

*Marek Drewiński**

**GLOBALIZACJA HANDLU A INSTYTUCJE RYNKOWE
(NA PRZYKŁADZIE GIEŁD TOWAROWYCH W POLSCE
I KRAJACH UE)**

Zainicjowany na początku mijającej dekady proces ewolucji europejskich struktur gospodarczych oznacza konieczność poszukiwania odpowiedzi na pytania dotyczące zarówno samej istoty procesu, jak i dających się przewidzieć jego konsekwencji. Nie ulega wątpliwości, że proces ten nie ograniczy się do zmian ilościowych. W świadomości polskich kręgów gospodarczych panuje coraz silniejsze przekonanie, że jednym z podstawowych warunków geograficznego rozszerzenia Unii jest „kompatybilność” struktur rynków krajów członkowskich oczekujących na wstąpienie i w efekcie usprawnienie wymiany międzynarodowej. Powodzenie i tempo procesów dostosowawczych w dużym stopniu zależą od skali i tempa dostosowania struktur i instytucji rynkowych we wspomnianych krajach do standardów unijnych. Procesy adaptacyjne powinny, przynajmniej w założeniach, przebiegać równolegle; w sposób uwzględniający wielowymiarowość przestrzeni, w której zachodzą – jest ona bowiem wypadkową przestrzeni prawnej, technologicznej, ekonomicznej, kulturowej itd.

Najogólniej można stwierdzić, że kształtowanie polskich instytucji rynkowych, zainicjowane przez proces tworzenia podstaw gospodarki podporządkowanej właśnie prawom rynku, nie przebiegał równolegle. Przyjmując za punkt odniesienia wartości przeciętne, charakteryzujące obecny poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego krajów Unii, można stwierdzić, że kraje kandydujące stosunkowo najszybciej odrabiają zaległości w sferze techniki i technologii. Większe opóźnienia są natomiast widoczne w sferze regulacji prawnych, finansowych bądź stanowią konsekwencję pewnych odrębności kulturowych. Działania na rzecz adaptacji polskich struktur rynkowych do standardów unijnych pozostają także pod widocznym wpływem ogólnych trendów

* Prof. zw. dr hab., Instytut Marketingu, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu.

w handlu międzynarodowym. Ostatnie lata przyniosły w Polsce zauważalne zmiany w rozumieniu istoty marketingu międzynarodowego. Szczególnie wyraźne są dążenia do standaryzacji działań podporządkowanych strategii globalizacji.

Fundamentalne znaczenie dla postępu procesu standaryzacji handlu międzynarodowego mają rynki zorganizowane (formalne), takie jak: aukcje, targi międzynarodowe i giełdy towarowe. Instytucje te stworzyły rozwiązania służące efektywnemu rozwojowi różnych obszarów aktywności gospodarczej. Szczególnie istotne jest ukształtowanie przez rynki warunków ułatwiających handel międzynarodowy. Wzorem dla innych form handlu mogą być zwłaszcza rozwiązania w zakresie prawnej, technicznej i organizacyjnej obsługi handlowej.

Z tych powodów przedmiotem prezentowanego tu referatu jest próba oceny miejsca polskich instytucji rynkowych, a zwłaszcza giełd towarowych w całościowo rozumianych działaniach na rzecz wkomponowania gospodarki polskiej w struktury unijne. Ze względu na wymogi formalne analiza będzie dotyczyła jedynie wpływu standaryzacji działań marketingowych podejmowanych przez giełdy towarowe na rzecz procesu integracji. Od ponad 20 lat giełdy towarowe stanowią, zwłaszcza w Europie Zachodniej, najbardziej dynamiczne struktury handlu międzynarodowego. Pomimo postępującego po II wojnie światowej procesu koncentracji w ostatnich latach liczba giełd „aktywnych” znowu rośnie (Walencja, Hanower). Zapoczątkowany na przełomie lat 80. i 90. proces transformacji gospodarki polskiej stworzył szansę bardziej aktywnego włączenia się firm krajowych w handel z państwami Unii Europejskiej.

Warunkiem wejścia na jakościowo nową drogę rozwoju była m.in. rekonstrukcja (a w praktyce tworzenie od podstaw) instytucji od dawna funkcjonujących w gospodarce rynkowej. Przykładem takich instytucji są polskie giełdy towarowe. Zostały one zlikwidowane w 1950 r. decyzją ówczesnych władz politycznych i dopiero po 40 latach podjęto próby ich odtworzenia. Brak tradycji, opóźnienia w rozwoju rolnictwa, słabo rozwinięta infrastruktura techniczna i inne czynniki sprawiły, że rynki te rozwijały się żywiołowo, a giełdy przypominały tylko z nazwy. Obecnie sytuacja uległa pewnemu ustabilizowaniu. W Polsce funkcjonuje kilka giełd w przybliżeniu spełniających standardy międzynarodowe oraz ponad 20 rynków hurtowych zbliżonych formą organizacyjną do aukcji. Stopniowo rośnie też udział tych rynków, zwłaszcza w obrocie produktami rolnymi. Dla takich towarów, jak: zboże, mięso, tłuszcze udział giełd w transakcjach fizycznych (*spot*) wynosi od kilku do kilkunastu procent. Od dwóch lat dynamicznie rozwija się na Warszawskiej Giełdzie Towarowej rynek transakcji opcyjnych i futures, co oznacza jakościowy rozwój giełd polskich przybliżający je do standardów obowiązujących w krajach Unii. Ponadto, co bardziej istotne, w dłuższej perspektywie wymagania stawiane przez rynek krajowy i rynki europejskie

sprawiły, że nastąpiły szybkie zmiany organizacyjne – od założenia w 1995 r. Warszawskiej Giełdy Towarowej (WGT) SA, dość bliskiej już standardom międzynarodowym.

Wiele okoliczności sprawiło, że mniej więcej w tym samym czasie rozpoczęła w Hanowerze działalność pierwsza niemiecka terminowa giełda towarowa (Die Warentermin-börse Hannover). Porównanie podobieństw i różnic warunków funkcjonowania giełd w Warszawie i Hanowerze może być pożyteczne dla pokazania perspektyw handlu międzynarodowego w ramach Unii Europejskiej. Przeprowadzenie takiego porównania wymaga jednak wcześniejszego określenia roli giełd towarowych w procesach standaryzacji marketingu międzynarodowego. Najprostsza, choć – moim zdaniem – zbyt wąska jest tzw. orientacja na produkt. Standaryzacja towarów to podstawowy warunek dopuszczenia ich do obrotu giełdowego. Procedury standaryzacyjne mają istotne znaczenie dla decyzji marketingowych w sferze produkcji (rolnictwo, przemysł), usprawnienia procesów dystrybucji czy – mówiąc ogólniej – logistyki działań marketingowych. Pełne wykorzystanie efektów standaryzacji w handlu międzynarodowym wymaga jednak także podjęcia dodatkowych działań instytucjonalnych i działań związanych ze zmianami w sferze infrastruktury technicznej i społecznej. Takie podejście ułatwi, jak sądzę, także właściwe przedstawienie różnorodnych aspektów w funkcjonowaniu giełd towarowych w Warszawie i Hanowerze, a zwłaszcza określenie ich roli w wymianie międzynarodowej.

Podstawowe znaczenie mają tu motywy utworzenia obydwu giełd. Można tu wskazać różne podobieństwa, ale także różnice. Obydwie giełdy powstały w wyniku inicjatywy przedstawicieli biznesu. Dla powołania giełdy w Hanowerze większe znaczenie miały jednak preferencje (oczekiwania) producentów rolnych oraz władz Dolnej Saksonii. W Warszawie natomiast inicjatywę uruchomienia giełdy towarowej wspierali (oprócz producentów rolnych) także przedstawiciele wielkich firm handlowych. Giełda Towarowa w Warszawie jako jeden z celów strategicznych wymienia zdobycie centralnej pozycji w handlu regionalnym w krajach Europy Środkowowschodniej. Giełda Towarowa w Hanowerze koncentruje się natomiast na opanowaniu wybranych segmentów rynku rolnego (rynki: zbożowy i mięsny) na obszarze Unii Europejskiej w jej obecnym kształcie.

Konsekwencją tych założeń są różne oferty towarowe obydwu giełd. Przedmiotem transakcji na Giełdzie Towarowej w Hanowerze jest wieprzowina i pszenica, a w dalszej perspektywie – ziemniaki i rzepak. Takie podejście, mające niewątpliwie uzasadnienie w tradycjach i obecnej pozycji niemieckiego rolnictwa, uwzględnia jednak konsekwencje funkcjonowania Niemiec w strukturach gospodarczych Unii Europejskiej. Przykładem może być rezygnacja z wprowadzenia (realizacji) kontraktów na cukier. Kontrakty te są już od dawna realizowane na giełdzie londyńskiej (London Commodity Exchange),

obecnie włączonej do LIFFE oraz na giełdzie paryskiej (MATIF). Taki podział rynku „ma służyć, zdaniem inicjatorów giełdy w Hanowerze, zarówno efektywności funkcjonowania jej samej, jak i uniknięciu konfliktów w handlu w ramach Unii Europejskiej”.

Oferta Giełdy Towarowej w Warszawie w istotny sposób różni się od rozwiązań obowiązujących w Hanowerze. Oferta warszawska jest bardziej rozbudowana (kilkadziesiąt rodzajów kontraktów) i oprócz towarów pochodzenia rolnego obejmuje liczne artykuły przemysłowe, trudno poddające się standaryzacji.

Jedną z podstawowych barier utrudniających pełną integrację giełdy warszawskiej z innymi giełdami Europy są działania związane ze standaryzacją produktów rolnych i osiągnięciem przez pojedyncze gospodarstwa rolne skali produkcji odpowiadającej wielkościom europejskim.

Problemy ze standaryzacją dotyczą ziemniaków, a także zbóż i mięsa. Różne okoliczności (np. zróżnicowane warunki produkcji rolnej, tradycje, infrastruktura) sprawiły, że na terenie Polski występuje kilkadziesiąt odmian ziemniaków. Duże jest także zróżnicowanie w uprawach zbóż i produkcji żywca wieprzowego i wołowego. Nie są to problemy specyficznie polskie, skoro Catalyst Institute oceniający perspektywy giełdy w Hanowerze zwraca uwagę, że duże zróżnicowanie regionalne uprawy ziemniaków może spowodować opóźnienie w umieszczeniu ich na liście towarów giełdowych.

Kolejną kwestią jest skala produkcji rolnej. Układem odniesienia mogą tu być wielkości kontraktów zbożowych stosowane w transakcjach na giełdach amerykańskich. Zasadniczo jest to 5000 buszli (bu) $\approx$ 135 ton. Adaptacja takiego kontraktu w warunkach polskich byłaby niemożliwa, ponieważ odpowiada on w przybliżeniu całkowitej wielkości zbiorów dużego gospodarstwa. Bez możliwości zatrzymania części zbiorów na potrzeby własne i handlu pozagiełdowego żaden rolnik nie zdecydowałby się na zawieranie kontraktów poprzez giełdę. Władze giełdy warszawskiej podjęły zatem decyzję o wprowadzeniu na okres przejściowy dla zbóż kontraktów 50-tonowych. Podobnie postąpiły zresztą władze amerykańskie (Commodity Futures Trading Commission), które dla aktywizacji obszarów słabiej rozwiniętych rolniczo zezwoliły na wprowadzenie na Mid America Commodity Exchange (MACE) tzw. mini kontraktów równych 1000 bu, czyli ok. 27 ton.

Wskazane tu problemy opóźniają integrację giełd polskich z giełdami Europy Zachodniej i Ameryki Północnej, jednakże umożliwiają, przynajmniej aktualnie, efektywne zaangażowanie w kontrakty handlowe krajów Europy Wschodniej. Zrozumiałe jest, że w dalszej perspektywie właściciele giełdy warszawskiej będą musieli dokonać jednoznacznego wyboru co do przyszłych kierunków działania.

Kolejną kwestię stanowią podstawy prawne i organizacyjne funkcjonowania giełd towarowych w krajach Unii Europejskiej.

Dobłą perspektywą dla stworzenia spójnych organizacyjnych i technicznych warunków funkcjonowania giełd towarowych w Polsce i w krajach Unii Europejskiej są działania zainicjowane przez największą giełdę towarową na świecie – Chicago Board of Trade. Pomoc prawna i organizacyjna tej giełdy, wspierana w Warszawie dodatkowo środkami finansowymi z Banku Światowego, powinna w 7–10-letniej perspektywie ułatwić giełdzie warszawskiej integrację z giełdami Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych. Oczywiście ze względu na liczne uwarunkowania nie będzie to nigdy giełda im równorzędna. Można jednakże oczekiwać, że giełda warszawska będzie ważnym ogniwem pośrednim, łączącym giełdy Ameryki Północnej i Europy Zachodniej z rynkami Europy Środkowowschodniej.

Można także oczekiwać, że osiągnięcia i doświadczenia giełdy w Hanowerze będą mieć istotne znaczenie dla przyszłego rozwoju giełdy warszawskiej, a w szczególności dla jej integracji z gospodarką Unii Europejskiej. Realizacja tego celu wymaga jednak podjęcia przez organizatorów giełdy warszawskiej licznych działań podporządkowanych procesom integracyjnym. Należy tu wymienić m.in.:

- doskonalenie systemu informacji rynkowej, a zwłaszcza systemu składania i realizacji zleceń,
- rozbudowę i unowocześnienie infrastruktury (magazyny giełdowe),
- wspieranie unowocześnienia rolnictwa, m.in. na potrzeby doskonalenia standaryzacji produktów,
- stworzenie efektywnego systemu doskonalenia państwowego nadzoru nad giełdami i kontroli wewnętrznej,
- uporządkowanie systemu prawnego funkcjonowania giełd (projekt ustawy o giełdach towarowych i domach składowych),
- szkolenie personelu obsługi giełd i popularyzację wiedzy o giełdach towarowych.

Wydaje się, że spełnienie tych warunków w istotnym stopniu przyczyni się do postępu w procesie standaryzacji działań marketingowych, podporządkowanych procesom integracji gospodarczej Polski i krajów Unii Europejskiej.

Marek Drewniński

TRADE GLOBALISATION AND MARKET INSTITUTIONS (THE EXAMPLE OF COMMODITY EXCHANGES IN POLAND AND EU COUNTRIES)

The expected restructuring of the European Union connected with the accession of new members has in the Polish economic circles strengthened the belief that one of the basic conditions for the Union's geographical extension is a fast reorganization of domestic structures and institution in order to ensure the compatibility with international standards.

Thanks to their importance in the international trade, commodity exchanges will have in this matter a particular part to play. These institutions, revived during the period of economic transformation, have been developing at a very fast pace in Poland, however, some delays in the area of legal or financial regulations could be noticed.

The purpose of this paper is thus to evaluate the present state of commodity exchange in Poland as projected against the background of experiences gathered during the operation of commodity exchanges in the member countries of the European Community, in particular of the commodity exchange in Hannover. As a reference the efficiency of marketing activities, undertaken by the exchanges in order to shape marketing strategies of companies on foreign markets has been adopted.