) audyt procesowy organizacji, rozumiany jako ocena możliwości organizacji do osiągnięcia zdefiniowanych wartości wskaźników w określonym czasie:
 - rezultat: zdefiniowane obszary zmian wraz z przypisanymi celami cząstkowymi dla każdego obszaru (np. z uwzględnieniem: kultury organizacyjnej, struktury, systemów informacyjno-decyzyjnych);

¹⁷ Por. P. Grajewski, B. Nogalski, Źródła niesprawności w organizacji procesowej, w: M. Romanowska, M. Trocki, red., Podejście procesowe w zarządzaniu, SGH, Warszawa 2004, s. 57–62.

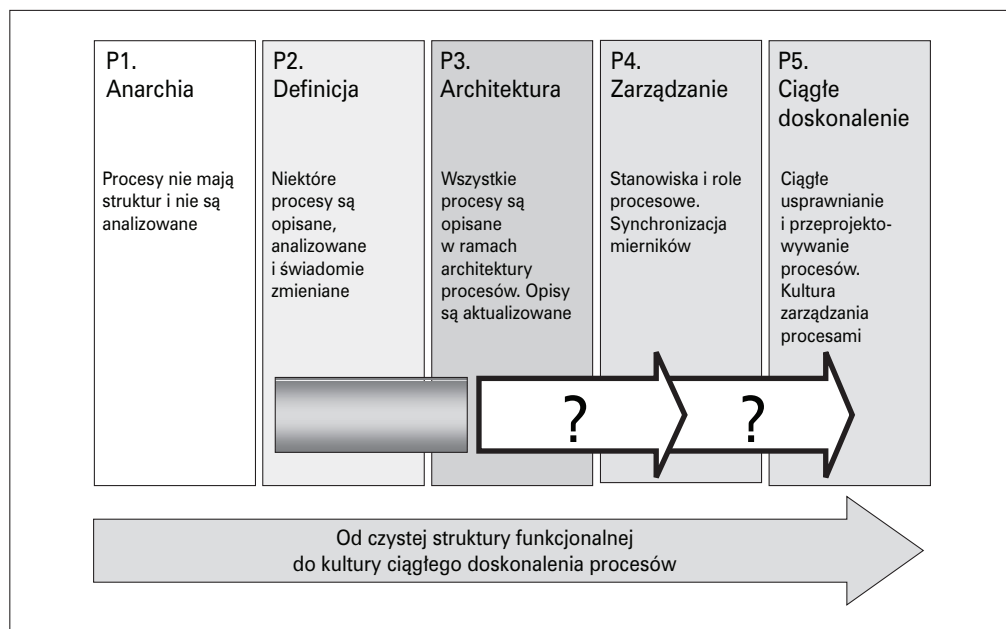
- 5) wdrożenie zdefiniowanych zmian, zgodnie ze wskazanymi priorytetami:
 - rezultat: procesy zmapowane, udokumentowane i opomiarowane, wdrożona organizacja (np. struktura, system motywacyjny, system monitorowania i korygowania wyników procesów) dla zarządzania przez procesy, wdrożone narzędzia informatyczne, kultura kształtowana zgodnie ze zdefiniowanymi wymaganiami;
- 6) stworzenie systemu ciągłego doskonalenia procesów:
 - rezultat: zdefiniowane role w procesie ciągłego doskonalenia i przebieg procesu, wdrożone odpowiednie narzędzia (np. IT, system motywacyjny dla pracowników, monitoring wyników), przeszkoleni pracownicy i kierownicy;
- 7) wdrożenie systemu ciągłego doskonalenia procesów:
 - rezultat: funkcjonujący system ciągłego doskonalenia – zmiany są identyfikowane i wdrażane.

Przedstawiony plan postępowania zwraca uwagę na sekwencyjność działań, prowadzonych w przedsiębiorstwie dla wdrożenia zarządzania przez procesy. Oznacza to, że przejście do kolejnego etapu możliwe jest po uzyskaniu zadowalających rezultatów wcześniejszego etapu. W praktyce zrealizowanie wszystkich etapów może trwać kilka lat. Na przykładzie procesów restrukturyzacji prowadzonych w sektorze producentów energii elektrycznej i ciepła w Polsce można stwierdzić, że realizacja pierwszych pięciu etapów zajmuje około 2–3 lata¹⁸. Dla wielu menedżerów i właścicieli jest to horyzont zbyt długi, przez co starają się pomijać pewne, ich zdaniem mniej istotne etapy, lub rozpoczynają następne, nie czekając na osiągnięcie założonych rezultatów, np. zmian w kulturze organizacyjnej. Zdaniem autorów takie postępowanie w najlepszym wypadku wydłuża proces, a w najgorszym kończy się porażką, czyli pozostaniem przy tradycyjnym sposobie zarządzania.

W literaturze opisane są narzędzia, dzięki którym można ocenić stan zaawansowania organizacji we wdrażaniu zarządzania przez procesy. Stosując określone kryteria, można zdefiniować aktualną dojrzałość procesową organizacji, co pozwala na bardziej precyzyjne zdefiniowanie tempa przechodzenia przez poszczególne etapy (por. rysunek 3).

¹⁸ Zob. też: R. Staszkiwicz, Przymus reformowania, CXO, listopad 2001 r., s. 35–37.

Rysunek 3. Poziomy dojrzałości procesowej organizacji



Źródło: G. B. Gruchman, Zarządzanie procesowe – stan sztuki i przykłady, IDS Scheer Polska, Poznań–Warszawa 2004.

5. Podsumowanie

Przedstawione rozważania stanowią jedynie zarys problemów strategicznych, przed którymi musi stanąć kierownictwo przedsiębiorstw, decydując się na wprowadzenie zarządzania procesowego. Zaprezentowana „mapa drogowa” to autorska propozycja „uporządkowanego procesu” wprowadzania zmian. Nie jest ona zapewne doskonała, autorzy mają jednak nadzieję, że może stać się podstawą do dalszej, owocnej dyskusji.

6. Bibliografia

1. Andersen Business Consulting, Podręcznik zarządzania procesami w TP, część I: System Zarządzania Procesami, ABC, styczeń 2004 r.
2. Bartczak I., Porządki w procesach, CXO, listopad 2001 r.
3. Blikle A., Procesowa Organizacja Przedsiębiorstwa, Międzynarodowa Szkoła Jakości, III sesja – W drodze do Unii Europejskiej, Szczyrk 17–18 maja 2001 r.
4. Blikle A., Procesowa Organizacja Przedsiębiorstwa – Kurs menedżerski Kompleksowe Zarządzanie Jakością, materiał powielony, Warszawski Klub Rotariański, Warszawa luty–kwiecień 2003 r.

5. Brillman J., Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania, PWE, Warszawa 2002.
6. Chaberek M., Model systemu wsparcia logistycznego organizacji. Modelowanie procesów i systemów logistycznych, Wydawnictwo UG, Gdańsk 2001.
7. Chaberek M., Makro- i mikroekonomiczne aspekty wsparcia logistycznego, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.
8. Grajewski P., Koncepcja struktury organizacji procesowej, Dom Organizatora, Toruń 2003.
9. Grajewski P., Nogalski B., Potencjalne źródła niesprawności w zarządzaniu procesowym, w: M. Romanowska, M. Trocki, red., Podejście procesowe w zarządzaniu, SGH, Warszawa 2004.
10. Gruchman G. B., Zarządzanie procesowe – stan sztuki i przykłady, IDS Scheer Polska, Poznań–Warszawa 2004.
11. Harrington H. J. i inni, Business Process Improvement Workbook, McGraw Hill, New York 1997.
12. Kasprzak T., red., Modele referencyjne w zarządzaniu procesami biznesu, Difin, Warszawa 2005.
13. Milecki A., Systemy IT umożliwiają egzekucję procesów, www.ids-scheer.pl
14. Najnowsze wyniki badań instytutu SoftSelect i IDS Scheer, www.ids-scheer.pl
15. Parfienowicz T., Zarządzanie w oparciu o procesy, jako metoda podnoszenia efektywności działania przedsiębiorstw, SGH, Warszawa 2004.
16. Podręcznik zarządzania procesami w TP, część I: System Zarządzania Procesami, Andersen Business Consulting, styczeń 2004 r.
17. Romanowska M., Trocki M., red., Podejście procesowe w zarządzaniu, praca zbiorowa, SGH, Warszawa 2004.
18. Rummel G. A., Brache A. P., Podnoszenie efektywności organizacji, PWE, Warszawa 2000.
19. Staszkievicz R., Przymus reformowania, CXO, listopad 2001 r.
20. Wachowiak P., Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2006.
21. Zbiegień-Maciąg L., Kultura w organizacji, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Nowe kierunki bankowości inwestycyjnej – komercyjne loty w kosmos (turystyka kosmiczna)

1. Wprowadzenie

W ciągu ostatnich kilku lat rozwija się nowa gałąź gospodarki, a tym samym nowy kierunek bankowości inwestycyjnej – turystyka kosmiczna. Na początku XXI wieku został przełamany monopol wysyłania ludzi w kosmos przez agencje rządowe. Na rynek wkroczyły firmy prywatne – na razie są to przedsięwzięcia pojedynczych biznesmenów. Prywatny biznes skutecznie rywalizuje o podbój kosmosu z wielkimi rządowymi instytucjami, takimi jak NASA i Europejska Agencja Kosmiczna (ESA). Aktualnie prowadzone są badania nad rozwojem turystyki kosmicznej na szerszą skalę tak, aby uczynić z niej dochodowy biznes. Na tym rynku inwestowane są głównie pieniądze agencji rządowych i prywatnych spółek, w których duże udziały posiadają pojedyncze osoby. Rozwój sektora prywatnej turystyki kosmicznej już w niedługiej przyszłości powinien także przyciągnąć fundusze typu Private Equity, Venture Capital czy też banki inwestycyjne. Można oczekiwać emisji akcji spółek zamierzających operować na rynku turystyki kosmicznej.

W niniejszym artykule zostały przedstawione najnowsze tendencje panujące na rynku turystyki kosmicznej.

2. Pierwsi kosmiczni turyści

Załogowe loty w kosmos – jedno ze szczytowych osiągnięć ludzkiej cywilizacji – wymagają olbrzymich środków finansowych i zaplecza naukowo-technicznego, zapewnianych dotychczas głównie przez budżety państw. Tylko trzy kraje mogą je samodzielnie realizować: USA, Rosja i Chiny¹. Udział w takich lotach to przywilej nielicznej, elitarnej grupy astronomów, a jednocześnie marzenie wielu ludzi. Powstaje coraz liczniejsza rzesza osób gotowych zapłacić za lot w kosmos.

¹ Chiny dołączyły do państw dysponujących techniką kosmiczną zdolną wysłać człowieka w kosmos, kiedy w październiku 2003 roku na pokładzie statku Shenzhou 5 – zmodyfikowanego rosyjskiego Sojuza – pułkownik Yang Liwei, jako pierwszy Chińczyk, poleciał na orbitę okołozemską. Na podstawie: J. Mielnik, O obrocie śmieci niebieskich, „Focus”, luty 2007 r., s. 60–65.

Rynek turystyki kosmicznej zaczął się rozwijać od 1990 roku, kiedy to 2 grudnia Toyohiro Akiyama, japoński reporter telewizji TBS, poleciał na stację kosmiczną Mir. Wrócił na Ziemię po tygodniu. Koszt jego podróży – 28 mln dolarów – pokryła stacja telewizyjna. Z tego powodu został zaliczony do profesjonalistów, choć tak naprawdę był turystą. Pierwszą osobą, która poleciała w kosmos nie będąc zawodowym astronautą i zapłaciła za swoją podróż, był amerykański finansista z Kalifornii Denis Tito. 28 kwietnia 2001 roku odbył lot w kosmos rosyjskim statkiem Sojuz, po czym przebył kilka dni na międzynarodowej stacji kosmicznej ISS. Drugim kosmicznym turystą, który poleciał na stację ISS na pokładzie Sojuza 25 kwietnia 2002 roku, był południowoafrykański biznesmen z branży internetowej Mark Shuttleworth. Trzecim zaś amerykański naukowiec i przedsiębiorca Gregory Olsen, który odbył taki lot na stację ISS 1 października 2005 roku. We wrześniu 2006 roku po raz pierwszy w kosmos jako turystka poleciała irańska bizneswoman – Anousheh Ansari. Wszystkie cztery loty zostały zorganizowane przez amerykańską firmę Space Adventures. Kosmiczni turyści zapłacili za pobyt na orbicie po 20 mln dolarów.

Liczba chętnych na tego typu loty stale rośnie, a to tworzy potencjalny rynek. Space Adventures chciałaby również przeprowadzić całkowicie komercyjny lot, na pokładzie statku Sojuz znalazłoby się wtedy dwóch turystów i tylko jeden kosmonauta. Obecnie dla najbogatszych klientów firma ma nową ofertę – zobaczyć Księżyc z odległości 100 kilometrów. Koszt takiej podróży szacuje się na 100 mln dolarów. Nie wiadomo, jakim pojazdem miałyby się odbyć taka podróż dookoła Księżyca. Firma Space Adventures chce mieć w swojej flocie, obok Sojuzów, również rodzaj dwuosobowego wahadłowca o nazwie Xerus. W lot dookoła Księżyca pasażerowie będą mogli być może polecieć właśnie powiększonym wahadłowcem Xerusem lub kapsułą Sojuz².

W ramach rozwoju turystyki kosmicznej planuje się następujące usługi³:

- 1) **loty suborbitalne** – loty wahadłowcem na tyle wysokie, by zaznać stanu nieważkości i spojrzeć na Ziemię. Z czasem staną się one coraz wyższe, tańsze i coraz dłuższe. Wraz z rozwojem technicznych możliwości stosowanych pojazdów oczekuje się wydłużenia popytu na orbicie z jednej godziny do nawet kilku dni;
- 2) **hotele orbitalne** – stacje kosmiczne dla turystów będą miały więcej do zaoferowania niż wahadłowiec. Myśli się o wytworzeniu sztucznej grawitacji, bez wprawiania hotelu w ruch wokół osi;

² P. Kościelniak, J. Bielicki, Dookoła Księżyca za 100 mln USD, „Rzeczpospolita” z 6 stycznia 2007 r.

³ Na podstawie: R. Elton, Dwa powrotne na orbitę, proszę, „Forbes”, październik 2006 r., s. 136–139.

- 3) **hotele na Księżycu** – budowane z dostępnych na miejscu materiałów (np. skały księżycowej) o znacznie ciekawszych kształtach architektonicznych za 6-krotnie mniejszą siłę grawitacji;
- 4) **surfing międzyplanetarny** – zespół naukowców i studentów z amerykańskich uniwersytetów pracuje nad pojazdem Cycler, który by kursował między orbitami Marsa i Ziemi, wykorzystując bardziej siły grawitacji mijanych obiektów niż silniki rakietowe. Uprawianie takiego surfingu jest wyjątkowo trudne z uwagi na skomplikowane obliczenia, jakie należy w tym celu przeprowadzić.

2.1. Badania dotyczące liczby potencjalnych turystów kosmicznych

Raport sporządzony w 1993 roku przez Japan Rocket Society oraz National Aerospace Laboratory of Japan ujawnił, że aż 80% Japończyków w wieku powyżej 40 lat pragnie polecieć w kosmos, zaś 50% spośród nich gotowych jest zapłacić za taką wyprawę równowartość trzymiesięcznych zarobków⁴.

Według badania Harris Interactive w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie około 10 tys. osób rocznie chciałoby wziąć udział w locie na wysokości około 100–150 km. Taki lot kosztowałby około 100 tys. dolarów. Najczęściej wymieniane powody to pragnienie zobaczenia Ziemi i kosmosu, pobyt na stacji orbitalnej i doznanie stanu nieważkości. Turystyczne loty na wysokości około 100 km przyniosłyby rocznie około 1 mld dolarów⁵.

Opublikowany w 1998 roku przez NASA raport uznał turystykę kosmiczną za dziedzinę, która rozwinie się dopiero za kilkanaście nawet kilkadziesiąt lat. Wartość takiego rynku została oceniona na 10–20 mld dolarów rocznie⁶. Turystyka pozaziemska, zdaniem Research Report International z Evergreen w stanie Kolorado, może do 2020 roku dawać rocznie 1 mld dolarów wpływów⁷. Według firmy konsultingowej Futron z Bethesdy w stanie Maryland dopiero w 2016 roku prywatne statki kosmiczne będą w stanie rocznie wywozić na orbitę około 4 tys. turystów⁸. Natomiast przez kolejne 5 lat liczba ich może wzrosnąć do 15 tys. rocznie, gotowych zapłacić w sumie 700 mln dolarów za lot w kosmos⁹. Według

⁴ Na podstawie: <http://www.spaceagepub.com/subscribers/LDarchive/LD20031211.html> z 12 marca 2007 r.; oraz: http://www.jaxa.jp/index_j.html z 12 marca 2007 r.

⁵ Na podstawie: <http://www.harrisinteractive.com/> z 12 marca 2007 r.

⁶ P. Kościelniak, K. Kowalski, Ziemia z orbity za 20 mln dolarów – Najpierw Mark Shuttleworth, potem James Cameron, „Rzeczpospolita” z 25 stycznia 2002 r.; oraz na podstawie: <http://webcast.ksc.nasa.gov/vidapp/?event=63> z 12 marca 2007 r.

⁷ Na podstawie: <http://www.researchreportsintl.com/> z 12 marca 2007 r.

⁸ Na podstawie: <http://www.futron.com/> z 12 marca 2007 r.

⁹ M. Hastings, H. Madrid, Wakacje w kosmosie, „Newsweek” z 20 sierpnia 2006 r., s. 62–63.

innych danych w 2014 roku szacunkowe obroty kosmicznych przewoźników mają wynosić 400 mln dolarów. Sześć lat później zwiększą się nawet do 1 mld dolarów¹⁰.

3. Propozycje komercyjnych lotów kosmicznych ze strony agencji rządowych

Plany wysłania ludzi w kosmos, po opłaceniu przez nich kosztów takiej podróży, ma również amerykańska agencja kosmiczna NASA. Agencja przygotowała już nawet plan komercyjnych podróży kosmicznych. To efekt postulatów astronauty Edwina E. Aldrina, który nakłaniał Kongres, aby także NASA skorzystała z możliwości zarabiania na lotach w kosmos amatorów. Według wyliczeń członka podkomisji Dave'a Weldona, jeśli Amerykanie sprzedawaliby dwa miejsca w każdym z siedmiu lotów klasycznych wahadłowców rocznie (a są to miejsca zwykle nieobsadzone), w ciągu pięciu lat przyniosłoby to 1,4 mld dolarów¹¹.

Podobne plany ma również NASDA – japońska agencja kosmiczna. Od 2008 roku każdy chętny i bogaty turysta będzie mógł spędzić jeden dzień w specjalnym pojeździe na orbicie okołoziemskiej na wysokości 500 kilometrów nad Ziemią. NASDA proponuje na początek niewielkie pojazdy mieszczące pięć osób. Każdy pasażer miałby zapłacić około 5 mln dolarów¹².

4. Budowa specjalnych pojazdów przeznaczonych dla celów turystyki kosmicznej

4.1. Konkurs o nagrodę X-Prize

W celu popierania inicjatyw komercyjnych lotów w kosmos w 1996 roku w Saint Louis w stanie Missouri powstała fundacja Ansami X-Prize. Aby promować rozwój projektów umożliwiających wykonywanie komercyjnych, turystycznych lotów w kosmos jak najniższym kosztem, fundacja wyznaczyła nagrodę w wysokości 10 mln dolarów dla twórcy statku kosmicznego, zaprojektowanego i zbudowanego wyłącznie ze środków prywatnych, który jest w stanie w 14 dni wykonać dwa loty na wysokość 100 km z minimum trzema osobami na pokładzie lub równorzędnym balastem¹³.

W konkursie wzięło udział 26 zespołów z 7 krajów: USA, Kanady, Wielkiej Brytanii, Rosji, Izraela, Argentyny i Rumunii. Najbardziej profesjonalnym zespo-

¹⁰ M. Kaciewicz, M. Marczak, Wyścig na Marsa, „Newsweek” z 24 września 2006 r., s. 40–43.

¹¹ Na podstawie: <http://www.nasa.gov/> z 12 marca 2007 r.

¹² Na podstawie: http://www.jaxa.jp/index_e.html z 12 marca 2007 r.

¹³ Nagroda X-Prize nawiązywała do nagrody Orteiga w wysokości 25 tys. USD, którą otrzymał Charles Lindbergh za przelot nad Atlantykiem oraz innych nagród przyznawanych w pierwszym 30-leciu lotnictwa, przyczyniających się do rozwoju transportu przemysłu lotniczego.

łem okazał się Scaled Composites¹⁴, należący do Burt Rutana¹⁵. Głównym inwestorem w Scaled Composites był Paul Allen, współzałożyciel Microsoftu, który wniósł kapitał w wysokości 30 mln dolarów. Ich projekt Tier One składa się z:

- samolotu nosiciela o nazwie White Knight,
- statku kosmicznego SpaceShipOne, napędzanego hybrydowym silnikiem raketowym (na paliwo stałe i ciekły utleniacz),
- naziemnego symulatora odwzorowującego kabinę,
- komputerowego programu treningowego,
- naziemnego wyposażenia obsługowego.

Na granicy stratosfery statek SpaceShipOne odzepia się i na własnym napędzie dolatuje na wysokość 100 km nad poziom morza, czyli do tzw. linii Karmana, oficjalnej granicy kosmosu.

Po raz pierwszy SpaceShipOne osiągnął wysokość 100 km nad poziomem morza 21 czerwca 2004 roku, a 29 czerwca 2004 roku wspiął się na wysokość 112 km, bijąc tym samym o 4 km rekord ustanowiony przez Joe Walkera w samolocie X-15 w 1963 roku, i zwyciężając w konkursie. Był to pierwszy przypadek w historii, kiedy statek kosmiczny zbudowany w całości z funduszy prywatnych osiągnął granice kosmosu¹⁶.

4.2. Amerykańskie prywatne porty kosmiczne

Większość z 35 kosmodromów istniejących na całym świecie to własność państwowa, ale w fazie planowania czy też budowania znajduje się przynajmniej 8 prywatnych portów rozrzuconych od Singapuru po Szwecję. Dla przedsiębiorstw prywatnych rynek ten staje się szeroko otwarty.

Amerykańska Federal Aviation Administration w 2006 roku wydała zgodę na budowę trzech portów kosmicznych w stanach: Nowy Meksyk, Oklahoma i Teksas. Startujące z nich pojazdy będą zabierać na orbitę około 100 turystów rocznie. Każdy z nich zapłaci od 100 do 250 tys. dolarów za lot dookoła Ziemi¹⁷. Nieco inne kwoty i przebieg lotu podają inne źródła: za 190 tys. dolarów kosmiczni turyści będą przez 4 minuty mogli doświadczać stanu nieważkości i podziwiać krzywiznę Ziemi z wysokości 100 km¹⁸.

Burt Rutan podpisał już umowę na budowę kosmicznej floty z Virgin Galactic, jednym z najpoważniejszych inwestorów planujących budowę kosmicz-

¹⁴ Najbardziej znanymi produktami tej firmy były Rutan Voyager, na którym w 1986 roku Dick Rutan i Jeana Eager dokonali przelotu non stop dookoła świata, i GlobalFlyer, na którym Steve Fossett i Richard Branson starali się pokonać rekord przelotu dookoła świata w 80 godzin.

¹⁵ J. Dobrzyński, Kosmos czeka na Ciebie, „Finansista”, listopad–grudzień 2004 r., s. 70–71.

¹⁶ Na podstawie: http://pl.wikipedia.org/wiki/Linia_Karmana z 12 marca 2007 r.

¹⁷ P. Górecki, Bilet na orbitę, „Newsweek” z 4 czerwca 2006 r., s. 88.

¹⁸ J. Dobrzyński, Kosmos czeka..., *op. cit.*, s. 70–71.

nego portu. Właściciel firmy Richard Branson zamierza sfinansować budowę terminalu w Nowym Meksyku za około 225 mln dolarów na powierzchni 7 tys. ha. Niebo w tym rejonie jest bezchmurne przez 320 dni w roku, co czyni ten teren idealnym miejscem do startów i lądowań. Oczekuje się, że w 2009 roku z gotowego już portu odlecą pierwsi kosmiczni turyści¹⁹. Jako pierwszy na orbitę polecą sam R. Branson wraz z rodziną. W kolejce czeka już kilka znanych osobistości, m.in. muzyk Moby, projektant Philipp Starck, aktorka Sigourney Weaver oraz sławna dziedziczka fortuny Paris Hilton. Sto biletów zostało już sprzedanych²⁰. Inne źródła mówią o przedpłatach pobranych przez firmę Virgin od 38 tysięcy chętnych w 150 krajach²¹. Firma Virgin twierdzi, że w ciągu pierwszych pięciu lat jej działalności w kosmos może polecieć nawet do 3000 osób²². Lot w kosmos będzie dwuetapowy. Samolot wyniesie pojazd SpaceShipOne lub SpaceShipTwo²³ na wysokość około 15 tysięcy metrów, gdzie pojazd rozpocznie samodzielny lot szybowcowy. Następnie jego pilot odpali silnik raketowy, który spowoduje, że w ciągu 80 sekund pojazd osiągnie prędkość trzykrotnie przekraczającą szybkość dźwięku. Następnie pojazd oddali się od Ziemi na tyle, że pasażerowie będą mogli przez trzy minuty doświadczać zjawiska nieważkości. Po tym czasie pojazd zacznie opadać i lotem szybowcowym zostanie sprowadzony na Ziemię.

Firma Virgin zastanawia się też nad wykorzystaniem wyrzutni rakiet w Kirunie w Szwecji, skąd pasażerowie mieliby wspaniałą widok na Arktykę. Podobne rozmowy przeprowadza z dowództwem lotnictwa wojskowego w Wielkiej Brytanii – RAF – w sprawie wykorzystania bazy sił powietrznych w Lossiemouth w Szkocji. Obiekt ma długi pas startowy, okolica słabo zaludniona, a ruch powietrzny kontrolowany.

W Oklahomie budowa kosmicznego portu ruszyła na początku 2007 roku. Obiekt powstaje na terenie istniejącego już lotniska Clinton–Herman Airpark o jednym z najdłuższych pasów startowych na świecie. Zostaną wybudowane nowoczesne terminale dla pasażerów, z komfortowymi poczekalniami dla VIP-ów²⁴.

Jeff Bezos, właściciel Amazon.com, planuje budowę kosmicznego portu 190 km na wschód od El Paso w Teksasie. Bezos zamierza rozpocząć komercyjne loty w kosmos za około 6–7 lat. Jego nowa firma Blue Origin zaprezentowała na

¹⁹ P. Górecki, Bilet..., *op. cit.*

²⁰ Na podstawie: <http://www.totalizm.info/content/view/164/78/> z 12 marca 2007 r. Inne źródła mówią o 150 sprzedanych biletach: M. Kacewicz, M. Marczak, Wyścig..., *op. cit.*, s. 40–43.

²¹ *Ibidem.*

²² Na podstawie: http://www.bbc.co.uk/polish/scitech/story/2004/09/040929_ansari_x.shtml z 8 marca 2007 r.

²³ Kwotę 100 mln USD ma zapłacić firma Virgin za flotę pięciu wahadłowców typu SpaceShipTwo produkcji Burta Rutana. Wahadłowce typu SpaceShipTwo mają zastąpić wahadłowce typu SpaceShipOne. SpaceShipTwo jest także zwany VSS Enterprise.

²⁴ Na podstawie: http://www.fboweb.com/fb40/airports/airpark_pvt/04MO.html z 12 marca 2007 r.

koniec 2006 roku kapsułę o nazwie Goddard. Testy odbyły się w listopadzie na terenie Teksasu, jednak Bezos zdecydował się publicznie pokazać swoją maszynę dopiero teraz. Inżynierów Bezosa czeka jednak sporo pracy. Na zaprezentowanym filmie widać, jak stojąca na czterech wspornikach kapsuła Goddard unosi się na wysokość... zaledwie 90 metrów i po około 25 sekundach lotu delikatnie osiada na ziemi²⁵.

Jeśli w ciągu kilku najbliższych lat rzeczywiście powstaną aż trzy prywatne kosmiczne porty, możemy spodziewać się pojawienia konkurencji i dalszego spadku cen za loty w kosmos.

4.3. Projekty promu kosmicznego na bazie wahadłowców NASA

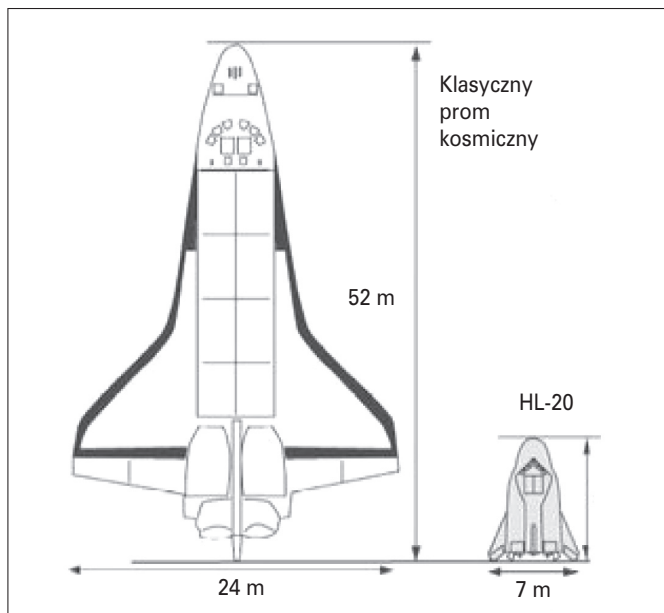
Za podstawę konstrukcji prywatnej firmy SpaceDev posłużył mały pojazd, zaprojektowany w ramach przemyśleń do programu budowy promu kosmicznego. Dream Chaser (Łowca Snów) jest trochę podobny do samolotu, trochę do promu kosmicznego, w latach 80. XX wieku był projektem pod kryptonimem HL-20. Prace nad nim pochłonęły 2 mld dolarów, a NASA doprowadziła je do stadium modelu w skali 1:1. Działający prototyp nigdy jednak nie powstał. Po tym jak cały projekt HL-20 odłożono ad acta, NASA udostępniła szczegóły konstrukcji firmie SpaceDev, która postanowiła z nich skorzystać. Według przedstawiciela firmy, cytowanego przez magazyn New Scientist, czteroosobowy pojazd mógłby rozpocząć loty orbitalne w 2008 roku pod warunkiem, że firmie udałoby się zdobyć 20 mln dolarów na rozwój konstrukcji. A jeśliby otrzymała kolejne 100 mln, mogłaby zbudować sześćosobowy statek kosmiczny dla dwóch pilotów i czterech turystów. Pojazd byłby gotowy do lotu w 2010 roku²⁶.

Podobnie jak znane od lat promy kosmiczne Dream Chaser będzie startował pionowo, a lądował poziomo. Z kadłubem długości 9 metrów i masą 10 ton będzie cztery razy mniejszy i osiem razy lżejszy od promu kosmicznego. Z tej prostej przyczyny, że będzie przeznaczony wyłącznie do transportu ludzi, a nie ładunków (por. rysunki 1 i 2).

²⁵ Na podstawie: <http://public.blueorigin.com/index.html> z 12 marca 2007 r.

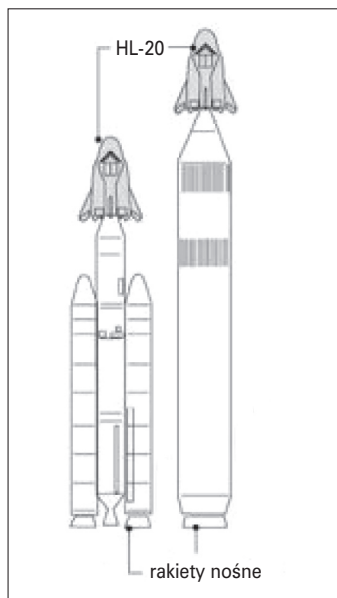
²⁶ Na podstawie: <http://www.spacedev.com/newsite/templates/homepage.php?pid=2> z 27 lutego 2007 r.

Rysunek 1. Porównanie wielkości klasycznego promu kosmicznego i promu do przewozu turystów HL-20



Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Urbański, Taksówką poza Ziemię, „Rzeczpospolita” z 30 listopada 2005 r., s. 14.

Rysunek 2. Proponowane rakiety nośne od wynoszenia promu HL-20 na orbitę



Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Urbański, Taksówką..., *op. cit.*, s. 14.

4.4. Rosyjskie projekty budowy kosmicznych statków turystycznych

Konstruktorzy rosyjskiego wahadłowca Kliper liczą, że zrewolucjonizuje on komercyjne loty w kosmos. Szacuje się, że prom wejdzie do eksploatacji w latach 2012–2015²⁷. Kliper ma zastąpić przestarzałe statki kosmiczne typu Sojuz. Prom będzie startował dzięki nowoczesnej rakiecie i będzie miał możliwość manewrowania na orbicie. Przestronna kabina liczy około 20 metrów sześciennych i umożliwi wyniesienie w kosmos sześciu osób (Sojuz zabierał trzy osoby) i 700 kilogramów ładunku (szacuje się, że w przyszłości może nawet ponad tonę), dla porównania Sojuz mógł zabrać 200 kilogramów. Kliper będzie mieć jeszcze jedną zaletę. Koszt jego budowy wynosi około miliarda dolarów, podczas gdy cena wytworzenia amerykańskich promów jest blisko 10-krotnie wyższa. Oblicza się, że koszty jednego lotu w kosmos powinny zamknąć się w kwocie 10 mln dolarów. Wysłanie w przestrzeń Sojuza jest dwa razy droższe. Prom Kliper będzie mógł lądować jak zwykły samolot, ale przewidziano także możliwość lądowania przy użyciu spadochronu. Jeden prom będzie mógł polecieć w przestrzeń 20–25 razy. Jednak po każdym locie będą wymieniane tzw. silniki miękkiego lądowania, spadochrony hamujące i tarcza czołowa. Najważniejszym zadaniem rosyjskiego promu ma być dostarczenie sprzętu i załogi na Międzynarodową Stację Kosmiczną. Kliper będzie podróżował nie tylko na stację orbitalną, ale będzie można nim polecieć na Księżyc lub odbyć podróż dookoła Księżyca²⁸.

Prace nad nowym pojazdem trwają już od 2000 roku. Jednak nabrały tempa, gdy prom został włączony do federalnego programu kosmicznego na lata 2006–2015, a budowę promu zaczął nadzorować prezydent Władimir Putin. Pierwszy raz makietę statku, w skali 1:1, została pokazana publicznie w 2005 roku na Expo 2005 w Japonii, a zaraz potem na 46. Międzynarodowym Salonie w Le Bourget pod Paryżem oraz podczas wielkiego salonu techniki lotniczej i kosmicznej MAKS 2005 pod Moskwą²⁹.

Autorami projektu jest Rakietowo-Kosmiczna Korporacja Energia (RKK Energia). RKK Energia powstała z biura konstrukcyjnego Siergieja Koroliowa, głównego autora radzieckich sukcesów w podboju kosmosu: m.in. wystrzelenia pierwszego sztucznego satelity Ziemi i wysłania pierwszego człowieka w przestrzeń kosmiczną. W spółce Energia rosyjski rząd posiada udziały w wysokości 38%. Kompania Inwestycyjna Razwitie (spółka córka RKK Energia) posiada w spółce Energia 17,25% udziałów. Największym wśród mniejszościowych akcjonariuszy jest prywatna firma Kaskoł, której szefem jest rosyjski multimilioner Siergiej

²⁷ Na podstawie: [http://pl.wikipedia.org/wiki/Kliper_\(pojazd_kosmiczny\)](http://pl.wikipedia.org/wiki/Kliper_(pojazd_kosmiczny)) z 12 marca 2007 r.

²⁸ Na podstawie: http://pl.wikipedia.org/wiki/RKK_Energia z 12 marca 2007 r.

²⁹ P. Reszka, Kosmiczny prom Putina, „Rzeczpospolita” z 13 czerwca 2006 r.

Niedorosliw. RKK Energia jak dotąd nie jest dochodowa, jej straty w 2005 roku wyniosły blisko 8 mln dolarów. Spółek i inwestorów starających się przystąpić do spółki Energia jest bardzo wielu. O kontrakt starają się jeszcze Państwowe Centrum Kosmiczne im. Chuniczewa i NPO Mołnia³⁰.

Nie jest wykluczone, że RKK Energia będzie musiała się podzielić wykonawstwem promu kosmicznego z innymi firmami. Jeszcze latem 2005 roku Rosjanie zapewniali, że projekt jest popierany przez Europejską Agencję Kosmiczną (ESA). Jednak podczas spotkania Jean-Jacques'a Dordaina, dyrektora generalnego ESA, z szefem Roskosmosu Anatolijem Pierminowem w grudniu 2005 roku nie podjęto decyzji o tym, że Europa zaangażuje się w program. Ostatecznej decyzji można oczekiwać na przełomie lat 2007 i 2008. Wstępne zainteresowanie przystąpienia do programu wyraziła także Japońska Agencja Badania Kosmosu³¹.

Władze spółki RKK Energia liczą zaś na turystykę. Do tej pory turystów odstraszała nie tylko cena, potężne przeciążenia w kosmosie, jakim byli poddawani kosmonauci, ale także długi, nawet półtoraroczny okres przygotowawczy poprzedzający lot w kosmos. Jeśli zlikwiduje się przeszkody, rynek lotów komercyjnych powinien zwiększyć się o kilkaset osób. Koncepcja proponowana przez RKK Energia jest prosta: loty w kosmos powinny stać się normalnym biznesem, który będzie przynosił konkretne dochody. Kliper w najbliższych latach przybliży możliwość lotów na Księżyc, Marsa czy Wenus, a także wykorzystanie w celach gospodarczych Układu Słonecznego. Sześciomiejscowy statek jak międzyplanetarna taksówka będzie kursować z orbity Ziemi na orbitę Księżyca. Jego konstrukcja pozwoli na znaczne zmniejszenie przeciążeń kosmonautów, dlatego specjaliści z RKK Energia będą mogli zapraszać na pokład uczonych i kosmicznych turystów. W planach jest zbudowanie floty czterech, pięciu statków wielokrotnego użytku, które będą wykorzystywane do lotów na stację, a także do realizacji niezależnych podróży w kosmos, ze startem z kosmodromów Bajkonur i Pliesieck. Największym problemem projektu jest finansowanie z budżetu państwa³².

Rosyjską firmę Atlas Aerospace, która organizuje turystyczne loty w kosmos, można znaleźć bez żadnego problemu. Na stronie internetowej brakuje jednak informacji, jak i za ile można odbyć lot³³. Także kontakt z Atlas Aerospace jest raczej jednostronny. Można wysłać e-mail z prośbą o odpowiedź. Atlas Aerospace został utworzony w 1999 roku specjalnie po to, by organizować szkolenia kosmiczne dla osób chcących choć trochę poczuć się kosmonautami – ale bez lotu w kosmos,

³⁰ Na podstawie: <http://www.energia.ru/> z 12 marca 2007 r.

³¹ Na podstawie: http://pl.wikipedia.org/wiki/Europejska_Agencja_Kosmiczna z 11 marca 2007 r.,
i: <http://www.energia.ru/english/energia/mars/mars.html> z 11 marca 2007 r.

³² Na podstawie: <http://www.energia.ru/english/index.html> z 12 marca 2007 r.

³³ Na podstawie: <http://www.atlasaerospace.net/eng/pilot-price.htm> z 12 marca 2007 r.

oraz by przeprowadzać „komercyjne misje kosmiczne” na pokładzie statków kosmicznych Sojuz oraz w rosyjskiej części Międzynarodowej Stacji Kosmicznej. Dzięki usługom Atlas Aerospace można na przykład polecieć samolotem odrzutowym i wykonać wiele figur akrobacji lotniczej. Najtańszy jest trzydziestominutowy lot szkolnym L-39 – wynosi 860 dolarów, najdroższy – czterdziestopięciominutowy lot myśliwskim Su-30 to wydatek 9900 dolarów. Oprócz przelotu organizatorzy zapewniają prezenty: ubiór pilota z logo Centrum Szkolenia Kosmonautów im. Jurija Gagarina, profesjonalnie wykonane zdjęcie z pilotem (i samolotem w tle), wysokiej jakości model samolotu, a także szkolenie oraz badanie lekarskie. Prawie kosmonautą można się poczuć podczas specjalnego lotu, kiedy przez kilka chwil przebywa się w stanie nieważkości. Przy wykonaniu przez samolot dziesięciu nurkowań po paraboli stan nieważkości trwa 250 sekund, a cena takiego lotu to 3990 dolarów. Są i inne oferty, od symulacji lotu w symulatorze kosmicznym, poprzez kurs szkolenia podwodnego, przeżycia wielkich przeciążeń na urządzeniu zwanym wirówką, aż po wizytę na kosmodromie Bajkonur, gdzie można poznać załogę statku kosmicznego i obejrzeć moment startu. Niestety, na stronie www.atlasaerospace.net nie ma bliższych szczegółów dotyczących właściwego lotu kosmicznego.

Dla Rosjan Kliper nie będzie pierwszym promem. W 1988 roku agencja TASS donosiła triumfalnie o „wspaniałym zwycięstwie radzieckiej nauki i techniki”. Prom kosmiczny Buran, sterowany automatycznie z Ziemi, dwukrotnie okrążył naszą planetę i bezpiecznie wylądował w Bajkonurze. Był to jedyny lot tego pojazdu w kosmos. Wkrótce zabrakło pieniędzy, potem rozpadł się ZSRR. Kilka wyprodukowanych Buranów podzieliło los Kraju Rad. Na jeden ze statków zawalił się dach hangaru, inny został atrakcją turystyczną w moskiewskim Parku Gorkiego, jeszcze inny niemieccy dziennikarze odnaleźli w Bahrajnie. Kilkunastotonowy Kliper przy Buranie, którego masa startowa wynosiła 100 ton, rzeczywiście wygląda jak kosmiczna taksówka. Jednak daje nadzieje, że dzięki boomowi naftowemu Rosja będzie mogła ponownie liczyć się w wyścigu kosmicznym³⁴.

4.5. Plany rozwoju turystyki kosmicznej w innych państwach

Turystycznym ruchem kosmicznym zainteresowane są także inne państwa. Przedsiębiorcy w Singapurze i Emiratach Arabskich są zdecydowani wznosić kosmodromy w pobliżu istniejących węzłów komunikacyjno-handlowych.

Singapur planuje budowę kosztem 265 mln dolarów obiektu, którego inwestorami są m.in. firma Space Adventures z Richmond w Wirginii, mająca się zajmować organizacją wycieczek w kosmos, oraz szejk Saud bin Zakr al-Kasimi, następca tronu emiratu Rasal – Khaimah w Zjednoczonych Emiratach Arabskich.

³⁴ K. Urbański, Taksówką..., *op. cit.*, s. 14.

Kosmodrom ma być usytuowany blisko Singapurskiego portu lotniczego, skąd będą odbywać się loty suborbitalne. Powstanie także ośrodek szkoleniowy dla kosmicznych turystów. W ofercie planuje się: loty ze stanem nieważkości, wysokościowe przejażdżki odrzutowcami, jazdy w wirówkach i symulacje lotu kosmicznego. Będzie także interaktywny ośrodek dla zwiedzających³⁵.

Kosmodrom, którego budowę planują Emiraty Arabskie, powstanie w Ras al-Khaimah, niecałą godzinę drogi od Dubaju. Będzie to obiekt nieco mniejszy niż jego odpowiedniki w Nowym Meksyku czy Singapurze. Wkład szejka Saud bin Zakr al-Kasimi w tę inwestycję, o łącznym koszcie 115 mln dolarów, ma wynieść 30 mln dolarów. Przedsięwzięcie jest elementem programu rozwojowego emiratu Ras al-Khaimah. Obejmuje budowę hoteli, centrów handlowych i rozbudowę lotniska³⁶.

5. Hotele w przestrzeni kosmicznej przeznaczone dla turystów

Amerykański milioner Robert Bigelow³⁷ wystrzelił już na orbitę swój małątki i prototypowy hotelik – trzy razy mniejszy od docelowego modułu Genesis I, wyniesionego w kosmos przez rosyjską raketę Dniepr w połowie 2006 roku. Jest to rozwijana (nadmuchiwana) na orbicie stacja kosmiczna³⁸. Zestaw podobnych superwytrzymałych obiektów ma stać się do 2015 roku orbitalnym hotelem. Bigelowa jednak nie usatysfakcjonowało wykorzystanie rosyjskiej rakiet Diepr. Ogłosił więc konkurs na zaprojektowanie i skonstruowanie takiego statku kosmicznego, który mógłby zabierać 6 pasażerów na wysokość 400 km. Pomysłodawcy i konstruktorzy wahadłowców mają czas do 2010 roku i szansę na nagrodę w wysokości 50 mln dolarów.

³⁵ M. Hastings, H. Madrid, *Wakacje...*, *op. cit.*, s. 62–63.

³⁶ *Ibidem*.

³⁷ Robert Bigelow jest właścicielem sieci hotelarskiej Budget Suites of America i założycielem Bigelow Aerospace.

³⁸ Stacja Genesis I jest przystosowana do rozwijania (nadmuchiwania) na orbicie. Rozkładaną stację łatwiej wynieść w kosmos, zajmuje na pokładzie rakiety mniej miejsca, a nowoczesne materiały sprawiają, że jest stosunkowo lekka. Model Genesis I jest trzykrotnie mniejszy niż moduły prawdziwej stacji. Przed startem urządzenie zostało dokładnie złożone do rozmiarów nieco ponad 4 metry na 1 metr. Konstrukcja waży około 1,2 tony. Pomniejszony model stacji mierzy 4,5 metra długości i ma 2,4 metra średnicy. Wyposażono go w sztywny rdzeń oraz dwie solidne grodzie. Ściany są wykonane z elastycznych materiałów, m.in. z kevlaru (wykorzystywanego do produkcji kamizelek kuloodpornych) oraz włókien materiału o nazwie vectran, dzięki czemu są lekkie, a jednocześnie odporne na uderzenia małych meteoroidów. Konstrukcja nadmuchiwanej w kosmosie stacji nie jest całkiem nowa. Amerykańska agencja NASA pracowała nad tym pomysłem przez kilka lat. Projekt bazy Transhab został przetestowany w Johnson Space Center. Amerykanie uznali wtedy, że idea ta może być alternatywą dla sztywnych metalowych i kompozytowych tradycyjnych konstrukcji. NASA chciała również wykorzystać podobne elastyczne stacje na Księżycu i podczas planowanej wyprawy na Marsa. Zob.: P. Kościelniak, *Nadmuchiwana stacja, „Rzeczpospolita”* z 14 lipca 2006 r.

Z kolei japońska firma Shimizu Copr. chce zbudować na wysokości 450 km hotel dla 600 gości. Jak inne planowane hotele orbitalne, ma on dość szybko wirować wokół własnej osi dla wytworzenia sztucznej grawitacji. Japończycy przewidują, że turnus będzie trwał 6 dni, z czego turyści na orbicie spędzą 3 noce³⁹.

Hotel orbitalny projektuje także brytyjska firma architektoniczna Wimberly Allison Tong & Goo. Na wysokości 300 km zostanie zbudowana pierścieniowata konstrukcja złożona z pustych i przerobionych zbiorników na paliwo rakietowe. Planuje się przyjmowanie do 100 gości. Hotel ma zostać otwarty w 2017 roku⁴⁰.

Z kolei Niemcy planują otwarcie orbitalnego hotelu dla 224 gości. Koszt jego budowy ma wynieść około 20 mld dolarów. Niemcy podają nawet szacunkową cenę tygodniowego pobytu – 470 tys. euro⁴¹.

Sieć Hiltona chce otworzyć hotel na Księżycu, który będzie posiadał 100 pokoi gościnnych o standardzie zbliżonym do ziemskiego. Bardziej kosmicznym projektem jest hotel na 5 tys. osób, ze sztucznym jeziorem, plażą, ogrodami i mnóstwem atrakcji. Przewiduje się budowę takich hoteli do 2050 roku⁴².

6. Zestawienie cen podróży kosmicznych

Pierwsze komercyjne loty kosmiczne mają się odbyć najpóźniej w 2009 roku. Firmy oferujące loty oficjalnie ogłosiły cennik za tę podróż. Zestawienie aktualnych cen za turystyczne loty w kosmos przedstawia tabela 1.

Warto odnotować także specjalną ofertę tylko dla nowożeńców: 40 mln dolarów żądają Rosjanie za 10 dni w kosmosie od młodej pary, która chciałaby tak spędzić podróż poślubną⁴³.

³⁹ Na podstawie: <http://www.shimz.co.jp/english/> z 12 marca 2007 r.

⁴⁰ Na podstawie: http://www.watg.com/project_watg.cfm?categoryname=12%5D%2E%2ENXLS%27%25%23SAU90E%3ELLB%28H%20%0A&tableid=%21%24%20%20%20%0A z 12 marca 2007 r.

⁴¹ Na podstawie: <http://www.pb.pl/News.aspx?id=a25ef7bf-b1f4-41ed-85a0-6dc6d4e7a1dc> z 9 marca 2007 r.

⁴² Na podstawie: http://www.hilton.co.uk/PlanAnEvent/500_PlanAnEvent.jsp z 12 marca 2007 r.

⁴³ R. Elton, *Dwa powrotne...*, *op. cit.*, s. 136–139.

Tabela 1. Zestawienie cen turystycznych podróży w kosmos

Firma	Virgin Galactic	Rocketplane Kistler	Space Adventures	PlanetSpace
Data startu	2008–2009	Lato 2007	–	2008
Miejsce startu	Pustynia Mojave	Oklahoma	Baza w Zjednoczonych Emiratach Arabskich	USA – region Wielkich Jezior
Koszt lotu (w dolarach)	200 tys.	192 tys.	102 tys.	250 tys.
Liczba osób załogi + pasażerowie	2+6	1+3	1+4	1+2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Kościelniak, Nadmuchiwana..., *op. cit.*, s. 13 oraz: <http://www.kistleraerospace.com/> z 12 marca 2007 r.

7. Podsumowanie

Rozwój technologii kosmicznych, wzrost zamożności społeczeństwa, a także zwiększenie zainteresowania lotami w kosmos ze strony bogatych osób, są najważniejszymi czynnikami wymuszającymi powstanie rynku komercyjnych lotów w kosmos przeznaczonych dla podniebnych turystów. Dotychczasowy monopol na wysyłanie ludzi w kosmos, jaki posiadały agencje rządowe, został złamany, a duże zainteresowanie tą formą usług turystycznych zaowocowało powstaniem prywatnych przedsięwzięć. Jak dotąd jedynie prawdziwi pionierzy nowych kierunków inwestycyjnych (tylko inwestorzy indywidualni) zdecydowali się na zainwestowanie środków finansowych w nowo powstającej gałęzi usług. Wysoka cena tego typu usług, a także stosunkowo wysokie koszty wejścia do branży podróży kosmicznych, powinny już wkrótce zachęcić także większe grono przedsiębiorców prywatnych, fundusze typu PE i VC oraz banki inwestycyjne do finansowania projektów związanych z szeroko rozumianą turystyką kosmiczną. Prawdziwym przełomem byłaby udana emisja akcji lub obligacji, z której środki byłyby przeznaczone na rozwój turystyki kosmicznej. Tego typu prób poszukiwań zewnętrznych źródeł finansowania należy chyba oczekiwać już wkrótce.

8. Bibliografia

1. Elton R., Dwa powrotne na orbitę, proszę, „Forbes” z października 2006 r.
2. Dobrzyński J., Kosmos czeka na Ciebie, „Finansista” z listopada–grudnia 2004 r.
3. Górecki P., Bilet na orbitę, „Newsweek” z 4 czerwca 2006 r.
4. Hastings M., Madrid H., Wakacje w kosmosie, „Newsweek” z 20 sierpnia 2006 r.

5. Kacewicz M., Marczak M., Wyścig na Marsa, „Newsweek” z 24 września 2006 r.
6. Kościelniak P., Nadmuchiwana stacja, „Rzeczpospolita” z 14 lipca 2006 r.
7. Kościelniak P., Eksperymenty w nadmuchiwanej stacji, „Rzeczpospolita” z 20 lipca 2006 r.
8. Kościelniak P., Kosmos w duszy i w sercu, „Rzeczpospolita” z 1 września 2006 r.
9. Kościelniak P., Bielicki J., Dookoła Księżyca za 100 mln USD, „Rzeczpospolita” z 6 stycznia 2007 r.
10. Kościelniak P., Kowalski K., Ziemia z orbity za 20 mln dolarów – Najpierw Mark Shuttleworth, potem James Cameron, „Rzeczpospolita” z 25 stycznia 2002 r.
11. Krowicka B., Niespokojny duch światowego biznesu. Richard Branson marzy o gwiazdach, „Dziennik” z 18 kwietnia 2006 r.
12. Markowski M., Z Iranu ku gwiazdom, „Metropol” z 18 czerwca 2006 r.
13. Mielnik J., O obrocie śmieci niebieskich, „Focus”, luty 2007 r.
14. Minta M., Przyszłość kosmicznej turystyki, „Dziennik” z 31 lipca 2006 r.
15. Piotrowska A., Wojna o księżycowe złoża rozpoczęta, „Dziennik” z 31 lipca 2006 r.
16. Reszka P., Rosyjska kosmiczna taksówka, „Rzeczpospolita” z 31 marca 2004 r.
17. Reszka P., Kosmiczny prom Putina, „Rzeczpospolita” z 13 czerwca 2006 r.
18. Sobczak K., Kosmiczna technika Arianie, „Profit”, luty 2003 r.
19. Trębski K., Dziewica w kosmosie, „Wprost” z 10 kwietnia 2005 r.
20. Urbański K., Taksówką poza Ziemię, „Rzeczpospolita” z 30 listopada 2005 r.

Strony internetowe:

1. <http://www.spaceagepub.com/subscribers/LDarchive/LD20031211.html> z 12 marca 2007 r.
2. http://www.jaxa.jp/index_j.html z 12 marca 2007 r.
3. <http://www.harrisinteractive.com/> z 12 marca 2007 r.
4. <http://webcast.ksc.nasa.gov/vidapp/?event=63> z 12 marca 2007 r.
5. <http://www.researchreportsintl.com/> z 12 marca 2007 r.
6. <http://www.futron.com/> z 12 marca 2007 r.
7. <http://www.nasa.gov/> z 12 marca 2007 r.
8. http://www.jaxa.jp/index_e.html z 12 marca 2007 r.
9. http://pl.wikipedia.org/wiki/Linia_Karmana z 12 marca 2007 r.
10. <http://www.totalizm.info/content/view/164/78/> z 12 marca 2007 r.
11. http://www.bbc.co.uk/polish/scitech/story/2004/09/040929_ansari_x.shtml z 8 marca 2007 r.
12. http://www.fbweb.com/fb40/airports/airpark_pvt/04MO.html z 12 marca 2007 r.
13. <http://public.blueorigin.com/index.html> z 12 marca 2007 r.
14. <http://www.spacedev.com/newsite/templates/homepage.php?pid=2> z 27 lutego 2007 r.
15. [http://pl.wikipedia.org/wiki/Kliper_\(pojazd_kosmiczny\)](http://pl.wikipedia.org/wiki/Kliper_(pojazd_kosmiczny)) z 12 marca 2007 r.
16. http://pl.wikipedia.org/wiki/RKK_Energia z 12 marca 2007 r.

17. <http://www.energia.ru/> z 12 marca 2007 r.
18. http://pl.wikipedia.org/wiki/Europejska_Agencja_Kosmiczna z 11 marca 2007 r.
19. <http://www.energia.ru/english/energia/mars/mars.html> z 11 marca 2007 r.
20. <http://www.energia.ru/english/index.html> z 12 marca 2007 r.
21. <http://www.atlasaerospace.net/eng/pilot-price.htm> z 12 marca 2007 r.
22. <http://www.shimz.co.jp/english/> z 12 marca 2007 r.
23. http://www.watg.com/project_watg.cfm?categoryname=12%5D%2E%2ENXLS%27%25%23SAU90E%3ELLB%28H%20%0A&tableid=%21%24%20%20%20%0A z 12 marca 2007 r.
24. <http://www.pb.pl/News.aspx?id=a25ef7bf-b1f4-41ed-85a0-6dc6d4e7a1dc> z 9 marca 2007 r.
25. http://www.hilton.co.uk/PlanAnEvent/500_PlanAnEvent.jsp z 12 marca 2007 r.
26. <http://www.kistleraerospace.com/> z 12 marca 2007 r.
27. <http://www.wykop.pl/link/6751/jak-beda-wygladac-komercyjne-loty-w-kosmos.html> z 11 marca 2007 r.

Opcje barierowe – typologia, zastosowanie oraz perspektywy rozwoju na polskim rynku instrumentów pochodnych

1. Wprowadzenie

Instrumenty pochodne można podzielić na tzw. klasyczne, nazywane waniliowymi (ang. *plain vanilla derivatives*), oraz egzotyczne, określane jako butikowe lub konstruktorskie (ang. *exotic, boutique, designer derivatives*)¹. Instrumenty egzotyczne różnią się od klasycznych profilem ryzyka i wypłaty, które zazwyczaj są skomplikowane i zbudowane w sposób uniemożliwiający replikowanie przeciwstawnej pozycji kasowej. Czyni to instrumenty egzotyczne w większym stopniu narzędziami spekulacji niż hedgingu. Rozwój rynku derywatów egzotycznych determinowany jest zarówno przez coraz szerszą ofertę produktów, rekomendowanych przez banki (czynnik podażowy), jak i przez zapotrzebowanie ze strony inwestorów na bardziej wyrafinowane instrumenty (czynnik popytowy). O ile początkowo instrumenty egzotyczne powstały jako złożenia kilku instrumentów pochodnych (homogenicznych lub niehomogenicznych), będąc replikowane w formie syntetycznej, o tyle w późniejszym okresie przedmiotem obrotu stały się derywaty egzotyczne o profilu ryzyka i wypłaty.

Opcje barierowe (ang. *barrier options*), należące do rodziny opcji egzotycznych, posiadają wbudowany mechanizm aktywacyjny lub dezaktywacyjny w przypadku „dotknięcia” przez instrument bazowy ustalonego poziomu ceny w okresie życia opcji². Opcje barierowe są atrakcyjnymi instrumentami z punktu widzenia kosztu zastosowania, co wynika wprost z profilu warunkowej wypłaty. Tym samym (dzięki niższemu kosztowi i wyższej dźwigni finansowej) opcje barierowe stają się interesującymi instrumentami spekulacji walutowej³.

Celem niniejszego artykułu jest z jednej strony przedstawienie typologii opcji barierowych oraz ich zastosowania, z drugiej zaś – ocena stopnia przygoto-

¹ M. Kolasa, Wycena opcji egzotycznych przy stopach zwrotu o rozkładzie hiperbolicznym – podejście symulacyjne, „Bank i Kredyt”, kwiecień 2003 r., s. 88.

² F. Taylor, Rynki i opcje walutowe. Rozwój, struktura, transakcje, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000, s. 236.

³ M. Pruski, Opcje egzotyczne na polskim rynku walutowym, „Rynek Terminowy”, Nr 23 (1/04), s. 28.

wania polskiego rynku finansowego do oferowania wyżej wymienionych produktów instytucjom finansowym oraz klientom korporacyjnym. Należy jednocześnie dodać, że przedmiotem analizy są wyłącznie te konstrukcje, które zyskały akceptację rynku i odznaczają się względnie wysoką płynnością na rynku pozagiełdowym (tzn. nie przedstawiono instrumentów wykorzystywanych na potrzeby pojedynczych transakcji).

2. Opcje barierowe – definicja i umiejscowienie wśród opcji egzotycznych

Opcje barierowe pojawiły się na rynku pod koniec lat 60. jako jedne z pierwszych opcji egzotycznych⁴. Rozwój rynku nastąpił wraz z wprowadzeniem w Stanach Zjednoczonych w latach 80. opcji barierowych na kurs USD/JPY⁵. Opcje barierowe należą do grupy instrumentów uwarunkowanych tzw. ceną ekstremalną (ang. *extremum-dependent options*), czyli opcji, których wartość końcowa zależy od osiągniętych przez kurs instrumentu bazowego ekstremów. Bariera jest to pewien ustalony w momencie zawierania kontraktu poziom ceny instrumentu bazowego, który musi zostać osiągnięty w okresie życia opcji, aby opcja została aktywowana (opcja z barierą wejścia, opcja typu *in*, ang. *knock-in option*) lub którego osiągnięcie powoduje przedterminowe wygaśnięcie opcji (opcje z barierą wyjścia, opcje typu *out*, ang. *knock-out options*)⁶. Opcja z barierą wejścia po osiągnięciu przez cenę instrumentu bazowego poziomu bariery „aktywuje się”, stając się opcją *plain vanilla*. Opcja z barierą wyjścia do momentu osiągnięcia przez cenę instrumentu bazowego poziomu bariery funkcjonuje w formie opcji standardowej i jako taka wygasa, jeżeli bariera nie zostanie osiągnięta. Nie jest konieczne, żeby cena instrumentu bazowego pozostawała powyżej bądź poniżej poziomu bariery przez cały czas pozostały do terminu wygaśnięcia opcji. Wystarczy, aby jednokrotnie osiągnęła poziom bariery – dalsze zmiany ceny nie są istotne dla życia opcji. Miejsce opcji barierowych na rynku opcji egzotycznych prezentuje tabela 1.

⁴ M. Kuźmierkiewicz, Ewolucja rynku opcji ku pozagiełdowym opcjom egzotycznym i ich klasyfikacja, „Bank i Kredyt”, 3/1999, s. 15.

⁵ M. Pruski, Opcje egzotyczne..., *op. cit.*, s. 28.

⁶ Opcje z barierą wejścia nazywane są *drop-in options*, a z barierą wyjścia – *drop-out options*, por. L. Rowsell, Commodity derivatives, w: N. Cavalla, OTC markets in derivative instruments, MacMillan Publishers Ltd., Basingstoke 1993, s. 61–63.

Tabela 1. Opcje barierowe jako instrument egzotyczny

Klasyczne opcje <i>plain vanilla</i>	Kryterium	Opcje egzotyczne
Opcje <i>call</i> lub <i>put</i> europejskie lub amerykańskie z jednym terminem wygaśnięcia, o liniowym profilu wypłaty	stopień złożoności	opcje złożone – I generacji (opcje na opcje) lub II generacji (opcje na opcje na opcje)
	rodzaj instrumentu bazowego	opcje z niestandardowym indeksem (np. indeks temperatur)
	ilość terminów wygaśnięcia	opcje wielookresowe
	termin wygaśnięcia	opcje typu <i>extendible</i> z prawem wydłużenia okresu życia opcji po stronie wystawcy lub posiadacza
	data wykonania	opcje śródkontynentalne (kilka terminów wykonania do wyboru)
	możliwość decyzji o charakterze opcji	proste i złożone opcje wyboru (<i>call</i> lub <i>put</i>) – w przypadku opcji złożonych terminy wygaśnięcia i ceny rozliczenia nie są takie same
	okres ważności opcji	Opcje barierowe
	cena wykonania/kurs referencyjny	• opcje <i>forward start</i> (cena wykonania opcji jest równa cenie kasowej instrumentu bazowego w dniu zawarcia transakcji)
		• opcje ze zmienną w czasie ceną wykonania (opcje <i>shout</i> , zwane opcjami drugiej szansy, z możliwością zmiany ceny wykonania na równą aktualnej cenie instrumentu bazowego)
		• opcje azjatyckie (cena referencyjna to średnia cen instrumentu bazowego z danego okresu)
		• opcje <i>lookback (no regret)</i>
	sposób określania wypłaty	• opcje binarne*
		• opcje <i>pay-as-you-go</i> (premia płacona jest na końcu życia opcji i tylko wtedy, gdy choć raz w okresie życia opcji zostanie dotknięta określona bariera)
warunek zapłaty premii	• opcje <i>pay later</i> (premia płacona jest w dniu wygaśnięcia opcji, ale tylko wtedy, gdy opcja wygaśnie <i>in the money</i>)	
	• opcje <i>money back</i> (premia jest zwracana w dniu wygaśnięcia opcji, jeśli opcja wygaśnie <i>in the money</i>)	

* Wyróżnia się w tym przypadku: 1) opcje luki (wypłata zależna jest od różnicy między ceną wykonania a inną wielkością niż instrument bazowy), 2) *cash – or – nothing* (jeśli opcja wygaśnie *in the money*, następuje wypłata w znanej i stałej wysokości), 3) *asset – or – nothing* (w dniu wygaśnięcia opcji

posiadacz otrzymuje sumę wartości instrumentów bazowych w momencie wykonania, 4) *At maturity digital* (określona kwota zostanie wypłacona nabywcy, jeśli w dniu wygaśnięcia zostanie przekroczona pierwotnie zdefiniowana bariera, 5) *One – touch* (stała płatność zostanie dokonana na rzecz nabywcy opcji, jeśli w okresie życia opcji choć raz zostanie dotknięta bariera, określona w dniu zawarcia transakcji opcyjnej) – por. K. Jajuga, W. Gudaszewski, W. Mróz, *Opcje egzotyczne...*, *op. cit.*, s. 9.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Jajuga, W. Gudaszewski, W. Mróz, *Opcje egzotyczne – wprowadzenie*, „Rynek Terminowy”, Nr 23 (1/04), s. 7–10, oraz J. Zając, *Polski rynek walutowy w praktyce*, LIBER, Warszawa 2002, Wyd. trzecie uaktualnione i rozszerzone, s. 197–214.

3. Klasyfikacja opcji barierowych

W stosunku do ceny aktywów bazowego na rynku spot bariera może być ustawiona:

- powyżej (opcja z barierą w górę, opcja typu *up*),
- poniżej (opcja z barierą w dół, opcja typu *down*)⁷.

Tabela 2. Charakterystyka podstawowych typów opcji barierowych

Położenie bariery	Opcje z barierą wejścia (<i>Knock-in options</i>)		Opcje z barierą wyjścia (<i>Knock-out options</i>)	
	nazwa opcji	właściwości	nazwa opcji	właściwości
Bariera „w górę”	bariera wejścia w górę (<i>up-and-in</i>)	opcja staje się aktywna, jeżeli cena aktywów bazowego wzrośnie do poziomu bariery; bariera leży powyżej ceny spot aktywów	bariera wyjścia w górę (<i>up-and-out</i>)	opcja przestanie istnieć, jeżeli cena aktywów bazowego wzrośnie do poziomu bariery; bariera leży powyżej ceny spot aktywów
Bariera „w dół”	bariera wejścia w dół (<i>down-and-in</i>)	opcja staje się aktywna, jeżeli cena aktywów bazowego spadnie do poziomu bariery; bariera leży poniżej ceny spot aktywów	bariera wyjścia w dół (<i>down-and-out</i>)	opcja przestanie istnieć, jeżeli cena aktywów bazowego spadnie do poziomu bariery; bariera leży poniżej ceny spot aktywów

Źródło: N. A. Chriss, *Black-Scholes and beyond: option pricing models*, McGraw-Hill Book Company, New York 1997, s. 437; podaję za: A. Napiórkowski, *Charakterystyka, wycena i zastosowanie wybranych opcji egzotycznych*, „Materiały i Studia NBP”, Nr 136, Warszawa styczeń 2002 r., s. 46.

⁷ Inny podział wskazuje na opcje, których bariera ustawiona jest:

- *out-of-the-money*, czyli poniżej ceny spot dla opcji kupna lub powyżej tej ceny dla opcji sprzedaży, oraz opcji,
- *in-the-money*, czyli powyżej ceny spot dla opcji kupna oraz poniżej tej ceny dla opcji sprzedaży.

Każda z opcji przedstawionych w tabeli 2 może być zarówno opcją kupna, jak i opcją sprzedaży. Uwzględniając to, można otrzymać 8 wariantów pojedynczych opcji barierowych (zob. tabela 3).

Tabela 3. Rodzaje opcji barierowych i ich profile wypłaty

Rodzaj opcji	Profil wypłaty z opcji*
Opcje kupna z barierą wejścia w górę (<i>up-and-in call option</i>)	$\max(S - X; 0)$ jeżeli istnieje $t \in T$, dla którego $S(t) \geq H$ $\max(R; 0)$ jeżeli dla każdego $t \in T$, $S(t) < H$
Opcje kupna z bariera wejścia w dół (<i>down-and-in call option</i>)	$\max(S - X; 0)$ jeżeli istnieje $t \in T$, dla którego $S(t) \leq H$ $\max(R; 0)$ jeżeli dla każdego $t \in T$, $S(t) > H$
Opcje kupna z barierą wyjścia w górę (<i>up-and-out call option</i>)	$\max(S - X; 0)$ jeżeli dla każdego $t \in T$, $S(t) < H$ $\max(R; 0)$ jeżeli istnieje $t \in T$, dla którego $S(t) \geq H$
Opcje kupna z barierą wyjścia w dół (<i>down-and-out call option</i>)	$\max(S - X; 0)$ jeżeli dla każdego $t \in T$, $S(t) > H$ $\max(R; 0)$ jeżeli istnieje $t \in T$, dla którego $S(t) \leq H$
Opcje sprzedaży z barierą wejścia w górę (<i>up-and-in put option</i>)	$\max(S - X; 0)$ jeżeli istnieje $t \in T$, dla którego $S(t) \geq H$ $\max(R; 0)$ jeżeli dla każdego $t \in T$, $S(t) < H$
Opcje sprzedaży z barierą wejścia w dół (<i>down-and-in put option</i>)	$\max(S - X; 0)$ jeżeli istnieje $t \in T$, dla którego $S(t) \leq H$ $\max(R; 0)$ jeżeli dla każdego $t \in T$, $S(t) > H$
Opcje sprzedaży z barierą wyjścia w górę (<i>up-and-out put option</i>)	$\max(S - X; 0)$ jeżeli dla każdego $t \in T$, $S(t) < H$ $\max(R; 0)$ jeżeli istnieje $t \in T$, dla którego $S(t) \geq H$
Opcje sprzedaży z barierą wyjścia w dół (<i>down-and-out put option</i>)	$\max(S - X; 0)$ jeżeli dla każdego $t \in T$, $S(t) > H$ $\max(R; 0)$ jeżeli istnieje $t \in T$, dla którego $S(t) \leq H$

Oznaczenia: H – poziom bariery, S – cena spot instrumentu bazowego, X – cena wykonania, T – czas życia opcji.

* Przytoczone funkcje wypłaty uwzględniają możliwość istnienia rabatu w wysokości R , jeżeli rabat nie jest przewidziany w kontrakcie $R = 0$.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Napiórkowski, Charakterystyka, wycena..., *op. cit.*, s. 8-57.

Opcje barierowe występują w obrocie zarówno w formie opcji europejskich, jak i amerykańskich. Opcje barierowe można podzielić również ze względu na sposób wyznaczenia bariery na⁸:

- opcje z barierą definiowaną przez funkcję liniową (ang. *linear options*),
- opcje z barierą określaną przez funkcję nieliniową.

Bariera nie musi ponadto funkcjonować w całym okresie życia opcji. Z kolei stosując jako kryterium liczbę barier, wyróżnia się⁹:

- opcje jednobarierowe (ang. *single barrier options*),
- opcje dwubarierowe (ang. *corridor barrier options*),
- opcje wielobarierowe (ang. *multiple barrier options*).

Istnieje możliwość, że opcja barierowa nie stanie się aktywna lub wygaśnie przedterminowo, wtedy nabywcy nie przysługuje żadna wypłata – nawet, jeżeli opcja ma wartość wewnętrzną. Z tego względu opcje barierowe zawierają czasami tzw. rabat, będący określoną kwotą pieniężną, którą otrzyma nabywca opcji, jeżeli opcja nie została aktywowana lub wygasła przedterminowo. Wysokość rabatu i data jego płatności zależą od rodzaju i poziomu bariery¹⁰. W przypadku opcji z barierą wejścia dopiero w momencie wygaśnięcia wiadomo, że bariera nie została osiągnięta – płatność rabatu następuje wówczas w dniu rozliczenia. Natomiast w odniesieniu do opcji z barierą wyjścia płatność następuje zaraz po osiągnięciu bariery. Opcje z rabatem można podzielić na kategorie (zob. tabela 4).

Tabela 4. Opcje barierowe z rabatem

Rodzaj opcji barierowej z rabatem	Profil wypłaty
Aktywowana z rabatem	opcja ważna jedynie wtedy, gdy jej cena rozliczenia była ITM w momencie wystawienia opcji. Rabat zostaje wypłacony, jeśli opcja nie została aktywowana w okresie jej życia
Dezaktywowana z rabatem	opcja ważna jedynie wtedy, gdy w momencie wystawienia opcji jej cena realizacji była korzystna. Rabat jest wypłacany, jeśli opcja nie była dezaktywowana
Odwrócona aktywowana z rabatem	rabat jest wypłacany, jeśli opcja nie była aktywowana w okresie swego życia
Odwrócona dezaktywowana z rabatem	rabat jest wypłacany, jeśli opcja nie była dezaktywowana w okresie swego życia

Źródło: F. Taylor, Rynki i opcje..., *op. cit.*, s. 295.

⁸ M. Kolasa, Wycena opcji egzotycznych..., *op. cit.*, s. 88.

⁹ *Ibidem*, s. 88.

¹⁰ Występowanie rabatu zależy w praktyce nie tylko od woli stron, lecz także od zwyczajów przyjętych na danym rynku np.: na rynku opcji walutowych rabat zazwyczaj nie występuje. A. Napiórkowski, Charakterystyka, wycena..., *op. cit.*, s. 47.

Nic nie stoi natomiast na przeszkodzie, aby modyfikować inne cechy instrumentu, np. profil wypłaty (wówczas można uzyskać np. binarne opcje barierowe) lub charakter opcji (efektem takiej strukturyzacji mogą być barierowe opcje wyboru)¹¹.

4. Zastosowanie opcji barierowych¹²

Funkcja wypłaty opcji barierowej odpowiada profilowi ryzyka i wypłaty analogicznych do opcji *plain vanilla*, jeśli w przypadku opcji:

- *knock-in* nastąpiła aktywacja,
- *knock-out* nie nastąpiła dezaktywacja.

Opcje barierowe mogą być zatem stosowane zamiast opcji standardowych w spekulacji i hedgingu oraz do budowy instrumentów strukturyzowanych. Przewaga opcji barierowych wynika z niższego kosztu zastosowania, a tym samym z wyższej dźwigni finansowej. Inwestor prognozujący spadek ceny wybierze opcje sprzedaży z barierą wyjścia w górę lub opcje sprzedaży z barierą wejścia w dół, zaś podmiot oczekujący wzrostu ceny instrumentu bazowego zdecyduje się na opcje kupna z barierą wejścia w górę oraz opcje kupna z barierą wyjścia w dół.

Z uwagi na fakt, że kwotowania opcji barierowych relatywnie szybko i elastycznie reagują na zmiany cen instrumentów bazowych, opcje te są często wykorzystywanym instrumentem spekulacyjnym (np. w przypadku spekulacji na zmianę lub kontynuację trendu)¹³. Elastyczność zastosowania opcji barierowych wynika między innymi z faktu, że na przykład opcja typu *down-and-in call* i opcja typu *up-and-in put* będą aktywowane, kiedy cena instrumentu bazowego zmieni się w przeciwnym kierunku niż oczekuje inwestor, tradycyjnie wykorzystujący opcje kupna do zabezpieczenia się przed wzrostem ceny instrumentu bazowego oraz opcje sprzedaży w celu ochrony przed spadkiem. Jeżeli poziom bariery znacznie odbiega od ceny spot aktywu bazowego, ograniczeniu ulega zatem możliwość uzyskania przez opcję wartości wewnętrznej w dacie wygaśnięcia. Wyżej wymienione opcje umożliwiają spekulację na zmianę trendu na rynku instrumentu bazowego, choć lepsze rezultaty można osiągnąć, stosując na przykład opcje typu *lookback*.

¹¹ K. Jajuga, W. Gudaszewski, W. Mróz, *Opcje egzotyczne...*, *op. cit.*, s. 9; oraz F. J. Fabozzi, *The handbook of fixed income options: strategies, pricing and applications*, Irwin Professional Publishing, Chicago 1996; E. G. Haug, *The complete guide to option pricing formulas*, McGraw-Hill, Nowy Jork 1998; C. Labart, J. Lelong, *Pricing parisian options*, Ecole Polytechnique, Centre de Mathématiques Appliquées, grudzień 2005 r.; www.cmap.polytechnique.fr z 25 października 2006 r.; F. Moraux, *On cumulative parisian options*, www.perso.univ-rennes1.fr z dnia 5 października 2006 r. oraz www.global-derivatives.com z 24 lipca 2006 r.

¹² Podrozdział napisany na podstawie A. Napiórkowski, *Charakterystyka, wycena...*, *op. cit.*, s. 62–70.

¹³ Możliwa jest nawet taka sytuacja, gdy cena opcji spada nominalnie o więcej niż cena instrumentu bazowego ($\Delta > 1$).

Zajęcie pozycji w omawianych opcjach ma sens jedynie w przypadku małej rozbieżności między poziomem bariery a ceną spot instrumentu bazowego¹⁴.

Zastosowanie standardowej strategii zabezpieczającej z użyciem opcji *call/put plain vanilla* umożliwia bilansowanie wyników pozycji zabezpieczanej z wynikami pozycji zabezpieczającej. Natomiast opcje barierowe nie stanowią bezwarunkowego i pewnego zabezpieczenia pozycji kasowych. Opcja barierowa może wygasnąć (w przypadku bariery wyjścia) lub nie ulec aktywacji (w przypadku bariery wejścia) w trakcie trwania strategii zabezpieczającej. Wyżej wymienione cechy opcji barierowych stanowią istotne ograniczenie w zakresie stosowania ich przez podmioty zabezpieczające się przed ryzykiem.

Opcje barierowe z barierą wyjścia położoną *out-of-the-money*, czyli opcja *down-and-out call* i opcja *up-and-out put* są odpowiednie zarówno dla inwestorów o pasywnym, jak i aktywnym podejściu do hedgingu¹⁵. Opcja z barierą typu *out* ulegnie dezaktywacji, jeżeli cena instrumentu bazowego zmieni się w kierunku korzystnym ze względu na pozycję zabezpieczaną. Inwestor obawiający się wzrostu cen na rynku aktywu bazowego powinien nabyć opcję *down-and-out call*. Jeżeli obawy inwestora okażą się słuszne i nastąpi wzrost ceny instrumentu bazowego, to straty na pozycji zabezpieczanej pokryją zyski z pozycji zabezpieczającej. Natomiast, jeżeli ceny na rynku aktywu bazowego podążą w przeciwnym kierunku, opcja ulegnie dezaktywacji, a inwestor będzie mógł zamknąć pozycję zabezpieczaną przy znacznie korzystniejszym kursie niż w dniu zakupu opcji. Inwestor, chcący zabezpieczyć się przed spadkiem cen na rynku aktywu bazowego, nabywa opcję *up-and-out put*. Wzrost ceny aktywu bazowego prowadzi do dezaktywacji opcji barierowej i umożliwia zamknięcie pozycji zabezpieczanej po korzystniejszym kursie.

Kupując opcję z barierą wyjścia *in-the-money* inwestor zabezpiecza się przed spadkiem ceny instrumentu bazowego poniżej ceny wykonania (opcje *put*) lub przed wzrostem tej ceny ponad kurs realizacji (opcje *call*). Jeżeli w okresie życia opcji poziom bariery nie zostanie osiągnięty, taka strategia okaże się efektywniejsza od strategii wykorzystującej opcje *plain vanilla* ze względu na niższą premię opcyjną. Jeżeli jednak bariera zostanie osiągnięta i opcja wygaśnie, inwestor traci zabezpieczenie w momencie ponoszenia dużych strat na pozycji zabezpieczanej, czyli właśnie wtedy, kiedy go najbardziej potrzebuje. Wynika stąd, że inwestor stosujący w swojej strategii hedgingowej barierowe opcje z barierą ustawioną *in-the-money* wyklucza możliwość dużych istotnych zmian cen na rynku aktywu bazowego. Jeżeli te przewidywania się sprawdzają, taka strategia okaże się lepsza

¹⁴ A. Napiórkowski, Charakterystyka, wycena..., *op. cit.*, s. 64.

¹⁵ Opcje z barierą wejścia ustawioną *in-the-money* także nadają się dla obu typów inwestorów – mających podejście tradycyjne i selektywne do hedgingu – por. A. Napiórkowski, Charakterystyka, wycena..., *op. cit.*, s. 67.

od opartej na opcjach standardowych. Jednak obawa przed poniesieniem dużych strat skutecznie odstrasza od stosowania omawianej strategii.

Opcje barierowe wykorzystywane są często do konstruowania instrumentów strukturyzowanych¹⁶, czyli instrumentów tworzonych specjalnie na potrzeby konkretnego inwestora w celu zabezpieczenia jego otwartych pozycji. Są one zazwyczaj konstruowane poprzez zakup lub sprzedaż kilku opcji lub kontraktów forward. Rezultatem jest strategia mająca na celu otrzymanie określonego profilu wypłaty¹⁷. W standardowej strategii *range forward* inwestor celem zabezpieczenia swojej pozycji równocześnie kupuje i sprzedaje opcje *call* lub *put*, opiewające na tą samą ilość aktywu bazowego, najczęściej waluty, lecz o różnych cenach wykonania. Celem takiej strategii jest obniżenie wysokości premii opcyjnej. Wariacja standardowej strategii zerokosztowej *range forward* polega na zakupie opcji barierowej z barierą wyjścia ustawioną *out-of-the-money* w celu zabezpieczenia pozycji i sprzedaży standardowej europejskiej opcji w celu finansowania pozycji. Ponieważ premia opcji barierowej jest niższa niż standardowej, inwestor może zawrzeć kontrakt o korzystniejszej cenie wykonania. Jeśli chodzi o położenie bariery to, zgodnie z konserwatywnym podejściem, powinna być ona położona na poziomie powyżej ceny wykonania finansującej opcji standardowej. W takiej sytuacji wygaśnięcie opcji barierowej zbiega się z nabyciem wartości wewnętrznej przez opcję *plain vanilla* wykorzystaną w strategii. Przedstawiona strategia jest najbardziej efektywna na rynkach walut o dużej zmienności¹⁸.

Struktura *knockout forward*¹⁹ polega na tym, że inwestor zajmuje długą pozycję w opcji barierowej z barierą wyjścia *out-of-the-money* kupna (sprzedaży) i krótką pozycję w opcji barierowej z barierą wyjścia *in-the-money* sprzedaży (kupna). Obydwie opcje mają taką samą cenę wykonania i barierę ustawioną na tym samym poziomie. Tak skonstruowany instrument strukturyzowany ulega dezaktywacji, kiedy cena instrumentu bazowego osiągnie poziom bariery, ponieważ wygasną obydwie tworzące go opcje.

Istnieją dwie odmiany struktury *knockout forward*. Pierwsza polega na przyjęciu ceny wykonania opcji na poziomie niższym niż cena *forward*, ale z możliwością zakończenia życia przez opcję, jeżeli kurs spot przesunie się w korzystnym

¹⁶ Na podstawie: www.derywaty.com z 15 października 2006 r.

¹⁷ Wycena instrumentów strukturyzowanych opiera się na łącznej wycenie poszczególnych wchodzących w skład struktury instrumentów, przy uwzględnieniu indywidualnych warunków poszczególnych opcji – www.derywaty.com z 15 października 2006 r.

¹⁸ Na rynkach walut o małej zmienności sprawdza się strategia *range forward* z krótką pozycją w opcji z barierą wyjścia *out-of-the-money*. Zajmując krótką pozycję w opcji barierowej z barierą wyjścia *out-of-the-money*, inwestor znajduje się w sytuacji, kiedy niekorzystne ruchy cen dla pozycji zabezpieczanej mają korzystny wpływ na wynik ze strategii zabezpieczającej (opcja, w której inwestor zajmuje krótką pozycję ulega dezaktywacji).

¹⁹ Na podstawie: www.derywaty.com z 19 października 2006 r.

kierunku ze względu na pozycję zabezpieczaną poprzez odpowiednie ustawienie poziomu bariery (niekorzystna cena rozliczenia/korzystny poziom bariery)²⁰. Druga, zakłada przyjęcie ceny wykonania na poziomie lepszym niż rynkowa cena *forward*, z jednoczesnym ustawieniem bariery w ten sposób, że możliwa jest utrata zabezpieczenia (korzystna cena rozliczenia/niekorzystny poziom bariery)²¹.

5. Perspektywy rozwoju opcji barierowych na polskim rynku instrumentów pochodnych

Opcje barierowe charakteryzują się licznymi zaletami, do których należy zaliczyć elastyczność wykorzystania (wielkość różnicy między premiami opcji barierowej i standardowej może być w dużym stopniu kształtowana przez inwestora poprzez odpowiednie ustawienie poziomu bariery względem ceny instrumentu bazowego) oraz niższy poziom premii opcyjnej. W standardowej ofercie banków w Polsce opcje barierowe pojawiły się w 2002 roku. Rozwój rynku opcji barierowych w Polsce zależy w decydującej mierze od stanowiska banków, które stosują zasadę współpracy z klientami korporacyjnymi wyłącznie w zakresie instrumentów zabezpieczających. Należy jednocześnie zauważyć, że naturalny rozwój każdego pozagiełdowego rynku instrumentów pochodnych prowadzi od derywatów typu *plain vanilla* do instrumentów egzotycznych, o nieliniowym profilu wypłaty. Instrumenty te są oferowane przez te same instytucje, które wprowadziły na polski rynek instrumenty typu *plain vanilla* (Citibank Handlowy, ING oraz BRE Bank SA). Wynika to z możliwości wykorzystania tej samej infrastruktury, która jest użytkowana w przypadku opcji klasycznych. Należy jednocześnie dodać, że rynek instrumentów egzotycznych na kursy EUR/PLN oraz USD funkcjonował znacznie wcześniej przed wprowadzeniem tych instrumentów przez podmioty zarejestrowane w Polsce. Organizacją obrotu *off-shore* zajmowały się takie banki, jak: JP MorganChase, Deutsche Bank, Royal Bank of Scotland, Citibank, Morgan Stanley, UBS, Bank Austria oraz BNP Paribas²². Aktualnie również mniejsze banki oferują na polskim

²⁰ Inwestor może, na przykład, kupić opcję barierową wyjścia z barierą *in-the-money* kupna jako zabezpieczenie i sprzedać opcję barierową sprzedaży z barierą wyjścia *out-of-the-money*, w celu sfinansowania premii pierwszej opcji. Obydwie opcje mają taką samą cenę wykonania i poziom bariery. Tak zbudowany instrument zachowuje się tak samo jak kontrakt *forward* z ceną wykonania korzystniejszą niż ukształtowana na rynku. Dzieje się tak dlatego, że ponieważ obydwie opcje mają taką samą cenę wykonania, jedna z nich w momencie wygaśnięcia będzie *in-the-money*, jeżeli oczywiście nie zostanie osiągnięty wcześniej poziom bariery.

²¹ Stosując taką strategię inwestor, na przykład, kupuje opcję barierową kupna z barierą wyjścia *out-of-the-money* jako zabezpieczenie i sprzedaje opcję barierową sprzedaży z barierą *in-the-money*. Obie opcje mają taką samą cenę wykonania i poziom bariery, na podstawie: www.derywaty.com z 15 października 2006 r.

²² M. Pruski, *Opcje egzotyczne...*, *op. cit.*, s. 24.

rynku opcje barierowe (np. DZ Bank, Bank Millennium S.A. oraz Fortis Bank S.A.). Przykładową ofertę Fortis Banku przedstawia tabela 5.

Tabela 5. Opcje barierowe – oferta Fortis Bank S.A.

Rodzaj opcji	Knock-in, Knock-out, Double Knock-in, Double Knock-out
Waluta	PLN, EUR, USD i inne waluty wymienne
Minimalna kwota transakcji	50 000 euro lub równowartość
Koszt	Premia (niższa od opcji klasycznej)
Konieczność podpisania umowy ramowej	Tak
Konieczność posiadania rachunku w banku	Tak

Źródło: www.fortisbank.com.pl z 22 kwietnia 2007 r.

Jednocześnie należy zaznaczyć, że choć instrumenty egzotyczne to bardzo szeroka gama produktów, to jednak niewiele konstrukcji odznacza się względnie wysoką płynnością obrotu. Wpływ na to mają:

- zastosowanie jedynie dla pojedynczych transakcji,
- złożona budowa i trudności związane z wyceną,
- wysoka cena,
- niski popyt²³.

Czynnikami decydującymi o rozwoju rynku pozagiełdowych derywatów w Polsce są²⁴:

- upowszechnianie standardów dokumentacyjnych, opartych na standardzie ISDA, co wpłynie na redukcję ryzyka prawnego oraz poprawi płynność obrotu,
- coraz większa świadomość po stronie klientów korporacyjnych odnośnie do ponoszonego ryzyka rynkowego,
- korzystne rozwiązania z zakresu prawa upadłościowego, wprowadzone w 2003 roku, na podstawie których syndyk nie ma prawa rozwiązać funkcjonujących transakcji terminowych, ale wprowadzić je w skład masy upadłościowej,
- efekt wypierania rynku giełdowego przez segment pozagiełdowy.

Ważnym aspektem jest również kwestia specyfikacji w bankach produktu „opcja barierowa”. Brak wystandaryzowanego podejścia i każdorazowe strukturyzowanie skutkują niskim popytem i relatywnie wysokim kosztem jednostkowym przygotowania transakcji, w oczywisty sposób przekładającym się na kwotowanie.

²³ *Ibidem*, s. 25.

²⁴ Szerzej na ten temat w: P. Niedziółka, Pozagiełdowe instrumenty pochodne jako źródło finansowania przedsiębiorstw w okresie niekorzystnych wahań parametrów rynkowych, w: *Finansowanie działalności gospodarczej w Polsce. Wybrane aspekty*, pod red. A. Szelałgowskiej, I. Pruchnickiej-Grabias, CeDeWu Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2006, s. 212–213.

Istotnym czynnikiem, który mógłby ożywić polski rynek derywatów egzotycznych, byłyby jednolite standardy dokumentacyjne, oparte na wzorze ISDA – ograniczyłyby to ryzyko prawne i wpłynęło pozytywnie na przejrzystość i płynność obrotu.

Aktualna niska płynność opcji egzotycznych (w tym barierowych) na polskim rynku determinuje szerokie spready kwotowania, co sprawia, że instrumenty te w znacznym stopniu obciążają limity skarbowe – w tym kontekście czyni to opcje egzotyczne instrumentami mniej konkurencyjnymi od klasycznych opcji *plain vanilla*. Na rozwój rynku pozagiełdowych instrumentów pochodnych, w tym egzotycznych, duży wpływ miałyby również upowszechnienie standardów zarządzania ryzykiem kredytowym kontrahenta, opierających się na limicie skarbowym oraz kwocie progowej (tj. kwocie negatywnej z punktu widzenia klienta wyceny portfela transakcji terminowych zawartych z bankiem, której przekroczenie wiąże się z koniecznością wniesienia zabezpieczenia kaucyjnego)²⁵. Wprowadzenie wyżej opisanych mechanizmów wymaga jednak uprzedniego przygotowania odpowiednich systemów informatycznych, ich koordynacji z innymi aplikacjami, regulacjami zewnętrznymi i wewnętrznymi, operacyjnymi możliwościami monitoringu oraz dostosowania do rozwiązań funkcjonujących w danej grupie kapitałowej.

Problemem, który stoi przed pozagiełdowym rynkiem instrumentów pochodnych w Polsce jest kwestia relatywnie niskiej motywacji wiodących uczestników do tworzenia standardów lokalnych (polskich), co wynika z faktu, że główne banki na rynku derywatów pozagiełdowych w Polsce to instytucje wchodzące w skład globalnych konglomeratów finansowych, a więc mające szeroki (i zazwyczaj względnie tani) dostęp do międzynarodowych rynków finansowych. Rynki te oferują możliwość zamknięcia otwartych pozycji w derywatach – nie ma zatem potrzeby angażowania środków w tworzenie rozwiązań lokalnych, zwłaszcza że te zapewne nie przyniosą wymiernych korzyści instytucjom globalnym.

6. Podsumowanie

Polski rynek pozagiełdowych instrumentów pochodnych rozwija się bardzo dynamicznie. Systematycznie rozszerza się krąg klientów korporacyjnych, zainteresowanych nie tylko zabezpieczaniem się przed ryzykiem rynkowym za pomocą derywatów, ale również tych, którzy chcą realizować ponadprzeciętne zyski, wykorzystując efekt dźwigni finansowej. Większa wiedza inwestorów oraz rosnąca płynność obrotu w segmencie OTC generują zapotrzebowanie na nowe konstrukcje,

²⁵ Szerzej na ten temat: P. Niedziółka, Metody zarządzania ryzykiem kredytowym banku na pozagiełdowym rynku instrumentów pochodnych w Polsce, w: Rynki kapitałowe, pod red. W. Bień, Monografie i Opracowania Naukowe, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 231–240.

o bardziej wyrafinowanych profilach ryzyka i wypłaty. Takimi instrumentami są opcje egzotyczne, a wśród nich jedne z najbardziej popularnych derywatów typu *tailor-made*, czyli opcje barierowe. Interesująca konstrukcja oraz sukces, jaki odniosły te instrumenty w krajach Europy Zachodniej oraz w Stanach Zjednoczonych, sprawiają, że banki w Polsce coraz częściej oferują swoim klientom opcje barierowe, póki co jedynie w najprostszej postaci i w odniesieniu prawie wyłącznie do rynku walutowego. Należy zwrócić uwagę na coraz stabilniejsze otoczenie prawne (związane ze stosowanymi zasadami rachunkowości zabezpieczeń oraz prawem podatkowym) i regulacyjne (reguły uwzględniania derywatów w kalkulacji adekwatności kapitałowej banków) stosowania instrumentów pochodnych w Polsce, które pozwalają na budowanie średnio- i długoterminowych strategii inwestycyjnych. Rozwojowi rynku opcji barierowych powinna również sprzyjać wypracowana w ostatnich latach praktyka bankowa, opierająca się na międzynarodowych standardach ISDA oraz na środowisku niskich stóp procentowych, determinującym konieczność wyboru przez wielu inwestorów potencjalnie bardziej dochodowych, ale i obarczonych większym ryzykiem instrumentów.

7. Bibliografia

Wydawnictwa zwarte:

1. Berger E., Barrier options, w: I. Nelken, The handbook of exotic options: instruments, analysis, and applications, McGraw-Hill Book Company, Nowy Jork 1996.
2. Cavalla N., OTC markets in derivative instruments, MacMillan Publishers Ltd., Basingstoke 1993.
3. Chriss N. A., Black-Scholes and beyond: option pricing models, McGraw-Hill Book Company, New York 1997.
4. DeRosa D. F., Options on foreign exchange, John Wiley & Sons, New York 2000.
5. Fabozzi F. J., The handbook of fixed income options: strategies, pricing and applications, Irwin Professional Publishing, Chicago 1996.
6. Haug E.G., The complete guide to option pricing formulas, McGraw-Hill, Nowy Jork 1998.
7. Moraux F., On cumulative parisian options, <http://perso.univ-rennes1.fr/franck.moraux/research/Parisian.pdf>
8. Rowsell L., Commodity derivatives, w: N. Cavalla, OTC markets in derivative instruments, MacMillan Publishers Ltd., Basingstoke 1993.
9. Taylor F., Rynki i opcje walutowe. Rozwój, struktura, transakcje, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2000.
10. Zając J., Polski rynek walutowy w praktyce, LIBER, Warszawa 2002.

Artykuły prasowe i okolicznościowe:

1. Jajuga K., Gudaszewski W., Mróz W., Opcje egzotyczne – wprowadzenie, „Rynek Terminowy”, Nr 23 (1/04).
2. Kolasa M., Wycena opcji egzotycznych przy stopach zwrotu o rozkładzie hiperbolicznym – podejście symulacyjne, „Bank i Kredyt”, kwiecień 2003 r.
3. Kuźmierkiewicz M., Ewolucja rynku opcji ku pozagiełdowym opcjom egzotycznym i ich klasyfikacja, „Bank i Kredyt”, 3/1999.
4. Napiórkowski A., Charakterystyka, wycena i zastosowanie wybranych opcji egzotycznych, „Materiały i Studia NBP”, Nr 136, Departament Analiz i Badań, Warszawa styczeń 2002 r.
5. Niedziółka P., Metody zarządzania ryzykiem kredytowym banku na pozagiełdowym rynku instrumentów pochodnych w Polsce, w: Rynki kapitałowe, pod red. W. Bień, Monografie i Opracowania Naukowe, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005.
6. Niedziółka P., Pozagiełdowe instrumenty pochodne jako źródło finansowania przedsiębiorstw w okresie niekorzystnych wahań parametrów rynkowych, w: Finansowanie działalności gospodarczej w Polsce. Wybrane aspekty, pod red. A. Szelałowska, I. Pruchnicka-Grabias, CeDeWu Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2006.
7. Pruski M., Opcje egzotyczne na polskim rynku walutowym, „Rynek Terminowy”, Nr 23 (1/04).

Strony internetowe:

1. Labart C., Lelong J., Pricing parisian options, Ecole Polytechnique, Centre de Mathématiques Appliquées, grudzień 2005 r.; www.cmap.polytechnique.fr
2. www.derywaty.com
3. www.global-derivatives.com
4. www.perso.univ-rennes1.fr

CZĘŚĆ DRUGA

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

Marek Wiewióra
Szkola Główna Handlowa

Finanse samorządu terytorialnego w świetle projektu ustawy o finansach publicznych

1. Wprowadzenie

W artykule zostały przedstawione niektóre najistotniejsze rozwiązania prawne zawarte w projektowanej ustawie o finansach publicznych¹, dotyczące prowadzenia przez jednostki samorządu terytorialnego gospodarki finansowej. Autor koncentruje swą uwagę przede wszystkim na tych rozwiązaniach projektu ustawy, które stanowią nowość w polskim prawie finansów publicznych. Artykuł nie uwzględnia tych unormowań projektu ustawy, które znajdują swoje odpowiedniki w obowiązujących aktualnie przepisach z zakresu finansów publicznych, gdyż były one już tematem licznych analiz i ocen ze strony osób zajmujących się finansami samorządu terytorialnego².

W prezentacji zasadniczych rozwiązań uwzględniono systematykę projektu ustawy o finansach publicznych.

2. Zmiana form organizacyjno-prawnych w jednostkach samorządu terytorialnego (artykuły 6–16)

W świetle uzasadnienia projektu ustawy głównym celem przedkładanego projektu jest radykalna poprawa przejrzystości sektora finansów publicznych, którą zamierza się osiągnąć przede wszystkim poprzez konsolidację tego sektora³. Oznacza to konieczność likwidacji takich form organizacyjno-prawnych, jak: zakłady budżetowe, gospodarstwa pomocnicze jednostek budżetowych (por. rysunek 1).

Konsolidacja powinna doprowadzić do zwiększenia dochodów i wydatków objętych systemem finansowym samorządu terytorialnego. Szacunkowa skala zwiększenia budżetów samorządowych w pierwszym roku po implementacji prze-

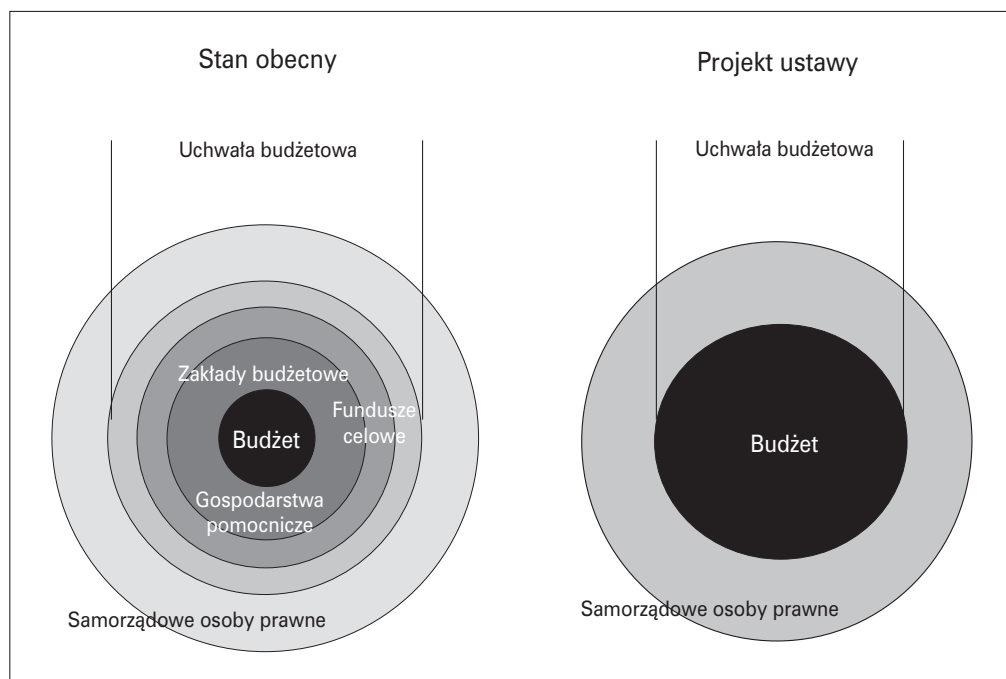
¹ Projekt ustawy o finansach publicznych, przekazany w dniu 21 czerwca 2007 r. na Radę Ministrów, opublikowany na stronie internetowej Ministerstwa Finansów – www.mofnet.gov.pl

² Na przykład E. Ruśkowski, J. M. Salachna, Zmiany zasad ogólnych ustawy o finansach publicznych a gospodarka finansowa jednostek samorządu terytorialnego, *Finanse Komunalne – Miesięcznik Regionalnych Izb Obrachunkowych*, Nr 6/2006, Wydawnictwo „KiK” Konieczny i Kruszewski, Warszawa 2006.

³ Uzasadnienie do projektu ustawy o finansach publicznych, przekazanego w dniu 21 czerwca 2007 r. na Radę Ministrów, s. 2.

pisów likwidujących zakłady budżetowe, gospodarstwa pomocnicze i rachunki dochodów własnych, w warunkach 2006 roku, po stronie dochodów wynosi około 2 804 mln zł⁴, natomiast z tytułu likwidacji samorządowych funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej, w warunkach 2006 roku – budżety samorządów województw powiększą się⁵ o 903,40 mln zł, budżety samorządów powiatowych o 127,42 mln zł oraz budżety samorządów gminnych o 467,16 mln zł⁶.

Rysunek 1. Zakres podmiotowy uchwały budżetowej



Źródło: opracowanie własne.

Oczekiwania projektodawcy wskazują, że konsolidacja uruchomi także proces ujawniania rezerw w całym sektorze finansów publicznych w związku z poprawą efektywności wydatkowania środków publicznych⁷.

⁴ Wyliczenia własne na podstawie oceny skutków regulacji dołączonej do projektu ustawy o finansach publicznych, s. 22–23.

⁵ Z projektu ustawy wprowadzającej przepisy ustawy o finansach publicznych z dnia 22 czerwca 2007 r., opublikowanego na stronie internetowej Ministerstwa Finansów – www.mofnet.gov.pl, wynika, że zwiększenie dochodów budżetowych jednostek samorządu terytorialnego z tytułu likwidacji samorządowych zakładów budżetowych, samorządowych gospodarstw pomocniczych, rachunków dochodów własnych oraz samorządowych funduszy celowych nastąpi pierwszy raz w 2009 roku.

⁶ Ocena skutków regulacji dołączona do projektu ustawy o finansach publicznych, pkt 4, s. 23.

⁷ Zob. uzasadnienie projektu ustawy o finansach publicznych, s. 21.

Należy zaznaczyć, że proponowane zmiany dotyczące form organizacyjno-prawnych sektora finansów publicznych mają charakter radykalny, a ich bezpośrednią konsekwencją jest pogłębienie relacji między jednostkami samorządu terytorialnego a podmiotami gospodarczymi działającymi na ich obszarze, co zasługuje na poparcie. W związku ze zwiększeniem zakresu realizowanych usług publicznych, jednostki samorządowe muszą zadbać o zapewnienie odpowiedniej ich jakości. Szczególnej wagi nabiera sprawa gromadzenia informacji o realizacji usług publicznych przez podmioty gospodarcze. *Tam, gdzie władza lokalna nie jest zaangażowana w zarządzanie daną funkcją, musi ona rozwinąć środki monitorowania poziomu realizacji usługi z położeniem nacisku na osiągnięcie celów i jakość*⁸.

Przejęcie przez samorządowe jednostki budżetowe części zadań, realizowanych dotychczas przez likwidowane formy organizacyjno-prawne, może jednak prowadzić do sytuacji, w której objęcie jednym budżetem całości środków nie będzie stwarzać wystarczającej motywacji do poprawiania efektywności działalności poszczególnych jednostek budżetowych⁹.

3. Procedury sanacyjne i ostrożnościowe dotyczące długu publicznego (artykuły 57–59)

Realizacja normy konstytucyjnej ograniczającej wysokość państwowego długu publicznego w stosunku do produktu krajowego brutto (PKB)¹⁰ dokonuje się w projekcie ustawy nieco odmiennie niż w obowiązujących przepisach. Wprowadzie procedury ostrożnościowe i sanacyjne będą nadal uruchamiane w zależności od kształtowania się relacji łącznej kwoty państwowego długu publicznego do PKB, i tak jak obecnie, wraz ze wzrostem wskazanej relacji mają występować coraz ostrzejsze ograniczenia, to jednak zakres tych ograniczeń ulega zmianie¹¹. Przewidziane w projekcie ustawy ograniczenia wynikające z kształtowania się relacji państwowego długu publicznego (PDP) do PKB przedstawia tabela 1.

⁸ A. Zysnarska, Performance Contracts jako narzędzie zarządzania usługami komunalnymi, *Finanse Komunalne – Miesięcznik Regionalnych Izb Obrachunkowych*, Nr 4, 1997.

⁹ Zob. np. C. Kosikowski, Z. Szpringer, *Finanse publiczne: Komentarz do ustawy z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych*, LexisNexis, 2007, s. 88.

¹⁰ Zob. art. 216 Konstytucji RP z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. Nr 78 poz. 483 ze zm.).

¹¹ Zob. art. 79 ustawy z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych (Dz.U. Nr 249 poz. 2104 ze zm.).

Tabela 1. Procedury sanacyjne i ostrożnościowe dotyczące długu publicznego

Relacja PDP/PKB	Ograniczenia
Większa od 50%, a nie większa od 55%	Rada Ministrów uchwała projekt ustawy budżetowej, w którym relacja deficytu budżetu państwa do dochodów budżetu państwa nie może być wyższa niż analogiczna relacja z roku bieżącego wynikająca z ustawy budżetowej
Większa od 55%, a nie większa od 60%	a) Rada Ministrów uchwała projekt ustawy budżetowej, w którym: nie przewiduje się wzrostu wynagrodzeń pracowników państwowej sfery budżetowej
	nie przewiduje się dokonywania wydatków na nowe inwestycje
	waloryzacja rent i emerytur nie może przekroczyć poziomu odpowiadającego wzrostowi cen towarów i usług konsumpcyjnych, ogłoszonego przez Główny Urząd Statystyczny za poprzedni rok budżetowy
	wprowadza się zakaz udzielania pożyczek i kredytów z budżetu państwa, z wyjątkiem rat kredytów i pożyczek udzielonych w latach poprzednich
	nie przewiduje się wzrostu wydatków Kancelarii Sejmu, Kancelarii Senatu, Kancelarii Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, Naczelnego Sądu Administracyjnego, Sądu Najwyższego, Trybunału Konstytucyjnego, Najwyższej Izby Kontroli
	przyjmuje się poziom różnicy dochodów i wydatków budżetu państwa zapewniający, że relacja długu Skarbu Państwa do PKB przewidywana na koniec roku budżetowego, którego dotyczy projekt ustawy, będzie niższa od relacji długu Skarbu Państwa do PKB za poprzedni rok
	b) obowiązuje zakaz przekraczania relacji niewymagalnych zobowiązań z tytułu poręczeń i gwarancji udzielonych przez Skarb Państwa, w roku budżetowym następującym po roku, w którym ta relacja została ogłoszona
	c) dokonuje się przeglądu wydatków budżetu państwa finansowanych środkami pochodzącymi z kredytów zagranicznych
d) Rada Ministrów dokonuje przeglądu programów wieloletnich	
e) Rada Ministrów przedstawia Sejmowi program sanacyjny mający na celu obniżenie relacji PDP/PKB	
Równa lub większa od 60%	a) stosuje się odpowiednie ograniczenia określone dla przypadku, gdy relacja PDP/PKB jest większa od 55%, a nie większa od 60% (z wyłączeniem pkt. (e), a Minister Finansów wskazuje okres obowiązywania zakazu, o którym mowa w pkt. (b)
	b) Rada Ministrów, najpóźniej w terminie miesiąca od dnia ogłoszenia relacji PDP/PKB, przedstawia Sejmowi program sanacyjny mający na celu ograniczenie tej relacji do poziomu poniżej 60%
	c) budżety jednostek samorządu terytorialnego muszą być zrównoważone
	d) obowiązuje zakaz udzielania nowych poręczeń i gwarancji przez jednostki sektora finansów publicznych

Źródło: opracowanie własne na podstawie art. 57 omawianego projektu ustawy o finansach publicznych.

Z analizy powyższych procedur ostrożnościowych i sanacyjnych wynika, że ograniczenia dla jednostek samorządu terytorialnego dotyczą tylko skrajnego przypadku, gdy państwowy dług publiczny przekroczy konstytucyjny limit. Kształt procedur sanacyjnych jest zatem z punktu widzenia samorządu terytorialnego korzystniejszy niż obecne rozwiązania prawne zawarte w ustawie z 30 czerwca 2005 roku o finansach publicznych, które nakładają na jednostki samorządu terytorialnego restrykcyjne obowiązki na każdym poziomie relacji PDP/PKB przekraczającym 50%.

Niemniej jednak, projektowane procedury ostrożnościowe i sanacyjne nie likwidują całkowicie zagrożeń dla gospodarki finansowej samorządu oraz jej możliwości rozwoju, wynikających z nadmiernego długu Skarbu Państwa. Porównując poziom zadłużenia samorządu terytorialnego i poziom zadłużenia spowodowany przez budżet państwa¹², nie można bowiem wykluczyć, że budżet ten „wykorzysta” prawie cały dopuszczalny limit długu publicznego, natomiast konsekwencje tego w postaci obowiązku zrównoważenia budżetu i zakazu udzielania nowych poręczeń i gwarancji poniesie samorząd terytorialny. Opisany problem nabiera znaczenia zwłaszcza po uwzględnieniu faktu, że w projekcie ustawy zrezygnowano z wyjątku wykluczającego ograniczenia procedur ostrożnościowych i sanacyjnych w przypadku finansowania deficytu budżetu jednostki samorządu terytorialnego nadwyżką budżetową z lat poprzednich, a także emisją papierów wartościowych oraz zaciągniętymi kredytami i pożyczkami w związku z umową zawartą z podmiotem dysponującym środkami unijnymi i środkami krajów EFTA.

Oznacza to, że jednostki samorządu terytorialnego w sytuacji przekroczenia PDP ponad 60% PKB nie będą mogły korzystać z możliwości zaciągania kredytów i pożyczek na realizację zadań inwestycyjnych, w tym także zadań realizowanych za pomocą środków pochodzących z budżetu UE. W celu uniknięcia sytuacji, w której jednostki samorządu terytorialnego odpowiadałyby faktycznie za dług Skarbu Państwa, należałoby rozważyć kwestię wyodrębnienia „samorządowej części w limicie zadłużenia”¹³, która by pozwoliła w konsekwencji na stosowanie przez samorząd procedur ostrożnościowych i sanacyjnych jedynie wtedy, gdy dług samorządowy jest wysoki, np. w relacji do długu publicznego ogółem czy PKB, a w poszczególnych jednostkach samorządowych w relacji do wielkości obliczonej metodą opisaną niżej w pkt. 5.

Wątpliwości może budzić fakt, że proponowane przepisy zobowiązują do zrównoważenia budżetów wyłącznie jednostki samorządowe, podczas gdy nie wprowadza się analogicznego obowiązku dla państwa, a przecież zapewnienie

¹² W 2005 roku dług samorządowy stanowił tylko około 4,3% długu publicznego ogółem; dane Ministerstwa Finansów, www.mofnet.gov.pl z 10 maja 2007 r.

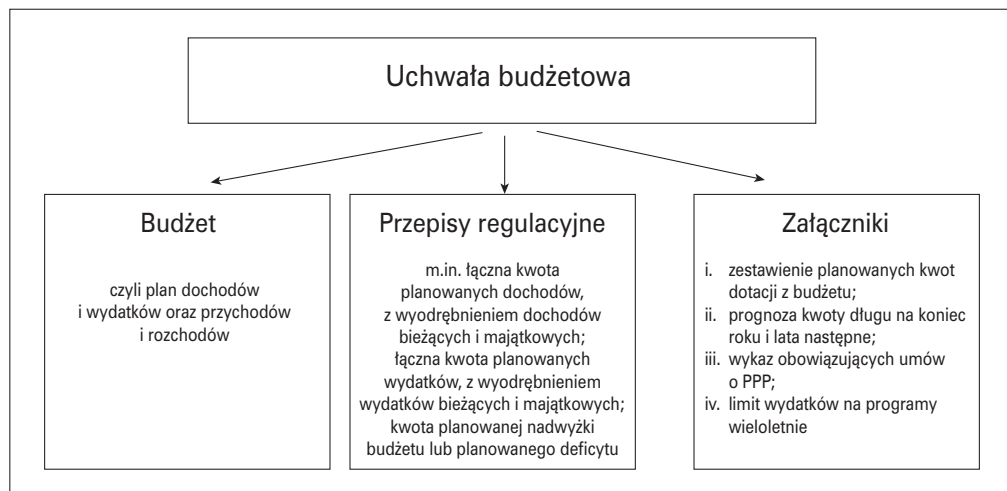
¹³ Postulat taki zgłaszał m.in. prof. P. Swianiewicz, Przyszłoroczny deficyt musi być ograniczony, „Gazeta Samorządu i Administracji”, 20/2004.

równowagi budżetu państwa ma niezwykle istotne znaczenie dla sanacji finansów publicznych. Należy zauważyć, że projektowane w ustawie o finansach publicznych ograniczenie, dotyczące zapewnienia równowagi budżetów jednostek samorządu terytorialnego, dotyczy jedynie zrównoważenia wydatków majątkowych, bowiem wprowadzone do projektu ustawy w dziale „Budżet i uchwała budżetowa jednostki samorządu terytorialnego” regulacje, obligują samorządy do zrównoważenia budżetów w zakresie wydatków bieżących¹⁴. W przypadku, gdy relacja PDP/PKB byłaby równa lub większa od 60%, warto byłoby w procedurach sanacyjnych przewidzieć możliwość zamknięcia się budżetów samorządowych nadwyżką budżetową. Ustalenie warunku zrównoważenia budżetu może być interpretowane ściśle jako zbilansowanie wydatków budżetowych gromadzonymi dochodami budżetowymi (na poziomie zerowym), bez możliwości zaplanowania nadwyżki dochodów nad wydatkami; z punktu widzenia poprawy stanu finansów publicznych taka możliwość nie byłaby przecież złym rozwiązaniem

4. Uchwała budżetowa jako podstawa gospodarki finansowej jednostki samorządu terytorialnego (artykuły 145–150)

Nowe przepisy porządkują kształt uchwały budżetowej. Uchwała budżetowa składa się z dwu podstawowych elementów: przepisów regulacyjnych i budżetu. Trzecim elementem uchwały budżetowej są tzw. załączniki (por. rysunek 2).

Rysunek 2. Uchwała budżetowa



Źródło: opracowanie własne na podstawie: art. 145–147 projektu ustawy o finansach publicznych.

¹⁴ Zob. pkt 5 niniejszego artykułu.

W odniesieniu do załącznika do uchwały budżetowej, jakim jest limit wydatków na programy wieloletnie, należy zaznaczyć, że projekt określa, iż programy wieloletnie mogą być uchwalane dla wydatków zarówno bieżących, jak też inwestycyjnych, przy czym horyzont czasowy wykazywanej w załączniku do uchwały budżetowej prognozy wydatków na realizację programów wydłużono z obecnych trzech lat do faktycznego okresu realizacji programu.

Uchwalenie programu wieloletniego pociąga za sobą konieczność planowania w kolejnych latach środków na jego realizację. Jeżeli organ stanowiący nie postanowi o zaniechaniu realizacji, okresowym wstrzymaniu realizacji lub o ograniczeniu rzeczowego zakresu programu wieloletniego, a wydatki zaplanowane w projekcie budżetu przez zarząd jednostki samorządu terytorialnego nie różnią się od wydatków uchwalonych dla danego programu wieloletniego, organ stanowiący nie może bez zgody zarządu jednostki samorządu terytorialnego zmniejszyć wydatków zaplanowanych na realizację programu wieloletniego¹⁵.

Istotne znaczenie dla jednostek samorządu terytorialnego ma także skrócenie terminu uchwalania budżetów jednostek samorządu terytorialnego, w szczególnie uzasadnionych przypadkach projektowane przepisy zachowują zasadę, że podjęcie uchwały budżetowej powinno nastąpić przed rozpoczęciem roku budżetowego, jednak w szczególnie uzasadnionych przypadkach musi ono nastąpić nie później niż do 31 stycznia roku budżetowego (a nie jak obecnie do 31 marca roku budżetowego). Równocześnie w przypadku nie podjęcia uchwały budżetowej w terminie do 31 stycznia roku budżetowego regionalna izba obrachunkowa do ostatniego dnia lutego roku budżetowego (nie jak dotychczas do 30 kwietnia) ma obowiązek ustalenia budżetu jednostki samorządu terytorialnego w zakresie zadań własnych oraz zadań zleconych¹⁶. Skrócenie terminu uchwalenia budżetu należy uznać za rozwiązanie słuszne. Wprawdzie regulacje te będą prawdopodobnie powodować większą liczbę zmian uchwały budżetowej w ciągu roku, jednakże nie jest celowe utrzymywanie obecnej sytuacji, w której jednostki samorządu terytorialnego przez znaczną część roku (I kwartał) prowadzą gospodarkę finansową tylko na podstawie projektowanego budżetu.

5. Zasada zrównoważonego budżetu jednostki samorządu terytorialnego (artykuł 171)

Projekt ustawy przewiduje, że budżety jednostek samorządu terytorialnego będą zrównoważone, co oznacza, że wydatki bieżące nie będą wyższe niż dochody bie-

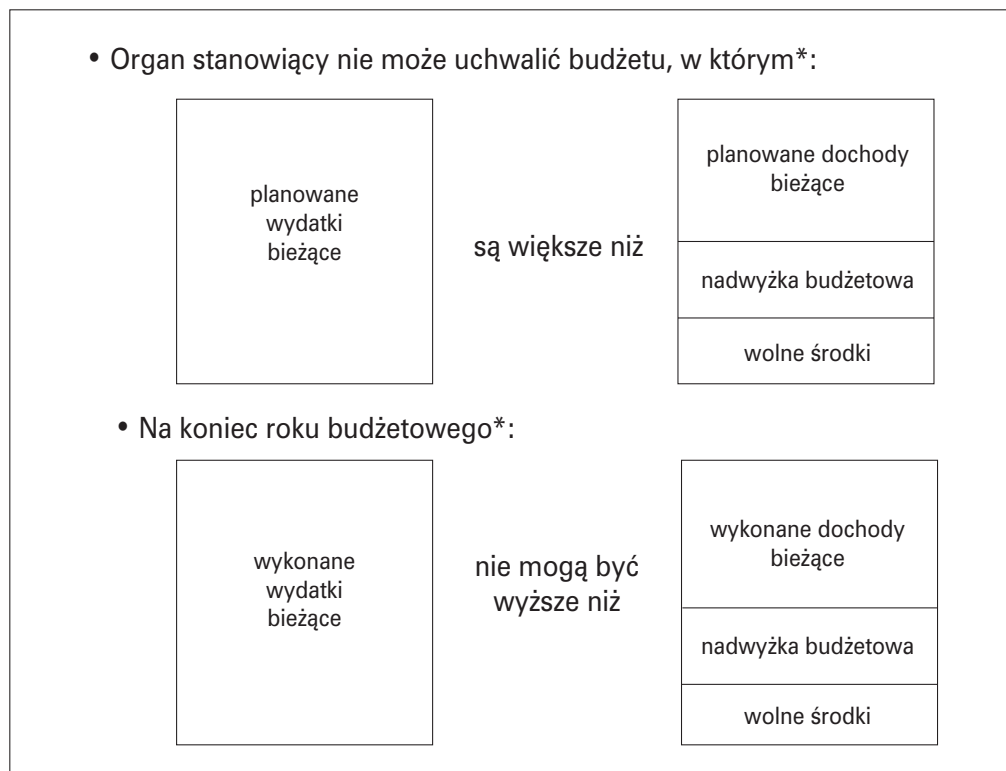
¹⁵ Zob. art. 150 projektu ustawy o finansach publicznych.

¹⁶ Zob. art. 168–169.

żące, powiększone o nadwyżkę budżetową z lat ubiegłych i wolne środki (por. rysunek 3)¹⁷.

W wyjątkowej sytuacji realizowania zadań bieżących ze środków UE mogą pojawić się odstępstwa od tej reguły, jednakże jedynie o kwotę związaną z realizacją zadań bieżących ze środków unijnych, w przypadku, gdy środki te nie zostały przekazane w danym roku budżetowym.

Rysunek 3. Zasada zrównoważenia dochodów i wydatków bieżących



* Wyjątek stanowi przypadek realizacji zadań bieżących ze środków UE. Wówczas wykonane wydatki bieżące mogą być wyższe niż dochody bieżące, powiększone o nadwyżkę budżetową z lat poprzednich i wolne środki jedynie o kwotę związaną z realizacją zadań bieżących ze środków UE, gdy kwota ta nie została przekazana w danym roku budżetowym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie art. 171 projektu ustawy o finansach publicznych.

Istota rozumienia dochodów bieżących sprowadza się do uznania za nie wszystkich dochodów, które gromadzone są systematycznie i stale (nie jednorazowo czy incydentalnie). Definicja ustawowa dochodów bieżących określa, że

¹⁷ Zob. art. 171.

przez dochody bieżące budżetu jednostki samorządu terytorialnego rozumie się dochody budżetowe, nie będące dochodami majątkowymi; bieżącymi dochodami budżetowymi nie są zatem dotacje i środki otrzymane na inwestycje, dochody ze sprzedaży majątku oraz dochody z tytułu przekształcenia prawa użytkowania wieczystego w prawo własności¹⁸. Pozostałe dochody to właśnie dochody bieżące.

Przez wydatki bieżące budżetu jednostki samorządu terytorialnego rozumie się natomiast wydatki budżetowe nie będące wydatkami majątkowymi, do których należą: inwestycje i zakupy inwestycyjne, w tym na programy i projekty realizowane ze środków zagranicznych, w części związanej z realizacją zadań jednostki samorządu terytorialnego, zakup i objęcie akcji oraz wniesienie wkładów do spółek prawa handlowego¹⁹.

Warunek zrównoważenia budżetu w jego części bieżącej sprawia, że z pewnym uproszczeniem można przyjąć założenie, iż jednostka samorządu terytorialnego powinna generować z dochodów majątkowych budżetu środki finansowe równe amortyzacji środków trwałych. Dochody majątkowe powinny zatem stanowić podstawowe źródło finansowania odtworzenia majątku bezpośrednio poprzez nakłady inwestycyjne, bądź poprzez spłatę kredytów zaciągniętych na inwestycje. Dzięki takiemu podejściu uzyska się również o wiele bardziej precyzyjną informację o finansowaniu inwestycji, co jest obecnie szczególnie ważną kwestią, bowiem to głównie przed samorządem stoi wyzwanie dotyczące pełnej absorpcji środków Unii Europejskiej.

6. Limit spłaty zobowiązań jednostki samorządu terytorialnego (artykuły 172–173)

Projekt ustawy prezentuje nowe podejście do kwestii zarządzania długiem jednostek samorządu terytorialnego. W projekcie zrezygnowano ze wskaźnika ograniczającego dług do 60% dochodów ogółem i jednocześnie nie wprowadzono żadnego innego limitu dotyczącego zadłużenia jst²⁰. Z kolei limit 15% spłaty zobowiązań w stosunku do dochodów zastąpiono nową formułą, którą oparto w praktyce na nieco zmodyfikowanej tzw. nadwyżce operacyjnej²¹.

Nowe przepisy przewidują, że w skali roku łączna kwota:

- 1) spłat rat kredytów i pożyczek, zaciągniętych na sfinansowanie planowanego deficytu budżetowego wraz z należnymi w danym roku odsetkami

¹⁸ Zob. art. 161.

¹⁹ Zob. art. 162.

²⁰ Zob. art. 170 ustawy z 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych (Dz.U. Nr 249 poz. 2104 ze zm.).

²¹ Ministerstwo Finansów rozróżnia dwie kategorie nadwyżki operacyjnej: „nadwyżka operacyjna brutto” i „nadwyżka operacyjna netto”. Por.: Nadwyżka operacyjna w jednostkach samorządu terytorialnego w latach 2003–2005, materiał zamieszczony na stronie internetowej Ministerstwa Finansów, rok 2003.

od kredytów i pożyczek (wszystkich kredytów i pożyczek, tj. zaciągniętych także na finansowanie przejściowego deficytu oraz na spłatę wcześniej zaciągniętych pożyczek i kredytów);

2) wykupów papierów wartościowych emitowanych przez jednostkę samorządu terytorialnego na sfinansowanie planowanego deficytu budżetowego wraz z należnymi odsetkami i dyskontem od papierów wartościowych (także tych emitowanych na inne cele niż finansowanie planowanego deficytu);

3) potencjalnych spłat kwot wynikających z udzielonych przez jednostkę samorządu terytorialnego poręczeń oraz gwarancji

nie może przekroczyć wskaźnika opartego na średniej arytmetycznej, wyprowadzanej z obliczonych dla ostatnich trzech lat relacji dochodów bieżących, powiększonych o wpływy uzyskane ze sprzedaży majątku oraz pomniejszonych o wydatki bieżące po wyłączeniu odsetek, do dochodów ogółem. Wskaźnik ten jest liczony na podstawie danych budżetowych z trzech lat, przy czym trzyletni okres obejmie ostatnie dwa lata (dane wykonane) uzupełnione o planowane wielkości, wykazane w sprawozdaniu za trzy kwartały roku poprzedzającego rok budżetowy, którego dotyczy podejmowana uchwała budżetowa.

Do planowanych dochodów budżetu jednostki samorządu terytorialnego zalicza się otrzymane dotacje rozwojowe wyłącznie w części związanej z realizacją zadań własnych jednostki samorządu terytorialnego. Wprowadzenie takiego zastrzeżenia zasługuje na pozytywną ocenę; jego brak w odniesieniu do jednostek samorządu wojewódzkiego, które jako instytucje zarządzające przekazują beneficjentom pomocy unijnej (m.in. gminom i powiatom) dotacje przeznaczone na realizację regionalnych programów operacyjnych, powodowałby w praktyce sztuczne zwiększenie możliwości spłaty zobowiązań na szczeblu wojewódzkim.

W celu utrzymania zobowiązań jednostek samorządu terytorialnego na bezpiecznym poziomie, przewiduje się, by w limicie spłaty zobowiązań tych jednostek samorządu terytorialnego uwzględnić również kwotę przypadających w danym roku budżetowym spłat i wykupów zobowiązań związku współtworzonego przez daną jednostkę samorządu terytorialnego:

- w wysokości proporcjonalnej do jej udziału we wspólnej inwestycji współfinansowanej kredytem, pożyczką lub emisją obligacji spłacanych lub wykupowanych w danym roku budżetowym,
- w pozostałych przypadkach – w wysokości proporcjonalnej do jej udziału we wpłatach wnoszonych na rzecz związku, którego jest członkiem.

Z ekonomicznego punktu widzenia uwzględnienie udziału jednostki samorządu terytorialnego w zobowiązaniach tworzonych przez nią związków samorządo-

wych jest uzasadnione²², niemniej jednak, biorąc pod uwagę obowiązujące regulacje prawne, należy zaznaczyć, że związki samorządowe są podmiotami samodzielnymi, posiadającymi osobowość prawną, a zatem zobowiązania zaciągają we własnym imieniu i same dokonują ich spłaty. Przypadek spłaty zobowiązań związku przez jednostki samorządu terytorialnego może zatem nastąpić jedynie w przypadku likwidacji związku.

Jednocześnie projekt ustawy w celu zwiększenia zdolności do absorpcji środków unijnych oraz środków z pomocy udzielonej przez państwa Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu utrzymuje się wyłączenie wymienionych środków z ograniczeń limitujących spłatę zobowiązań – określając przy tym, że po zakończeniu realizacji i otrzymaniu refundacji dokonanych wydatków ograniczenia będą stosowane.

Należy zaznaczyć, że nowy limit spłaty zobowiązań jest korzystny szczególnie dla tych jednostek samorządowych, które posiadając wysoki poziom środków pieniężnych będą chciały zrestrukturyzować swoje aktualne zadłużenie poprzez jego spłatę i ewentualne zaciągnięcie nowego zadłużenia. W odróżnieniu od obowiązujących dotychczas regulacji, w projektowanych rozwiązaniach restrukturyzacja zadłużenia nie prowadzi do przekroczenia limitu spłaty zobowiązań.

Zgodnie z uzasadnieniem do projektu omawianej ustawy, taka konstrukcja wskaźnika granicznego z jednej strony znosi ograniczenia wiążące dziś jednostki samorządu o znacznym potencjale rozwojowym, dla których zaciąganie nawet dość znacznych zobowiązań finansowych może być instrumentem bezpiecznej polityki rozwojowej, z drugiej – dyscyplinuje jednostki, których wysokie obciążenie dochodów spłatami zobowiązań uzasadnia zachowanie dużej ostrożności przy zaciąganiu nowych kredytów i pożyczek²³.

W mojej ocenie, sformułowanie nowego limitu jest działaniem w dobrym kierunku, które powinno wnieść pozytywną zmianę jakościową do procesu zarządzania zadłużeniem jednostek samorządu terytorialnego. Jednak ograniczenie się wyłącznie do tego limitu nie wydaje się wystarczającą gwarancją bezpiecznej spłaty zobowiązań i utrzymania płynności finansowej przez jednostkę samorządu terytorialnego²⁴.

Nowe regulacje będą również wymagały od jednostek samorządu terytorialnego długofalowej strategii zarządzania długiem, w której istotną rolę mogą odegrać kredyty i pożyczki posiadające okres karencji.

²² Należy zaznaczyć, że zobowiązania związków samorządowych stanowią potencjalne zagrożenie dla sytuacji finansowej jednostki samorządu terytorialnego (tzw. ryzyko budżetu).

²³ Uzasadnienie do projektu ustawy z dnia 23 kwietnia 2007 r. o finansach publicznych, s. 12.

²⁴ Limit nie uwzględnia zobowiązań np. jednostek powiązanych (zoz, instytucji kultury).

7. Tryb zatwierdzania wykonania budżetu jednostki samorządu terytorialnego (artykuły 191–196)

Przepisy dotyczące zatwierdzania sprawozdania o wykonaniu budżetu jednostki samorządu terytorialnego zostały rozbudowane i uszczegółowione. Zatwierdzenia wykonania budżetu i udzielenie absolutorium dla zarządu będzie dokonywane przez organ stanowiący nie tylko na podstawie oceny sprawozdania z wykonania budżetu, ale także po zapoznaniu się z innymi dokumentami finansowymi, w tym m.in. sprawozdaniem finansowym (bilans) i wynikami finansowego audytu zewnętrznego²⁵. Proponowane regulacje określają, jakie elementy zawiera sprawozdanie z wykonania budżetu. W sprawozdaniu tym muszą być zawarte co najmniej informacje o dochodach i wydatkach budżetu w szczególności określonej jak w uchwale budżetowej, o zmianach w planie wydatków na realizację programów i projektów ze środków UE, dokonanych w trakcie roku i o stopniu zaawansowania realizacji programów wieloletnich²⁶.

Tabela 2. Tryb zatwierdzania budżetu

Termin	Obowiązki organu
Do 31 marca roku następującego po roku budżetowym	zarząd jednostki samorządu terytorialnego przedkłada organowi stanowiącemu:
	<ul style="list-style-type: none"> • sprawozdania roczne z wykonania budżetu jednostki, w szczególności nie mniejszej niż w uchwale budżetowej (w terminie do 31 marca zarząd ma obowiązek przekazania sprawozdania także do opinii RIO) • sprawozdania jednostek zaliczanych do podsektora samorządowego
Do 31 maja roku następującego po roku budżetowym	zarząd jednostki samorządu terytorialnego przedkłada organowi stanowiącemu sprawozdania finansowe
Do 30 czerwca roku następującego po roku budżetowym	<ul style="list-style-type: none"> • organ stanowiący zatwierdza sprawozdanie finansowe jednostki samorządu terytorialnego wraz ze sprawozdaniem z wykonania budżetu • organ stanowiący rozpatruje wniosek w sprawie absolutorium dla zarządu po zapoznaniu się: <ul style="list-style-type: none"> ze sprawozdaniem z wykonania budżetu ze sprawozdaniem finansowym z wynikami finansowego audytu zewnętrznego (jeśli w danym roku prowadzony był audyt) z opinią RIO ze stanowiskiem komisji rewizyjnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie artykułów 191–196 projektu ustawy o finansach publicznych.

²⁵ Zob.: art. 196 projektu ustawy o finansach publicznych.

²⁶ *Ibidem*, art. 194.

Jednocześnie organowi stanowiącemu wydłużono termin rozpatrzenia wniosku w sprawie absolutorium dla zarządu z 30 kwietnia do 30 czerwca roku następującego po roku budżetowym²⁷. Szczegółowy tryb zatwierdzenia wykonania budżetu jednostki samorządu terytorialnego w układzie chronologicznym przedstawia tabela 2.

Proponowane regulacje należy ocenić pozytywnie. Rozszerzenie katalogu dokumentów, na podstawie których ma być zatwierdzane wykonanie budżetu i udzielane absolutorium dla zarządu wraz z równoczesnym wydłużeniem okresu wykonywania analizy tych dokumentów przez organ stanowiący, powinno przyczynić się do bardziej obiektywnej i pełnej oceny gospodarki finansowej prowadzonej przez zarząd w roku budżetowym, choć zapewne nie wyeliminuje przypadków, w których absolutoria dla zarządów udzielane są jako wyraz politycznego poparcia ze strony organów stanowiących.

8. Audyt zewnętrzny w jednostkach samorządu terytorialnego (artykuły 227–235)

Projekt ustawy wprowadza obligatoryjność badania sprawozdań finansowych jednostek samorządu terytorialnego w postaci tzw. finansowego audytu zewnętrznego²⁸. W świetle zawartej w projektowanej ustawie definicji, finansowym audytem zewnętrznym jest ogół działań polegających na ocenie rocznego sprawozdania finansowego w celu wyrażenia opinii o tym, czy księgi rachunkowe wraz z dowodami księgowymi, stanowiącymi podstawę dokonanych w nich zapisów i sporządzone na podstawie ksiąg roczne sprawozdanie finansowe, są prawidłowe oraz, czy sprawozdanie finansowe rzetelnie i jasno przedstawia sytuację majątkową i finansową badanej jednostki²⁹.

Ocena rocznych sprawozdań finansowych jednostek samorządu terytorialnego będzie obowiązkiem regionalnych izb obrachunkowych jako audytorów zewnętrznych podsektora samorządowego. Tryb przeprowadzania audytu zostanie określony w odpowiedniej nowelizacji ustawy z 7 października 1992 roku o regionalnych izbach obrachunkowych (Dz.U. z 2001 r. Nr 55 poz. 577 ze zm.)³⁰. Finansowy audyt zewnętrzny w jednostkach samorządu terytorialnego, w których liczba mieszkańców przekracza 40 tysięcy, przeprowadzany ma być corocznie, natomiast w jednostkach samorządu terytorialnego, które nie przekraczają tego progu

²⁷ *Ibidem*, art. 196.

²⁸ *Ibidem*, art. 229.

²⁹ *Ibidem*, art. 227.

³⁰ *Ibidem*, art. 230.

– nie rzadziej niż raz na cztery lata³¹. Wyniki finansowego audytu zewnętrznego audytor zewnętrzny przekazuje organowi stanowiącemu³².

Omawiając proponowane regulacje, rozszerzające uprawnienia regionalnych izb obrachunkowych o prowadzenie audytu zewnętrznego, należy generalnie stwierdzić, że wszelkie rozwiązania zwiększające możliwości wykrycia nieprawidłowości w jednostkach gospodarujących środkami publicznymi wydają się pożądane, niemniej jednak prowadzenie audytu zewnętrznego przez regionalne izby obrachunkowe może budzić wątpliwości, przede wszystkim kontekście dotychczasowych uprawnień regionalnych izb obrachunkowych.

Należy zaznaczyć, że izby te, na mocy ustawy z 7 października 1992 roku o regionalnych izbach obrachunkowych, są organami nadzoru i kontroli nad działalnością jednostek samorządu terytorialnego w zakresie spraw finansowych. W związku ze swoimi uprawnieniami izby obrachunkowe dysponują pełną informacją o stanie gospodarki finansowej jednostki samorządu, a swoje rozstrzygnięcia podejmują na podstawie materiałów źródłowych. Izby obrachunkowe mają bowiem wgląd w dokumentację związaną z gospodarką finansową kontrolowanej jednostki, a więc również w dokumentację związaną z dysponowaniem środkami pieniężnymi, łącznie z kontrolą stanu kasy. Ponadto właściwość rzeczowa regionalnych izb obrachunkowych obejmuje w szczególności następujący zakres zadań³³:

- dokonywanie oceny legalności uchwał podejmowanych przez organy jednostek samorządu terytorialnego w sprawach gospodarki finansowej, w tym orzekanie o nieważności uchwał sprzecznych z prawem,
- dokonywanie kontroli formalno-rachunkowej sprawozdań budżetowych jednostek samorządu terytorialnego,
- wydawanie opinii o przedkładanych przez zarządy powiatów i województw oraz przez wójtów (burmistrzów, prezydentów miast) sprawozdaniach z wykonania budżetu,
- wydawanie opinii o wnioskach komisji rewizyjnych organów stanowiących jednostek samorządu terytorialnego w sprawie absolutorium oraz opinii w sprawie uchwały tychże organów o nieudzieleniu organom wykonawczym absolutorium,
- przeprowadzanie kontroli gospodarki finansowej i zamówień publicznych samorządowego sektora finansów publicznych.

³¹ Przyjęcie liczby mieszkańców za kryterium prowadzenia corocznego audytu zewnętrznego nie nakłada obowiązku audytowania co roku tych gmin, które mają mało mieszkańców, ale dysponują znacznymi środkami publicznymi, często porównywalnymi ze środkami samorządów województw (np. Kleszczów).

³² Zob. art. 232 projektu ustawy o finansach publicznych.

³³ Zob. art. 11 i 13 ustawy z dnia 7 października 1992 r. o regionalnych izbach obrachunkowych (Dz.U. z 2001 r. Nr 55 poz. 577 ze zm.).

Ponadto, zgodnie z art. 10a ustawy o regionalnych izbach obrachunkowych, izba przedstawia raport o stanie gospodarki finansowej jednostki samorządu terytorialnego na podstawie wyników działalności nadzorczej, kontrolnej i opiniodawczej, w razie potrzeby wskazania organom tej jednostki powtarzających się nieprawidłowości lub zagrożenia niewykonania ustawowych zadań.

Wobec przedstawionych wyżej uprawnień regionalnych izb obrachunkowych, które pozwalają na kompleksową kontrolę gospodarki finansowej, powstaje pytanie: jakie nowe kompetencje izb obrachunkowych wynikałyby z audytu zewnętrznego. Proponowane przepisy tej kwestii nie precyzują.

Należy zaznaczyć, że prowadzona dotychczas przez regionalne izby obrachunkowe kontrola nad gospodarką finansową samorządu jest w znacznym zakresie zbliżona do audytu zewnętrznego. Kontrola ta jest bowiem dokonywana przez instytucję niezależną i obiektywną, usytuowaną na zewnątrz w stosunku do danej jednostki samorządu. Gdyby audyt zewnętrzny wprowadzał dodatkowe kompetencje dla izb obrachunkowych, mogłyby powstać zastrzeżenia dotyczące pełnienia przez izby podwójnej roli: z jednej strony jako instytucji pełniącej funkcje nadzorcze i kontrolne, z drugiej zaś funkcję audytora zewnętrznego. Połączenie tych funkcji mogłoby powodować sytuację umożliwiającą audytorom zewnętrznym korygowanie lub ukrywanie błędów i niedociągnięć powstałych na etapie właściwej kontroli gospodarki finansowej jednostki samorządu terytorialnego.

Korzystne dla jednostek samorządu terytorialnego wydaje się to, że proponowane regulacje wprowadzające w samorządach audyt zewnętrzny nie wywołują skutków finansowych dla budżetów samorządowych, co stanowi różnicę w porównaniu do audytu prowadzonego w sektorze prywatnym, w którym koszty związane z audytem zewnętrznym są pokrywane ze środków podmiotu audytowanego. Przypisanie regionalnym izbom obrachunkowym funkcji audytorów zewnętrznych spowoduje ewentualne skutki finansowe dla budżetu państwa.

9. Podsumowanie

Zdając sobie sprawę ze wszystkich trudności związanych z kompleksowym uregulowaniem systemu finansów publicznych, należy podkreślić, że projekt omawianej ustawy jest odważną próbą wypracowania nowych rozwiązań prawnych z zakresu finansów samorządowych. Generalnie proponowane propozycje idą w dobrym kierunku i wydaje się, że mogą spełniać oczekiwania jednostek samorządu terytorialnego. W odniesieniu do omówionych rozwiązań projektu ustawy o finansach publicznych, podkreślenia wymaga fakt, że większość proponowanych zmian ma charakter radykalny, a konsekwencją ich wdrożenia będą znaczące zmiany w gospodarce finansowej samorządu terytorialnego. Dotyczy to szczególnie propono-

wanych regulacji przewidujących likwidację niektórych form organizacyjno-prawnych w jednostkach samorządu terytorialnego, której bezpośrednim następstwem będzie zwiększenie wielkości budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz pogłębienie relacji między jednostkami samorządu terytorialnego a podmiotami gospodarczymi funkcjonującymi na ich terenie. Z kolei nowe regulacje dotyczące: limitu spłaty zobowiązań jednostki samorządu terytorialnego, procedury sanacyjnej i ostrożnościowej w zakresie długu publicznego oraz zasady równowagi budżetowej powinny przyczynić się do zniesienia barier dla rozwoju gospodarki lokalnej i realizacji dużych projektów inwestycyjnych oraz stać się skutecznym narzędziem kontroli poszczególnych jednostek samorządu terytorialnego. Spośród przedstawionych rozwiązań projektu ustawy o finansach publicznych największe wątpliwości i niejasności (w kontekście dotychczasowych uprawnień regionalnych izb obrachunkowych) powstają jednakże w odniesieniu do propozycji wprowadzenia w jednostkach samorządu terytorialnego instytucji finansowego audytu zewnętrznego.

Podsumowując, należy jednocześnie zaznaczyć, że istotne znaczenie dla skutecznego wprowadzenia projektowanych przepisów do praktyki będzie miało określenie terminów wejścia w życie poszczególnych przepisów. Z punktu widzenia samorządu terytorialnego ważne jest bowiem unormowanie długości trwania *vacatio legis* w kwestii wprowadzenia nowych rozwiązań oraz określenie, co się stanie z jednostkami samorządu terytorialnego, które nie spełnią nowych warunków i wymagań.

10. Bibliografia

1. Kosikowski C., Szpringer Z., *Finanse publiczne: Komentarz do ustawy z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych*, LexisNexis, 2007.
2. Ruśkowski E., Salachna J. M., *Zmiany zasad ogólnych ustawy o finansach publicznych a gospodarka finansowa jednostek samorządu terytorialnego*, *Finanse Komunalne – Miesięcznik Regionalnych Izb Obrachunkowych*, Nr 6/2006, Wydawnictwo „KiK” Konieczny i Kruszewski, Warszawa 2006.
3. Swianiewicz P., *Przyszłoroczny deficyt musi być ograniczony*, „Gazeta Samorządu i Administracji”, 20/2004.
4. Zysnarska A., *Performance Contracts jako narzędzie zarządzania usługami komunalnymi*, *Finanse Komunalne, Miesięcznik Regionalnych Izb Obrachunkowych*, Nr 4/1997.

Akty prawne:

1. Konstytucja RP z dnia 2 kwietnia 1997 r. (Dz.U. Nr 78 poz. 483 ze zm.).
2. Projekt ustawy o finansach publicznych, przekazany w dniu 21 czerwca 2007 r. na Radę Ministrów, opublikowany na stronie internetowej Ministerstwa Finansów – www.mofnet.gov.pl

3. Uzasadnienie do projektu ustawy o finansach publicznych, przekazanego 21 czerwca 2007 r. na Radę Ministrów.
4. Ocena skutków regulacji dołączona do projektu ustawy o finansach publicznych.
5. Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych (Dz.U. Nr 249 poz. 2104 ze zm.).
6. Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej (Dz.U. Nr 9 poz. 43 ze zm.).
7. Ustawa z dnia 7 października 1992 r. o regionalnych izbach obrachunkowych (Dz.U. z 2001 r. Nr 55 poz. 577 ze zm.).

Materiały internetowe:

1. Nadwyżka operacyjna w jednostkach samorządu terytorialnego w latach 2003–2005, materiał zamieszczony 10 maja 2007 r. na stronie internetowej Ministerstwa Finansów, rok 2003.

Geneza i charakterystyka wielkich osiedli mieszkaniowych

1. Wprowadzenie

Warunki mieszkaniowe są jednym z najważniejszych czynników składających się na poziom życia ludzi oraz jego subiektywną i obiektywną ocenę. W obszarze Europy Środkowo-Wschodniej znaczna część mieszkańców miasta spędza i, jak można przypuszczać, nadal będzie spędzać swoje życie w osiedlach zbudowanych w latach 1960–1990 w technologii uprzemysłowionej. Tematem niniejszego opracowania jest analiza przyczyn, jakie doprowadziły do powstania tego rodzaju zabudowy mieszkaniowej oraz jej cech szczególnych. Analiza ta może posłużyć również do bardziej wnikliwej i obiektywnej oceny jakości tych osiedli.

2. Pojęcie „wielkiego osiedla mieszkaniowego”

Osiedle mieszkaniowe stało się jednym z najważniejszych zadań projektowania urbanistycznego w XX wieku. Poprzez pojęcie „osiedla” rozumiemy najczęściej jednorodny zespół zabudowy mieszkaniowej wydzielony w sposób przestrzenny – poprzez ograniczenie dużymi ulicami, lub formalny – poprzez jednorodny charakter architektury. Można by również stosować definicję funkcjonalną osiedla jako zespołu mieszkaniowego powiązanego ze wspólnymi urządzeniami infrastruktury społecznej¹. Pojęcie „wielkiego osiedla mieszkaniowego” lub „wielkiego zespołu mieszkaniowego” pojawia się po II wojnie światowej, kiedy w strukturze miast można rozpoznać wyraźnie monofunkcyjne obszary mieszkaniowe.

Według Heleny i Szymona Syrkusów osiedle jest ogniwem łańcucha, na który składają się: mieszkanie jako element domu wielorodzinnego, dom jako organiczna część osiedla, będącego *urbanistycznym wykładnikiem powiązania miejsc pracy, mieszkania i wypoczynku*, i wreszcie osiedle, które stanowi część uzbrojonego pasa terenu, mającego określone funkcje w organizmie całego miasta². W 1961 roku dawny „kwartał mieszkaniowy”, czyli „jednostkę urbanistyczną, ograniczoną mechanicznie siatką ulic” przeciwstawia się „osiedlu mieszkaniowemu”, jednostce, *w której*

¹ Wypowiedź sekcji budownictwa osiedlowego SARP, „Architektura”, Warszawa 1959, s. 45.

² H. Syrkus, S. Syrkus, O architekturze i produkcji mieszkań robotniczych, nadbitka z „Wiedza i Życie”, Warszawa 1935, s. 4.

*ramach można by w całości zaspokoić codzienne potrzeby jej mieszkańców*³. Oprócz charakterystyki urbanistycznej pojawia się więc także funkcjonalna i społeczna.

Wielkie osiedle mieszkaniowe ma specyficzne cechy. Często wystarczy jeden rzut oka na plan miasta, aby rozpoznać dzielnice zbudowane w drugiej połowie XX wieku. Wielkie osiedle mieszkaniowe (WOM) można określić jako obszar miejski o dominującej funkcji mieszkaniowej i o amorficznej strukturze urbanistycznej, bez wyraźnych granic przestrzennych, zbudowany w latach 1955–1990, w przeważającej części w technologii prefabrykatu. Struktura tych osiedli jest bardzo zbliżona, zarówno w Warszawie, Gdańsku, Pradze, Moskwie, Hajfie, Neapolu, jak i Oslo, choć kraje skandynawskie nieczęsto kojarzą się nam z „wielką płytą”⁴. Nie można wyjaśnić tej dość nagłej i głębokiej zmiany warunków mieszkania względami jednej ideologii czy izolowanego nurtu. Ich geneza sięga znacznie dalej, a zjawisko powstawania takich osiedli dotyczy obszaru pozostającego pod wpływem europejskich idei urbanistycznych oraz technologii – całej Europy, Stanów Zjednoczonych oraz Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu.

3. Geneza „nowej urbanistyki”

Wielkie osiedla mieszkaniowe powstały po II wojnie światowej, ale ich genezy można szukać znacznie wcześniej. Źródłem zmiany w strukturze urbanistycznej był gwałtowny rozwój wywołany rewolucją przemysłową w XIX wieku. Do miast zaczęła masowo napływać ludność poszukująca pracy w manufakturach. Przemysł oparty na pracy ludzkich rąk wymagał coraz liczniejszej siły roboczej. Właściciele fabryk zaczęli myśleć o konieczności zakwaterowania swoich pracowników.

Osiedla przyfabryczne można uznać za prototyp blokowiska. Mimo że ich układ urbanistyczny i kształt estetyczny są ściśle związane z epoką i reprezentują ten sam nurt architektury co ówczesne fabryki czy kościoły, to mają inną, ważniejszą z punktu widzenia niniejszych rozważań, cechę. Są to rzeczywiście osiedla-sypialnie. Niewiele zarabiający robotnicy nie dysponowali dostateczną siłą nabywczą, która by pozwoliła na wprowadzanie funkcji handlowo-usługowych w pobliżu ich miejsca zamieszkania. Z czasem, kiedy pracownicy przestają być ściśle związani z jedną fabryką, a udział ludności zatrudnionej w przemyśle rośnie, miejsce zamieszkania zostaje oderwane od miejsca pracy. Istotna jest skala tego zjawiska. Przemysł niesie ze sobą masowość w każdej stronie życia. Fabryki stają się masowymi miejscami pracy, zajmującymi znaczne tereny miasta. Równoległe

³ S. Łącki, W. Malicka, Z. Malicki, *Budownictwo mieszkaniowe*, Instytut Urbanistyki i Architektury, Arkady, Warszawa 1961, s. 8.

⁴ *Ibidem*, s. 12–16.

powstają „masowe miejsca zamieszkania” – osiedla pozbawione właściwie innych, bardziej miastotwórczych cech. Rozwój komunikacji, także publicznej, umożliwia funkcjonowanie takich „monolitycznych” obszarów nawet w dużym oddaleniu od siebie. Znaczna uciążliwość przemysłu przemawia za tym, aby strefy pracy i zamieszkania pozostały skutecznie rozdzielone.

Gwałtowne, niekontrolowane procesy rozwoju miast przekształcające strukturę miejską powodują reakcję, jaką jest rozwój teoretycznej myśli urbanistycznej. Jej celem jest planowe zarządzanie rozwojem miast tak, aby nadążając za zmieniającymi się potrzebami, miały kształt przyjazny mieszkańcom. Jednocześnie wraz ze zmianą statusu i warunków życia tysięcy pracowników przemysłu rodzą się problemy społeczne, na które odpowiedź próbują znaleźć działacze związków zawodowych, społecznicy, politycy, a także sami założyciele ośrodków przemysłowych.

Jednym z pierwszych wzorcowych osiedli robotniczych było szkockie miasteczko New Lanark, związane z lokalną przędzalnią⁵. Na początku XIX wieku zarząd przejął Robert Owen, filantrop, działacz społeczny, ale i człowiek interesu. Owen uznał za konieczne poprawienie warunków życia pracowników przędzalni, szczególnie dzieci, i zrealizował projekt „osiedla społecznego”⁶. Nie zaplanowano w nim funkcji komercyjnych, przewidziano natomiast ośrodki zaspokajające potrzeby społeczne, zdrowotne i edukacyjne mieszkańców osiedla: żłobek, przedszkole, szkoły dla młodzieży oraz dorosłych, spółdzielnie spożywców, wspólną stołówkę, kluby i czytelnie.

Podobne idee pojawiły się także we Francji, gdzie Charles Fourier stworzył projekt falangi, osiedla zbudowanego wokół falansteru – „pałacu społecznego”. Fourier określił nawet idealną wielkość takiej jednostki – około 1500 osób zamieszkałych na 400 ha powierzchni⁷. Mieszkańcy mieli korzystać ze wspólnych urządzeń i ośrodków: kuchni, jadalni, bibliotek i miejsc nauki oraz obiektów handlowych. Założenia „idealnych osiedli” były ponadlokalne i obejmowały Europę Zachodnią oraz Stany Zjednoczone. Robert Owen zaprojektował miasteczko New Haven w stanie Indiana w Stanach Zjednoczonych. Idee Charlesa Fourniera spopularyzował w USA Albert Brisbane. Według nich zrealizowano Brook Farm w stanie Massachusetts i North American Phalanx w New Jersey⁸.

W XIX wieku powstało więcej miasteczek i osiedli przemysłowych, zbudowanych według trzech podstawowych funkcji: ośrodka przemysłowego (który stanowił rację bytu całego założenia), mieszkań robotników oraz infrastruktury społecznej (przede wszystkim szkół). Założycielami tych osiedli byli biznesmeni,

⁵ Na podstawie: www.newlanark.org z 12 lipca 2006 r.

⁶ W. Ostrowski, *Urbanistyka współczesna. Ludzie i środowisko*, Arkady, Warszawa 1975, s. 245.

⁷ *Ibidem*.

⁸ Na podstawie: www.mass.gov z 15 marca 2007 r.

szukający rozwiązań przyjaznych ludziom i opłacalnych ekonomicznie⁹. Te rozwiązania odpowiadały przede wszystkim na problem praktyczny, o charakterze ekonomiczno-społecznym – przedsiębiorcy chcieli, aby zgłaszający się do pracy robotnicy, zarówno mężczyźni, jak i kobiety, pracowali przez cały dzień, sześć dni w tygodniu. Gromadzono więc w jednym miasteczku lub osiedlu związanym z ośrodkiem przemysłowym ludzi, którym długi dzień pracy nie pozwalał na zajmowanie się domem, ani na opiekę nad dziećmi, ludzi pozbawionych siatki powiązań rodzinnych i sąsiedzkich, często niewykształconych. Celem projektantów czy inicjatorów tych realizacji była poprawa warunków bytowych ludzi, ich wykształcenia, a co za tym idzie – także wydajności pracy. Żaden z tych projektów jednak nie ustosunkowuje się do problemów urbanistycznych, ani nie stara się dać odpowiedzi na gwałtowne przekształcenia samej struktury miasta.

Taką próbą jest idea miasta-ogrodu angielskiego urbanisty Ebeneзера Howarda (przedstawiona w „*To-morrow: a Peaceful Path to Real Reform*” z 1898 roku oraz rozwinięta później w „*Garden Cities of Tomorrow*” z 1902 roku). Howard stwierdził, że działania człowieka podlegają przyciąganiu dwóch „magnesów”: miasta zapewniającego wysoki standard usług, warunki do kształcenia się i znalezienia dobrej pracy, oraz przyrody, czyli odpoczynku i spokoju. Trzeba pamiętać, że nie tylko miasta przemysłowe borykały się z coraz większym problemem zanieczyszczenia powietrza. Wynalazek maszyny parowej umożliwił oderwanie przemysłu od rzek i przeniesienie go do istniejących miast, gdzie łatwiej było o siłę roboczą, obsługę finansową i prawną, kontakty handlowe. Gęsta zabudowa, ogrzewanie oraz kuchnie węglowe, coraz więcej fabryk – wszystko to sprawiało, że warunki życia w mieście stale się pogarszały. Osiedla robotnicze były bardzo gęsto zaludnione – przy średniej gęstości zaludnienia w miastach wynoszącej około 200 osób na hektar, w dzielnicach robotniczych wskaźnik ten wynosił od 1000 do 3000 mieszkańców na hektar¹⁰.

Najlepszym wyjściem miała być „trzecia droga”: miasto-ogród. Howard zaproponował samowystarczalne, funkcjonalne i przyjazne mieszkańcom miasto, złożone z kolejnych kręgów spełniających różne funkcje. Miasta-ogrody miały być miastami satelickimi wobec większego miasta (Londynu). Howard podjął próbę określenia idealnej wielkości miasta – około 30 tysięcy mieszkańców¹¹. Po osiągnięciu tej wielkości rozwój miasta miałby się zakończyć, a w pewnej odległości powstałoby kolejne miasto satelickie. W rzeczywistości miasta-ogrody, realizowane w Wielkiej Brytanii zgodnie z myślą Howarda, obejmowały 70–100 tysięcy mieszkańców. Mamy więc już dwie istotne cechy „nowej urbanistyki”

⁹ H. Syrkus, *Społeczne cele urbanizacji. Człowiek i środowisko*, PWN, Warszawa 1984, s. 45–48.

¹⁰ W. Czerny, *Architektura zespołów osiedleńczych*, Arkady, Warszawa 1972, s. 53.

¹¹ H. Syrkus, *Społeczne cele...*, *op. cit.*, s. 110.

– rozdział funkcji oraz odgórne zakładanie „norm” – optymalnych wielkości jednostek mieszkaniowych.

Idee Howarda wzbudziły zainteresowanie także za Atlantykiem. W 1923 roku zainspirowany nimi Clarence Arthur Perry przedstawił „jednostkę sąsiedzka” (Neighbourhood Unit) jako podstawową komórkę strukturalną miasta¹². Jej wielkość została określona na 5 do 9 tysięcy mieszkańców. Wynikała ona ze względów czysto funkcjonalnych: maksymalnej długości drogi, jaką powinny przemierzać dzieci idące do szkoły oraz liczby uczących się dzieci. Centrum takiej miejskiej jednostki miała być szkoła wraz z biblioteką i innymi obiektami publicznymi. Jedną z najważniejszych przesłanek kształtowania jednostek sąsiedzkich było nowe podejście do ruchu drogowego. Wobec rosnącego ruchu kołowego konieczne stało się stworzenie funkcjonalnego i zarazem bezpiecznego układu ulic. Perry zaproponował odejście od gęstej siatki ulic na rzecz miniobwodnic wokół osiedli, wzdłuż których miały powstać obiekty handlowe i usługowe. Wewnątrz jednostek miały przebiegać mniejsze ulice dojazdowe, ukształtowane tak, żeby zniechęcać do korzystania z nich jako z dróg przejazdowych. W ten sposób Perry chciał także przywrócić rangę ruchu pieszego i wzmocnić kontakty mieszkańców z otoczeniem¹³.

Szybki rozwój miast pozwalał przewidywać, że tempo procesu rozrostu i przekształcania miast nie zmaleje także w przyszłości. Propozycją, która miała rozwiązać tę kwestię, było miasto przemysłowe projektu francuskiego architekta, Tony Garniera, z początku XX wieku. On także zaproponował jednostkę określonej wielkości – miasto miało pomieścić od 30 do 35 tysięcy mieszkańców. Jednak schemat układu, zaprojektowany przez Garniera, nie zawierał w sobie ograniczenia, jakie miało np. idealne miasto-ogród, tj. zamknięcia w pierwotnej wielkości ze względu na koncentryczny układ ulic. Garnier proponował pasmowy układ miasta, podzielonego na strefy: mieszkalną, usługową, administracyjną i przemysłową. Strefy te, podobnie jak w miastach według projektów Howarda czy Unwina, miały być oddzielone ciągami komunikacyjnymi oraz terenami zielonymi. Natomiast pasmowy układ ułatwiał dostosowanie się do naturalnego ukształtowania terenu, a także stopniowy rozwój wszystkich stref w przyszłości, bez kolizji między poszczególnymi funkcjami¹⁴. Garnier jest także jednym z pierwszych architektów, którzy zdecydowali się na użycie w swoich realizacjach konstrukcji żelbetowych.

Na koncepcji Garniera wzorował się architekt i urbanista Charles Edouard Jeanneret, czyli Le Corbusier. Sama skala zaproponowanego przez niego w 1922 roku „miasta współczesnego” (La Ville Contemporaine) była odmienna od przedstawionych wcześniej rozwiązań. Miało ono liczyć 3 miliony mieszkańców, mieć

¹² W. Ostrowski, *Urbanistyka współczesna...*, *op. cit.*, s. 126.

¹³ H. Syrkus, *Spoleczne cele...*, *op. cit.*, s. 460–461.

¹⁴ W. Ostrowski, *Urbanistyka współczesna...*, *op. cit.*, s. 219.

w miarę wyrównaną gęstość zabudowy, komunikację pieszą oddzieloną od kolejnej oraz znacznie więcej terenów zielonych¹⁵. Le Corbusier był zafascynowany przemianami, jakie dokonywały się wówczas w Związku Radzieckim, a przede wszystkim ideami kolektywizacji. W ramach „miasta współczesnego” zaproponował budynki mieszkalne nazwane *immeuble-villa* – rodzaj bloków z wewnętrznymi dziedzińcami, galeriami z wejściami do poszczególnych mieszkań, wspólnymi stołówkami, bibliotekami i salami gimnastycznymi. Tego typu projekt posłużył do realizacji osiedla w Pessac, którego inwestorem – jak w XIX wieku – został zamożny przemysłowiec. Bloki wznoszono z prefabrykowanych żelbetowych kubiczków, przy wykorzystaniu nowej metody, mającej na celu masową realizację tanich i funkcjonalnych mieszkań. Rozwiązanie takie zastosowano także w wielu osiedlach mieszkaniowych w Związku Radzieckim¹⁶.

Epoka modernizmu była więc kolejnym krokiem na drodze przekształcania osiedli mieszkaniowych, zarówno jeśli chodzi o ich strukturę urbanistyczną, jak i styl architektoniczny. Szczególnie ważną rolę odegrała w niej niemiecka szkoła Bauhausu. Założona w Weimarze w 1919 roku przez Waltera Gropiusa, Hannesa Meyera i Miesa van der Rohe wywarła dominujący wpływ na praktykę architektoniczną XX wieku w Europie i Stanach Zjednoczonych. Podstawową zasadą projektowania stał się funkcjonalizm – podporządkowanie formy wartościom użytkowym i praktycznym. Najważniejszym czynnikiem kształtowania budynków i przestrzeni miały stać się potrzeby człowieka – nie tylko fizyczne, ale także emocjonalne i społeczne. Architekt czy urbanista miał przede wszystkim kształtować taką przestrzeń, która by tworzyła środowisko najkorzystniejsze dla rozwoju jej użytkownika. Dlatego też nauczyciele Bauhausu kładli nacisk na interdyscyplinarny charakter pracy projektowej, która musiała uwzględniać odkrycia socjologii, psychologii, biologii i ergonomii¹⁷.

Rozwiązaniem problemu ciasno zabudowanych miast, dusznych podwórek i ciemnych mieszkań miały stać się dobrze nasłonecznione i przewietrzane budynki punktowo ustawione wśród terenów zielonych. Twórcy i uczniowie Bauhausu byli zwolennikami prostych budynków, wznoszonych przy wykorzystaniu najnowszych technologii – w tym żelbetu oraz elementów prefabrykowanych. Kładli jednak duży nacisk na konieczność unikania monotonii i powtarzalności w architekturze. O ile projekty Le Corbusiera wzbudziły entuzjazm w jednym z ówczesnych krajów totalitarnych, czy zmierzających ku totalitaryzmowi, Związku Radzieckim, o tyle los niemieckiej szkoły Bauhausu był inny. Już w 1925 roku z powodu niechęci

¹⁵ S. Kostof, *The City Assembled. The Elements of Urban Form Through History*, A Bulfinch Press Book Little, Brown and Company, Londyn 1992, s. 215.

¹⁶ W. Czerny, *Architektura zespołów...*, *op. cit.*, s. 68–72.

¹⁷ Na podstawie: www.bauhaus.de z 16 lutego 2007 r.

władz przeniesiono ją z Weimaru do Dessau. W 1932 roku władze nazistowskie zawiesiły finansowanie jej i funkcjonowała ona jeszcze przez rok w Berlinie jako szkoła prywatna. Większość jej nauczycieli wyemigrowała w kolejnych latach. Architekturę modernistyczną oraz jej powojennych spadkobierców często określa się lekkomyślnie jako architekturę totalitarną. Jednak inspiracje i sympatie twórców tego nurtu były różnorodne. Ideologie mogą posługiwać się teoriami urbanistycznymi, ale łączenie różnych kierunków w jednym mianowniku może prowadzić do nieuzasadnionych uogólnień.

Idee kształtowania osiedli mieszkaniowych i miast, które pojawiły się w XIX wieku oraz w pierwszych latach XX wieku, znalazły różne odbicie w sposobach projektowania po II wojnie światowej. Szczególnie popularną ideą w latach 50. i 60. stało się miasto pasmowe. Przemysł nadal odgrywał dużą rolę w gospodarce miast, jednak jego uciążliwość właściwie nie malała. Dlatego w miastach nadal wykorzystywano w planowaniu metodę ścisłej segregacji. Idea rozdziału funkcji na całe dziesięciolecie stała się zasadą projektowania urbanistycznego.

4. Czynniki ekonomiczne i społeczne kształtowania nowego typu zabudowy mieszkaniowej

Historyczne przykłady wzorcowych osiedli mieszkaniowych w miastach przemysłowych pokazują, jak trudno jest rozdzielić czynniki ekonomiczne od społecznych. Można stwierdzić, że między poprawą warunków życia ludzi pracujących a wzrostem wyników finansowych zatrudniającego ich przedsiębiorstwa nie zachodzi sprzeczność. Przeciwnie – ludzie żyjący w godnych warunkach, zdrowsi, spokojni o swoje potrzeby edukacyjne i społeczne są także wydajniejszymi pracownikami. Wspomniany wcześniej Robert Owen uważany jest za prekursora naukowej organizacji zarządzania przedsiębiorstwem. Twierdził on, że dla odnoszenia korzyści ekonomicznych konieczne jest wdrażanie reform, zarówno technologicznych, jak społecznych i organizacyjnych. Jego zdaniem lepsze warunki życia pracowników nieuchronnie musiały prowadzić do zwiększenia zysku przedsiębiorców¹⁸.

Działalność architektów zainspirowanych ideą Howarda była ściśle związana z działalnością inwestorów, którzy w nowych rozwiązaniach urbanistycznych widzieli rynkową szansę. Ich projekty realizowano poza centrum miast, na ich obrzeżach lub terenach satelickich. Dzięki temu grunty były tanie. W Niemczech na początku XX wieku założono spółkę, której kilkanaście filii zajmowało się wyszukiwaniem takich terenów na obszarze całego kraju. Było to przedsięwzięcie komercyjne, przeprowadzone przy wykorzystaniu nowych rozwiązań urbanistycznych. Jedną

¹⁸ J. A. F. Stoner, Ch. Wankel, Kierowanie, PWE, Warszawa 1994, s. 46–47.

z realizacji tej spółki było przedmieście Wrocławia, Carlowitz (obecnie Karłowice), którego budowę rozpoczęto po szeroko zakrojonej akcji marketingowej¹⁹. Autorem projektów domów został Paul Schmitthenner, później projektant ogrodowego przedmieścia Berlina, Gartenstadt Staaken, które odniosło wielki sukces komercyjny.

Mieszkańcami tych miast-ogrodów zostawali zwykle ludzie co najmniej średnio sytuowani i lepiej wykształceni, otwarci na nowoczesność – nauczyciele, urzędnicy, lekarze, prawnicy, kadra kierownicza. Oprócz nich jednak była ogromna grupa osób potrzebujących mieszkań, którzy nie mieli szansy sami na nie zapracować – robotnicy. Przyfabryczne osiedla nie mogły rozwiązać problemu, zwłaszcza że w XX wieku, w odróżnieniu od XIX wieku, ludzie rzadko wiązali się na całe życie z jedną fabryką. Tymczasem napływ ludzi do miast nie ustawał. Warunki mieszkaniowe, w jakich żyli, były często wprost dramatyczne.

Ideę zapewnienia wszystkim godnych warunków zamieszkania wiąże się przeważnie z socjalizmem, ale jest to tylko część prawdy. Rzeczywiście, ludzie o przekonaniach lewicowych i socjalistycznych często podejmowali w latach 20. kwestię warunków życia grup najuboższych. Jednak sama idea wynikała z pogłębiającej się demokratyzacji przekonań. Znikały wcześniejsze uzasadnienia nierówności warunków życia związanych z hierarchią społeczną wynikającą z pochodzenia. Jak wykazuje Schumpeter, kapitalizm niesie ze sobą głęboką racjonalizację przekonań i motywów postępowania²⁰. Jest nie tylko niesprawiedliwe, aby warunki życia poszczególnych ludzi różniły się tak bardzo, jak działo się to w XIX wieku, ale również nieuzasadnione i niekorzystne ze względów społecznych i ekonomicznych. Zapewnienie wszystkim pewnego minimum bytowego wynikało zarówno ze stale rosnącego poziomu życia społeczeństw, jak i coraz szerszej naukowej analizy wpływu warunków życia człowieka na jego wydajność pracy, zdolność do uczestniczenia w życiu społecznym i jego zdrowie. Ideą modernizmu było zapewnienie każdemu, a biednym ludziom szczególnie, przyzwoitego mieszkania²¹.

W Polsce architekci Helena i Szymon Syrkusowie odegrali szczególną rolę w tej dziedzinie. W 1929 roku nie było dokładnych badań dotyczących stanu mieszkalnictwa w Polsce, nie przywiązywano wagi do tego problemu, nie znano jego skali. Szacunki wahały się od 3,5 osoby do 5 osób na izbę²². Syrkusowie określili na tej podstawie, że w kraju brakowało około miliona izb, czyli około 20 milionów metrów kwadratowych powierzchni użytkowej, a ich wartość oszacowali w przybliżeniu na

¹⁹ A. Gabiś, *Jak zbudować miasto ogród, czyli o wcieleniach pewnej utopii, Autoportret. Pismo o dobrej przestrzeni*, Kraków 2004, s. 16–19.

²⁰ J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 153–155.

²¹ L. Kłosiewicz, *Rozmowa z Charlesem Jencksem, „Architektura”*, lipiec–sierpień, Warszawa 1982, s. 20–21.

²² H. Syrkus, S. Syrkus, *O architekturze...*, *op. cit.*, s. 8.

2,5 miliarda złotych – roczny budżet ówczesnego państwa polskiego. Zapewnienie wszystkim obywatelom mieszkania było ogromnym wyzwaniem ekonomicznym.

5. Kształt Warszawy powojennej. Warszawskie wielkie osiedla mieszkaniowe

Po II wojnie światowej wszystkie większe miasta europejskie zostały w mniejszym lub większym stopniu przekształcone zgodnie ze zmianami jakie dokonały się zarówno w sposobie życia ich mieszkańców, jak i w sposobie myślenia urbanistów. Warszawa jest przykładem bardzo szczególnym. Ze względu na skalę zniszczeń i idącej za nimi odbudowy stała się niezwykle podatna na znaczne przekształcenia tkanki miejskiej i charakteru miasta. Większość projektantów było doświadczonymi urbanistami o szerokich horyzontach, znającymi doskonale europejską i amerykańską myśl urbanistyczną. Jednocześnie Warszawa znalazła się w tzw. bloku wschodnim, co miało swoje skutki nie tylko dla idei projektowych, ale w jeszcze większym stopniu dla gospodarki, stosunków własnościowych i decyzji ekonomicznych, które wpłynęły zasadniczo na kształt tego miasta.

II wojna światowa nie tylko przerwała prace nad poszukiwaniami sposobu zaspokojenia głodu mieszkaniowego, ale także przyniosła ogromne straty w już istniejącej zabudowie. Ze względu na niespotykaną dotąd skalę ilościową i jakościową zniszczeń przyjmowano różne podstawy do ich oszacowania. Jeśli chodzi o budynki całkowicie zniszczone i nie nadające się do odbudowy to szacunki wahają się od 63% przedwojennej zabudowy miasta (według P. Biegańskiego i W. Kalinowskiego) do 84% (według W. Brzezińskiego)²³. Jednocześnie po zakończeniu wojny w bardzo krótkim czasie do Warszawy powrócili dawni mieszkańcy lub napłynęli nowi. Przed wojną było ich około 1 310 tysięcy. Podczas wojny zginęło około 800 tysięcy. Jednak już w 1957 roku – na skutek powrotu wypędzonych warszawiaków, napływu nowej ludności oraz poszerzenia granic miasta – Warszawa liczyła 1 077 tysięcy mieszkańców²⁴. Dlatego też budownictwo mieszkaniowe stało się jednym z najważniejszych tematów projektowych i ekonomicznych odbudowy Warszawy.

Jednym z najistotniejszych problemów związanych z budową mieszkań była sprawa własności gruntów. Istniała ona zresztą już przed wojną i była jedną z poważnych barier w realizacji „osiedli społecznych”. W 1938 roku w Warszawie zaledwie 4% terenów miasta należało do gminy, podczas gdy w dużych miastach europejskich udział ten wynosił około 50%²⁵. Dlatego nowe budownictwo, które

²³ Warszawa odbudowana czy przebudowana? Planowanie przestrzenne w Polsce Ludowej 1945–1989, materiały pokonferencyjne, Katedra Urbanistyki i Gospodarki Przestrzennej WA PW, Warszawa 2006.

²⁴ Za: hasło »Warszawa«, Encyklopedia popularna PWN, Warszawa 1982.

²⁵ Za: Warszawa odbudowana..., *op. cit.*, s. 7.

możemy określić jako socjalne, lokalizowano z dala od centrum miasta, na tanich gruntach. Po wojnie nowe władze rozwiązały ten problem w sposób radykalny, będący nieuchronną konsekwencją walki z własnością prywatną. Grunty warszawskie wraz z budynkami skomunalizowano już w 1945 roku²⁶.

Powojenne plany odbudowy Warszawy nawiązywały do projektów miasta pasmowego z lat 30. W pierwszym formalnie zatwierdzonym planie ogólnym Warszawy z 1961 roku zawarto zapisy o układzie pasmowo-promienistym miasta. Pasma budownictwa mieszkaniowego miały być podzielone na dzielnice i osiedla, połączone szybką komunikacją miejską. Każde pasmo, dzielnica i osiedle miały mieć również własne ośrodki handlowo-usługowe, odpowiadające ich wielkości. W tym samym planie przewidziano powstanie dużych, monofunkcyjnych dzielnic przemysłowych: Żerania, Kamionka, Służewca, Woli oraz Huty Warszawa²⁷.

Sama idea osiedla i jednostki mieszkaniowej znalazła się w centrum rozważań nad odbudową Warszawy po II wojnie światowej. Była to najmniej nacechowana ideologicznie część koncepcji odbudowy.

Odtworzenie utraconych zabytków, symboli miasta i polskiej państwowości, napotykało dwie przeszkody: opóźnienia spowodowane forsowaniem radzieckiej koncepcji odbudowy oraz sprzeciw zachodnich architektów związanych z Kartą Ateńską. Według ówczesnych koncepcji konserwatorskich odtwarzanie zniszczonych obiektów zgodnie z ich wcześniejszym kształtem było fałszowaniem historii²⁸. Tymczasem konieczność budowy osiedli mieszkaniowych była czymś niezaprzeczalnym i nie wywołującym sporów. Dominujący wpływ na decyzje miała doktrynalna szkoła związana z Biurem Odbudowy Stolicy. Jej zwolennicy postulowali odbudowę Warszawy właśnie jako zespołu 200 osiedli mieszkaniowych, wzorowanych na „jednostce sąsiedzkiej” Perry’ego. Docelowo Warszawski Zespół Miejski miał liczyć 400 takich jednostek. Właśnie podejście „osiedlowe” zadecydowało w największym stopniu o jej charakterze²⁹.

W latach 50. i 60. prowadzono szczegółowe analizy związane z kosztami budowy domów mieszkalnych. Poszukiwano najkorzystniejszych, z ekonomicznego punktu widzenia, parametrów – wysokości budynków i kondygnacji, głębokości traktów, liczby mieszkań na klatce schodowej³⁰. Między innymi na tej podstawie kształtowano normy mieszkaniowe oraz projekty typowych elementów prefabrykowanych.

²⁶ O własności i użytkowaniu gruntów na obszarze m. st. Warszawy, 26 października 1945 r., tzw. „Dekret Bieruta”.

²⁷ A. Ciborowski, K. Marczewski, J. Wilski, Plan Ogólny dla m. st. Warszawy na lata 1961–1965, zatwierdzony przez Prezydium Rady Narodowej m. st. Warszawy, styczeń 1961 r.

²⁸ Karta Ateńska, dokument IV Kongresu CIAM, 1933.

²⁹ Warszawa odbudowana..., *op. cit.*, s. 30–32.

³⁰ Ekonomia budownictwa mieszkaniowego, „Architektura”, Warszawa 1972, s. 38.

Polskie osiedla mieszkaniowe powstawały jako wypadkowa wszystkich omówionych wyżej tendencji i warunków – w nowej, nie do końca opanowanej jeszcze technologii, według surowo przestrzeganych normatywów, opartych na często sprzecznych ze sobą założeniach – politycznych, ekonomicznych, społecznych, że odpowiedzialność za ich ostateczny kształt całkowicie się rozmywała. Technologia żelbetu, symbol nowoczesności, po II wojnie światowej zyskała nowe znaczenie. Stała się szansą na szybkie stworzenie dużej liczby mieszkań. Budownictwo mieszkaniowe stało pod tym względem przed kilkoma problemami: technicznym – produkcji materiałów budowlanych, ekonomicznym – ogromnymi potrzebami finansowymi oraz profesjonalnym – braku dostatecznej liczby projektantów, inżynierów i wykonawców. Wprowadzenie architektury powtarzalnej, modułowej wydawało się korzystnym rozwiązaniem pod każdym względem. W Europie Środkowo-Wschodniej pojawiło się także uzasadnienie ideologiczne, polegające na odrzuceniu dotychczasowych form architektury i zastąpieniu ich egalitarną, pozbawioną zdobieć „wielką płytą”. Zasady te były stosowane we wszystkich krajach tzw. bloku wschodniego. W 1958 roku 79% realizacji w Czechach w budownictwie mieszkaniowym stanowiły projekty typowe. W Polsce w tym samym okresie – 30%³¹. Z czasem kształt osiedli zaczęto dostosowywać do metod wznoszenia budynków, tak aby maksymalnie ekonomicznie wykorzystywać technologię. Dotyczyło to zarówno kształtu budynku, jak i układu urbanistycznego. Tereny pod zabudowę trzeba było niwelować, żeby mogły poruszać się po nich dźwigi. Nie nawiązywano więc do naturalnej rzeźby terenu. Tak więc w miejsce rozwiązań uwzględniających potrzeby człowieka, badania psychologiczne czy socjologiczne wybierano te, które najbardziej odpowiadały wymogom metod wznoszenia budynków.

Konieczne było planowanie dużych inwestycji, aby właściwie wykorzystywać sprzęt i moce produkcyjne. Dlatego też rozmiary osiedli również projektowano pod kątem efektywności przemysłu budowlanego. Niestety, niejednokrotnie skutek był odwrotny do zamierzonego. Na budowach wiele materiałów było marnotrawionych z powodu braku synchronizacji między dostawami a montażem. W budownictwie przemysłowym transport stanowił aż 4% wszystkich kosztów. Postulowana typizacja i unifikacja budownictwa przemysłowego miała dotyczyć wszystkich dziedzin projektowania – oświaty, służby zdrowia, usług i obiektów przemysłowych. Tymczasem, jeszcze na początku lat 60. istniały prototypy wyłącznie dla budownictwa mieszkaniowego³². Ono też było podstawowym odbiorcą przemysłu produkującego elementy prefabrykowane. Architekci i urbaniści w różny sposób

³¹ D. Poniż, Pełne uprzemysłowienie budownictwa podstawowym warunkiem rozwiązania kwestii mieszkaniowej, „Architektura”, Warszawa 1965, s. 135–136.

³² J. Hryniewiecki, Uprzemysłowienie budownictwa i jego wpływ na formy architektury współczesnej, „Architektura”, 1961, s. 329–330 i 365–367.

rozwiązywali problemy, jakie rodziło wznoszenie osiedli mieszkaniowych z gotowych elementów według ściśle określonych norm.

Warszawskie wielkie osiedla mieszkaniowe podsumowuje się często, szczególnie w publikacjach prasowych, pejoratywnymi określeniami „blokowiska” lub „osiedla z wielkiej płyty”. Monotonia prefabrykowanych elementów, brak nawiązania do naturalnej rzeźby terenu sprawia, że wydają się one bardzo do siebie podobne. Bardziej wnikliwa analiza pozwala jednak dostrzec zarówno różnice projektowe między nimi, jak i odbicie wcześniejszych idei urbanistycznych w kształtowaniu takich osiedli, jak Jelonki, Bródno, Targówek Mieszkaniowy, Ursynów, Gocław czy Stegny.

Idee miasta-ogrodu na różne sposoby pojawiały się w projektach realizowanych po II wojnie światowej, podobnie jak bauhausowskie postulaty budowania dobrze doświetlonych i przewietrzanych budynków mieszkalnych w zieleni. Z czasem zaniechano całkowicie projektowania wyraźnie wydzielonych kwartałów i kształtowania pierzei ulicznych. Zamiast nich powstawały osiedla-ogrody, jak Sady Żoliborskie (budowane w latach 1958–1973) czy Sadyba (realizacja 1972–1976), autorstwa Haliny Skibniewskiej z zespołem.

Targówek Mieszkaniowy wzniesiono w latach 1972–1978 według projektu Małgorzaty Handzelewicz-Waślawek i Zbigniewa Waślawka³³. Ich autorska koncepcja urbanistyczna wykazuje wyraźne cechy nawiązujące do wzorca stworzonego przez C. A. Perry’ego. Wielkość jednostek była wyznaczona przez liczbę dzieci uczęszczających do szkoły, a tradycyjną siatkę ulic zastąpił centryczny układ komunikacyjny.

Projekt Ursynowa Północnego, autorstwa Marka Budzyńskiego, Jerzego Szczepanika-Dzikowskiego i Andrzeja Szkopa wraz zespołem, zwyciężył w konkursie zorganizowanym przez miasto Warszawa w 1971 roku. Jest to szczególnie przykład losu, jaki spotykał zarówno przedwojenne, jak i powojenne realizacje osiedlowe. Wstępne założenia projektowe musiały zostać zmienione i dostosowane do możliwości technologicznych oraz oczekiwań inwestora już na etapie projektu wykonawczego. W trakcie realizacji wprowadzano kolejne zmiany, polegające przede wszystkim na rezygnacji z budowy całego zaplecza infrastruktury społecznej oraz obiektów handlowo-usługowych. Ursynów na lata stał się osiedlem-sypialnią, gdzie potrzeby mieszkańców były zaspokajane w niewystarczającym stopniu. Zaczęło się to zmieniać dopiero po 1989 roku.

³³ Na podstawie: www.wikipedia.pl z 12 lipca 2006 r.

6. Podsumowanie

Od ponad 150 lat trwają poszukiwania optymalnych rozwiązań dla środowiska życia i mieszkania ludzi. Zarówno projekty definiujące życie mieszkańców w 100%, jak i zadanie rozwiązania problemów bytowych na „niewidzialną rękę rynku”, co występuje obecnie w Warszawie, wydają się być ślepych ścieżkami. Warto podjąć rozważania o ideach osiedli mieszkaniowych XX wieku. Pozwoli to między innymi na wykorzystanie istniejących zasobów i na takie ich przekształcanie, aby nie straciły wartości jakie ze sobą niosą i pozwoliły rozwiązać problemy, wynikające z chybionych zamierzeń lub wadliwej realizacji.

7. Bibliografia

1. Ciborowski A., Marczewski K., Wilski J., Plan Ogólny dla m.st. Warszawy na lata 1961–1965, zatwierdzony przez Prezydium Rady Narodowej m. st. Warszawy, styczeń 1961 r.
2. Czerny W., Architektura zespołów osiedleńczych, Arkady, Warszawa 1972.
3. Ekonomika budownictwa mieszkaniowego, „Architektura”, Warszawa 1972.
4. Encyklopedia popularna PWN, Warszawa 1982.
5. Gabiś A., Jak zbudować miasto ogród, czyli o wcieleniach pewnej utopii, Autoportret. Pismo o dobrej przestrzeni, Kraków 2004.
6. Hryniewiecki J., Uprzemysłowienie budownictwa i jego wpływ na formy architektury współczesnej, „Architektura”, 1961.
7. Karta Ateńska, dokument IV Kongresu CIAM, 1933.
8. Kłosiewicz L., Rozmowa z Charlesem Jencksem, „Architektura”, Warszawa 1982.
9. Kostof S., *The City Assembled. The Elements of Urban Form Through History*, A Bulfinch Press Book Little, Brown and Company, Londyn 1992.
10. Łącki S., Malicka W., Malicki Z., Budownictwo mieszkaniowe, Instytut Urbanistyki i Architektury, Arkady, Warszawa 1961.
11. Ostrowski W., Urbanistyka współczesna. Ludzie i środowisko, Arkady, Warszawa 1975.
12. O własności i użytkowaniu gruntów na obszarze m.st. Warszawy, 26 października 1945 r., tzw. „Dekret Bieruta”.
13. Podział strukturalny terenów osiedleńczych, „Architektura”, Warszawa 1961.
14. Poniż D., Pełne uprzemysłowienie budownictwa podstawowym warunkiem rozwiązania kwestii mieszkaniowej, „Architektura”, Warszawa 1965.
15. Schumpeter J., Kapitalizm, socjalizm, demokracja, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
16. Stoner J. A. F., Wankel Ch., Kierowanie, PWE, Warszawa 1994.

17. Syrkus H., Społeczne cele urbanizacji. Człowiek i środowisko, PWN, Warszawa 1984.
18. Syrkus H., Syrkus S., O architekturze i produkcji mieszkań robotniczych, nadbitka z „Wiedza i Życie”, Warszawa 1935.
19. Warszawa odbudowana czy przebudowana? Planowanie przestrzenne w Polsce Ludowej 1945–1989, materiały pokonferencyjne, Katedra Urbanistyki i Gospodarki Przestrzennej WA PW, Warszawa 2006.
20. Wypowiedź sekcji budownictwa osiedlowego SARP, „Architektura”, Warszawa 1959.

Źródła internetowe:

1. www.bauhaus.de
2. www.mass.gov
3. www.newlanark.org
4. www.um.warszawa.pl
5. www.wikipedia.pl

Źródła finansowania fuzji i przejęć

1. Wprowadzenie

Wybór metody zapłaty za przejęcie przedsiębiorstwa podlega takim samym prawom i rozważaniom, jak każda inna decyzja inwestycyjna. Jest jednocześnie jedną z najważniejszych decyzji podejmowanych w procesie fuzji i przejęć. Wpływa bowiem na przyszłą wartość transakcji, a co za tym idzie, także na dochód właścicieli. Ponadto sposób płatności jest też określany m.in. przez rodzaj oferty, motyw fuzji i przejęć, dostępność źródeł finansowania, analizę przepisów podatkowych, stopień płynności finansowej składającego ofertę nabycia czy też poziom dźwigni finansowej firmy przejmującej i przejmowanej. Wybór struktury finansowania może więc nastąpić na podstawie analizy sytuacji finansowej nabywcy i firmy przejmowanej, oceny sytuacji finansowej połączonych firm już po procesie fuzji oraz dostępnych źródeł finansowania oraz możliwości uzyskania niezbędnych kapitałów¹.

2. Teoretyczne aspekty finansowania transakcji fuzji i przejęć

Formy płatności w transakcjach fuzji i przejęć zależą od sytuacji na rynku finansowym. W okresach bessy za fuzje płaci się zwykle nowo wyemitowanymi akcjami. Podczas hossy używa się bardzo często obcych źródeł finansowania. Wybór źródeł finansowania powinien być dokonany z uwzględnieniem:

- preferencji co do struktury finansowania i kosztu kapitału,
- czasu na pozyskanie funduszy,
- dostępności oraz kosztu pozyskania kapitału.

Zgodnie z tradycyjnie używaną terminologią można wyodrębnić finansowanie transakcji fuzji i przejęć kapitałem własnym, obcym oraz hybrydowym².

¹ J. Szczepankowski, Fuzje i przejęcia, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 227–228.

² *Ibidem*.

3. Finansowanie transakcji fuzji i przejęć kapitałem własnym

Najprostszą metodą finansowania fuzji środkami własnymi jest zapłata gotówką. Przedsiębiorstwo zainteresowane nabyciem innej firmy może pozyskać środki pieniężne wykorzystując:

- własne operacyjne przepływy pieniężne,
- emisję akcji z prawem poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy, przeprowadzoną przed planowanym przejęciem,
- emisję dłużnych i hybrydowych instrumentów finansowych, dokonaną przed planowaną transakcją.

Własne operacje to najtańsze źródło gotówki, ponieważ unika się kosztów transakcyjnych związanych z organizacją finansowania oraz opóźnień w zawarciu transakcji spowodowanych całym procesem organizacji finansowania. Wygodnym rozwiązaniem jest gromadzenie środków w banku na rachunku inwestycyjno-terminowym albo inwestowanie w instrumenty rynku kapitałowego. Mając nakreślony plan strategiczny, firmy często dokonują przejęć poprzez emisję akcji z prawem poboru dla dotychczasowych akcjonariuszy. Jest to kosztowna technika zdobywania gotówki, ale jednocześnie pozyskanie środków z emisji akcji może spowodować większe zainteresowanie akcjonariuszy firmy nabywającej, co wpłynie na wzrost jej powodzenia. Ponadto rynek odczytuje tego rodzaju ofertę, że transakcja fuzji jest wspierana przez właścicieli i pozytywnie oceniana przez rynek kapitałowy. Przejęcie gotówkowe z wykorzystaniem wcześniejszych instrumentów dłużnych (dźwignia finansowa) wymaga najpierw oceny zdolności firmy przejmującej do obsługi długu (do spłaty odsetek i rat kapitałowych). Firma przejmująca może wykorzystać przepływy gotówkowe z własnej działalności operacyjnej albo wpływy ze sprzedaży własnych aktywów lub przejmowanej firmy. Zdolność do spłaty rat i odsetek można ocenić, prognozując przyszłe wolne operacyjne przepływy gotówki uzyskiwane z przejętej firmy pod zarządem spółki przejmującej. Jednakże ta metoda pociąga za sobą wysoki stopień zadłużenia, co może przyczynić się do późniejszych kłopotów firmy przejmującej.

W krajach zachodnich do pokrycia transakcji fuzji i przejęcia firmy korzystają z techniki pokrycia kosztów transakcji odroczonej (opóźnionej) płatnością, co ogranicza ryzyko finansowe. W technice tej, zwanej *earn-out*, zapłata składa się z elementów:

- natychmiastowej płatności w gotówce albo akcjach przejmującej spółki,
- opóźnionej płatności, zależnej od osiągnięcia ustalonych wyników finansowych (prognoza opłacalności fuzji), które określa wartość przychodów ze sprzedaży lub zysków operacyjnych³.

³ Ta metoda była wykorzystywana do finansowania fuzji i przejęć przedsiębiorstw nie notowanych na giełdach, zwłaszcza firm sektora usług. W takich wypadkach wartość spółki zależała od wartości niematerialnych, wartości czynnika ludzkiego przejmowanej firmy, itp., *ibidem*, s. 229–230.

Do zalet tej metody można zaliczyć m.in. zmniejszone ryzyko wyceny, możliwość finansowania przyszłego wzrostu wartości firmy, zwiększenie bogactwa osobistego czy stosowanie zasady „kup teraz, a zapłać później”. Jej wadą jest to, że właściciele czy zarząd spółki przejmowanej mogą odczuwać pewien rodzaj barku motywacji do szybkiej konsolidacji z firmą przejmującą albo też mogą zacząć maksymalizować krótkookresowe zyski, nie zwracając uwagi na długookresowy rozwój podmiotu gospodarczego. Poza tym może wystąpić konflikt interesów między sprzedającymi a kupującymi, utrata kontroli nad spółką czy też odroczenie w czasie realizacji planów nabywcy co do szybkiej integracji przejętej firmy.

Przykładem dla tego rodzaju finansowania może być fuzja Banku Handlowego i Banku Rozwoju Eksportu w drugiej połowie 1999 roku. Zarządy obu łączących się banków ustaliły wstępnie współczynnik wymiany na 2,6 w ten sposób, że dotychczasowi akcjonariusze BRE mieli otrzymać 2,6 akcji BH za jedną swoją akcję. Jednakże akcjonariuszom BRE ten pomysł się nie spodobał. Zażądali, aby konwersja została dokonana w przedziale 1,7–1,8. Według analityków, biorąc pod uwagę wartość księgową obu banków, współczynnik konwersji powinien wynosić 1,9 (wartość BH wynosiła 3 mld zł, a BRE 1,5 mld zł). Na dzień przed podaniem oficjalnego kursu wymiany akcja BH kosztowała 2,5 zł, a jedna akcja BRE 126 zł. Wynikało stąd, że inwestorzy uznali, że właściwy kurs wymiany akcji wspomnianych banków oscylował w granicach 2 do 1 akcji. Po oszacowaniu współczynnika wymiany na 2,6 inwestorzy skorygowali kurs wymiany, kupując akcje BRE, a sprzedając BH. Rynek więc podążył w ślad za oczekiwaniami, a nie racjonalną wyceną współczynnika konwersji. W ten sposób akcjonariusze BRE, dysponujący 10 000 akcji banku w wyniku fuzji z BH, otrzymali 26 000 akcji. W opinii Skarbu Państwa fuzja ta służyła głównie Commerzbankowi, posiadającemu 48,7% udziałów w BRE. Dzięki fuzji z BH przejąłby kontrolę nad obydwoma bankami. Mimo wysiłków Skarb Państwa nie mógł wpłynąć na walne zgromadzenie akcjonariuszy WZA w tej materii. Posiadał bowiem zaledwie 7,3% udziału w BH. Aby przeciwstawić się fuzji, Skarb Państwa musiałby zebrać 25% głosów na WZA, ale zarówno J. P. Morgan, posiadający 14% akcji, Zurich Financial – 6%, ani Swedenbank – 5% akcji nie poparli Skarbu Państwa. Mimo żądań obniżenia parytetu wymiany akcji ani PZU, ani Skarb Państwa nie zdołały zniechęcić do oczekiwanej fuzji największego udziałowca BH (25% akcji), jakim był Bank of New York.

Oprócz gotówki do przejęcia firmy można wykorzystać własne środki firmy przejmującej w postaci podwyższenia kapitału akcyjnego i wymiany akcjonariuszy. Emisja akcji w tym wypadku jest skierowana bezpośrednio do akcjonariuszy spółki przejmowanej. Jednakże technika ta może przyczynić się do mniejszego, niż zakładano, wzrostu rynkowej wartości przedsiębiorstwa przejmującego w wyniku zmniejszenia przyszłych zysków poprzez konieczność ich podziału na większą liczbę

akcjonariuszy. Można więc wysnuć wniosek, że wymiana akcji jest obciążona własnym kosztem, ponieważ zwiększenie liczby akcji może prowadzić do zmniejszenia zysków na jedną akcję w roku przejęcia lub nawet przez kilka następnych lat. Można tego uniknąć, oferując dokładnie jedną akcję firmy przejmującej za jedną akcję firmy przejmowanej. W interesie firmy przejmowanej zawsze leży wynegocjowanie jak najwyższego współczynnika wymiany akcji. Natomiast w interesie spółki, która dokonuje przejęcia, leży utrzymanie wskaźnika wymiany na jak najniższym poziomie. Zawsze jednak konieczne jest ustalenie przedziału wartości współczynnika wymiany, przy którym obie strony mogą zyskać lub stracić, ponieważ akcjonariusze zawsze oczekują wzrostu zysków przedsiębiorstwa przejmowanego w tempie dorównującym dotychczasowemu tempu wzrostu zysków przedsiębiorstwa dokonującego przejęcia⁴.

Korzyścią z oferty opartej na zapłacie gotówkowej jest fakt, że wcześniejsze wyłączenie oferty może spowodować wywarcie presji na akcjonariuszy przejmowanej firmy, skłaniając ich do przyjęcia oferty. Oferta ta daje akcjonariuszom firmy-celu większe korzyści podatkowe, gdyż istnieje możliwość wyboru między ofertą gotówkową a ofertą wymiany akcji, co minimalizuje zobowiązania podatkowe ze względu na uniknięcie podatku od zysków kapitałowych. Inną korzyścią dla przedsiębiorstwa jest możliwość zastosowania rachunkowości fuzji. Oferta ta stanowi także sygnał dla rynku, że przejęcie jest wspierane przez instytucje finansowe. Oferując gotówkę, zarząd firmy-nabywcy sygnalizuje wyższy poziom przekonania co do powodzenia transakcji. Zapłata akcjami własnymi wydaje się najwłaściwsza w sytuacji, gdy akcje spółki przejmującej są właściwie wycenione, co może wystawić spółkę na ryzyko zmiany warunków oferty. Jeśli akcje podmiotu zostały źle wycenione (niedowartościowane), transakcja przestaje być korzystna dla właścicieli podmiotu, gdyż ich korzyści nie są maksymalizowane. Zapłata akcjami nie powoduje także odpływu gotówki z firmy, umożliwiając zawieranie transakcji o dużej wartości⁵.

4. Finansowanie transakcji fuzji i przejęć kapitałem obcym

Pozyskując finansowanie o charakterze dłużnym, przedsiębiorstwo zmuszone jest do spełnienia szeregu warunków ograniczających działania firmy mogące zagrozić interesom pożyczkodawców. Dotyczą one zwłaszcza:

- ograniczenia możliwości zaciągania dodatkowego długu,
- ograniczenia wydatków firmy na cele inne niż obsługa zadłużenia, na przykład na wypłaty dywidendy,

⁴ *Ibidem*, s. 190–238.

⁵ M. Lewandowski, *Fuzje i przejęcia w Polsce na tle tendencji światowych*, SGH, Warszawa 1998, s. 188.

- konieczności przeznaczenia całości albo części wpływów ze sprzedaży aktywów na spłatę długu,
- ograniczenia możliwości przeprowadzenia fuzji z innym podmiotem,
- ograniczenia możliwości zmiany własności dłużnika – tak zwane natychmiastowe wymaganie spłaty zobowiązań przez spółkę w przypadku zmiany właściciela,
- zakazu dokonywania transakcji nie związanych z podstawową działalnością prowadzoną przez firmę⁶.

Jeżeli brak jest istotnych ograniczeń kapitałowych nabywcy innej firmy, a ponadto posiada on płynność finansową, to w pierwszej kolejności warto jest rozważyć zaciąganie długu, jako źródła finansowania planu przejęcia innej firmy. Używa się tutaj techniki transakcji wykupu z użyciem dźwigni finansowej lub przejęć zlewarowanych (LBO). Jest to transakcja, w której jako długu używa się dwóch klasycznych form obcego kapitału, to jest kredytu albo dłużnych papierów wartościowych, obligacji. Najlepsze do przejęcia z wykorzystaniem tej techniki są firmy o stabilnych przepływach gotówki, mogące pozwolić sobie na ograniczenie kosztów działalności operacyjnej (im wyższy poziom zysku operacyjnego, tym większa skuteczność dźwigni finansowej), a także firmy o niskim poziomie zadłużenia, mogące tworzyć filie nie związane z głównym przedmiotem działalności firmy przejmowanej, którą można by później sprzedać i uzyskać w ten sposób środki konieczne do spłaty zadłużenia. Wśród zalet zaciągania kredytu inwestycyjnego długoterminowego można znaleźć m.in. niski koszt pozyskania kapitału, fakt, że odsetki stanowią koszty działalności firmy i zmniejszają podstawę opodatkowania oraz możliwość negocjacji warunków udzielenia kredytu. Do głównych wad można zaliczyć to, że kredyt powoduje konieczność stosowania bardziej restrykcyjnej polityki finansowej przez dłużnika, uniemożliwia wykorzystanie swoich i przejętych aktywów do zabezpieczania kolejnych pożyczek, zmniejsza poziom płynności finansowej oraz, że zyski obciążone są spłatą kredytu i jego obsługą⁷.

Inną techniką finansowania fuzji kapitałami obcymi jest emisja obligacji przez przedsiębiorstwo przejmujące, co pozwala takiej firmie na zaciągnięcie pożyczki jednocześnie u wielu wierzycieli, często na długi czas. Najczęściej emituje się obligacje zerokuponowe, obligacje klasyczne lub obligacje śmieciowe. Płacenie obligacjami ma wiele zalet. Przede wszystkim godzi odmienne często polityki dywidend, stosowanych przez przedsiębiorstwa uczestniczące w fuzji, daje możliwość uniknięcia zjawiska redukcji dochodów na jedną akcję dzięki zwiększeniu ilości akcji spółki w obrocie⁸.

⁶ M. Wrzesiński, *Fuzje i przejęcia. Wykup lewarowy i menedżerski*, Liber, Warszawa 2000, s. 112.

⁷ J. Szczepankowski, *Fuzje...*, *op. cit.*, s. 239–240.

⁸ M. Lewandowski, *Fuzje i przejęcia w Polsce...*, *op. cit.*, s. 181.

Obligacje zerokuponowe dają emitentowi kilka plusów. Przede wszystkim emitent nie musi płacić odsetek, co nie wpływa na zmniejszenie jego zysku oraz przepływy pieniężne w transakcji fuzji. Poza tym zamiast płacić odsetki od razu, gromadzi je, a następnie może je zużyć na sfinansowanie albo dofinansowanie konsolidacji przedsiębiorstw⁹. W przypadku obligacji klasycznych o zmiennym oprocentowaniu odsetki naliczane są według z góry określonej stopy referencyjnej, którą może być przeciętna stopa oprocentowania kwartalnych lokat terminowych w czterech największych bankach komercyjnych lub średnia stopa rentowności bonów skarbowych. Wariantem tego typu obligacji są papiery dłużne bez określonego terminu wykupu, które są bardzo nisko oprocentowane, co powoduje niskie koszty obsługi emitenta¹⁰. Aktywa w momencie emisji obligacji śmieciowych nie gwarantują wykupu i właściwej obsługi zaciągniętego zobowiązania. Inwestycja w obligacje śmieciowe zawsze wiąże się z dużym ryzykiem, bowiem odzyskanie udzielonej pożyczki zależy głównie od powodzenia transakcji fuzji, której to mają służyć emitowane papiery dłużne. Koszt pozyskania kapitału z tego źródła finansowania jest niższy od kosztu kapitału własnego pochodzącego z emisji akcji, dzięki redukcji kosztu odsetek, co wywołuje efekt osłony podatkowej oraz mniejsze ryzyko emisji obligacji niż nabycie nowych składników kapitału własnego. Obligacje wywołują również niższy koszt kapitałowy niż kredyt, dają bowiem możliwość ustalenia oprocentowania obligacji przez emitenta na poziomie niższym niż przeciętne oprocentowanie kredytów, ale jednocześnie wyższym od lokat bankowych, co przyciąga inwestorów. Ten rodzaj finansowania transakcji fuzji lub przejęć jest opłacalny w warunkach rosnącej inflacji, ponieważ stałe, ustalone odsetki stają się mniejszym obciążeniem kosztowym dla zintegrowanych firm. Obligacje z opcją wcześniejszego wykupu są natomiast wygodnym źródłem kapitału dla sfinansowania fuzji w krajach o niskiej i malejącej inflacji. Emitent może wykupić obligację przed datą zapadalności i dzięki temu obniżyć koszt kapitału¹¹.

Dług zabezpieczony pozostaje kluczowym, zewnętrznym źródłem finansowania przedsiębiorstw. Przyjmuje formę kredytu bankowego lub emisji papierów wartościowych o charakterze dłużnym. Jako zabezpieczenie tego rodzaju długu może służyć np. hipoteka na nieruchomościach spółki czy cesja należności przedsiębiorstwa. Ma on wiele istotnych zalet zarówno dla dostawców finansowania, jak i dla kredytobiorców. Zabezpieczenie zobowiązań wpływa na mniejsze uzależnienie dostawców długu od operacyjnej działalności firmy, a w konsekwencji na niższe ryzyko utraty

⁹ Porównanie kosztu kapitału z obligacji zerokuponowej z kosztem kredytu powinno być podstawowym kryterium wyboru danego źródła finansowania inwestycji. J. Szczepankowski, *Fuzje...*, *op. cit.*, s. 241–242.

¹⁰ E. Faber, *Wszystko o obligacjach*, WIG Press, Warszawa 1996.

¹¹ J. Szczepankowski, *Fuzje...*, *op. cit.*, s. 242–244.

pożyczonych środków. W przypadku bankructwa dłużnika wierzyciele, którzy brali udział w finansowaniu danej transakcji, mają pierwszeństwo w zaspokajaniu roszczeń przed innymi dostawcami finansowania. Wadą tej metody jest konieczność posiadania zdolności kredytowej, którą wyznacza wielkość zabezpieczeń oraz sytuacja finansowa przedsiębiorstwa, a także jego zdolność do generowania przepływów pieniężnych. Ten sposób finansowania wiąże się ponadto z ograniczeniem swobody podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie, gdyż podmioty zmuszone są często do przyjęcia warunków ograniczających działania firmy mogące zagrozić interesom pożyczkodawców, a zwłaszcza do ograniczenia możliwości zaciągania dodatkowego długu, ograniczenia wydatków przedsiębiorstwa na cele nie związane z obsługą zadłużenia, zobowiązania przedsiębiorstwa do przeznaczenia części lub całości wpływów uzyskanych z tytułu sprzedaży aktywów na spłatę zobowiązań, a także ograniczenie możliwości przeprowadzenia fuzji z innym przedsiębiorstwem czy możliwości zmiany własności firmy zaciągającej dług, itp.¹² Innym minusem tej metody finansowania jest brak możliwości stosowania rachunkowości fuzji¹³.

5. Finansowanie transakcji fuzji i przejęć kapitałem hybrydowym

Nieocenionym źródłem kapitału w procesie fuzji i przejęć, łączącym w sobie pozytywne cechy funduszy własnych i obcych, jest kapitał hybrydowy. Zalicza się do niego kapitał pochodzący z emisji zamiennych papierów wartościowych i warrantów¹⁴. Firma, zanim podejmie decyzję co do emisji zamiennych papierów wartościowych, musi wziąć pod uwagę współczynnik zamiany akcji oraz cenę zamiany. Wysokość tej ceny powinna być uzależniona od ceny potencjału wzrostu emitenta, tj. im większe spodziewane korzyści z nabycia firmy, tym odpowiednio wyższa cena zamiany, a niższy współczynnik zamiany. Dlatego w momencie emisji zamiennego papieru wartościowego jego cena jest ustalana powyżej wartości wymiany. Różnica, która w ten sposób się tworzy, jest premią za zamianę pobieraną przez emitenta. Zwykle cena zamiany jest ustalana 15–30% powyżej rynkowej ceny akcji zwykłej w momencie emisji danego papieru wartościowego¹⁵. Zabieg ten ma powstrzy-

¹² M. Wrzesiński, *Fuzje i przejęcia...*, *op. cit.*, s. 106–117.

¹³ J. Szczepankowski, *Fuzje...*, *op. cit.*, s. 190–191.

¹⁴ Istnieją dwie możliwości sformułowania oferty wymiany akcji:

- stała liczba akcji, w której to ofercie liczba wyemitowanych akcji przez stronę nabywającą jest stała, ale ich wartość może ulegać zmianom w czasie; łączy się to z ryzykiem zmniejszenia wartości premii dla właścicieli nowo tworzonej firmy z powodu np. braku zaufania rynku do powodzenia transakcji,
- stała wartość akcji – oferowanie stałej wartości akcji przy założeniu ich zmiennej liczby w wyniku bieżących zmian cen, czego wynikiem jest brak możliwości określenia udziałów dotychczasowych i nowych akcjonariuszy w połączonej firmie.

M. Lewandowski, *Fuzje i przejęcia w Polsce...*, *op. cit.*, s. 184–185.

¹⁵ P. L. Cooley, P. F. Roden, *Business Financial Management*, The Dryden Press 1999, s. 664.

mać inwestorów od natychmiastowej konwersji. Rozmiary premii mają za zadanie ukazywać potencjalnym inwestorom wzrost emitenta, który będzie realny jeśli transakcja fuzji dojdzie do skutku. Konwersja na akcje zwykle zamiennych papierów wartościowych, zwłaszcza obligacji zamiennych, zmniejsza kwotę zobowiązań firmy oraz koszty finansowe z tytułu odsetek, co zmniejsza wielkość średnio ważonego kosztu kapitału. Im niższy koszt kapitałów finansujących fuzję, tym niższa stopa zysku z aktywów pochodzących z nabycia firmy i większy dodatni efekt dźwigni finansowej w formie stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału własnego. Wykorzystanie tego typu mechanizmu jest niezbędne w sytuacji, kiedy spółka spodziewa się wzrostu wartości rynkowej swoich akcji na skutek fuzji. Firmy o niskiej stopie wzrostu nie powinny sięgać po ten instrument finansowania fuzji z powodu długiego okresu wzrostu rynkowej wartości akcji połączonych przedsiębiorstw, co może się spotkać ze zniecierpliwieniem inwestorów, ich negatywną opinią firmy oraz, co niewykluczone, z przyszłym spadkiem wartości zintegrowanych firm.

Warranty, jako hybryda finansowa, dają akcjonariuszom firmy prawo do zakupu określonej liczby jej akcji po z góry ustalonej cenie. Używają ich niewielkie, ale dynamicznie rozwijające się firmy jako dodatkowej zachęty pomagającej szybciej sprzedać obligacje klasyczne lub śmieciowe. Wartość rozliczenia warrantu ustalana jest na poziomie od 10% do 30% wyższym od ceny rynkowej akcji lub obligacji w momencie emisji, co wpływa na późniejszy spadek ceny akcji lub wartości obligacji emitenta warrantów. Jest to spowodowane koniecznością zakupu akcji zwykłych poniżej wartości rynkowej, jak również wpływa na obniżenie zysków z jednej akcji oraz ogranicza kontrolę akcjonariuszy. Niewątpliwym plusem warrantów jest możliwość obniżenia kosztu kapitału finansującego inwestycję przedsiębiorstwa, także możliwość obniżki obciążeń fiskalnych oraz udział w przyszłych zyskach połączonych firm. Umożliwiają one także inwestorowi zakup akcji zwykłych lub obligacji po cenie realizacji, która często jest niższa od rynkowej wartości papierów wartościowych¹⁶. Finansowanie transakcji fuzji i przejęć o charakterze mieszanym pozwala także na pogodzenie odmiennych dywidend stosowanych przez łączące się przedsiębiorstwa w sytuacji, gdy firma nabywająca nie płaci dywidend, zaś firma przejmowana płaciła je regularnie. Pozwala także na uniknięcie zjawiska redukcji dochodów przypadających na jedną akcję¹⁷.

Przykładem mieszanej formy finansowania fuzji była ostateczna oferta firmy Kohlberg, Kravis & Roberts, która za jedną akcję RJR Nabisco zaoferowała 109 dolarów w postaci 81 dolarów w gotówce, 10 dolarów w zamiennych obligacjach podporządkowanych oraz 18 dolarów w akcjach uprzywilejowanych¹⁸.

¹⁶ J. Szczepankowski, *Fuzje...*, *op. cit.*, s. 244–247.

¹⁷ M. Lewandowski, *Fuzje i przejęcia w Polsce...*, *op. cit.*, s. 181.

¹⁸ *Ibidem*, s. 184–185.

6. Inne sposoby finansowania transakcji fuzji i przejęć

Bardzo interesującym źródłem kapitału dla transakcji fuzji i przejęć jest finansowanie o charakterze *mezzanine*, którego początki sięgają lat 80. Jest to finansowanie pośrednie między długiem a kapitałem własnym, będące wynikiem dopasowywania instrumentów finansowych do konkretnych struktur transakcji, a następnie powielania wypracowanych w ten sposób schematów przez organizujące finansowanie banki inwestycyjne. Finansowanie typu *mezzanine* pozyskiwane jest zwykle w postaci długu podporządkowanego lub akcji uprzywilejowanych. Jest ono pozyskiwane na rynku prywatnym, a emisja tego typu instrumentów finansowych skierowana jest do specjalistycznych funduszy¹⁹. W związku z wysokim ryzykiem tego typu finansowania nieodłącznym jego elementem jest możliwość konwersji części długu na kapitał własny przez zastosowanie instrumentów pochodnych. Ma ono także niższy koszt od kosztu kapitału własnego, natomiast jest znacznie droższe od finansowania długiem zabezpieczonym czy obligacjami śmieciowymi. Często ten typ finansowania stosowany jest przy wykupie lewarowym małych firm. Jest on jednocześnie najbardziej chyba wyrafinowanym elementem struktury finansowania wykupu lewarowego, ponieważ wymaga dobrze rozwiniętego rynku finansowego oraz odpowiedniej wiedzy. Rynek polski nie jest jeszcze wystarczająco dojrzały do stosowania tak skomplikowanych rodzajów wykupu²⁰.

Jedną z ciekawszych metod finansowania przejęcia jest finansowanie transakcji środkami własnymi przejmowanego przedsiębiorstwa. Przejmujące przedsiębiorstwo zaciąga kredyt, którym płaci za przejęcie innego. Następnie przejęte przedsiębiorstwo przekazuje odpowiedniej wielkości kwoty firmie przejmującej (pożyczka, dywidenda, itp.), które ta używa na spłatę kredytu. Wariacją tego jest utworzenie specjalnego podmiotu, który zaciąga kredyt i przejmuje dane przedsiębiorstwo, a następnie łączy się z przedsiębiorstwem przejętym, które przejmuje na siebie ciężar spłaty kredytu. W obu modelach zakłada się, że przejmowane firmy są na tyle stabilne finansowo, że są w stanie udźwignąć ciężar spłaty kredytu. Tym sposobem przejmowane przedsiębiorstwo samo finansuje swoje własne przejęcie. Zapłata za przejęte aktywa i zobowiązania może być uiszczona w formie:

- gotówki,
- innych aktywów,
- akcji wyemitowanych przez spółkę przejmującą,
- obligacji zamiennych wyemitowanych przez spółkę przejmującą,
- kombinacji wymienionych powyżej.

¹⁹ J. Willis, D. Clark, An introduction to *mezzanine* finance and private equity, The New Corporate Finance, McGraw Hill, USA 1993, s. 243–254.

²⁰ M. Wrzeziński, Fuzje i przejęcia..., *op. cit.*, s. 120–121.

Cenę nabycia ustala się według wartości rynkowej. Poprzez cenę rynkową rozumie się zwykle kwotę, za którą wymieniają aktywa lub regulują zobowiązania strony operacji przejęcia w drodze bezpośredniej transakcji. Bezproblemowe są transakcje, w których zapłata ma formę gotówki. Jeśli natomiast przyjmuje ona inną formę, problemem pozostaje wycena. Generalnie można wyróżnić następujące metody wyceny:

- 1) papiery notowane na giełdzie – według średniego kursu giełdowego z dnia zawarcia umowy;
- 2) przybliżona wartość rynkowa oparta na tradycyjnych metodach wyceny (akcje spółek nie notowanych na giełdzie);
- 3) dłużne, długoterminowe papiery wartościowe według oficjalnych notowań lub według zdyskontowanej wartości przyszłych świadczeń pieniężnych; stopa dyskonta powinna pokrywać się z aktualną stopą oprocentowania, stosowaną na rynku kapitałowym na dzień zawarcia transakcji;
- 4) nieruchomości według wartości rynkowej uwzględniającej stan techniczny nieruchomości, bieżący dochód i stopę zwrotu nakładów²¹.

W Polsce dość powszechnie stosowaną metodą w latach 90. było finansowanie przejęcia dywidendą przejętego przedsiębiorstwa. Była to metoda ciesząca się ogromną popularnością przy transakcjach prywatyzacyjnych, skierowanych do polskich inwestorów nie mających zbyt wiele gotówki. Przy finansowaniu przejęcia spółek pracowniczych, otrzymujących mienie Skarbu Państwa do odpłatnego korzystania, stosowano w Polsce tak zwane finansowanie działalnością operacyjną. Technika ta polegała na tym, że przed przejęciem przedsiębiorstwa pracownicy celowo sztucznie zaniżali zyski, co z kolei obniżało, często drastycznie, cenę przedsiębiorstwa. Ale już po przejęciu firmy przez pracowników, przedsiębiorstwo takie stawało się niezwykle rentowne. Wynikało to nie tylko z zaniżenia wartości firmy przed jej przejęciem, ale też spowodowane było przedpłaceniem wielu kosztów zanim firma została przejęta. W okresie przejęcia mienia w leasing zwiększone wpływy z bieżących operacji szły na spłatę rat leasingowych, traktowanych jako element kosztów uzyskania przychodów²².

7. Podsumowanie

Do najważniejszych form finansowania procesów fuzji i przejęć zalicza się te, które wymagają:

- 1) wykorzystania kapitału i środków własnych przedsiębiorstwa przejmującego:

²¹ A. Helin, K. Zorde, Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Warszawie, Warszawa 1998, s. 222.

²² *Ibidem*, s. 97.

- nabycia finansowane gotówką,
 - zamianą akcji,
 - emisją nowych akcji połączoną z ich odsprzedażą na rynku kapitałowym;
- 2) wykorzystania kapitałów obcych:
- emisje dłużnych instrumentów finansowych – obligacji,
 - kredyty o różnym stopniu zabezpieczenia;
- 3) wykorzystania kapitałów hybrydowych:
- obligacje zamienne,
 - akcje uprzywilejowane²³.

Zastosowany sposób finansowania ma znaczący wpływ na opłacalność transakcji fuzji i przejęcia. Badając jaki wpływ miał sposób finansowania na dochody akcjonariuszy w Wielkiej Brytanii stwierdzono, że akcjonariusze przejmowanych przedsiębiorstw uzyskiwali skorygowaną o ryzyko stopę zwrotu wynoszącą 30% w przypadku ofert polegających na zapłacie wyłącznie gotówką i 15% w przypadku ofert polegających wyłącznie na zamianie akcji w miesiącu ogłoszenia oferty. Dla przedsiębiorstwa-nabywcy stopa zwrotu w przypadku zapłaty gotówkowej wynosiła 0,7%, a w przypadku zamiany akcji – 1,1%. Jak wynika z badań, oferty gotówkowe i oferty wymiany akcji dają raczej niewielkie stopy zwrotu, zaś w przypadku ofert mieszanych akcjonariusze mogą oczekiwać ujemnych stóp zwrotu²⁴. Najgorszy wynik osiągnęły przedsiębiorstwa, które za przejęcie zapłaciły wyłącznie akcjami (65% przypadków). Rok po dokonaniu transakcji straciły one aż 8%. Porównując sytuację tych podmiotów z przedsiębiorstwami, które do finansowania użyły gotówki, wynik jest korzystny dla tych drugich, które zanotowały zysk w wysokości 0,3%. Jednocześnie, w opinii wielu menedżerów akcje, zwłaszcza te o wysokiej wartości, są lepsze niż gotówka, gdyż można je emitować w dowolnym momencie. Jednocześnie płacąc akcjami, szefowie firm podejmowali ryzyko. Sądzono nawet, że wysoki kurs akcji to sygnał, aby je kupować. Finansowanie akcjami ma wiele zalet. W przeciwieństwie do gotówki nie trzeba ich zwracać. Papiery te zmniejszają ponadto współczynnik długu i nie naruszają rezerw gotówki. W przypadku fuzji problemem pozostaje parytet wymiany akcji, dlatego znacznie łatwiej jest przeprowadzić połączenie spółek niepublicznych²⁵.

Znakomita większość transakcji fuzji i przejęć w Polsce jest finansowana gotówką, która była głównym środkiem płatniczym w co najmniej połowie transakcji przejęcia. Jest to wynikiem znacznego udziału prywatyzacji w całkowitej liczbie

²³ J. Szczepankowski, *Fuzje...*, *op. cit.*, s. 227–228.

²⁴ A. Salami, *Determinants and financial consequences of the method of payment in corporate acquisitions*, City University Business School, London 1994.

²⁵ D. Henry, *Fuzje: dlaczego większość świetnych interesów się nie opłaciła?*, *Business Week*, grudzień 2002 r., s. 20.

transakcji fuzji i przejęć, gdyż Skarb Państwa, zamierzając sprzedać swoje akcje, liczy przede wszystkim na gotówkę. Drugim powodem jest wielkość transakcji. Przejęcia polskich przedsiębiorstw są na tyle małe, że jedyną opłacalną metodą zapłaty za nie wydaje się być właśnie gotówka. Warte zauważenia jest także nieufność inwestorów wobec papierów wartościowych, a także oczekiwanie na zapłatę gotówkową, jeśli pojawi się możliwość wyjścia z inwestycji²⁶. Drugim popularnym środkiem płatniczym są oferty wymiany akcji. Kolejną stosowaną formą płatności są papiery wartościowe o stałym oprocentowaniu, jednakże zaledwie 10% transakcji fuzji i przejęć zostało sfinansowanych w ten sposób²⁷. Przyczyna takiej sytuacji w Polsce leży w raczej niskim poziomie rozwoju rynku finansowego. Innym powodem jest brak dostępu do niektórych instrumentów finansowych, np. obligacji śmieciowych, a także problemy prawne. Znaczące jest, że uregulowania prawne umożliwiające emisję obligacji zostały wprowadzone dopiero w 1995 roku. Innym powodem jest polityka wysokiej realnej stopy procentowej, co powoduje, że wysoka rentowność obligacji skarbowych stanowi dużą konkurencję dla papierów dłużnych emitowanych przez przedsiębiorstwa. Do innych problemów można zaliczyć brak tradycji w stosowaniu obligacji i innych papierów dłużnych, co wymaga nauczania inwestorów z ich specyfiką, trudności w szybkim pozyskaniu środków z otoczenia, gdyż procedury emisyjne, m.in. obligacji, trwają bardzo długo i są kosztowne. Mimo ograniczeń na rynku polskim, w transakcjach ponadnarodowych, w których polskie firmy są nabywcami przedsiębiorstw zagranicznych, często stosowane są obligacje śmieciowe. Dotyczy to zwłaszcza firm działających w sektorach wzrostowych, np. w telekomunikacji – Era GSM, Netia czy sektora mediowego – @Entertainment, Bresnan. Można wysnuć wniosek, że praktyka przedsiębiorstw w zakresie różnych form rozwoju zewnętrznego, a więc także fuzji i przejęć, w coraz większym stopniu zbliża się do praktyki światowej. Różnice między Polską a krajami rozwiniętymi, które posiadają dojrzałe rynki kapitałowe, będą się stopniowo zacierały. Przyczynić się do tego może coraz bardziej wyraźne zapotrzebowanie na inne niż dotychczas stosowane formy finansowania działalności przedsiębiorstw²⁸.

²⁶ M. Lewandowski, Fuzje i przejęcia w Polsce..., *op. cit.*, s. 187.

²⁷ M. Wrzesiński, Fuzje i przejęcia..., *op. cit.*, s. 180–181.

²⁸ Tożsamość i strategie przedsiębiorstwa – modele i doświadczenia, pod red. M. Moszkowicza, Politechnika Wroclawska, Wrocław 1997, s. 144, 189.

8. Bibliografia

1. Cooley P. L., Roden P. F., Business Financial Management, The Dryden Press 1999.
2. Faber E., Wszystko o obligacjach, WIG Press, Warszawa 1996.
3. Helin A., Zorde K., Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Warszawie, Warszawa 1998.
4. Henry D., Fuzje: dlaczego większość świetnych interesów się nie opłaca?, Business Week, grudzień 2002 r.
5. Lewandowski M., Fuzje i przejęcia w Polsce na tle tendencji światowych, SGH, Warszawa 1998.
6. Salami A., Determinants and financial consequences of the method of payment in corporate acquisitions, City University Business School, London 1994.
7. Sudarsanam S., Fuzje i przejęcia, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
8. Szczepankowski J., Fuzje i przejęcia, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
9. Tożsamość i strategie przedsiębiorstwa – modele i doświadczenia, pod red. M. Moszkowicza, Politechnika Wrocławska, Wrocław 1997.
10. Willis J., Clark D., An introduction to *mezzanine* finance and private equity, The New Corporate Finance, McGraw Hill, USA 1993.
11. Wrzesiński M., Fuzje i przejęcia. Wykup lewarowy i menedżerski, Liber, Warszawa 2000.

Julia Koralun-Bereźnicka
Akademia Morska w Gdyni

Taksonomiczna miara rozwoju jako narzędzie analizy na przykładzie spółek giełdowych z sektora informatyki

1. Wprowadzenie

Postęp technologiczny w dziedzinie informatyki w sposób istotny kształtuje rozwój działalności gospodarczej w tym obszarze. Tempo zmian zachodzących w zakresie technologii informacyjnej sprawia, że sektor przedsiębiorstw informatycznych poddawany jest silnej presji konkurencyjnej, a w konsekwencji stanowi przedmiot rosnącego zainteresowania wielu różnych podmiotów rynkowych. Dynamiczny rozwój przyczynia się do wzrostu atrakcyjności inwestycyjnej sektora, pomimo jego stosunkowo młodego wieku; większość sektora stanowią firmy założone w latach 1985–1995¹.

Jednym z atutów polskiego sektora informatycznego, zwiększającym szanse na jego ekspansję zagraniczną, jest rozmiar tego rynku szacowany na blisko 4 mld euro, co sprawia, że Polska jest największym rynkiem technologii informacyjnych wśród nowych państw członkowskich Unii Europejskiej. W przeciwieństwie do innych nowych członków, w Polsce działają duże, silnie osadzone na rynku rodzime firmy informatyczne, konkurujące z oddziałami światowych koncernów. Wejście do Unii stwarza im nowe możliwości rozwoju poprzez wzrost rynku informatycznego. Sektor ten może dać impuls do szybszego rozwoju gospodarczego².

Istotne zmiany technologiczne zachodzące na poziomie sektora informatyki w Polsce, oddziałujące również na jego sferę ekonomiczno-finansową, są głównym motywem podjęcia tematyki artykułu, którego celem jest wykorzystanie taksonomicznej miary rozwoju do analizy ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw z tej branży. Zastosowane narzędzie wydaje się bardzo przydatne dla użytkownika w postaci np. potencjalnego inwestora, gdyż stanowi jednowymiarową i prostą w interpretacji wypadkową wielu różnych aspektów analizy finansowej. Pozwala ono zregulować wiele kryteriów decyzyjnych, sprowadzając je do pojedynczej i jednoznacznej zmiennej, upraszczając w ten sposób skomplikowany obraz przedsiębiorstwa, wynikający np. z zastosowania tradycyjnych opisowych narzędzi analizy fundamentalnej.

¹ A. Bielewicz, Koniec z punktami za pochodzenie, Computerworld Polska. Tygodnik Informatyków i Menedżerów, Nr 03/2006, <http://www.computerworld.pl/artykuly/50487.html> z 8 sierpnia 2006 r.

² <http://www.informatorbudowlany.pl/> z 8 sierpnia 2006 r.

2. Charakterystyka sektora informatycznego na tle giełdy papierów wartościowych

Rozwój sektora informatyki widoczny jest głównie w systematycznym wzroście liczby spółek notowanych na rynku pierwotnym. Dynamika tego wzrostu jest porównywalna z tempem zmian liczby spółek w całym makrosektorze usług. Pozytywną tendencję wzrostową można również zaobserwować w obszarze kapitalizacji giełdowej wyrażonej nominalnie, jednak jest ona najniższa w dziedzinie usług, co powoduje niekorzystny spadek udziału sektora informatyki, wyrażony zarówno w kapitalizacji, jak i w obrotach giełdowych. W przypadku tego ostatniego odnotować można prawie dwukrotny spadek na przestrzeni zaledwie dwóch lat: od końca 2003 do końca 2005 roku. Szczegóły dotyczące omawianych zmian przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Wskaźniki giełdowe sektorów spółek krajowych na rynku podstawowym

Skrócona nazwa makrosektora/ sektora	Liczba spółek			Kapitalizacja giełdowa						Udział w obrotach		
				(mln zł)			(%)			(%)		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Przemysł	116	109	122	42 880	57 606	92 702	31,0	27,3	30,3	33,5	39,8	27,8
spożywczy	18	16	19	7 691	8 280	10 440	5,6	3,9	3,4	1,8	2,8	2,1
lekki	12	11	9	381	833	771	0,3	0,4	0,3	0,3	0,8	1,4
drzewny	7	7	7	4 991	4 762	5 630	3,6	2,3	1,8	1,3	1,4	1,5
chemiczny	15	15	20	16 523	22 895	43 397	11,9	10,8	14,2	16,4	15,2	4,5
materiałów budowlanych	8	10	12	1 545	2 776	3 716	1,1	1,3	1,2	1,1	1,4	1,6
budownictwo	28	22	22	2 618	5 910	8 884	1,9	2,8	2,9	1,7	3,2	3,2
elektromaszynowy	16	13	15	857	1 342	2 230	0,6	0,6	0,7	1,4	1,5	1,0
metalowy	11	13	16	7 727	10 221	17 263	5,6	4,8	5,6	9,3	13,2	12,4
inny	1	2	2	547	586	372	0,4	0,3	0,1	0,2	0,4	0,2
Finanse	18	20	19	59 142	103 210	128 918	42,7	48,8	42,2	25,5	26,2	34,0
banki	13	15	14	54 809	98 761	126 487	39,6	46,7	41,4	25,3	25,8	34,0
ubezpieczenia	2	2	2	1 953	1 984	2 158	1,4	0,9	0,7	0,1	0,0	0,0
inne	3	3	3	2 380	2 465	273	1,7	1,2	0,1	0,1	0,4	0,1
Usługi	54	67	80	36 421	50 505	84 157	26,3	23,9	27,5	41,0	34,0	38,2
handel	17	20	26	2 794	4 671	7 053	2,0	2,2	2,3	2,0	2,5	2,3
informatyka	17	21	24	5 026	5 734	6 680	3,6	2,7	2,2	9,9	8,5	5,1
telekomunikacja	4	5	6	22 887	29 972	35 553	16,5	14,2	11,6	24,5	18,2	23,6
media	5	9	9	3 103	6 990	10 473	2,2	3,3	3,4	3,3	3,6	5,7
inne	11	12	15	2 611	3 139	24 398	1,9	1,5	8,0	1,2	1,3	1,4
Ogółem	188	196	221	138 443	211 321	305 777	100	100	100	100	100	100

Źródło: Roczniki giełdowe 2004–2006, www.gpw.pl z 8 sierpnia 2006 r.

Specyfikę badanej grupy spółek można również scharakteryzować poprzez analizę fundamentalną sektora. W tym celu sporządzono przekształcenia analityczne sprawozdań finansowych w ujęciu zagregowanym (zob. tabela 2), zawierającym sumaryczne wartości poszczególnych pozycji bilansowych i wynikowych dla wszystkich podmiotów objętych analizą.

Tabela 2. Zagregowany bilans analityczny sektora informatyka w latach 2003–2005

Wybrane pozycje bilansowe	2003		2004		2005		Dynamika (w %)		
	Kwota	%	Kwota	%	Kwota	%	04/03	05/04	05/03
Aktywa trwałe, w tym:	1 420 454	45,07	1 844 944	48,14	2 105 874	48,90	29,88	14,14	48,25
Wartości niematerialne i prawne	92 253	2,93	84 644	2,21	145 746	3,38	-8,25	72,19	57,99
Rzeczowe aktywa trwałe	288 300	9,15	535 629	13,98	567 816	13,18	85,79	6,01	96,95
Należności długoterminowe	6 815	0,22	25 609	0,67	106 983	2,48	275,77	317,76	1469,82
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	37 672	1,20	42 014	1,10	45 446	1,06	11,53	8,17	20,64
Aktywa obrotowe, w tym:	1 730 984	54,93	1 987 224	51,86	2 184 852	50,73	14,80	9,94	26,22
Zapasy	162 434	5,15	188 631	4,92	179 371	4,16	16,13	-4,91	10,43
Należności	989 462	31,40	1 145 307	29,89	982 037	22,80	15,75	-14,26	-0,75
Środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	161 220	5,12	160 985	4,20	330 316	7,67	-0,15	105,18	104,89
Aktywa ogółem	3 151 460	100,00	3 832 168	100,00	4 306 892	100,00	21,60	12,39	36,66
Kapitał własny	1 627 366	51,64	1 877 222	48,99	2 309 075	53,61	15,35	23,00	41,89
Rezerwy na zobowiązania	45 107	1,43	54 618	1,43	21 720	0,50	21,09	-60,23	-51,85
Zobowiązania długoterminowe	373 512	11,85	634 969	16,57	479 994	11,14	70,00	-24,41	28,51
Zobowiązania krótkoterminowe	1 022 814	32,46	1 134 397	29,60	1 401 350	32,54	10,91	23,53	37,01
Pasywa ogółem	3 151 460	100,00	3 832 168	100,00	4 306 892	100,00	21,60	12,39	36,66

Źródło: obliczenia własne na podstawie: www.parkiet.com.pl z 8 sierpnia 2006 r.

Z danych przedstawionych w tabeli 2 wynika, że ogółem majątek sektora wykazał w badanym okresie znaczący, prawie 37% wzrost, jednak dynamika tego wzrostu była niemal dwukrotnie wyższa w 2004 roku niż w 2005. Podstawowa struktura majątku sektora, wyrażona relacją aktywów trwałych do obrotowych, świadczy o stosunkowo niskim poziomie ryzyka operacyjnego we wszystkich wyszczególnionych podokresach, gdyż większość aktywów stanowią bardziej płynne środki obrotowe. Niewielki wzrost udziału aktywów trwałych z roku na rok świadczy o nieznacznym zwiększeniu tego ryzyka wskutek większego zamrożenia

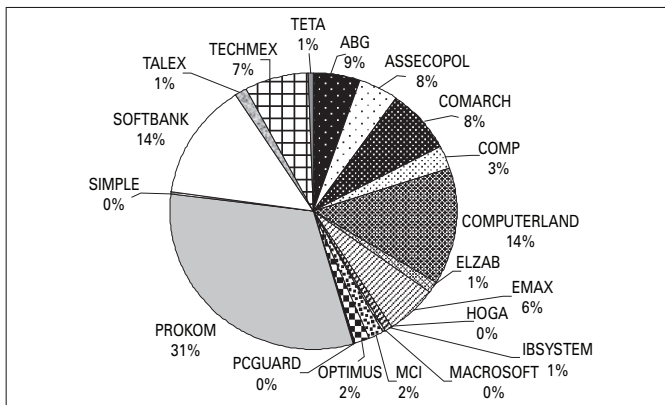
środków w rzeczowych aktywach trwałych, a zwłaszcza należnościach długoterminowych. Głównym składnikiem aktywów obrotowych natomiast są należności, jednak ich udział w aktywach systematycznie spada, co może świadczyć o braku występowania nasilających się zatorów płatniczych. Udział zapasów oraz środków pieniężnych i innych aktywów pieniężnych jest ustabilizowany.

Z kolei podstawowa struktura pasywów, interpretowana jako relacja długu do kapitału własnego, świadczy o braku zagrożenia finansowego w długim okresie, gdyż w dwóch z trzech badanych lat kapitał własny stanowi ponad połowę źródeł finansowania majątku. Zwiększenie udziału kapitałów własnych z około 52% w 2003 roku do prawie 54% w 2005 roku wskazuje na poprawę bezpieczeństwa finansowego sektora. Ponadto zwraca uwagę również odpowiednie dostosowanie struktury pasywów do aktywów, gdyż w każdym z badanych okresów kapitał własny w całości pokrywa majątek trwały. W kapitale obcym natomiast zdecydowanie przeważają pilniejsze do spłacenia zobowiązania krótkoterminowe, stanowiące prawie 1/3 wszystkich źródeł finansowania.

Analiza dynamiki wyszczególnionych pozycji bilansowych zwraca uwagę na istotny wzrost należności długoterminowych w badanym okresie, odzwierciedlony również w zmianach strukturalnych aktywów trwałych. Ogółem jednak wstępna analiza uproszczonej wersji sprawozdania ze stanu majątku i źródeł jego finansowania nie wskazuje na występowanie żadnych niepokojących nieprawidłowości.

Bliższa analiza struktury majątku w ramach sektora z uwzględnieniem poszczególnych jego podmiotów ujawnia wysoki poziom koncentracji majątku w ramach kilku wiodących przedsiębiorstw. Ponad połowa aktywów posiadana jest bowiem przez trzy najbardziej liczące się podmioty, czyli Prokom, Computerland oraz Softbank. Stopień konsolidacji sektora informatycznego przedstawiono na rysunku 1.

Rysunek 1. Struktura aktywów sektora informatycznego w roku 2005



Źródło: obliczenia własne na podstawie: www.parkiet.com.pl z 8 sierpnia 2006 r.

Podobne zjawiska zaobserwować można przeprowadzając analizę zagregowanego rachunku zysków i strat sektora przedstawionego w tabeli 3.

Tabela 3. Zagregowany analityczny rachunek zysków i strat sektora informatyka w latach 2003–2005

Wybrane pozycje rachunku	2003		2004		2005		Dynamika (w %)		
	Kwota	%	Kwota	%	Kwota	%	04/03	05/04	05/03
Przychody ogółem	3 365 131	100,00	3 607 886	100,00	3 922 970	100,00	7,21	8,73	16,58
Przychody netto ze sprzedaży	3 156 158	0,94	3 366 746	0,93	3 717 224	0,95	6,67	10,41	17,78
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	2 324 196	0,69	2 489 700	0,69	2 280 189	0,58	7,12	-8,42	-1,89
Koszty sprzedaży	216 085	0,06	235 757	0,07	199 147	0,05	9,10	-15,53	-7,84
Koszty ogólnego zarządu	379 021	0,11	439 211	0,12	405 673	0,10	15,88	-7,64	7,03
Pozostałe koszty operacyjne	65 314	0,02	80 006	0,02	43 939	0,01	22,49	-45,08	-32,73
Koszty operacyjne	2 984 616	0,89	3 244 674	0,90	3 211 183	0,82	8,71	-1,03	7,59
Pozostałe przychody operacyjne	52 508	0,02	46 876	0,01	38 122	0,01	-10,73	-18,67	-27,40
Zysk (strata) na działalności operacyjnej	224 067	0,07	163 042	0,05	265 153	0,07	-27,24	62,63	18,34
Przychody finansowe	156 465	0,05	194 264	0,05	167 624	0,04	24,16	-13,71	7,13
Koszty finansowe	275 223	0,08	245 015	0,07	146 074	0,04	-10,98	-40,38	-46,93
Zysk brutto	105 349	0,03	111 930	0,03	269 708	0,07	6,25	140,96	156,01
Podatek dochodowy	53 911	0,02	24 390	0,01	11 035	0,00	-54,76	-54,76	-79,53
Zysk netto	69 539	0,02	90 748	0,03	231 509	0,06	30,50	155,11	232,92

Źródło: obliczenia własne na podstawie: www.parkiet.com.pl z 8 sierpnia 2006 r.

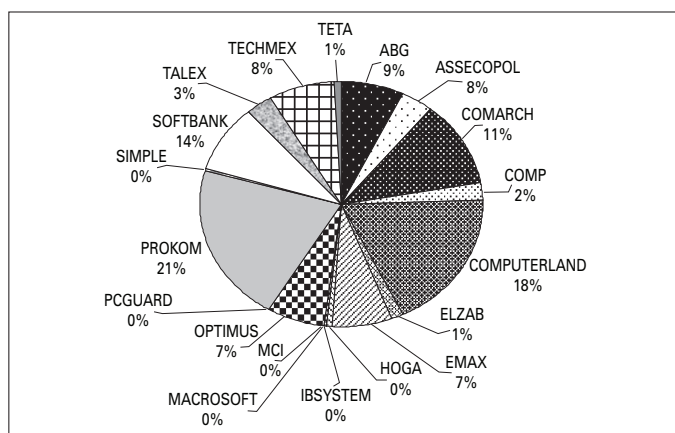
Na pozytywną ocenę zasługuje przede wszystkim dodatnia i rosnąca dynamika przychodów ze sprzedaży i przychodów ogółem oraz zysku netto. Ponad dwudziestokrotny przyrost zysku w ciągu dwóch lat zawdzięczany jest między innymi znacznym spadkom większości pozycji kosztowych. Struktura przychodów odznacza się dominującym udziałem przychodów ze sprzedaży w ogólnej sumie przychodów; pozostałe przychody operacyjne, jak również przychody finansowe, mają w badanych latach znaczenie marginalne, co świadczy o zdolności spółek do generowania obrotów w ramach podstawowej, statutowej działalności.

W strukturze kosztów natomiast większość (ponad 90%) stanowią koszty operacyjne. Zbliżona część przychodów ogółem przeznaczana jest na pokrycie kosztów operacyjnych, z czego około $\frac{3}{4}$ pochłaniają koszty sprzedanych produk-

tów, towarów i materiałów. Maleje natomiast odsetek przychodów koniecznych do pokrycia kosztów finansowych.

Analiza udziału poszczególnych przedsiębiorstw w rynku, wyrażona strukturą przychodów ze sprzedaży w ramach sektora, potwierdza ugruntowaną pozycję najsilniejszych spółek. W roku 2005 połowa przychodów wygenerowanych przez sektor należała do trzech spółek: Prokom, Computerland oraz Comarch, co ilustruje rysunek 2.

Rysunek 2. Struktura przychodów ze sprzedaży sektora informatycznego w 2005 roku



Źródło: obliczenia własne na podstawie: www.parkiet.com.pl

3. Cel, przedmiot i zakres badania

Celem przedstawionego badania jest analiza spółek publicznych działających w sektorze informatyki pod kątem ich sytuacji ekonomiczno-finansowej. Podmiot badania stanowi zbiór 19 obiektów notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w okresie badawczym obejmującym lata 2003–2005. Zgodnie z katalogiem branżowym spółek³, sektor informatyki liczył w 2005 roku 22 obiekty, jednak z badania wyłączono trzy podmioty (Betacom SA, CSS SA oraz Igroup SA), które do 8 sierpnia 2006 roku nie udostępniły jednostkowych sprawozdań finansowych ze wszystkich analizowanych okresów⁴. Wskaźniki finansowe, będące podstawą oceny spółek, obliczono na podstawie rocznych jednostkowych sprawozdań finansowych dostępnych na stronach giełdowych.

³ Na podstawie: <http://www.money.pl/gielda/profile/,,katalog,spolek,210.html> z 8 sierpnia 2006 r.

⁴ www.parkiet.com.pl z 8 sierpnia 2006 r.

Przedmiotem badania jest zestaw 11 wskaźników finansowych, dobranych tak, aby możliwie najpełniej obrazowały one sytuację ekonomiczno-finansową badanych obiektów, czyli charakteryzowały różne aspekty ich działalności, jak: rentowność, obrotowość, płynność czy wypłacalność. Zastosowane wskaźniki obejmują: rotację aktywów (X_1), zapasów (X_2), i należności (X_3), udział kapitału pracującego w aktywach (X_4), udział majątku obrotowego w aktywach (X_5), wskaźnik płynności krótkoterminowej (X_6), wskaźnik rentowności handlowej (X_7), rentowność kapitału własnego (X_8), rentowność aktywów (X_9), wskaźnik pokrycia długów kapitałem własnym (X_{10}) i wskaźnik zysku na jedną akcję (X_{11}). Wszystkie przyjęte wskaźniki uznane zostały za stymulanty, czyli cechy, których wyższe wartości oznaczają wyższą ocenę obiektu. Pomimo że wskaźnik płynności, oznaczony jako X_6 , ma charakter nominanty, czyli cechy, której optymalna wartość teoretycznie powinna zawierać się w określonym przedziale (1,5;2,5), potraktowany on został również jako stymulanta, gdyż problem nadpłynności nie dotyczy żadnego z analizowanych obiektów. W większości z nich występuje raczej zjawisko niedoboru środków obrotowych w stosunku do zobowiązań.

4. Procedura badawcza

Zasadniczym celem badania jest uszeregowanie podmiotów sektora informatyki według głównego kryterium oceny, jakim jest sytuacja ekonomiczno-finansowa. Miarą wielowymiarowej analizy porównawczej zastosowaną w badaniu jest taksonomiczna miara rozwoju, którą w uproszczeniu można określić jako wartość odległości obiektu od ustalonego wzorca. Metoda taksonomicznej miary rozwoju umożliwia porównywanie obiektów wielocechowych poprzez konstrukcję syntetycznego miernika, na podstawie którego porządkuje się je liniowo. Obiektami mogą być m.in. przedsiębiorstwa⁵. Poziom rozwoju spółek sektora informatycznego determinuje wiele współzależnych cech rozwoju, które mogą mieć różny kierunek oddziaływania. Wielowymiarowa analiza musi więc uwzględniać wiele cech rozwoju, które powinny spełniać pewne warunki:

- zestaw potencjalnych cech objaśniających poziom rozwoju badanego obiektu musi reprezentować różne, ale tylko istotne, aspekty badanego zjawiska,
- wybrane cechy powinny wykazywać dużą zmienność występowania oraz pozostawać w związku przyczynowo-skutkowym ze zjawiskiem badanym,
- wybrane cechy muszą mieć charakter mierzalny (ilościowy),

⁵ W. Tarczyński, Analiza portfelowa na giełdzie papierów wartościowych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 1996, s. 127.

- wybrane cechy powinny reprezentować udokumentowane źródła informacji i być kompletnym zbiorem dla wszystkich badanych obiektów⁶.

Pierwszym krokiem analizy jest ustalenie macierzy obserwacji, w której kolumny oznaczają kolejne rozpatrywane obiekty – spółki informatyczne, natomiast wiersze prezentują wartości poszczególnych cech dla danego obiektu. Do wielowymiarowej analizy spółek przyjęto zatem n -elementowy zbiór obiektów i p cech rozwoju. Wielowymiarowy układ informacji obrazującej sytuację spółki można zapisać w postaci następującej macierzy danych⁷:

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1p} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2p} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{n1} & x_{n2} & \dots & x_{np} \end{bmatrix}, \quad (1)$$

gdzie:

x_{ij} – elementy macierzy X oznaczające wartości badanych cech dla i -tego ($i = 1, 2, \dots, n$) obiektu (spółki) oraz j -tej ($j = 1, 2, \dots, p$) cechy rozwoju.

W macierzy (1) i -ty wiersz zawiera więc informacje o wszystkich wyodrębnionych cechach rozwoju dla wybranego (i -tego) obiektu (spółki). Z kolei j -ta kolumna macierzy X jest wektorem wartości wybranej (j -tej) cechy dla wszystkich badanych obiektów (spółek). Istotne jest, aby do oceny ekonomiczno-finansowej spółek brane były pod uwagę tylko te cechy, które wnoszą istotną informację, czyli takie, które charakteryzują się wysoką dyspersją. Cechy diagnozujące sytuację badanych podmiotów powinny więc wykazywać dużą zmienność. Za kryterium rozproszenia cech przyjęto współczynnik zmienności, obliczony jako⁸:

$$V_j = \frac{S_j}{\bar{x}_j} \cdot 100, \quad (2)$$

gdzie:

\bar{x}_j – średnia arytmetyczna j -tej cechy,

S_j – odchylenie standardowe j -tej cechy.

Za krytyczną wartość tego parametru przyjęto 10%, przy czym zmienność wszystkich wskaźników w badanych latach kształtowała się na znacznie wyższym

⁶ Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego OIC Poland, Planowanie Rozwoju Lokalnego – powiat chełmski. Etap C „Studium Lokalnego Potencjału Gospodarczego i Projektów, Inwestycyjnych”, Lublin, listopad 2004 r., s. 13, www.bip.iap.pl/gfx/chelmski/files/rada/XIV_109_04_zalacznik.pdf z 28 sierpnia 2006 r.

⁷ *Ibidem*, s. 13.

⁸ *Ibidem*.

poziomie. Częstym problemem występującym przy opisie wielowymiarowym jest kwestia porównywalności analizowanych cech. Cechy diagnostyczne wybrane do badania posiadają różne nieaddytywne jednostki miary. By umożliwić porównywalność cech wyrażonych w różnych jednostkach należy je poddać normalizacji. Kolejnym etapem metody konstruowania agregatowej oceny obiektów jest zatem normalizowanie danych wejściowych. Doprowadzenie parametrów do postaci niemianowanej polega na przeprowadzeniu odpowiednich przeliczeń zgodnie z następującą formułą normalizacyjną⁹:

$$y_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min,i}}{x_{\max,i} - x_{\min,i}}, \quad (3)$$

gdzie:

y_{ij} – postać standaryzowana j -tej cechy i -tego obiektu,

x_{ij} – postać pierwotna j -tej cechy i -tego obiektu,

$x_{\max,i} = \max(x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj})$ – maksymalna wartość j -tej cechy i -tego obiektu,

$x_{\min,i} = \min(x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj})$ – minimalna wartość j -tej cechy i -tego obiektu.

Końcowym wynikiem stosowania formuły normalizacji jest następująca wielowymiarowa macierz danych znormalizowanych, której elementy przyjmują wartości z przedziału $[0;1]$ ¹⁰:

$$Y = \begin{bmatrix} y_{11} & y_{12} & \dots & y_{1p} \\ y_{21} & y_{22} & \dots & y_{2p} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ y_{n1} & y_{n2} & \dots & y_{np} \end{bmatrix}, \quad (4)$$

gdzie:

y_{ij} – elementy macierzy Y oznaczające znormalizowane wartości badanych cech dla i -tego ($i = 1, 2, \dots, n$) obiektu (spółki) oraz j -tej ($j = 1, 2, \dots, p$) cechy rozwoju.

Kolejny etap stanowi wyznaczenie współrzędnych wzorca rozwoju, którego wartości przyjmuje się maksymalne, gdy należą do zbioru stymulant $\{x_{ij}^+\}$, i minimalne, gdy należą do zbioru destymulant $\{x_{ij}^-\}$ ¹¹:

$$z_o = [z_{o1}, z_{o2}, \dots, z_{oj}], \quad (5)$$

⁹ Analizy wielowymiarowe, Materiały kursowe, StatSoft Polska, 2006, s. 18.

¹⁰ Polska Fundacja..., *op. cit.*, s. 15.

¹¹ K. Pera, Niektóre wielokryterialne metody wyboru przedsięwzięcia inwestycyjnego, w: D. Zarzecki, red., Zarządzanie finansami. Cele – organizacja – narzędzia, Uniwersytet Szczeciński, Warszawa 2001, t. II, s. 184.

gdzie:

$$z_{oj} = \left[\max_i \{x_{ij}^+\}, \min_i \{x_{ij}^-\} \right].$$

Ponieważ, jak wspomniano, w niniejszym badaniu wszystkie uwzględnione cechy zostały uznane za stymulanty, wzorec rozwoju stanowią najwyższe wartości wszystkich cech. Zgodność poszczególnych obiektów ze wzorcem ustala się poprzez pomiar dystansu poszczególnych wartości standaryzowanych cech zapisanych w macierzy Y od wartości przyjętego wzorca, np. z zastosowaniem formuły¹²:

$$d_{i,o} = \sqrt{\sum_{i=1}^k (y_{ij} - z_{oj})^2}, \quad (6)$$

gdzie:

$d_{i,o}$ – odległość i -tego obiektu od wzorca.

Im mniejsza odległość (wzór (6)), tym obiekt jest bliższy przyjętemu wzorcowi. Po otrzymaniu wektora zawierającego odległości poszczególnych obiektów od wzorca, oblicza się ich średnią i odchylenie standardowe, służące z kolei do wyznaczenia stopnia odchylenia danego obiektu od wzorca wyrażonego następująco¹³:

$$d_o = \bar{d}_o + 2 \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (d_{io} - \bar{d}_o)^2}, \quad (7)$$

gdzie:

$$\bar{d}_o = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n d_{io}$$

d_o – wartość bazowa, do której odnosi się odległości od wzorca.

Następuje to poprzez odniesienie wskaźników odległości (wzór (6)) do największej możliwej odległości wyznaczonej we wzorze (7). Umożliwia to w dalszej kolejności wyznaczenie ostatecznych mierników taksonomicznych oraz uszeregowanie analizowanych obiektów ze względu na ich podobieństwo do wzorca¹⁴. Miara taksonomiczna m_i , jako zagregowana charakterystyka kondycji spółki, stanowi wypadkową wszystkich badanych kryteriów¹⁵:

¹² T. Grabiński, *Metody taksonometrii*, Wyd. AE, Kraków 1992.

¹³ Z. Hellwig, red., *Elementy rachunku ekonomicznego*, PWE, Warszawa 1985, s. 440.

¹⁴ Por.: E. Nowak, *Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych*, PWE, Warszawa 1990; W. Pluta, *Wielowymiarowa analiza porównawcza w badaniach ekonomicznych. Metody taksonomiczne i analizy czynnikowej*, PWE, Warszawa 1977.

¹⁵ Z. Hellwig, red., *Elementy rachunku...*, *op. cit.*, s. 440.

$$m_i = 1 - \frac{d_{io}}{d_o}. \quad (8)$$

Miara ta przyjmuje wartości z przedziału [0,1], przy czym im jej wartość jest bliższa jedności, tym większe jest podobieństwo danego obiektu do wzorca. Miernik taksonomiczny utworzony z wielu cech diagnostycznych umożliwia więc klasyfikację poziomu rozwoju badanych obiektów. Analizowane spółki umownie pogrupowano na trzy klasy: klasa **A** (najlepsza sytuacja ekonomiczno-finansowa), klasa **B** (przeciętna sytuacja) i klasa **C** (najgorsza sytuacja). Za kryterium podziału przyjęto arbitralnie następującą rozpiętość klas¹⁶:

$$I = \frac{m_{\max,i} - m_{\min,i}}{3}, \quad (9)$$

gdzie:

$m_{\max,i}$ oraz $m_{\min,i}$ to odpowiednio maksymalna i minimalna wartość miary taksonomicznej obliczonej we wzorze (8).

5. Podsumowanie

Wartości liczbowe miar taksonomicznych (wzór (8)) obliczonych dla każdego roku z osobna oraz utworzone na ich podstawie rankingi spółek przedstawia tabela 4. Uszeregowanie znajdujące się w ostatniej kolumnie jest rankingiem powstałym na podstawie przeciętnej miary taksonomicznej z całego okresu badawczego. Z poniższego zestawienia wynika, że w badanym okresie sytuacja ekonomiczno-finansowa badanej zbiorowości uległa poprawie. Świadczą o tym następujące spostrzeżenia:

- systematyczny **wzrost liczby spółek z najwyższą oceną** (w pierwszym roku badawczym liczba spółek o klasie A wynosiła 4, w drugim – 8, a w ostatnim – 11),
- **spadek liczby spółek z oceną średnią** (w 2003 roku liczba spółek o klasie B wynosiła 12, w 2004 roku – 9, a w 2005 roku – 7),
- **spadek liczby spółek z oceną niską** (w 2003 roku liczba spółek o klasie C wynosiła 3, w 2004 roku – 2, a w 2005 roku – tylko 1),
- wzrost średniej wartości taksonomicznej miary sytuacji ekonomiczno-finansowej,
- spadek odchylenia standardowego, świadczący o większym ujednoczeniu wskaźników w sektorze.

¹⁶ Por. Z. Frankowski, Zastosowanie metod taksonomicznych w badaniach przestrzennych, Agencja Wydawnicza Instytutu Gospodarki Przestrzennej i Komunalnej, Warszawa 1991, s. 21.

Tabela 4. Taksonomiczne miary sytuacji ekonomiczno-finansowej spółek sektora informatyka w latach 2003–2005

Nazwa spółki	Miary taksonomiczne* i rangi							
	2003		2004		2005		średnia 2003–2005	
	miara	ranga	miara	ranga	miara	ranga	miara	ranga
ASSECOPOL	0,796	1	0,734	4	0,763	3	0,764	1
MACROSOFT	0,739	4	0,760	1	0,764	2	0,754	2
PCGUARD	0,713	10	0,756	2	0,787	1	0,752	3
TALEX	0,750	2	0,728	6	0,743	8	0,740	4
COMP	0,743	3	0,699	9	0,740	11	0,727	5
TETA	0,699	13	0,731	5	0,749	6	0,726	6
COMPUTERLAND	0,728	6	0,724	8	0,726	12	0,726	7
COMARCH	0,721	8	0,698	11	0,748	7	0,722	8
ELZAB	0,706	12	0,698	10	0,741	9	0,715	9
OPTIMUS	0,714	9	0,727	7	0,694	18	0,711	10
ABG STER PROJEKT	0,732	5	0,638	18	0,753	5	0,708	11
PROKOM	0,688	15	0,694	12	0,740	10	0,708	12
MCI	0,685	16	0,672	17	0,758	4	0,705	13
TECHMEX	0,724	7	0,681	14	0,709	17	0,705	14
HOGA	0,657	18	0,737	3	0,717	13	0,703	15
EMAX	0,708	11	0,673	16	0,712	16	0,698	16
SOFTBANK	0,694	14	0,680	15	0,712	15	0,695	17
SIMPLE	0,660	17	0,682	13	0,714	14	0,685	18
IBSYSTEM	0,605	19	0,581	19	0,621	19	0,603	19
Średnia	0,709		0,700		0,731		0,713	
Odchylenie standardowe	0,041		0,043		0,036		0,034	
<i>Zastosowane oznaczenia:</i>								
Klasa A	Klasa B				Klasa C			

* wzorzec osobny dla każdego roku.

Źródło: obliczenia własne na podstawie: www.parkiet.com.pl

Ponadto można zauważyć, że spółkami, które uzyskały najwyższe zagregowane oceny (klasa A) we wszystkich okresach badawczych, były Assecopol i Macrosoft, co jednak nie pokrywa się z rankingiem spółek utworzonym na podstawie udziału w rynku (rysunek 2), czy wielkości majątku (rysunek 1). Największą stabilnością w czasie uzyskiwanych wartości miary taksonomicznej odznaczały się spółki Talex i Techmex, natomiast najbardziej spektakularnym wzrostem oceny charakteryzowała się spółka ABG, która w 2004 roku plasowała się w klasie C, a w 2005

roku – w A. Niezmiennie na najniższym poziomie w rankingu utrzymywała się spółka Ibsystem, osiągając najmniejsze wartości miary podobieństwa do wzorca. Uzyskane oceny w dużym stopniu pokrywają się z rekomendacjami analityków KBC Securities, którzy w raporcie, datowanym na 20 lipca 2006 roku, uznali polski sektor informatyczny za atrakcyjny. Rekomendację „kupuj” otrzymały spółki: Prokom, Softbank, Asseco, ComputerLand i Emax, natomiast zalecenie „trzymaj” m.in.: ABG Ster-Projekt, Comp i ComArch¹⁷. Jednakże porównanie wartości miary taksonomicznej z rzeczywistymi stopami zwrotu uzyskanymi przez badane spółki, bądź też z kursem ich akcji, prowadzi do wniosku o braku statystycznie istotnej korelacji pomiędzy nimi. Może to świadczyć o niedoskonałości metod taksonomicznych, którym często zarzuca się utratę informacji na skutek agregacji danych. Inną przyczyną braku silnego związku uzyskanych wyników z oceną rynkową może być stosunkowo wąski zakres danych wejściowych przyjętych do badania, lub też słabe powiązanie wartości rynkowych z analizą fundamentalną.

Podsumowując, można stwierdzić, że zastosowany w badaniu syntetyczny miernik rozwoju stanowi pomocne narzędzie analityczne, ułatwiające w dużym stopniu skondensowanie wielu kryteriów cząstkowych uwzględnianych przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Jednakże, z uwagi na pewne ułomności metod agregacyjnych, przejawiające się m.in. w nadmiernym upraszczaniu zjawisk wielowymiarowych, taksonomiczna miara rozwoju nie powinna być traktowana jako alternatywa do przeprowadzania pełnej analizy fundamentalnej i technicznej, lecz raczej jako ich uzupełnienie. Narzędzie to może być przydatne zwłaszcza w przypadku przeprowadzania porównań większej liczby obiektów ocenianych pod kątem wielu kryteriów jednocześnie.

6. Bibliografia

Wydawnictwa zwarte:

1. Analizy wielowymiarowe, Materiały kursowe, StatSoft Polska, 2006.
2. Frankowski Z., Zastosowanie metod taksonomicznych w badaniach przestrzennych, Wyd. I, Agencja Wydawnicza Instytutu Gospodarki Przestrzennej i Komunalnej, Warszawa 1991.
3. Grabiński T., Metody taksonometrii, Wyd. AE, Kraków 1992.
4. Hellwig Z., red., Elementy rachunku ekonomicznego, PWE, Warszawa 1985, s. 440.
5. Lipiec-Zajchowska M., red., Wspomaganie procesów decyzyjnych. Ekonometria, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2003.

¹⁷ http://www.rzeczpospolita.pl/gazeta/wydanie_060801/ekonomia/ekonomia_a_25.html z 8 sierpnia 2006 r.

6. Nowak E., Metody taksonomiczne w klasyfikacji obiektów społeczno-gospodarczych, PWE, Warszawa 1990.
7. Pera K., Niektóre wielokryterialne metody wyboru przedsięwzięcia inwestycyjnego, w: D. Zarzecki, red., Zarządzanie finansami. Cele – organizacja – narzędzia, Uniwersytet Szczeciński, Warszawa 2001, t. II.
8. Pluta W., Wielowymiarowa analiza porównawcza w badaniach ekonomicznych. Metody taksonomiczne i analizy czynnikowej, PWE, Warszawa 1977.
9. Prószkiewicz M., Metody ilościowe w badaniach marketingowych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
10. Tarczyński W., Analiza portfelowa na giełdzie papierów wartościowych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Szczecin 1996.

Materialy internetowe:

1. Bielewicz A., Koniec z punktami za pochodzenie, Computerworld Polska. Tygodnik Informatyków i Menedżerów, Nr 03/2006, <http://www.computerworld.pl> z 8 sierpnia 2006 r.
2. <http://www.informatorbudowlany.pl> z 8 sierpnia 2006 r.
3. <http://www.rzeczpospolita.pl> z 8 sierpnia 2006 r.
4. Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego OIC Poland, Planowanie Rozwoju Lokalnego – powiat chełmski. Etap C „Studium Lokalnego Potencjału Gospodarczego i Projektów, Inwestycyjnych”, Lublin, listopad 2004 r., www.bip.iap.pl z 28 sierpnia 2006 r.
5. Roczniki giełdowe 2004–2006, www.gpw.pl z 8 sierpnia 2006 r.
6. Wyniki finansowe spółek: www.parkiet.com.pl z 8 sierpnia 2006 r.

Antonina Kuryło
Szkola Główna Handlowa

Transformacja rolnictwa na Ukrainie

1. Wprowadzenie

W artykule niniejszym przedstawiono transformację rolnictwa na Ukrainie, obejmującą okres od drugiej połowy lat 80., kiedy Ukraina była jeszcze częścią ZSRR, poprzez początkowe lata niepodległości, aż do chwili obecnej. Pierwsze niewielkie zmiany w systemie gospodarczym, w tym również w rolnictwie, rozpoczęły się jeszcze w 1985 roku, kiedy stanowisko generalnego sekretarza KC KPZR objął Michaił Gorbaczow.

Znaczące, zasadnicze zmiany w rolnictwie przeprowadzono już w niepodległej Ukrainie w latach 90. Wtedy zlikwidowano system kołchozowy, zdenacjonalizowano ziemię, przywrócono własność prywatną i wolny rynek. Reforma rolna nie została jednak przeprowadzona konsekwentnie do końca, na razie nie osiągnięto satysfakcjonujących wyników.

2. Schyłkowy okres ZSRR

W 1985 roku na stanowisko generalnego sekretarza KC KPZR został wybrany Michaił Gorbaczow. Wystąpił on na Plenum KC z propozycją przyspieszenia rozwoju nauki i techniki, aby na tych podstawach oprzeć społeczno-ekonomiczny rozwój państwa. Kurs na „przyspieszenie” został potwierdzony na XXVII zjeździe KPZR, który odbył się w 1986 roku. Zadaniem przyjętym na tym zjeździe było: stworzenie w ciągu trzech pięcioletek potencjału produkcyjnego, który w przybliżeniu byłby równy potencjałowi wypracowanemu przez wszystkie lata władzy radzieckiej. Podwojenie dochodu narodowego zamierzano osiągnąć przez podniesienie wydajności pracy 2,3–2,5 razy. Gorbaczowskie „przyspieszenie” nie mogło dać pozytywnych wyników bez istotnych zmian w systemie gospodarczym: uwolnienia osobistej inicjatywy producenta, przebudowy ekonomiki na zasadach rynku. Jedynym ważnym przedsięwzięciem w tym kierunku była Ustawa ZSRR „O indywidualnej działalności”, przyjęta w listopadzie 1986 roku. Od 1987 roku zaczął się powolny rozwój spółdzielczości w sferze usług, produkcji żywnościowej i handlu.

Propozycje radykalnej reformy ekonomicznej zostały wysunięte na Plenum KC KPZR w lipcu 1989 roku. Przewidywały one opracowanie prawnych i eko-

nomicznych norm dla utworzenia współlistnienia dwóch odrębnych sektorów gospodarki: państwowego i niezależnego od państwa. Do tego było potrzebne przekształcenie części państwowych przedsiębiorstw na: dzierżawione, spółdzielcze, akcyjne, prywatne, a także z udziałem zagranicznego kapitału. Zcentralizowane zarządzanie należało zastąpić ekonomicznym mechanizmem typu rynkowego. To mogło jednak ograniczyć, a częściowo zlikwidować panowanie i kontrolę centralnych urzędów nad gospodarką narodową. Siły konserwatywne centralnego aparatu zarządzania i aparatów lokalnych opracowały kompromisowe warianty zarządzania w ten sposób, aby dopuszczając inicjatywę przedsiębiorstw zaspokoić potrzeby społeczne, a jednocześnie zachować swoje kierownicze pozycje.

Takie połowiczne reformy wniosły dezorganizację do scentralizowanego i wewnętrznie spójnego, nakazowego systemu zarządzania gospodarką. Słaba kontrola ze strony centrum stworzyła warunki do poszukiwania wygodniejszych kooperantów, preferowania produkcji towarów dających duże i szybkie zyski, a nie społecznie najpotrzebniejszych. Ceny były tworzone sztucznie. W takich warunkach wolność działalności przedsiębiorstw prowadziła do gospodarczej anarchii i dalszego rozpadu gospodarki narodowej.

Podobna sytuacja zaistniała w rolnictwie. W 1987 roku uchwalono wspólne Zarządzenie KC KPZR i Ministrów ZSRR „O udoskonaleniu ekonomicznego mechanizmu zarządzania w gospodarce rolnej państwa”. Żadnych zauważalnych zmian w gospodarce rolnej to zarządzenie nie wprowadziło. Powstała tylko dodatkowa struktura zarządzania „Derżagroprom”, biurokratyczna „nadbudowa” nad kołchozami, sowchozami i przedsiębiorstwami przetwórczymi. W społeczeństwie rosło napięcie z powodu problemów z żywnością.

W 1989 roku przyjęto zarządzenie o rozwoju na wsi alternatywnych form gospodarowania: powstanie gospodarstw typu farmerskiego, zespołów spółdzielczych oraz rozszerzanie różnych form dzierżawy. Nie dało to realnych wyników przede wszystkim wskutek oporu kierowników kołchozów i sowchozów, którzy byli przeciwni wprowadzeniu nowych form gospodarowania na wsi, a zwłaszcza prywatnej własności ziemi. Jest oczywiste, że chodziło im o utrzymanie osobistych stanowisk kierowniczych. Wszelkie zmiany zasad gospodarowania musiały być związane z wymianą kadr. Stary upartyjniony aparat nie nadawał się do nowych zadań.

W toku pierwszych zmian w gospodarce przedsiębiorstwa i kołchozy otrzymały pewną swobodę w kształtowaniu funduszu płac, które zaczęły szybko wzrastać. Jednak wynikiem wzrostu płac, niezrównoważonych odpowiednim zwiększeniem ilości towaru, była stopniowa deprecjacja pieniądza. Nawet te towary, których przedtem było na rynku dużo, teraz stały się deficytowe. W miastach ustawiały się kolejki, by kupić makaron, masło, kaszę, cukier czy mydło. W końcu 1988 roku różnica między ilością pieniędzy a wartością masy towarowej wynosiła

prawie 10 mld rubli i ciągle rosła. Powstała nierównowaga na rynku spożywczym, kwitł „czarny rynek”. Równocześnie wywożono towary za granicę.

Pogłębianie się kryzysu gospodarczego przejawiało się we wzroście inflacji, zwiększeniu deficytu budżetowego. Pieniądz tracił swoją funkcję regulatora gospodarki. W latach 1989–1990 rozpowszechnia się bezpośrednia wymiana naturalna i barterowa. Przedsiębiorstwa za swoją produkcję chciały otrzymać realne wartości, a nie pieniądze, które coraz bardziej traciły na wartości. Produkty dostarczano więc tam, skąd otrzymywano surowiec i materiały, a nie gdzie były najbardziej potrzebne, np. do zakończenia technologicznego procesu w ramach kooperacji. Obwody, regiony i republiki zaczęły wymagać od swoich przedsiębiorstw, aby wykonywały przede wszystkim zamówienia dla swojego regionu, dla innych zaś ewentualnie później. W wyniku tego zaczęto zamykać przedsiębiorstwa o znaczeniu ogólnozwiązkowym i działające pod związkowym zarządem. W ekonomicznych fundamentach radzieckiego imperium powstały liczne szczeliny. Skutki były takie, że w 1990 roku po raz pierwszy w latach powojennych dochód narodowy Ukrainy zmniejszył się o 1,5%, a w całym ZSRR spadek wyniósł 4,0%.

Ekonomiczne możliwości radzieckiego systemu wyczerpały się. Plan, który był podstawą radzieckiej gospodarki, utracił znaczenie dokumentu obowiązującego do wykonania w całym Związku Radzieckim. Związkowe ministerstwa i resorty, nie widząc wyjścia z kryzysu, odsunęły się od zarządzania gospodarką. Rozwiązaniem ekonomicznych problemów obarczono przewodniczących republik, którzy do tego nie byli zupełnie przygotowani. Kryzys nakazowej ekonomiki doprowadził do takiego obniżenia poziomu życia ludności Ukrainy, że stał się katalizatorem jej społecznej i politycznej aktywności. Wyjście z tej sytuacji społeczeństwo widziało w rozszerzeniu praw Ukrainy i jej samodzielności w sferze ekonomicznej.

3. Przemiany w rolnictwie w niepodległej Ukrainie

Proklamowanie niepodległości Ukrainy nastąpiło 24 sierpnia 1991 roku. Nowe władze przystąpiły do tworzenia ustroju demokratycznego i nowego systemu ekonomicznego. Należało między innymi zlikwidować jednostronność przemysłu Ukrainy, zorientowaną na ciężki przemysł, głównie zbrojeniowy, i przestawić gospodarkę na zaspokajanie potrzeb ludności. Tej sprawie poświęcono najwięcej uwagi, początkowo zaniedbując problemy rolnictwa.

Głęboki kryzys społeczno-ekonomiczny szczególnie dał się we znaki gospodarce rolnej. W Związku Radzieckim zawsze była ona społecznym i ekonomicznym zapleczem dla przemysłu, jako źródło taniej siły roboczej oraz tanich surowców, wskutek zaniżonych cen na produkty rolne. W czasach postsocjalistycznych sektor rolniczy

znalazł się w jeszcze gorszej sytuacji. Zignorowano tę prawdę, że bardziej efektywny rozwój gospodarki rolnej będzie miał wpływ na ogólny rozwój nowego państwa.

W latach 90. część przywódców ukraińskich już dostrzegała nieefektywność i brak perspektyw kontynuacji radzieckiego systemu gospodarowania, arbitralnie narzuconego po rewolucji bolszewickiej. Już w 1990 roku został przyjęty przez Radę Najwyższą Kodeks Ziemi Ukrainy, w którym deklarowano potrzebę przeprowadzenia reformy ziemi, włączając w to prywatną własność ziemi. Hasłem reformy było odrodzenie historycznej sprawiedliwości, oddanie ziemi tym, którzy na niej pracują. Reforma była prowadzona w pięciu kierunkach¹:

- 1) reforma ziemi. Jej hasło: Ziemia należy do tego, kto na niej pracuje;
- 2) reforma struktury gospodarstw. Przewidywała przekształcenie kolchozów i sowchozów w spółki pracownicze, w ten sposób zachowując w całości majątek dużych przedsiębiorstw. Niezależnie dano rolnikom wolny wybór innych form gospodarowania. Przewidziano możliwość tworzenia gospodarstw farmerskich o wielkości do 50 ha ziemi ornej i do 100 ha całego areалу;
- 3) kształtowanie systemu zbytu produkcji na wolnym rynku, w tym także na zewnętrznym, a nie przez państwo;
- 4) stabilizacja finansowa. Otwarcie drogi do kredytów i inwestycji, usiłowanie zatrzymania wzrostu dysproporcji cen, bezrobocia, malejących dochodów rolników;
- 5) rozwój socjalny. Przekształcenie wsi w samorządne wspólnoty terytorialne. Polepszenie warunków życia, pracy i odpoczynku.

Na podstawie powyższego programu nastąpiły dalsze decyzje rządu. W latach 1991–1992 Rada Najwyższa przyjęła ważne dla dalszego rozwoju gospodarki rolnej Ukrainy Ustawy: „O farmerskim gospodarstwie”, „O formach własności ziemi”. W 1992 roku kolchozy zostały przekształcone w wiejskie przedsiębiorstwa spółdzielcze, towarzystwa i spółki akcyjne. W roku tym zmiany przeprowadzono w 4 tys. kolchozów, na ogólną liczbę około 9400. Do 1995 roku status zmieniło 8,8 tys. kolchozów, tj. 94%. Na ich bazie powstało 6,5 tys. przedsiębiorstw spółdzielczych z prawem własności ich członków do udziału, a także 1,2 tys. wiejskich spółdzielni oraz 175 spółek akcyjnych. Poza tym pozostało około 400 wielkich gospodarstw państwowych, dysponujących znacznym potencjałem produkcyjnym².

Nowym zjawiskiem w sektorze rolniczym było powstanie wiejskich gospodarstw typu farmerskiego. Rozwijały się one jednak zbyt wolno. Kierownicy obwodowych i rejonowych urzędów hamowali proces nadania ziemi farmerom

¹ L. Maksymowa, L. Kuczma, Uchodia, pryzhywajet prodolzat' reformy, „Agroperspektiwa” 2004, Nr 12.

² W. M. Łytwyn, Ukraina na mezi tysiaczolit' (1991–2000 rr.), Alternatywy, Kyiv 2000, s. 197.

oraz odmawiali im realnej pomocy. Wśród rolników nie było wielu chętnych do prowadzenia własnych gospodarstw (farm). Większość z nich była przyzwyczajona do pracy najemnej i bała się samodzielnego gospodarowania. Spora część rolników była w starszym wieku. Dla nich kolchoz był przedsiębiorstwem, w którym pracowali całe życie i właśnie od kolchozu oczekiwali pomocy materialnej w wieku emerytalnym. Zorganizowanie farmy wymagało kapitału, którego rolnicy nie mieli, a pożyczki bankowe były obciążone wysokimi odsetkami.

W styczniu 1992 roku, kiedy rząd rosyjski pod przewodnictwem Jegora Gajdara zniósł państwową kontrolę cen, w państwach Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP) nastąpił szybki wzrost cen na wszystkie towary. Ten proces nie ominął także Ukrainy z powodu głębokich i wielostronnych powiązań gospodarczych z WNP. Dla przeciwdziałania tym zjawiskom w celu ochrony rynku wewnętrznego wprowadzono kupony, które były pierwowzorem narodowej waluty. To jednak tylko na moment wstrzymało szybki wzrost cen, które w krótkim czasie wzrosły 3–50 razy.

W sytuacji braku prywatnych przedsiębiorstw i braku konkurencji, spółdzielcze i państwowe przedsiębiorstwa otrzymały pełną swobodę działalności, którą wykorzystywały do podniesienia cen na swoje wyroby, nieuzasadnionego kosztami produkcji. W ten sposób uzyskiwały niejednokrotnie wysokie zyski nawet przy spadku produkcji. Realne płace większości pracowników malały. Poziom inflacji w 1993 roku osiągnął swoje apogeum i wynosił 10 155,0%. Kryzys w przemyśle był spowodowany zmianami w gospodarce, przeorientowanej na zaspokojenie potrzeb ludności. Rozerwanie dawnych powiązań kooperacyjnych i ekonomicznych, likwidacja systemu centralnie sterowanych dostaw materiałów, części zamiennych przyczyniły się do bankructwa i likwidacji wielu przedsiębiorstw. Tylko dobry urodzaj 1993 roku pozwolił uniknąć większego spadku produkcji rolnej.

Rada Najwyższa w październiku 1994 roku wydała zarządzenie „O przezwyciężeniu kryzysowego stanu w kompleksie rolniczo-przemysłowym”. Jednak konkretnego mechanizmu reformowania nie opracowano. W listopadzie prezydent Leonid Kuczma wydał dekret „O pilnych przedsięwzięciach przyspieszenia reformy ziemskiej w sferze produkcji rolnej”. Dokument wyznaczał kierunek prywatyzacji.

Decyzje ekonomiczne, podejmowane w okresie ogólnej transformacji ustroju, okazały się zależne w dużym stopniu od nierozstrzygniętych problemów o charakterze politycznym. Dlatego właściwie do połowy lat 90. reformy były tematem ciągłych dyskusji odnoszących się do własności prywatnej ziemi, zachowania czy likwidacji kolchozów. Dotychczasowe zmiany w rolnictwie nie dały żadnych pozytywnych rezultatów. Produkcja rolna malała z roku na rok. Stan finansowy i rentowność większości przedsiębiorstw rolniczych pogarszał się. Stan produkcji

rolnej obniżył się do poziomu lat 50. i 60. O połowę zmniejszyły się zbiory zbóż, buraków cukrowych i pogłowie bydła.

28 czerwca 1996 roku została uchwalona Konstytucja Ukrainy, która zasadniczo zmieniła charakter prawnego zarządzania wszystkimi sferami życia społecznego, w tym rolnictwem, między innymi ustanawiając konstytucyjne prawo do prywatnej własności ziemi. W grudniu 1999 roku ogłoszono dekret prezydenta Ukrainy „O pilnych przedsięwzięciach dla przyśpieszenia reformy rolnej”. Na podstawie tego dekretu przeprowadzono prywatyzację wszystkich spółdzielczych gospodarstw rolnych, w ramach których pracownicy otrzymali prawo decyzji do wyjścia z przedsiębiorstwa z przydziałem ziemi i częścią majątku, z prawem zorganizowania własnego gospodarstwa lub wejścia w skład przedsiębiorstwa rolnego albo do innych podmiotów rolniczych. Gabinet Rady Ministrów został zobowiązany do opracowania programu pomocy przy organizowaniu gospodarstw farmerskich i przedsiębiorstw rolniczych oraz zabezpieczenia w ciągu lat 2000–2002 wydania aktów własności właścicielom przydziałów ziemi, opracowania zasad konkursów i ich przeprowadzenia, jako realizację programów państwowych, finansowanych z budżetu, zorganizowania niezbędnej infrastruktury rynku rolnego, w tym giełd towarowych, rynków hurtowych, magazynów skupu i zbytu. W wyniku realizacji tego dekretu ukształtował się stan i podział ziemi (tabela 1) oraz podmioty gospodarcze (tabela 2).

Tabela 1. Ogólna powierzchnia ziemi z podziałem na właścicieli i użytkowników (tys. ha)

Właściciele i użytkownicy	Ogólna powierzchnia ziemi	Powierzchnia użytków rolnych
1. Ogółem ziemi	60 354,8	41 763,8
2. Ziemie przedsiębiorstw rolniczych i rolników	38 916,7	37 321,7
w tym:		
3. przedsiębiorstw rolniczych	24 610,3	23 502,4
z nich:		
4. spółek rolniczych	244,0	159,4
5. państwowych	1514,0	1288,7
6. spółdzielni rolniczych	2531,5	2325,2
7. towarzystw rolniczych	11 617,6	11 210,7
8. rolników	14 306,4	13 819,3
9. Ziemie innych właścicieli i użytkowników	21 438,1	4 442,1

Źródło: Statystycznyj szczoricznyk „Sils'ke gospodarstwo Ukrainy za 2004 rik”, Derżawnyj komitet statystyky Ukrainy, Kyiv 2005, s. 63.

Z danych tabeli 1 widzimy, że zaledwie połowa użytków rolnych znajduje się w rękach indywidualnych właścicieli (sumując pozycje 4, 8, 9), połowa zaś użytkowana jest przez wielkie przedsiębiorstwa rolnicze, w tym państwowe.

Tabela 2. Zestawienie ilościowe podmiotów gospodarczych w rolnictwie

Podmioty gospodarcze	Liczba jednostek	%
Towarzystwa rolnicze	8 172	14,0
Prywatne przedsiębiorstwa	4 054	6,9
Spółdzielnie wytwórcze	1 727	2,9
Gospodarstwa farmerskie	42 533	72,6
Państwowe przedsiębiorstwa	395	0,7
Inne przedsiębiorstwa	1 694	2,9
Ogółem	58 575	100,0

Źródło: Statystycznyj szczoriznyk..., *op. cit.*, s. 51.

30 maja 2001 roku został ogłoszony dekret Prezydenta „Główne kierunki reformy rolnej na Ukrainie w latach 2001–2005”. Na podstawie tego dekretu przeprowadzono prywatyzację wszystkich spółdzielczych gospodarstw rolnych, a ich ziemię i majątek rozdzielono wśród pracowników, rencistów i pracowników sfery socjalnej. Ogólna powierzchnia ziemi wynosi 60,3 mln ha, użytki rolne – 41,8 mln ha (70%), lasy – 10,4 mln ha (17%), tereny zabudowane – 2,3 mln ha (4%).

26,4 mln ha ziemi, będących własnością spółdzielczą 11 419 przedsiębiorstw, zostało rozdzielonych wśród 6,5 mln mieszkańców wsi (w tym 3,8 mln jest w wieku emerytalnym). Przyznane przydziały ziemi wyniosły od 2 do 6 ha, w zależności od wielkości prywatyzowanego przedsiębiorstwa (dawnego kołchozu). Średnia wielkość przydziału wyniosła 4,1 ha. Nowi właściciele dostali przydziały ziemi na własność, otrzymali na to odpowiednie zaświadczenia. Prawo chroni ich własność i mogą nią dowolnie dysponować: sami na niej gospodarzyć, wydzierżawić ją, czy przekazać w spadku. Zdecydowana większość rolników przekazała w sumie 22,4 mln ha w dzierżawę do spółek wiejskich i gospodarstw farmerskich. Prawnie zostało ustalone, że wysokość dzierżawy za ziemię musi wynosić nie mniej niż 1% jej wartości. Wyceniono, że wartość użytków rolnych wynosi 306,8 mld hrw, co przy wielkości 41,8 mln ha średnia cena za 1 ha to 7340 hrw. Za wydzierżawienie 22,4 mln ha właściciele ziemi otrzymali 1,6 mld hrw, co daje 71,43 hrw za 1 ha.

Część rolników zdecydowała się na prowadzenie własnych gospodarstw, w tym i farmerskich. Powstało 37,6 tys. gospodarstw farmerskich obejmujących 2 mln ha. Średnia wielkość gospodarstwa to 53,2 ha.

11 mln mieszkańców otrzymało na własność działki, których ogólna powierzchnia wynosi 3 256 tys. ha³ (na gospodarstwo przypada 0,6 ha, na budynek i zabudowania gospodarcze: we wsiach – 0,25 ha, w miasteczkach – 0,15 ha, na sady – 0,12 ha, na domek letniskowy – 0,1 ha). Realizacja wyżej wymienionego programu została zakończona w 2000 roku.

W październiku 2001 roku został przyjęty przez Radę Najwyższą nowy Kodeks Ziemski. Zostały w nim zawarte regulacje prawne dotyczące różnych form prywatnej własności ziemi, jej użytkowania, dzierżawy i prawa ziemskiego serwitutu.

Niedostateczna pomoc państwa dla rolnictwa w okresie przekształceń własnościowych sprawiła, że w porównaniu z okresem poprzednim znacznie spadła produkcja rolna, nastąpiło zubożenie ludności na wsi, wystąpiło bezrobocie. Te negatywne zjawiska ilustrują tabele 3, 4, 5.

Tabela 3. Wielkość produkcji we wszystkich rodzajach gospodarstw w latach 1990–2004 (w mln ton)

Rodzaj produkcji	1990	1994	1998	2000	2002	2004
Zboże	51,0	35,5	26,5	24,4	38,8	41,8
Ziemniaki	16,7	16,1	15,4	19,8	16,6	20,7
Buraki cukrowe	44,3	28,1	15,5	13,2	14,4	16,6
Słonecznik	2,6	1,57	2,3	3,4	3,3	3,1
Mięso	4,3	4,11	2,7	1,6	1,7	1,6
Mleko	24,3	18,1	13,8	12,6	14,1	13,8
Jaja (mld. szt.)	16,3	10,2	8,3	8,8	11,3	12,0

Źródło: Statystyczny rocznik..., *op. cit.*, s. 54.

Dane statystyczne z 1990 roku odnoszą się do czasów przynależności Ukrainy do ZSRR. W porównaniu z tym okresem w niepodległej Ukrainie zmniejszyła się produkcja zboża, a także znacząco zbiory buraków cukrowych. W związku ze znacznym spadkiem pogłowia bydła zmalała produkcja mleka i mięsa.

³ Zakonodawstwo Ukrainy pro zemlu: Zemelnyj kodeks Ukrainy. Normat.-prawowi akty z zemelnych pytan', Jurinkom Inter, Kyiv 2002.

Tabela 4. Opłacalność produkcji rolniczej w latach 1990–2004 (w %)

Rodzaj produkcji	1990	1995	2000	2002	2004
Zboże	275,1	85,6	64,8	19,3	20,1
Słonecznik	236,5	170,9	52,2	77,9	45,2
Buraki cukrowe	29,5	31,2	6,1	-8,6	-0,8
Ziemniaki	27,2	34,3	14,0	24,2	-0,7
Mleko	32,2	-23,2	-6,0	-13,8	-0,4
Mięso:					
wołowe	20,6	-19,8	-42,3	-40,5	-33,8
wieprzowe	20,7	-16,7	-44,3	-16,9	-14,4
Jaja	27,3	36,5	10,6	14,6	15,2

Źródło: Statystyczny rocznik..., *op. cit.*, s. 54.

Dane statystyczne z 1990 roku odnoszą się do okresu przynależności Ukrainy do ZSRR. Jak wynika z nich we wszystkich rodzajach działalności rolniczej produkcja była opłacalna, a szczególnie wysoką opłacalność uzyskiwano z uprawy zboża. Wynikało to z prowadzonej ówczesnej polityki gospodarczej, w tym wysokich dotacji dla rolnictwa. Obecnie hodowla bydła jest nieopłacalna.

Tabela 5. Średniomiesięczne wynagrodzenie najemnych pracowników w rolnictwie i przemyśle w latach 1995–2004 (w hrw)

Sektor	1995	2000	2002	2004
Rolnictwo	37	114	183	311
Przemysł	89	302	485	743

Źródło: Statystyczny rocznik..., *op. cit.*, s. 32.

Jednym z powodów trudności występujących w rolnictwie są niskie zarobki zatrudnionych tam osób. Są one ponad dwukrotnie niższe od zarobków w przemyśle.

Rada Najwyższa 19 czerwca 2003 roku przyjęła Ustawę „O gospodarstwach farmerskich”. Z tym dniem straciła ważność ustawa „O wiejskim (farmerskim) gospodarstwie” z 1992 roku. Nowa ustawa określa prawne, ekonomiczne i socjalne zasady tworzenia i działalności farmerskich gospodarstw. Ustawa jest ukierunkowana na stworzenie warunków do realizacji inicjatywy obywateli w zakresie produkcji rolnej, jej przetwórstwa i sprzedaży na rynku krajowym i na eksport, a także dla zapewnienia racjonalnego wykorzystania i ochrony ziemi, prawnej i socjalnej ochrony farmerów.

Prawo do stworzenia gospodarstwa farmerskiego ma każdy zdolny do pracy obywatel Ukrainy, który ukończył 18 lat, wykazał chęć prowadzenia takiego gospo-

darstwa i ma odpowiednie do tego kwalifikacje. Ziemia dla gospodarstwa farmerskiego nadawana jest na własność, bądź przekazywana w dzierżawę.

Nowo utworzonym gospodarstwom farmerskim, w ciągu trzech lat, oraz tym, które znajdują się na trudnym do uprawy terenie, w ciągu pięciu lat, przyznawana jest pomoc z budżetu państwa i ze środków władz miejscowych, w tym i z Ukraińskiego Funduszu Państwowego Pomocy dla Gospodarstw Farmerskich (UFPPGF). Fundusz ten jest instytucją państwową, która realizuje politykę państwa w zakresie pomocy finansowej w kształtowaniu i rozwoju gospodarstw farmerskich. Pomoc nadawana jest farmerom jako dotacja bezzwrotna, bądź jako pomoc zwrotna. Bezzwrotna dotacja jest przeznaczona na pokrycie kosztów opracowania projektów geodezyjnych dla prowadzenia gospodarstwa farmerskiego, pokrycie części kosztów kredytów bankowych i na częściową kompensację kosztów zakupu pierwszego traktora, kombajnu, samochodu ciężarowego, budowy pomieszczeń dla bydła, włączając zwrot kosztów opracowania dokumentacji projektowej i kosztorysowej, zwrotu kosztów ubezpieczenia gospodarstw farmerskich i szkolenie kadr farmerskich.

Pomoc zwrotna dla farmerów przeznaczona jest na sfinansowanie kosztów produkcji, przetwórstwa i jej zbytu oraz na inną działalność, przewidzianą w statucie UFPPGF, z koniecznością zwrotu tej pomocy w ciągu trzech–pięciu lat. Ziemia gospodarstwa farmerskiego obejmuje:

- własną ziemię, która należy do gospodarstwa farmerskiego jako osoby prawnej,
- ziemię wykorzystywaną przez gospodarstwo farmerskie na warunkach dzierżawy.

Członkowie farmerskiego gospodarstwa mają prawo do otrzymania bezpłatnie na własność ziemi z przydziału. Farmerzy, którzy do 1 stycznia 2002 roku wzięli ziemię w dzierżawę, uzyskali prawo wykupienia ziemi o powierzchni do 100 ha, w tym do 50 ha ziem uprawnych, na własność, ze spłatą w ciągu 20 lat.

Farmerzy i jego członkowie zgodnie z prawem mogą:

- sprzedawać, wdzierżawiać, zastawiać i przekazywać w spadku majątek gospodarstwa,
 - samodzielnie prowadzić gospodarstwo,
 - budować budynki mieszkalne, gospodarcze,
 - sprzedawać wypracowaną produkcję rolną na rynkach krajowych i eksportować,
 - mają prawo do odszkodowania strat, wynikłych z katastrof naturalnych.
- Farmerzy i gospodarstwa są zobowiązane:
- płacić podatki,
 - wykorzystywać ziemię zgodnie z jej przeznaczeniem,
 - dotrzymywać wymogów ustawodawstwa dotyczących ochrony środowiska,

- dotrzymywać norm sanitarnych, ekologicznych i innych wymagań w sprawie jakości produkcji,
- nie naruszać praw właścicieli sąsiednich działek
- przekazywać odpowiednim organom władzy wykonawczej i organom samorządowym sprawozdania o stanie i wykorzystywaniu ziemi oraz innych zasobów.

Interesy farmerów są reprezentowane przez Stowarzyszenie farmerów i prywatnych właścicieli ziemskich na Ukrainie. Do jego obowiązków należy przedstawienie problemów farmerów oraz obrona ich interesów wobec władzy ustawodawczej, wykonawczej i samorządowej, zgłaszanie wniosków w sprawie poprawienia polityki agrarnej i wprowadzenia zmian w ustawodawstwie.

Już w 2000 roku składano sprawozdania o sukcesach w reorganizacji spółdzielczych przedsiębiorstw rolnych. Trzeba było tylko poczekać na efektywną pracę nowych prywatnych przedsiębiorstw. Do 2005 roku planowano stworzyć niezbędną bazę ustawodawczą dla funkcjonowania rynku ziemi i wolnej jej sprzedaży na podstawie Kodeksu Ziemskiego. Do tego czasu dzierżawa ziemi powinna była wzbogacić rolników, a gospodarstwa rolne powinny były nauczyć się gromadzić dostateczną ilość środków dla odnowienia parku maszyn i zastosowania nowoczesnej technologii dla zwiększenia produkcji rolnej. A najważniejsze w intencji prawodawców miało to również zwiększyć zainteresowanie gospodarowaniem na roli i podnieść prestiż zawodu rolnika.

Zgodnie z badaniami przeprowadzonymi przez Międzynarodową Korporację Finansów, stan finansowy rolników ciągle się pogarsza. Przeprowadzono wywiady z 400 respondentami-kierownikami przedsiębiorstw rolnych (reformowanych kolektywnych gospodarstw rolnych – 20% i farmerskich gospodarstw – 80%). Najtrudniej się żyje gospodarstwom farmerskim, które rozwijają się ekstensywnie. Jeżeli w 2001 roku nierentownych było 23% gospodarstw, to w 2002 roku już 29%, w 2003 roku aż 33%. Liczba rentownych gospodarstw zmniejszyła się z 40% w 2001 roku do 25% w 2003 roku⁴.

Gospodarstwa farmerskie nie mają dywersyfikacji produkcji, mają utrudniony dostęp do kredytów, dysponują niewielkim wyposażeniem technicznym, podczas gdy reformowane gospodarstwa posiadają przynajmniej stare wyposażenie po byłych kołchozach.

4. Podsumowanie

Wraz z uzyskaniem niepodległości na Ukrainie nastąpiła zmiana ustroju politycznego, a wraz z nim zasadnicze zmiany w systemie gospodarczym. Została

⁴ J. Swiatkivs'ka, Razwitiye – plus, ekstensiwnoje – minus, „Agroperspektiwa”, 2004, Nr 12.

przeprowadzona reforma rolna, w ramach której zniesiono system kołchozowo-sowchozowy.

Przywrócono istnienie różnych form własności: prywatnej, spółdzielczej, państwowej. Rozdzielono ziemię wśród pracowników kołchozów i sowchozów, rencistów i pracowników wiejskiej sfery socjalnej. Ziemię przyznano na własność. Jednocześnie wprowadzono moratorium na wolny obrót ziemią, co zahamowało dalsze reformowanie rolnictwa.

Za tymi podstawowymi zmianami niestety nie poszły następne, stymulujące rozwój wszystkich form gospodarowania. Obecnie nie ma kompleksowego programu, wyznaczonych celów i narzędzi do jego realizacji, brak zdecydowania w przeprowadzeniu reformy nie daje pozytywnych wyników, powodując regres w dziedzinie gospodarki rolnej na Ukrainie.

5. Bibliografia

1. Bojko O. D., Istorija Ukrainy, Akademwydaw, Lviv 2004.
2. Filipenko F. S., Budkin W. S., Hałczyns'kyj A. S. ta in., Ukraina i switowe gospodarstwo: wzajemodija na mezi tysiaczolit', Łybid', Kyiv 2002.
3. Kaliński J., Historia gospodarcza XIX i XX w., PWE, Warszawa 2004.
4. Łanowyk B. D., Matusiakewycz Z. M., Matejko R. M., Zubalij O. D., Hrinczuc'kyj W. I., Hłohus' J. S., Andruszczenko W. L., Rodionowa Ł. A., Bohonis O. W., Ukraina i swit. Istorija gospodarstwa wid perwiconoi doby i perszych cywilizacij do stanovlennia indystrialnoho suspilstwa, Heneza, Kyiv 1994.
5. Łytwyn W. M., Ukraina na mezi tysiaczolit' (1991–2000 rr.), Alternatywy, Kyiv 2000.
6. Maksymowa L., Kuczma L., Uchodia, pryzywajet prodołżat' reformy, „Agroperspektiwa”, 2004, Nr 12.
7. Swiatkiws'ka J., Razwitiye – plus, ekstensiwnoje – minus, „Agroperspektiwa”, 2004, Nr 12.
8. Statystycznyj szczoricznyk „Sils'ke gospodarstwo Ukrainy za 2004 rik”, Derżawnyj komitet statystyky Ukrainy, Kyiv 2005.
9. Transformacja rolnictwa polskiego i ukraińskiego w latach 90., pod redakcją naukową B. Klepackiego i G. Czerewko, Wieś Jutra, Warszawa 2002.
10. Turczenko F. H., Panczenko P. P., Tymczenko S. M., Nowitnia istorija Ukrainy (1939–2001), Heneza, Kyiv 2001.
11. Zabłoc'kyj B. F., Kokoszko M. F., Smowzenko T. S., Ekonomika Ukrainy, Lwiws'kyj Bankiws'kyj Koledż Nacionalnoho Banku Ukrainy, Lviv 1997.
12. Zakonodawstwo Ukrainy pro zemlu: Zemelnyj kodeks Ukrainy. Normat.-prawowi akty z zemelnych pytan', Jurinkom Inter, Kyiv 2002.

Ewolucja celów oddziałujących na wzrost popytu zewnętrznego w Wielkiej Brytanii

1. Wprowadzenie

Obecnie coraz silniej podkreśla się znaczenie rozwoju eksportu. Wysoki poziom otwarcia gospodarki, zależny od udziału eksportu w PKB, świadczy o dobrej pozycji konkurencyjnej gospodarki. Rozwój eksportu jest ważnym elementem popytu gospodarki, który ratuje ją w sytuacji załamań popytu, polegających na niewykorzystaniu potencjału produkcyjnego gospodarki.

Rozwój popytu zagranicznego jest istotnym zadaniem polityki gospodarczej, szczególnie ważnym w obecnej fazie ewolucji (tzn. postindustrializmie) gospodarek zachodnich. Wynika to z niespotykanego, w porównaniu z wcześniejszymi fazami ewolucji, tj. merkantylizmu i industrializmu, wzrostu udziału handlu zagranicznego w produkcji.

Wzrost znaczenia handlu zagranicznego dla gospodarki jest z pewnością jedną ze zmian w otoczeniu, warunkującą przemiany w polityce zagranicznej. Wpływ otoczenia jest jednak o wiele bardziej wszechstronny. Jego dokładniejsze powiązanie z realizowaną polityką byłoby w zgodzie ze szczególnym zainteresowaniem ekonomistów w ostatnich latach – wpływem otoczenia na politykę przedsiębiorstw, jak i państwa.

1.1. Problematyka badawcza i zakres tematyczny

Tematem niniejszego artykułu jest polityka zagraniczna państwa, przyczyniająca się do wzrostu popytu zewnętrznego w kolejnych fazach ewolucji cywilizacji zachodniej, począwszy do okresu nowożytnego, czyli od merkantylizmu, poprzez industrializm do postindustrializmu¹.

Badany jest wpływ otoczenia na zmiany w tej polityce. Zmiany, charakterystyczne dla całej cywilizacji zachodnioeuropejskiej, wpływają na politykę należących do niej krajów. Znaczenie tego wpływu pokazane jest na przykładzie jednego kraju i wybranych rządów, po jednym na każdy etap ewolucji. W wyborze kierowano się ich istotnością dla rozwoju danego kraju, jak też tym, aby badany okres był najbardziej typowy dla danej fazy.

¹ Por. P. Drucker, Die postkapitalistische Gesellschaft, ECON, Düsseldorf 1993, s. 10nn.

1.2. Tezy i cele główne

Podstawową **tezą** niniejszego opracowania jest to, że ewoluujące w ramach wspomnianych trzech faz otoczenie wpływa w istotny sposób na zmiany polityki oddziaływania na popyt zagraniczny.

Celem artykułu jest wykazanie tego wpływu na przykładzie wybranych okresów rządów, najbardziej typowych dla danej fazy w Wielkiej Brytanii. W tym celu zostanie przybliżony obecny stan wiedzy w zakresie oddziaływania na popyt zewnętrzny, który pozwoli na wyróżnienie jej najważniejszych składowych, ułatwiających śledzenie jej zmian w kolejnych epokach. Następnie według tych kryteriów zostaną przedstawione najważniejsze zmiany w polityce zagranicznej w kolejnych etapach ewolucji, jak też próba ustalenia w otoczeniu odpowiedzialnych za nie czynników.

2. Podstawy teoretyczne polityki oddziałującej na popyt zewnętrzny

Rozwój popytu zewnętrznego (popytu na towary i usługi krajowe za granicą) jest drugim zasadniczym elementem oddziaływania na wzrost popytu ogólnego, bardzo istotnym zwłaszcza w sytuacji załamania na rynku wewnętrznym. Obok bezpośredniego tradycyjnego oddziaływania na rozwój rynków zbytu za granicą, makroekonomia rozwinęła również inne metody. Wychodzi się tu z dwójakiej zależności między popytem wewnętrznym i zewnętrznym. Po pierwsze popyt końcowy jest sumą tychże popytów, a po drugie instrumenty polityki wewnętrznej i zewnętrznej oddziałują nawzajem na siebie².

Realizacja rozwoju popytu zewnętrznego jest trudniejsza od realizacji rozwoju popytu wewnętrznego, gdyż państwo, utrzymując relacje z państwem suwerennym, nie jest w stanie tak łatwo, jak we własnym kraju, oddziaływać na wzrost popytu na swoje towary zagranicą. Obecnie zajmuje się tym polityka eksportowa, jednak dawniej, gdy w krajach europejskich w większości panował system merkantylny, trudno było wymóc na drugim kraju wwóz do niego własnych produktów, bez podporządkowania go sobie. Było to związane z tym, że kraje zabezpieczały swoje rynki wysokimi cłami. Dlatego oprócz podboju, uzależnienia, związanego z wymuszaniem obniżki lub zniesienia ceł, stosowana była polityka kolonizacyjna – ułatwiająca zbyć towarów i pozyskiwanie surowców. Prowadziła ona również często do konfliktów interesów i walki o wpływy między państwami podbijającymi.

² Przykładowo wahania kursowe wpływają na politykę pieniężną. Poprzez wzrost kursu następuje umocnienie waluty charakterystyczne dla restrykcyjnej polityki pieniężnej, a spadek kursu (w ramach polityki ekspansywnej) sprawia, że towary krajowe stają się bardziej konkurencyjne na rynku zagranicznym, por. A. B. Kisiel-Łowczyc, *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna w latach 90-tych*, w: A. B. Kisiel-Łowczyc, *Współczesna gospodarka światowa*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1999, s. 45.

Polityce zagranicznej³ najczęściej przyświeca cel utrzymania równowagi zagranicznej. Rozumie się przez to sytuację, w której handel zagraniczny danego kraju nie ma negatywnego wpływu na wewnętrzną sytuację w kraju⁴, czyli nie stwarza dla kraju zagrożenia inflacją lub bezrobociem⁵. Wskaźnikami równowagi międzynarodowej jest bilans płatniczy i jego poszczególne salda (zob. tabela 1).

Tabela 1. Struktura bilansu handlowego

		Wydatki dewiz na:	Przychody dewiz z:
Rachunek bieżący bilans handlowy w szerszym sensie	bilans handlowy w węższym sensie: handel zagraniczny i usługi	import towarów	eksport towarów
		import usług z zagranicy (w tym turystyka)	eksport usług kraju (w tym turystyka)
	transfer dochodu z czynników produkcji (z pracy lub z kapitału)	transfer dochodu z pracy lub majątku (w tym dochody z kapitału) za granicę	transfer dochodu z pracy lub z majątku (w tym dochody z kapitału) do kraju
	transfery	bieżące transfery kraju	bieżące transfery zagranicy
Transfery majątkowe		transfer majątku za granicę	transfer majątku do kraju
Bilans kapitałowy i finansowy	inwestycje bezpośrednie	eksport kapitału za granicę	import kapitału do kraju
	papiery wartościowe		
	inwestycje portfelowe		
	obrót kredytowy		
	inne wkłady kapitałowe		
Zmiany rezerw walutowych	zmiana rezerw walutowych po wartości transakcji (przyrost ze znakiem „-”)	zwiększenie stanu dewiz w walucie krajowej	zmniejszenie stanu dewiz w walucie krajowej
Pozycje resztowe	saldo statystycznie nie ujmowanych pozycji		

Źródło: opracowanie własne na podstawie: U. Teichmann, *Wirtschaftspolitik. Eine Einführung in die demokratische und die instrumentelle Wirtschaftspolitik*, Vahlen, München 2001, s. 86nn; W. Glastetter, *Außenwirtschaftspolitik, problemorientierte Einführung*, R. Oldenbourg, München 1998, s. 41nn.

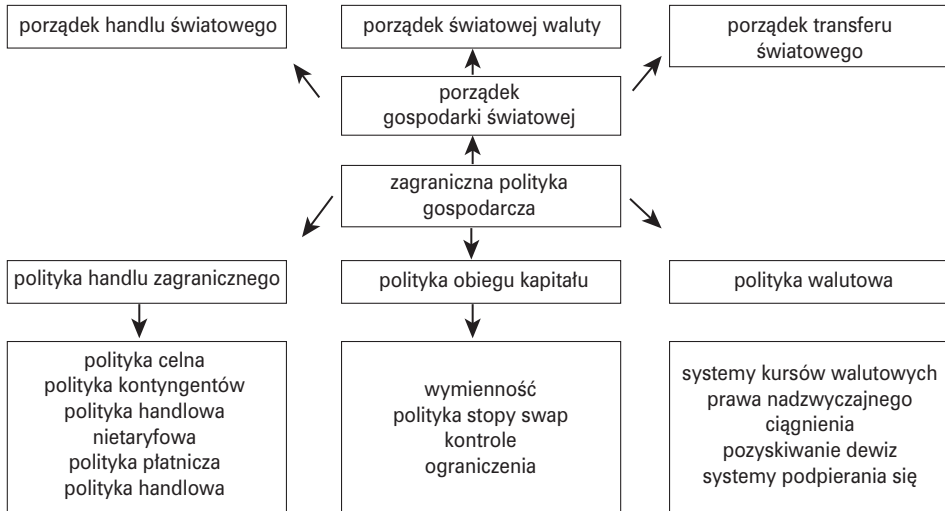
³ Zagraniczną politykę ekonomiczną definiuje się jako część polityki ekonomicznej, która określa cele i środki ich realizacji w zakresie lub poprzez międzynarodowy handel towarami i usługami oraz międzynarodowe obroty kapitałowe, por. A. B. Kisiel-Łowczyk, *Szkice o współczesnej polityce handlowej krajów kapitalistycznych*, w: A. B. Kisiel-Łowczyk, *Współczesna...*, *op. cit.*, s. 5–11.

⁴ Por. J. Pätzold, *Stabilisierungspolitik*, Paul Haupt, Bern–Stuttgart–Wien 1998, s. 64.

⁵ Równowaga zagraniczna może być postrzegana jako punkt wyjścia dla krajowej polityki stabilizacyjnej.

Oddziałując na popyt na dobra krajowe za granicą, polityka zagraniczna posługuje się polityką porządkową oraz polityką procesu (a więc polityką: handlu zagranicznego, obiegu kapitału i walutową) (por. rysunek 1).

Rysunek 1. Instrumenty zagranicznej polityki gospodarczej



Źródło: O. F. Bode, Allgemeine Wirtschaftspolitik, R. Oldenbourg, München–Wien 2000, s. 129.

Polityka porządkowa, określając ramy działalności polityki zagranicznej (np. rodzaj systemów walutowych⁶, ramy ingerencji państwa), wpływa na popyt zagraniczny mając na celu przede wszystkim poprawę jego efektywności. W zależności od szkoły ekonomicznej różnie się rozumie tę efektywność. O ile bowiem **szkoły neoklasyczne** koncentrują się zasadniczo na efektywności ekonomicznej, czyli wzroście gospodarczym i stabilności, łatwiejszej do zrealizowania w gospodarce w pełni rynkowej, to **nurt keynesowski** podkreśla głównie społeczną efektywność, czyli zabezpieczenie zatrudnienia, sprawiedliwego podziału oraz unikanie efektów zewnętrznych, łatwiejsze do realizacji w gospodarce mieszanej (sterowanej).

Dlatego **neoklasycy** za priorytet polityki porządkowej uznają na poziomie realnym zapewnienie wolnego międzynarodowego obrotu towarów i usług oraz czynników produkcji, a na poziomie monetarnym ustanowienie swobodnego obrotu płatniczego, przez wprowadzenie pełnej wymienialności walut w obie strony,

⁶ Szczególne znaczenie ma międzynarodowy system walutowy, który określa stosunki walutowe między państwami, zwłaszcza te dotyczące kursów walutowych, wyrównywania bilansów płatniczych oraz tworzenia pieniądza światowego. Najważniejsze etapy jego rozwoju to: bimetalizm (odpowiada fazie I), system waluty złotej oraz dewizowo-złoty (faza II) oraz system wielodewizowy (faza III).

a także rezygnację z dyskryminacji kapitału obcego (wolny obrót kapitałem)⁷. Pozwala to, ich zdaniem, na osiągnięcie efektów (ekonomicznych):

- wykorzystanie przewagi danego kraju pod względem kosztów absolutnych, jak i względnych, co umożliwi zwiększenie łącznej produkcji i konsumpcji,
- zwiększenie rozmiarów produkcji, co wpływa na obniżenie jednostkowych kosztów (efekt skali),
- koncentrację środków na wybrane dziedziny (szybszy postęp techniczny),
- rozszerzenie asortymentu towarów,
- zaostrzenie konkurencji⁸.

Keynesiści natomiast opowiadają się za zwiększeniem ingerencji państwa w politykę zagraniczną, aby lepiej dostosować sytuację na rynku zewnętrznym do celów stawianych w polityce krajowej (przede wszystkim ograniczenie bezrobocia). Prowadzi to jednak często do koniunkturalnego traktowania relacji z innymi krajami, które, prędzej czy później, obracają się przeciwko państwu, które taką politykę stosuje.

Polityka procesu do realizacji celu wzrostu popytu zewnętrznego posługuje się trzema wspomnianymi politykami: handlu zagranicznego, obiegu kapitału oraz polityką kursu walutowego.

Polityka handlu zagranicznego wspiera i reguluje handel zagraniczny poprzez oddziaływanie na eksport i import⁹. Zalicza się do niej: politykę celną¹⁰, kontyngentów (ograniczeń ilościowych), nietaryfową politykę handlową, politykę płatniczą¹¹ i politykę handlową (związaną z zawieraniem umów handlowych).

Polityka obiegu kapitału ma za zadanie chronić gospodarkę przed wahaniami cen, powstającymi na skutek zachowania się popytu i podaży dewiz zarówno przy sztywnych, jak i płynnych kursach walutowych.

Z polityką obiegu kapitału silnie jest związana **polityka walutowa**, która reguluje zasady wymienialności danej waluty. Ponieważ deficyt w bilansie płatniczym prowadzi do osłabienia handlu, jednym z celów **polityki kursu walutowego** jest rozszerzanie międzynarodowej płynności. Realizacji tego celu służy działalność MFW, prowadzącego akcje pomocnicze dla zagrożonych walut. Polityka kursu walutowego zależy w dużej mierze od panującego **systemu walutowego**

⁷ W. Glastetter, Außenwirtschaftspolitik..., *op. cit.*, s. 123nn.

⁸ Por. O. F. Bode, Allgemeine..., *op. cit.*, s. 132; W. Glastetter, Außenwirtschaftspolitik..., *op. cit.*, s. 119nn.

⁹ Oddziaływanie na eksport (wywóz towarów i usług za granicę) i import (przywóz towarów i usług z zagranicy) obejmuje przede wszystkim działania ograniczające import i wspierające eksport, które prowadzą do dodatniego salda handlu zagranicznego.

¹⁰ Cła oddziałują najczęściej poprzez ceny: rosnąc, hamują eksport lub import danego kraju.

¹¹ Polityka płatnicza posługuje się wszystkimi środkami, które dotyczą przeprowadzania transakcji w obrocie towarów między granicami, a więc subwencjami na eksport i ulgami podatkowymi, oraz finansowania inwestycji bezpośrednich.

(sztywnych lub płynnych kursów walutowych¹²), jak też od **orientacji ekonomicznej**.

Ponieważ **neoklasycy** przyczyny niedostatku popytu zewnętrznego upatrują po stronie podażowej, zwiększeniu popytu zagranicznego mają służyć działania przede wszystkim **porządkowe**:

- inwestycje w technologię, pozwalające uczynić dobra bardziej konkurencyjnymi,
- zwiększenie mobilności czynników produkcji,
- zapewnienie wolnej konkurencji,
- stosowanie usztywnionej polityki pieniężnej i walutowej¹³.

Według **keynesistów** polityka zagraniczna powinna zależeć od sytuacji wewnętrznej kraju i od jej podstawowych celów, czyli likwidacji bezrobocia w fazie recesji oraz inflacji w fazie boomu, przy wykorzystaniu **polityki procesu**.

- 1) w okresie recesji powinno się obniżyć parytet własnej waluty oraz stosować ułatwienia eksportowe (w ten sposób zapelniając lukę popytową);
- 2) w okresie boomu eksport powinien być ograniczany m.in. przez ochronę celną oraz kontyngenty.

Szkoły heterodoksyjne przyłączają się ogólnie w argumentacji podażowej, rozszerzając listę uwarunkowań sprzyjających rozwojowi popytu zewnętrznego przez oddziaływanie na spadek kosztów transakcyjnych: np. wysoki poziom zaufania, niwelowanie barier kulturowych, obecność prawnych gwarancji.

Obecnie polityka oddziałująca na popyt zagraniczny uległa koordynacji w ramach Unii Europejskiej i opiera się na wskazaniach dla polityki gospodarczej: *Broad Economic Policy Guideline*¹⁴. Ogranicza to możliwość korzystania z narzędzi ekonomii popytowej i zmusza do koncentracji strony podażowej. Państwo nie ma już większego wpływu ani na politykę celną, ani na politykę walutową.

¹² Zagrożenie deficytem w sytuacji sztywnych kursów zmusza do stosowania restrykcyjnej polityki pieniężnej, co w sytuacji płynnych kursów nie jest konieczne. Wadą takiego systemu są jednak częste wahania kursów, destabilizujące handel, którym się zapobiega poprzez ustalenie zakresu dopuszczalnych zmian (tzw. węże w tunelu) lub wprowadzenie kombinacji kursów stabilnych i zmiennych lub też zasad odnoszących się do interwencji na rynku walutowym w przypadku przekroczenia przyjętych ograniczeń.

¹³ Oczywiście w sytuacji, gdy panują sztywne kursy walutowe, por. H. Luckenbach, *Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik*, Vahlen, München 2000, s. 317.

¹⁴ Por. A. Heise, *Einführung in die Wirtschaftspolitik. Grundlagen, Institutionen, Paradigmen*, Wilhelm Frank, München 2005, s. 301.

3. Zmiany w polityce zmierzającej do wzrostu popytu zewnętrznego w kolejnych fazach ewolucji

Najważniejsze zmiany otoczenia, dokonujące się w trzech fazach ewolucji, określały znaczenie, jakie eksport miał w danej fazie, jak też możliwości jego kontroli, wynikające z sytuacji politycznej wewnętrznej i zewnętrznej. Te właśnie przeobrażenia zachodzące w otoczeniu wpływały na sposób rozumienia celów zwiększających popyt zewnętrzny i na ich realizację.

Ta część artykułu umożliwi dostrzeżenie najważniejszych zmian dokonujących się między poszczególnymi epokami. Zmiany te, chociaż często odnoszą się do znacznie dłuższych okresów lub nawet całej epoki, zostały zilustrowane na przykładzie wybranych rządów:

- Elżbiety Wielkiej (1558–1603), charakterystycznych dla pierwszej fazy ewolucji (merkantylizmu),
- Pitta Młodsze (1783–1806), typowych dla drugiej fazy ewolucji (industrializmu),
- Margaret Thatcher (1979–1990), zapoczątkowujących trzecią fazę ewolucji (postindustrializm).

3.1. Znaczenie eksportu dla gospodarki w poszczególnych fazach ewolucji

W pierwszym etapie ewolucji eksport, mimo że miał niewielki udział w produkcji krajowej¹⁵, odgrywał ogromną rolę w ożywieniu gospodarki. Nakręcał przede wszystkim podstawowy przemysł kraju – produkcję sukna, stanowiącą około 90% eksportu¹⁶. Aby go rozwijać, pielęgnuje się z jednej strony istniejące tradycyjne rynki zbytu, jak rynek antwerpski, na który idzie większość angielskiego eksportu, z drugiej natomiast stara się przechwycić rynki opanowane przez mocarstwa kolonialne, wchodząc w ich strefy wpływu.

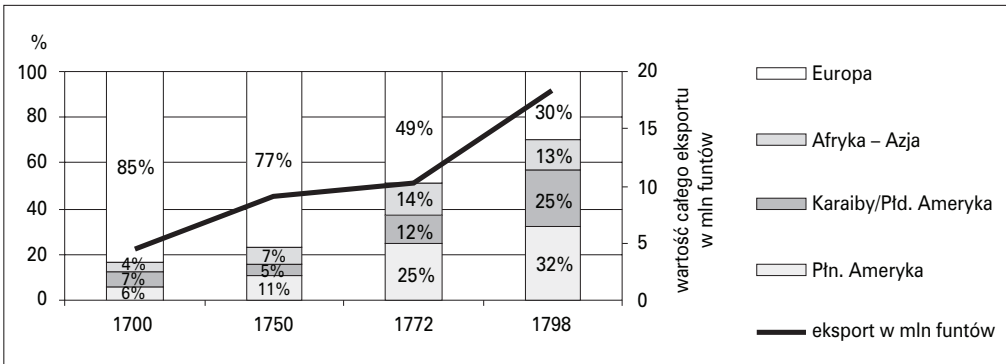
W drugim etapie ewolucji eksport jest bardzo ważnym elementem rozwoju sektora przemysłowego: przede wszystkim tekstylnego, ale także metalurgicznego i związanego z wydobyciem węgla. Ma on o wiele większy, w porównaniu z pierwszą fazą ewolucji, udział w gospodarce (około 12%). Rozwój przeżywa zwłaszcza handel kolonialny z podporządkowanymi politycznie Wielkiej Brytanii krajami (koloniami), a mniejsze znaczenie ma handel europejski (rysunek 2). Jednocześnie

¹⁵ Nawet jeszcze w 1688 roku eksport stanowił jedynie około 7% całej produkcji, która wynosiła wówczas około 48 mln funtów, a eksport tylko 3,4 mln funtów, por. B. R. Mitchell, P. Deane, *Abstract of British Historical Statistics*, Cambridge University Press, Cambridge 1962, s. 279, 366.

¹⁶ Częściowo, dzięki rozwojowi zagranicznemu, popyt krajowy w czasie rządów Elżbiety miał charakter rosnący, o czym świadczą coraz większe wydatki na konsumpcję, por. N. J. Mayhew, *Population, Money Supply, and the Velocity of Circulation in England, 1300–1700*, „The Economic History Review”, 1995, Nr 48/2, s. 244.

niewielka część handlu (z USA, Kanadą, Francją w ramach *Vergennes Treaty*) zaczyna się kształtować na bardziej liberalnych zasadach. Z pozostałymi krajami nie będącymi koloniami, obowiązują zasady znane z poprzedniej fazy, wysokich ceł zaporowych, zniechęcających do utrzymywania kontaktów handlowych, jak też zasady *Navigation Laws*.

Rysunek 2. Kierunek eksportu w latach 1700–1798



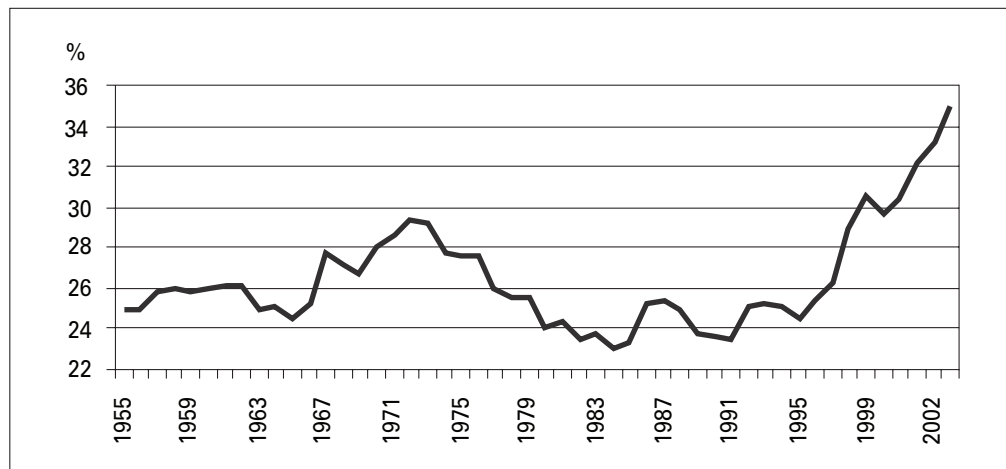
Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Chaudhury, *From Prosperity to Decline: Eighteenth Century Bengal*, Manohar, New Delhi 1995.

W trzecim etapie ewolucji znaczenie eksportu jest już zdecydowanie większe i stanowi ponad 20% produkcji¹⁷ oraz przyczynia się w dużej mierze do wzrostu PKB¹⁸. Jednocześnie jednak zmienia się sposób zapewnienia popytu. Najważniejszy staje się handel oparty na zasadach liberalnych z krajami partnerskimi. Większość eksportu kierowana jest zatem w stronę państw EWG (od końca lat 70. stanowi około 10% PKB, podczas gdy w latach 60. udział ten był dwa razy mniejszy), jak też USA (w 1994 roku kierowane jest tam o połowę więcej eksportu niż w 1958 roku – 12%). Spada natomiast znaczenie eksportu do byłych kolonii i innych państw, co wiąże się m.in. z tym, że Anglia traci swoją pozycję konkurencyjną i udział w eksporcie światowym¹⁹. Rośnie znaczenie eksportu usług, jak też eksportu zaawansowanej technologii przemysłowej.

¹⁷ W kolejnych dziesięcioleciach udział eksportu w PKB po cenach rynkowych kształtuje się następująco: w latach 1961–1970 – 19,8%; 1971–1980 – 26,2%; 1981–1990 – 25,9% i 1991–2000 – 26,3% w PKB w cenach rynkowych, *Grundzüge der Wirtschaftspolitik 2001. Statistischer Anhang, Europäische Wirtschaft 72, Amt für Amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften Luxembourg 2001*, s. 243.

¹⁸ Na przykład w latach 1986–1990 przyczynia się w 0,9% do wzrostu popytu, podczas gdy wzrost PKB wynosi 3,3%. W latach 1991–1995 przyczynia się do zmian PKB w 1,4%, podczas gdy wzrost PKB wynosi 1,6%, *ibidem*, s. 404.

¹⁹ O ile w 1958 roku do krajów rozwijających kierowano 33,6% eksportu, to w 1994 roku jest to o połowę mniej – 16,4%, *ibidem*, s. 260.

Rysunek 3. Udział usług w eksporcie w Wielkiej Brytanii w latach 1955–2003 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: National Statistics (<http://www.statistics.gov.uk>)

Znaczenie eksportu, sytuacja geopolityczna i możliwości oddziaływania na eksport miały wpływ na priorytety, jakie rządy wyznaczały sobie w realizacji celu, jakim był wzrost popytu zewnętrznego.

3.2. Priorytety polityki wzrostu popytu zewnętrznego w poszczególnych fazach ewolucji

W pierwszej fazie ewolucji priorytetem, wynikającym z załamania dotychczasowego istotnego rynku (antwerpskiego), było przede wszystkim zdobywanie nowych rynków zbytu i utrzymywanie konkurencyjności własnych towarów na rynkach zagranicznych za pomocą polityki cenowo-płacowej (utrzymywania niskich płac, a przez to niskich cen), co do zaleceń oraz jakości wytwarzanych na eksport dóbr, jak też rozwój marynarki.

W drugiej fazie ewolucji priorytetem było zdobycie dodatkowych kolonii i utrzymanie dotychczasowych rynków zbytu, a także odbudowanie starych, ale już na zasadzie liberalnej. Generalnie jednak rynki europejskie traciły na znaczeniu, w porównaniu ze wzrostem znaczenia kolonii.

W trzeciej fazie ewolucji najważniejsze było utrzymanie starych rynków europejskich, poprzez dalszą liberalizację w ramach EWG (zwłaszcza, jeżeli chodzi o obrót kapitałem). Ważną rolę odgrywa w polityce państwa rozwój rynku północnoamerykańskiego.

W realizacji tych priorytetów polityki zagranicznej państwa posługiwały się metodami, które można podzielić na następujące grupy działań, obecne w każdej fazie:

- poszukiwanie nowych rynków zbytu i/lub utrzymanie i rozwój starych,
- regulacja handlu w ramach polityki celnej,
- podnoszenie konkurencyjności własnego eksportu,
- oddziaływanie na bezpieczeństwo handlu i rozwój szlaków komunikacyjnych.

W ich obrębie łatwiej będzie można dostrzec zmiany zachodzące między poszczególnymi epokami.

3.3. Poszukiwanie nowych rynków zbytu i rozwój starych

W **pierwszej fazie** ewolucji w celu rozwoju rynków zbytu posługiwano się przede wszystkim licencjami i monopolami na dany towar lub daną trasę handlową, wspierano powstające kompanie typu *joint-stock*, kolonialne wyprawy, kontrowersyjne piractwo²⁰ i kaperstwo, jak też współfinansowano podróże odkrywcze. Rządowi zależało specjalnie na rozwoju handlu z Ameryką, Afryką, Marokiem i Gwineą. Dążono także do wzrostu floty, pozwalającej sprostać stawianym sobie celom.

Rozwój nowych rynków zbytu był szczególnie ważny z powodu kryzysu, w jakim znalazła się w połowie lat 50. XVI wieku główna organizacja zajmująca się handlem zagranicznym – Kupcy Ryzykanci (*Merchant Adventurers*)²¹. Dlatego próbowano z jednej strony szukać nowego pośrednika²², ale przede wszystkim starano się rozwinąć własne rynki zbytu przez zaangażowanie sił dyplomacji angielskiej. Ważnym działaniem na rzecz rozwoju rynków było angażowanie się w rozwój kompanii handlowych poprzez **wykup akcji i nadawanie licencji na monopole**. W badanym okresie najważniejszą rolę odegrały przede wszystkim:

- 1) **Kompania Moskiewska**, założona w latach 1553–1555, w celu szukania różnych przypraw i złota, która przejęła kierownictwo nad prawie całym handlem zachodniej Europy z północną Rosją (do 1649 roku z pomocą portu w Archangielsku);
- 2) **Kompania Lewantyńska** (założona w 1581 roku jako Kompania Turecka), która zajmowała się przede wszystkim handlem tabaką;
- 3) **Kompania Wschodnioindyjska** założona w formie spółki akcyjnej w 1600 roku²³, zajmująca się handlem z Indiami; oraz

²⁰ Kontrowersyjne było z tego względu, że choć przynosiły zyski i pozwalały (pośrednio) przechwycić rynki zbytu, będące w rękach Hiszpanii i Portugalii, narażały na konflikt wojenny, por. K. Andrews, *Elizabethan Privateering*, Cambridge University Press, Cambridge 1964, s. 5n.

²¹ Wobec depresji rynku antweperskiego na skutek konfliktu z Hiszpanią, ogromne znaczenie zyskało poszukiwanie nowych rynków (przez m.in. rozwój kompanii), szczególnie w Afryce, Rosji, Włoszech i Lewancie, por. R. P. Brenner, *The Social Basis of English Commercial Expansion, 1550–1660*, „*Journal of Economic History*”, 1972, Nr 32, s. 366; L. Stone, *State Control in Sixteenth-Century England*, „*The Economic History Review*”, 1947, Nr 17/2, s. 108.

²² Próbowano przykładowo zawrzeć układ z Hamburgiem w latach 60.

²³ Późniejsze kompanie o podobnym charakterze (nacisk na bezpieczeństwo wkładów, unikanie innowacji) to: Kompania Zatoki Hudsona (1670 rok), Królewska Kompania Afrykańska (1672 rok); Nowa

4) **Kompania Hiszpańska** (1577 rok), **Kompania Wschodnia** (Bałtycka) (1579 rok), **Kompania Afrykańska** (1585 rok).

Kolonie nie odgrywały jeszcze istotnej roli, ale państwo miało swój udział w ich zakładaniu, gdyż mogły stać się potencjalnym rynkiem zbytu towarów i źródłem surowców. Za czasów Elżbiety Wielkiej powstała w 1584 roku, założona przez Sir W. Raleigha, pierwsza kolonia w Wirginii²⁴.

W drugiej fazie ewolucji podstawowym narzędziem rozwoju rynków zagranicznych było zdobywanie nowych **kolonii** (m.in. w Indiach, Ameryce Łacińskiej). Prowadzono politykę zmierzającą do rozszerzenia rynku zagranicznego oraz utrzymania jego różnorodności oraz stabilności. Motywacją do takiej polityki było to, że przyczyniała się w dużej mierze do wzrostu gospodarczego²⁵ i szczególnego rozwoju gałęzi eksportujących.

Rząd w drodze **umacniania starych rynków** zmierzał do **rozwoju handlu z Francją**, czemu miał służyć traktat z Vergennes z 1786 roku (trwał z powodu wojny tylko do 1792 roku). Znacznie przyczynił się do wzrostu popytu na angielskie towary rzemieślnicze, co wynikało z tego, że był oparty na zasadach liberalnych. Obniżał bowiem zarówno cła na wybrane towary między Francją a Anglią od 10% do 50%, jak i znosił zakazy importu²⁶.

Ważnym celem było również umocnienie posiadanych rynków zbytu w koloniach Północnej Ameryki i Indii Zachodnich, dokąd kierowano dużą część angielskiego eksportu (rysunek 2). Rynki te próbowano rozszerzyć przez podbój Bengalu²⁷, jak i zakładanie kolonii (m.in. w Indiach, Ameryce Łacińskiej)²⁸ – ważnych źródeł również dla reeksportu (rysunek 4). Handel z tymi koloniami był w dużej mierze zależny od **handlu niewolnikami**, którzy pracowali, przykładowo, na plantacjach cukru w Karaibach. Dlatego rząd, mimo pojawiających się głosów sprzeciwu wobec okrucieństwa handlu ludźmi, utrzymywał go, regulując poprzez *Slave Trade Act*²⁹.

Kompania Wschodnioindyjska (założona w 1698 roku, a w 1709 roku włączona do Wschodnioindyjskiej); Kompania Mórz Południowych (1711 rok), por. R. Cameron, *Historia gospodarcza świata: od paleolitu do czasów najnowszych*, Książka i Wiedza, Warszawa 1996, s. 142; R. P. Brenner, *The Social Basis...*, *op. cit.*, s. 381.

²⁴ Por. R. Cameron, *Historia gospodarcza...*, *op. cit.*, s. 141.

²⁵ Popyt na towary krajowe przyczynił się, według Colemana, aż w 40% do wzrostu gospodarczego, por. D. C. Coleman, *The Economy of England 1450–1750*, Oxford University Press, Oxford 1972.

²⁶ Por. W. O. Henderson, *The Anglo-French Commercial Treaty of 1786*, „*The Economic History Review*”, New Series 10/1 (1957), s. 104nn.

²⁷ Zwiększyły się dzięki temu dochody z Indii.

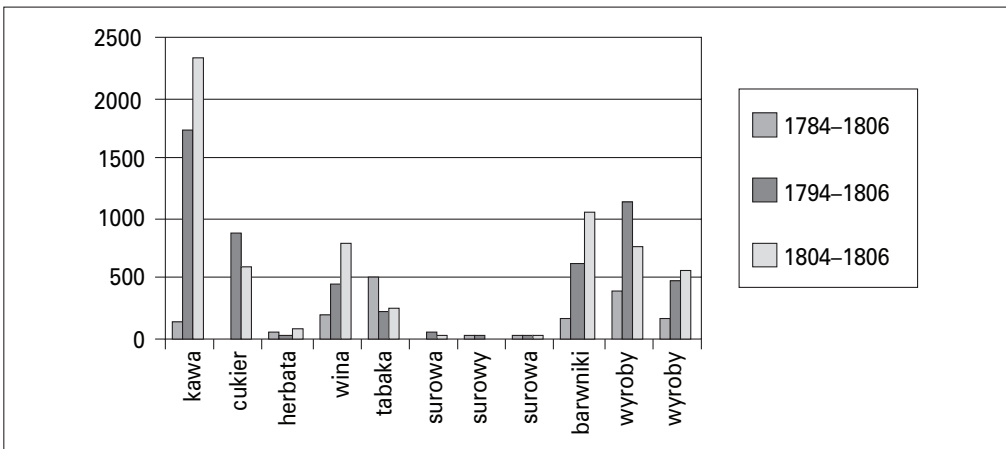
²⁸ W 1786 roku powstała *Penenh*, pierwsza brytyjska Kolonia na Półwyspie Malajskim. W późniejszym okresie, po zakończeniu rządów Pitta, aktywna polityka państwa pozwoliła nawet złagodzić skutki blokady kontynentalnej. W Ameryce Łacińskiej – w Brazylii w 1815 roku Anglicy mieli więcej przywilejów niż Portugalczycy, por. R. Walter, *Wirtschaftsgeschichte. Vom Merkantilismus bis zur Gegenwart*, Böhlau, Köln–Weimar–Wien 1998, s. 52.

²⁹ Ograniczony został dopiero aktem z 1806 roku (46 Geo3, c.119.52).

Polityka rządu Pitta Młodszego zmierzała również do rozwinięcia **handlu angielsko-irlandzkiego**, poprzez zawarcie traktatu handlowego z Irlandią w 1785 roku, czemu jednak sprzeciwiła się *Trade Chamber of Manufacturers*, zrzeszająca kupców z *Midlands* i *Lancashire*, którzy bali się konkurencji tańszych produktów irlandzkich (spowodowanych niższymi płacami)³⁰.

W celu **rozwoju nowych rynków** zostały podjęte próby zawarcia korzystnych dla Wielkiej Brytanii traktatów handlowych z takimi krajami, jak: Hiszpania, Portugalia, Francja, Rosja, Prusy, Holandia, Polska i Królestwo Obojga Sycylii. Niestety zakończyły się one niepowodzeniem, z powodu obowiązywania *Navigation Laws*.

Rysunek 4. Reeksport (roczna średnia w tys. funtów) w latach 1784–1806



Źródło: opracowanie własne na podstawie: B. R. Mitchell, *British Historical Statistics*, Cambridge University Press, Cambridge 1988, s. 484; R. Davis, *The Industrial Revolution and British Overseas Trade*, Leicester 1979, Appendix, table 50.

W trzeciej fazie ewolucji handel był zorientowany głównie na Europę (EWG) oraz Stany Zjednoczone. Do rozwoju rynków zbytu w Europie przyczyniało się utrzymywanie członkostwa w EWG³¹, natomiast dobre relacje z USA umożliwiało utrzymanie *Special Relation* z USA. Tracą na znaczeniu dotychczasowe rynki zbytu (kolonijne, *Commonwealth*).

³⁰ Por. M. J. Turner, *British Politics in an age of reform*, Manchester University Press, Manchester–New York 1994, s. 35.

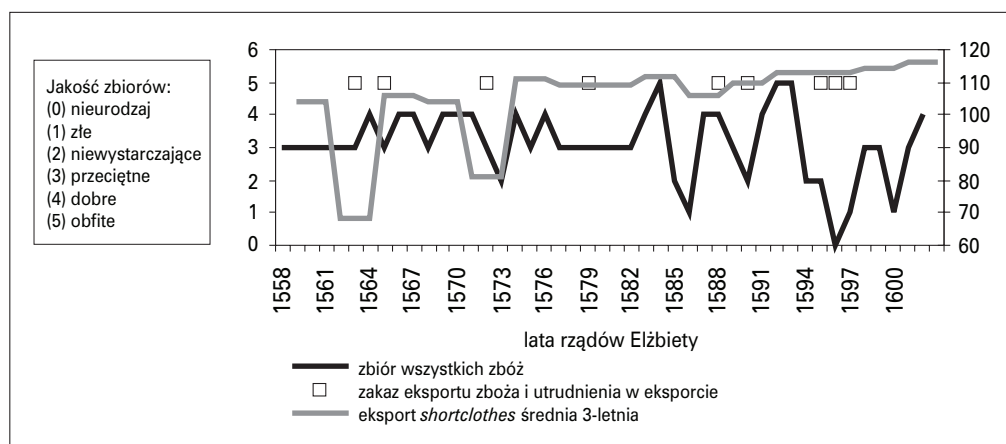
³¹ M. Thatcher była niechętna integracji, gdy wykraczała ona poza liberalizację handlu.

3.4. Regulacja handlu poprzez politykę celną

Zmianie ulegała również stosowana przez rządy w kolejnych fazach **polityka celna**. Pełniła ona ważną funkcję w oddziaływaniu na popyt zewnętrzny. Obniżka ceł prowadzi do intensyfikacji obrotów handlowych i wzrostu eksportu. Wymaga jednak podobnych działań z drugiej strony, a także stoi w konflikcie z celem równowagi budżetowej, ponieważ cła były i są (choć teraz w mniejszym stopniu) ważnym elementem dochodów budżetu. Zmieranie się z tymi dylematami przez rządy nie zawsze oddziaływało pozytywnie na wzrost eksportu, ale pozwalało dostrzec najważniejsze zmiany w zapatrywaniach.

W **pierwszej fazie** ewolucji stosowano zakazy odnoszące się do importu, jak też wysokie stawki celne, oraz nakładano nawet cła na eksport i zakazywano eksportu pewnych surowców. Akty utrudniające eksport odnosiły się głównie do zboża i były wydawane w okresie nieurodzajów lub załamania handlu suknem (por. rysunek 5).

Rysunek 5. Sytuacja eksportu sukna w latach 1558–1603 i najważniejsze jego regulacje (zależność od zbiorów)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. Davis, *English overseas trade 1500–1700*, Macmillan, London 1973, s. 2nn; D. M. Palliser, *The Age of Elizabeth. England under the Later Tudors 1547–1603. Social and economic history of England*, Longman, London–New York 1983, s. 386n.

W **drugiej fazie** ewolucji, mimo stosowanych ceł (wysokich jak na obecne czasy), dążono do liberalizacji handlu³², zwłaszcza ze Stanami Zjednoczonymi i Kanadą. Podstawowe regulacje handlowe zapisane w *Statutes* odnosiły się do

³² Wolny handel miał szczególną rację bytu w tej fazie. Protekcja handlu przestała się już opłacać, gdyż kraj produkował specjalistyczne dobra i jego technologia była zaawansowana. Wcześniej natomiast, kiedy kraje produkowały podobne dobra, a producenci planowali rozwinąć produkcję nowych dóbr, była korzystna.

handlu ze Stanami Zjednoczonymi, oraz między Stanami Zjednoczonymi a koloniami Brytyjskimi. Reguły handlu z Ameryką, opierającego się na takich towarach, jak: żelazo, konopie i płótno żeglarskie, określone były m.in. przez *Trade with America Acts* (uchwalane w latach 1783–1797 praktycznie corocznie) na zasadach wzajemności relacji handlowych³³. Podobne znaczenie miały akty nazywane *Trade Act*, odnoszące się głównie do handlu między koloniami Brytyjskimi w Ameryce a Stanami Zjednoczonymi – głównie Kanadą, ale także Karaibami. Dalsze ustawy regulowały handel z Lewantem (akt z 1794 roku redukujący cła na towary manufaktur eksportowane na Gibraltar), z Przylądkiem Dobrej Nadziei (1796 rok), z Isle of Man (lata 1798 i 1802), z Tortola (1802 rok) oraz z Indiami (1797 rok). Ważnym krokiem w kierunku liberalizacji handlu był wspomniany traktat z Vergennes.

W trzeciej fazie ewolucji polityka celna wyznaczana była poprzez postanowienia EWG w stosunku do państw EWG, jak też do krajów trzecich.

3.5. Oddziaływanie na wzrost konkurencyjności własnego eksportu

Ewolucji ulegały również cele pośrednie, prowadzące do wzrostu popytu zagranicznego przez podnoszenie konkurencyjności własnych towarów.

W pierwszym etapie ewolucji najważniejszą drogą do podnoszenia konkurencyjności było utrzymywanie niskich płac (i cen)³⁴ i wysokiej jakości produkcji, gwarantujących konkurencyjność produktów na rynkach zagranicznych, a przez to wzmagających na nie popyt. Jakość produkcji wynikała głównie z kwalifikacji, jakie miał rzemieślnik produkujący na eksport, dlatego Elżbieta wraz ze stawkami płac regulowała poziom kwalifikacji, jakim trzeba było dysponować, aby wykonywać dany zawód. Najważniejszym posunięciem było ustanowienie **aktu o rzemieślnikach** (*Statute of Artificers*)³⁵ z 1563 roku (5 Eliz, c.4), który ustalał, że płace mają być określone raz na rok przez sędziów pokoju (*Justices of Peace*), a oferowanie wyższej płacy uznane było za karalne³⁶. Jednocześnie wprowadzał zakaz wyko-

³³ *Trade with America Act* z 1801 roku (41 Geo3,c.95) jest ważnym uzupełnieniem tych aktów, określającym po włączeniu Irlandii do Zjednoczonego Królestwa relacje między nią a Stanami Zjednoczonymi.

³⁴ Por. D. Woodward, *The Background of the Statute of Artificers: The Genesis of Labour Policy, 1558–63*, „*The Economic History Review*” (New Series), 1980, Nr 33/1, s. 34.

³⁵ „*Statute of Artificers*” (również pod nazwą: „*Statute of Apprentices*” czy „*Satute of Labour*”) z późniejszym rozwinięciem o nazwie „*Relaxation of the Statute of Artificers*” (1593 rok) przewidywał, że każda osoba niezamężna i każda poniżej 30 lat, jeśli posiada kwalifikacje w jakimś rzemiośle lub nauce, nie może opuścić miejsca pracy, a jeżeli terminuje – miejsca swojego terminowania, aż do skończenia nauki. Podobnie osoby bez kwalifikacji – robotnicy, służący i rolnicy byli zobowiązani do pozostania tam, gdzie pracowali, por. R. H. Tawney, *E. Power, Tudor Economic Documents (I). Agriculture and industry*, Longmans, London 1953, s. 338–347; J. R. Tanner, *Tudor constitutional documents, 1485–1603*, Cambridge University Press, Cambridge 1951, s. 495–506; U. Suerbaum, *Das elisabethanische Zeitalter*, Reclam, Stuttgart 1989, s. 139–158.

³⁶ Było to rozwinięcie projektu ustawy z 1559 roku (*Bill of York*). Poprzez takie regulacje płace rosły bardzo powoli i pozostawały daleko w tyle za szybko rosnącymi cenami. W ciągu dwudziestu lat

nywania zawodu bez ukończenia 7-letniego przygotowania do niego. Szczególne restrykcyjne regulacje dotyczyły przemysłu produkującego na eksport. Aby chronić jego jakość starano się ograniczyć doń dostęp osób niewykwalifikowanych³⁷.

W drugim etapie ewolucji ważną rolę w zapewnieniu konkurencyjności produkcji odgrywało również sztuczne utrzymywanie niskich płac. Jednocześnie jednak szersze dopuszczenie konkurencji na rynku i ograniczenie wielu monopolii było naturalną metodą zwiększania konkurencji.

W trzecim etapie ewolucji ważnym celem było odzyskanie pozycji eksportera na rynkach światowych, poprzez zwiększenie konkurencyjności gospodarki, zwłaszcza poprzez obniżkę kosztów pracy i poprawę produktywności. Dzięki takim działaniom koszty jednostkowe pracy spadły prawie czterokrotnie.

3.6. Oddziaływanie na bezpieczeństwo handlu i rozwój szlaków komunikacyjnych

Ewolucji ulegały również cele pośrednie, prowadzące do wzrostu popytu zewnętrznego za pomocą **zwiększenia bezpieczeństwa handlu i rozwoju środków transportu ułatwiających handel**.

W pierwszej fazie ewolucji podejmowano takie działania, jak rozwijanie floty i marynarki, pozwalające na niezależne od zagranicznych pośredników uprawianie handlu. Stosowano także zabezpieczenia dla handlujących: poprzez odpowiednie ustawodawstwo, jak też poprzez osłonę w postaci przedstawicielstw handlowych w innych krajach, oraz zasadę stosowania listów królewskich, ułatwiających handlowcom bezpieczne poruszanie się.

W drugiej fazie ewolucji rząd zapewniał bezpieczeństwo rynków zbytu poprzez ochronę interesów handlujących za granicą. Także przyznawanie monopolii (jak np. Kompanii Wschodnioindyjskiej) pozwalało na zabezpieczenie rynków zbytu i zapewnienie koloniom bezpieczeństwa. Takiej polityce służyło m.in. zezwolenie Kompanii na posiadanie własnych sił zbrojnych³⁸. Zabezpieczanie dróg handlowych było kolejnym krokiem rządu w kierunku ułatwienia zbytu towarów³⁹. Dla zabezpieczenia rynków, zagrożonych na skutek wojny, do ważnych działań państwa na

(1526–1546) dzienna stawka płac pozostawała niezmiennie na poziomie 4d, ulegając dopiero później podwyższeniu, tak że w 1561 roku wynosiła 6d i długi czas utrzymywała się na tym poziomie, osiągając 8d dopiero w 1600 roku, por. N. J. Mayhew, *Population...*, *op. cit.*, s. 244.

³⁷ Przykładowo poprzez stawianie cenzusu majątkowego, który zapobiega zatrudnianiu robotników ze wsi.

³⁸ Samowolna działalność tych sił zbrojnych została ograniczona poprzez *India Act* z 1784 roku, por. P. J. Marshall, *The Eighteenth Century, The Oxford History of the British Empire II*, Oxford University Press, Oxford 1998, s. 195.

³⁹ Ubezpieczenie dróg handlowych było m.in. przyczyną zawarcia układów z Austro-Węgrami. Utrzymanie z nimi dobrych relacji miało zabezpieczyć drogę do Indii.

rzecz bezpieczeństwa należało udzielanie protekcji statkom handlującym z Francją w okresie wojen napoleońskich⁴⁰.

W trzeciej fazie ewolucji bezpieczeństwo transakcji z rynkami zbytu osiągnęte jest przede wszystkim poprzez dobre regulacje prawne oraz uczestnictwo w organizacjach międzynarodowych, ustalających i egzekwujących podstawowe reguły gry, czyli dla handlu europejskiego – EWG (obecnie UE), a dla światowego – GATT (od 1995 roku WTO).

4. Podsumowanie

Proces ewolucji polityki zorientowanej na popyt zewnętrzny był silnie związany z sytuacją, w jakiej znajdował się eksport w każdej z poszczególnych faz.

Fakt, że w **pierwszej fazie** eksport był niewielki, istniejące rynki niepewne – a potencjalne rynki zbytu należały do wielkich mocarstw – sprawiał, że priorytetem polityki było przede wszystkim zdobycie rynków siłą, poprzez m.in. współfinansowanie wypraw handlowych. Konieczność sprostania mocnej konkurencji na tych rynkach, prowadziła do polityki niskich płac i cen na rynku wewnętrznym. Nie korzystano z narzędzi polityki celnej dla wzrostu eksportu i cła były utrzymywane na wysokim protekcyjnym poziomie. O wiele ważniejsze znaczenie dla utrzymania motywacji do takich ryzykownych wypraw ma zabezpieczenie wypraw handlowych przed niebezpieczeństwami podróży i agresją konkurentów oraz rozwój floty.

W drugiej fazie wraz z rosnącym eksportem pojawia się nowa forma organizacji rynków zbytu – w postaci kolonii. Pozwalają one liczyć na stałość dochodów z wymiany handlowej z uzależnionymi terytoriami. Dlatego uwaga państwa kieruje się na zabezpieczenie kolonii poprzez przyznawanie monopolu kompaniom handlowym. Ponieważ wysokie cła nie pozwalały na wzrost wymiany handlowej, dążyło się do ich obniżenia poprzez próby zawarcia dwustronnych traktatów handlowych. Niepodległość Stanów Zjednoczonych jest kolejnym wyzwaniem otoczenia dla polityki handlowej i wymaga ułożenia relacji (handlowych) z dawnymi koloniami na nowych, bardziej liberalnych zasadach. Dużą rolę odgrywa troska o konkurencyjność własnej gospodarki, czemu służy sztuczne nieraz utrzymywanie płac na niskim poziomie.

Wreszcie **w trzeciej fazie** dalszy wzrost udziału eksportu w PKB prowadzi do konieczności rozwoju nowych form oddziaływania na wzrost wymiany handlowej. Należy do nich zastąpienie dwustronnych umów umowami wielostronnymi i próba rozwijania handlu poprzez zgodę na wspólne reguły gry. Następuje dalsza liberalizacja zasad wymiany, przejawiająca się w znacznych obniżkach cel.

⁴⁰ Kwestie zabezpieczenia konwojami regulował akt z 1803 roku (43 Geo3,c.57) Trade Duny Hostilities Act.

Największą rolę we wzroście handlu odgrywa EWG (obecnie UE) i inne organizacje międzynarodowe (przede wszystkim GATT (a od 1995 roku WTO), jak też MFW, OECD, Bank Światowy). Rosnąca, na skutek nowych zasad wymiany, konkurencja, stawia szczególne wyzwanie przed rządem w postaci polityki na rzecz poprawy konkurencyjności własnych gospodarek. Polityka jest tu ukierunkowana głównie na spadek jednostkowych kosztów pracy, poprzez uwolnienie sił wolnorynkowych, dzięki m.in. deregulacji i prywatyzacji.

Tabela 2 jest podsumowaniem podejmowanych przez rządy działań w celu wzrostu popytu zagranicznego.

Tabela 2. Ewolucja celów wzrostowych od strony popytowej

Wyszczególnienie	I faza	II faza	III faza
Znaczenie eksportu, możliwości kontroli: udział w produkcji	niewielki	około 12%	około 20%
	rynek antwepski	handel kolonialny liberalizacja handlu z niektórymi krajami	handel na zasadach liberalnych (EWG, USA)
podstawowe rynki	budowa nowych stref wpływu	<i>navigation Laws</i>	spadek znaczenia handlu z ekskoloniami
ważne sektory korzystające na eksporcie	sukiennictwo	sektor przemysłowy: tekstylia, metalurgia, węglowy	usługi i technologia przemysłowa
Priorytety	zdobywanie nowych rynków zbytu	rozwój kolonii	rozwój rynków europejskich (EWG) i północnoamerykańskich
	utrzymywanie konkurencyjnych cen i jakości	utrzymywanie dotychczasowych rynków europejskich rozwój handlu na zasadach liberalnych	
Metody szukania nowych rynków i rozwijania obecnych	licencje, monopole	zdobywanie nowych kolonii (Indie, Ameryka Łacińska) i utrzymywanie handlu niewolnikami	rozwój rynków europejskich, poprzez liberalizację handlu, także kapitałem (członkostwo w EWG)
	traktaty handlowe	liberalne relacje ze Stanami Zjednoczonymi i Francją	
	wsparcie <i>joint stock</i>	próby zawarcia korzystnych aktów handlowych	
	wyprawy kolonialne (Ameryka, Afryka)		
	piractwo, kaperstwo, podróże odkrywcze		
rozwój floty i dyplomacji			

cd. tabeli 2

Wyszczególnienie	I faza	II faza	III faza
Polityka celna	wysokie stawki celne	obniżki cel poprzez liberalizację handlu: ze Stanami Zjednoczonymi i Kanadą	EWG wyznacza zasady celne obowiązujące z krajami pozaeuropejskimi
	zakazy eksportu surowców, importu pewnych towarów	z Francją (Vergennes Traaty 1786 r.)	
	monopole/licencje dla krajowych handlarzy (eliminacja cudzoziemców)		
Konkurencyjność własnej produkcji	niskie płace i wysoka jakość produkcji	niskie płace (sztucznie)	zwiększenie konkurencyjności poprzez spadek jednostkowych kosztów pracy
	poziom kwalifikacji zawodowej, zwłaszcza produkcji na eksport	konkurencja na rynku ograniczenie monopoli	
Wzrost bezpieczeństwa handlu i rozwój środków transportu i handlu	rozwój floty i marynarki	ochrona kolonii przez kompanie (własne siły zbrojne)	regulacje prawne
	zabezpieczenie handlujących (ustawodawstwo, przedstawiciele handlowi, listy królewskie)	zabezpieczenie dróg handlowych udzielanie protekcji w czasie wojny	uczestnictwo w organizacjach międzynarodowych

Źródło: opracowanie własne.

Na szczególną uwagę zasługiwałoby prześledzenie zmian w polityce zagranicznej zorientowanej na wzrost popytu zagranicznego również w innych okresach rządów, w wyróżnionych fazach. Pozwoliłoby to na lepsze uchwycenie wspólnych cech polityki charakterystycznej dla danej fazy ewolucji. Na uwagę zasługuje także przebadanie polityki zorientowanej na popyt zagraniczny w innych krajach w podobnych okresach, co pozwoliłoby na uchwycenie cech wspólnych dla cywilizacji zachodniej i wyodrębnienie cech specyficznych dla poszczególnych krajów.

5. Bibliografia

1. Andrews K., *Elizabethan Privateering*, Cambridge University Press, Cambridge 1964.
2. Bode O. F., *Allgemeine Wirtschaftspolitik*, R. Oldenbourg, München–Wien 2000.
3. Brenner R. P., *The Social Basis of English Commercial Expansion, 1550–1660*, „*Journal of Economic History*”, 1972, Nr 32.
4. Cameron R., *Historia gospodarcza świata: od paleolitu do czasów najnowszych*, Książka i Wiedza, Warszawa 1996.

5. Chaudhury S., *From Prosperity to Decline: Eighteenth Century Bengal*, Manohar, New Delhi 1995.
6. Coleman D. C., *The Economy of England 1450–1750*, Oxford University Press, Oxford 1972.
7. Davis R., *English overseas trade 1500–1700*, Macmillan, London 1973.
8. Davis R., *The Industrial Revolution and British Overseas Trade*, Leicester 1979, Appendix.
9. Drucker P., *Die postkapitalistische Gesellschaft*, ECON, Düsseldorf 1993.
10. Glastetter W., *Außenwirtschaftspolitik, problemorientierte Einführung*, R. Olden-bourg, München 1998.
11. *Grundzüge der Wirtschaftspolitik 2001. Statistischer Anhang, Europäische Wirtschaft 72*, Amt für Amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften Luxembourg 2001.
12. Heise A., *Einführung in die Wirtschaftspolitik. Grundlagen, Institutionen, Paradigmen*, Wilhelm Frank, München 2005.
13. Henderson W. O., *The Anglo-French Commercial Treaty of 1786*, „The Economic History Review” (2nd Series) Nr 10/1.
14. Kisiel-Łowczyc A. B., *Szkice o współczesnej polityce handlowej krajów kapitalistycznych*, w: A. B. Kisiel-Łowczyc, *Współczesna gospodarka światowa*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1999.
15. Kisiel-Łowczyc A. B., *Współczesna gospodarka światowa*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1999.
16. Kisiel-Łowczyc A. B., *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna w latach 90.*, w: A. B. Kisiel-Łowczyc, *Współczesna gospodarka światowa*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 1999.
17. Luckenbach H., *Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik*, Vahlen, München 2000.
18. Marshall P. J., *The Eighteenth Century*, *The Oxford History of the British Empire II*, Oxford University Press, Oxford 1998.
19. Mayhew N. J., *Population, Money Supply, and the Velocity of Circulation in England, 1300–1700*, „The Economic History Review”, 1995, Nr 48/2.
20. Mitchell B. R., *British Historical Statistics*, Cambridge University Press, Cambridge 1988.
21. Mitchell B. R., Deane P., *Abstracts of British Historical Statistics*, Cambridge University Press, Cambridge 1962.
22. Palliser D. M., *The Age of Elizabeth. England under the Later Tudors 1547–1603. Social and economic history of England*, Longman, London–New York 1983.
23. Pätzold J., *Stabilisierungspolitik*, Paul Haupt, Bern–Stuttgart–Wien 1998.
24. Stone L., *State Control in Sixteenth-Century England*, „The Economic History Review”, 1947, Nr 17/2.
25. Suerbaum U., *Das elisabethanische Zeitalter*, Reclam, Stuttgart 1989.

26. Tanner J. R., Tudor constitutional documents, 1485–1603, Cambridge University Press, Cambridge 1951.
27. Tawney R. H., Power E., Tudor Economic Documents (I). Agriculture and industry, Longmans, London 1953.
28. Teichmann U., Wirtschaftspolitik. Eine Einführung in die demokratische und die instrumentelle Wirtschaftspolitik, Vahlen, München 2001.
29. Turner M. J., British Politics in an age of reform, Manchester University Press, Manchester–New York 1994.
30. Walter R., Wirtschaftsgeschichte. Vom Merkantilismus bis zur Gegenwart, Böhlau, Köln–Weimar–Wien 1998.
31. Woodward D., The Background of the Statute of Artificers: The Genesis of Labour Policy, 1558–63, „The Economic History Review” (New Series), 1980, Nr 33/1.

Summary

Krzysztof Popowicz

Escape from Europe

It is a common belief that rejection of the Constitutional Treaty in France and Holland was the result of a negative estimation of EU enlargement, fear of liberalization of economy and lack of acceptance for accession negotiations with Turkey. In the writer's opinion the causes of the present crisis in EU go much deeper. One of the reasons is an attempt to create new European identity by turning back on one's own history and culture, which after the war was found guilty of Nazi crimes and the holocaust. This was due to a surprising interpretation error treating Nazism not as a revolt and departure from European culture but as its immanent feature. The idea identifying Nazism with Europe's cultural identity invalidates its foundations and is the falsest and most dangerous idea for the future and the integration project.

Andrzej Nikołajczuk

The role of Export Credit Insurance Corporation, Joint Stock Company, in promoting Polish Export

Export is an important factor of economy growth. In recent years, Polish exports have been growing dynamically; however, in comparison with other countries they remain considerably low per head. In this situation proper use of instruments to support exports is becoming important. Export credit insurance guaranteed by the State Treasury is among the better known and more often used financial instruments of supporting exports in Poland. Therefore it is important to know if this insurance is used to support Polish exports to a satisfying extent. In Poland this kind of insurance is dealt with by the Export Credit Insurance Corporation, Joint Stock Company (KUKI S.A.).

The mission of KUKI S.A. is to support, by insurance and guarantees, exporters and institutions financing export of domestic goods and services by creating an institution that is friendly to Polish exporters, efficient and flexible, adjusting its activities to their needs and at the same financially stable and credible for partners in this country and abroad.

Operations of the Corporation have been criticized by exporters for years. It has been believed (and still is) that KUKI does not do enough to support Polish export, and its recent dynamic growth does not owe much to the Corporation's support. There have been years when more than half of KUKI operations concerned domestic insurance.

Evaluating KUKI S.A. activities in the field of supporting and promoting Polish exports, it needs to be stressed that the Corporation widens its range of insurance products and improves their quality. It also offers various promotional and informative activities in the form of national and regional seminars for exporters. KUKI maintains current contacts with international organizations, thanks to which it exchanges experience and information on insurance of export credits. On the other hand it should be said that the range of the Corporation's insurance activities remains insufficient and the percentage of the insured exports, despite some growth, is still too low. In my opinion,

KUKE operational strategy, continually oriented toward too strict risk selection, even though it seems rational from the point of view of its own interests, from the point of view of Corporation's possibilities and exporters' requirements does not satisfactorily support Polish export. Many exporters continue to blame KUKE for not taking into consideration specific conditions on some markets, too much bureaucracy, lack of individual approach to clients and lack of flexibility.

Dorota Bem

Depreciation as internal source of financing; methods and problems of depreciation

Depreciation is the internal source of financing. In my article I have described methods of depreciation and its influence on costs and taxes. Prepared simulations have proved that before making the decision on choosing a method of depreciation, the businessman must consider the influence of depreciation on costs and taxes.

The choice of the best method of depreciation is not easy because it is connected with the economic risk of a business and the businessman must have the knowledge of complicated and variable law. Lack of this may result in many mistakes made by businessmen, which in turn may have an impact on corporate income tax and cause taxation control.

The author of the article has asked the question about causes of such complications and variables of depreciation. The conclusion is that law should be transparent and stable.

The article consists of two parts. In the first part the author has analyzed the definition of depreciation and its economic meaning as the internal source of financing. In the second part the author has described methods and rates of depreciation and has made simulations of depreciations of variable methods and means. The author has emphasized the sense of help called "de minimis", which is fundamental for small firms and businessmen who have just started their businesses.

Sylwester Gregorczyk, Krzysztof Ogonek

Strategic considerations of process management

This article attempts to present strategic bases for effective business process management. Having presented specificity of process management, we discussed strategic requirements of a dynamic business management process and presented an authorial idea of the so-called "road map" describing how an enterprise may become an efficient process system.

Krzysztof Borowski

New trends in investment banking – commercial flights to outer space (space tourism)

Recently a new branch of economy, which simultaneously represents a new trend in investment banking – space tourism, has been developing. At the beginning of the 21st century the government agencies' monopoly to send people to orbit was broken.

Private firms entered the market – so far these have been undertakings of individual businessmen. Private business has been successful in competing in the field of space conquest with powerful government institutions, such as NASA and European Space Agency (ESA). At present research is being done to develop space tourism so that it might become a profitable branch of business. This article aims at presenting the latest trends on the market of space tourism, particularly with regard to investments planned by private entrepreneurs.

Marta Makulec, Paweł Niedziółka

Barrier options – typology, application and perspectives of development on the Polish market of derivative instruments

This article aims at presenting the position of barrier options in the typology of exotic instruments, an analysis of chosen applications and defining considerations of development of this segment of OTC derivative instruments in Poland.

Polish OTC market of derivative instruments has been developing rapidly, which extorts creation of new products, often of complicated profiles of risk and payment, whose replication with the help of plain vanilla portfolio is rather difficult, if not impossible. Interesting structure and success of the barrier options attained in Western Europe and the United States have caused that banks in Poland more and more often offer these instruments to their clients; so far only in their simplest forms and almost only in relation to the currency market.

Growing stability of legal and regulatory surrounding as well as practices developed in recent years, together with low interest rates, give reasons for an optimistic view of further development of barrier options market in Poland.

Marek Wiewióra

Local government finances in the light of Bill on Public Finance

In the article the most important legal solutions included in the draft Act on public finance and concerning local government units conducting financial activities have been presented. According to the author, the Bill represents a daring attempt to develop new legal solutions in the field of local government finances. In relation to the solutions discussed in the Bill on local government finance, it is worth noting that most of the suggested changes are radical and that considerable changes in local government management of finance will follow. The new regulations concerning the debt limit and the rules of budget balance should bring about abolishment of barriers preventing development of local economy and realization of big investment projects; they also should become an effective tool of controlling particular local government units.

Katarzyna Sadowy

Origin and characteristics of large housing estates

This paper aims at analysing characteristic features of Large Housing Estates (the so-called WOMs), i.e. housing estates built in the years 1960–1990 using industrial construction methods. Social and economic factors which led to significant

transformation in the structure of the 20th century town are its leading issue. Ideas concerning town-planning, changes in employment structure after industrial revolution as well as technological achievements and political decisions which influenced them have been presented. The origin of emergence of large housing estates has been presented in a broad historical context covering Europe and the United States, and also including specific conditions of rebuilding Warsaw after World War II. Both similarities and differences with the projects from the first-half of the 20th century have been shown on the examples of two housing estates in Warsaw – Ursynów and Targówek. The analysis may serve as a thorough and objective valuation of the quality of these housing estates and their role in a contemporary town.

Jacek Piszewski

Sources of financing mergers and takeovers

The choice of a method of payment for a company's takeover is subject to the same laws and considerations as any other investment decision. At the same time it is one of the most important decisions taken in the process of mergers and takeovers, for it influences the value of future transaction, and therefore the owners' income. The financing structure usually depends on such items as: acquirer's financial standing, financial situation of the taken-over company, forecasts of firms' financial standing after the merger as well as sources of financing available on the market and possibilities of gaining the necessary capital. Methods of payment in such transactions as mergers and takeovers depend on the situation on the financial market. In times of economic slump, mergers are usually paid for with newly emitted shares. In times of economic boom debt financing is often used. In conformity with traditionally used terminology, the methods can be divided into equity, debt and hybrid financing. The methods of equity financing include cash, the acquiring company's funds in the form of raised share capital and shareholders' replacement. The methods of debt financing usually include long-term investment credit on lender's assets or issue of bonds by the acquiring company. Within the methods of financing merger and takeover transactions with hybrid instruments we can distinguish capital collected from issuing exchangeable securities and warrants. There are also other methods of takeover transactions, which usually include *mezzanine* financing. By analysing mergers and takeovers in Western Europe one may come to the conclusion that in order to avoid indebtedness, profitable enterprises try to use their own resources to finance mergers. On the other hand, less profitable enterprises try to finance mergers with a larger share of outside capital since usually they do not have enough outlays necessary for this kind of undertakings. The specificity of the Polish market of mergers and takeovers is connected with low level of development of our financial market, therefore almost all mergers are equity financed which usually takes the form of share issue or retained profits. A bank credit is the second most often used source of gaining capital in Poland.

Julia Koralun-Bereźnicka

Taxonomical measure of development as a tool of analysis based on the example of stock market companies in IT sector

The aim of this paper is to analyse economic and financial condition of Polish stock market companies in the IT sector with the use of taxonomical measure. This method, being a part of multivariate statistical analysis, enables comparing complex objects, i.e. characterized by many different variables, by calculating a synthetic aggregated evaluation. The analysis involves a collection of 19 IT companies listed on the Warsaw Stock Exchange between 2003 and 2005 and is based on a selection of 11 financial ratios calculated separately for each year. Considering the selection criteria, the results of the research show improvement of the situation in the sector in the examined period.

Antonina Kuryło

Transformation of agriculture in Ukraine

This article presents transformation of agriculture in Ukraine at the end of the 20th century; the transformation which was started during the soviet regime when Mikhail Gorbachev attempted to introduce the changes.

“Perestroika” in the USSR did not bring expected results in agriculture but it contributed to liberalization in the socio-political sphere. Economic crisis and independence movements in Poland, and then in other European countries, resulted in the USSR breakdown. In effect in 1991 an independent and democratic Ukrainian state emerged.

The independent Ukraine carried out a far-reaching economic reform. In agriculture, land denationalization was carried out, private ownership was restored and free market was introduced. Within the agricultural reform, the kolkhoz land was divided among farm workers, pensioners and social workers. Each was allotted for private ownership land of 2 to 5 ha.

I believe that was a wrong decision. Such small farms do not have possibilities of independent development; therefore they have no *raison d’être* either from economic point of view or from the point of view of current tendencies in agriculture.

Anna Horodecka

Evolution of goals influencing the growth of external demand in Great Britain

In the view of opening borders, the participation in foreign trade more and more strongly determines the competitive position of a given country. External demand acts as a buffer protecting economy from internal tensions and allows for an increased participation of the country in international division of labour, which increases its welfare. Therefore, foreign trade growth is one of the more important goals of state’s economic policy and the requirements imposed by the surrounding environment (such as e.g. EU membership) define a set of possible and allowed methods to influence it.

That is why simultaneously with changes in the surrounding environment also methods of state’s reaction to the growth of foreign demand have been changing. Three most

important periods of changes (the so-called “revolutions”), which also influenced changes in the methods of reaction to the growth of external demand, can be observed in the development of western civilization. The article presents the changes as observed and described on the example of three governments in Great Britain characterizing in the best way possible separate stages of the evolution. One may notice their strong dependence on changes taking place in the surrounding environment.