

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 106 (2014)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2014

RADA NAUKOWA

Ernst Berg (Faculty of Agriculture, University of Bonn), Štefan Bojnec (University of Primorska), Wojciech Józwiak (IERiGŻ-PIB), Bogdan Klepacki (SGGW), Binshan Lin (Business School, Louisiana State University), Jacek Kulawik (IERiGŻ-PIB), Walenty Poczta (Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu), Ludwig Theuvsen (Georg-August University of Goettingen)

KOMITET REDAKCYJNY

Maria Zajączkowska (redaktor naczelna), Alina Daniłowska (redaktor tematyczny – makroekonomia), Michał Pietrzak (redaktor tematyczny – mikroekonomia), Henryk Runowski (redaktor tematyczny – zarządzanie i organizacja), Izabella Sikorska-Wolak (redaktor tematyczny – turystyka), Joanna Szwacka-Mokrzycka (redaktor tematyczny – marketing), Aldona Zawajska (redaktor tematyczny – polityka gospodarcza i społeczna), Wiesław Szczesny (redaktor statystyczny), Aneta Miłucha (sekretarz), Joanna Wrześcińska-Kowal (sekretarz)

Redaktor – Agata Kropiwić

Redaktor techniczny – Violetta Kaska

Korekta – Agata Kropiwić

Tłumaczenie streszczeń na język angielski – Anna Kłoczko-Gajewska

ISSN 2081-6979

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel. 22 593 55 20 (-22, -25 – sprzedaż), fax 22 593 55 21

e-mail: wydawnictwo@sggw.pl

www.wydawnictwosggw.pl

Druk: Agencja Reklamowo-Wydawnicza A. Grzegorzcyk, www.grzeg.com.pl

Spis treści

<i>Anna Kuzior</i> Dylematy wyceny inwestycji niefinansowych	5
<i>Adam Samborski</i> Znaczenie banków w finansowaniu inwestycji rzeczowych w polskim sektorze przedsiębiorstw	21
<i>Serhiy Zabolotnyy</i> Wartość ekonomiczna w zależności od strategii płynności finansowej spółek akcyjnych z sektora agrobiznesu notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie	33
<i>Jacek Uchman</i> Opodatkowanie dochodów a inwestycje w przedsiębiorstwie	45
<i>Krzyszyna Krzyżanowska, Marzena Trajer</i> Finansowanie grup producentów rolnych w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich	57
<i>Aleksandra Perek, Tomasz Pawlonka</i> Rozpoznawalność banków spółdzielczych w segmencie młodych konsumentów	71
<i>Agnieszka Komor</i> Regionalne grupy strategiczne w przemyśle spożywczym w Polsce	85
<i>Michał Pietrzak</i> Inwestycje w majątek trwały a wyniki ekonomiczno-finansowe spółdzielni mleczarskich	97
<i>Marcin Wysokiński</i> Płynność finansowa gospodarstw mlecznych o zróżnicowanej skali produkcji	111
<i>Anna Milewska, Tomasz Czaban</i> Formalnoprawne aspekty funkcjonowania związków międzygminnych	121

Anna Kuzior

Katedra Rachunkowości
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Dylematy wyceny inwestycji niefinansowych

Wstęp

Aktywa rzeczowe lub niematerialne będące w posiadaniu jednostki gospodarczej zwykle zaliczane są do grupy aktywów operacyjnych, czyli takich, które są przez podmiot wykorzystywane w bieżącej działalności i które przynoszą jej korzyści pośrednie. Możliwe jest również osiągnięcie z tego typu aktywów korzyści o charakterze bezpośrednim, co oznacza, że nie są one angażowane do celów podstawowej działalności, tylko utrzymywane przez jednostkę w celu osiągnięcia korzyści z przyrostu wartości, transakcji handlowej, czynszów i podobnych pożytków. W takiej sytuacji aktywa zaliczane są do kategorii inwestycji o charakterze niefinansowym. Prawo bilansowe określa istotę i elementy inwestycji niefinansowych, zasady ich wyceny bieżącej i bilansowej oraz zasady prezentacji w sprawozdaniu finansowym. Inwestycje są tą grupą bilansową, w stosunku do której jednostka ma znaczne możliwości w zakresie wyboru zasad wyceny. Szczególnie istotny jest fakt, że wycena bilansowa może odbywać się na poziomie wartości historycznych lub rynkowych (godziwych). Przyjęcie określonego modelu, w warunkach wzrostu wartości aktywów inwestycyjnych, skutkuje dodatnim wpływem na sumę bilansową, w tym również poprzez zwiększenie kwoty wyniku finansowego. Wybór modelu wyceny inwestycji niefinansowych może być jednym z istotniejszych instrumentów polityki bilansowej, w tym także kształtowania zysków bilansowych. Polityka rachunkowości w obszarze inwestycji niefinansowych związana jest też z możliwościami i zasadami dokonywania reklasyfikacji aktywów z lub do grupy inwestycji niefinansowych.

Celem opracowania jest prezentacja i analiza zagadnień z zakresu istoty i wyceny inwestycji niefinansowych oraz związanych z tym konsekwencji sprawozdawczych, a także wskazanie na tym tle kwestii dyskusyjnych. W opracowaniu wykorzystano przede wszystkim metodę analizy prawa bilansowego (ustawy o rachunkowości) i literatury przedmiotu.

Zakres inwestycji niefinansowych

Klasyfikacja zasobów na potrzeby rachunkowości odbywa się z wykorzystaniem (między innymi) kryterium celu posiadania i związanego z nim charakteru korzyści ekonomicznych, które te aktywa przyniosą w przyszłości. Na tym tle wyróżnia się aktywa operacyjne i aktywa inwestycyjne. Cechy przypisane inwestycjom, również niefinansowym, określone zostały w art. 3 ust. 1 pkt 17 ustawy o rachunkowości (zwanej również ustawą), gdzie stwierdzono, że do tej kategorii sprawozdawczej zalicza się aktywa posiadane przez jednostkę w celu osiągnięcia z nich korzyści ekonomicznych wynikających z przyrostu wartości tych aktywów, [...] lub innych pożytków, w tym również z transakcji handlowej, [...] a w szczególności te nieruchomości i wartości niematerialne i prawne, które nie są użytkowane przez jednostkę, lecz posiadane przez nią w celu osiągnięcia tych korzyści. Tak sformułowana definicja pozwala wskazać składniki majątkowe zaliczane do inwestycji, którymi mogą być przede wszystkim grunty, budynki oraz wartości niematerialne i prawne, niewykorzystywane przez podmiot na cele bieżącej działalności oraz wszelkie inne rzeczy ruchome, które spełniają zasady osiągania korzyści ekonomicznych w sposób określony w art. 3 ust. 1 pkt 17 ustawy o rachunkowości [Rówińska 2011, s. 276]. Do nich zaliczyć można metale i kamienie szlachetne, dzieła sztuki, antyki, różnego rodzaju przedmioty kolekcjonerskie. Ruchomości inwestycyjne, ich zakres mogą niewątpliwie być wyrazem panującej mody i aktualnych tendencji panujących na rynku. Jest to też grupa, której zawartość będzie ulegała zmianie w zależności od możliwości korzystnego zbycia określonych aktywów. Z tego powodu nie da się wskazać zamkniętej listy elementów zaliczanych do inwestycji niefinansowych w rzeczy ruchome.

Definicja inwestycji wskazuje również, że klasyfikacja składników majątkowych do określonych grup bilansowych musi się odbywać z wykorzystaniem analizy aktualnie stosowanego sposobu uzyskiwania z nich korzyści ekonomicznych. Użyte przez ustawodawcę słowa „aktywa posiadane przez jednostkę w celu...” wskazują, że podmiot ma obowiązek uwzględnić ten cel w momencie dokonywania stosownej prezentacji księgowej czy sprawozdawczej. Warto

zwrócić uwagę, że wprowadzona do ustawy po raz pierwszy w 2002 roku definicja inwestycji wykorzystywała słowo „nabyte” w miejsce obecnie stosowanego „posiadane”. Zmiana spowodowała wyeliminowanie wątpliwości co do ewentualnego przekwalifikowania składników majątkowych z i do grupy inwestycji. Takie operacje są możliwe i w tej chwili usankcjonowane zapisami w prawie bilansowym [Pielichaty 2012, s. 204–205]. Obowiązujące rozwiązanie wydaje się być absolutnie słuszne z punktu widzenia konieczności zachowania nadrzędnej zasady rachunkowości *true and fair view*. Dzięki możliwości przekwalifikowania składników majątkowych jednostka zgodnie z prawdą pokazuje odbiorcy informacji sprawozdawczej jakiego typu korzyści ekonomiczne zamierza osiągnąć z kontrolowanych przez siebie aktywów, co wpływa pozytywnie na zwiększenie przydatności i wiarygodności sprawozdania finansowego.

Wycena inwestycji niefinansowych

Zaliczenie składnika majątku do grupy inwestycji niefinansowych powoduje, że jednostka gospodarcza musi przyjąć dla niego określone zasady wyceny dopuszczone zapisami ustawy o rachunkowości. Inwestycje są bowiem tą kategorią bilansową, dla której ustawodawca przewidział alternatywne metody wyceny. Wycena inwestycji niefinansowych i wybór określonych jej zasad dotyczy zarówno wyceny wstępnej (ustalania wartości początkowej), jak i bilansowej. W niektórych przypadkach należy też mówić o procedurach związanych z wyceną w ciągu roku obrotowego. Dla ustalenia możliwości w zakresie wyceny inwestycji niefinansowych należy je, w ślad za ustawodawcą, podzielić na dwie grupy:

1. Nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne zaliczane do inwestycji.
2. Pozostałe inwestycje niefinansowe (rzeczy ruchome).

Przedmiotem szczegółowych rozwiązań i tym samym dokładnego opisu w zakresie zasad wyceny są w ustawie o rachunkowości inwestycje zaliczane do pierwszej wyżej wymienionej grupy. Dla pozostałych elementów stosuje się ogólne reguły pomiaru wartości inwestycji, co może budzić określone wątpliwości.

Chronologicznie rzecz ujmując pierwszym problemem związanym z wyceną inwestycji niefinansowych jest ustalenie ich wartości początkowej. Ogólną zasadą stosowaną w tej kwestii dla inwestycji jest zapis zawarty w art. 35 ust. 1 ustawy stanowiący, że nabyte lub powstałe [...] inwestycje ujmuje się w księgach rachunkowych na dzień ich nabycia lub powstania, według ceny nabycia albo ceny zakupu, jeżeli koszty przeprowadzenia i rozliczenia transakcji nie są

istotne. Te zasady mogą jednostki stosować do wszystkich inwestycji niefinansowych, z wyjątkiem wytworzonych we własnym zakresie (głównie budynków), gdyż nie przewidziano tu wyceny na poziomie kosztu wytworzenia.

Szczególne zasady ustalania wartości początkowej przewiduje ustawa dla inwestycji w nieruchomości i wartości niematerialne. Z art. 28 ust. 1 pkt 1a wynika, że dla tych aktywów wartość początkowa musi być w określonej sytuacji ustalana na zasadach właściwych dla operacyjnych aktywów trwałych, czyli na poziomie ceny nabycia lub kosztu wytworzenia, zgodnie z zasadami opisanymi w art. 28 ust. 2 i 8. Konsekwencją przyjęcia przez jednostkę dla inwestycyjnych nieruchomości oraz wartości niematerialnych i prawnych zasad ustalania wartości początkowej tożsamy z tymi, które stosuje się dla aktywów długoterminowych wykorzystywanych przez podmiot są również reguły stosowane do ich wyceny bieżącej, w ciągu roku obrotowego. Te składniki aktywów inwestycyjnych mogą być ulepszone oraz muszą być amortyzowane. Amortyzacja dotyczy oczywiście tylko budynków oraz wartości niematerialnych, grunty niezależnie od ich przeznaczenia amortyzacji nie podlegają. Wybór takich zasad ustalania wartości początkowej inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne rzutuje też na sposób ich wyceny do bilansu.

W zaprezentowanym obszarze polityka rachunkowości jednostki gospodarczej sprowadza się do ustalenia poziomu wyceny wstępnej inwestycji niefinansowych, aczkolwiek możliwości wyboru są tu ograniczone zasadą istotności powiązaną z wysokością ponoszonych przez podmiot kosztów zakupu tych aktywów. Dla budynków i aktywów niematerialnych wycenianych wstępnie jak aktywa operacyjne należy ustalić zasady amortyzacji, jednak, biorąc pod uwagę sposób przynoszenia korzyści ekonomicznych przez te zasoby, najodpowiedniejszą metodą ich umarzania powinna być metoda liniowa.

Szczególnie istotną kwestią dotyczącą inwestycji niefinansowych jest ich wycena na potrzeby sporządzania sprawozdań finansowych. Ustawa o rachunkowości daje w tym zakresie podmiotom gospodarczym faktyczne możliwości w zakresie wyboru modelu wyceny, a więc tym samym pozwala na stosowanie określonych instrumentów polityki rachunkowości. Ogólnie rzecz biorąc wycena inwestycji niefinansowych może wykorzystywać modele określone w literaturze przedmiotu jako modele wartości godziwej, kosztu historycznego lub model mieszany [Jaruga 2006, s. 106 i nast.]. Dla celów powiązania elementów inwestycji niefinansowych z możliwościami w obszarze ich wyceny bilansowej należy je podzielić na trzy grupy [Rówińska 2013, s. 105]:

1. Inwestycje w nieruchomości i wartości niematerialne i prawne.
2. Pozostałe inwestycje niefinansowe długoterminowe.
3. Inwestycje niefinansowe krótkoterminowe (obejmujące rzeczy ruchome).

Należy zauważyć, że ustawa o rachunkowości w odniesieniu do inwestycji niefinansowych, przewiduje ściśle sprecyzowane zasady wyceny tylko dla nieruchomości i aktywów niematerialnych, wycena pozostałych elementów opisywana jest razem z regułami dotyczącymi aktywów finansowych. Takie rozwiązanie legislacyjne budzi pewne wątpliwości i niejasności.

Dla nieruchomości inwestycyjnych i wartości niematerialnych ustawa w art. 28 ust. 1 pkt 1a przewiduje dwie możliwości w zakresie wyceny bilansowej [Tkocz-Wolny 2012, s. 310]. Te składniki majątku można wyceniać tak jak aktywa operacyjne, to znaczy według wartości początkowej ustalonej na poziomie ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonej o odpisy umorzeniowe i z tytułu utraty wartości. Wracając do przedstawionych wcześniej zasad wyceny wstępnej i bieżącej, należy zaznaczyć, że przyjęcie przez podmiot tego modelu wyceny bilansowej związane jest z koniecznością ustalania wartości początkowej na poziomie ceny nabycia (kosztu wytworzenia) zwiększanej o koszty ulepszenia oraz z obowiązkiem amortyzowania tych aktywów (z wyjątkiem gruntów). Drugą możliwością jest dokonywanie wyceny na dzień bilansowy według ceny rynkowej bądź inaczej ustalonej wartości godziwej. Oznacza to, że na potrzeby prezentacji danych w sprawozdaniu finansowym rejestruje się każdą zmianę, jaka nastąpiła w wartości inwestycji na przestrzeni roku obrotowego – zarówno spadek, jak i wzrost wartości. Implementując ten model wyceny jednostka ustala wartość początkową na zasadach określonych w art. 35 ust. 1 ustawy, nie powiększa jej o koszty ulepszenia i nie amortyzuje tych obiektów.

Pozostałe długoterminowe aktywa zaliczane do inwestycji niefinansowych należy wyceniać zgodnie z regułami opisanymi w art. 28 ust. 1 pkt 3. Zapisy wspomnianego artykułu dopuszczają wykorzystanie dwóch modeli wyceny. Pierwszy przewiduje ustalenie wartości bilansowej na poziomie wartości początkowej pomniejszonej o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Druga możliwość to zastosowanie do wyceny bilansowej wartości godziwej lub, co zwykle traktuje się jako rozwiązanie tożsame, dopuszcza się przeszacowanie ceny nabycia do wartości w cenie rynkowej. Takie podejście do wartości godziwej i rynkowej uzasadnione może być porównaniem z art. 28 ust. 1 pkt 1a, gdzie wartość godziwą traktuje się na równi z wartością rynkową. Zarówno w jednym, jak i w drugim modelu wyceny nie amortyzuje się inwestycji w rzeczy ruchome.

Podsumowując powyższe wyjaśnienia można stwierdzić, że dla wszystkich długoterminowych inwestycji niefinansowych ustawa o rachunkowości dopuszcza stosowanie modelu kosztu historycznego oraz modelu wartości godziwej.

Zasady wyceny niefinansowych inwestycji krótkoterminowych zostały określone w art. 28 ust. 1 pkt. 5 ustawy o rachunkowości. Te aktywa można wyceniać stosując model mieszany, w którym należy uwzględnić cenę niższą

wybraną spośród ceny nabycia lub ceny (wartości) rynkowej, ustalonej na dzień bilansowy, zależnie od tego, która z nich jest niższa. Drugim sposobem wyceny bilansowej jest zastosowanie ceny (wartości) rynkowej. W sytuacji, gdy dla składników majątkowych podlegających wycenie nie istnieje wartość rynkowa stosuje się w jej miejsce wartość godziwą.

Z wyceną bilansową nierozzerwalnie wiążą się zasady odnoszenia jej skutków. To one często decydują o zastosowaniu określonego modelu wyceny jako instrumentu polityki rachunkowości prowadzonej przez jednostkę.

W sposób jednoznaczny ustawodawca określił zasady ujmowania i prezentacji skutków wyceny nieruchomości oraz wartości niematerialnych i prawnych o charakterze inwestycyjnym. Od 2009 roku obowiązuje art. 3 ust. 1 pkt 32 uzupełniony o zapis stanowiący, że do pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych zalicza się (między innymi) skutki aktualizacji wyceny wspomnianych elementów inwestycji. Zatem w sposób wynikowy należy ujmować nie tylko odpisy z tytułu utraty wartości tych aktywów, ale również wzrost ich wartości w sytuacji, gdy do ich wyceny jednostka wykorzystuje model wartości godziwej. Wybór modelu wartości godziwej dla nieruchomości inwestycyjnych powoduje, że jednostka odnosi do wyniku niezrealizowane przychody wynikające z wyceny tych aktywów. Takie podejście do sprawy, w przypadku aktywów długoterminowych za jakie uważa się nieruchomości inwestycyjne oraz aktywa niematerialne, może być postrzegane jako sprzeczne z zasadą ostrożności, na którą powołuje się art. 7 ust. 1 pkt 3 ustawy o rachunkowości. Dodatkowo takie podejście do odnoszenia skutków wyceny nieruchomości inwestycyjnych jest sprzeczne z zasadami księgowego i sprawozdawczego ujęcia zmiany (wzrostu) wartości długoterminowych aktywów finansowych udziałowych, którą odnosi się na kapitał z aktualizacji wyceny.

W przypadku długoterminowych inwestycji w rzeczy ruchome, wycenianych w modelu kosztu historycznego odpisy z tytułu utraty wartości należy zaliczać do wyniku finansowego, tak samo traktuje się ich korekty na skutek ustania czynników powodujących spadek wartości inwestycji. Skutki wyceny w modelu wartości godziwej należy rozliczać zgodnie z zapisami art. 35 ust. 4, do niego bowiem odsyła art. 28 ust. 1 pkt 3, w którym zostały określone zasady wyceny bilansowej tych aktywów. Oznacza to, że wzrost wartości tych inwestycji w stosunku do ich wartości początkowej powoduje powstanie kapitału z aktualizacji wyceny. Spadek wartości poniżej poziomu ceny nabycia prezentowany jest jako koszt. Rozwiązanie polegające na tworzeniu kapitału z aktualizacji wyceny w związku ze wzrostem wartości inwestycji długoterminowych wydaje się być zgodne z przywołaną wcześniej zasadą ostrożności i również z zasadami księgowania skutków wyceny długoterminowych inwestycji finansowych, pozostaje jednak w sprzeczności z rozwiązaniem przyjętym dla długoterminowych inwestycji niefinansowych w nieruchomości.

Powstaje na tym tle pytanie, czy jest to celowy zabieg ustawodawcy polegający na różnym traktowaniu skutków wyceny długoterminowych inwestycji niefinansowych czy też przeoczenie pozycji bilansu, która nie jest w tym elemencie sprawozdania imiennie wyróżniona.

Wszelkie skutki wyceny inwestycji niefinansowych krótkoterminowych, niezależnie od zastosowanego modelu, odnoszone są do wyniku finansowego, stanowią więc dla jednostki gospodarczej przychody lub koszty. Na tym tle należy postawić pytanie dotyczące zasad zaliczania do kosztów i przychodów odpisów aktualizujących wartość długo- i krótkoterminowych inwestycji w rzeczy ruchome (oraz korekt tych odpisów). Z treści art. 35 ust. 3 i 4 wynika, że w przypadku inwestycji innych niż w nieruchomości oraz wartości niematerialnych i prawnych zaliczane są one do przychodów i kosztów finansowych. Jest to rozwiązanie inne niż to, które ustawa wskazuje dla nieruchomości inwestycyjnych, nakazując odnosić skutki zmian wartości do pozostałej działalności operacyjnej. Pojawia się więc kolejna niezgodność w podejściu do wyceny poszczególnych kategorii tworzących grupę inwestycji niefinansowych.

W odniesieniu do wyceny bilansowej należy jeszcze zaznaczyć, że jeżeli jednostka gospodarcza ma obowiązek ustalania kwot podatku odroczonego (lub nie skorzystała z możliwości odstąpienia od tego obowiązku), to ze zmianą wartości inwestycji niefinansowej na dzień bilansowy wiąże się konieczność ujęcia w księgach rachunkowych rezerwy lub aktywów z tytułu podatku dochodowego. Sposób ujęcia rezerwy zależy od zasad prezentacji odpisów z tytułu aktualizacji wyceny – zgodnie z przytoczonymi zapisami ustawowymi, w przypadku długoterminowych inwestycji w rzeczy ruchome stanowić będzie korektę kapitału z aktualizacji wyceny, w pozostałych obciążą wynik finansowy.

Zgodnie z zasadą ciągłości, jednostka gospodarcza ma obowiązek stosowania wybranej metody wyceny inwestycji niefinansowych w sposób niezmienny w kolejnych latach obrotowych. Zapewnia to zachowanie jednej z cech jakościowych sprawozdania finansowego, a mianowicie porównywalności. Mogą jednak wystąpić sytuacje uzasadniające zmianę metody wyceny. Jedną z podstawowych jest np. konieczność ujednoczenia zasad wyceny w ramach grupy kapitałowej, w skład której wchodzi jednostka gospodarcza. Zmiana metody wyceny bilansowej dopuszczona jest zapisami art. 8 ust. 2 ustawy o rachunkowości. Szczegółowe kwestie związane z tą procedurą określa KRS 7 Zmiany zasad (polityki) rachunkowości, wartości szacunkowych, poprawianie błędów, zdarzenia następujące po dniu bilansowym – ujęcie i prezentacja (zwaną dalej KRS 7). Standard wymaga implementacji tak zwanego podejścia retrospektywnego [KSR 7 pkt. 8 i 9], które oznacza zastosowanie zmienionych zasad (polityki) rachunkowości do, w tym wypadku, zasad wyceny, w taki sposób, jak gdyby zasady te były stosowane w przeszłości.

Podejście retrospektywne może być podejściem pełnym powodującym takie przekształcenie danych sprawozdawczych, jakby nowe zasady były stosowane od zawsze. Jeżeli nie jest możliwe uzyskanie informacji o wartościach inwestycji wymaganych dla zastosowania nowego modelu wyceny od momentu nabycia tych aktywów, wykorzystuje się podejście retrospektywne ograniczone. W takiej sytuacji implementuje się zmienione zasady wyceny od początku możliwie najwcześniejszego roku obrotowego, czyli tego, dla którego można ustalić wartości wymagane do „nowej” wyceny bilansowej. W sprawozdaniu finansowym (bilansie) sporządzanym za rok obrotowy, w którym dokonano zmian polityki rachunkowości, ujawnia się wpływ tej zmiany w grupie kapitałów własnych jako zysk (strata) z lat ubiegłych, jeżeli w poprzednich latach skutki zastosowania wybranej metody odnoszone byłyby wynikowo lub jako kapitał z aktualizacji wyceny, gdyby to ta pozycja odzwierciedlała w przeszłości zmiany wartości aktywów, dla których obecnie dokonuje się zmiany metody [KSR 7 pkt 3.12]. Korekta kapitału z aktualizacji wyceny, zgodnie z wcześniej przedstawionymi zasadami wyceny, dotyczyłaby nieruchomości i aktywów niematerialnych nabytych w latach 2002–2008 oraz wszystkich długoterminowych ruchomości inwestycyjnych. Jeżeli jednostka, która dokonała zmiany metody wyceny bilansowej, ustala podatek odroczoney, to w tym momencie również on musi podlegać korekcie w taki ewidencyjny sposób, jak korygowana była wartość inwestycji, tj. odnoszony jest on albo na wynik z lat ubiegłych albo na kapitał z aktualizacji wyceny.

Utrata wartości inwestycji niefinansowych

Uwzględniając przy wycenie bilansowej zasadę ostrożnej wyceny, jednostka gospodarcza ma obowiązek sprawdzić czy na moment sporządzania sprawozdania finansowego występuje utrata wartości aktywów. Innymi słowy, należy udzielić odpowiedzi na pytanie, czy element inwestycji przyniesie podmiotowi gospodarczemu w przyszłości korzyści ekonomiczne na poziomie odpowiadającym co najmniej jego wartości początkowej. Ujęcie odpisu z tytułu utraty wartości wynika z art. 28 ustawy o rachunkowości, która nie daje jednak żadnych szczegółowych wytycznych w zakresie jego ustalania. Są one zawarte w KSR 4 Utrata wartości aktywów (zwanym dalej KRS 4).

Punktem wyjścia do udzielenia odpowiedzi na pytanie, czy nastąpiła utrata wartości aktywów inwestycyjnych jest stwierdzenie, czy występują jakiegokolwiek przesłanki świadczące o tej utracie [KRS 4 pkt 3.5 oraz pkt. 4.1–4.4]. Dla tej grupy aktywów mogą to być zarówno przesłanki zewnętrzne (głównie długoterminowy spadek cen rynkowych), jak i wewnętrzne (wzrost kosztów utrzymania

nieruchomości, fizyczne uszkodzenie elementów inwestycji posiadających postać rzeczową). Stwierdzenie występowania przesłanki, która może powodować utratę wartości, jest początkiem procedury aktualizacji wyceny aktywów.

Kolejnym jej etapem, w przypadku aktywów inwestycyjnych, jest ustalenie rozmiarów korzyści, które te aktywa mogą przynieść jednostce na dzień bilansowy [Karmańska 2009, s.196 i 212]. Dla inwestycji wycenianych w wartości rynkowej (godziwej), w celu stwierdzenia czy nastąpiła utrata ich wartości porównuje się ich wartość rynkową (godziwą), ustaloną na dzień bilansowy, z wartością początkową, wynikającą z ksiąg rachunkowych. Jeżeli pierwsza z wymienionych wartości jest niższa, jednostka ujmuje odpis z tytułu utraty wartości [KRS 4 pkt 6.1]. W przypadku, gdy w związku z wcześniejszą wyceną utworzony był dla danego elementu aktywów inwestycyjnych kapitał z aktualizacji wyceny, w pierwszej kolejności rozlicza się tę kategorię, doprowadzając inwestycję do jej wartości początkowej, a następnie ujmuje odpis z tytułu utraty wartości w ciężar wyniku finansowego. Aktywa inwestycyjne wyceniane w modelu kosztu historycznego lub w modelu mieszanym (wartości niższej z...) wycenia się w związku z prowadzonymi testami na utratę wartości w zależności od rodzaju tych zasobów. Dla inwestycji w nieruchomości i w wartości niematerialne i prawne wycenianych w cenie nabycia lub koszcie wytworzenia (lub wielkości przeszacowanej po aktualizacji wyceny), pomniejszonej o odpisy umorzeniowe, a także dla pozostałych inwestycji niefinansowych wycenianych w cenie nabycia należy ustalić dwie wartości – pierwszą jest wartość handlowa¹ (szacowana dla przyszłej sprzedaży), drugą wartość użytkowa² (zakładająca dalsze/przyszłe użytkowanie). Jeżeli na etapie wstępnej analizy jednostka jest w stanie ustalić czy większe korzyści przyniesie jej użytkowanie czy sprzedaż składnika, ustala tylko jedną z tych wielkości. W celu ustalenia czy wystąpiła utrata wartości jednostka wybiera wyższą wartość spośród dwóch przedstawionych powyżej.

¹ Zgodnie z pkt 2.10 oraz 8.2.3–8.2.7 KSR 4, to wartość przyszłych korzyści ekonomicznych netto z danego składnika aktywów, ustalona przy założeniu, że istnieje aktywny rynek na ten zasób. Wartość ta to cena sprzedaży netto (ustalana zgodnie z zapisami ustawy o rachunkowości). Jeżeli nie można ustalić ceny sprzedaży ze względu na brak aktywnego rynku, wartość handlową aktywów określa się na poziomie szacowanej wartości godziwej, pomniejszonej o spodziewane do poniesienia i dające się bezpośrednio przyporządkować do czynności zbycia składnika koszty sprzedaży.

² KSR 4, pkt 2.11 oraz 8.2.8–8.2.29 stanowią, że jest ona kwotą odpowiadającą zdyskontowanym przyszłym korzyściom ekonomicznym netto ze składnika majątku ustaloną przy założeniu, że będzie on w dalszym ciągu wykorzystywany lub utrzymywany przez podmiot. W celu ustalenia wartości użytkowej składnika aktywów należy dokonać analizy wszelkich przesłanek, które pozwolą w obiektywny sposób zmierzyć zdolność rozpatrywanego składnika do przynoszenia korzyści ekonomicznych jednostce w przypadku, gdyby był on nadal wykorzystywany (utrzymywany) w jednostce zgodnie z planowanymi dla niego zadaniami gospodarczymi.

Kwota ta nazywana jest wartością odzyskiwalną. Odpowiada na pytanie, ile można odzyskać na dzień bilansowy z danego składnika podejmując działanie najkorzystniejsze dla jednostki – sprzedaż lub dalsze użytkowanie. Dla aktywów inwestycyjnych, z istoty rzeczy, korzyści częściej będą uzyskiwane przez sprzedaż, ale w przypadku nieruchomości inwestycyjnych zasadne może być szacowanie korzyści wynikających z ich dalszego użytkowania (wynajmu). Jeżeli wartość początkowa (cena nabycia/koszt wytworzenia) wycenianych inwestycji przewyższa wartość odzyskiwalną, jednostka ujmuje w ciężar kosztów odpis z tytułu utraty wartości. Krótkoterminowe inwestycje niefinansowe prezentowane w bilansie w cenie rynkowej albo w cenie nabycia, w zależności od tego, która z nich jest niższa, takie jak np. dzieła sztuki, monety, antyki, przedmioty kolekcjonerskie, biżuteria, zapasy kruszcu, starodruki dla potrzeb ustalenia czy wystąpiła utrata ich wartości wycenia się indywidualnie, jeśli to możliwe – w wartości rynkowej. Wartość rynkową tych inwestycji ustala się, jeśli istnieje rynek, uwzględniając ceny z ostatnich udokumentowanych transakcji sprzedaży, wynikające z powszechnie dostępnych cenników ze specjalistycznych sklepów, domów aukcyjnych, antykwariatów. Jeżeli takie informacje dla danego składnika są niedostępne, ustala się wartość godziwą np. na podstawie opinii rzeczoznawcy. W przypadku inwestycji krótkoterminowych utrata wartości wystąpi, gdy wartość rynkowa (lub godziwa) jest niższa od wartości początkowej (ceny nabycia). Odpis z tego tytułu obniży wynik finansowy. W sytuacji, gdy ustąpią przesłanki utraty wartości, jednostka koryguje dokonany uprzednio odpis ujmując go w księgach rachunkowych jako przychód. Odniesienie kosztów i przychodów wynikających z odpisów z tytułu utraty wartości i ich korekty do wyniku finansowego (jego segmentu) jest zgodne z zasadami opisanymi dla ujęcia skutków wyceny bilansowej inwestycji niefinansowych. Będzie to więc zarówno obszar pozostałej działalności operacyjnej, jak i finansowej.

Operacje bieżące i zbycie inwestycji niefinansowych

Niewątpliwie operacje bieżące, związane z utrzymaniem inwestycji niefinansowych w ciągu roku obrotowego, w największym stopniu dotyczą inwestycji w nieruchomości. Są to przede wszystkim: amortyzacja (jeżeli jednostka wybrała model kosztu historycznego do wyceny bilansowej), koszty remontów, podatku od nieruchomości. Z tej grupy inwestycji jednostka może również uzyskiwać bieżące korzyści ekonomiczne, np. z czynszów, opłat dzierżawnych. Również inwestycje w rzeczy ruchome mogą determinować powstawanie kosztów, przede wszystkim z tytułu ich ubezpieczeń.

Operacje bieżące związane z inwestycjami niefinansowymi dotyczą też ich przekwalifikowania [Seredyński i in. 2009, s.151]. Może to być zarówno przekwalifikowanie aktywów operacyjnych do grupy aktywów inwestycyjnych (głównie środków trwałych, choć wydaje się, że w przypadku rzeczy ruchomych mogą to również być zapasy), jak i zmiana odwrotna. Jeżeli następuje przeniesienie aktywów operacyjnych do inwestycji, to należy pamiętać, że te pierwsze są zawsze wyceniane według ustawy o rachunkowości w modelu kosztu historycznego lub mieszanym. Do ich wyceny nigdy nie stosuje się modelu wartości godziwej. W tym przypadku należy przenieść na odpowiednie konta aktywów inwestycyjnych wartości dotyczące przekwalifikowanych aktywów wraz z ewentualnymi odpisami aktualizującymi (w tym z umorzeniem). Jeżeli do wyceny inwestycji jednostka stosuje model wartości godziwej i jeśli ta jest wyższa od kwot ustalonych wcześniej dla aktywów operacyjnych, należy dokonać podwyższenia wartości przekwalifikowanych aktywów ujmując je zgodnie z zasadami przedstawionymi dla wyceny bilansowej.

W sytuacji, gdy jednostka przenosi aktywa inwestycyjne do aktywów operacyjnych, sposób postępowania zależy od modelu wyceny tych pierwszych. Jeżeli inwestycje niefinansowe wyceniane były w modelu kosztu historycznego lub mieszanym, to następuje proste przeksięgowanie odpowiednich pozycji i kwot z kont aktywów inwestycyjnych na konta aktywów operacyjnych. Jeżeli natomiast aktywa inwestycyjne inne niż budynki i wartości niematerialne wyceniane były w modelu wartości godziwej, aktualnie wyższej od wartości początkowej, to należy poprzez korektę odpisu aktualizującego doprowadzać ich wartość księgową do wartości początkowej. Korekta odpisu odbywa się na zasadzie lustrzanego odpisu w stosunku do jego ujęcia w księgach (zmniejszenie kapitału z aktualizacji wyceny, ujęcie kosztów). Jeżeli wartość księgową tych aktywów jest niższa od wartości początkowej i odpowiada wartości odzyskiwalnej lub cenie sprzedaży netto, taką kwotę przypisuje się aktualnie ujmowanym w księgach aktywom operacyjnym. W przypadku budynków i aktywów niematerialnych wycenianych w modelu wartości godziwej w momencie przekwalifikowania należy ustalić wartość księgową tych aktywów, jaką miałyby na dzień przekwalifikowania, gdyby od dnia ich wprowadzenia do ewidencji były wyceniane w modelu kosztu historycznego (czyli podlegały umarzaniu). Różnice między wartością rynkową (godziwą) inwestycji figurującą w księgach rachunkowych w momencie przekwalifikowania a hipotetyczną wartością księgową tego składnika aktywów ustaloną na ten sam moment przy założeniu, że byłby on od momentu ujęcia w księgach amortyzowany, traktuje się jako koszt lub przychód, w zależności od relacji porównywanych kwot.

Koszty i przychody związane z inwestycjami niefinansowymi powstają również w momencie ich zbycia – do wyniku odnoszona jest wartość księgowa sprzedawanych aktywów stanowiąca koszty oraz przychody z ich zbycia. Mogą również wystąpić koszty bezpośrednio związane ze sprzedażą, które obciążą wynik finansowy.

Zasady ujmowania w księgach rachunkowych i w sprawozdaniu finansowym kosztów i przychodów związanych z utrzymaniem, przekwalifikowaniem i zbyciem inwestycji niefinansowych rozwiązany jest w ustawie o rachunkowości w sposób analogiczny do zasad prezentacji skutków wyceny bilansowej. Oznacza to, że operacje dotyczące nieruchomości oraz aktywów niematerialnych o charakterze inwestycyjnym skutkują, na mocy zapisów art. 3 ust. 1 pkt 32b i c, powstaniem pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych. Z kolei koszty utrzymania i wynik ze zbycia ruchomości inwestycyjnych zaliczane są do wyniku z działalności finansowej. Zapisami, które znajdują się w art. 42 ust. 3, z wyniku operacji finansowych wyeliminowane zostały tylko operacje związane z inwestycjami w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne.

Podsumowanie

Analiza zasad wyceny inwestycji niefinansowych przedstawionych w ustawie o rachunkowości skłania do wskazania kilka uwag. Po pierwsze, ustawa koncentruje się na kwestiach dotyczących wyłącznie inwestycji w nieruchomości oraz wartości niematerialne i prawne, pomijając w zasadzie inwestycje w rzeczy ruchome. Traktuje je wspólnie z pozostałymi inwestycjami, czyli tymi stanowiącymi aktywa finansowe. Takie podejście wyraża się wskazaniem segmentu działalności finansowej jako właściwej do ujęcia wszelkich kosztów i przychodów związanych z wyceną i obrotem tymi inwestycjami. Tu warto wspomnieć, że do tej działalności do końca 2007 roku były również zaliczane wszystkie koszty i przychody wynikające z wyceny i zbycia nieruchomości inwestycyjnych. Krytyka takiego rozwiązania, uzasadniana faktem, że np. przychody ze sprzedaży gruntu powinny się znajdować w jednym segmencie wyniku, niezależnie od tego jak ten grunt był wcześniej traktowany, spowodowała, że od początku 2009 roku wynikowe skutki wyceny i obrotu nieruchomościami inwestycyjnymi zrównano z tymi ustalonymi dla środków trwałych. A zatem czy przychody ze sprzedaży metali szlachetnych, dzieł sztuki czy innych przedmiotów kolekcjonerskich powinny być nadal traktowane jako przychody finansowe? Czy tym aktywom, mającym postać rzeczową, „bliżej” jest do środków trwałych czy do instrumentów

finansowych, których cech absolutnie nie spełniają? Można stawiać pytanie, czy to celowe działanie ustawodawcy czy niedopatrzanie wynikające z faktu, że inwestycje niefinansowe kojarzone są głównie (choćby ze względu na układ bilansu) z nieruchomościami? Warto też zwrócić uwagę, że poprawka wprowadzona od 2009 roku do ustawy o rachunkowości, rozszerzająca zakres pozostałych kosztów i przychodów operacyjnych o skutki wyceny i obrotu nieruchomościami inwestycyjnymi, nie spowodowała zmiany (doprecyzowania) nazw pozycji w rachunku zysków i strat (Załącznik 1 do ustawy). W segmencie działalności finansowej nadal figurują „inwestycje” bez żadnego przymiotnika, segmentu pozostałej działalności operacyjnej nie uzupełniono o pozycje dotyczące inwestycji. Drugą kwestią związaną z wyróżnieniem w ustawie tylko nieruchomości i aktywów niematerialnych o charakterze inwestycyjnym, z pominięciem inwestycji w rzeczy ruchome, jest odmienne odnoszenie skutków wyceny aktywów długoterminowych. Nieruchomości aktualizowane są wynikowo, wycena rzeczy ruchomych powoduje powstanie kapitału rezerwowego. Takie postępowanie też wydaje się być niekonsekwentne. Dodatkowo, kwestią wątpliwą z punktu widzenia zasad rachunkowości jest możliwość wynikowego odnoszenia skutków wyceny aktywów długoterminowych.

Niezależnie jednak od zasad ujmowania skutków wyceny, szczególnie istotny jest fakt, że wszystkie inwestycje niefinansowe mogą być wyceniane w modelu wartości godziwej. Stają się przez to dla jednostki narzędziem polityki bilansowej, a w przypadku nieruchomości oraz aktywów krótkoterminowych mogą być doskonałym instrumentem kształtowania zysków bilansowych. W tym kontekście warto jest również podkreślić to, że w obecnym kształcie ustawa pozwala na przekwalifikowanie aktywów z lub do grupy inwestycji. Szczególnie ta ostatnia możliwość stwarza podstawy do kształtowania pożądanego przez jednostkę obrazu w sprawozdaniu finansowym przez wykorzystanie do wyceny inwestycji wartości rynkowej (godziwej), niedozwolonej w polskim prawie dla aktywów operacyjnych. Z tego powodu, dla prawidłowej i pełnej oceny podmiotu, jego sytuacji majątkowej i finansowej, niezbędna jest znajomość zasad rachunkowości przyjętych przez jednostkę w odniesieniu do inwestycji niefinansowych oraz danych o procedurach wyceny, zmianie jej modeli i przekwalifikowaniu aktywów. Te informacje jednostka ma obowiązek umieszczać we wprowadzeniu do sprawozdania finansowego oraz w notach objaśniających. Analiza podstawowych elementów sprawozdania finansowego może być niewystarczająca dla poprawnej i pełnej oceny sytuacji podmiotu, musi być ona uzupełniona danymi z informacji dodatkowej.

Literatura

- JARUGA A.A.: *Ramy konceptualne sprawozdawczości finansowej*. [W:] Jaruga A.A., Frenzel M., Ignatowski R., Kabalski P.: *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej*. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Zarząd Główny w Warszawie, Centralny Ośrodek Szkolenia Zawodowego, Warszawa 2006.
- KARMAŃSKA A.: *Wartość ekonomiczna w systemie informacyjnym rachunkowości finansowej*. Difin, Warszawa 2009.
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 4: *Utrata wartości aktywów*. Dz.Urz. Ministra Finansów 2012, nr 7, poz. 15.
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 7: *Zmiany zasad (polityki) rachunkowości, wartości szacunkowych, poprawianie błędów, zdarzenia następujące po dniu bilansowym – ujęcie i prezentacja*. Dz.Urz. Ministra Finansów 2012, poz. 34.
- PIELICHATY E.: *Nieruchomości inwestycyjne – wycena i przekwalifikowanie w świetle prawa bilansowego*. [W:] *Środki trwałe – ujmowanie, wycena, prezentacja*. Red. Cebrowska T., Dotkuś W., Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 255. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012.
- RÓWIŃSKA M.: *Modele wyceny inwestycji niefinansowych – zasady odzwierciedlania skutków wyceny w kontekście międzynarodowych i polskich regulacji rachunkowości*. [W:] *Rachunkowość w teorii i praktyce*. Red. Kiziukiewicz T., Zeszyty Naukowe nr 668, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 41, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011.
- RÓWIŃSKA M.: *Wycena inwestycji niefinansowych*. [W:] *Kształtowanie zysków podmiotów sprawozdawczych w Polsce. MSR/MSSF a ustawa o rachunkowości*. Red. Piosik A. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013.
- Seredyński R., Szaruga K., Dziedzic M.: *Operacje gospodarcze w praktyce księgowej*. ODDK, Gdańsk 2009.
- TKOCZ-WOLNY K.: *Istota wartości nieruchomości inwestycyjnych*. [W:] *Za i przeciw wartości godziwej w rachunkowości. Problemy stosowania i wykorzystania wartości godziwej*. Red. Buk H., Kostur A., Studia Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach (126), Katowice 2012.
- Ustawa z dnia 29 września 1994r. o rachunkowości (Dz.U. z 2013 r., poz. 330 ze zm.).

Dilemmas of non – financial investments measurement

Abstract

The article presents problems concerning non – financial investments, their range, classification and measurement based on Polish accounting law. Possibilities of initial value calculations of different groups of investments were presented. The rules of measurement after initial recognition as well as the depreciation of investment property were described here. The valuation models

used at the balance sheet date were depicted – historical cost model, fair value model and lower price model. External and internal indications of impairment as well as the procedure of tests for impairment were described in the article. Problems of operational and investment assets reclassification were mentioned. Treatment and allocation of results of valuation and selling non – financial investments were presented. The rules of gains and losses presentation in an income statement were criticized.

Adam Samborski

Zakład Zarządzania i Ekonomii
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Znaczenie banków w finansowaniu inwestycji rzeczowych w polskim sektorze przedsiębiorstw

Wstęp

W kontekście zachodzących procesów globalizacyjnych i rosnącej konkurencji szczególnego znaczenia nabiera finansowanie działalności rozwojowej przedsiębiorstw. Polskie przedsiębiorstwa stanęły obecnie przed koniecznością sfinansowania wielu przedsięwzięć inwestycyjnych, dysponując ograniczonymi zasobami kapitałowymi. Problematyka badawcza obejmuje finansowanie inwestycji rzeczowych w sektorze przedsiębiorstw w Polsce w perspektywie czasowej od 1995 do 2011 roku. Celem niniejszego opracowania jest identyfikacja struktury finansowania inwestycji rzeczowych w sektorze przedsiębiorstw w Polsce oraz określenie roli bankowych źródeł finansowania. Dysponując opisem i wyjaśnieniami można wytyczyć kierunek zmian w obszarze finansowania przedsiębiorstw.

Konceptualizacja badań

Dane wykorzystywane w prowadzonych analizach pochodzą z rachunków narodowych. Europejski System Rachunków Narodowych i Regionalnych (ESA 95) stanowi zgodny międzynarodowy standard metodologiczny i rachunkowy dla szczegółowego opisu gospodarki, jej składowych oraz relacji z innymi gospodarkami [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 1.01]. Podstawowy schemat ESA 95 obejmuje dwa główne zestawy tabel, a mianowicie: rachunki sektorów oraz układ przepływów międzygałęziowych i rachunki według rodzajów działalności.

Rachunki sektorów dostarczają systemowego opisu różnych etapów procesów gospodarczych (według sektorów instytucjonalnych), tj. produkcji, tworzenia dochodów, podziału pierwotnego dochodów, podziału wtórnych dochodów, wykorzystania dochodów oraz akumulacji finansowej i niefinansowej. Rachunki sektorów obejmują również bilanse dla opisu stanów aktywów, pasywów i wartości netto na początek i koniec okresu sprawozdawczego. Układ przepływów międzygałęziowych i rachunki według rodzajów działalności opisują z większą szczegółowością procesy produkcji oraz przepływy towarów i usług [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 1.02].

ESA 95 rejestruje przepływy i zasoby w uporządkowanym zestawie rachunków, które opisują cykl ekonomiczny od tworzenia dochodu, poprzez jego podział pierwotny i wtórny, aż do jego końcowej akumulacji w postaci aktywów [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 8.01]. Każdy z rachunków przedstawia transakcje, które zostały zbilansowane czy to z tytułu zastosowanych definicji, czy też z tytułu znaczącego salda przenoszonego na następny rachunek [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 8.02]. Rejestrowanie transakcji w układzie wynikającym z analizy życia ekonomicznego dostarcza agregaty niezbędne do badania sytuacji gałęzi gospodarczej, sektora instytucjonalnego czy podsektora lub gospodarki ogółem. Podział rachunków został zaprojektowany w sposób umożliwiający pokazanie najbardziej znaczących informacji ekonomicznych [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 8.03]. Rachunki są grupowane w trzech kategoriach, tj. rachunki bieżące, rachunki akumulacji oraz bilanse. Rachunki bieżące dotyczą produkcji, tworzenia i podziału dochodów oraz ich wykorzystania w formie spożycia ostatecznego. Rachunki bieżące pozwalają ostatecznie oszacować oszczędności stanowiące podstawowy czynnik finansowania akumulacji. W rachunkach akumulacji analizie poddane zostają rozmaite składniki zmian aktywów i pasywów różnych jednostek. Umożliwiają one zarejestrowanie zmian wartości netto (różnica między aktywami a pasywami). Bilanse pokazują aktywa i pasywa ogółem różnych jednostek na początek i koniec okresu sprawozdawczego, łącznie z ich wartością netto. Przepływy zarejestrowane na rachunkach akumulacji dla poszczególnych pozycji aktywów i pasywów są widoczne ponownie na rachunku zmian w bilansie [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 8.03].

Dane wykorzystane przy szacowaniu struktury finansowania inwestycji rzeczowych sektora przedsiębiorstw pozyskano z dwóch rachunków wchodzących w skład rachunków akumulacji, tj.: rachunku kapitałowego oraz rachunku finansowego. Rachunek kapitałowy rejestruje nabycie pomniejszone o rozdysponowanie aktywów niefinansowych dokonywane przez jednostki będące rezydentami, a także mierzy zmianę wartości netto wynikającą z oszczędności oraz

transferów kapitałowych [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 8.46]. Dane pozyskane z rachunku kapitałowego umożliwiają określenie zakresu, w jakim nabycie pomniejszone o rozdysponowanie aktywów niefinansowych było finansowane z oszczędności oraz z transferów kapitałowych. Pozycją bilansującą rachunek kapitałowy są wierzytelności netto, które odpowiadają kwocie dostępnej jednostce czy sektorowi na cele finansowania (bezpośrednio lub pośrednio) innych jednostek czy sektorów, albo zadłużenie netto, które odpowiada kwocie, jaką jednostka lub sektor zmuszone są pożyczyć od innych jednostek lub sektorów [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 8.47]. Rachunek finansowy rejestruje natomiast, według rodzajów instrumentów finansowych, zmiany aktywów i pasywów finansowych tworzące wierzytelności czy zadłużenie netto [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 8.50]. Po swojej lewej stronie pokazuje on nabycie pomniejszone o sprzedaż aktywów finansowych, po prawej – zaciągnięcie zobowiązań pomniejszone o ich spłatę. Pozycją bilansującą ten rachunek jest nabycie netto aktywów finansowych pomniejszone o zaciągnięcie netto zobowiązań, które stanowi wierzytelności netto (+)/zadłużenie netto (-) [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 5.10]. Rachunek finansowy jest rachunkiem, który kończy całą kolejność rachunków rejestrujących transakcje. Rachunek ten nie posiada więc pozycji bilansującej, która przenoszona jest do następnego rachunku. Pozycja bilansująca rachunku finansowego jest w systemie rachunków narodowych identyczna z pozycją bilansującą rachunku kapitałowego¹ [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 5.14]. Przyjąć więc można, iż w danym okresie źródła funduszy w sektorze przedsiębiorstw (przychody) są równe ich wykorzystaniu (rozchody). Na podstawie rachunku przepływów funduszy możliwe jest oszacowanie struktury finansowania w sektorze przedsiębiorstw. Część pozyskanych przez przedsiębiorstwa funduszy przeznaczana jest jednak na akumulację finansowych, a nie rzeczowych aktywów. W celu zidentyfikowania źródeł finansowania związanych z inwestycjami rzeczowymi proponuje się, aby od zaciągniętych pasywów netto (przyrost zobowiązań finansowych) odjąć nabytki aktywów finansowych netto (przyrost należności finansowych) (tab. 1). Podejście takie zainicjował Mayer [1988, 1990], a rozpropagowali Corbett i Jenkinson [1996 i 1997]. Mierzy ono strukturę finansowania netto inwestycji rzeczowych. Stosując to podejście, nie znajdzie się odpowiedzi na pytanie, jak finansowane są konkretne projekty inwestycyjne, określić jednak będzie można znaczenie różnych źródeł funduszy w finansowaniu

¹ W praktyce znaleźć jednak można rozbieżności pomiędzy nimi, a to dlatego, że zestawiane są one na podstawie różnych danych statystycznych [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 5.14].

Tabela 1
Rachunek przyływu funduszy

Metoda „spłaty netto”	
Przychody brutto	Rozchody brutto
1. Wewnętrzne	9. Gotówka i depozyty
2. Pożyczki bankowe	10. Akcje zakupione
3. Akcje wyemitowane	11. Obligacje zakupione
4. Obligacje wyemitowane	12. Pozostałe kwoty do otrzymania/zapła- cenia
5. Pozostałe kwoty do otrzymania/zapła- cenia	13. Transfery kapitałowe
6. Transfery kapitałowe	14. Inne
7. Inne	15. Inwestycje rzeczowe
8. PRZYCHODY OGÓŁEM	16. ROZCHODY OGÓŁEM
Metoda „zbilansowana netto”	
Przychody netto	Rozchody netto
Wewnętrzne (1)	
Bankowe netto (2–9)	
Akcje netto (3–10)	
Obligacje netto (4–11)	
Kredyty handlowe netto (5–12)	
Transfery kapitałowe netto (6–13)	
Inne netto (7–14)	
PRZYCHODY NETTO (8–9–10–11–12–13–14)	INWESTYCJE RZECZOWE (15)

Uwagi: Wewnętrzne = oszczędności brutto; pożyczki bankowe = pożyczki krótkoterminowe + + długoterminowe; obligacje = papiery wartościowe inne niż akcje; akcje = akcje i inne udziały kapitałowe; pozostałe kwoty do otrzymania/zapłaenia = kredyty handlowe i zaliczki + pozostałe kwoty do otrzymania/zapłaenia poza kredytami handlowymi i zaliczkami; transfery kapitałowe = transfery kapitałowe otrzymane/płacone; inne = rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe; gotówka i depozyty = gotówka i depozyty + pożyczki krótkoterminowe + pożyczki długoterminowe; inwestycje rzeczowe = akumulacja = nakłady brutto na środki trwałe + przyrost rzeczowych środków obrotowych + przyrost aktywów o wyjątkowej wartości.

Źródło: [Samborski 2011, s. 160].

inwestycji rzeczowych sektora przedsiębiorstw w określonym przedziale czasu [Samborski 2011, s. 152–160].

W ESA 1995 sektor przedsiębiorstw (sektora spółek niefinansowych) obejmuje jednostki instytucjonalne, w odniesieniu do których transakcje podziału i transakcje finansowe są oddzielone od transakcji dotyczących ich właścicieli oraz, które są producentami rynkowymi i których podstawą działalności jest wytwarzanie towarów i usług niefinansowych [GUS 2000, s. 37; Rozporządze-

nie Rady (WE) Nr 2223/96, 2.21]. Pojęciem „spółki niefinansowe” określa się wszystkie podmioty uznane za niezależne podmioty prawne, będące producentami rynkowymi i których podstawą działalności jest wytwarzanie towarów i usług niefinansowych [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 2.23].

Sektor przedsiębiorstw w Polsce w świetle rachunków narodowych – kluczowe wskaźniki

Ocena kondycji ekonomicznej i procesów inwestycyjnych w polskim sektorze przedsiębiorstw dokonana zostanie na podstawie kształtowania się wybranych wskaźników makroekonomicznych zaklasyfikowanych przez EUROSTAT jako kluczowe [EUROSTAT 2013]. Są nimi: stopa inwestycji brutto, współczynnik zysku brutto, zwrot brutto z zaangażowanego kapitału (przed opodatkowaniem), współczynnik długu netto do przychodów (po opodatkowaniu), zwrot netto z kapitału własnego (po opodatkowaniu) (tab. 2).

Stopa inwestycji brutto to udział nakładów brutto na środki trwałe w wartości dodanej brutto (wyrażony w procentach). Nakłady brutto na środki trwałe obejmują nabycie środków trwałych przez krajowych producentów, pomniejszone o ich rozdysponowanie, a następnie powiększone o określone wartości wynikające z podniesienia walorów aktywów niewytworzonych, zrealizowane w wyniku działalności produkcyjnej producentów czy jednostek instytucjonalnych w ciągu danego okresu. Środki trwałe stanowią rzeczowe aktywa trwałe lub wartości niematerialne i prawne wytworzone w wyniku procesów produkcji, które same są wykorzystywane w procesie produkcji w sposób powtarzalny lub ciągły przez okres dłuższy niż jeden rok [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 3.102]. Wartość dodana brutto to wartość produktów (wyrobów i usług) wytworzona przez jednostki krajowe rynkowe i nierynkowe pomniejszona o zużycie pośrednie poniesione w związku z jej wytworzeniem [GUS 2013]. Współczynnik ten odnosi więc inwestycje przedsiębiorstw niefinansowych w środki trwałe (budynki, maszyny itp.) do wartości dodanej tworzonej w procesie produkcji. W latach 1995–2010 przeciętny udział nakładów brutto na środki trwałe w wartości dodanej brutto wyniósł 28%. W tym czasie wyodrębnić więc można dwa okresy, kiedy to stopa inwestycji była znacząco wyższa bądź zbliżona do średniej. Są to lata 1996–2001 oraz 2007–2008. Pierwszy okres cechuje się jednak znacznie wyższym poziomem inwestycji, kiedy to w 2000 roku nakłady brutto na środki trwałe osiągnęły aż 38,2% wartości dodanej brutto wytworzonej przez sektor przedsiębiorstw. Pamiętać bowiem należy, iż lata 1996–2001 były okresem bardzo intensywnego unowocześniania gospodarki.

Tabela 2

Sektor przedsiębiorstw w Polsce – kształtowanie się kluczowych wskaźników w latach 1995–2010 [%]

Lata	Stopa inwestycji brutto	Współczynnik zysku brutto	Stopa zwrotu brutto z zaangażowanego kapitału, przed opodatkowaniem	Współczynnik długu netto do przychodów, po opodatkowaniu	Stopa zwrotu netto z kapitału własnego, po opodatkowaniu
1995	25,0	34,7	16,9	–	–
1996	29,6	31,4	17,9	–	–
1997	32,6	33,4	22,5	–	–
1998	35,4	33,1	21,0	–	–
1999	37,5	34,2	21,7	817	4,4
2000	38,2	36,7	23,6	622	7,4
2001	29,4	33,8	25,1	971	6,2
2002	25,2	38,0	24,5	1134	5,9
2003	23,8	42,1	21,6	496	8,6
2004	22,4	47,4	25,5	193	12,8
2005	22,9	47,2	24,5	177	11,4
2006	25,0	47,1	23,1	174	11,8
2007	27,9	47,0	21,6	207	10,4
2008	28,0	44,9	23,6	277	13,0
2009	23,7	49,2	26,1	174	16,8
2010	21,0	47,8	26,2	153	18,4

Źródło: [EUROSTAT, dostęp: 23 09. 2013].

Współczynnik zysku brutto jest ilorazem nadwyżki operacyjnej brutto i wartości dodanej brutto (wyrażonym w procentach). Nadwyżka operacyjna brutto to ta część wartości dodanej, która stanowi dochód sektora przedsiębiorstw z tytułu prowadzenia działalności produkcyjnej oraz posiadania kapitału [GUS 1996, s. 88]. Ten współczynnik zyskowności pokazuje tę część wartości dodanej powstałej podczas procesu produkcji, która stanowi wynagrodzenie za kapitał. Na podstawie kształtowania się tego wskaźnika można dokonać oceny wyników sektora przedsiębiorstw i jego zdolności do generowania zysku z produkcji, tj. dochodów z kapitału. Poziom tego wskaźnika uzależniony jest od kształtowania się takich czynników, jak: siła robocza, kapitałochłonność branż, wydajność pracy, poziom kosztów pracy [Leythienne, Smokova 2009, s. 2]. W latach 1995–2010 średni udział nadwyżki operacyjnej brutto w wartości dodanej brutto wyniósł 40,5%. Współczynnik ten ponadprzeciętną wartość osiągnął w latach

2003–2010, co w dużej mierze związane jest ze wzrostem wydajności pracy w stosunku do poprzedniego okresu.

Stopa zwrotu brutto z zaangażowanego kapitału, przed opodatkowaniem, wyraża udział nadwyżki operacyjnej brutto w różnicy pomiędzy podstawowymi pasywami i aktywami finansowymi (wyrażony w procentach). Kategoria podstawowe pasywa i aktywa finansowe obejmuje: gotówkę i depozyty, papiery dłużne (poza derywatami finansowymi), pożyczki oraz akcje i inne udziały kapitałowe. Aktywa finansowe to aktywa ekonomiczne obejmujące środki płatnicze, należności finansowe oraz aktywa ekonomiczne bliskie w swej naturze należnościom finansowym [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 7.20]. Wszystkie aktywa finansowe w systemie posiadają swoje odpowiedniki w postaci pasywów. Uwaga ta nie dotyczy aktywów finansowych zaklasyfikowanych do kategorii złota monetarnego i Specjalnych Praw Ciągnięcia [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 7.23]. Wskaźnik ten jest miarą efektywności alokacji kapitału w gospodarce. W latach 1995–2010 przeciętny udział nadwyżki operacyjnej brutto w pasywach finansowych netto wyniósł 22,8%. W badanym okresie wskaźnik ten utrzymywał się więc na wysokim poziomie, przekraczając w latach 2009, 2010 wartość 26%, co świadczyć może o poprawie efektywności alokacji kapitału w sektorze przedsiębiorstw w Polsce w konsekwencji dekonjunkury w gospodarce światowej.

Współczynnik długu netto do przychodów, po opodatkowaniu, zdefiniować można jako stosunek zadłużenia netto, wyrażonego różnicą pomiędzy głównymi pasywami i aktywami finansowymi, i dochodu przedsiębiorcy netto pomniejszonego o podatki od dochodów i majątku. Innymi słowy współczynnik długu netto do przychodów, po opodatkowaniu, to udział wyrażony w procentach różnicy pomiędzy głównymi pasywami i aktywami finansowymi w dochodzie przedsiębiorcy netto pomniejszonym o podatki od dochodów i majątku. Kategoria główne pasywa i aktywa finansowe obejmuje: gotówkę i depozyty, papiery dłużne (poza derywatami finansowymi), pożyczki. Dochód przedsiębiorcy jest równy nadwyżce operacyjnej lub dochodowi mieszanemu (na stronie przychodów) powiększonej (plus) o dochód z tytułu własności otrzymywany w związku z finansowymi i innymi aktywami należącymi do przedsiębiorstwa (na stronie przychodów) skorygowanej (minus) o odsetki od długów płacone przez przedsiębiorstwo oraz renty gruntowe i czynsze płacone za dzierżawione grunty i inne rzeczowe aktywa niewytworzone (na stronie rozchodów) [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 8.28]. Podatki od dochodów, majątku itp. obejmują wszystkie obowiązkowe, bezzwrotne transfery pieniężne lub w naturze, dokonywane okresowo przez jednostki instytucjonalne na rzecz instytucji rządowych i samorządowych oraz zagranicy. Kategoria ta obejmuje również niektóre okresowe podatki niezwiązane ani z dochodem, ani z majątkiem jednostki instytucjonalnej

[Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 4.77]. Współczynnik długu netto do przychodów, po opodatkowaniu, wyraża zdolność (bądź jej brak) sektora przedsiębiorstw do pokrycia bieżących zobowiązań z działalności operacyjnej [Hronová, Hindls 2012]. W latach 1999–2010 wartość współczynnika długu netto do przychodów, po opodatkowaniu, znacząco zmalała, z poziomu 817 do 153%, co oznacza poprawę zdolności sektora przedsiębiorstw do pokrywania bieżących zobowiązań z działalności operacyjnej.

Zwrot netto z kapitału własnego, po opodatkowaniu, wyraża udział procentowy dochodu przedsiębiorcy netto pomniejszonego o podatki od dochodu i majątku w akcjach i innych udziałach kapitałowych netto (pasywa i aktywa). Akcje i inne udziały kapitałowe to wszystkie transakcje dokonywane na akcjach i innych udziałach kapitałowych, czyli aktywach finansowych reprezentujących prawa własności do przedsiębiorstw i instytucji finansowych lub spółek ułomnych [Rozporządzenie Rady (WE) Nr 2223/96, 5.86]. W latach 1999–2010 wartość stopy zwrotu netto z kapitału własnego, po opodatkowaniu, wzrosła z 4,4 do 18,4%, co oznacza poprawę efektywności wykorzystania w sektorze przedsiębiorstw kapitału udziałowego.

Struktura finansowania inwestycji rzeczowych w sektorze przedsiębiorstw – rola banków

W latach 1995–2011 nastąpiły znaczące zmiany w strukturze finansowania inwestycji rzeczowych w sektorze przedsiębiorstw działającym w Polsce (tab. 3). W okresie umacniania się gospodarki rynkowej, tj. w latach 1995–2000 poziom finansowania wewnętrznego utrzymywał się na niskim pułapie, w przedziale 48,2–54,7%. W okresie tym istotną rolę w finansowaniu inwestycji rzeczowych odegrały źródła bankowe. Po 2000 roku znacząco wzrósł udział źródeł wewnętrznych w strukturze finansowania inwestycji rzeczowych, przekraczając w latach 2005, 2009, 2010 poziom 100%. Zmalał natomiast udział źródeł bankowych, który to w latach 2003–2005, 2009–2010 przyjął wartości ujemne.

Zastanawiając się nad przyczynami tych zmian, w pierwszej kolejności warto wziąć pod uwagę strukturę gospodarczą Polski. Zauważyć należy, iż w gospodarce polskiej udział sektora wytwórczego jest znaczący. Banki stanowią więc istotne źródło finansowania inwestycji rzeczowych. Przemysł wytwórczy cechuje bowiem wysoka kapitałochłonność, a liczne aktywa materialne stanowią mogą dobre zabezpieczenie kredytów udzielanych na zakup środków trwałych. Kluczową rolę w gospodarce polskiej odgrywa też sektor MSP, dla którego naturalnym źródłem finansowania zewnętrznego są banki. W latach 1995–2011

Tabela 3

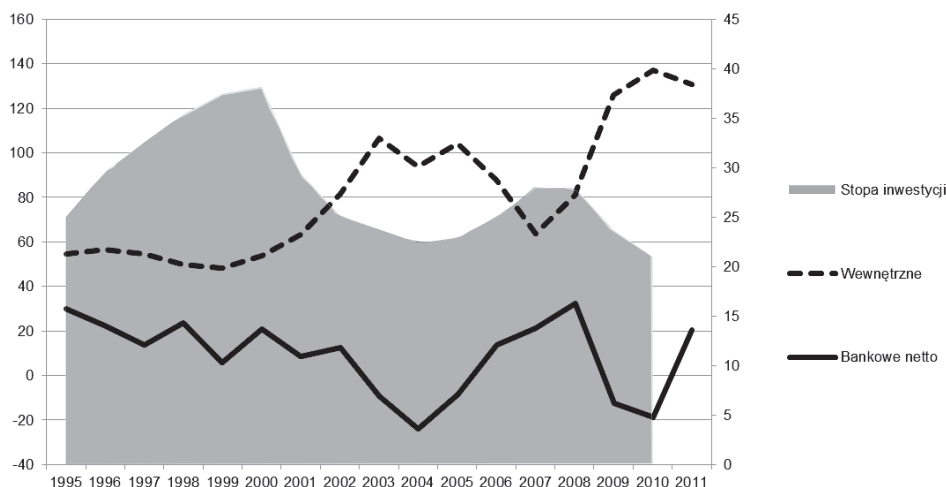
Struktura finansowania inwestycji rzeczowych w polskim sektorze przedsiębiorstw w latach 1995–2011 [%]

Lata	Wewnętrzne	Bankowe netto	Akcje netto	Obligacje netto	Pozostałe kwoty do otrzymania/ /zapłacenja netto	Transfery kapitałowe netto	Inne netto
1995	54,7	30,1	-0,1	-4,7	23,2	6,9	-0,6
1996	56,6	22,6	12,6	0,0	9,1	8,3	-0,9
1997	54,7	13,7	18,2	-5,6	30,0	5,1	0,4
1998	50,0	23,4	17,8	3,2	8,4	6,3	-0,9
1999	48,2	5,9	23,1	8,1	13,9	2,3	-0,6
2000	53,8	20,7	-15,3	4,9	34,5	1,9	-0,9
2001	63,1	8,7	-2,8	2,4	27,4	3,1	-1,3
2002	81,8	12,4	11,4	1,6	-9,9	2,3	-0,4
2003	106,6	-9,4	30,0	-17,4	-15,7	6,8	-1,1
2004	93,8	-24,1	36,7	-5,8	7,9	5,3	-1,1
2005	104,2	-8,6	12,5	4,6	-4,5	5,6	-0,2
2006	88,0	13,6	26,4	2,8	-9,9	7,4	-1,0
2007	63,8	21,1	30,2	2,0	15,2	5,4	-0,5
2008	81,0	32,2	-9,7	-0,1	-0,7	6,5	-0,7
2009	125,9	-12,5	20,1	-1,8	3,0	11,2	-0,8
2010	139,3	-19,4	-7,4	-3,4	-14,3	6,7	-1,3
2011	131,0	20,5	-9,3	4,6	15,5	4,0	-1,3

Źródło: [EUROSTAT, dostęp: 20.09.2012, 22.09.2013].

nastąpił jednak spadek udziału finansowania bankowego netto w strukturze finansowania inwestycji rzeczowych, przy jednoczesnym wzroście udziału finansowania wewnętrznego (rys. 1). Warto więc zastanowić się nad przyczynami tego stanu rzeczy.

Na podstawie uzyskanych wyników można zauważyć, iż między odsetkiem wewnętrznego i bankowego finansowania zachodzi zależność korelacyjna ujemna (wraz ze wzrostem wartości finansowania wewnętrznego wartość finansowania bankowego maleje). Przyczyn należy upatrywać w kilku mechanizmach. Zgodnie z argumentacją Myersa [1984], ujętą w teorię hierarchii źródeł finansowania, w pierwszej kolejności przedsięwzięcia inwestycyjne są finansowane ze źródeł wewnętrznych, a następnie z obcych. Jak już wspomniano, w latach 1995–2010 nastąpiła poprawa wyników sektora przedsiębiorstw i jego zdolności do generowania zysku z produkcji. Spadek wartości dodanej brutto transferowanej



Oś lewa – wewnętrzne i bankowe źródła finansowania inwestycji rzeczowych (pkt. procentowe).

Oś prawa – stopa inwestycji brutto (pkt. procentowe).

Rysunek 1

Polski sektor przedsiębiorstw – stopa inwestycji brutto, wewnętrzne i bankowe źródła finansowania [%]

Źródło: [EUROSTAT, dostęp: 20.08.2012, 22.09.2013]

przez sektor przedsiębiorstw do innych sektorów instytucjonalnych spowodował zwiększenie marginesu swobody w zakresie finansowania ze źródeł wewnętrznych realizowanych inwestycji rzeczowych. W analizowanym okresie w sektorze przedsiębiorstw nastąpił ponadto wyraźny spadek stopy inwestycji brutto. Mniejszej aktywności inwestycyjnej w sektorze przedsiębiorstw towarzyszył więc wyraźny wzrost poprawy jego wyników. W efekcie po okresie intensywnego unowocześniania polskiej gospodarki w sektorze przedsiębiorstw wzrósł udział źródeł wewnętrznych w strukturze finansowania inwestycji rzeczowych.

Warto w tym miejscu zastanowić się także nad związkiem pomiędzy dostępnością bankowych źródeł finansowania a wartością realizowanych przez sektor przedsiębiorstw inwestycji rzeczowych. Zakładając, że poziom finansowania wewnętrznego jest stały (w określonym przedziale czasowym), a dostępność innych źródeł finansowania ograniczona, wówczas zmiany w poziomie finansowania bankowego mogą prowadzić do równoważnych zmian w poziomie realizowanych inwestycji rzeczowych, a tym samym do zmian w udziale finansowania wewnętrznego. Spadku znaczenia źródeł bankowych w strukturze finansowania inwestycji rzeczowych w sektorze przedsiębiorstw upatrywać też należy

w skłonności sektora bankowego do pożyczania środków finansowych przedsiębiorstwom. Skłonność ta w latach 1995–2011 wyraźnie zmalała. Przyczyn należy upatrywać przede wszystkim w zniesieniu ograniczeń w ponadgranicznym przepływie kapitału oraz w nowych standardach kapitałowych w działalności bankowej. Zniesienie ograniczeń w przepływie kapitału przełożyło się na wzrost konkurencji, a nowe standardy kapitałowe do zmiany modelu biznesu, w którym to banki starały się generować dochody w formie prowizji i opłat, czyli środków niekoniecznie absorbujących nowy kapitał. Ponadto w latach 1995–2011 narastała aktywność sektora publicznego na rynku źródeł finansowania, co w konsekwencji przełożyło się na występowanie, z coraz to większym natężeniem, efektu wypychania sektora prywatnego z obiegu gospodarczego, czyli alokację części zasobów poza sektorem ściśle gospodarczym [Samborski 2013].

Uwagi końcowe

W Polsce wyznacznikiem zachodzących procesów w sferze finansowania przedsiębiorstw stały się przeobrażenia systemowe lat 90. związane z transformacją gospodarki centralnie zarządzanej i przejściem do gospodarki rynkowej. Problematyki finansowania przedsiębiorstw w Polsce nie można jednak rozpatrywać w oderwaniu od procesów integracyjnych zachodzących w Europie. Jednym z filarów integracji europejskiej stała się swoboda przepływu kapitału. W konsekwencji nastąpiły zmiany w modelu finansowania sektora przedsiębiorstw w Polsce. Stopniowo udział źródeł bankowych w strukturze finansowania inwestycji rzeczowych zaczął maleć. Na ten stan rzeczy wpłynęły również zmiany w strukturze oszczędności i celach inwestycyjnych gospodarstw domowych. Kluczowe znaczenie miały tutaj rozwój systemu emerytalnego i stopień polaryzacji dochodów gospodarstw domowych.

Literatura

- CORBETT J., JENKINSON T.: *How is investment financed? A study of Germany, Japan, the United Kingdom and the United States*, The Manchester School Supplement, Blackwell Publishers Ltd., Oxford, 1997.
- CORBETT J., JENKINSON T.: *The financing of industry, 1970–1989: An international comparison*, „Journal of the Japanese and International Economies” 1996, nr 10, s. 71–96.
- EUROSTAT: Key indicators by country, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/sector_accounts/data/annual_dat (dostęp: 23.09.2013).
- EUROSTAT: National Accounts, Poland. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> (dostęp: 20.08.2012).

- EUROSTAT: National Accounts, Poland, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> (dostęp: 22.09.2013).
- GUS: *Pojęcie stosowane w badaniach statystycznych statystyki publicznej*, http://www.stat.gov.pl/gus/definicje_PLK_HTML.htm?id=POJ-1011.htm (dostęp: 22.09.2013).
- GUS: *System rachunków narodowych (SRN)*, Tom I, GUS, Warszawa 1996, s. 88.
- HRONOVÁ S., HINDLS R.: *Economic Crises in the Results of the Non-Financial Corporations Sector in the Czech Republic*. „Statistika” 2012, nr 49 (3), s. 4–18.
- LEYTHIENNE D., SMOKOVA T.: *Business profit share and investment rate higher in the EU than in the USA*, „Economy and finance. Statistics in focus” 2009, nr 28, s. 1–12.
- MAYER C.: *New issues in corporate finance*, „European Economic Review” 1988, nr 32, s. 1167–1183.
- MAYER C.: *Financial systems, corporate finance and economic development*, [w:] R. Hubbard (red.), *Asymmetric information, corporate finance and investment*, National Bureau of Economic Research, New York 1990, s. 307–332.
- MYERS S.: *The capital structure puzzle*, „Journal of Finance” 1984, nr 39, s. 575–592.
- SAMBORSKI A.: *Finansowanie inwestycji rzeczowych w warunkach gospodarki polskiej i czeskiej*, [w:] J. Duraj (red.), *Instrumenty kształtowania dochodowości i rentowności przedsiębiorstwa*, „Acta Universitatis Lodziensis Folia Oeconomica” 2013, nr 278, s. 33–44.
- SAMBORSKI A.: *Finansowanie przedsiębiorstw poprzez emisje papierów wartościowych – diagnoza uwarunkowań i zależności*, AE Katowice, Katowice 2007.
- SAMBORSKI A.: *Wykorzystanie rachunków narodowych w analizach ekonomicznych*, [w:] W. Czakon (red.), *Podstawy metodologii badań w naukach o zarządzaniu*, Oficyna Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011, s. 146–163.

Significance of banks in physical investment financing. A study of Polish non-financial corporations

Abstract

Research issues include the physical investment financing in Polish non-financial corporations in 1995 to 2011. The purpose of this study is to identify the structure of physical investment financing in Polish non-financial corporations, and to define the role of bank financing. The data used in the estimation of physical investment financing structure in Polish non-financial corporations, were obtained from two accounts belonging to the accumulation accounts, i.e. the capital account and the financial account. The study used net sources of finance methodology initiated by Mayer [1988, 1990], Corbett and Jenkinson [1994, 1997]. It uses the flow of funds rather than stock data.

Serhiy Zabolotnyy

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wartość ekonomiczna w zależności od strategii płynności finansowej spółek akcyjnych z sektora agrobiznesu notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie

Wstęp

Rozwój przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej wiąże się z systematycznym pomnażaniem wartości dla właścicieli, co jest równoznaczne z maksymalizacją różnicy między wartością rynkową tego kapitału a jego aktualną wartością księgową [Wędzki 2003, s. 34]. Realizacja tego postulatu jest możliwa wyłącznie pod warunkiem utrzymania płynności finansowej, czyli zdolności do regulowania zobowiązań bieżących. Związek między wartością i płynnością finansową przedsiębiorstwa można przedstawić przez analizę głównych czynników tworzenia wartości, którymi są przepływy z działalności operacyjnej, stopa dyskontowa oraz zadłużenie [Rappaport 1999, s. 65]. W ujęciu teoretycznym kształtowanie przepływów z działalności operacyjnej oraz poziom zadłużenia przedsiębiorstwa w dużym stopniu zależą od sposobu zarządzania płynnością finansową: wzrost nakładów na majątek obrotowy prowadzi do ograniczenia przepływu pieniężnego, zwiększenie bieżących zobowiązań oddziałuje natomiast na wskaźnik zadłużenia firmy, wpływając pośrednio na koszt kapitału i stopę dyskontową dla przedsiębiorstwa. W związku z tym maksymalizowanie wartości firmy bez uwzględnienia kategorii płynności finansowej może prowadzić do wielu niekorzystnych zjawisk w obszarze rentowności oraz ryzyka finansowego, włącznie ze zwiększeniem prawdopodobieństwa bankructwa [Franc-Dąbrowska 2010, s. 55]. Ze względu na taką zależność zarządzający przedsiębiorstwami powinni wyznaczać i realizować odpowiednie strategie płynności finansowej, rozumiane jako kompleks zamierzeń

i działań w zakresie zarządzania aktywami i pasywami bieżącymi [Wasilewski, Zabolotnyy 2009, s. 5]. Za nadrzędny cel takiej strategii należy uznać zapewnienie wzrostu wartości dla właścicieli poprzez kształtowanie odpowiedniego poziomu płynności finansowej [Sierpińska, Wędzki 1997, s. 11].

Cel i metodyka badań

Celem badań było określenie współzależności między strategią płynności finansowej a efektywnością spółek giełdowych z sektora agrobiznesu. Strategie płynności finansowej zdefiniowano za pomocą zagregowanego wskaźnika finansowego, obliczonego z zestawu zmiennych finansowych na podstawie metody liniowego porządkowania obiektów wielocechowych [StatSoft Polska 2009, s. 23]:

$$W_i = 100 \cdot \sum_{j=1}^m a_j x_{ij}$$

gdzie:

W_i – wskaźnik zagregowany,

m – liczba zmiennych finansowych,

a_j – waga j -tej zmiennej,

x_{ij} – sumowane wartości wybranej zmiennej.

Doboru zmiennych dokonano na podstawie analizy eksperckiej w wyniku konsultacji z polskimi naukowcami. Normalizację zmiennych uwzględnionych w konstrukcji wskaźnika zagregowanego przeprowadzono na podstawie następujących wzorów:

$$\text{dla stymulant} \rightarrow x_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i \{x_{ij}\}}{\max_i \{x_{ij}\} - \min_i \{x_{ij}\}}$$

$$\text{dla destymulant} \rightarrow x_{ij} = \frac{\max_i \{x_{ij}\} - x_{ij}}{\max_i \{x_{ij}\} - \min_i \{x_{ij}\}}$$

gdzie:

i – numer obiektu,

j – numer zmiennej.

Odpowiednie wartości ekstremalne (min i max) pochodziły ze zbioru obiektów dla zadanej zmiennej.

Wynikiem zastosowania metody porządkowania liniowego było utworzenie dla każdego badanego roku listy rankingowej przedsiębiorstw w skali od 0 do 100, ze względu na kryterium maksymalizacji płynności finansowej. Przedsiębiorstwa o mniejszej liczbie punktów charakteryzowały się bardziej agresywną strategią płynności finansowej, z kolei spółki o większej liczbie punktów – bardziej konserwatywną strategią. Do dalszej klasyfikacji całkowitej strategii płynności finansowej wykorzystano metodę kwartyli [Wasilewski, Zabolotnyy 2009, s. 177]. Kwartyle dzielą zbiorowość na cztery liczebnie równe części. Zgodnie z przyjętym założeniem, do strategii agresywnych należały spółki o wielkości wskaźnika zagregowanego poniżej kwartyła pierwszego (dolnego), strategię konserwatywną obejmowały natomiast przedsiębiorstwa o wskaźniku większym od kwartyła trzeciego (górnego). Przedsiębiorstwa znajdujące się pomiędzy kwartyłem pierwszym a trzecim i stanowiące 50% liczby badanej populacji zaliczono do strategii umiarkowanych, charakteryzujących się przeciętnym nastawieniem na maksymalizację wartości dla właścicieli, przy umiarkowanym ryzyku utraty płynności finansowej.

Wartość ekonomiczną przedsiębiorstw oszacowano na podstawie wskaźników ekonomicznej wartości dodanej oraz pieniężnej wartości dodanej. Ekonomiczną wartość dodaną charakteryzującą korzyści dla właścicieli wyrażono następującym wzorem:

$$EVA_t = NOPAT_t - WACC_t \cdot IC_{t-1}$$

gdzie:

$NOPAT_t$ – zysk operacyjny netto po opodatkowaniu w okresie t ,
 $WACC_t$ – średni ważony koszt kapitału zainwestowanego w okresie t ,
 IC_{t-1} – zainwestowany kapitał na początek okresu.

Pięniężną wartość dodaną oszacowano na podstawie wzoru:

$$CVA_t = GOPAT_t - WACC \cdot GI_{t-1}$$

gdzie:

$GOPAT_t$ – zysk operacyjny brutto po opodatkowaniu w okresie t ,
 GI_{t-1} – kapitał zainwestowany brutto na początek okresu t .

Zysk operacyjny brutto obliczono jako sumę zysku operacyjnego netto po opodatkowaniu ($NOPAT$) oraz amortyzacji, kapitał zainwestowany brutto ustalono natomiast podobnie jak w przypadku EVA , z uwzględnieniem korekty o skumulowaną amortyzację.

Do oszacowania kosztu kapitału własnego badanych przedsiębiorstw przyjęto założenia modelu CAPM:

$$k_E = r_{RF} + \beta_E \cdot (r_M - r_{RF})$$

gdzie:

k_E – koszt kapitału własnego,

r_{RF} – stopa wolna od ryzyka,

r_M – oczekiwana stopa zwrotu z inwestycji w tzw. portfel rynkowy, czyli portfel zbudowany ze wszystkich rodzajów aktywów będących przedmiotem obrotu na danym rynku kapitałowym; najczęściej jest to skład portfela indeksu giełdowego,

β_E – wystandaryzowana miara ryzyka rynkowego inwestycji w kapitał własny (akcje) danego przedsiębiorstwa (spółki), tzw. współczynnik beta,

$(r_M - r_{RF})$ – przeciętna premia za ryzyko rynkowe (systematyczne) związane z inwestycjami na danym rynku kapitałowym. Różnica ta określa, o ile przeciętnie jest wyższa stopa zwrotu w aktywa ryzykowne od stopy zwrotu z aktywów wolnych od ryzyka.

Jako stopę wolną od ryzyka w pracy przyjęto średnią rentowność 52-tygodniowych bonów skarbowych w latach 2004–2008 [Wędzki 2003]. Współczynnik beta ustalono dla poszczególnych spółek notowanych na GPW względem indeksu giełdowego WIG w latach 2004–2008 [Notoria Serwis 2008]. Na podstawie studiów literatury przedmiotu premię za ryzyko ustalono jako sumę premii dla rynków europejskich na poziomie 4% oraz ryzyka kraju (spread) określonego dla Polski na podstawie ratingu kredytowego agencji Fitch w latach 2004–2008 [Fitch Polska 2008].

Dodatkowo oszacowano rentowność kapitału zainwestowanego liczonego jako relacja zysku operacyjnego netto po opodatkowaniu oraz kapitału zainwestowanego z początku okresu.

$$ROIC_t = \frac{NOPAT}{IC_{BEG}}$$

gdzie:

$ROIC_t$ – stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału.

Badania przeprowadzono dla spółek akcyjnych z branży spożywczej notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie w latach 2004–2008. Do badań wykorzystano sprawozdania finansowe analizowanych podmiotów gospodarczych, materiały Głównego Urzędu Statystycznego oraz dane agencji ratingowej Fitch Polska.

Wyniki badań

W ujęciu teoretycznym przedsiębiorstwa o agresywnych strategiach płynności finansowej powinny cechować się wyższą wartością dla właścicieli ze względu na dodatni efekt dźwigni finansowej oraz niższy koszt zainwestowanego kapitału. Zastosowanie tego typu strategii oznacza również wzrost ryzyka finansowego w związku ze zwiększeniem zadłużenia oraz ograniczeniem płynności aktywów przedsiębiorstwa. W ramach konserwatywnego podejścia do zarządzania płynnością zakłada się natomiast utrzymanie wysokiej zdolności do regulowania zobowiązań bieżących, co prowadzi do wzrostu nakładów na kapitał obrotowy, zwiększenia kosztu zainwestowanego kapitału a w konsekwencji obniżenia wartości przedsiębiorstwa dla właścicieli. W tabeli 1 przedstawiono średnie znaczenia ekonomicznej i pieniężnej wartości dodanej w grupach przedsiębiorstw o różnych typach strategii płynności finansowej.

Ponadto dokonano dekompozycji omawianych miar wartości dla właścicieli na elementy składowe, pozwalającej na oddzielenie wpływu na wartość poszczególnych parametrów o różnym charakterze: operacyjnym (NOPAT), inwestycyjnym (IC) oraz związanym z finansowaniem (WACC). Teoretycznie realizacja celu w postaci maksymalizacji ekonomicznej wartości dodanej wymaga osiągnięcia maksymalnych zysków operacyjnych, przy akceptowanym przez właścicieli poziomie i koszcie zainwestowanego kapitału.

W badanym okresie najniższe wielkości wskaźnika EVA, obliczanego jako relacja ekonomicznej wartości dodanej do kapitału zainwestowanego, wystąpiły w przedsiębiorstwach o strategiach agresywnych. Średnia stopa EVA w tej grupie przedsiębiorstw wynosiła 0,4% i była o 4,0 p.p. niższa niż w całej badanej zbiorowości. W latach 2004 i 2008 wskaźnik EVA przyjmował ujemne wielkości, co świadczyło o nadwyżce kosztów zainwestowanego kapitału nad zyskiem przedsiębiorstwa z działalności podstawowej. Najwyższe wielkości wskaźnika odnotowano w przedsiębiorstwach o strategiach konserwatywnych, przy czym średnia wielkość wskaźnika w tej grupie spółek była o 9,6 p.p. wyższa od wskaźnika dla strategii agresywnych oraz o 7,1 p.p. dla przedsiębiorstw o strategiach umiarkowanych. Przyczyną takiej sytuacji, sprzecznej z założeniami teoretycznymi koncepcji dochód-ryzyko, były wyższe zyski operacyjne w stosunku do zainwestowanego kapitału oraz niższy średni ważony koszt kapitału tych przedsiębiorstw. Innymi słowy, podmioty gospodarcze o strategiach konserwatywnych charakteryzowały się wyższą efektywnością działalności operacyjnej oraz miały dostęp do tańszych źródeł finansowania.

W przedsiębiorstwach o strategiach agresywnych, charakteryzujących się wyższym poziomem zadłużenia, występowało wyższe ryzyko operacyjne oraz

Tabela 1

Ekonomiczna wartość dodana oraz pieniężna wartość dodana spółek giełdowych z sektora agrobiznesu w zależności od strategii płynności finansowej

Strategia	Lata	Parametr							
		ROIC [%]	WACC [%]	Kapitał zainwestowany na początek okresu [tys. zł]	EVA [tys. zł]	EVA/IC _p [%]	Kapitał brutto zainwestowany na początek okresu [tys. zł]	CVA [tys. zł]	CVA/IC [%]
A	2004	4,4	8,3	614 306	-24 095	-3,9	678 564	34 832	5,1
	2005	6,2	6,1	392 369	210	0,1	433 567	38 886	9,0
	2006	12,2	6,8	500 335	26 961	5,4	549 636	72 888	13,3
	2007	10,1	7,5	836 551	22 201	2,7	914 795	94 599	10,3
	2008	8,5	9,2	1 473 780	-9 639	-0,7	1 619 641	122 849	7,6
	Razem	8,4	8,0	3 817 341	15 639	0,4	4 196 203	364 046	8,7
U	2004	14,0	8,7	1 271 433	66 639	5,2	1 352 125	140 299	10,4
	2005	13,8	6,6	1 411 939	101 453	7,2	1 500 685	184 360	12,3
	2006	14,3	6,9	2 384 168	176 155	7,4	2 505 634	289 245	11,5
	2007	8,9	7,0	3 397 313	63 700	1,9	3 550 316	205 935	5,8
	2008	7,5	8,6	3 969 184	-45 622	-1,1	4 158 037	126 928	3,1
	Razem	10,6	7,6	12 434 037	362 325	2,9	13 066 796	946 748	7,2
K	2004	14,4	8,9	437 234	24 424	5,6	461 280	46 338	10,0
	2005	10,2	6,4	1 019 591	38 317	3,8	1 073 529	88 792	8,3
	2006	11,9	7,5	620 513	27 191	4,4	662 218	65 780	9,9
	2007	29,5	7,3	1 478 495	327 343	22,1	1 542 956	387 079	25,1
	2008	14,5	7,1	2 450 190	181 696	7,4	2 526 519	252 586	10,0
	Razem	17,2	7,2	6 006 022	598 970	10,0	6 266 501	840 648	13,4
Ogółem	2004	11,5	8,6	2 322 973	66 967	2,9	2 491 969	221 469	6,2
	2005	11,4	6,5	2 823 899	139 980	5,0	3 007 780	312 039	11,0
	2006	13,6	7,0	3 505 016	230 308	6,6	3 717 488	427 913	12,2
	2007	14,4	7,2	5 712 359	413 244	7,2	6 008 067	687 613	12,0
	2008	9,9	8,3	7 893 153	126 435	1,6	8 304 196	502 363	6,4
	Łącznie	12,0	7,6	22 257 400	976 934	4,4	23 529 500	2 151 441	9,7

Źródło: Opracowanie własne.

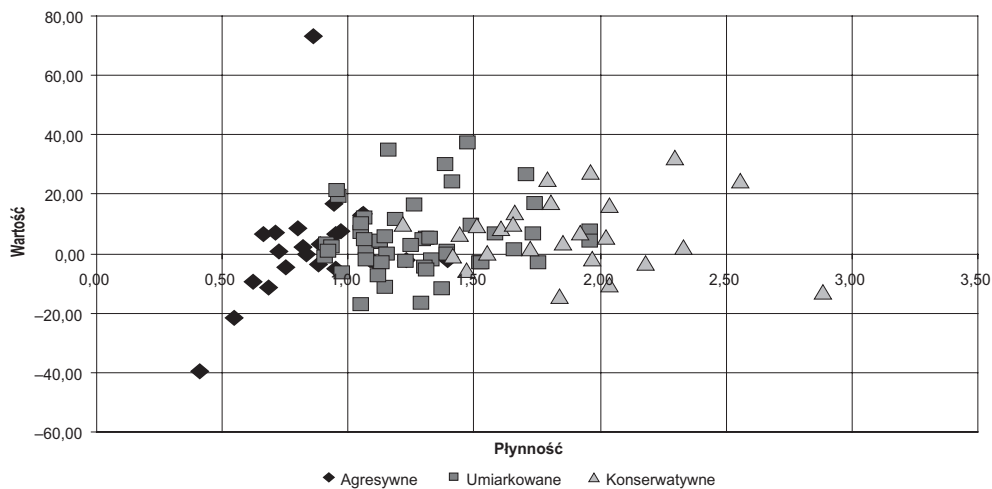
finansowe. W spółkach o strategiach agresywnych średnia wielkość wskaźnika ROIC była o 8,8 p.p. niższa, a kosztu kapitału (WACC) o 0,8 p.p. wyższa niż w grupie przedsiębiorstw o strategiach konserwatywnych. Z jednej strony niższy poziom zysku operacyjnego był spowodowany wysokimi kosztami prowadzonej działalności, co skutkowało obniżeniem stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału. Z drugiej strony, można przypuszczać, że w spółkach o strategiach

agresywnych wyższy koszt kapitału wynikał z efektu neutralizacji korzyści z tytułu zwiększenia udziału obcego kapitału krótkoterminowego w strukturze finansowania: właściciele zainwestowanego kapitału żądali wyższej stopy zwrotu ze względu na wysokie ryzyko operacyjne, a niedobór źródeł finansowania prowadził do pojawiania się kosztów trudności finansowych. Taka sytuacja może być tłumaczona występowaniem zależności między dochodem a ryzykiem (*risk-return trade-off*), zgodnie z którą racjonalny inwestor wymaga wyższej premii z zainwestowanego kapitału w miarę wzrostu poziomu ryzyka. Zatem w przedsiębiorstwach o strategiach agresywnych wyższa premia za ryzyko powinna być wypłacana z ponadprzeciętnych zysków osiąganych na skutek wyższej dochodowości działalności operacyjnej oraz działania mechanizmu tarczy podatkowej. W badanej grupie podmiotów gospodarczych o agresywnych strategiach płynności finansowej wzrost ryzyka nie przekładał się na zwiększenie zysków z działalności operacyjnej, a wzrost kosztu kapitału ograniczał zyskowność ekonomiczną. Świadczyło to o niskim poziomie efektywności tych przedsiębiorstw w segmentach operacyjnym i finansowym.

Obliczenie pieniężnej wartości dodanej (CVA) dla badanych przedsiębiorstw potwierdziło wniosek o niższej efektywności przedsiębiorstw z grupy strategii agresywnych. W tych spółkach średni wskaźnik pieniężnej wartości dodanej obliczony jako iloraz zysku rezydualnego do kapitału zainwestowanego brutto wzrósł do 8,7%, z kolei w przedsiębiorstwach o strategiach konserwatywnych – do 13,4%. Znaczący wzrost wskaźnika pieniężnej wartości dodanej w stosunku do wskaźnika EVA świadczył o dużym udziale amortyzacji w przepływach operacyjnych przedsiębiorstw o strategiach agresywnych. W krótkim okresie wyższy strumień przepływów operacyjnych owocował szybszym przyrostem wartości dla właścicieli, z kolei w długim horyzoncie czasowym nie wpływało to na zwiększenie wartości przedsiębiorstwa dla właścicieli, gdyż przepływy z tytułu amortyzacji były wykorzystywane na odtworzenie majątku przedsiębiorstwa w celu utrzymania produkcji na dotychczasowym poziomie. Oznaczało to wyższe inwestycje w zasoby przedsiębiorstwa, a także wzrost kosztów kapitału. Należy stwierdzić, że w długim horyzoncie czasowym jedynie zysk operacyjny był źródłem zwiększenia wartości przedsiębiorstwa dla właścicieli. W takim ujęciu trzeba zaznaczyć przewagę klasycznej miary ekonomicznej wartości dodanej nad wartością pieniężną, gdyż obrazuje ona rzeczywistą nadwyżkę uzyskanych korzyści nad wszystkimi kosztami prowadzonej działalności, niezależnie od charakteru i miejsca powstawania tych kosztów.

Graficznie omawiane zależności między osiąganą wartością dla właścicieli a strategią płynności finansowej poszczególnych spółek akcyjnych z sektora agrobiznesu przedstawia rysunek 1. Oś wartości X prezentuje kształtowanie się wskaźnika płynności bieżącej, charakteryzując nastawienie na maksymalizację

płynności finansowej. Na osi pionowej przedstawiono wskaźnik ekonomicznej wartości dodanej (EVA/IC), tzn. nastawienia na kreację wartości dla właścicieli. Przedsiębiorstwa o różnych typach strategii istotnie różniły się między sobą poziomem płynności finansowej, nie zauważono natomiast znaczących wahań wskaźników ekonomicznej wartości dodanej wraz ze wzrostem ryzyka płynności. W spółkach o strategiach agresywnych omawiany wskaźnik przyjmował przeważnie ujemne lub niskie dodatnie wielkości. W przypadku przedsiębiorstw o strategiach konserwatywnych notowano wyższe wskaźniki ekonomicznej wartości dodanej.



Rysunek 1

Relacja między osiąganą wartością przedsiębiorstwa dla właścicieli [%] a płynnością finansową w zależności od strategii płynności finansowej spółek akcyjnych z sektora agrobiznesu

Źródło: Opracowanie własne.

W ujęciu liczbowym stosunkowo największą efektywnością ekonomiczną wykazywały się przedsiębiorstwa o strategiach konserwatywnych, gdyż 72% obserwacji charakteryzowało się dodatnią wielkością wskaźnika ekonomicznej wartości dodanej (tab. 2).

W grupie przedsiębiorstw o strategiach agresywnych dodatnią wielkość tego wskaźnika odnotowano w 48% przypadków, czyli o 18 p.p. mniej niż w grupie spółek o strategiach umiarkowanych. W przedsiębiorstwach o strategiach konserwatywnych odnotowano stosunkowo najmniej obserwacji o ujemnym wskaźniku EVA/IC w granicach 0–(-10%) oraz najwięcej o dodatnim wskaźniku w przedziale 0–10%. Ponadto, w tej grupie spółek odnotowano wyższy

Tabela 2

Wartość wskaźnika ekonomicznej wartości dodanej (EVA/IC) w zależności od strategii płynności finansowej spółek giełdowych z sektora agrobiznesu

Przedział	Strategia					
	agresywna		umiarkowana		konserwatywna	
	liczba	udział [%]	liczba	udział [%]	liczba	udział [%]
> 20%	1	4,0	7	14,0	4	16,0
10–20%	3	12,0	6	12,0	3	12,0
0–10%	8	32,0	20	40,0	11	44,0
(–10)–0%	10	40,0	13	26,0	4	16,0
(–10)–(20)%	1	4,0	4	8,0	3	12,0
Powyżej (–20)%	2	8,0	0	0,0	0	0,0
Ogółem	25	100,0	50	100,0	25	100,0
EVA/IC > 0	12	48	33	66	18	72
EVA/IC < 0	13	52	17	34	7	28

Źródło: Opracowanie własne.

udział przypadków osiągnięcia ponadprzeciętnych (powyżej 20%) zysków ekonomicznych na poziomie 16% wszystkich obserwacji. W grupie przedsiębiorstw o strategiach agresywnych odnotowano dwa przypadki osiągnięcia skrajnych strat ekonomicznych (8% obserwacji) oraz tylko jeden ponadprzeciętnych zysków ekonomicznych (4% obserwacji). W ramach strategii konserwatywnej stratę ekonomiczną na poziomie 10–20% wykazywało 12% obserwacji, o 8 p.p. więcej niż w strategiach agresywnych.

Reasumując, należy stwierdzić, że grupa przedsiębiorstw o strategiach konserwatywnych charakteryzowała się wyższą zdolnością do generowania wartości dla właścicieli, przy wyższym poziomie płynności finansowej. O większym prawdopodobieństwie osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków w tej grupie przedsiębiorstw świadczyły wyniki analizy zarówno zagregowanych wskaźników dla grup, jak i badanie rozkładu wskaźnika ekonomicznej wartości dodanej w poszczególnych spółkach badanej próby. Wyższe stopy zwrotu z zainwestowanych kapitałów w przedsiębiorstwach o strategiach konserwatywnych można wyjaśnić za pomocą teorii hierarchii źródeł finansowania. Zgodnie z założeniami tej teorii w przedsiębiorstwach o dużej zdolności do generowania gotówki musiało nastąpić zatrzymanie znaczącej części wypracowanych zysków, co determinowało zmianę struktury kapitałowej spółek giełdowych w kierunku bardziej konserwatywnej. Oznaczałoby to, że poziom rentowności przedsiębiorstw w dużym stopniu warunkował stosowane strategie płynności finansowej. Takie wnioski znajdują swoje uzasadnienie w licznych badaniach empirycznych,

które dowiodły, że przedsiębiorstwa wypracowujące wysokie zyski reinwestują je i zachowują stosunkowo niskie wskaźniki zadłużenia [Franc-Dąbrowska 2007, s. 163].

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonych w artykule badań sformułowano następujące wnioski:

1. Spółki giełdowe o konserwatywnych strategiach płynności finansowej charakteryzowały się wyższą efektywnością ekonomiczną. Przyczyną takiej sytuacji było osiągnięcie wyższych w stosunku do innych grup spółek stóp zwrotu z prowadzonej działalności operacyjnej, przy relatywnie niższych kosztach zainwestowanego kapitału. Należy zaznaczyć, że możliwość kreowania maksymalnych korzyści dla właścicieli tych przedsiębiorstw była ograniczona nadmiernym poziomem inwestycji w majątek obrotowy oraz dużym udziałem kapitałów stałych w strukturze finansowania.
2. W badanej zbiorowości odnotowano tendencję do obniżenia się poziomu efektywności przedsiębiorstwa, wraz ze wzrostem stopnia agresywności strategii płynności finansowej. Oznacza to, że wyższemu ryzyku utraty płynności finansowej towarzyszyły niższe wskaźniki rentowności oraz wartość przedsiębiorstw dla właścicieli. Należy zaznaczyć, że warunkiem wyższej wartości przedsiębiorstwa dla właścicieli w ramach strategii agresywnej było osiągnięcie ponadprzeciętnych zysków z działalności operacyjnej, przy zmniejszeniu kosztów kapitału. Spełnienie tego warunku było możliwe dzięki wykorzystaniu efektu dźwigni operacyjnej, a także ukształtowaniu optymalnej struktury kapitału w spółkach. W warunkach podwyższonego ryzyka inwestycji nadmierne ograniczenie aktywów obrotowych w stosunku do aktywów trwałych, a także obniżenie poziomu kapitału obrotowego netto, jakie występowało w ramach strategii agresywnej, mogło skutkować zmniejszeniem możliwości produkcyjnych, a zatem przychodów ze sprzedaży oraz doprowadzić do powstawania ujemnych efektów dźwigni operacyjnej. Z kolei nadmierny udział zadłużenia w strukturze finansowania powodował wzrost wymaganej przez inwestorów stopy zwrotu z zainwestowanego kapitału, co w warunkach niskich zysków operacyjnych determinowało straty ekonomiczne. Wskazywało to na trudność osiągnięcia wyższej wartości przedsiębiorstwa dla właścicieli przy zastosowaniu agresywnej strategii płynności finansowej w spółkach giełdowych z branży spożywczej.
3. W ramach strategii płynności finansowej realizacja nadrzędnego celu działalności przedsiębiorstwa w postaci systematycznego zwiększania wartości

dla właścicieli wymagała maksymalizacji przepływów pieniężnych z tytułu działalności operacyjnej, przez aktywizację sprzedaży oraz zsynchronizowanie procesu zarządzania płynnością finansową, w aspekcie finansowania natomiast – ukształtowania optymalnej, z punktu widzenia jednostki gospodarczej, relacji kapitału własnego do kapitałów obcych, umożliwiającej minimalizację średniego ważonego kosztu kapitału.

Literatura

- Franc-Dąbrowska J., 2010: *Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarowania zyskiem w przedsiębiorstwach rolniczych*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Franc-Dąbrowska J., 2007: *Wypłaty pieniężne z zysku a płynność finansowa w przedsiębiorstwach agrobiznesu*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1174, Rachunkowość a Controlling, Wrocław.
- Rappaport A., 1999: *Wartość dla akcjonariuszy – poradnik menadżera i inwestora*. WIG Press, Warszawa.
- Sierpińska M., Wędzki D., 1997: *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- StatSoft Polska, 2009: *Analizy wielowymiarowe. Materiały kursowe*. StatSoft Polska, Kraków.
- Wędzki D., 2003: *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków, s. 34.
- Wasilewski M., Zabolotny S., 2009: *Efektywność strategii zarządzania kapitałem obrotowym w spółkach giełdowych z branży spożywczej. Makroekonomiczne uwarunkowania rozwoju gospodarki żywnościowej*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Wasilewski M., Zabolotny S., 2009: *Sytuacja finansowa przedsiębiorstw o odmiennych strategiach zarządzania kapitałem obrotowym*. Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 78, Warszawa.
- <http://www.fitchpolska.com.pl/>
- <http://ir.notoria.pl/>

Economic value depending on the strategy of liquidity of joint-stock companies from the agribusiness sector listed on Warsaw Stock Exchange

Abstract

The aim of the research was to identify the dependence between strategies of liquidity and effectiveness of joint-stock companies from agribusiness sector. Joint-stock companies with conservative strategies of liquidity were characterized by higher economic effectiveness. The reason for such a situation were higher rates of return from operations as well as comparatively lower cost of capital

in these companies. It was noticed the decrease of the level of effectiveness accompanying the growth of the aggressiveness of strategies of liquidity. This means that the higher risk of liquidity led to lower ratios of profitability and shareholders' value.

Jacek Uchman

Katedra Finansów
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Opodatkowanie dochodów a inwestycje w przedsiębiorstwie

Wstęp

System podatkowy może wpływać na przedsiębiorstwa wielotorowo, także poprzez zróżnicowanie podatków. Skala skutków jego oddziaływania jest trudna do kwantyfikacji. Wpływ podatków można analizować empirycznie na konkretnych przypadkach. Teoria finansów przedsiębiorstw koncentruje się przede wszystkim na czynnikach zależnych od samych firm i nie wypracowała rozbudowanych narzędzi analizy oddziaływania systemu podatkowego na przedsiębiorstwo ani jednoznacznych wskazówek dotyczących ich optymalnego opodatkowania. Jednak jasne jest, że podatki jako czynnik zewnętrzny w stosunku do przedsiębiorstwa mogą kształtować zachowania i sytuację finansową przedsiębiorstw. Podatki mogą wpływać przede wszystkim na zysk przedsiębiorstwa będąc jednym z elementów jego podziału. W tej roli występują podatki dochodowe. Podatki obrotowe i do pewnego stopnia podatki dochodowe mogą natomiast kształtować płynność finansową firmy. Dotyczy to zarówno przedsiębiorstw małych, jak i dużych.

System podatkowy może więc oddziaływać na przedsiębiorstwo wielokierunkowo. W największym stopniu decyzje przedsiębiorstw kształtują podatki dochodowe i podatek od towarów i usług. Należy pamiętać, że podatki dochodowe i VAT są czynnikami zewnętrznymi w stosunku do przedsiębiorstwa, dlatego pytanie o ich kształt jest również częściowo pytaniem o priorytety polityki fiskalnej państwa w tym obszarze.

Celem artykułu jest analiza teoretyczna wybranych mechanizmów w obszarze podatków dochodowych przy wykorzystaniu zasady neutralności w kontekście istniejących regulacji w polskich podatkach dochodowych.

Inwestycyjne preferencje podatkowe a zasady podatkowe

W przypadku podatków dochodowych duże znaczenie mają różne instrumenty wkomponowane w ich funkcjonowanie¹. W ocenie specjalnych preferencji podatkowych pomocne mogą być sformułowane dawno temu zasady podatkowe. Stwarzają one podstawę do rozważań, jakie rozwiązania stosować w systemie podatkowym w badanym obszarze bez naruszania reguł racjonalności. Dotyczą nie tylko całego systemu podatkowego, ale także szczegółowych rozwiązań w obszarze materialnego prawa podatkowego. Oczywiście nie mają one statusu norm prawnych. Ich realizacja nie jest wymagana przez prawo, ale mają one charakter postulatów praktycznych.

System podatkowy może być uznawany za racjonalny, jeżeli spełnia elementarne zasady podatkowe lub jest skonstruowany na ich podstawie. Do zasad podatkowych sformułowanych jeszcze przez A. Smitha należą: zasada równości, zasada taniości, zasada dogodności i zasada pewności podatku. Nie wszystkie z tych zasad są spełnione przez polski system podatkowy. Najbardziej dyskutowaną zasadą jest niewątpliwie zasada równości podatkowej².

Obok sformułowanych przez A. Smitha zasad podatkowych szczególnego znaczenia w latach 70. i 80. ubiegłego wieku nabrała zasada neutralności opodatkowania. Jest ona bardzo przydatna do oceny podatkowych zachęt inwestycyjnych. Zasada neutralności stanowi, że podatek nie powinien modyfikować wyborów rynkowych podmiotów gospodarczych. Zasada ta wynika z faktu, że podmioty na rynku podejmują decyzje na podstawie porównania przychodów i kosztów (czyli rachunku ekonomicznego). Jeśli podatek wpływa na jedną z tych

¹ Rozważane są tylko podstawowe mechanizmy proinwestycyjne funkcjonujące w ramach podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) i podatku dochodowego od osób prawnych (CIT). Rozważania dotyczą tylko inwestycji rzeczowych przedsiębiorstw.

² Równość podatkowa jest odnoszona zazwyczaj do podatku dochodowego od osób fizycznych. Może być ona rozpatrywana w dwojaki sposób. Wyróżnia się tak zwaną równość poziomą i równość pionową. Równość pozioma (horyzontalna) oznacza, że podatnicy o równym poziomie dochodów lub takim samym poziomie konsumpcji powinni być identycznie opodatkowani przez odpowiednie podatki. Równość pionowa polega na tym, że podatnicy o nierównych dochodach powinni być nierówno opodatkowani. Oznacza to, że podatnicy o mniejszym dochodzie powinni być niżej opodatkowani niż podatnicy o wyższym dochodzie. Poziom nierówności opodatkowania jest kwestią dyskusyjną. W zakresie podatku dochodowego może być zastosowany zarówno podatek progresywny, jak i podatek o stawkach liniowych. Pozostałe zasady podatkowe dotyczą sprawności systemu podatkowego i mogą stanowić kryterium oceny specjalnych preferencji inwestycyjnych.

pozycji, może wtedy zakłócać wybory rynkowe³. Postulat neutralności oznacza więc, że podatek nie może w nadmierny sposób ingerować w mechanizm rynkowy. Zasada ta może być do pewnego stopnia sprzeczna z zasadą równości. Należy przy tym dodać, że w pewnych szczególnych przypadkach zwolennicy zasady neutralności akceptują jej łamanie, jeśli jest to uzasadnione społecznie (np. wysokie opodatkowanie alkoholu akcyzą).

Za neutralny powszechnie uznaje się podatek, który nie zakłóca wyborów dokonywanych przez rynek, a neutralne podatkowo zachęty inwestycyjne to takie, które nie zakłócają wyborów dokonywanych z wykorzystaniem rynkowych kryteriów opłacalności.

Neutralność może być więc rozpatrywana w sposób szeroki, tzn. może być odnoszona do całego systemu podatkowego bądź do konkretnego podatku i rozpatrywać jego podstawowe elementy. Neutralność może również być odnoszona do konkretnych rozwiązań w ramach systemu podatkowego, w tym zachęt inwestycyjnych.

Także neutralność zachęt inwestycyjnych może być analizowana w różny sposób. Najbardziej oczywistym przejawem neutralności w tym obszarze jest sytuacja, w której jednakowe korzyści mogą osiągnąć różne podmioty bez względu na ich formę organizacyjno-prawną oraz miejsce prowadzenia działalności. Ten aspekt nie jest ujmowany w definicjach, ale jest zakładany domyślnie.

Koncepcja neutralności podkreśla pewne istotne niebezpieczeństwo związane ze stosowaniem preferencji inwestycyjnych. Podatkowe zachęty inwestycyjne oznaczają, że stymuluje się rozwój takich inwestycji, które bez funkcjonowania ulgi nigdy nie zostałyby podjęte. Jednocześnie ważne jest, żeby instrumenty te nie powodowały sytuacji, w których byłyby realizowane inwestycje mniej rentowne od tych, które mogłyby być realizowane gdyby preferencyjnych regulacji nie było.

Powyższe zjawisko może mieć miejsce wtedy, gdy rodzaj inwestycji, którym przysługuje preferencja, jest określony bardzo wąsko. Może wtedy występować specyficzny mechanizm wypychania przedsięwzięć, którym nie przysługują preferencje podatkowe, a których realizacja byłaby właściwa ze względu na kryteria rynkowe. Jednak nawet w sytuacji, gdy zakres inwestycji obejmowany przez ulgę jest dosyć szeroki, mogą następować naruszenia tego postulatu.

Definicje neutralności obniżek i ulg dotyczą zazwyczaj tej drugiej sytuacji (szeroki zakres). Najprostsza, ale precyzyjna definicja neutralności została sformu-

³ W ten sposób np. podatek dochodowy o stawkach progresywnych może spowodować ograniczenie korzyści z pracy nie redukując jednocześnie wymiaru tej pracy i jej intensywności.

mułowana przez A.C. Harbergera⁴. Mówi ona, że neutralny bodziec podatkowy to taki, który nie zachęca do dokonywania inwestycji o niskiej społecznej, wewnętrznej stopie zwrotu (tzn. IRR bez uwzględnienia ulg podatkowych oraz amortyzacji degresywnej) poprzez wypychanie innych objętych ulgą inwestycji o wysokiej, społecznej wewnętrznej stopie zwrotu [Harberger 1980, s. 299 i nast.].

Jeżeli więc preferencje podatkowe spowodują, że w grupie preferowanych inwestycji wybrany zostanie wariant o znacznie niższej społecznej wewnętrznej stopie zwrotu, ale bardziej opłacalny po uwzględnieniu preferencji podatkowych, wtedy następuje zakłócenie normalnych, rynkowych procesów decyzyjnych.

Determinanty inwestycji w przedsiębiorstwie

Poziom inwestycji w firmie jest determinowany różnymi czynnikami. Często wymienia się jako dominującą oczekiwaną stopę zwrotu z kapitału. Wzrost inwestycji może być ujmowany jako funkcja przyszłych zmian w wielkości sprzedaży, bądź też jako stosunek zdolności produkcyjnych do wielkości sprzedaży. Wielkość ich może być także wyznaczona przez dostępność do tanich źródeł finansowania w firmie. Szczególnie ten ostatni czynnik w warunkach gospodarki polskiej wydaje się być bardzo ważny. W praktyce obniżenie poziomu inwestycji w gospodarce często występuje wtedy, gdy dochodzi do recesja i obniżenie poziomu zysków.

Trudności w zastosowaniu polityki antycyklicznej i częściowa falsyfikacja różnych modeli teoretycznych makroekonomii spowodowały, że nie można obecnie wskazać jednoznacznie, jakie mechanizmy w ramach systemu podatkowego byłyby właściwe dla wzrostu poziomu inwestycji w przedsiębiorstwach.

Ponieważ ocena oddziaływania podatków dochodowych (a tym bardziej systemu podatkowego) na poziom i opłacalność inwestycji przedsiębiorstw w skali makroekonomicznej jest bardzo złożona, dlatego dla potrzeb niniejszych rozważań wygodniej będzie przyjąć podejście redukcyjne. Najprościej można to przedstawić idąc tropem popularnych finansowych modeli oceny opłacalności inwestycji rzeczowych. I tak przy ocenie opłacalności dokonywanej za pomocą modelu NPV podstawowymi czynnikami są wysokość przepływów pieniężnych generowanych przez inwestycję i poziom stopy dyskonta. Przepływy i stopa dyskonta są kształtowane przez podatek dochodowy.

⁴ Analiza Harbergera wydaje się być najlepszą jak dotąd analizą inwestycyjnych ulg podatkowych o charakterze inwestycyjnego kredytu podatkowego z punktu widzenia zasady neutralności opodatkowania. Po reformie podatkowej z 1986 roku w USA, w której znacznie obniżono stawki podatków dochodowych a jednocześnie wyeliminowano ulgi inwestycyjne, problem ten z natury rzeczy stracił na znaczeniu w rozważaniach teoretycznych w USA.

Tabela 1
Inwestycje w Polsce w latach 2005–2010

Lata	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Nakłady inwestycyjne (rok poprzedni = 100)	107,7	116,8	120,4	110,7	99,2	100,2	110,6

Źródło: Rocznik Statystyczny GUS 2012.

Problem podatkowych preferencji inwestycyjnych dla podmiotów gospodarczych w systemie podatkowym zazwyczaj traci na znaczeniu w sytuacji wysokiego poziomu inwestycji podmiotów gospodarczych. Kiedy jednak poziom inwestycji się obniża, władze są motywowane (gospodarczo i politycznie) do podejmowania decyzji zmierzających do podniesienia tego poziomu w ramach instrumentów polityki monetarnej (obniżka stóp procentowych) i fiskalnej. Powracają wtedy także pomysły dotyczące rozszerzania preferencji podatkowych.

Przy różnych ograniczeniach w korzystaniu z zewnętrznych źródeł finansowania wydaje się, że zysk i amortyzacja mają duże znaczenie dla finansowania inwestycji i ich poziomu w przedsiębiorstwie. Poziom inwestycji w firmie zależy więc także od czynników kształtujących poziom zysku. Jednym z najistotniejszych elementów wpływających na wielkość wyniku finansowego jest podatek dochodowy.

Regulacje w zakresie opodatkowania dochodów kształtujące możliwości inwestycyjne przedsiębiorstw

Podatek dochodowy może kształtować wielkość wyniku finansowego w różny sposób. Przede wszystkim poprzez wysokość stawek podatkowych decydujących o wielkości pozostawionego w firmie zysku⁵. Podatek dochodowy może wpływać na wielkość wyniku finansowego poprzez ulgi podatkowe związane z realizowaniem inwestycji (obecnie w zasadzie nie występują). Innym ważnym instrumentem jest stosowanie degresywnej amortyzacji wpływającej bezpośrednio na wielkość dodatkowych funduszy pieniężnych, a także na wymiar zobowiązań z tytułu podatku dochodowego. Stosowanie amortyzacji degresywnej oznacza, że suma zobowiązań podatkowych jest taka sama jak w sytuacji, gdy stosuje się amortyzację liniową, inny natomiast jest ich rozkład w czasie. Najwyższe zobowiązania podatkowe występują w końcowym okresie eksploatacji

⁵ Duże znaczenie dla ciężaru podatkowego ma także rodzaj rynku i charakter konkurencji. W przypadku rynków zmonopolizowanych ciężar podatku można częściowo przerzucać na odbiorców czy pracowników.

środka trwałego. Powoduje to odmienne konsekwencje w zakresie zakłócania neutralności podatku. Bardziej opłacalne z podatkowego punktu widzenia jest nabywanie środków trwałych o długim okresie eksploatacji. Wynika to z faktu, że nieoprocentowany kredyt, którym jest taka ulga, może być spłacany przez dłuższy okres, a tym samym wartość bieżąca (*present value*) zobowiązań podatkowych będzie mniejsza. Zaoszczędzone środki mogą być w tym czasie korzystnie zainwestowane. Oznacza to jednocześnie poprawę płynności firm, a czasem możliwość rezygnacji z kredytów krótkoterminowych. Także takie elementy, jak sposób odliczania strat od dochodu w latach następnych są znaczące z punktu widzenia przedsięwzięć rozwojowych. Mechanizm odliczania strat może być uznany za pewnego rodzaju automatyczny stabilizator koniunktury. Z ważniejszych mechanizmów proinwestycyjnych warto jeszcze wspomnieć o preferencyjnym opodatkowaniu leasingu operacyjnego.

Na wielkość inwestycji przedsiębiorstwa mogą mieć wpływ także inne rozwiązania w obrębie podatku dochodowego. Dla płynności i wypłacalności podmiotu gospodarczego istotne są również warunki rozłożenia płatności podatkowych, czyli terminy płacenia zaliczek.

Do pewnego stopnia mogą także pomóc przedsiębiorstwu ulgi w spłacie zobowiązań podatkowych. Są to preferencje podatkowe przyznawane w drodze indywidualnej decyzji przez organ podatkowy⁶. Ulgi te mają tzw. uznaniowy charakter, co oznacza, że jeżeli organ podatkowy w konkretnej sprawie uzna,

Tabela 2

Wpływ podatku dochodowego na wybrane elementy kształtujące wielkość i opłacalność inwestycji

Wpływ na:	Elementy CIT i PIT
Rentowność inwestycji, ocenę opłacalności inwestycji	Stawki podatkowe, konstrukcja podstawy opodatkowania, specjalne rozwiązania w zakresie amortyzacji, odliczanie strat z poprzednich okresów, specjalne rozwiązania w zakresie opodatkowania leasingu
Koszt kapitału w poszczególnych źródłach finansowania, strukturę kapitału	Opodatkowanie dochodów z kapitałów pieniężnych i praw majątkowych, podwójne opodatkowanie dochodów
Poziom wyprowadzanych środków z inwestycji krajowych i zagranicznych kształtujący poziom reinwestycji	Stawki opodatkowania różnych form transferu dochodów (dywidendy, odsetki, opłaty licencyjne), regulacje w zakresie niedostatecznej kapitalizacji, rozwiązania w umowach dwustronnych o unikaniu podwójnego opodatkowania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustaw o PIT i CIT. Wymieniono tylko wybrane elementy.

⁶ Na podstawie przepisów rozdziału 7a ordynacji podatkowej.

iz wystąpiła przesłanka przemawiająca za przyznaniem wnioskowanej ulgi, to może, ale nie ma obowiązku przyznania wnioskowanej ulgi.

Przez ważny interes podatnika rozumiane są różne sytuacje, które mają wpływ na brak możliwości uregulowania przedmiotowego zobowiązania w terminie płatności, ale przede wszystkim są to przypadki losowe, których podatnik nie był w stanie przewidzieć, np. choroba, pożar, a także sytuacje konieczności utrzymania miejsc pracy na danym terenie itp.⁷.

Jednak ulgi w spłacie zobowiązań podatkowych, mając charakter uznaniowy, nie mogą być świadomie wykorzystane przez podatnika w procesie planowania działalności inwestycyjnej.

Wydaje się, że zakres oferowanych zachęt podatkowych w podatkach dochodowych w Polsce nie jest zbyt duży. Ewentualne zwiększenie podatkowych zachęt jest limitowane ograniczeniami w ramach pomocy *de minimis*⁸, ponadto w przypadku przeładowania systemu nadmierną ilością preferencji nie można wykluczyć pojawienia się nadużyć podatkowych w wykorzystaniu takich preferencji i związanego z nimi obniżenia dochodów budżetowych. Zakres potencjalnych ulg podatkowych jest więc limitowany między innymi przez poziom deficytu budżetowego, przepisy wspólnotowe, a także przez niejednoznaczną ocenę skuteczności podobnych rozwiązań podatkowych stosowanych w wielu krajach.

Problem preferencji podatkowych dla przedsiębiorstw wynika z faktu niedostatku odpowiednich i tanich źródeł finansowania dla celów rozwojowych⁹. Jedną z pojawiających się tutaj barier jest koszt kapitału.

Ze względu na koszt kapitału przedsiębiorstwa (spółki akcyjnej) należy więc wspomnieć o opodatkowaniu dochodów z akcji i obligacji. System podatkowy generalnie raczej nie wprowadza różnicowania zachęt do oszczędzania i zachęt do inwestowania. Są one opodatkowane w podatku PIT w ramach kategorii dochodów z kapitałów pieniężnych i praw majątkowych według tej samej stawki. Również w CIT tego rodzaju dochody są opodatkowane jednolicie. Innymi słowy lokata w banku i oprocentowanie obligacji opodatkowane są według tej samej stawki jak dochody z udziałów w zyskach i dochody ze sprzedaży akcji. Jednak nie można stwierdzić, że system podatkowy jest w analizowanym obszarze

⁷ Ulgą w spłacie zobowiązań podatkowych jest między innymi odroczenie terminu płatności podatku, zaległości podatkowej wraz z odsetkami za zwłokę, może wystąpić także rozłożenie na raty zapłaty podatku, a nawet umorzenie w całości lub w części zaległości podatkowej, odsetek za zwłokę oraz opłaty prolongacyjnej.

⁸ Po wejściu Polski do Unii Europejskiej podmioty prowadzące działalność gospodarczą ubiegając się o udzielenie pomocy publicznej muszą również spełniać wymogi określone w przepisach wspólnotowych (Rozporządzenie Rady WE Nr 994/98 z dnia 07.05.1998 r.).

⁹ Jest to szczególnie dolegliwe dla małych podmiotów.

neutralny. Wspiera i ukierunkowuje określone działania spółek, dyskryminuje natomiast inne.

Zasadniczo gromadzenie nowego kapitału własnego czy obcego w Polsce nie jest objęte restrykcjami w podatku dochodowym od osób prawnych. Podatkowe instrumenty regulujące proces gromadzenia kapitału własnego, rozpatrywane w izolacji, nie wskazują jednoznacznie, które ze źródeł finansowania (własne czy obce) jest korzystne fiskalnie. Jednakże podatkowe aspekty zaciągania długu wskazują na wyraźne preferencje tej formy w porównaniu z konsekwencjami emisji akcji. Powodują tę sytuację zarówno podatek dochodowy od osób prawnych, jak i podatek dochodowy od osób fizycznych, który jest konsekwencją poboru środków dla spółki kapitałowej spoza kręgu osób prawnych. Osoba fizyczna stając się nowym akcjonariuszem spodziewa się, że zainwestowany kapitał przyniesie określony dochód. Dochód ten jest opodatkowany bez względu na formę, w jakiej się pojawia (dywidendy i zyski kapitałowe). To samo dotyczy dochodów z papierów dłużnych przedsiębiorstw, jednakże w połączeniu z podatkiem dochodowym od osób prawnych dochody udziałowe wspólników (akcjonariuszy) podlegają zwiększonemu ciężarowi podatkowemu w porównaniu z dochodami z instrumentów dłużnych¹⁰. Generalnie, regulacje podatkowe w obszarze podatków dochodowych faworyzują instrumenty dłużne (zamiast nowej emisji akcji).

Odsetki od zadłużenia są kosztem uzyskania przychodów (podobnie jak w innych krajach rozwiniętych). Istnieją jednakże ograniczenia naliczania odsetek w koszty uzyskania przychodów. Jedno z nich występuje przy niedostatecznej kapitalizacji. Ograniczenie to jest wyrazem przeciwdziałania państw nielegalnemu transferowi dochodów w sposób nieopodatkowany za granicę¹¹.

¹⁰ System podatku dochodowego (relacja CIT i PIT w zakresie podwójnego opodatkowania) w Polsce zawiera elementy podatku klasycznego i częściowej integracji mającej miejsce na poziomie akcjonariusza. Charakteryzuje się on specjalną stawką opodatkowania dywidend. Występuje podwójne opodatkowanie dochodów, ale dywidendy nie są opodatkowane ściśle według modelu klasycznego. Stawka podatku od dywidend dla osób fizycznych jest niezależna od przedziału podatkowego, w którym mieszczą się ich dochody z pozostałych źródeł. Dywidendy nie są łączone z innymi dochodami. Można to określić jako formę integracji częściowej na poziomie podatku dochodowego od osób fizycznych. Występujący w Polsce system opodatkowania dywidend jest swego rodzaju półśrodkiem (nie jest powszechnie stosowany w innych krajach).

¹¹ W niektórych sytuacjach oprocentowanie długu nie jest kosztem uzyskania przychodu w podatku dochodowym od osób prawnych. Dzieje się tak na przykład w przypadku odsetek od pożyczek i kredytów zwiększających koszty inwestycji w okresie realizacji tych inwestycji. Koszty te następnie kształtują wartość środka trwałego będącego rezultatem inwestycji niezależnie od sposobu jej przeprowadzenia. Odsetki nie są kosztem do momentu, do którego środek trwały nie zostanie przyjęty do użytkowania. Wynika to z zasady współmierności kosztów i przychodów.

Kiedy uwzględni się wpływ obu podatków dochodowych, wtedy widać, że czynnikiem podstawowym, zwiększającym opłacalność wykorzystania instrumentów dłużnych (kredytów i obligacji), jest podwójne opodatkowanie. Jego eliminacja oznaczałaby potaniecie własnych źródeł finansowania.

Reasumując, zagadnienie kształtowania podstawy opodatkowania ma duże znaczenie dla wyboru optymalnej struktury kapitału przedsiębiorstwa i sposobu podziału zysku firmy. Jednak występowanie dysproporcji obciążeń pomiędzy własnymi a obcymi źródłami finansowania może być trudne do przewyciężenia¹².

Mechanizm podwójnego opodatkowania dochodów w przypadku wypłat dywidend powoduje, że przyrost kapitałów własnych jest do pewnego stopnia dyskryminowany przez podwójne opodatkowanie. Mechanizm podatkowego kształtowania opłacalności wykorzystania kapitału własnego współdecyduje więc także o opłacalności podatkowej funkcjonowania określonych form przedsiębiorstw. Integracja podatku dochodowego (tzn. eliminacja podwójnego opodatkowania) wywołuje rozmaite pytania i problemy. Należy do nich między innymi zagadnienie jej wpływu na politykę finansową firm, a także na dystrybucję dochodów i akumulację kapitału w przedsiębiorstwie.

W rozważanym obszarze powstały różne koncepcje teoretyczne zmierzające do reformy podstawy opodatkowania w podatku dochodowym od osób prawnych. Celem ich opracowania jest nie tylko ograniczenie podwójnego opodatkowania, ale także wyeliminowanie braku neutralności podatkowej z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Do koncepcji takich należą koncepcja ACE (*allowance for corporate equity*), w której zakłada się, że w podatku dochodowym można uwzględnić koszty finansowania własnego analogicznie do kosztów odsetkowych. Można w ten sposób zrównać podatkowe konsekwencje finansowania własnego i finansowania obcego oraz uniknąć ewentualnych zakłóceń związanych z wyborem form finansowania.

Następną propozycję stanowi CBIT (*comprehensive business income tax*), który zrównuje obie formy finansowania w inny sposób, tzn. poprzez uniemożliwienie zaliczenia odsetek do kosztów uzyskania przychodów w podatku dochodowym od osób prawnych [Bond 2000, s. 161–180].

W obu tych projektach nie dokonuje się działań dostosowawczych na poziomie podatku dochodowego od osób fizycznych.

¹² W praktyce, aby uzyskać podstawową neutralność źródeł finansowania w zakresie kapitału własnego i długu na poziomie CIT, potrzebny byłby zabieg polegający na umożliwieniu odliczania od zysku przed opodatkowaniem kosztów kapitału własnego dla celów podatkowych bądź zaliczeniu ich do kosztów uzyskania przychodów w podatku dochodowym od osób prawnych. Inne rozwiązanie to brak jakichkolwiek możliwości uznawania wydatków odsetkowych za koszty uzyskania przychodów w CIT. Jednak odsetki powszechnie uważa się za koszty uzyskania przychodów dla celów podatkowych i są one tym kosztem z ekonomicznego punktu widzenia.

Koncepcja ACE powoduje, że źródła finansowania działalności osób prawnych tanieją, podczas gdy koncepcja CBIT powoduje, że źródła finansowania ich działalności drożeją. Jednak w rzeczywistości większość państw rozwiniętych wykorzystuje systemy integracji częściowej (a czasem pełnej) podatku dochodowego. Bardziej racjonalne od metod częściowej, a nawet pełnej integracji wydają się koncepcje ACE i CBIT, które próbują dokonać neutralizacji podatkowej finansowania własnego i finansowania obcego w podmiotach gospodarczych. Systemy ACE i CBIT są proste, jednakże ze względu na fiskalne interesy państwa potraktowanie kosztu kapitału własnego jako kosztu uzyskania przychodów (ACE) wydaje się rozwiązaniem mniej korzystnym od różnych form integracji. Ponadto przy systemie ACE nie można różnicować korzyści osiąganych przez inwestorów krajowych i zagranicznych z tytułu osiąganych dywidend. Różne modelowe próby aplikacji tych systemów pokazują, że byłyby one korzystne dla stosujących je krajów, ale wydaje się, iż w pierwszej kolejności trzeba byłoby do tego przekonać polityków gospodarczych [Devereux, de Mooij 2011, s. 93–120].

Problem reinwestowania zysków w Polsce przez zagraniczne i krajowe podmioty obejmuje elementy podatkowe kształtujące decyzje przedsiębiorstw, znajdujące się w regulacjach podatkowych o charakterze umów międzypaństwowych oraz rozwiązania zawarte w systemach podatkowych innych krajów. Decyzje przedsiębiorstw uwzględniają więc regulacje podatkowe innych krajów. Krajowe władze podatkowe nie mogą warunków transferu kapitału kształtować samodzielnie. Teoretyczne koncepcje neutralności podatkowej eksportu kapitału (CEN) i neutralności podatkowej importu kapitału (CIN) mają w warunkach funkcjonowania systemów podatkowych wielu państw bardzo niewielkie szanse na wdrożenie ze względu na przeciwstawne interesy podatkowe krajów goszczących inwestorów zagranicznych i krajów ich siedziby. Zagadnienie to nie będzie tutaj obszerniej omawiane.

Podsumowanie

Z punktu widzenia teoretycznego wszelkie preferencje w ramach podatków dochodowych nakierowane na wzrost inwestycji oznaczają naruszanie zasady neutralności opodatkowania. Dotyczy to zarówno inwestycyjnych preferencji podatkowych, jak i wyrównania podatkowych warunków finansowania ich działalności, w tym działalności inwestycyjnej. Może to powodować zakłócanie funkcjonowania mechanizmu rynkowego. W teorii formułowane są różnorodne pomysły dotyczące rozwiązań podatkowych, które mogą ograniczyć poziom zakłócania tej neutralności. Część z nich może być wdrożona w życie. Wydaje się

jednak, że spełnienie tej zasady to wciąż bardziej życzenie niż rzeczywistość gospodarcza. Trudno zresztą wymagać od państwa zupełnej nieingerencji w sprawy podmiotów gospodarczych.

W praktyce polityka państwa, w tym także polityka podatkowa, może wywierać duży wpływ na działalność rozwojową przedsiębiorstw. Czynniki te nie mogą być ignorowane przez podmioty gospodarcze i nieraz w znaczący sposób modyfikują ich działania w sferze realnej i finansowej. Celem tej polityki jest między innymi kształtowanie decyzji podmiotów gospodarczych. Takie działania podważają dość często wysuwany w teorii podatków postulat dotyczący neutralności polityki fiskalnej.

Jednak obecnie w podatkach dochodowych znajduje się niewiele regulacji nakierowanych bezpośrednio lub pośrednio na przyrost inwestycji w podmiotach gospodarczych i chyba nie należy spodziewać się żadnych dużych zmian w najbliższej przyszłości. Obniżki stawek podatków CIT i PIT (stawka liniowa) od 2004 roku wydają się być wciąż zasadniczą zmianą w ostatnich kilkunastu latach. Oznacza to, że w tym obszarze istnieje tendencja do zwiększania neutralności opodatkowania (prawdopodobnie bez takich intencji).

Rozważając zagadnienie od strony praktycznej można powiedzieć, że preferencje podatkowe mogłyby wpłynąć na opłacalność inwestycji w przedsiębiorstwie. Jednak rozszerzanie systemu preferencji zawsze powoduje obniżkę dochodów budżetowych, powstawanie nieprzewidywanych skutków ubocznych, wreszcie zakłóca kryteria rynkowe opłacalności inwestycji, czyli narusza zasadę neutralności. Utrudnieniem dla wprowadzenia rozszerzonego systemu preferencji są także akceptowane przez Polskę ograniczenia międzynarodowe.

Literatura

- BOND S.R., *Levelling Up or Levelling Down? Some Reflections on ACE and CBIT Proposals, and the Future of the Corporate Tax Base*, w: S. CNOSSEN (red.), *Taxing Capital Income in the European Union*, Oxford University Press, Oxford 2000, s. 161–180.
- CHUA D., KING J.R., *The Mechanics of Integration*, w: *Tax Policy Handbook* (red. Parawashati Shome), Washington, International Monetary Fund Staff Papers, 1995, s. 151–154.
- DAVIS E.W., POINTON J., *Finanse i firma*, PWE, Warszawa 1997.
- DEVEREUX M., de MOIJ R., *An Applied Analysis of ACE and CBIT Reforms in the EU?*, *International Tax and Public Finance* 2011, 18 (1), s. 93–120.
- GRĄDALSKI F., *System podatkowy w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, SGH 2006.
- HARBERGER A.C., *Tax Neutrality in Investment Incentives*, w: H.J. Aaron i M. J. Boskin, *The Economics of Taxation*, Brookings, Washington D.C. 1980, s. 299–313.
- MINTZ J., *The Corporation Tax*, *Fiscal Policy* 1995, 16 (4), s. 1–20.

OECD, *Tax Policy Reform and Economic Growth*, Paris: OECD, 2010.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 1991 r. Nr 80, poz. 350 ze zm.).

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 1992 r. Nr 21, poz. 86 ze zm.).

Investment tax preferences and tax principles

Abstract

There are numerous factors that can influence the level of investment in fixed assets of enterprises. The tax incentives can also influence the level of investment in fixed capital. They have their advantages and disadvantages. Some of the corporate tax incentives are described in this paper. Theoretical analysis of neutrality is an essential tool applied to this research. Lack of neutrality proves that tax system awards some company activities and, therefore, it states the level of their income.

Krystyna Krzyżanowska, Marzena Trajer

Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Finansowanie grup producentów rolnych w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich

Wstęp

Wraz z postępującą globalizacją i integracją rynku rolno-żywnościowego oraz stale rosnącą konkurencyjnością podmiotów funkcjonujących w sektorze rolno-spożywczym, integracja pozioma rolników odgrywa kluczową rolę w procesie wzmacniania pozycji gospodarstw rolniczych w łańcuchu żywnościowym. Przekonały się o tym kraje, w których rolnictwo osiągnęło wysoki poziom rozwoju. Z doświadczeń tych krajów wynika, iż podstawowym elementem struktury dobrze funkcjonującego rynku są wszelkie formy organizowania się producentów rolnych [Biuletyn MRiRW 10/2013, s. 8]. Unia Europejska od wielu lat wspiera działalność grup producenckich w rolnictwie, gdyż stanowią one istotny element restrukturyzacji sektora rolnego. W państwach Europy Zachodniej wspólne działania rolników mają długoletnią tradycję i osiągnięcia sprawdzone w praktyce [Krzyżanowska 2003, s. 12] oraz są podstawowym elementem struktury zorganizowanego rynku rolnego. Tworzenie grup producenckich jest także od wielu lat propagowane w Polsce. Wobec utrzymywania się nadal znacznego rozproszenia rolniczej produkcji towarowej i relatywnie dużej koncentracji w segmencie jej zbytu, tworzenie i działanie w ramach grup producentów rolnych w Polsce staje się nieodzownym warunkiem poprawy pozycji rynkowej i polepszenia sprawności funkcjonowania dla wielu gospodarstw [Karwat-Woźniak 2013, s. 48]. Konsolidacja producentów, zarówno pozioma, jak i pionowa, powoduje skracanie łańcucha dostaw poprzez eliminację pośredników. Przyczynia się do podniesienia opłacalności produkcji i zwiększenia dochodów producentów rolnych, a także do zapewnienia producentom stabilnej pozycji na rynku.

Zrzeszanie się rolników umożliwia dostarczenie na rynek dużych, jednolitych partii towaru, przy jednoczesnym zapewnieniu dbałości o jego jakość [Projekt PROW 2014–2020, s. 105].

Rolnicy w Polsce współpracujący ze sobą w formie podmiotów gospodarczych mogą uzyskać wsparcie na swoją działalność w ramach pomocy unijnej przeznaczonej dla „grup producentów rolnych”, które po spełnieniu warunków uzyskały wpis do właściwego rejestru prowadzonego przez wojewodę. W ramach wspólnej polityki rolnej podstawowym instrumentem wsparcia grup producenckich na okres budżetowy 2004–2006 był Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW 2004–2006), a na następny okres budżetowy 2007–2013 Program Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW 2007–2013). W PROW 2004–2006 wsparcie dla grup producentów rolnych ujęte zostało w priorytecie 1: „Zwiększenie efektywności ekonomicznej gospodarstw”; w działaniu 7: „Grupy producentów rolnych”. Wsparcie udzielane było wyłącznie grupom producentów rolnych, które zostały formalnie uznane przez wojewodę właściwego dla siedziby grup, w okresie między datą wstąpienia Polski do Unii Europejskiej a końcem okresu objętego planem oraz prowadziły działalność związaną z wybraną w ramach 27 sektorów produkcją roślinną lub zwierzęcą. Wsparcie dla grup producentów rolnych w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 jest kontynuacją działania zapoczątkowanego w Planie Rozwoju Obszarów Wiejskich z lat 2004–2006. W PROW 2007–2013 wsparcie dla grup producentów rolnych zostało zapisane w ramach osi 1: „Poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego”, w ramach Działania 142: „Grupy producentów rolnych”. Działalność grup producentów rolnych regulują przepisy ustawy z dnia 15 września 2000 roku o grupach producentów rolnych i ich związkach oraz o zmianie innych ustaw. Zryczałtowana pomoc jest udzielana grupom producentów rolnych w pierwszych pięciu latach ich funkcjonowania w celu ułatwienia tworzenia i prowadzenia działalności administracyjnej oraz inwestycyjnej. W ramach działania wspierane są sektory produkcji roślinnej, zwierzęcej oraz dział specjalny produkcji rolnej [www.minrol.gov.pl]. Grupy producentów rolnych mogą być tworzone w zakresie 35 produktów i grup produktów. Celem działania tej grupy jest wzmocnienie struktury instytucjonalnej w sektorze pierwotnej produkcji rolnej, z zamiarem wsparcia funkcjonowania producentów rolnych poprzez zachęcenie ich do tworzenia grup producentów rolnych i współpracy. W szczególności działanie ma na celu dostosowanie produkcji prowadzonej w gospodarstwach członków grup producentów rolnych do wymogów rynkowych, wspólne wprowadzanie towarów do obrotu, w tym przygotowanie do sprzedaży, centralizację sprzedaży oraz dostarczenie do odbiorców hurtowych [Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości... 2012, s. 70–73].

Cel i metodyka badań

Celem opracowania było przedstawienie procesu organizowania się rolników w grupy producentów rolnych oraz zakresu pomocy finansowej z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2007–2013 w ramach działania Grupy producentów rolnych. Szczególną uwagę zwrócono na zapisy projektu dotyczące grup producentów rolnych w nowej perspektywie finansowej 2014–2020. W artykule wykorzystano dane wtórne pochodzące z Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Krajowej Rady Spółdzielczej, a także informacje zawarte w aktach prawnych unijnych i krajowych oraz literaturę przedmiotu. Wyniki analizy przedstawiono w formie opisowej, tabelarycznej i graficznej.

Stan zorganizowania rolników w grupy producentów rolnych

Propagowane od wielu lat działania dotyczące tworzenia grup producenckich w Polsce zaczęły już przynosić pewne rezultaty. W Polsce systematycznie wzrasta liczba zarejestrowanych grup producentów rolnych. Szczegółowe dane na ten temat przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

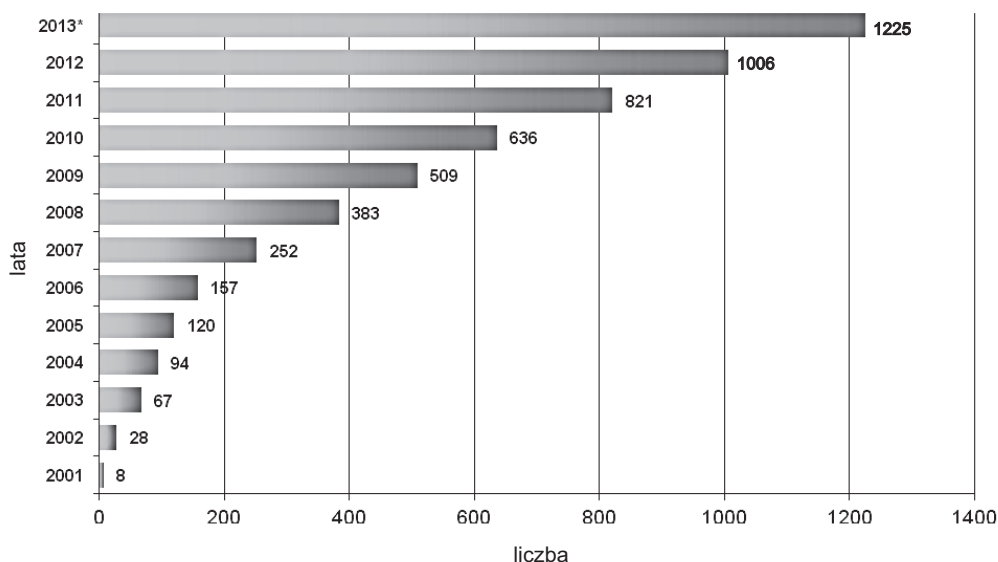
Liczba grup producentów rolnych w latach 2001–2013

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
8	20	40	31	34	50	104	158	137	157	224	239	307

* Wykaz producentów rolnych w podziale na województwa (stan na 5.11.2013 r.; www.minrol.gov.pl, data dostępu: 16.11.2013 r.).

Źródło: M. Martynowski, Prezentacja „Grupy producentów rolnych”, Krajowa Rada Spółdzielcza, (www.krs.org.pl, data dostępu: 16.11.2013 r.).

Z danych Krajowej Rady Spółdzielczej i MRiRW wynika, że najwięcej grup producentów rolnych zostało zarejestrowanych w latach 2008–2013. Zdecydowanie wzrosło zainteresowanie rejestracją grup w 2013 roku. Do 5 listopada 2013 roku wydanych zostało przez marszałków województw 307 decyzji administracyjnych dotyczących rejestracji grup producentów rolnych. Wyraźny wzrost zainteresowania tworzeniem grup producenckich zaobserwować można od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej. Szczegółowe dane przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1

Liczba grup producentów rolnych funkcjonujących w latach 2001–2013

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Martynowski, *Organizowanie się gospodarcze polskich rolników po 1990 roku*, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa, lipiec 2010, s.16; danych MRiRW za lata 2010–2013 (www.minrol.gov.pl, data dostępu: 16.11.2013).

Według stanu na 5 listopada 2013 roku w rejestrach urzędów marszałkowskich wpisanych zostało 1225 grup producentów rolnych. Zainteresowanie tworzeniem grup przez producentów rolnych było zróżnicowane przestrzennie. Szczegółowe dane na ten temat przedstawiono w tabeli 2.

Najwięcej grup producentów rolnych funkcjonowało na terenie województwa wielkopolskiego (386), na drugim miejscu uplasowało się województwo dolnośląskie (122), a trzecie miejsce zajęło województwo kujawsko-pomorskie (119). Najslabiej zorganizowani byli producenci rolni w województwach małopolskim i świętokrzyskim. Przeprowadzona analiza danych dotyczących grup w układzie regionalnym wskazała na znaczny wzrost liczby zarejestrowanych grup w 2013 roku, szczególnie w takich województwach, jak: wielkopolskie, mazowieckie i łódzkie. Od lutego do początku listopada 2013 roku do rejestru grup producentów rolnych prowadzonego przez marszałka województwa wielkopolskiego zostało wpisanych 140 grup. Wskaźnik zmian wyniósł blisko 57%. W tym okresie w województwie mazowieckim zarejestrowano 22 grupy, a w łódzkim 11. Najmniejszy wzrost zainteresowania współdziałaniem w grupach odnotowano w województwach małopolskim i świętokrzyskim.

Tabela 2

Grupy producentów rolnych według województw w latach 2011–2013

Województwo	Grupy producentów rolnych						Wskaźnik zmian (7.02.2013 = 100)
	stan na 7.02.2011 r.		stan na 7.02.2013 r.		stan na 5.11.2013 r.		
	liczba	odsetek	liczba	odsetek	liczba	odsetek	
Dolnośląskie	76	11,9	111	10,9	122	9,7	109,9
Kujawsko- pomorskie	87	13,6	116	11,4	119	9,5	102,6
Lubelskie	17	2,7	23	2,3	27	2,2	117,4
Lubuskie	32	5,0	59	5,8	68	5,4	115,3
Łódzkie	13	2,1	22	2,2	33	2,6	150,0
Małopolskie	10	1,5	14	1,4	18	1,4	128,6
Mazowieckie	22	3,5	44	4,3	66	5,3	150,0
Opolskie	67	10,5	80	7,8	82	6,5	102,5
Podkarpackie	17	2,7	32	3,1	38	3,0	118,8
Podlaskie	18	2,8	34	3,3	40	3,2	117,6
Pomorskie	35	5,5	60	5,9	64	5,1	106,7
Śląskie	17	2,7	23	2,3	23	1,8	100,0
Świętokrzyskie	11	1,7	15	1,5	18	1,4	120,0
Warmińsko- mazurskie	44	6,9	70	6,9	83	6,6	118,6
Wielkopolskie	129	20,2	246	24,2	386	30,8	156,9
Zachodnio- pomorskie	43	6,7	68	6,7	68	5,4	100,0
Ogółem	638	100,0	1 017	100,0	1 255	100,0	123,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MRiRW (www.minrol.gov.pl, data dostępu: 16.11.2013 r.).

Dotychczas w Polsce grupy producentów rolnych powstały w 23 branżach, spośród 35 produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone. Według danych MRiRW (stan na 5.11.2013 r.), zdecydowaną większość stanowiły grupy producentów następujących produktów: ziarno zbóż i nasiona roślin oleistych (460), trzoda chlewna (274) i drób (244). Producenci mleka zorganizowani byli w 104 grupach, spośród których 54 prowadziły działalność na terenie województwa wielkopolskiego. Producenci ziemniaków i bydła zrzeszeni byli tylko w kilkudziesięciu grupach. Bardzo niski stopień zorganizowania (w 1–2 grupach) odnotowano wśród rolników produkujących: ozdobne rośliny ogrodnicze, zioła, króliki, szyszki chmielowe, owce i kozy, lisy i norki, kwiaty świeże, konie, warzywa, miód oraz owoce i warzywa. Zainteresowanie rolników tworzeniem grup w wybranej branży było również zróżnicowane terytorialne. Na

przykład największą liczbę grup producentów ziarna zbóż i roślin nasion oleistych odnotowano w województwach: wielkopolskim (94), dolnośląskim (76), opolskim (57) i kujawsko-pomorskim (56). W tych czterech województwach zlokalizowanych było 62% wszystkich grup zbożowo-rzepakowych. Najwięcej grup producentów trzody chlewnej funkcjonowało w województwie wielkopolskim (163), co stanowiło 59% wszystkich grup trzodowych w kraju. Producenci drobiu najczęściej tworzyli grupy na terenie takich województw, jak: warmińsko-mazurskie (36), lubuskie (30), wielkopolskie (29) i dolnośląskie (22), co stanowiło łącznie 48% grup funkcjonujących na rynku drobiu. Na to zróżnicowanie regionalne mógł mieć wpływ poziom rozwoju rolnictwa w poszczególnych województwach. Z badań innych autorów wynika również, że największa koncentracja rolniczych grup producenckich występuje w regionach o najbardziej rozwiniętej działalności i najwyższej produktywności rolniczej [Woźniak-Andrzejuk 2012, s. 56]. Łącznie we wszystkich grupach producentów rolnych w Polsce zrzeszonych w 2013 roku było ponad 26,2 tys. członków [www.ksow.pl]. Z badań terenowych IERiGŻ przeprowadzonych w 2011 roku wynika, że rolnicy podejmowali wspólne inicjatywy gospodarcze, których głównym celem było zwiększenie koncentracji i standaryzacji produkcji towarowej oraz obniżenie kosztów jej wytworzenia, a w rezultacie umocnienie pozycji w agrobiznesie i zwiększenie dochodów [Karwat-Woźniak 2013, s. 49].

Grupy producentów rolnych działają jako podmioty gospodarcze i prowadzą działalność jako spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółdzielnie, zrzeszenia lub stowarzyszenia. Z danych MRiRW (stan na 5.11.2013 r.) wynika, że 65% grup prowadziło działalność jako spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, 28% w formie spółdzielni, 4% jako zrzeszenie i 3% w formie stowarzyszenia. Wyraźnie spadło zainteresowanie rolników zrzeszeniami i stowarzyszeniami. Te formy prawne dominowały przed wstąpieniem Polski w struktury UE. W 2002 roku zrzeszenia i stowarzyszenia stanowiły 83% wszystkich form prawnych [Krzyżanowska 2003, s. 232]. Istotnym elementem organizacji sektora rolnego są spółdzielcze grupy producentów rolnych. Spółdzielnie o niewielkiej skali produkcji, które nie mogły sprostać wymaganiom dostosowania do wymogów UE, przekształciły się w sprawnie działające grupy producentów [Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości... 2012, s. 77]. Na ten fakt zwróciły również uwagę Krzyżanowska i Kowalewska [Krzyżanowska, Kowalewska 2013, s. 56] stwierdzając, że po uzyskaniu członkostwa w Unii Europejskiej coraz większym zainteresowaniem polskich rolników cieszą się tzw. spółdzielnie branżowe, powstałe w celu powołania grup producentów rolnych. Polscy rolnicy coraz częściej doceniają członkostwo w spółdzielczych grupach producentów rolnych, ponieważ łatwiej mogą sprzedawać i otrzymywać wyższą cenę za produkty rolne, a także

taniej kupić środki do produkcji rolnej oraz efektywniej funkcjonować na rynku unijnym. Należy zwrócić uwagę na fakt, że wśród ogółu zarejestrowanych grup producentów prawie 1/3 funkcjonuje w formie spółdzielni. Wykonana w Krajowej Radzie Spółdzielczej analiza wykazu grup producentów rolnych publikowanego przez MRiRW potwierdza wzrost zarejestrowanych grup producentów rolnych w formie spółdzielni [Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości... 2012, s. 77–78]. Zgodnie z danymi Krajowej Rady Spółdzielczej według stanu na dzień 1 stycznia 2012 roku, w kraju działało 250 spółdzielni rolniczych grup producentów, a na koniec 2012 roku odnotowano znaczny wzrost ich liczby – do 334 podmiotów [www.krs.gov.pl]. Według stanu na dzień 5.11.2013 roku w formie spółdzielni funkcjonowało 356 grup producentów rolnych.

Należy dodać, że w celu reprezentowania swoich interesów, grupy producentów rolnych mogą organizować się w związki grup producentów rolnych, nad którymi nadzór sprawuje minister właściwy ds. rolnictwa. W prowadzonym przez Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi rejestrze związków funkcjonuje jeden podmiot – „Spółdzielnia Grup Producentów Rzepaku POLSKI RZEPAK” [Biuletyn MRiRW 9/2013, s. 13].

Zasady i podstawy prawne udzielania pomocy w ramach działania „Grupy producentów rolnych”

Pomoc dla grup producentów rolnych z drugiego filaru wspólnej polityki rolnej regulują przepisy rozporządzenia Rady (WE) nr 1698/2005 z 20 września 2005 roku w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich [Rozporządzenie... 2005] oraz rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 20 kwietnia 2007 roku w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Grupy producentów rolnych”, objętej Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 [Rozporządzenie... 2007]. Zgodnie z regulacjami prawnymi, dany producent rolny może być członkiem tylko jednej grupy w zakresie danego produktu lub grupy produktów. Działalność grupy musi dotyczyć jednego z sektorów wymienionych w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z 9 kwietnia 2008 roku w sprawie wykazu produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych [Rozporządzenie... 2008]. Wsparcie w ramach działania „Grupy producentów rolnych” udzielane jest w postaci zryczałtowanej pomocy w formie rocznych rat przez okres pierwszych pięciu lat (kolejnych

12-miesięcznych okresów prowadzenia działalności przez grupę). Pomoc naliczana jest na podstawie rocznej wartości netto przychodów ze sprzedaży produktów lub grup produktów wytworzonych w gospodarstwach członków grupy i wynosi: 5, 5, 4, 3 i 2% wartości produkcji sprzedanej, stanowiącej równowartość w złotych do sumy 1 mln euro, odpowiednio w kolejnych latach, albo 2,5, 2,5, 2, 1,5 i 1,5% wartości produkcji sprzedanej, stanowiącej równowartość w złotych powyżej sumy 1 mln euro, odpowiednio w kolejnych latach [Sprawozdanie PROW 2007–2013]. Za dany rok działalności grupy pomoc finansowa nie może przekroczyć: 100 tys. euro w pierwszym i drugim roku, 80 tys. euro w trzecim roku, 60 tys. euro w czwartym roku i 50 tys. euro w piątym roku. Grupa producentów rolnych może otrzymać wsparcie tylko jeden raz w ciągu swojej działalności. Maksymalna wysokość wsparcia dla grupy w ciągu pięciu lat może wynieść 390 tys. euro [Krzyżanowska, Trajer 2011, s. 85].

Realizacja płatności w ramach działania „Grupy producentów rolnych”

Od uruchomienia programu w ramach PROW 2007–2013 (działanie uruchomione zostało 16.07.2007 roku) do 31 grudnia 2012 roku, według danych Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, złożono 923 wnioski na kwotę 195,7 mln zł. Wydano 893 decyzje przyznające płatność na kwotę 187,3 mln zł. Wyplacono dla 790 beneficjentów kwotę 343,5 mln zł, w tym: 50,1 mln zł dla 94 grup producentów z tytułu zobowiązań z lat 2004–2006 oraz 293,4 mln zł dla 697 grup z tytułu nowych zobowiązań na lata 2007–2013 [Sprawozdanie z działalności ARiMR za rok 2012, s. 45].

Do 31.12.2012 roku grupy zlokalizowane w województwach, w których ich liczba była największa, tj.: wielkopolskie, dolnośląskie, kujawsko-pomorskie i opolskie, otrzymały 56% ogółu pomocy finansowej (tab. 3). Wsparcie w ramach płatności z PROW 2007–2013, łącznie ze zobowiązaniami z lat 2004–2006, otrzymało 177 grup w województwie wielkopolskim, 106 grup w dolnośląskim i 97 grup w kujawsko-pomorskim, a w województwie opolskim z pomocy unijnej skorzystały 74 grupy. Najmniejszą liczbę grup, które otrzymały wsparcie finansowe, odnotowano w województwach małopolskim i świętokrzyskim.

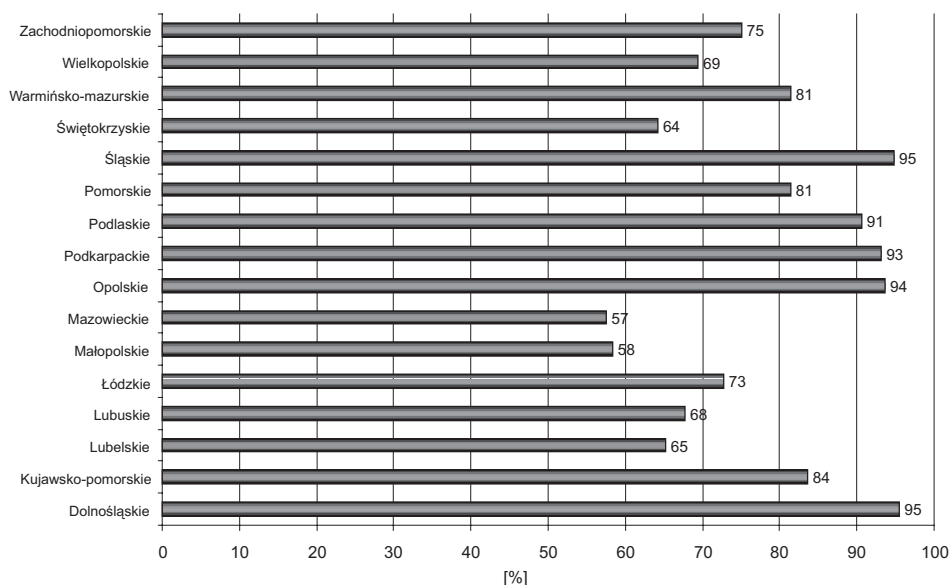
W ramach działania „Grupy producentów rolnych” pomoc finansową na wsparcie tworzenia i funkcjonowania grup do końca 2012 roku otrzymało 79% działających w kraju grup producentów rolnych. Środki finansowe otrzymały prawie wszystkie grupy z województwa śląskiego, 95% grup z województwa

Tabela 3

Realizacja działania „Grupy producentów rolnych” w ramach PROW 2007–2013

Województwo	Zobowiązania z lat 2004–2006		Płatności dla zobowiązań 2007–2013, narastająco (stan na 31.12.2012 r.)		Płatności ogółem w tys. zł	Liczba grup, którym przyznano pomoc	Ogółem liczba grup producentów rolnych w Polsce (stan na 31.12.2012 r.)
	kwota pomocy w tys. zł	liczba beneficjentów	kwota pomocy w tys. zł	liczba beneficjentów			
Dolnośląskie	5 345	10	38 652	96	43 997	106	111
Kujawsko-pomorskie	9 704	20	29 899	77	39 603	97	116
Lubelskie	2 709	4	2 920	11	5 629	15	23
Lubuskie	3 079	4	24 893	36	27 972	40	59
Łódzkie	0	0	6 879	16	6 879	16	22
Małopolskie	1 529	3	1 039	4	2 568	7	12
Mazowieckie	1 550	3	9 797	24	11 347	27	47
Opolskie	4 367	11	32 452	63	36 819	74	79
Podkarpackie	1 676	5	4 534	22	6 210	27	29
Podlaskie	0	0	11 543	29	11 543	29	32
Pomorskie	1 575	4	14 935	40	16 510	44	54
Śląskie	1 168	1	10 672	17	11 840	18	19
Świętokrzyskie	269	1	2 883	8	3 152	9	14
Warmińsko-mazurskie	2 098	3	19 803	54	21 901	57	70
Wielkopolskie	10 029	18	61 144	159	71 173	177	255
Zachodniopomorskie	5 056	7	21 331	41	26 387	48	64
Ogółem	50 154	94	293 376	697	343 530	791	1 006

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Sprawozdanie z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa za rok 2012*, s. 45 i 172 oraz danych Krajowej Rady Spółdzielczej za 2012 rok.



Rysunek 2

Odsetek grup producentów rolnych które otrzymały pomoc finansową w ramach działania „Grupy producentów rolnych”, według województw (stan na 31.12.2012 r.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ARiMR i Krajowej Rady Spółdzielczej za 2012 rok.

dolnośląskiego i 94% z województwa opolskiego, a także ponad 90% grup z województw podkarpackiego i podlaskiego. Najmniej grup, które otrzymały pomoc do końca 2012 roku w ramach omawianego działania, odnotowano w województwach mazowieckim i małopolskim (rys. 2).

Grupy producentów w perspektywie finansowej 2014–2020

W projekcie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich ze środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) w ramach wspólnej polityki rolnej po 2013 roku Komisja Europejska opowiedziała się za dalszym wspieraniem tworzenia i funkcjonowania grup producentów [Krzyżanowska, Kowalewska 2013, s. 56]. W Polsce działanie „Tworzenie grup producentów” zostało zapisane w projekcie Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020 (PROW 2014–2020). Pierwsza wersja tego programu została

przedstawiona przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi 26 lipca 2013 roku [www.minrol.gov.pl]. W projekcie uwzględniono realizację wszystkich sześciu priorytetów wspólnotowej polityki rozwoju obszarów wiejskich w odniesieniu do celów strategii Europa 2020. Poprzez działanie „Tworzenie grup producentów” będzie realizowany m.in. priorytet 3: „Poprawa organizacji łańcucha dostaw żywności i promowanie zarządzania ryzykiem w rolnictwie”. W priorytecie tym uwzględniono następujące dziedziny: lepsze zintegrowanie głównych producentów z łańcuchem dostaw żywności poprzez systemy jakości, promocje na rynkach lokalnych i krótkie cykle dostaw, grupy producentów i organizacje międzybranżowe. Beneficjentami działania „Tworzenie grup producentów” będą grupy producentów (w tym grupy producentów owoców i warzyw) wpisane do rejestru prowadzonego przez marszałka województwa. Aby grupa producentów otrzymała wsparcie finansowe, będzie musiała przedstawić plan operacyjny i zadeklarować jego realizację, w tym osiągnięcie jednego lub więcej z następujących celów:

- dostosowanie do wymogów rynkowych procesu produkcyjnego i produkcji producentów, którzy są członkami takich grup,
- wspólnego wprowadzania towarów do obrotu, w tym przygotowania do sprzedaży, centralizacji sprzedaży i dostawy do odbiorców hurtowych,
- ustanowienia wspólnych zasad dotyczących informacji o produkcji, ze szczególnym uwzględnieniem zbiorów i dostępności,
- innych działań, które mogą być przeprowadzane przez grupy producentów, np. rozwijanie umiejętności biznesowych i marketingowych, organizowanie i ułatwianie procesów wprowadzania innowacji.

Zgodnie z projektem PROW 2014–2020 z 26 lipca 2013 roku, zryczałtowana pomoc będzie udzielana grupom w pierwszych 5 latach ich funkcjonowania, od dnia uznania i wpisania grupy do rejestru marszałka województwa, na podstawie jej planu operacyjnego. Grupa będzie mogła skorzystać z pomocy tylko raz w okresie swojej działalności. Do otrzymania wsparcia będzie kwalifikowała się grupa producentów prowadząca działalność jako przedsiębiorca mający osobowość prawną, uznana i wpisana na jej wniosek do rejestru prowadzonego przez marszałka województwa właściwego dla siedziby grupy pod warunkiem, że:

- została utworzona przez producentów jednego produktu rolnego lub grupy produktów, którzy w okresie pięciu lat poprzedzających dzień złożenia wniosku o rejestrację grupy nie byli członkami innej grupy producentów utworzonej ze względu na ten sam produkt lub grupę produktów, której przyznano pomoc w ramach działania „Grupy producentów rolnych” objętego Planem Rozwoju Obszarów Wiejskich 2004–2006 lub Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013, a w przypadku grup producentów owoców i warzyw – nie byli wcześniej członkami wstępnie uznanych

producentów owoców i warzyw lub uznanych organizacji producentów owoców i warzyw, którym przyznano pomoc w ramach Wspólnej Organizacji Rynków Rolnych,

- co najmniej połowa udokumentowanych przychodów grupy pochodzi ze sprzedaży produktów grupy, ze względu na które grupa została utworzona, wyprodukowanych w gospodarstwach jej członków; a także pod warunkiem, że: grupa producentów określi obowiązujące członków grupy zasady produkcji, w tym dotyczące jakości i ilości produktów lub grup produktów oraz sposoby przygotowania produktów do sprzedaży i wpisuje się w zakres definicji MŚP.

W projekcie PROW 2014–2020 zapisano również, że pomoc stanowi procentowy ryczałt od wartości przychodów netto grupy ze sprzedaży produktów lub grupy produktów wytworzonych w gospodarstwach rolnych jej członków w poszczególnych latach i sprzedawanych do odbiorców niebędących członkami grupy. Procentowa stawka pomocy może wynosić maksymalnie 10% w pierwszym roku działalności i może być degresywna w kolejnych latach wsparcia. Jednocześnie maksymalna, możliwa do uzyskania roczna kwota wsparcia dla grup producentów wyniesie 100 tys. euro w każdym roku pięcioletniego okresu pomocy. Ostatnia rata pomocy wypłacana będzie wyłącznie po potwierdzeniu prawidłowej realizacji planu operacyjnego przez grupę producentów [Projekt PROW 2014–2020, s. 106–107].

Podsumowanie

1. Po akcesji Polski do UE wzrosło tempo powstawania grup producentów rolnych, ponieważ umożliwiono dostęp do środków unijnych na rozwój tego typu działalności. Na uwagę zasługuje fakt znaczącego wzrostu liczby zarejestrowanych grup producentów rolnych w 2013 roku. Być może wzrost zainteresowania wynika z faktu, że jest to ostatni rok okresu programowania 2007–2013.
2. W perspektywie finansowej 2014–2020 Komisja Europejska opowiedziała się za dalszym wspieraniem tworzenia i funkcjonowania grup producentów. W Polsce działanie „Tworzenie grup producentów” ujęto w projekcie Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2014–2020. Beneficjentem działania będą grupy producentów (w tym grupy producentów owoców i warzyw) wpisane do rejestru prowadzonego przez marszałka województwa. Zryczałtowana pomoc udzielana będzie grupom w pierwszych 5 latach ich funkcjonowania, od dnia uznania i wpisania grupy do rejestru marszałka województwa, na podstawie jej planu operacyjnego.

Literatura

- Biuletyn informacyjny MRiRW, *Rośnie liczba grup producentów rolnych*, 9/2013, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa 2013.
- Biuletyn informacyjny MRiRW, *Grupy producentów rolnych. Wybrane instrumenty wsparcia*, 10/2013, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa 2013.
- KARWAT-WOŹNIAK B.: *Zmiany w formach sprzedaży produktów rolnych w gospodarstwach indywidualnych*. Projekt badawczy nr 0021/B/H03/2011/40, Warszawa 2013.
- KRZYŻANOWSKA K., KOWALEWSKA M.: *Stan zorganizowania i kierunki rozwoju spółdzielni rolniczych w wybranych krajach europejskich*. „Zagadnienia Doradztwa Rolniczego” 2013, nr 1, s. 56.
- KRZYŻANOWSKA K.: *Stan i kierunki rozwoju rolniczych grup producenckich w Polsce*. Zeszyty Naukowe SGGW „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2003, s. 12.
- KRZYŻANOWSKA K., TRAJER M.: *Pomoc finansowa dla grup producentów rolnych w ramach działania 142 „Grupy producentów rolnych” PROW 2007–2013*, Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Wiedzą, Seria: Studia i Materiały, nr 56, Bydgoszcz 2011.
- Projekt Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich 2014–2020 (PROW 2014–2020), wersja I, 26 lipca 2013 roku, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, www.minrol.gov.pl (data dostępu: 16.11.2013).
- Projekt rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich ze środków Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW).
- Rozporządzenia Rady (WE) nr 1698/2005 z 20 września 2005 r. w sprawie wsparcia rozwoju obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) (Dz.Urz. WE L 277/1 z 21.10.2005, z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 9 kwietnia 2008 roku w sprawie wykazu produktów i grup produktów, dla których mogą być tworzone grupy producentów rolnych, minimalnej rocznej wielkości produkcji towarowej oraz minimalnej liczby członków grupy producentów rolnych (Dz.U. Nr 72, poz. 424 z późn. zm.).
- Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 20 kwietnia 2007 roku w sprawie szczegółowych warunków i trybu przyznawania pomocy finansowej w ramach działania „Grupy producentów rolnych” objętej Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 (Dz.U. Nr 81, poz. 550 z późn. zm.).
- Sprawozdanie z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, www.arimr.gov.pl (data dostępu: 25.11.2013).
- WOŹNIAK-ANDRZEJUK. A.: *Prezentacja zróżnicowania obszarowego grup producentów rolnych w Polsce z wykorzystaniem nowoczesnych technologii zarządzania i wizualizacji danych*, Zeszyty Naukowe SGGW „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”. Wydawnictwo SGGW, nr 100, Warszawa 2012, s. 56.
- Wspieranie rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich w ramach Wspólnej Polityki Rolnej 2020*, red. naukowa A. Wasilewski, Program Wieloletni 2011–2014, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, nr 41, Warszawa 2012.

www.minrol.gov.pl

www.arimr.gov.pl

www.ksow.pl

www.krs.gov.pl

Financing groups of agricultural producers under rural development programme

Abstract

The article introduces state of organization of groups of agricultural producers, legal basis and scope of financial aid granted in framework of Rural Development Programme for years 2007–2013 under activity „Groups of agricultural producers” as well as rules for support under financial perspective 2014–2020. The increase in pace of creating the groups in 2013, regional diversity concerning size of the groups and branch has been pointed out.

Aleksandra Perek, Tomasz Pawlonka

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Rozpoznawalność banków spółdzielczych w segmencie młodych konsumentów

Wstęp

Banki spółdzielcze są najliczniejszą grupą monetarnych instytucji finansowych w Polsce: na koniec 2012 roku funkcjonowało 45 banków komercyjnych, 25 oddziałów instytucji kredytowych i 572 banki spółdzielcze. Pomimo jedynie 6-procentowego udziału w rynku (kryterium sumy bilansowej) są bardzo istotną częścią polskiego systemu bankowego, wyróżniającą się dużym potencjałem i perspektywami rozwoju. Banki spółdzielcze specjalizują się w finansowaniu podmiotów sektora agrobiznesu, małych i średnich przedsiębiorstw, społeczności lokalnych oraz coraz częściej mieszkańców dużych miast.

Analiza otoczenia konkurencyjnego, w którym funkcjonują banki spółdzielcze wskazuje, że działają one na obszarze niszowym, co pozwalało dotychczas na stosowanie względnie biernych form marketingu. Zmiany zachodzące w gospodarce (m.in. wycofanie kredytów preferencyjnych oraz nasilona konkurencja ze strony banków komercyjnych i instytucji parabankowych) powodują konieczność podjęcia działań zmierzających do utrzymania obecnych i pozyskania nowych klientów przez banki spółdzielcze. W latach 2000–2010 banki spółdzielcze, aby nie tracić pozycji konkurencyjnej i przyciągać nowych klientów, decydowały się na obniżanie marży odsetkowej, co znacząco zmniejszyło dystans w stosunku do komercyjnej konkurencji. Choć w następnych latach banki spółdzielcze nieznacznie zwiększyły poziom marży, działania polegające na cenowej konkurencji w przypadku bankowości spółdzielczej mają ograniczone zastosowanie [Pawlonka 2012, s. 183–192]. Duża liczba placówek i wysoki udział pracowników sektora bankowości spółdzielczej w sektorze bankowym, wynikające

z operowania na tradycyjnych, lokalnych rynkach wśród specyficznego segmentu klientów, znacząco ograniczają możliwości obniżania kosztów działania [Pawlkonka 2011, s. 143–148]. Sukcesem sektora spółdzielczego ostatnich lat jest szybszy wzrost aktywów w okresie pogorszenia sytuacji makroekonomicznej oraz wyższe tempo wzrostu aktywów niż w bankach komercyjnych. Banki spółdzielcze w relatywnie dobrym stanie przetrwały okresy słabszej koniunktury i zaburzeń na rynkach finansowych, jednak nadal nie udało się choćby zbliżyć do poziomu 15% udziału w rynku [Zygierewicz 2012, s. 187].

Wizerunek jest efektem długoletniej strategii jego kreowania, zmierzającej do ugruntowania lub zmiany postawy, przekonań, decyzji adresatów działań marketingowych podmiotu. Wizerunek podmiotu bankowego jest tym, co grupy adresatów o nim myślą. Stanowi zatem realną percepcję i projekcję. Wizerunek to ważny element budowania przewagi konkurencyjnej [Szwacka-Mokrzycka 2010, s. 284]. W literaturze przedmiotu niewiele miejsca poświęcono zagadnieniom związanym z wizerunkiem banków spółdzielczych. Badania dotyczące opinii klientów prowadzone są głównie przez banki zrzeszające lub przez same banki spółdzielcze. Aktualną kwestią poruszaną w literaturze jest również zmiana postrzegania banków w czasach ostatniego kryzysu finansowego. Według Crosdale [2009, s. 284], kryzys wymusił na bankach konieczność poszukiwania nowych możliwości biznesowych, co stało się ważniejsze od budowania wizerunku instytucji. Obecnie zamiast uogólnionych strategii tworzy się kampanie skierowane do konkretnego klienta, zorientowane na konkretną korzyść. Maćkowska [2008, s. 129–138] stwierdza, iż społeczne postrzeganie banków w czasach ostatniego kryzysu radykalnie się nie zmienia, jednak zauważalna jest wyraźnie postępująca erozja ich reputacji, która może być dotkliwa w skutkach w przyszłości. Harasim [2005, s. 215–223] prezentuje dylematy związane z kwestią wizerunku i tożsamości w aspekcie zmian zachodzących w sektorze bankowym oraz zależności występujące pomiędzy nimi. W literaturze zwraca się również uwagę na kwestie kreowania wizerunku za pomocą takich narzędzi, jak system identyfikacji wizualnej oraz działania public relations [Rodzinka, Tworzydło 2000, s. 131–145]. Mizerski [2008, s. 52–54] sugeruje, że klienci w procesie wyboru banków kierują się obiegową opinią o nich, czyli *word-of-mouth*, a opinia ta stanowi jeden z najważniejszych składników wizerunku banku. Według Prokopowicz [2011, s. 50–68], istnieje pozytywna zależność między wizerunkiem banku a lojalnością jego klientów.

Konstatacja powyższych prawidłowości sprawia, iż nadal aktualne pozostaje hasło głoszone przez liderów bankowości spółdzielczej: „Jesteśmy dobrzy, ale kto o tym wie?” [Mruk 2007, s. 21].

Metodyka badania

Celem głównym badania jest ocena rozpoznawalności i wizerunku banków spółdzielczych wśród badanych respondentów. W badaniu została wykorzystana metoda sondażu diagnostycznego, test niezależności chi-kwadrat, współczynnik V-Cramera oraz metoda tabelaryczna. Badanie przeprowadzone zostało na podstawie wystandaryzowanego kwestionariusza ankiety na grupie 247 studentów Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Głównym ograniczeniem badania jest dobór próby, który nie pozwala na uznanie badania jako reprezentatywnego. Opublikowane w niniejszym artykule wyniki stanowią drugą część badań dotyczących wizerunku banków spółdzielczych wśród młodych konsumentów.

W badaniu wzięło udział 90 studentów i 157 studentek studiów stacjonarnych oraz niestacjonarnych. 89,5% studentów to osoby w wieku 20–25 lat, 10,1% – powyżej 25. roku życia, jedna osoba miała mniej niż 20 lat. Blisko 70% ankietowanych (173 osoby) jest aktywnych zawodowo, a 30% ankietowanych (74 osoby) to osoby nieaktywne zawodowo. Struktura zamieszkania respondentów wskazuje, że 37% próby stanowili mieszkańcy Warszawy, 2% osoby zamieszkujące miejscowości z liczbą mieszkańców od 100 tys. do 1000 mln, 61% osób zamieszkuje miejscowości z liczbą mieszkańców poniżej 100 tys. Odpowiedzi respondentów zostaną zaprezentowane w grupach: wszyscy respondenci, obecni klienci BS-ów, byli klienci oraz klienci banków komercyjnych

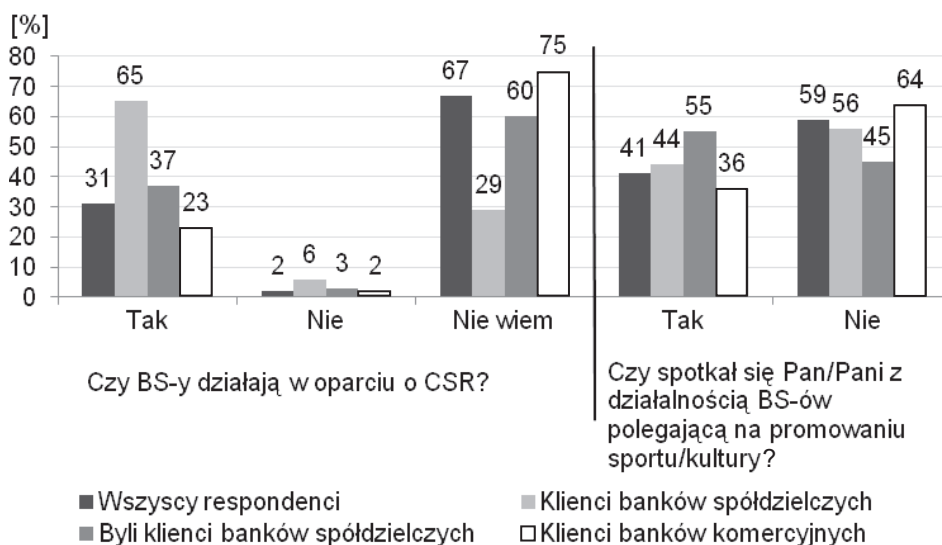
Segment młodych konsumentów wydaje się być jednym z docelowych dla BS-ów. Aby banki spółdzielcze nie traciły na znaczeniu wraz z utratą dotychczasowych, „dojrzałych” klientów powinny, oprócz potrzeby utrzymania dotychczasowych konsumentów, skupić uwagę na większe otwarcie się na nowe segmenty. Szczególnie istotne jest pozyskanie młodych klientów, którzy są grupą bardziej wymagającą, ale jednocześnie bardziej perspektywiczną [Zaleska 2011, s. 50]. Pomimo faktu, że próba jest niereprezentatywna, prowadzone badania (zarówno pierwsza, jak i druga część) mają charakter utylitarny.

Wyniki badań

Banki spółdzielcze są podmiotami ekonomii społecznej, zatem ich znaczenie należy rozpatrywać w kontekście społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR). Maksymalizacja zysku nie stanowi głównego celu działania banków spółdzielczych. Zgodnie z ideą spółdzielczości, celem jest zaspokojenie potrzeb członków spółdzielni oraz klientów na poziomie społeczności lokalnej zgodnie z dewizą:

„lokalne środki na lokalny rozwój” [Wóźniewska 2012, s. 128]. Obok celu ekonomicznego istotnym elementem działania banków spółdzielczych jest zatem wypełnianie misji społecznej odróżniającej je od banków komercyjnych, których nadrzędnym celem jest maksymalizacja zysku. Społeczna odpowiedzialność biznesu oznacza, że bank na etapie budowania strategii dobrowolnie uwzględnia interesy społeczne, dbałość o ochronę środowiska oraz relacje z różnymi grupami interesariuszy. Dzięki takim działaniom banki mogą poprawić swoją reputację, a w konsekwencji zwiększyć zyski [Siudek 2011, s. 120]. Powstaje pytanie, czy działania banków spółdzielczych w ramach CSR, polegające np. na promowaniu sportu czy kultury, są zauważalne przez społeczeństwo?

Przeprowadzone badanie wskazuje, że działania te pozostają niezauważone. Prawie 70% badanych respondentów na pytanie, czy banki działają wykorzystując CSR nie było w stanie udzielić odpowiedzi, a 59% zadeklarowało, że nie spotkało się z działalnością BS-ów polegającą na promowaniu sportu czy kultury (rys. 1). Najwyższą niewiedzą w tym zakresie wykazywali się klienci banków komercyjnych; klienci BS-ów częściej dostrzegali wypełnianie przez banki spółdzielcze misji społecznej. Jednak pomimo faktu, że banki spółdzielcze od lat starają się włączyć w działalność na rzecz wspierania lokalnych społeczności czy inicjatyw, ich działania pozostają niedostrzeżone albo słabo zapamiętywane. Banki spółdzielcze nie posiadają odpowiedniego PR-u w stosunku do skali



Rysunek 1

Ocena prowadzenia biznesu w sposób społecznie odpowiedzialny przez banki spółdzielcze

Źródło: Badania własne.

prowadzonej działalności, gdyż nie mogą sobie pozwolić na przekazywanie znacznych kwot na tego typu działania oraz stosunkowo późno zainteresowały się działaniami marketingowymi. Banki działają w rozproszeniu, co nie pozwala na stworzenie globalnej, dostrzegalnej kampanii wizerunkowej w środkach masowego przekazu.

Banki spółdzielcze są bankami lokalnymi, co wynika głównie ze specyfiki obsługiwanego środowiska (tereny wiejskie i miejsko-wiejskie) oraz struktury klientów. Klientami BS-ów są przede wszystkim gospodarstwa domowe, rolnicy, małe i średnie przedsiębiorstwa oraz jednostki samorządu terytorialnego [Szelągowska 2012, s. 133]. Na koniec 2012 roku w strukturze kredytów dla sektora niefinansowego dominowały kredyty dla rolników – 30,6% (w tym 60% to kredyty preferencyjne), kredyty dla przedsiębiorstw – 30% (w tym 98,1% stanowiły kredyty dla MSP) oraz kredyty dla osób prywatnych – 21,7% [Komisja Nadzoru Finansowego: Analiza... 2013, s. 8].

Jak postrzegani są w opinii respondentów klienci banków spółdzielczych? Ankietowani dopasowali w swobodnym, wystandaryzowanym doborze przymiotników opisującym typowego klienta BS-ów następujące określenia: dojrzały (19%), tradycjonalista (10%), konserwatywny (8%) i staromodny (7%). Analizując poszczególne grupy, klienci BS-ów wskazywali częściej na takie określniki, jak: osoba zamieszkująca małe miejscowości, dojrzała (14%) oraz aktywna zawodowo (9%), a klienci banków komercyjnych oraz byli klienci banków spółdzielczych głównie na takie cechy, jak: dojrzały (20%), konserwatywny (8%) oraz tradycjonalista (12%). We wszystkich grupach najmniej osób wskazało na przymiotniki: bogaty, nowoczesny i przedsiębiorczy. Podsumowując, należy stwierdzić, że banki spółdzielcze są postrzegane jako banki dla ludzi konserwatywnych, starszych oraz zamieszkujących małe miasta i wsie – nie dla ludzi młodych (tab. 1).

Jednym z czynników, który może decydować o tym, że banki spółdzielcze są postrzegane jako banki dla „segmentu klientów konserwatywnych”, a nie dla ludzi młodych jest oferta produktowa.

W opinii respondentów, oferta banków spółdzielczych skierowana jest do rolników (20%), społeczności lokalnych (17%), osób starszych (16%) oraz mieszkańców wsi (15%) i małych miast (14%). Byli klienci BS-ów, częściej niż pozostałe osoby, wskazywali, że instytucje te kierują swoje produkty bankowe w stronę rolników i mieszkańców wsi. Zdaniem ankietowanych, produkty bankowe nie są dostosowane szczególnie do potrzeb dużych przedsiębiorstw, osób młodych i mieszkańców dużych miast. Znaczne rozbieżności pojawiają się w postrzeganiu banków spółdzielczych jako banków dla „młodych”: 7% obecnych klientów BS-ów i tylko 1% klientów banków komercyjnych uznało, że banki spółdzielcze posiadają ofertę odpowiadającą potrzebom ludzi młodych.

Tabela 1

Grupy klientów do których skierowana jest oferta banków spółdzielczych w opinii respondentów

Wyszczególnienie	Wszyscy respondenci	Klienci BS-ów	Byli klienci BS-ów	Klienci banków komercyjnych
	[%]			
Duże przedsiębiorstwa	3	2	1	3
MŚP	5	6	5	4
Rolnicy	20	17	22	20
Społeczność lokalna	17	18	19	17
Osoby starsze, w tym emeryci i renciści	16	15	14	17
Osoby młode	2	7	0	1
Mieszkańcy dużych miast	2	2	1	2
Mieszkańcy małych miast	14	12	16	14
Mieszkańcy wsi	15	14	19	16
Banki spółdzielcze nie precyzują docelowej grupy klientów	6	7	3	6
Razem	100	100	100	100

Źródło: Badania własne.

Wskazuje to na konieczność podejmowania przez banki spółdzielcze trudu „wyjścia” do segmentu klientów młodych. Jedną z takich prób była rozpoczęta w Warszawie w sierpniu 2013 roku kampania reklamowa „# jak VIP” zorganizowana przez banki spółdzielcze z Grupy BPS. Jej celem było zwiększenie rozpoznawalności marki wśród młodych, wykształconych i przedsiębiorczych mieszkańców Warszawy i okolic¹.

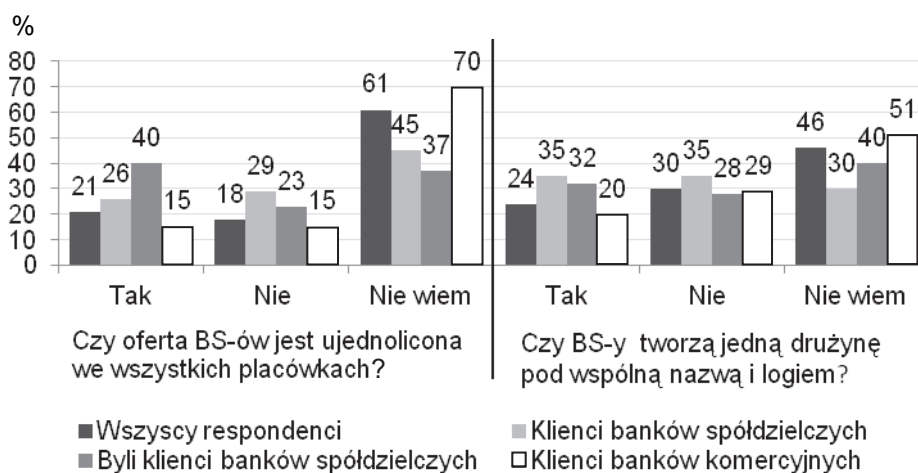
Należy zaznaczyć, że obecnie banki spółdzielcze posiadają ofertę zbliżoną do banków komercyjnych. Różnice wynikają z faktu, że katalog czynności bankowych, które bank spółdzielczy może wykonywać samodzielnie, jest zróżnicowany, ponieważ niektóre z nich bank może realizować z uwzględnieniem ograniczeń podmiotowych i terytorialnych [Ofiarski 2013, s. 106]. Banki spółdzielcze deklarują, że pod kątem jakości świadczonych usług i nowoczesności oferty produktowo-usługowej nie ustępują swoim największym konkurentom, czyli bankom komercyjnym. BS-y dopiero niedawno dostrzegły potrzebę implementacji systemów CRM oraz zwróciły uwagę na znaczenie marketingu banko-

¹ <http://www.marketing-news.pl/message.php?art=39323> (dostęp: 22.10.2013).

wego [Rudawska 2006, s. 62]. Banki spółdzielcze zanotowały również istotny skok technologiczny i w wielu obszarach przewyższają nowoczesnością banki komercyjne. Dostęp do rachunku bankowego przez Internet, private banking, najnowocześniejsze karty zbliżeniowe w wielu bankach spółdzielczych są już standardem [Twaróg, www]. Znow pojawia się pytanie: czy potencjalni klienci o tym wiedzą?

Opinie o ofercie produktowej pokazały jak duża jest skala niewiedzy konsumentów o bankach spółdzielczych. 61% ogółu badanych nie było w stanie odpowiedzieć na pytanie, czy banki posiadają ujednoczoną ofertę produktową we wszystkich swoich placówkach. Oznacza to, że zapoczątkowana 3 listopada 2008 roku wielka kampania wizerunkowa bankowości spółdzielczej „Zaufaj najbliższemu, z nami zawsze bezpiecznie” nie przyniosła zakładanych efektów. Przygotowana z wielkim rozmachem akcja miała za zadanie utrwalać wizerunek banków spółdzielczych, jako instytucji bliskich swoim lokalnym klientom, bezpiecznych, aktywnych na swoim terenie działania oraz funkcjonujących jako jedna drużyna (rys. 2). Był to jeden z największych, prowadzonych na tak dużą skalę projektów zrzeszenia BPS, MR Bank oraz SGB².

Zgodnie z ideą ruchu spółdzielczego, banki spółdzielcze nie powinny ze sobą konkurować, ale obecnie polskie regulacje prawne pozwalają na rywalizowanie



Rysunek 2

Postrzeganie banków spółdzielczych jako „drużyny” mającej ujednoczoną ofertę produktową

Źródło: Badania własne.

² <http://bs.net.pl/aktualnosci-zrzeszen/obejrzyj-kampanie-reklamowa-bankow-spoldzielczych> (data dostępu: 21.10.2013).

– kilka banków spółdzielczych należących do dwóch różnych zrzeszeń może prowadzić działalność na tym samym obszarze. Pomimo faktu, że banki spółdzielcze pozostają zrzeszone w dwóch bankach zrzeszających: Banku Polskiej Spółdzielczości oraz Spółdzielczej Grupie Bankowej, są konkurentami. Jedynie 24% ogółu badanych stwierdziło, że banki spółdzielcze tworzą zgraną drużynę. Pozostałe osoby albo nie zgadzały się z tym stwierdzeniem, albo nie posiadały na ten temat wiedzy (76%). We wszystkich grupach klientów sytuacja wyglądała podobnie. Kampania wizerunkowa „Gramy w jednej drużynie” nie przyniosła spodziewanych efektów. Zdaniem ankietowanych, banki spółdzielcze nie posiadają jednakowej oferty produktowej ani nie są jedną drużyną.

Celem kampanii „Gramy w jednej drużynie” było również wypromowanie banków spółdzielczych jako marki godnej zaufania. Sektor bankowości spółdzielczej ma wieloletnią tradycję na polskim rynku bankowym (w przypadku wielu BS-ów ponad 150-letnią), ale przede wszystkim oparty jest na stabilnym polskim kapitale.

Ponad 3/4 respondentów uznało, że banki spółdzielcze są godne zaufania. Dużo wyższym zaufaniem obdarzali je klienci banków spółdzielczych niż komercyjnych. Banki spółdzielcze, które finansują społeczności lokalne, cieszyły się wyższym zaufaniem w miejscowościach poniżej 50 tys. niż w tych zamieszkałych przez więcej niż 100 tys. osób. Zależność ta została również potwierdzona statystycznie. Na podstawie wartości współczynnika V-Cramera równego

Tabela 2
Zaufanie wobec banków spółdzielczych

Wyszczególnienie		Banki spółdzielcze są godne zaufania	Banki spółdzielcze nie są godne zaufania
		[%]	
1. Podział według grup respondentów			
a) wszyscy respondenci		77	23
b) klienci banków spółdzielczych		91	9
c) byli klienci banków spółdzielczych		92	8
d) klienci banków komercyjnych		71	29
2. Podział według miejsca zamieszkania			
miejscowość	do 10 tys. mieszkańców	86	14
	10–50 tys. mieszkańców	87	13
	50–100 tys. mieszkańców	60	40
	100 tys. – 1 mln mieszkańców	50	50
	powyżej 1 mln mieszkańców	69	31

Źródło: Badania własne.

0,26 (dla poziomu istotności = 0,05, chi-kwadrat = 15,54) można stwierdzić, że istnieje nieznacząca zależność między miejscem zamieszkania a zaufaniem wobec banków spółdzielczych.

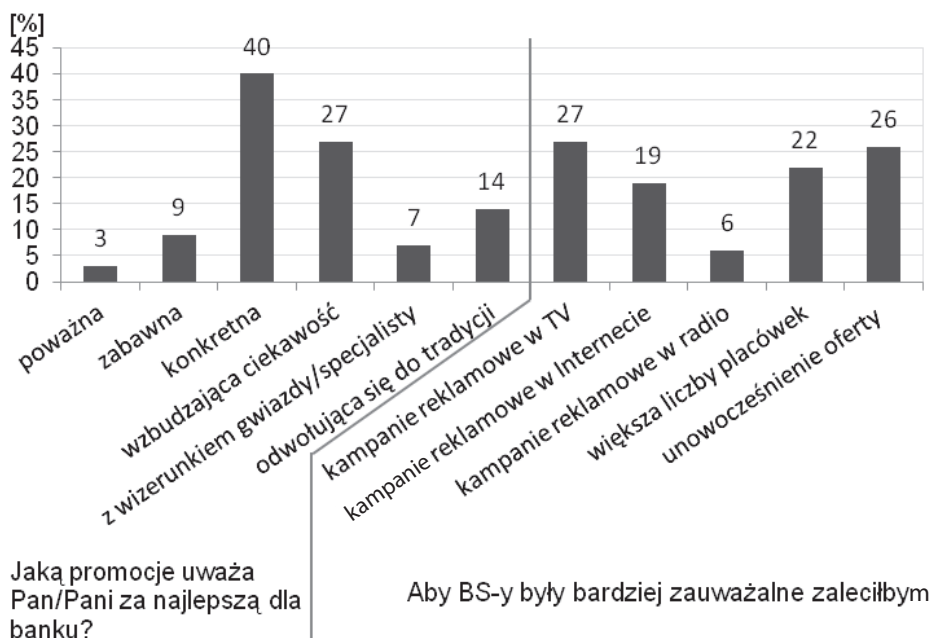
W ciągu ostatnich dwóch lat banki spółdzielcze przygotowały kilka kampanii wizerunkowych, m.in. „Sprawdź jak współdziałamy w Spółdzielczych Bankach SGB” (SGB, 2012 r.), „Banki Spółdzielcze w Polsce mówią jednym głosem” (SGB oraz BPS, 2013 r.), „Najbliżej ludzi” (BPS, 2012 r.). Celem zrzeseń jest dążenie do wprowadzenia wspólnego systemu identyfikacji wizualnej w ramach własnych struktur oraz do posługiwania się wspólnymi wyróżnikami w celach promocyjnych. Działania te są zorientowane na zwiększenie rozpoznawalności rynkowej.

Poziom identyfikacji wizualnej jest zadowalający – 83% ankietowanych kojarzyło banki spółdzielcze z kolorem zielonym. Wszystkie akcje promocyjne, kampanie reklamowe, loga banków spółdzielczych od lat firmowe są zielonymi barwami. Pozostali respondenci wskazali na inne kolory, m.in. niebieski (5%), żółty (4%), biały (2%).

Opinie badanych na temat rodzaju prowadzonych działań marketingowych i promocyjnych zostały przedstawione na rysunku 3. Respondenci stwierdzili, że akcje promocyjne powinny być konkretne i wzbudzające ciekawość. Zarówno byli, jak i obecni klienci banków spółdzielczych zwracali uwagę na prowadzenie działań w odniesieniu do tradycji. Mało przekonujące są, w opinii badanych, akcje promocyjne wykorzystujące wizerunek gwiazdy bądź specjalisty z danego zakresu, jak również akcje zbyt poważne.

Respondenci jako środek przekazu wskazali na konieczność zintensyfikowania kampanii reklamowych w TV (27% ogółu badanych) oraz Internecie (19%). Istotne wydaje się również unowocześnienie oferty produktowej (26%) oraz zwiększenie liczby placówek (17%). Najmniej skuteczne wydają się być akcje reklamowe w radio oraz zwiększenie liczby i bliskości placówki od miejsca zamieszkania (5%), co uzasadnione jest rozwojem bankowości internetowej.

Odpowiedzi respondentów na pytanie, jakie cechy można przypisać bankom spółdzielczym należy prześledzić w trzech grupach: obecni klienci BS-ów, byli klienci oraz klienci banków komercyjnych. Opinie na temat banków spółdzielczych wśród tych grup w kilku punktach istotnie się różnią. W każdej z grup badani wskazywali na bezpieczeństwo funkcjonowania banków spółdzielczych oraz na posiadanie przez nie wieloletniej tradycji. Dodatkowo klienci BS-ów uważali, że są to instytucje godne zaufania oraz umożliwiające dostęp do rachunku bankowego przez Internet. Odmiennie kształtowały się opinie osób niebędących klientami banków spółdzielczych. Banki spółdzielcze w ich opinii są przede wszystkim staromodne (ale bezpieczne, z wieloletnią tradycją). Istniało również błędne przekonanie, że banki spółdzielcze mają małą liczbę



Rysunek 3

Opinie o rodzaju promocji najlepszej dla banku oraz rady ankietowanych na zwiększenie zauważalności banków spółdzielczych (wszyscy respondenci)

Źródło: Badania własne.

placówek oraz nie umożliwiają dostępu do rachunku za pomocą Internetu. Na koniec 2012 roku funkcjonowało łącznie 19,6 tys. placówek bankowych, w tym 4,2 tys. banków spółdzielczych (w których zatrudnionych było 33 tys. osób) i 15,4 tys. banków komercyjnych (w których zatrudnionych było 142,1 tys. osób) [Komisja Nadzoru Finansowego: Raport... 2013, s. 23]. Klienci nie dostrzegali również innowacyjności banków spółdzielczych, które w zakresie nowości technologicznych nie ustępują bankom komercyjnym, czy faktu, że banki przetrwały czasy kryzysu znacznie lepiej niż banki komercyjne. Tylko 1% badanych uznało, że banki spółdzielcze są bankami dla osób młodych.

W opinii respondentów najważniejszym elementem przy podejmowaniu decyzji o wyborze banku jest: zaufanie do banku (29%), wysokość prowizji za obsługę rachunków i kart (17,2%), jakość oferowanych usług (13,4%), poziom obsługi klienta (11,6%), oprocentowanie lokat i kredytów (10,3%) oraz dostępność banku określona liczbą placówek blisko miejsca zamieszkania (8,7%). Najmniej istotne przy podjęciu decyzji o korzystaniu z banku są system identyfikacji wizualnej, czyli znaki graficzne, kolorystyka i hasła (45,4%) oraz popularność banku wśród znajomych (31,6%).

Tabela 3
Cechy banku spółdzielczego w opinii respondentów

Wyszczególnienie	Wszyscy respondenci	Klienci BS-ów	Byli klienci BS-ów	Klienci banków komercyjnych
	[%]			
Nowoczesny	2	4	2	1
Staromodny	12	3	13	14
Innowacyjny	1	0	2	1
Bezpieczny	12	16	13	11
Nie jest bezpieczny	1	1	0	2
Godny zaufania	8	10	8	7
Poziom bezpieczeństwa środków jest porównywalny do banków komercyjnych	6	3	4	7
Moje pieniądze będą bezpieczniejsze w banku komercyjnym	3	1	2	3
Posiada w 100% polski kapitał	6	4	7	7
Wspierał polską gospodarkę w czasie kryzysu finansowego	2	3	2	2
Jest bankiem dla młodych ludzi	1	3	0	0
Posiada wieloletnią tradycję	17	15	19	16
Mają małą liczbę placówek	11	7	12	14
Mają dużą liczbę placówek	5	7	7	4
Jest bankiem umożliwiającym dostęp do rachunku bankowego przez Internet	6	15	4	3
Jest bankiem przestarzałym	5	2	4	6
Jest bankiem, który poleciłbym rodzinie i znajomym	3	5	2	3

Źródło: Badania własne.

Podsumowanie

Ponad 4,5 tys. placówek, prawie 4 tys. bankomatów rozmieszczonych na terenie całej Polski, ponad 150 lat tradycji oraz atrakcyjne produkty finansowe to potencjał, który tkwi w polskich bankach spółdzielczych. Jednak rosnąca konkurencja sprawia, że każdy bank musi prowadzić marketing bankowy mający na celu stworzenie odpowiedniego obrazu banku, zapewnienie mu zaufania i pozyskania klientów. Wizerunek banków spółdzielczych jest coraz lepszy, szczególnie na terenie działania BS, niemniej jednak w mentalności wielu osób banki spółdzielcze są nadal instytucjami nienowoczesnymi.

Podsumowując przeprowadzone badania należy zauważyć, że banki spółdzielcze są kojarzone przede wszystkim jako instytucje powiązane z sektorem agrobiznesu, zapewniające produkty dla mieszkańców wsi i małych miejscowości. Jednocześnie banki spółdzielcze są postrzegane jako instytucje stabilne, z polskim kapitałem, godne zaufania, ale konserwatywne i mało nowoczesne. Wydaje się, że konieczne jest podejmowanie przez BS-y działań zmierzających do stworzenia wizerunku banków nowoczesnych, oferujących usługi również dla ludzi młodych. Istnieje potrzeba silniejszej integracji banków spółdzielczych w zakresie zarządzania wizerunkiem i budowania długofalowej strategii działania całego sektora bankowości spółdzielczej, pozwalającej osiągnąć wyższą pozycję i rozpoznawalność na rynku, co stanowi niewątpliwie wyzwanie dla sektora bankowości spółdzielczej na najbliższe lata.

Literatura

- CROSDALE C.: *Przemysłany i skuteczny*, Gazeta Bankowa 2009, nr 32, s. 50–51.
- HARASIM J.: *Zmiany w sektorze bankowym a wizerunek i tożsamość banku*, Monografie i Opracowania Naukowe, Szkoła Główna Handlowa Kolegium Zarządzania i Finansów, Bankowość, Warszawa 2005, s. 215–223.
- Komisja Nadzoru Finansowego: *Analiza sytuacji bankowego sektora spółdzielczego, w tym funduszy własnych, w 2012 roku oraz informacja o przebiegu prac nad możliwymi modelami działania zrzeszeń w kontekście Dyrektywy CRD IV oraz Rozporządzenie CRR*, Warszawa, czerwiec 2013 r., s. 8.
- Komisja Nadzoru Finansowego: *Raport o sytuacji banków w 2012 roku*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2013, s. 23.
- MAĆKOWSKA R.: *Spoleczne postrzeganie działalności banków w okresie kryzysu*, Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, 2009, nr 3/1, s. 129–138.
- MIZERSKI G.: *Opinią w bank*, Gazeta Bankowa 2008, nr 34, s. 52–54
- MRUK H., *Wieniec bez chwały*, Puls Biznesu 2007 nr 2.
- OFIARSKI Z.: *Prawo bankowe. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2013, s. 106.
- PAWLONKA T.: *Sytuacja ekonomiczna banków spółdzielczych w latach 2000–2011*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 2012, nr 97, s. 183–192.
- PAWLONKA T.: *Systemowe bariery rozwojowe banków spółdzielczych w latach 2000–2010*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 2011, nr 91, s. 143–148.
- PROKOPOWICZ M.: *Wizerunek banku i lojalność nabywców*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Nauki o Zarządzaniu 2011 (9), nr 222, s. 50–68.
- RODZINKA J., TWORZYDŁO D.: *Wizerunek banku komercyjnego w perspektywie doświadczeń minionej dekady*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania 2000, nr 4, s. 131–145.
- RUDAWSKA E., *Zarządzanie relacjami z klientami w bankach spółdzielczych*, Bank i Kredyt, sierpień 2006 r., s. 62.

- SIUDEK T.: *Bankowość spółdzielcza w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej – wymiar ekonomiczny, organizacyjny i społeczny*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2011, s. 120.
- SZELĄGOWSKA A.: *Współczesna bankowość spółdzielcza*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2012, s. 133.
- SZWACKA-MOKRZYCKA J.: *Znaczenie wizerunku w budowaniu pozycji konkurencyjnej banków*, Zeszyty Naukowe Polityki Europejskiej, Finanse i Marketing, nr 4 (53) 2010, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2010, s. 284.
- TWARÓG E., *Nowoczesny jak... bank spółdzielczy*, Puls biznesu.pl, 06.02.2013 r.
- WOŹNIEWSKA G.: *Problemy konkurencyjności banku spółdzielczego*, [w:] *Współczesna bankowość spółdzielcza*, (red.) Szelałowska A., Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2012, s. 128.
- ZALESKA M.: *Teraźniejszość i przyszłość w sektorze banków spółdzielczych*, Głos Banków Spółdzielczych, luty–marzec 2011, s. 50.
- ZYGIEREWICZ M.: *Sytuacja ekonomiczna banków spółdzielczych i ich kondycja na tle konkurencji komercyjnej*, [w:] *Współczesna Bankowość Spółdzielcza*, (red.) Szelałowska A., Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2012, s. 187.
- <http://www.marketing-news.pl/message.php?art=39323> (data dostępu: 22.10.2013).
- <http://bs.net.pl/aktualnosci-zrzeszen/obejrzyj-kampanie-reklamowa-bankow-spoldzielczych> (data dostępu: 21.10.2013).

Recognition of cooperative banks in the segment of young consumers

Abstract

This paper presents results of research on the image and visibility of cooperative banks within the group of young consumers. Changes in the economy, including in particular the withdrawal of preferential loans and increased competition from commercial banks, cooperative banks need to attract new customer groups. The study indicated the necessity of create the image of a modern institution offering products not only for agribusiness customers, but also citizens and young people.

Agnieszka Komor

Katedra Ekonomii i Zarządzania
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

Regionalne grupy strategiczne w przemyśle spożywczym w Polsce

Wstęp

Obecny etap rozwoju gospodarki związany jest z postępującymi procesami globalizacji i integracji regionalnej, co wpływa na wzrost poziomu internacjonalizacji przedsiębiorstw, rynków i regionów. Wymienione procesy powodują coraz większy poziom komplikacji w procedurze dokonywania wyboru lokalizacji przedsiębiorstw, która wiąże się z napływem inwestycji do jednostek przestrzennych. Dlatego istnieje potrzeba wypracowania nowych instrumentów wspomagających decyzje lokalizacyjne i umożliwiających dokonanie porównań różnych regionów jako potencjalnych miejsc prowadzenia działalności gospodarczej.

Z drugiej strony możliwość pozyskania inwestorów przez jednostki samorządu terytorialnego zależy m.in. od tego, czy jednostki te wykazują cechy organizacji przedsiębiorczej, czy raczej reprezentują postawy pasywne. W warunkach decentralizacji zarządzania JST szczególnego znaczenia nabiera traktowanie jednostek przestrzennych jak organizacji przedsiębiorczych zarządzających strategicznie swoim rozwojem [Pilewicz 2012, s. 27–35], a nawet jak swoistych analogów przedsiębiorstwa [Kuciński 2011]. Punktem wyjścia rozważań będzie więc przyjęcie założenia, że region stanowi analog przedsiębiorstwa. Dlatego możliwe jest zastosowanie w zarządzaniu strategicznym JST metod typowych dla zarządzania przedsiębiorstwem. W niniejszej pracy ukazane zostaną możliwości, jakie stwarza zastosowanie macierzy McKinseya do badań przestrzennych.

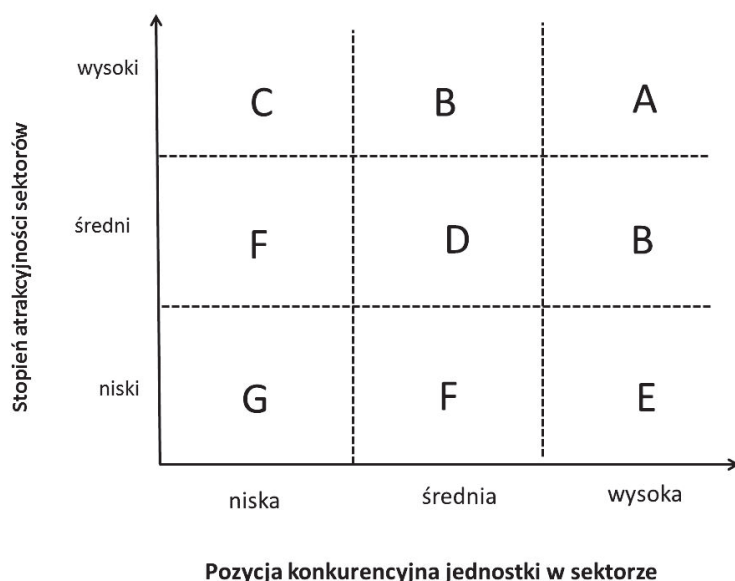
Celem opracowania jest identyfikacja regionalnych grup strategicznych dla przemysłu spożywczego na podstawie zmodyfikowanej macierzy McKinseya oraz określenie strategii rekomendowanych dla przedsiębiorstw oraz województw.

Macierz McKinseya (inaczej nazywana również macierzą atrakcyjności sektorów, atrakcyjności produktu, atrakcyjności rynku, macierzą GE) jest metodą pomiaru i prezentacji pozycji konkurencyjnej zdywersyfikowanego przedsiębiorstwa. Jest ona oparta na analizie współzależności pomiędzy dwiema zmiennymi: atrakcyjnością sektora oraz pozycją konkurencyjną przedsiębiorstwa w sektorze. Według obu badanych zmiennych, można dokonać podziału na jednostki oceniane nisko, średnio i wysoko. Zgodnie z założeniami konstrukcji macierzy atrakcyjności sektorów podmiot gospodarczy powinien działać w sektorach możliwie najbardziej atrakcyjnych i koncentrować się na inwestowaniu w produkty o mocnej pozycji konkurencyjnej. Jednocześnie przedsiębiorstwo powinno eliminować produkty z sektorów mniej atrakcyjnych i wycofać się z inwestowania w te produkty, których pozycja konkurencyjna jest słaba [Gierszewska, Romanowska 2002, s. 222–225].

Analiza macierzy McKinseya stanowi wskazówkę do opracowania strategii zalecanych dla strategicznych jednostek organizacyjnych przedsiębiorstwa. Na rysunku 1 zaprezentowano podział jednostek wynikający z pozycji w macierzy według rekomendowanych do realizacji strategii.

Można wskazać następujące propozycje zalecanych strategii dla przedsiębiorstw w zależności od ich pozycji konkurencyjnej oraz atrakcyjności branży [Pierścionek 1998, s. 248–250; Obłój 2001, s. 278; Gierszewska, Romanowska 2002, s. 226]:

- jednostki strategiczne „wygrane” leżące w polach charakteryzujących się silną oceną obu współrzędnych powinny stosować strategię inwestycji i wzrostu oraz poszukiwać sposobu dominacji na rynku (obszar A na rys. 1),
- jednostki „wygrane” położone w polach o kombinacji silnej oceny jednej ze współrzędnych oraz średniej oceny drugiej powinny realizować strategię selektywnego wzrostu opartą na inwestowaniu w wybrane segmenty (obszar B na rys. 1),
- dla jednostek nazywanych „znakami zapytania” cechujących się kombinacją wysokiej oceny atrakcyjności sektora i niskiej pozycji konkurencyjnej rekomendowana jest strategia selektywnej analizy opcji związana ze specjalizacją w niszach rynkowych ewentualnie wykupem firm o znacznej przewadze strategicznej (obszar C na rys. 1),
- jednostki nazywane „średniakami” charakteryzujące się oceną obu współrzędnych na poziomie średnim powinny stosować strategię selektywnej analizy opcji opartą na specjalizacji i selektywnym inwestowaniu (obszar D na rys. 1),
- jednostkom „producenci zysku” położonym w polach o kombinacji niskiej atrakcyjności sektora i silnej pozycji konkurencyjnej zalecana jest strategia selektywnej analizy opcji z wykorzystaniem inwestycji zapewniających utrzymanie udziału w rynku (obszar E na rys. 1),

**Rysunek 1**

Macierz McKinseya – podział jednostek według zalecanych strategii

Źródło: Ppracowanie własne.

- jednostki „przegrane” położone w polach o kombinacji średniej oceny jednej ze współrzędnych oraz niskiej oceny drugiej powinny realizować strategię maksymalizacji zysku lub schodzenia z rynku (obszar F na rys. 1),
- jednostki strategiczne „przegrane” charakteryzujące się słabą oceną obu współrzędnych powinny stosować strategię schodzenia z rynku lub maksymalizacji zysków krótkookresowych (obszar G na rys. 1).

Wykorzystanie macierzy atrakcyjności sektorów do potrzeb analiz przestrzennych zaproponowała Godlewska-Majkowska [2013a, s. 129–132]. Adaptacja macierzy McKinseya na potrzeby tego typu analiz umożliwia dokonanie oceny zdolności konkurowania regionów o inwestycje oraz wyznaczenie strategii konkurencji przedsiębiorstw o zdywersyfikowanej strukturze przestrzennej. W celu modyfikacji macierzy atrakcyjności sektorów na potrzeby analiz przestrzennych konieczne jest określenie zasad kwalifikowania regionów do poszczególnych części macierzy [Godlewska-Majkowska 2013b, s. 5]:

- ocena pozycji konkurencyjnej regionu może zostać oparta na analizie udziału poszczególnych województw w produkcji sprzedanej lub nakładach inwestycyjnych sektora wyższego rzędu (w przypadku tworzenia regionalnych grup strategicznych dla przemysłu spożywczego jest to działalność produkcyjna – sekcja C wg PKD 2007),

- ocena atrakcyjności regionu może zostać wyznaczona na podstawie wskaźników potencjalnej atrakcyjności inwestycyjnej (PAI – zespół regionalnych walorów lokalizacyjnych, które mają wpływ na osiągnięcie celów inwestora) lub rzeczywistej atrakcyjności inwestycyjnej regionów (RAI – zdolność skłonienia inwestorów do wyboru regionu jako miejsca lokalizacji inwestycji) dla sektora wyższego rzędu – analogicznie sekcji C – lub ocenianego sektora (w przypadku dostępności danych).

Wyznaczona w ten sposób zmodyfikowana w celach analiz przestrzennych macierz McKinseya składa się z dziewięciu pól, w których umiejscowione są poszczególne województwa określane jako regionalne grupy strategiczne. Stanowią one „skupiska regionów do siebie podobnych pod względem atrakcyjności sektora oraz pozycji lub potencjału konkurencyjnego (...); regionalne grupy strategiczne mogą być odnoszone do regionów różnych szczebli taksonomicznych, traktując je jako odpowiedniki przedsiębiorstw” [Godlewska-Majkowska 2013b, s. 3–4]. Przynależność do poszczególnej grupy wskazuje na rodzaj zalecanej do stosowania strategii dla jednostek znajdujących się w każdym z tych obszarów.

Metodyka badań

W pracy zostały wykorzystane dane ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstw średnich i dużych publikowane w biuletynach statystycznych poszczególnych województw. Ponadto na potrzeby analityczne wykorzystano efekty badania nad atrakcyjnością inwestycyjną regionów opracowanego w Instytucie Przedsiębiorstwa SGH pod kierunkiem Godlewskiej-Majkowskiej. Okres badawczy obejmuje 2011 rok.

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę identyfikacji regionalnych grup strategicznych dla przemysłu spożywczego na podstawie zmodyfikowanej macierzy McKinseya, której konstrukcja została oparta na dwóch zmiennych. Ocena pozycji konkurencyjnej regionu wyznaczona została na podstawie udziału województwa w wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w Polsce. Ocena atrakcyjności sektora została oparta na wskaźnikach potencjalnej atrakcyjności inwestycyjnej dla działalności przemysłowej – PAI2_Przemysł (wyznaczonej jako średnia arytmetyczna wskaźnika potencjalnej atrakcyjności inwestycyjnej dla przemysłu pracochłonnego i kapitałochłonnego). Wskaźnik ten opisuje kluczowe obszary istotne dla inwestycji w działalność przemysłową i umożliwia wielokryterialną analizę przestrzeni dla lokalizacji inwestycji przy uwzględnieniu różnych czynników. Został on zbudowany na podstawie wieloelementowych zbiorów wskaźników o zróżnicowanym charakterze pogrupowanych w tzw. mikroklimaty: mikroklimat zasoby pracy, mikroklimat infrastruktura techniczna,

mikroklimat infrastruktura społeczna, mikroklimat rynkowy, mikroklimat administracja, mikroklimat społeczny oraz mikroklimat innowacyjność.

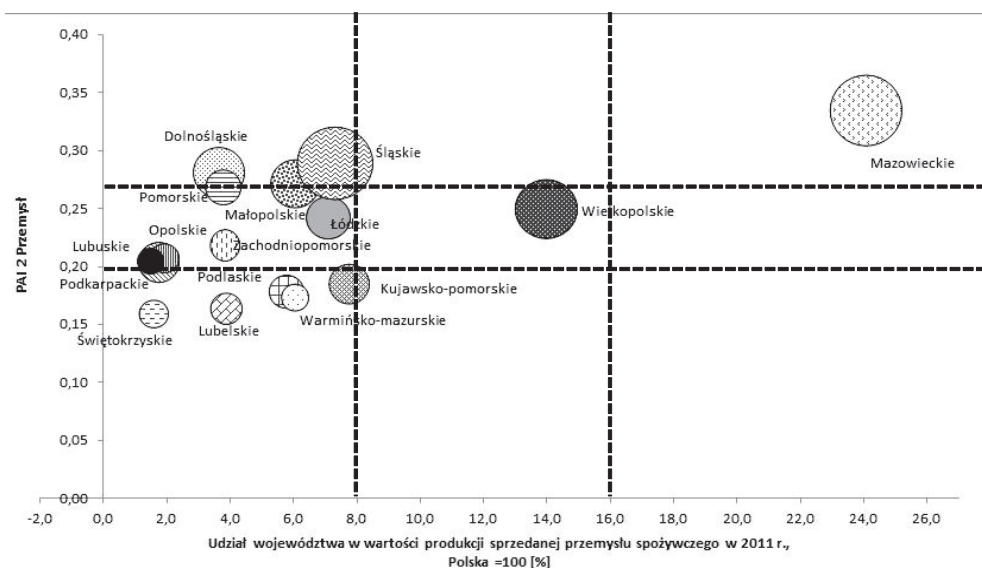
Wskaźniki potencjalnej atrakcyjności inwestycyjnej zostały obliczone z wykorzystaniem metody wagowo-korelacyjnej [Brzozowski, Pogorzelski 1992, s. 42–44], która umożliwia uwzględnienie siły wpływu poszczególnych cech diagnostycznych na wynik końcowy z pominięciem konieczności subiektywnego nadawania rang przez autorów analizy. Dzięki standaryzacji zmiennych metoda ta pozwala także na uniknięcie problemu porównywalności mierników cząstkowych.

Procedura badawcza składa się z kilku kroków [Godlewska-Majkowska 2008, s. 5–6], w efekcie których otrzymany wektor końcowy sum standaryzowanych (czyli syntetyczny wskaźnik pseudojednocechowy) stanowi podstawę do zastosowania podziału jednostek przestrzennych na klasy atrakcyjności inwestycyjnej A–F (przy czym najwyższym poziomem atrakcyjności inwestycyjnej charakteryzują się regiony zaliczone do klasy A, najmniej sprzyjającymi walorami lokalizacyjnymi cechują się natomiast regiony z klasy F). Biorąc powyższe pod uwagę, do konstrukcji zmodyfikowanej macierzy McKinseya przyjęto podział województw na trzy grupy jednostek:

- regiony o wysokiej atrakcyjności inwestycyjnej – jednostki przestrzenne, które uzyskały oceny A lub B,
- regiony średnio atrakcyjne – jednostki przestrzenne zakwalifikowane do klasy C lub D,
- regiony o niskiej atrakcyjności inwestycyjnej – jednostki przestrzenne zaliczone do klasy E lub F.

Wyniki badań

Zgodnie z uzyskanymi wynikami badań można stwierdzić, że liderem pod względem pozycji konkurencyjnej mierzonej udziałem województwa w krajowej wartości produkcji sprzedanej przemysłu spożywczego w 2011 roku jest region mazowiecki (por. rys. 2), który jednocześnie charakteryzuje się najwyższą oceną walorów lokalizacyjnych dla przemysłu uwzględnionych we wskaźniku PAI 2. Region oraz przedsiębiorstwa z branży spożywczej działające na analizowanym terenie można określić jako jednostki strategiczne „wygrane”, które są predestynowane do realizacji strategii rozwoju. Powinny one maksymalnie inwestować i dążyć do dominacji na rynku. Jednocześnie można stwierdzić, że przedsiębiorstwa przemysłowe zlokalizowane na terenie województwa w 2011 roku realizowały strategię intensywnych inwestycji (udział inwestycji zrealizowanych w regionie w wartości krajowej wynosił 16,6%).



Uwaga: powierzchnia kół odpowiada udziałowi poszczególnych województw w wartości nakładów inwestycyjnych przetwórstwa przemysłowego w Polsce w 2011 roku, Polska = 100 [%]

Rysunek 2

Regionalne grupy strategiczne w przemyśle spożywczym według województw w 2011 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wskaźników atrakcyjności inwestycyjnej (PAI 2) opracowanych w Instytucie Przedsiębiorstwa pod kierunkiem H. Godlewskiej-Majkowskiej w ramach badań statutowych Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w 2013 roku; *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 roku*, GUS, Warszawa 2013, s. 84, 86 oraz biuletynów statystycznych województw.

Województwo wielkopolskie ustępuje pod względem pozycji konkurencyjnej liderowi i jednocześnie region ten cechuje się oceną walorów lokalizacyjnych dla przemysłu na poziomie średnim (rys. 2), dlatego w tej sytuacji zalecić można strategię selektywnej analizy opcji. Województwo należy do grupy „średniaków”, których przejście do grupy „wygranych” jest uwarunkowane zidentyfikowaniem segmentów wzrostu, specjalizacją oraz inwestowaniem selektywnym w te rodzaje aktywności, które są potencjalnie najbardziej zyskowe i zapewniają dobre perspektywy wzrostu. Przedsiębiorstwa przemysłowe działające na terenie regionu stosowały w 2011 roku strategię dość intensywnych inwestycji (udział inwestycji realizowanych w województwie w wartości krajowej wyniósł 11,6%).

Do grupy jednostek określanych jako „znaki zapytania” można zaliczyć województwa dolnośląskie, śląskie, małopolskie i pomorskie, które wyróżniają się wysoką oceną uniwersalnych walorów lokalizacyjnych dla działalności

przemysłowej oraz niską pozycją konkurencyjną w przemyśle spożywczym (rys. 2). Wynika to z ukształtowanych historycznie tradycji przemysłowych omawianych regionów i warunków w jakich prowadzona jest produkcja rolnicza, stanowiąca bazę surowcową dla przemysłu spożywczego. Województwo dolnośląskie posiada silną pozycję konkurencyjną, mierzoną udziałem w krajowej wartości przychodów ze sprzedaży, np. w zakresie produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych, maszyn i urządzeń, pojazdów samochodowych, przyczep i naczep, urządzeń elektrycznych, wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych, papieru i wyrobów z papieru czy wyrobów z metali. Region śląski charakteryzuje się znaczącą pozycją konkurencyjną w skali krajowej w odniesieniu m.in. do przemysłu metalowego, samochodowego, maszynowego i gumowego. Region pomorski posiada silną pozycję konkurencyjną m.in. w produkcji pozostałego sprzętu transportowego, produkcji komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych, produkcji wyrobów z drewna, korka, słomy i wikliny oraz wyrobów z metali. Województwo małopolskie cechuje się natomiast silną pozycją konkurencyjną w odniesieniu m.in. do produkcji skór i wyrobów skórzanых, odzieży, metali i wyrobów z metali oraz urządzeń elektrycznych¹. Dla tych województw oraz przedsiębiorstw przemysłu spożywczego zlokalizowanych na ich terenie zalecana jest strategia selektywnej analizy opcji oparta na specjalizacji, poszukiwaniu nisz rynkowych, ewentualnie nabyciu innego podmiotu z branży. Przy odpowiednim wsparciu mogą one przejść do grupy „wygranych”, ale istnieje prawdopodobieństwo spadku do „przeigranych”. W badanej grupie regionów w 2011 roku pod względem wysokości nakładów inwestycyjnych w przetwórstwie przemysłowym wyróżnia się województwo śląskie, na terenie którego zrealizowano 17,3% wszystkich inwestycji krajowych.

Pozostałe analizowane województwa – łódzkie, zachodniopomorskie, opolskie, lubuskie, podkarpackie, lubelskie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, kujawsko-pomorskie – można zaliczyć do grupy „przeigranych” (rys. 2), dla których najbardziej prawdopodobna jest strategia maksymalizacji zysku lub schodzenia z rynku (przejęcie dochodów konkurentów, zmniejszenie asortymentu, minimalne inwestycje, ewentualnie sprzedaż przedsiębiorstwa). Dlatego ważne jest tworzenie tam warunków sprzyjających zatrzymaniu na dłużej inwestorów nastawionych na zyski krótko- lub średniookresowe. W tej grupie najtrudniejsza sytuacja cechuje województwa wschodniej Polski (świętokrzyskie, lubelskie, podlaskie, warmińsko-mazurskie), które charakteryzują się niską oceną uniwersalnych walorów lokalizacyjnych dla działalności przemysłowej i słabą pozycją konkurencyjną w przemyśle spożywczym. Nieco lepszą

¹ Obliczenia własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny Przemysłu 2012*, GUS, Warszawa 2013, s. 148–150 oraz biuletynów statystycznych województw.

pozycję konkurencyjną mają województwa kujawsko-pomorskie i łódzkie. Możliwe jest przejście tych regionów do grupy „średniaków” (kujawsko-pomorskie), a w odniesieniu do łódzkiego nawet do grupy „znaków zapytania” (ze względu na dość wysoką ocenę atrakcyjności inwestycyjnej). W analizowanej grupie wyróżniają się pod względem uniwersalnych walorów dla przemysłu regiony: zachodniopomorski, podkarpacki, opolski i lubuski. Nakłady inwestycyjne w przetwórstwie przemysłowym w badanej grupie województw są zróżnicowane. Najwyższym udziałem w wartości nakładów inwestycyjnych w przemyśle w Polsce w 2011 roku cechował się region łódzki (udział w wartości krajowej wynosił 5,9%), podkarpacki (5,1%) oraz kujawsko-pomorski (4,7%), a najniższym – lubuski i świętokrzyski (2,4%).

Wnioski

W niniejszym opracowaniu podjęto próbę identyfikacji regionalnych grup strategicznych, rozumianych jako skupiska regionów do siebie podobnych pod względem atrakcyjności sektora oraz pozycji lub potencjału konkurencyjnego na podstawie zmodyfikowanej macierzy McKinseya. Przedstawione zostały możliwości aplikacyjne zaproponowanego narzędzia na przykładzie sektora spożywczego w Polsce w ujęciu regionalnym.

W wyniku przeprowadzonych analiz można stwierdzić, że koncepcja regionalnych grup strategicznych może znaleźć zastosowanie w zarządzaniu strategicznym regionami różnych szczebli taksonomicznych (np. w celu kształtowania specjalizacji gospodarek regionalnych i relacji gospodarczych z innymi uczestnikami rynku, w tym z konkurencją). Wykorzystanie macierzy atrakcyjności sektorów do analiz przestrzennych daje dodatkowe możliwości analizy lokalizacyjnej dokonywanej w przedsiębiorstwach oraz może stanowić nowy instrument wspomagający decyzje lokalizacyjne. Umożliwia on dokonanie porównań różnych regionów jako potencjalnych miejsc prowadzenia działalności gospodarczej na podstawie wielokryterialnej analizy lokalizacji dzięki zastosowaniu złożonych ocen atrakcyjności inwestycyjnej. Instrument ten jednocześnie wskazuje potencjalnych rywali objętych wewnątrzsektorową konkurencją w obrębie danej grupy strategicznej i możliwości poszukiwania partnerów z innej regionalnej grupy strategicznej. Należy przy tym zaznaczyć, że konkurencja i tworzenie barier wejścia do sektora, charakterystyczne dla uczestników tej samej grupy, mogą tracić na znaczeniu wobec rosnącej świadomości istnienia korzyści współpracy z rywalami opartej na kooperencji.

Analiza regionalnych grup strategicznych pozwala na zaproponowanie możliwych działań strategicznych zarówno dla regionów, jak i zlokalizowanych na

ich terenie przedsiębiorstw. W toku przeprowadzonych analiz wskazano strategię zalecane dla przedsiębiorstw spożywczych oraz województw wynikające z pozycji jednostki w zmodyfikowanej macierzy McKinseya. Do realizacji strategii rozwoju i intensywnych inwestycji predestynowane jest województwo mazowieckie. Strategię selektywnej analizy opcji związaną ze specjalizacją i selektywnym inwestowaniem można rekomendować dla województwa wielkopolskiego oraz przedsiębiorstw operujących na tym rynku. Strategia selektywnej analizy opcji oparta na specjalizacji w niszach rynkowych lub nabyciu innego podmiotu z branży jest najbardziej korzystna dla regionu dolnośląskiego, śląskiego, małopolskiego i pomorskiego. Dla pozostałych badanych województw (łódzkie, zachodniopomorskie, opolskie, lubuskie, podkarpackie, lubelskie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie, kujawsko-pomorskie) można zalecić strategię maksymalizacji zysku lub wycofania.

Literatura

- Biuletyn statystyczny województwa dolnośląskiego II kwartał 2013 r.*, US we Wrocławiu, Wrocław 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa kujawsko-pomorskiego II kwartał 2013 r.*, US w Bydgoszczy, Bydgoszcz, sierpień 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa lubelskiego IV kwartał 2012 r.*, US w Lublinie, Lublin, luty 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa lubuskiego IV kwartał 2012 r.*, US w Zielonej Górze, Zielona Góra, luty 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa łódzkiego IV kwartał 2012 r.* US w Łodzi, Łódź, luty 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa małopolskiego IV kwartał 2012 r.*, US w Krakowie, Kraków, luty 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa mazowieckiego II kwartał 2013 r.*, US w Warszawie, Warszawa, sierpień 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa opolskiego II kwartał 2013 r.*, US w Opolu, Opole, sierpień 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa podkarpackiego IV kwartał 2012 r.*, US w Rzeszowie, Rzeszów, luty 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa podlaskiego II kwartał 2013 r.*, US w Białymstoku, Białystok, sierpień 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa pomorskiego IV kwartał 2012 r.*, US w Gdańsku, Gdańsk, luty 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa śląskiego IV kwartał 2012 r.*, US w Katowicach, Katowice, luty 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa świętokrzyskiego I kwartał 2013 r.*, US w Kielcach, Kielce, maj 2013.

- Biuletyn statystyczny województwa warmińsko-mazurskiego IV kwartał 2012 r.*, US w Olsztynie, Olsztyn, luty 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa wielkopolskiego IV kwartał 2012 r.*, US w Poznaniu, Poznań, luty 2013.
- Biuletyn statystyczny województwa zachodniopomorskiego IV kwartał 2012 r.*, US w Szczecinie, Szczecin, marzec 2013.
- BRZOZOWSKI T., POGORZELSKI W.: *Naturalne wartości wskaźników jakości, metoda wagowo-korelacyjna*, Wiadomości Statystyczne GUS, nr 4, 1992.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2011 r.*, GUS, Warszawa 2013.
- GIERSZEWSKA G., ROMANOWSKA M.: *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2002.
- GODLEWSKA-MAJKOWSKA H.: *Lokalizacja przedsiębiorstwa w gospodarce globalnej*, Difin, Warszawa 2013a.
- GODLEWSKA-MAJKOWSKA H.: *Regionalne grupy strategiczne – istota i możliwość wykorzystania w zarządzaniu lokalizacją*, [w:] Godlewska-Majkowska H., Komor A.: *Regionalne grupy strategiczne jako instrument analizy lokalizacji przedsiębiorstw na przykładzie przemysłu motoryzacyjnego*, Badanie statutowe Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w Warszawie, SGH, Warszawa 2013b (maszynopis).
- GODLEWSKA-MAJKOWSKA H.: *Zróźnicowanie atrakcyjności inwestycyjnej polskich regionów*, [w:] Godlewska-Majkowska H., Komor A.: *Raport o atrakcyjności inwestycyjnej regionu łódzkiego*, Instytut Przedsiębiorstwa SGH, Warszawa 2008.
- KUCIŃSKI K.: *Miasto jako analog przedsiębiorstwa. Inspiracje dydaktyczne i badawcze*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- OBLÓJ K.: *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 2001.
- PIERŚCIONEK Z.: *Strategie rozwoju firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- PILEWICZ T.: *Region jako organizacja przedsiębiorcza w zarządzaniu strategicznym*, Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie 3 (24)/2012.
- Rocznik statystyczny przemysłu 2012*, GUS, Warszawa 2013.

Regional strategic groups in food industry in Poland

Abstract

This paper identifies and examines the regional strategic groups for food industry basing upon McKinsey's modified matrix. An analysis of regional strategic groups being understood as concentration of similar regions regarding sector attractiveness as well as position and competitive potential what allows proposing acceptable strategic activities both for regions and enterprises localized on their area. The survey shows that in Poland only Masovian region is predestinated to realize development strategies in food industry. Great Poland

region (Wielkopolska) is recommended to use selective options analysis as well as for enterprises operating on that market. In considering the supporting strategies basing upon selective growth, it is the most advantageous for Silesia region, South Silesia region and Minor Poland (Małopolska), Pomorze region. The strategy of profit maximizing and withdrawal strategy can be used in the following regions; Łódź region, Opole region, Lubuski region, Podkarpacie region, Lublin region, Podlasie region, Świętokrzyski region, Warmia-Mazury region, Kujawsko-Pomorski region.

Michał Pietrzak

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Inwestycje w majątek trwały a wyniki ekonomiczno-finansowe spółdzielni mleczarskich

Wstęp

Długookresowa konkurencyjność przedsiębiorstwa, a w konsekwencji możliwość generowania zysków, zależy w dużej mierze od trafności decyzji rozwojowych [Sierpińska, Jachna 1997, s. 189]. Rozwój przedsiębiorstwa interpretuje się najczęściej w kategoriach wzrostu sprzedaży, a ten z kolei uwarunkowany jest przyrostem majątku, który osiągany jest dzięki podejmowaniu przedsięwzięć inwestycyjnych [Pluta 1999, s. 129]. Podobnie rozwój firmy interpretują również Sierpińska i Jachna [1997, s. 189]. Decyzje inwestycyjne zaliczane są – obok decyzji operacyjnych oraz dotyczących finansowania – do trzech kluczowych kategorii decyzji podejmowanych w procesie zarządzania finansami przedsiębiorstwa [Jajuga, Jajuga 2006, s. 335]. Przy tym należy się zgodzić z opinią, że decydowanie o kierunkach rozwoju przedsiębiorstwa „jest jednym z najbardziej interesujących, a jednocześnie najtrudniejszych zadań, szczególnie jeśli rozwój ma być osiągany dzięki przyrostowi majątku” [Pluta 1999, s. 138].

Jak trafnie zauważa Hirshleifer: „Inwestycja jest w istocie bieżącym wyrzeczeniem dla przyszłej korzyści. Jednak terażniejszość jest względnie dobrze znana, natomiast przyszłość jest tajemnicą. Inwestycja jest zatem wyrzeczeniem się pewnego dla niepewnej korzyści” [cyt. za Jajuga, Jajuga 2006, s. 9]. Sierpińska i Jachna, powołując się na Gremilleta, proponują następującą klasyfikację przedsięwzięć inwestycyjnych: inwestycje odtworzeniowe, inwestycje modernizacyjne, inwestycje innowacyjne, inwestycje rozwojowe, inwestycje strategiczne, inwestycje dotyczące ustroju społecznego, inwestycje dotyczące interesu

publicznego. Autorzy ci podkreślają przy tym, że nie wszystkie wymienione przedsięwzięcia przynoszą przedsiębiorstwu bezpośrednie korzyści, np. wynikają z przepisów prawa [Sierpińska, Jachna 1997, s. 189–190]. W innej klasyfikacji wyodrębnia się [Jajuga, Jajuga 2006, s. 15]:

- inwestycje w instrumenty finansowe,
- inwestycje rzeczowe,
- inne rodzaje inwestycji (np. inwestycje w kapitał ludzki).

Ostatni przykład wskazuje na istotny aspekt zarządzania współczesnymi przedsiębiorstwami. Przywołując opinię byłego prezesa amerykańskiej Rezerwy Federalnej – Alana Greenspana, gospodarka amerykańska wzrosła pięciokrotnie (mierzona PKB), ale jej fizyczna masa powiększyła się tylko nieznacznie, a „koncepty i idee zastąpiły dziś zasoby fizyczne i wysiłek ludzkich mięśni” [cyt. za Boulton i in. 2001, s. XV]. Udział tzw. wartości nieksięgowej (różnica pomiędzy wartością rynkową a księgową) w kapitalizacji 10 tysięcy amerykańskich spółek wzrósł w latach 1978–1998 z 5 do 72% [Boulton i in. 2001, s. 11]. Z kolei Becker i inni zauważają, że w latach 1985–1999 stosunek wartości rynkowej do wartości księgowej spółek objętych indeksem S&P 500 wzrósł dwukrotnie, z ok. 2,2 do ok. 5,4 [2002, s. 21–22]. Zjawiska te interpretowane są jako symptomy ewolucji „gospodarki węgla i stali” w kierunku „gospodarki opartej na wiedzy”.

Ewolucja ta nie oznacza jednak, że inwestycje rzeczowe utraciły swoje znaczenie. Jak słusznie bowiem zauważają Boulton i inni – zarówno zasoby materialne i niematerialne, jako potencjalne źródła przyszłych dochodów, stanowią „tworzywo wartości firmy” [2001, s. 11, 22]. Również Kaplan i Norton wskazują, iż zasoby niematerialne nie mają samoistnej wartości, którą można by wyizolować z organizacyjnego kontekstu – ich wartość wyrasta z odpowiedniej kombinacji i „wymieszania” z aktywami materialnymi [Kaplan, Norton 2004, s. 30]. Przy czym istotą inwestycji rzeczowych są zmiany zdolności produkcyjnych i struktury asortymentowej, zmiany jakości produkcji, obniżka kosztów produkcji, a także zmiany w zakresie zaopatrzenia, zbytu, powiązań kooperacyjnych [Sierpińska, Jachna 1993, s. 189; Boulton i in. 2001, s. 23].

Polski przemysł mleczarski jest istotnym elementem polskiego i europejskiego sektora agrobiznesu, o czym świadczą poniższe dane [Pietrzak 2012, s. 2]:

- trzecia pozycja w UE pod względem zatrudnienia (ok. 34 tys. osób),
- siódma pozycja w UE pod względem wartości produkcji (7% udziału),
- źródło dochodu dla ok. 150 tys. gospodarstw,
- podstawowa gałąź przemysłu spożywczego (ok. 13,5% udziału),
- produkty mleczarskie to najczęściej kupowane produkty żywnościowe (ok. 15% udziału w wydatkach).

W toku przemian po 1989 roku w sektorze dokonano znacznych inwestycji, które w olbrzymim stopniu zmodernizowały polskie mleczarstwo i dostosowały

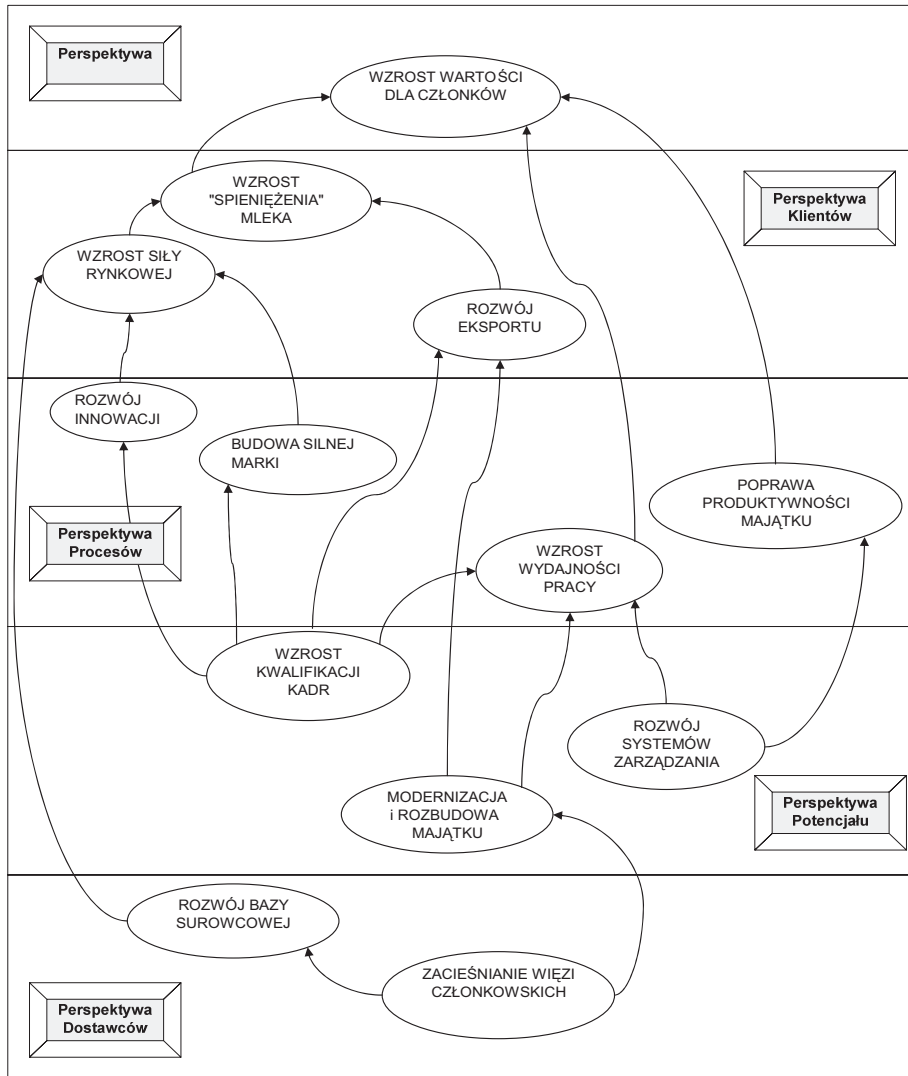
je do wymogów UE. Problemem branży pozostaje jednakże znaczna nadpodaż mocy produkcyjnych szacowana nawet na 6 mld l w ekwiwalencie mleka [Pietrzak 2012, s. 5–6, 12–13]. W tym kontekście zasadne staje się pytanie o wpływ inwestowania w majątek trwały na efektywność przedsiębiorstw mleczarskich. Inwestycje rzeczowe, oprócz pozytywnych efektów związanych z modernizacją i rozbudową majątku, mogą bowiem potęgować nadwyżkę mocy produkcyjnych w sektorze, co skutkuje nieefektywnym wykorzystaniem aktywów. Ponadto inwestycje w aktywa rzeczowe prowadzą do zwiększenia kosztów stałych i, co za tym idzie, niekorzystnego przesunięcia progu rentowności, a także mogą skutkować innymi negatywnymi konsekwencjami – dlatego przedsięwzięcia takie powinny być podejmowane w dostatecznie uzasadnionych sytuacjach [Tyran 2004, s. 75].

Metodyka badań

Celem artykułu jest weryfikacja tezy o pozytywnym wpływie inwestycji w majątek trwały na wyniki ekonomiczno-finansowe polskich spółdzielni mleczarskich. Aby zrealizować przyjęty cel przeprowadzono badania empiryczne z wykorzystaniem danych zgromadzonych w ramach autorskiego rankingu przygotowanego w ramach XI Forum Spółdzielczości Mleczarskiej w 2013 roku. Ankiety z danymi za 2012 rok nadesłało 20 przedsiębiorstw, w tym 18 spółdzielni mleczarskich (OSM Bochnia, Ciechanowska SM w Ciechanowie, OSM Czarnków, OSM Gostyń, OSM Grodzisk Mazowiecki, OSM Jarocin, OSM Jasienica Rosielna, OSM Koło, SM Lidzbark Welski, SM Mazowsze w Chorzelach, SM Mlepol w Grajewie, OSM Piątnica, SM Ryki, OSM Siedlce, OSM Sierpc, SM Spomlek w Radzyniu Podlaskim, SSPM Strzelce Krajeńskie, SDM Wieluń) oraz 2 spółki. Spółki te, ze względu na odmienną specyfikę działalności gospodarczej, nie weszły do dalszych badań. W rezultacie badania przeprowadzono na podstawie danych z 18 obiektów.

Model oceny spółdzielni wykorzystywany w rankingu (por. rys. 1) opiera się na koncepcji Balanced Scorecard – BSC (Zrównoważonej Karty Wyników), która należy do coraz bardziej popularnych spośród współczesnych metod pomiaru osiągnięć organizacji [Pietrzak 2007, s. 80]. BSC jest koncepcją Kaplana i Nortona, którzy na początku lat 90. opracowali narzędzie wielowymiarowego pomiaru i analizy dokonań przedsiębiorstwa. Zgodnie z ideą Kaplana i Nortona, osiągnięcia firmy powinny być mierzone i analizowane w czterech perspektywach: finansowej, klienta, procesów, wiedzy i rozwoju [Kaplan, Norton 2001, s. 27–28]. W modelu oceny rankingowej uwzględniono zmodyfikowaną architekturę BSC opartą na 5 perspektywach: dodano perspektywę dostawców,

którzy w branży mleczarskiej pełnią szczególnie ważną rolę, a w spółdzielniach mleczarskich są oni również właścicielami, perspektywę wiedzy i rozwoju zastąpiono zaś perspektywą potencjału, która obejmuje również bazę materialną przedsiębiorstwa, podczas gdy perspektywa wiedzy i rozwoju w klasycznej BSC koncentruje się na tzw. kapitale intelektualnym [Pietrzak, Baran 2011, s. 91].



Rysunek 1
Model oceny rankingowej w formie mapy strategii

Źródło: [Pietrzak, Baran 2011, s. 95].

Punktem wyjścia do opracowania Zrównoważonej Karty Wyników jest mapa strategii. Mapę strategii można określić jako formę opisu strategii przedsiębiorstwa bazującą na architekturze BSC (czyli podziale na perspektywy), której zadaniem jest wizualizacja powiązań przyczynowo-skutkowych między celami strategicznymi przedsiębiorstwa. Cele powiązane siecią zależności przyczynowo-skutkowych ujęte w formie mapy strategii podlegają dalszemu doprecyzowaniu dzięki przyporządkowaniu im mierników osiągnięć [Kaplan, Norton 2004, s. 7–11, 52–53]. Istotę modelu oceny spółdzielni zaprezentowano w formie mapy strategii (rys. 1). Jest to zbiór powiązanych celów w poszczególnych perspektywach. Strzałki łączące cele ilustrują przypuszczenia, co do zależności przyczynowo-skutkowych. Cele odzwierciedlają potencjalny kierunek dążeń spółdzielni pragnącej doskonalić swoje osiągnięcia.

W badaniu prezentowanym w niniejszym artykule zweryfikowano związek pomiędzy inwestycjami w majątek trwały (cel: „modernizacja i rozbudowa majątku” – por. rys. 1) a wynikami ekonomiczno-finansowymi osiemnastu przebadanych spółdzielni. Jako miary inwestycji przyjęto wskaźnik nowoczesności majątku (relacja aktywów trwałych netto¹ do aktywów trwałych brutto) oraz wskaźniki intensywności inwestowania. W tej drugiej grupie znalazły się wskaźniki będące relacją nakładów inwestycyjnych do: aktywów trwałych brutto, funduszy własnych, przychodów ze sprzedaży, amortyzacji oraz wielkości skupu. Uwzględnionymi miarami wynikowymi były: wskaźnik ekonomicznej wydajności pracy², wskaźnik spieniężenia mleka³, stopa zwrotu z kapitału własnego, tj. ROE⁴, średnioroczna cena skupu mleka netto⁵. Dodatkowo wzięto również pod uwagę siłę więzi członkowskich jako spodziewaną przyczynę wpływającą na cel „modernizacja i rozbudowa majątku”.

W badaniach zastosowano analizę korelacji Pearsona oraz wykresy skategoryzowane. W obliczeniach wykorzystano pakiety MS Excel 2007 oraz STATISTICA 7.1.

¹ Czyli z uwzględnieniem odpisów amortyzacyjnych.

² Według wzoru: przychody ze sprzedaży/zatrudnienie w pełnych etatach [tys. zł/etat].

³ Według wzoru: przychody ze sprzedaży produktów/przerób mleka [zł/l]; Uwaga: dwie z uczestniczących w rankingu spółdzielni miały charakter firm skupowych (brak przerobu mleka) – zamiast przychodów ze sprzedaży produktów uwzględniono w tym wypadku przychody ze sprzedaży towarów i materiałów, a zamiast przerobu – skup mleka.

⁴ Według wzoru: (zysk netto/fundusz własny z bilansu zamknięcia) × 100% [%].

⁵ Wysoki poziom ceny skupu mleka jest istotną formą transmisji korzyści ekonomicznych do właścicieli spółdzielni – rolników [Pietrzak 2006, s. 82].

Uwarunkowania inwestowania w majątek trwały i skutki ekonomiczno-finansowe tego procesu

Weryfikując związek inwestycji z wynikami finansowymi wykorzystano model spodziewanych zależności przyczynowo-skutkowych wykorzystywany w rankingu Forum Spółdzielczości Mleczarskiej. Skoncentrowano się na zależnościach związanych z celem „modernizacja i rozbudowa majątku” (por. rys. 1).

W pierwszej kolejności zweryfikowano czy rzeczywiście – jak przewiduje model oceny rankingowej – cel ten jest uwarunkowany siłą więzi członkowskich. Mierząc tę siłę wartością funduszu udziałowego przypadającego na jednego członka spółdzielni, zbadano korelację tego wskaźnika ze zmiennymi przyjętymi za mierniki realizacji celu „modernizacja i rozbudowa majątku”. Analiza wykazała słabą i nieistotną statystycznie korelację z miernikiem nowoczesności majątku (tj. relacją aktywów trwałych netto do aktywów trwałych brutto). W przypadku większości wskaźników ilustrujących intensywność inwestowania korelacja ta była silna lub średnia oraz istotna statystycznie (tab. 1). Dla zmiennej ilustrującej inwestycje w majątek trwały, wykazującej najsilniejszą korelację z siłą więzi członkowskich, sporządzono dodatkowo wykres skategoryzowany (rys. 2).

Granicą rozdzielającą lewą i prawą stronę rysunku 2 jest mediana wskaźnika fundusz udziałowy na członka spółdzielni. Wyraźnie widać, że w spółdzielniach, w których wskaźnik ten przekracza medianę, tj. 7 tys. złotych na członka,

Tabela 1

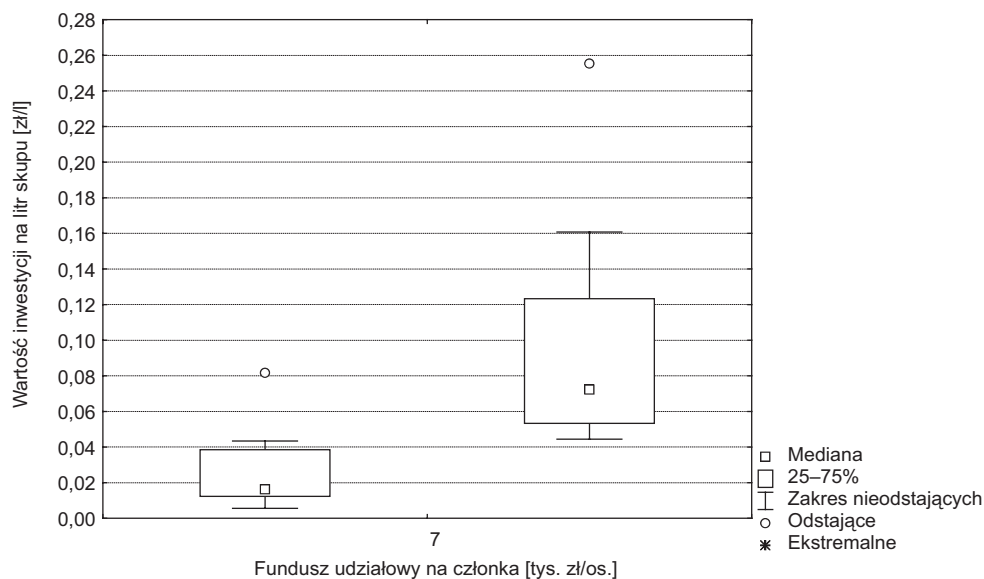
Więzi członkowskie a modernizacja i rozbudowa majątku – współczynniki korelacji Pearsona pomiędzy wskaźnikami

Zmienna objaśniająca	Zmienne objaśniane					
	Relacja aktywów trwałych netto do aktywów trwałych brutto	Nakłady inwestycyjne w relacji do aktywów trwałych brutto	Nakłady inwestycyjne w relacji do funduszy własnych	Nakłady inwestycyjne w relacji do amortyzacji	Nakłady inwestycyjne w relacji do przychodów ze sprzedaży	Nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na litr skupu
Fundusz udziałowy na członka	0,33 (n = 18)	0,30 (n = 16)	0,60* (n = 16)	0,73* (n = 16)	0,46** (n = 16)	0,81* (n = 16)

Uwaga: * – korelacje istotne statystycznie na poziomie $\alpha = 0,05$; ** – korelacje istotne statystycznie na poziomie $\alpha = 0,10$ (braki danych usuwano przypadkami).

Źródło: Badania własne.

intensywność inwestowania jest znacznie wyższa. Pomijając odstające obiekty – najniższa wartość nakładów inwestycyjnych w przeliczeniu na litr skupionego mleka (tj. ~4 gr/l) w spółdzielniach o silnych więziach członkowskich odpowiada najwyższej intensywności inwestowania w spółdzielniach o słabych więziach członkowskich.



Rysunek 2

Siła więzi członkowskich a intensywność inwestowania

Źródło: badania własne

Tabela 2

Nowoczesność majątku trwałego a wyniki ekonomiczno-finansowe – współczynniki korelacji Pearsona między wskaźnikami

Zmienna objaśniająca	Zmienne objaśniane				
	Ekonomiczna wydajność pracy	Udział eksportu w sprzedaży produktów	Spieniężenie	ROE	Cena skupu mleka
Relacja aktywów trwałych netto do aktywów trwałych brutto	0,56*	0,19	-0,10	0,42**	0,60*

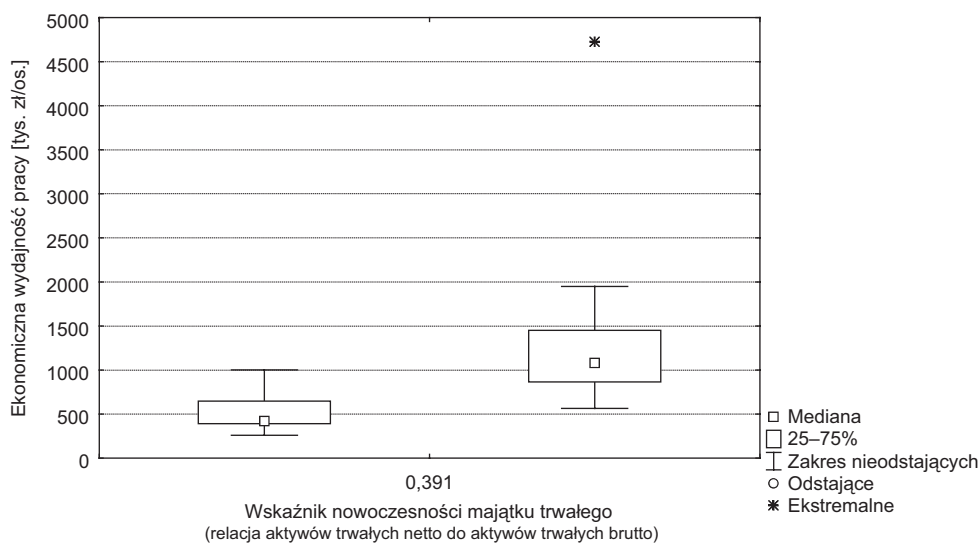
Uwaga: * – korelacje istotne statystycznie na poziomie $\alpha = 0,05$; ** – korelacje istotne statystycznie na poziomie $\alpha = 0,10$; $n = 18$.

Źródło: Badania własne.

Następnie poddano weryfikacji czy – zgodnie z modelem oceny rankingowej – „modernizacja i rozbudowa majątku” wpływa na poprawę wydajności pracy, rozwój eksportu, zwiększenie „spieniężenia” mleka oraz wzrost wartości generowanej dla członków (por. rys. 1). Badanie przeprowadzono odrębnie dla wskaźnika nowoczesności majątku oraz dla wskaźników intensywności inwestowania.

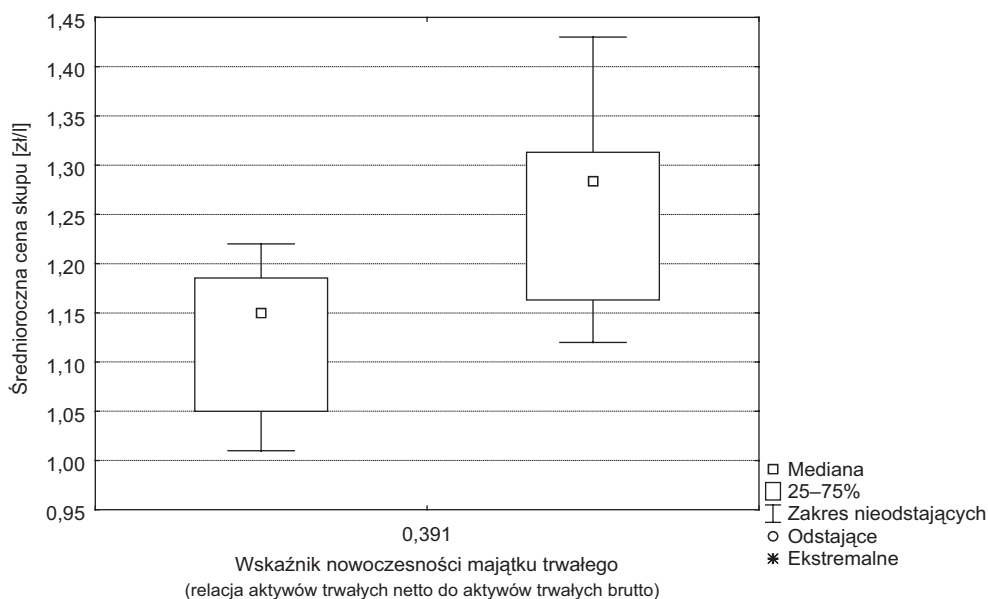
Analiza wykazała praktycznie brak korelacji wskaźnika nowoczesności majątku (tj. relacji aktywów trwałych netto do aktywów trwałych brutto) z udziałem eksportu w przychodach ze sprzedaży produktów oraz „spieniężeniem” mleka. Wyraźną i istotną statystycznie korelację odnotowano natomiast w przypadku ekonomicznej wydajności pracy oraz ceny skupu mleka. Łagodząc pułap współczynnika α do 0,10, za istotną statystycznie można uznać dodatkowo średnią siłę korelacji wskaźnika nowoczesności majątku ze stopą zwrotu z kapitału własnego (tab. 2). Dla zmiennych wykazujących najsilniejsze i istotne statystycznie korelacje (dla $\alpha = 0,05$) przygotowano dodatkowo wykresy skategoryzowane (rys. 3–4).

Granica rozdzielającą lewą i prawą stronę rysunków 3–4 jest mediana wskaźnika nowoczesności majątku. Rysunki ilustrują prawidłowość, że w spółdziel-



Rysunek 3
Nowoczesność majątku trwałego a wydajność pracy

Źródło: Badania własne.



Rysunek 4

Nowoczesność majątku trwałego a cena skupu mleka

Źródło: Badania własne.

niach, w których wskaźnik ten przekracza medianę, tj. około 40%⁶, wydajność pracy oraz cena skupu mleka jest wyraźnie wyższa.

Wydajność pracy w spółdzielniach o ponad 60% dekapitalizacji majątku trwałego nie przekracza 1000 tys. zł na osobę, a w ponad połowie z nich jest niższa niż 500 tys. zł na osobę. Z kolei w grupie spółdzielni o niższej dekapitalizacji ponad połowa z nich przekracza pułap wydajności 1000 tys. zł na osobę (rys. 3). W połowie spółdzielni, w których wskaźnik nowoczesności majątku jest niższy od mediany (tj. 39,1%), cena skupu nie przekracza 1,15 zł za litr mleka, a wszystkie płacą rolnikom poniżej 1,23 zł/l. Z kolei w grupie spółdzielni o wyższej nowoczesności majątku ponad połowa z nich płaci powyżej 1,28 zł/l, a 1/4 z nich powyżej 1,31 zł/l (rys. 4).

Analiza z uwzględnieniem wskaźników intensywności inwestowania wykazała praktycznie brak korelacji z udziałem eksportu w przychodach ze sprzedaży produktów – niezależnie od mianownika uwzględnionego we wskaźniku. Wskaźnik stopy zwrotu z kapitału własnego jest skorelowany na umiarkowanym poziomie ze wskaźnikiem nakładów inwestycyjnych do aktywów trwałych

⁶ Co odpowiada około 60-procentowej lub mniejszej dekapitalizacji majątku trwałego.

brutto (uzyskana korelacja jest istotna statystycznie przy „liberalnym” pułapie współczynnika $\alpha = 0,10$). Spieniężenie mleka jest skorelowane z nakładami inwestycyjnymi w relacji do funduszy własnych (średnia siła, istotność statystyczna dla $\alpha = 0,10$) oraz nakładami inwestycyjnymi w przeliczeniu na litr skupu (średnia siła, istotność statystyczna dla $\alpha = 0,05$). Najsilniejsza zależność korelacyjna wystąpiła pomiędzy nakładami inwestycyjnymi w relacji do aktywów trwałych brutto a ekonomiczną wydajnością pracy (istotna statystycznie dla $\alpha = 0,05$). Z kolei największą liczbą istotnych statystycznie związków korelacyjnych ze wskaźnikami intensywności inwestowania cechuje się zmienna: cena skupu mleka. W dwóch wypadkach związki te można uznać za dość silne, przy istotności statystycznej dla $\alpha = 0,05$ (nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na litr skupu oraz nakłady inwestycyjne w relacji do przychodów ze sprzedaży), a w dwóch innych za umiarkowane, przy istotności statystycznej dla $\alpha = 0,10$ (nakłady inwestycyjne w relacji do funduszy własnych oraz nakłady inwestycyjne w relacji do aktywów trwałych brutto) – tabela 3.

Tabela 3

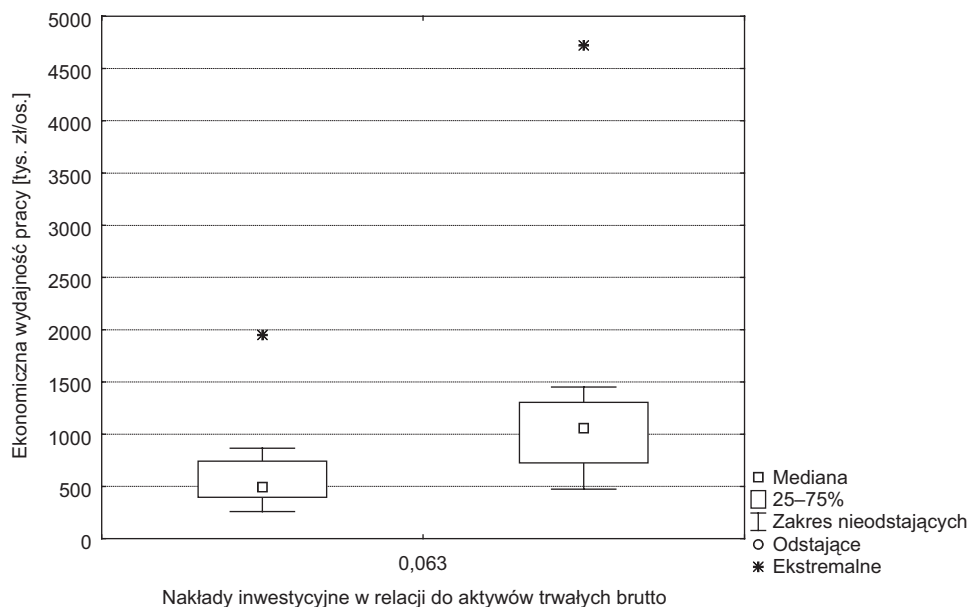
Intensywność inwestowania a wyniki ekonomiczno-finansowe – współczynniki korelacji Pearsona pomiędzy wskaźnikami

Zmienne objaśniające	Zmienne objaśniane				
	Ekonomiczna wydajność pracy	Udział eksportu w sprzedaży produktów	Spieniężenie	ROE	Cena skupu mleka
Nakłady inwestycyjne w relacji do aktywów trwałych brutto	0,77*	-0,12	0,11	0,46**	0,45**
Nakłady inwestycyjne w relacji do funduszy własnych	0,22	0,05	0,48**	0,13	0,49**
Nakłady inwestycyjne w relacji do amortyzacji	0,27	-0,01	0,42	0,26	0,34
Nakłady inwestycyjne w relacji do przychodów ze sprzedaży	-0,04	0,15	0,40	-0,05	0,59*
Nakłady inwestycyjne w przeliczeniu na litr skupu	-0,05	0,13	0,50*	-0,08	0,65*

Uwaga: * – korelacje istotne statystycznie na poziomie $\alpha = 0,05$; ** – korelacje istotne statystycznie na poziomie $\alpha = 0,10$; n = 16 (braki danych usuwano przypadkami).

Źródło: Badania własne.

Dla zmiennych wykazujących najsilniejsze oraz najliczniejsze i istotne statystycznie związki korelacyjne opracowano dodatkowo skategoryzowane wykresy typu ramka-wąsy (rys. 5–6). Granicami rozdzielającymi lewą i prawą stronę rysunków 5–6 są mediany odpowiednich wskaźników intensywności inwestowania. Rysunki te ilustrują wyraźną zależność pomiędzy intensywnością inwestowania a wydajnością pracy i ceną skupu w badanych spółdzielniach.



Rysunek 5

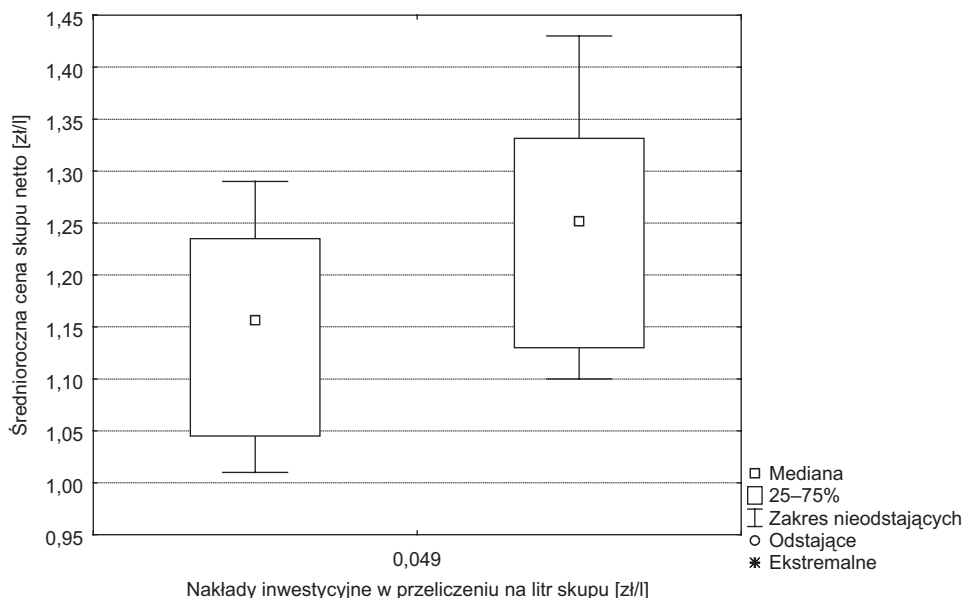
Intensywność inwestowania a wydajność pracy

Źródło: Badania własne.

W spółdzielniach, w których wskaźnik nakładów inwestycyjnych do aktywów trwałych brutto nie przekracza mediany, tj. 6,3%, ekonomiczna wydajność pracy kształtuje się na przeciętnym poziomie 500 tys. zł na osobę, a pomijając obserwacje ekstremalne, najwyższa wydajność nie przekracza 900 tys. zł na osobę. Tymczasem w spółdzielniach o relacji nakładów inwestycyjnych do aktywów trwałych brutto powyżej 6,3%, najniższa wydajność pracy odpowiada przeciętnej wydajności w grupie o niższej intensywności inwestowania, a mediana wydajności pracy to niemal 1100 tys. zł na osobę (rys. 5).

W połowie spółdzielni, w których wskaźnik inwestycji w przeliczeniu na litr skupu jest niższy od 4,9 groszy, cena skupu nie przekracza 1,16 zł za litr mleka,

a wszystkie płacą rolnikom nie więcej niż 1,29 zł/l. Z kolei w grupie spółdzielni inwestujących więcej niż 4,9 groszy w przeliczeniu na litr skupionego mleka, ceny skupu są nie niższe niż 1,10 zł/l, a ponad połowa z nich płaci powyżej 1,25 zł/l, a 1/4 powyżej 1,33 zł/l (rys. 6).



Rysunek 6
Intensywność inwestowania a cena skupu mleka

Źródło: Badania własne.

Podsumowanie i wnioski

Mapa strategii, która stanowi podstawę modelu oceny rankingowej spółdzielni mleczarskich (por. rys. 1) jest w istocie zbiorem hipotez strategicznych o zależnościach przyczynowo-skutkowych występujących pomiędzy poszczególnymi elementami modelu (celami). W niniejszym opracowaniu zweryfikowano założone w modelu zależności pomiędzy celem dotyczącym modernizacji i rozbudowy majątku (mierzonym z wykorzystaniem sześciu wskaźników) a wynikami ekonomiczno-finansowymi badanych spółdzielni.

Analiza korelacji potwierdziła występowanie związku między nowoczesnością majątku trwałego oraz intensywnością inwestowania a ekonomiczną wydajnością pracy, „spieniężeniem” mleka, ceną skupu mleka i rentownością

funduszy własnych. Przy czym najsilniejsze i najliczniejsze zależności wystąpiły w przypadku ceny skupu i wydajności pracy. Słabsze i nie zawsze istotne zależności korelacyjne miały miejsce w odniesieniu do ROE i „spieniężenia” mleka. Nie potwierdziła się natomiast założona zależność między modernizacją i rozbudową majątku a udziałem eksportu w sprzedaży produktów. Uzyskane wyniki wskazują, że przedsięwzięcia inwestycyjne mogą być istotnym impulsem proefektywnościowym w spółdzielczych przedsiębiorstwach mleczarskich. Przedsięwzięcia te mają większą szansę na realizację w przypadku silniejszych więzi członkowskich, których praktycznym przejawem jest większe zaangażowanie finansowe członków w działalność spółdzielni.

Należy jednak pamiętać o ograniczonej liczebności obiektów badawczych, będących źródłem danych empirycznych do niniejszego opracowania. Stąd też, zważywszy na duże znaczenie praktyczne tego problemu, wskazane są dalsze badania nad wpływem inwestowania w majątek trwały na wyniki ekonomiczno-finansowe spółdzielni mleczarskich. Szczególnie pożądane byłyby badania na szerszej próbie badawczej oraz badania z uwzględnieniem szeregów czasowych, które pozwoliłyby uchwycić ewentualne przesunięcia w czasie efektów przedsięwzięć inwestycyjnych.

Literatura

- BECKER B.E., HUSELID M.A., ULRICH D.: *Karta wyników zarządzania zasobami ludzkimi*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.
- BOULTON R.E.S., LIBERT B.D., SAMEK S.M.: *Odczytując kod wartości. Jak firmy tworzą wartość w nowej gospodarce*, WIG-Press, Warszawa 2001.
- JAJUGA K., JAJUGA T.: *Inwestycje. Instrumenty finansowe, aktywa niefinansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- KAPLAN R.S., NORTON D.P.: *Strategiczna Karta Wyników. Jak przełożyć strategię na działanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- KAPLAN R.S., NORTON D.P.: *Strategy Maps: Converting Intangible Assets into Tangible Outcomes*, Harvard Business School Press, Boston 2004.
- PIETRZAK M.: *Efektywność finansowa spółdzielni mleczarskich – koncepcja oceny*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2006.
- PIETRZAK M.: *Balanced Scorecard – Zrównoważona Karta Wyników*, [w:] Pietrzak M. (red.), *Metody i techniki menedżerskie*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007.
- PIETRZAK M.: *Sektor przetwórstwa mleka w Polsce, przemiany, stan obecny i perspektywy*, maszynopis referatu wygłoszonego na konferencji: *Ekonomiczne i organizacyjne uwarunkowania produkcji mleka i żywca wołowego na świecie, w Unii Europejskiej i w Polsce*, Warszawa, 20 września 2012.
- PIETRZAK M., BARAN J.: *Dodatek metodyczny V rankingu spółdzielni mleczarskich oraz oceny metodą DEA*, [w:] *Polska spółdzielczość mleczarska w Unii Europejskiej – szanse*

i zagrożenia, IX Forum Spółdzielczości Mleczarskiej: Augustów, 29 września – 1 października 2011, Białystok 2011.

PLUTA W.: *Planowanie finansowe w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999.

SIERPIŃSKA M., JACHNA T.: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.

TYRAN M.R.: *Wskaźniki finansowe*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.

Investments in fixed assets and economic performance of dairy cooperatives

Abstract

Even in the knowledge-based economy era tangible assets still matters. It is because the value of intangible assets steams from the combined bundle of both tangible and intangible resources. Therefore it is important issue to assess how investments in fixed assets are connected with business performance. This problem seems to be particularly interesting in the case of Polish dairy industry. It is important part of European and Polish agribusiness system. During transition in Poland a lot of investments in dairy industry were already done. There is substantial overcapacity noticed in this sector. However empirical evidence done on 18 Polish dairy cooperatives shows the positive correlation between modernity of fixed assets and intensity of developing them and economic performance of dairies.

Marcin Wysokiński

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Płynność finansowa gospodarstw mlecznych o zróżnicowanej skali produkcji

Wstęp

„Płynnością finansową nazywamy zdolność przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań. Utrata płynności grozi bardzo poważnymi konsekwencjami dla firmy i może doprowadzić do jej upadłości. Przedsiębiorstwo musi zatem dysponować odpowiednią ilością środków finansowych w kasie lub na koncie, by na bieżąco regulować zobowiązania” [Szymańska 2007, s. 76]. Jak podaje Kierepka [2009, s. 40], utrzymanie płynności finansowej jest jednym z najważniejszych zadań stawianych przed współczesnym przedsiębiorstwem, a także gospodarstwem rolnym, gdyż warunkuje zachowanie ciągłości procesów gospodarczych. Badaczka wskazuje [za Sierpińska, Wędzki 2005; Maślanka 2008], iż główną przyczyną upadłości małych i średnich przedsiębiorstw jest właśnie brak płynności finansowej. Płynność finansowa wyraża się więc zdolnością do utrzymania egzystencji podmiotu gospodarczego w krótkim okresie, co wiąże się z procesem podejmowania decyzji bieżących, których efektem są odpowiednie, pod względem wielkości i czasu, strumienie wpływów i wydatków gotówkowych [Kusak 2006; Rutkowski 2003].

Franc-Dąbrowska [2010, s. 130] stwierdza, iż „przedsiębiorstwa rolnicze muszą funkcjonować jak każdy inny podmiot gospodarczy i konieczne jest takie zarządzanie aktywami krótkoterminowymi i zobowiązaniami bieżącymi, aby możliwe było terminowe regulowanie płatności”.

Jak zauważa Szymańska [2007, s. 76], w celu określenia stopnia zdolności do terminowego regulowania zobowiązań bieżących, oblicza się wskaźniki płynności. W praktyce najczęściej wykorzystuje się trzy wskaźniki: płynności bieżącej, szybkiej i natychmiastowej.

W ramach prowadzonych badań, do oceny płynności finansowej gospodarstw wykorzystano wskaźnik płynności bieżącej i szybkiej.

Wskaźnik płynności bieżącej informuje, w jakim stopniu bieżące aktywa (płynny majątek, który można szybko zamienić na gotówkę – środki pieniężne, zapasy, należności, krótkoterminowe papiery wartościowe) pokrywają bieżące zobowiązania. Za zadowalający jego poziom przyjmuje się przedział 1,2–2 [Siudek 2004, s. 188]. Spadek poniżej 1,0 wskazuje na problemy z utrzymaniem płynności finansowej, czyli bieżącym regulowaniem zobowiązań. Z kolei zbyt wysoki świadczy o nadpłynności finansowej [Sierpińska 2006, s. 147] i oznacza słaby poziom wykorzystania możliwości finansowych oraz prowadzi do obniżenia rentowności (nadpłynność może być wynikiem m.in. utrzymywania zbyt wysokich zapasów, kredytowania innych podmiotów czy nieinwestowania zgromadzonych środków pieniężnych).

Materiał i metodyka

Do badań empirycznych wykorzystano dane polskiego FADN (System Zbierania i Wykorzystywania Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych) z lat 2004–2009 z regionu FADN 795 (Mazowsze i Podlasie) obejmującego województwa: mazowieckie, podlaskie, lubelskie i łódzkie, a więc obszar o dominującym znaczeniu dla produkcji mleka w Polsce.

Przy wyborze obiektów badawczych posłużono się metodą doboru celowego. Na podstawie metodologii FADN opartej na zmiennej klasyfikującej SO (standardowa produkcja) do celów analitycznych wyselekcjonowano gospodarstwa wyspecjalizowane w produkcji mleka. Badaniami objęto gospodarstwa indywidualne.

W gospodarstwach wybranych do badań wartość produkcji mleka krowiego i przetworów z mleka stanowiła średnio co najmniej 60% wartości produkcji ogółem. Ponadto, stan średnioroczny krów mlecznych w tych gospodarstwach wynosił 10 sztuk i więcej. Zgodnie z zasadami FADN, grupy liczą nie mniej niż 15 obiektów, aby można było publikować wyniki badań.

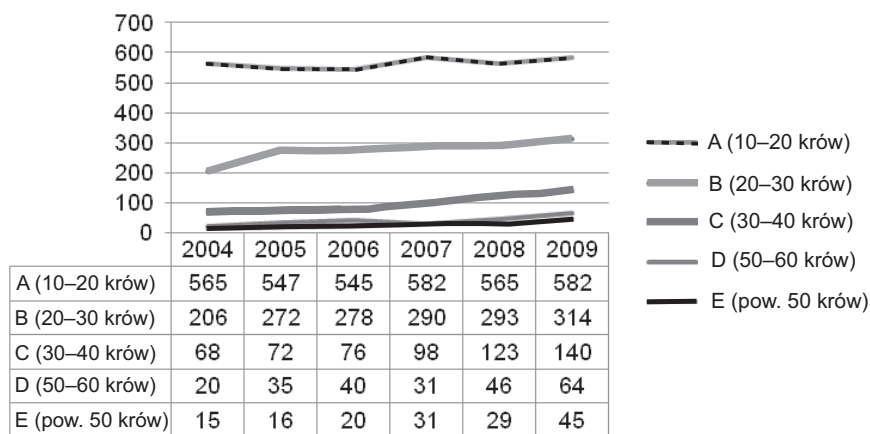
Przyjęto podział badanych gospodarstw na 5 grup, uznając za kryterium grupowania liczbę krów mlecznych w gospodarstwie (rys. 1):

- A – gospodarstwa małe (posiadające od 10 do 20 krów mlecznych),
- B – średnio małe (20–30 krów mlecznych),
- C – średnio duże (30–40 krów mlecznych),
- D – duże (40–50 krów mlecznych),
- E – bardzo duże (50 i więcej krów mlecznych).

Przedziały charakteryzujące rozpiętość poszczególnych grup są domknięte od dołu, zgodnie z następującym równaniem:

$$10 \leq A < 20 \leq B < 30 \leq C < 40 \leq D < 50 \leq E.$$

Dokonany podział jest wynikiem własnych badań autora i analiz dostępnej literatury. Przyjęta metoda ekspercka szereguje badane obiekty w grupy o identycznej rozpiętości każda. Autor podziela m.in. zdanie Juszczyka [2005, s. 63], iż liczba krów mlecznych w gospodarstwie dobrze obrazuje skalę produkcji oraz inne zagadnienia z tym związane.



Rysunek 1

Liczba badanych gospodarstw w poszczególnych grupach

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Badaniami w latach 2004–2009 objęto odpowiednio 874, 942, 959, 1032, 1056, 1145 gospodarstw mlecznych. Próba systematycznie zwiększała się w każdym kolejnym roku. Najwięcej obiektów znalazło się w grupie gospodarstw najmniejszych (10–20 krów), stanowiąc ponad 50% całej próby. Udział tej grupy wykazywał tendencję spadkową, zmniejszając się o około 14% w trakcie okresu badawczego (z 64,6% w 2004 roku do 50,8% w 2009 roku).

Liczebności pozostałych grup cechowały się tendencją odwrotną. Grupy B i C zwiększyły swój udział o około 4%, odpowiednio z 23,6 do 27,4% i z 7,8 do 12,2%.

Grupa E (najmniej liczna) reprezentowana była przez kilkanaście w pierwszych dwóch latach, a następnie przez kilkadziesiąt gospodarstw. Udział tej grupy wzrósł z 1,7% w 2004 roku do 3,9% w 2009 roku.

Celem badań było określenie poziomu płynności finansowej gospodarstw mlecznych różnej skali produkcji w latach 2004–2009.

Wyniki badań

Celem zarządzania płynnością jest z jednej strony zabezpieczenie zdolności płatniczej, z drugiej strony – działanie mające sprawić, by potencjalny konflikt w stosunku do rentowności był możliwie jak najmniejszy. Podstawę ku temu tworzą decyzje dotyczące struktury majątkowo-kapitałowej. Struktura ta stanowi wynik poszczególnych procesów inwestycyjno-finansowych i dostarcza informacji o sposobie zaangażowania kapitału przedsiębiorstwa [Odening, Bockelmann 2012, s. 146]. Jednym ze wskaźników struktury majątkowo-kapitałowej jest wskaźnik udziału składników majątku trwałego w aktywach ogółem. Im wskaźnik większy, tym płynność firmy jest niższa.

W badanych gospodarstwach w strukturze aktywów ogółem¹ zdecydowanie dominowały aktywa trwałe² (rys. 2). Majątek trwały stanowił średnio około 90% sumy bilansowej we wszystkich grupach gospodarstw. Odsetek ten ulegał niewielkim wahaniom, a ich kierunek był zgodny dla wszystkich gospodarstw. Najniższy poziom wskaźnika odnotowano w 2007 roku, co mogło wynikać m.in. z wyższego stanu gotówki w kasie i na rachunku bankowym spowodowanego wysokimi cenami mleka oraz dobrą koniunkturą na rynku.

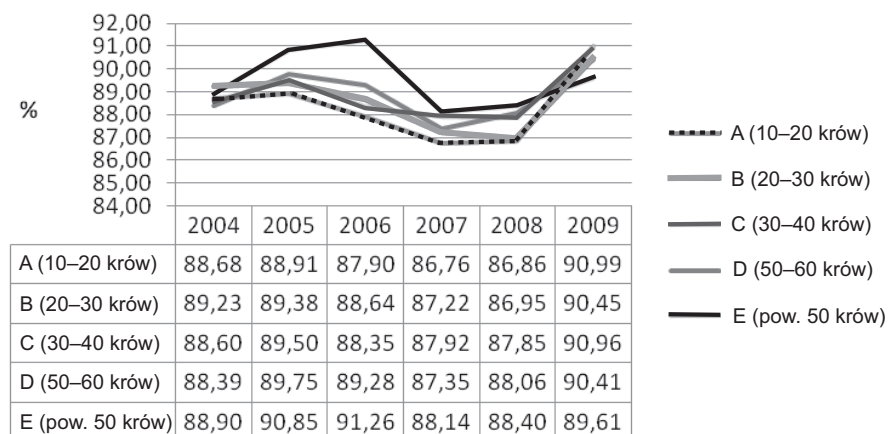
Warto zauważyć, iż gospodarstwa bardzo duże przez niemal cały okres badawczy odznaczały się najwyższym udziałem aktywów trwałych w aktywach ogółem. Może to świadczyć o agresywnej polityce inwestycyjnej tych gospodarstw kosztem aktywów obrotowych (wydatkowanie środków finansowych).

Z prezentowanych danych na wykresie 2 wynika, iż produkcja mleka charakteryzuje się wysoką kapitałochłonnością i zapotrzebowaniem na rzeczowe aktywa trwałe (ziemia, budynki), co potwierdza opinie badaczy ekonomii rolnictwa [Juszczak 2005]. Aktywa bieżące³ w gospodarstwach objętych analizą to zaledwie 9–12% aktywów ogółem.

¹ Aktywa ogółem obejmują tylko aktywa stanowiące własność posiadacza. Aktywa ogółem obejmują aktywa trwałe i aktywa bieżące.

² Do aktywów trwałych zalicza się ziemię rolniczą, urządzenia melioracyjne, uprawy trwałe, kwoty i inne przypisane prawa włącznie z kosztami nabycia (kwoty produkcyjne i inne przypisane prawa uzyskane bezpłatnie nie są wyceniane w bilansie – ewidencjonowana jest tylko ich sprzedaż), ziemia leśna, budynki gospodarstwa rolnego (budynki trwałe i ich wyposażenie należące do posiadacza), nasadzenia leśne, maszyny i urządzenia (maszyny, ciągniki, samochody osobowe i ciężarówki, sprzęt nawadniający – bez sztuk o małej wartości bądź wykorzystywanych tylko w ciągu jednego roku), zwierzęta stada podstawowego (jałówki cielne, krowy mleczne i inne krowy w okresie rozrodu).

³ Aktywa bieżące obejmują zwierzęta stada obrotowego (wartość wszystkich zwierząt produkcyjnych poza zwierzętami stada podstawowego), kapitał obrotowy – zapasy produktów rolnych (wartość wszystkich produktów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego), pozostałe aktywa obrotowe (wartość upraw na pniu, udziały gospodarstwa rolnego w jednostkach rolniczych, kwoty należności krótkoterminowych, stan gotówki w kasie i w banku).



Rysunek 2

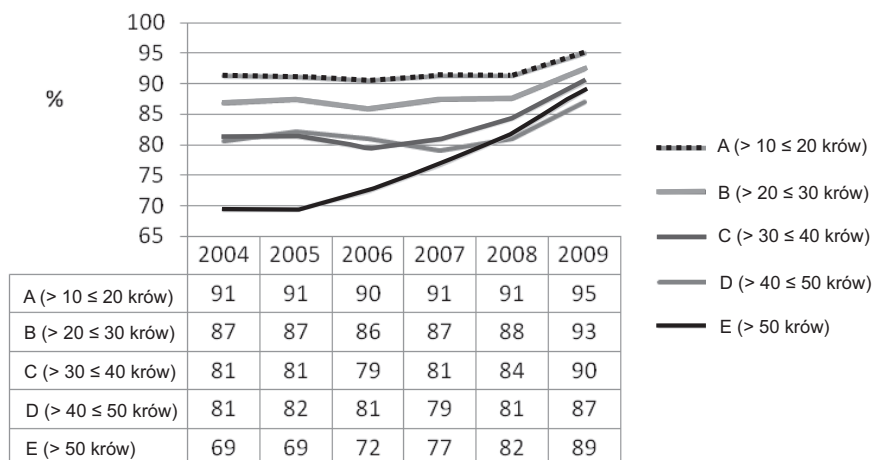
Udział aktywów trwałych w aktywach ogółem

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Kolejnym elementem analizy pionowej bilansu jest struktura pasywów, która określa źródła finansowania majątku firmy. Do analizy pasywów wykorzystuje się m.in. wskaźnik udziału kapitału własnego w pasywach ogółem. Im wskaźnik wyższy, tym ryzyko działalności firmy jest niższe. Wskaźnik ten informuje, w jakim stopniu majątek przedsiębiorstwa finansowany jest kapitałem własnym. Badane gospodarstwa zdecydowanie finansowały majątek kapitałem własnym. Zaobserwowano jednak różnice w zależności od stopnia koncentracji produkcji (rys. 3). Im wyższa skala produkcji, tym mniejszy udział kapitału własnego w finansowaniu majątku. Wszystkie badane grupy gospodarstw ograniczały finansowanie majątku kapitałem obcym w trakcie okresu przyjętego do badań.

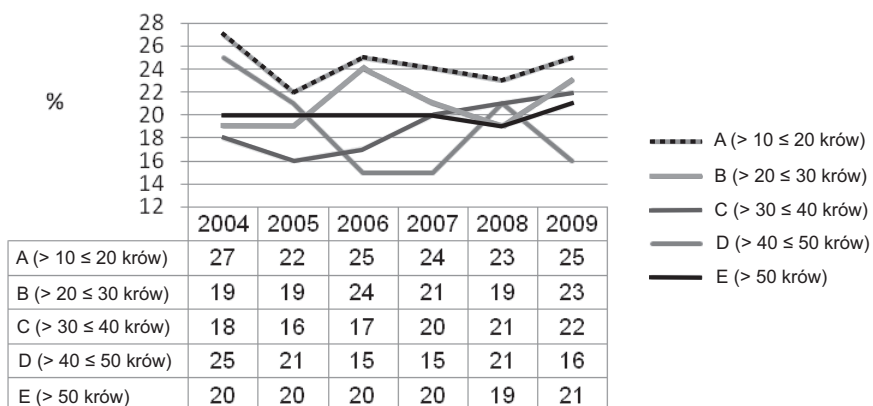
Udział kredytów krótkoterminowych w zobowiązaniach ogółem był zdecydowanie najwyższy w gospodarstwach najmniejszych, co może świadczyć o finansowaniu przez te gospodarstwa bieżących wydatków z kredytów krótkoterminowych i mniejszego zainteresowania zobowiązaniami długoterminowymi wynikającymi np. z aktywności inwestycyjnej w rzeczowe środki trwałe (rys. 4).

W rolnictwie funkcjonuje kilka reguł dotyczących struktury majątkowo-kapitałowej. Jedna z nich zaleca finansowanie majątku zaangażowanego długoterminowo (ziemia, budynki) środkami kapitału własnego i długoterminowym kapitałem obcym. Krótkoterminowy kapitał obcy stosować należy jedynie w celu finansowania płynnych aktywów obrotowych. Kolejna zasada finansowania mówi, że kapitał obcy nie powinien przekraczać wartości majątku w lokatach finansowych, w inwentarzu żywym, obrotowym i maszynach, ponieważ te przedmioty majątkowe są stosunkowo łatwo zbywalne i w przypadku likwidacji



Rysunek 3
Udział kapitału własnego w pasywach ogółem

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

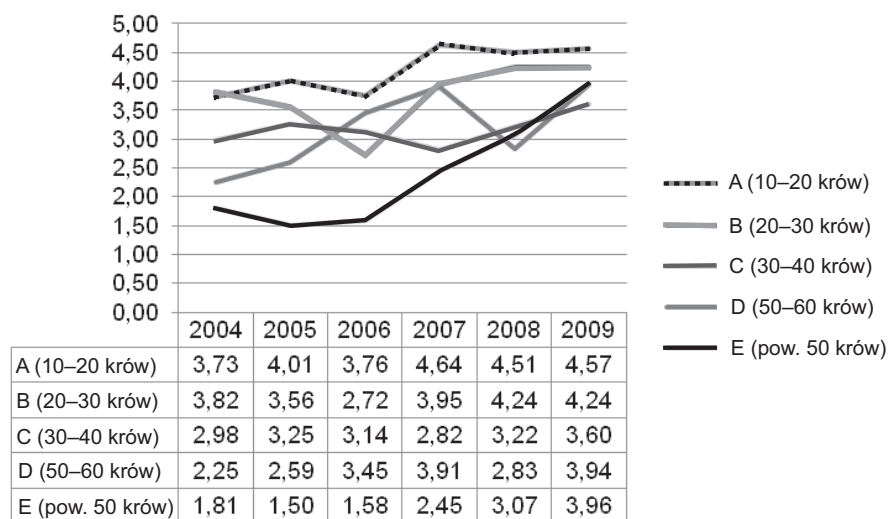


Rysunek 4
Udział kredytów krótkoterminowych w zobowiązaniach ogółem

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

dają możliwość dzierżawy gospodarstwa nieobciążonego długami. Nie można jednak jednoznacznie stwierdzić, iż przestrzeganie tych reguł wyklucza problemy z płynnością, a nieprzestrzeganie przesądza o pojawieniu się tego problemu [Odening, Bockelmann 2012, s. 136–137].

W badanych gospodarstwach wskaźnik bieżącej płynności finansowej był na zalecanym poziomie wyłącznie w obiektach bardzo dużych, ale tylko w latach



Rysunek 5

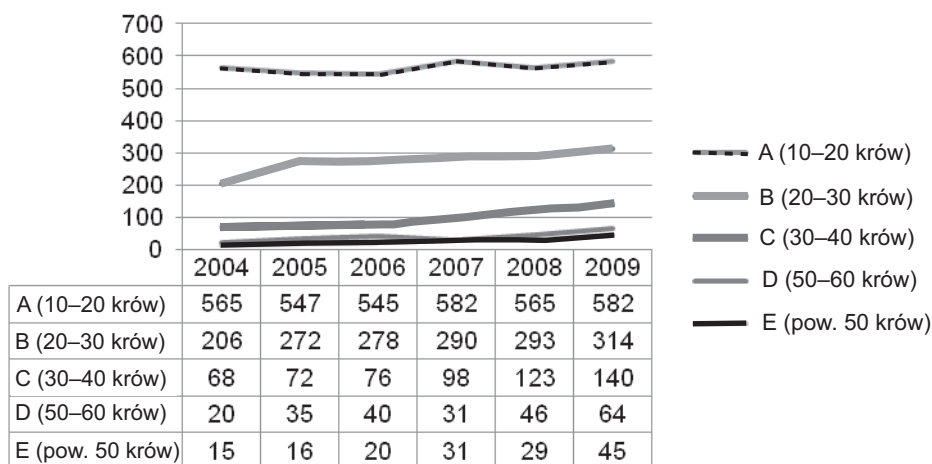
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

2004–2006 (rys. 5). Pozostałe grupy gospodarstw charakteryzowały się znacznie wyższą wartością wskaźnika, nawet do poziomu 4,6 w obiektach najmniejszych.

Zaobserwowano, iż poziom płynności uległ poprawie w ciągu analizowanego okresu, odpowiednio o 22, 11, 21, 75 i 118%. Największego postępu w tym zakresie dokonały gospodarstwa duże i bardzo duże, niemal podwajając wielkość wskaźnika.

Reasumując, można stwierdzić, iż badane gospodarstwa prezentowały wysokie, systematycznie rosnący poziom płynności bieżącej, co może świadczyć o dobrej kondycji finansowej. Z drugiej strony tak wysoka płynność nasuwa jednak wątpliwości co do optymalnego wykorzystania aktywów bieżących, szczególnie w gospodarstwach mniejszych, gdzie zaobserwowano efekt wyraźnej nadpłynności (zjawisko nasilające się), informujący o niepełnym wykorzystaniu możliwości inwestycyjno-rozwojowych. Trzeba jednak pamiętać o specyfice branży, gdzie istotnym elementem aktywów obrotowych są zapasy, które wyróżniają się różną płynnością, więc niekoniecznie mogą być w każdej chwili zamienione na gotówkę i, jak zauważa Sierpińska [2006, s. 147], mogą zaciemniać obraz zdolności podmiotu do regulowania zobowiązań krótkoterminowych. Dlatego do oceny płynności wykorzystuje się także wskaźnik płynności finansowej szybki, który wyraża relację pomiędzy aktywami bieżącymi pomniejszonymi o wartość zapasów a zobowiązaniami krótkoterminowymi.



Rysunek 6

Wskaźnik płynności finansowej szybki

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Wskaźnik ten pokazuje zatem stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami o dużym stopniu płynności. Satysfakcjonujący poziom wskaźnika, świadczący o dobrej płynności, powinien zawierać się w przedziale od 1,0 do 1,2 [Siudek 2004, Sierpińska 2006].

W badanych gospodarstwach, zgodnie z danymi prezentowanymi na rysunku 6, wskaźnik podwyższonej płynności oscylował w przedziale 0,96–2,83. Najniższy jego poziom zanotowano w 2004 i 2005 roku w gospodarstwach bardzo dużych, a najwyższy w małych w 2009 roku. Warto podkreślić, iż gospodarstwa największe w latach 2004–2006 charakteryzowały się wskaźnikiem mieszczącym się w przedziale uznanym w literaturze za optymalny. W ciągu całego okresu badawczego zdecydowanie najwyższą płynnością odznaczały się gospodarstwa małe, gdzie najbardziej płynne aktywa przekraczały zobowiązania bieżące 2–3-krotnie. Zaobserwowano, iż w 2009 roku, w porównaniu do 2004 roku, wskaźnik był wyższy odpowiednio o 45, 34, 40, 92 i 178%. Na uwagę zasługuje zdecydowanie największy wzrost płynności w gospodarstwach utrzymujących powyżej 50 krów. Można stwierdzić, iż gospodarstwa (szczególnie mniejsze) wykazywały zbyt wysoki poziom wskaźnika, oznaczający m.in. nadmierne gromadzenie środków pieniężnych. Wskaźniki płynności (bieżące i szybki) znacznie różniły się od siebie, co świadczy o wysokich stanach zapasów w tych gospodarstwach.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonej analizy można sformułować następujące wnioski:

1. Badane gospodarstwa prezentowały wysoki, systematycznie rosnący poziom płynności bieżącej, co może świadczyć o dobrej kondycji finansowej. Z drugiej strony jednak, tak wysoka płynność nasuwa wątpliwości co do optymalnego wykorzystania aktywów bieżących, szczególnie w gospodarstwach mniejszych, gdzie zaobserwowano efekt wyraźnej nadpłynności (zjawisko nasilające się), informujący o niepełnym wykorzystaniu możliwości inwestycyjno-rozwojowych. Trzeba jednak pamiętać o specyfice branży, gdzie istotnym elementem aktywów obrotowych są zapasy, które wyróżniają się różną płynnością, więc niekoniecznie mogą być w każdej chwili zamienione na gotówkę.
2. W ciągu całego okresu badawczego zdecydowanie najwyższą płynnością odznaczały się obiekty małe, gdzie najbardziej płynne aktywa przekraczały zobowiązania bieżące 2–3-krotnie.
3. Gospodarstwa przyjęte do badań zdecydowanie finansowały majątek kapitałem własnym. Zaobserwowano zależność – im wyższa skala produkcji, tym mniejszy udział kapitału własnego w finansowaniu majątku. Wszystkie badane grupy gospodarstw systematycznie ograniczały finansowanie majątku kapitałem obcym. Przyczyny można upatrywać w transferach przekazywanych do gospodarstw w ramach WPR.
4. We wszystkich grupach gospodarstw dominował majątek trwały w aktywach ogółem i stanowił około 90%.

Literatura

- ODENING M., BOCKELMANN W., 2012: *Zarządzanie w rolnictwie i ogrodnictwie*, IERiGŻ, Warszawa.
- FRANC-DĄBROWSKA J., 2010: *Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarowania zyskiem w przedsiębiorstwach rolniczych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- KIEREPKA M., 2009: *Zróżnicowanie płynności finansowej gospodarstw rolnych prowadzących rachunkowość w ramach systemu FADN*, Roczniki Naukowe SERiA, T. XI, z. 7.
- JUSZCZYK S., 2005: *Uwarunkowania ekonomiczno-organizacyjne opłacalności produkcji mleka w gospodarstwach wyspecjalizowanych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- KUSAK A., 2006: *Płynność finansowa. Analiza i sterowanie*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

- MAŚLANKA T., 2008: *Przepływy pieniężne w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw*, Wydawnictwo C.H. BECK, Warszawa.
- RUTKOWSKI A., 2003: *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T., 2006: *Ocena przedsiębiorstw według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- SIERPIŃSKA M., WĘDZKI D., 2005: *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- SIUDEK T., 2004: *Analiza finansowa podmiotów gospodarczych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- SZYMAŃSKA E., 2007: *Analiza przedsiębiorstw agrobiznesu, techniczno-ekonomiczna, finansowa i strategiczna*, Warszawa.
- WYSOKIŃSKI M., 2011: *Wrażliwość gospodarstw mlecznych na zmiany warunków ekonomicznych*, Praca doktorska, SGGW, Warszawa.

The financial viability of dairy farms of various scale of production

Abstract

The work concerns the liquidity of dairy farms of various scale. The empirical data comes from Polish FADN for years 2004–2009. The article examines the share of fixed assets in total assets, the equity in total liabilities, the share of short-term loans in total liabilities, current ratio and liquidity ratio fast. It was observed, among others, that all of the groups of farms systematically limited the role of external financing (debts).

Anna Milewska

Katedra Polityki Europejskiej, Finansów Publicznych i Marketingu
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Tomasz Czaban

Fundacja Oiconomos
Białystok

Formalnoprawne aspekty funkcjonowania związków międzygminnych

Wstęp

Przekazanie przez władzę centralną kompetencji do świadczenia usług publicznych jednostkom samorządu terytorialnego powodowane było sytuacją zmierzającą do racjonalizacji wydatków publicznych oraz podwyższenia ich efektywności. Zamierzenie to jednak nie spowodowało, iż taka prawidłowość obserwowana jest we wszystkich sferach działalności samorządowej. Samorząd terytorialny jest bowiem elementem administracji publicznej o właściwości ogólnej. Obszar i granice administracyjne samorządów zostały ustalone w zakresie podstawowego podziału kraju, ten zaś, jak dowiodły zdarzenia praktyczne, nie zawsze stwarza idealne warunki do wykonywania wszystkich zadań publicznych będących w zakresie jednostek samorządu terytorialnego.

Możliwością złagodzenia tych rygorów podziału kraju i jednocześnie efektywnego wykonywania zadań publicznych jest możliwość współpracy jednostek samorządu terytorialnego przy ich wykonywaniu [Gałuszka 2006, s. 419]. Mianem współdziałania samorządów określa się zespół czynności, za pomocą których osiąga się określoną sytuację [Kieres 1991, s. 4]. W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy podstawowe sfery, w których współdziałają jednostki samorządu terytorialnego [Kaczmarek 2005, s. 235]:

- współdziałanie odnośnie administracji oraz zaspokajania zbiorowych potrzeb obywateli w dziedzinie administracji świadczącej usługi związane z: gospodarką komunalną, służbą zdrowia, szkolnictwem, bezpieczeństwem

publicznym, opieką społeczną, komunikacją, ochroną środowiska, kulturą, sportem, turystyką,

- współdziałanie odnośnie rozwoju gospodarczego, zwiększanie poziomu konkurencyjności gospodarki i osiąganie korzyści skali związanej z lokalizacją inwestycji, opracowywania planów strategicznych, planowania przestrzennego,
- współpraca związana z ochroną interesów społeczności lokalnej, ochroną praw jednostek samorządu terytorialnego, lobbieniem w regionie, kraju i na arenie międzynarodowej.

Samorządy mają prawo do współdziałania w różnych formach publiczno-prawnych – pośrednie to związki międzygminne, bezpośrednie to porozumienia międzygminne, powiatów i województw. Kolejną formą współpracy są formy cywilnoprawne, do których zalicza się formy pośrednie, takie jak spółka prawa handlowego i stowarzyszenie oraz bezpośrednie, jak umowa prawa cywilnego. Występują także inne formy współpracy, między innymi komitety, a także te, które mogą wynikać z praw współwłasności lub wspólnego wypełniania innego prawa [Chmielnicki 2004, s. 118–121].

Cel i metody badań

W artykule tym autorzy prezentują motywy powstawania oraz formalnoprawne podstawy funkcjonowania związków międzygminnych. Celem artykułu było określenie roli związku gminnego w sytuacji wspólnego wykonywania zadań samorządowych. Dokonano tego na podstawie badań literatury przedmiotu, zapisów zawartych w aktach prawnych oraz rejestru związków międzygminnych prowadzonych przez Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji.

Pojęcie i rola związku międzygminnego

Jednym z ważniejszych działań jednostek samorządu terytorialnego jest wykonywanie zadań publicznych. Gminy odpowiadają za zaspokajanie zbiorowych potrzeb swych mieszkańców w sferze użyteczności publicznej. W tym celu gminy mają prawo do współdziałania między sobą. Jedną z form, które mogą wykorzystać w celu współpracy w zakresie wykonywania zadań publicznych, jest związek międzygminny. Ustawodawca nie precyzuje pojęcia „zadania publiczne”, jednak przyjmuje się, iż pojęcie to należy rozumieć jako bieżące i nieprzerwane zaspokajanie potrzeb ludności. Wynika więc z tego, iż związki międzygminne mogą być powoływane w celu wykonywania zadań własnych i zleconych gmi-

ny oraz zadania zlecone administracji rządowej w drodze porozumienia między organem administracji rządowej a związkiem [Krawczyk 2011, s. 169]. Związki międzygminne, zwane także związkami gminnymi lub komunalnymi, nie są nową instytucją prawną w rozwiązaniach krajowych, ponieważ w konstytucji marcowej z 1921 roku [Ustawa 1921] znalazły się zapisy traktujące o możliwości łączenia się w związki komunalne w celu wykonywania zadań będących w zakresie samorządu [Błaś 1996, s. 37].

Podstawą prawną regulującą działalność związków międzygminnych jest treść rozdziału 7 ustawy o samorządzie gminnym z 8 marca 1990 roku [Ustawa 2001], a także zapisy znajdujące się w rozdziale 7 ustawy o samorządzie powiatowym z 5 czerwca 1998 roku [Ustawa 1998]. Przepisy ujęte w tych rozdziałach realizują postulaty zawarte w Europejskiej Karcie Samorządu Terytorialnego z dnia 15 października 1985 roku [Europejska Karta 1985]. Treść artykułu 10 ust. 1 tego dokumentu stanowi, iż: „Wykonując swoje uprawnienia, społeczności lokalne mają prawo współpracować z innymi społecznościami lokalnymi oraz zrzeszać się z nimi – w granicach określonych prawem – w celu realizacji zadań, które stanowią przedmiot ich wspólnego zainteresowania”. Związek gmin stanowi zrzeszenie zainteresowanych gmin na zasadzie dobrowolności i równorzędnej pozycji, tworząc samodzielny podmiot, który posiada odrębną osobowość prawną, we własnym imieniu wykonuje zadania przekazane przez samorządy i zlecone przez administrację rządową. Może on samodzielnie występować w obrocie prawnym, podejmować czynności procesowe oraz dokonywać czynności cywilnoprawnych. Ponośi więc wszelkie majątkowe i publicznoprawne konsekwencje swych działań. Dobrowolny charakter oznacza, że gminy same decydują o przystąpieniu do związku, w trakcie trwania mają prawo do wystąpienia z niego obecni członkowie, jak też przystąpić mogą nowi. Zasada równorzędnej pozycji ujawnia się tym, iż poszczególne samorządy są sobie równe [Bukowski, Jędrzejewski, Rączka 2011, s. 282]. Powoływać związki międzygminne oraz stawać się jego członkiem mogą jedynie gminy oraz miasta na prawach powiatu. Ustawodawca nie podaje konkretnej minimalnej, jak i maksymalnej liczby członków związku. Oczywisty jest jednak fakt, że związek musi być powołany przez co najmniej dwóch członków (dwie gminy), którzy pragną wykonywać za pomocą związku wspólnie swe zadania własne. Limit członków uzależniony jest od wielkości realizowanych działań oraz zapewnienia ich racjonalizacji. Liczba członków powinna także gwarantować sprawne działanie związku [Kuzior 2007, s. 97]. Decyzje o powołaniu związku, jak i jego rola mogą być różne, jednak podstawowe powody jego powstania wiążą się z czynnikami, takimi jak aspekt ekonomiczny oraz powiązane z nim: racjonalizacja działań lub brak możliwości samodzielnego wykonywania zadań i obowiązków narzuconych gminom. Aspekt ekonomiczny wiąże się z osiągnięciem efektu gospodarczego,

racjonalizacja działań związana jest natomiast z posiadaniem wspólnych celów i wykonywaniem tych samych zadań. Działanie gmin w pojedynkę może powodować zbyt duże koszty i nie przynosić efektów [Leoński 2010, s. 136].

Finanse związku międzygminnego

Związek prowadzi swą gospodarkę finansową samodzielnie z wykorzystaniem budżetów rocznych uchwalanych przez zgromadzenie związku najpóźniej do 31 stycznia danego roku budżetowego. Budżet powinien zawierać wyszczególnione pozycje dochodów i wydatków. Dochody związku, a zwłaszcza ich znaczna część pochodzi z wpłat gmin w formie składki, jaką członkowie związku zobowiązali się wpłacać na rzecz związku. Dochody mogą pochodzić także z własnego majątku oraz z wpłat jednostek organizacyjnych związku. Związek może pobierać także opłaty od mieszkańców gmin uczestniczących w związku, na rzecz których wykonuje świadczenia. Wydatki związku są bezpośrednio związane z wykonywaniem zadań, w celu których został on powołany. Przy tworzeniu budżetu należy pamiętać, by odpowiadał on zasadom budżetowym, które pozwalają na racjonalizację gospodarki budżetowej [Kasiński 1994, s. 30].

Gospodarkę finansową związków regulują odpowiednie przepisy dotyczące gospodarki finansowej gmin, stanowi o tym m.in. art. 73a ustawy o samorządzie gminnym [Ustawa 1990]. Związki muszą więc przestrzegać przepisów takich samych jak gminy, a w szczególności:

- ustawy o finansach publicznych [Ustawa 2009],
- ustawy o rachunkowości [Ustawa 1994],
- Rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planu kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego oraz niektórych jednostek sektora finansów publicznych [Rozporządzenie 2010],
- Rozporządzenia w sprawie gospodarki finansowej jednostek budżetowych, zakładów budżetowych i gospodarstw pomocniczych oraz trybu postępowania przy przekształcaniu w inną formę organizacyjnoprawną [Rozporządzenie 2006],
- Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych [Rozporządzenie 2010].

Tak więc jedną z głównych zasad zarówno gospodarki finansowej, jak i budżetowej związku komunalnego jest prowadzenie jej samodzielnie na podstawie budżetów rocznych. Aby było to możliwe, należy wyodrębnić gospodarkę finansową z zakresu gospodarki finansowej gmin – członków danego związku.

Zmiany budżetu mogą być dokonywane tylko w okresie jego obowiązywania w danym roku kalendarzowym, inaczej bowiem jest to uznawane za naruszenie prawa. Budżet uchwała zgromadzenie i tylko ono ma prawo do jego zmiany. Przepisy regulujące zasady gminnej gospodarki finansowej, które stosuje się wobec związków, traktują, iż związek musi przedstawić projekt budżetu z dołączoną informacją o stanie majątku komunalnego, a także przedłożyć prognozę dotyczącą sumy zadłużenia związku na koniec roku obrachunkowego i lata następne, co wynika z planowanych i już zaciągniętych zobowiązań wraz z objaśnieniem. Dokumenty te zarząd związku międzygminnego zobowiązany jest przedstawić zgromadzeniu tegoż związku do 15 listopada roku poprzedzającego rok budżetowy. Jednocześnie należy dostarczyć dany projekt dla właściwej regionalnej izby obrachunkowej, która musi go zaopiniować. Termin ten jest określony przez ustawę o finansach publicznych i organy związku nie posiadają kompetencji jego zmiany. Zgromadzenie związku ustala procedurę uchwalania budżetu, a także rodzaje dokumentów informacyjnych oraz ich szczegółowość, które towarzyszą projektowi budżetu. Związek powinien uchwalić budżet przed rozpoczęciem roku budżetowego, jednak termin ten nie jest bezwzględnie wiążący. Gospodarka finansowa związku międzygminnego jest jawna, zarząd związku jest zobowiązany do niezwłocznego ogłoszenia uchwały budżetowej i sprawozdania z jej wykonania, zgodnie z trybem obowiązującym dla aktów prawa miejscowego. Zarząd powiadamia gminy będące w związku o złożeniu projektu budżetu. Dochody i wydatki w budżecie związku międzygminnego ujęte powinny być w kwotach realnych. Nie powoduje to braku możliwości zaplanowania deficytu budżetowego, ale należy określić źródła jego finansowania. Według ustawy o finansach publicznych, takimi źródłami mogą być:

- przychody ze sprzedaży papierów wartościowych wyemitowanych przez związek,
- pożyczki, kredyty,
- przychody z prywatyzacji majątku,
- nadwyżki budżetowe z lat ubiegłych,
- wolne środki, jako nadwyżka środków pieniężnych na rachunku bieżącym budżetu związku, która wynika z rozliczeń pożyczek i kredytów z lat ubiegłych.

Struktura i rodzaj źródeł przychodów i dochodów związków gmin powinny odzwierciedlać zadania, jakie zostały mu powierzone przez gminy. Należy również uwzględnić problem dotyczący finansowania zadań przez danych członków związku. Zazwyczaj decentralizacja świadczenia usług publicznych poprawia poziom efektywności wydatków publicznych, które dotyczą finansowania takich usług, może jednak w niektórych przypadkach przyczynić się do spadku poziomu tej efektywności [Gałuszka 2006, s. 419].

Źródła prawa, które kształtują zarówno ustrój, zadania, jak i zasady funkcjonowania jednostek samorządu terytorialnego, a także ustawa o dochodach jest [Ustawa 2003] nie wymieniają dochodów związków międzygminnych. Źródła te określa status danego związku. Do dochodów związku można zaliczyć:

- składki członków związku,
- dochody generowane przez majątek związku,
- dochody jednostek należących do związku,
- wpływy z prowadzonej przez związek działalności,
- odsetki od środków finansowych znajdujących się na rachunku bankowym związku,
- inne świadczenia gmin na rzecz związku zatwierdzone przez zgromadzenie związku,
- przekazane środki z budżetu gmin w celu realizacji wspólnych zadań z innymi członkami związku,
- z tytułu spadku, darowizn oraz zapisów na rzecz związku, odsetki od udzielonych pożyczek przez związek,
- odsetki od nieterminowo regulowanych należności na rzecz związku,
- odsetki i dywidendy od kapitału zainwestowanego w inne spółki,
- środki pochodzące ze sprzedaży majątku związku,
- środki finansowe z zagranicy, które nie podlegają zwrotowi.

Związki komunalne mogą pozyskać przychody z emisji własnych papierów wartościowych. Zazwyczaj są to głównie obligacje.

Ustawodawca wyróżnia trzy różne formy, za pomocą których gminy mogą przekazać środki na rzecz związków międzygminnych [Ustawa 2009]. Te formy to *środki*, *dotacja* (nie został konkretnie podany rodzaj dotacji, np. celowa lub podmiotowa) i *wpłata*. Zarówno *wpłata*, jak i *dotacja* określają formy przekazania środków pieniężnych, z kolei *środki* mogą odnosić się zarówno do form rzeczowych, jak i pieniężnych. Dotacja może być udzielona związkowi komunalnemu przez gminę w celu dofinansowania wykonywanych zadań przez związki. Jej wysokość zostaje określona w drodze uchwały organu stanowiącego gminy, która przekazuje dotację [Ruśkowski, Salachna 2004, s. 301]. Gmina może udzielić pomocy związkowi w formie dotacji celowej, która ma charakter bezzwrotny. Podstawą wsparcia finansowego i rzeczowego za pomocą tej formy jest umowa traktująca o przeznaczeniu i zasadach rozliczenia środków. Wybór tej formy pomocy wymusza obowiązek szczegółowego rozliczenia przekazanych środków. Na wykonywanie zadań zleconych przyznawane są dotacje celowe dla związków. Aby zapewnić pełne i terminowe wykonanie tych zadań, środki te powinny być przekazywane w odpowiednich terminach i kwotach. Dotacje są zwracane w części, w jakiej dane zadanie nie zostało zrealizowane. Związek ma prawo do dochodzenia na drodze sądowej przysługującego mu świadczenia wraz z odsetkami [Jagoda 1997, s. 43].

Mienie związku i zasady jego tworzenia

Mienie związku międzygminnego stanowi podstawę jego działalności. Tematyka mienia i stosunków majątkowy związku na kolejnych etapach jego powstawania, działania oraz likwidacji zasługuje na szczególną uwagę. Obok art. 64 ust. 2 ustawy o samorządzie gminnym, regulacje prawne zawarte w tej ustawie są stosowane wobec już powstałego związku. Uregulowania prawne dotyczące pozostałego zakresu zawierają luki. W zakresie spraw majątkowych luki te należy uzupełnić, sięgając, w drodze analogii, do właściwych instytucji prawa cywilnego czy handlowego. Nie ma wątpliwości, iż przed podjęciem uchwał o powstaniu związku, między gminami dochodzi do negocjacji. Ustawodawca pomija w przepisach ustawy ten etap powstawania związku. W wyniku przeprowadzonych rokowań dochodzi do porozumienia między gminami, stanowi to pierwszy etap do podjęcia decyzji w sprawie utworzenia związku. Wynikiem rokowań powinno być ustalenie wszystkich istotnych elementów umowy o powołaniu związku. Prowadzi to do powstania między gminami, które przyjęły uchwały o powstaniu związku, stosunku prawnego. Dostrzegalna jest więc analogia do umowy spółki cywilnej, ponieważ nie występuje odrębny od stron podmiot, któremu mogłoby zostać przekazane mienie gmin. Niemniej jednak, brak jest przeszkód w utworzeniu wspólnego mienia przez gminy, które zostanie później przekazane dla związku. Występuje wręcz konieczność niedopuszczenia do takiej sytuacji, gdy po nadaniu związkowi osobowości prawnej, nie będzie on posiadał zabezpieczenia w postaci majątku wobec zaciągniętych zobowiązań związanych z wypełnianiem zadań publicznych. Przy takim założeniu, przed uzyskaniem przez związek komunalny osobowości prawnej, za zobowiązania związku powstałe w wyniku prowadzonej przez niego działalności są odpowiedzialne wszystkie gminy, które przyjęły uchwały o utworzeniu związku. Odpowiadają one solidarnie i w sposób nieograniczony całym swym majątkiem wspólnym i własnym. Można więc przyjąć, że występują de facto dwa etapy tworzenia związku. Gminy powołujące związek odpowiadają za jego zobowiązania do chwili uzyskania przez niego osobowości prawnej, a po jej uzyskaniu obowiązek ten przechodzi na związek. W obowiązującym stanie prawnym, dla uregulowania spraw majątkowych związku międzygminnego, poprzedzających moment uzyskania osobowości prawnej, najbardziej odpowiednie wydaje się korzystanie z przepisów dotyczących spółki cywilnej. Po uzyskaniu osobowości prawnej przez związek, co następuje zgodnie z prawem w dniu ogłoszenia jego statutu, czyli w chwili ogłoszenia w wojewódzkim dzienniku urzędowym, przechodzą na związek przekazane przez gminy prawa i obowiązki związane z realizacją zadań, w celu w jakim został on powołany.

By związek wypełniał swe zadania, należy go wyposażyć w odpowiedni majątek. Dotychczasowe wspólne mienie gmin przechodzi na rzecz związku. Wywołuje to poważne konsekwencje, gdyż powstaje całkiem nowy i odmienny podmiot prawa, który ponosi odpowiedzialność za zobowiązania powstałe w skutek wykonywania swej działalności i odpowiada swym majątkiem. Prawna sytuacja związku dotycząca sfery majątkowej wywołuje analogie do spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Aczkolwiek, zgodnie z treścią art. 49 ustawy o samorządzie gminnym [Ustawa 1990], gmina nie jest odpowiedzialna za zaciągnięte zobowiązania przez inne komunalne osoby prawne, w tym również w związku, występuje tu jednak odmienna sytuacja. Bez wątpienia, z punktu widzenia prawa, zarówno związek międzygminny, jak i komunalna spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, są nową komunalną osobą prawną. Jednakże, z punktu widzenia ekonomii, nasuwa się porównanie do sytuacji spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Gmina, będąc w związku, jest w nim w pewien sposób udziałowcem. Gmina przekazująca majątek związkowi oczekuje, że związek wykona należycie powierzony mu cel – realizację zadania publicznego. Tak więc, jeśli spółka z ograniczoną odpowiedzialnością przynosi straty swym udziałowcom, podobnie jak i związek, który marnotrawi majątek powierzony mu przez gminę, to ma ona prawo, będąc członkiem zgromadzenia związku, do podjęcia odpowiednich decyzji. Można więc sądzić, że jeśli w przepisach prawa brak jest regulacji dotyczących majątku związku międzygminnego, można odnieść się do odpowiednich przepisów kodeksu handlowego dotyczących spółek z ograniczoną odpowiedzialnością [Ustawa 2000]. Korzystanie ze wzorów regulacji kodeksu handlowego powinno wiązać się z odpowiedzialnością gmin wnoszących do związku udziały o charakterze majątkowym. Za zaciągnięte zobowiązania związane z wykonywaniem działalności przez związek przed posiadaniem osobowości prawnej gminy ponoszą nieograniczoną odpowiedzialność, lecz po jej uzyskaniu tylko do wartości wniesionych wkładów. Również liczba głosów w zgromadzeniu związku każdej z gmin powinna odnosić się do wielkości wniesionego wkładu majątkowego, podobnie jak w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością. Zgodnie z art. 70 ust. 3 ustawy o samorządzie gminnym zakłada się, że wszystkie gminy uczestniczące w związku powinny posiadać jeden głos w zgromadzeniu związku. Jeśli jednak statut danego związku nie stanowi inaczej, niektóre gminy mogą dysponować więcej niż jednym głosem. W ustawie nie zawarto przepisów, w jakiej sytuacji jest to możliwe. Najczęściej wynika to z różnej wielkości wkładów majątkowych wniesionych przez gminy. Liczba głosów na posiedzeniu zgromadzenia, przynajmniej w sprawach dotyczących mienia związku, powinna być proporcjonalna do wniesionych wkładów. W innym wypadku gmina wnosząca największy wkład majątkowy może zostać pozbawiona możliwości oddziaływania na niego, zostając przegłosowaną przez resztę członków związku. Gdy dochodzi do

nieefektywnego zarządzania mieniem związku, co nie prowadzi do wykonywania zleconych zadań publicznych przez związek, traci na tym najwięcej ta gmina, która włożyła największy wkład majątkowy [Ciepiela 2000, s. 39–47].

Mienie związków międzygminnych może pochodzić z:

- wydzielenia mienia z gmin będących ich członkami, przekazanego na rzecz związku, które będzie służyć wykonywaniu zadań związku,
- generowanych przez majątek dochodów i działalności związku,
- pozyskanych darowizn, zapisów,
- innych źródeł określanych ustawowo.

Przekazany przez gminę majątek na rzecz związku staje się jego własnością, co skutkuje tym, iż nie podlega on zwrotowi dla gminy. W sytuacji „chęci” opuszczenia przez daną gminę związku, majątek pierwotnie wniesiony nie podlega zwrotowi, a związek w takiej sytuacji spłaca jego wartość gminie. Możliwe do podziału składniki majątku, będące własnością gminy opuszczającej związek, mogą zostać zwrócone jej po spłaceniu nakładów ulepszających dany składnik wydatkowany przez związek. Gminy zazwyczaj nie wnoszą równych wkładów w majątek związku, więc w jego statucie określa się proporcjonalnie udział każdej z gmin w kosztach, zyskach i stratach związku. Na rzecz związku gminy powinny wносить wyłącznie dotacje, które są formą opłaty za wykonane usługi związku. Budżet państwa może udzielić dotacji dla związku za wykonywanie zadań zleconych przez administrację rządową. W przypadku poniesienia straty przez związek w wyniku prowadzenia swej działalności, straty pokrywa się z majątku związku [Dolnicki 2009, s. 265–266].

Gospodarka odpadami komunalnymi jako zadanie własne gmin

Według ustawy o samorządzie gminnym, jednym z zadań własnych gmin jest usuwanie i oczyszczanie ścieków komunalnych, utrzymanie czystości i porządku oraz urządzeń sanitarnych, wysypisk i unieszkodliwiania odpadów komunalnych.

Obecnie precyzyjnie zadanie to reguluje ustawa o utrzymaniu czystości i porządku w gminach [Ustawa 2011] oraz dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/98/WE z dnia 19 listopada 2008 roku w sprawie odpadów [Dyrektywa 2011]. Gospodarka odpadami komunalnymi to zagadnienie nabierające coraz większego znaczenia. Wzrost konsumpcji na całym świecie, w tym również w Polsce, prowadzi do wytwarzania coraz większej ilości odpadów przemysłowych oraz komunalnych. Odpady te stanowią poważny problem, a działania związane z zapobieganiem ich powstawania, ich rozsądne wykorzystanie oraz bezpiecz-

ne unieszkodliwianie są jednym z najważniejszych wyzwań dzisiejszego społeczeństwa. Powoduje to zainteresowanie odpadami władz państwowych i lokalnych, dziedzina ta pozostaje w sferze zainteresowań różnych organizacji, w tym także Unii Europejskiej, co powoduje powstawanie uwarunkowań prawnych w kwestii prowadzenia gospodarki odpadami zarówno w całej Unii, jak i w Polsce [Grzymała, Jeżowski, Maśloch 2011, s. 9]. Unia Europejska coraz bardziej zaostrza wymogi związane z tą gospodarką, co powoduje, że już dziś powstają problemy ze spełnieniem standardów w wyznaczonych terminach. Wydaje się, że w najbliższym okresie najpoważniejszym wyzwaniem dla gmin w dziedzinie gospodarki odpadami komunalnymi będzie ograniczenie masy składowanych odpadów, które ulegają biodegradacji. Istnieje także potrzeba inwestycji w nowe i modernizacja starych zakładów zagospodarowania odpadów. Dyrektywa 2008/98/WE potwierdza znaczenie pięciostopniowej hierarchii preferencji dotyczącej postępowania z odpadami. Hierarchia przedstawia się następująco:

- 1) zapobieganie,
- 2) przygotowanie do ponownego zużycia,
- 3) recykling,
- 4) inne metody odzysku,
- 5) unieszkodliwianie.

W polityce i przepisach związanych z odpadami dyrektywa 2008/98/WE jest dokumentem priorytetowym, a odstępstwo od niej jest uzasadnione tylko w kontekście cyklu życia związanego z wytwarzaniem i gospodarowaniem niektórych strumieni odpadów. Aby kraje członkowskie skuteczniejszym uczyniły proces zapobiegania powstawania odpadów, dyrektywa wprowadza nakaz opracowywania oraz ustanawiania programów mających na celu powstrzymanie ich powstawania, a Komisję Europejską do kontrolowania krajów wspólnoty w tym zakresie. W porównaniu do poprzedniej dyrektywy, wprowadza określone cele do osiągnięcia przez członków związane z zagospodarowaniem odpadów [Piontek 2008, s. 14–15]:

- do 2015 roku kraje Wspólnoty muszą stworzyć system selektywnej zbiórki co najmniej dla takich odpadów, jak: szkło, papier, tworzywa sztuczne oraz metale,
- do 2020 roku w krajach Wspólnoty dwie formy postępowania z odpadami komunalnymi, takie jak recykling oraz przygotowanie do ponownego zużycia, co najmniej dla takich odpadów, jak: szkło, papier, tworzywa sztuczne oraz metale powinny wynosić minimum 50% masy wyprodukowanych odpadów,
- do 2020 roku przygotowanie do ponownego wykorzystania, recykling oraz inny odzysk materiałowy (w tymże wypełnienie wyrobisk za pomocą mate-

riałów odpadowych w miejsce innych niebezpiecznych odpadów budowlanych) w wysokości co najmniej 70% wagowo.

Pilna potrzeba wypełnienia norm nałożonych przez Unię Europejską wiąże się z:

- rozbudową infrastruktury niezbędnej do selektywnego gromadzenia odpadów komunalnych, ze szczególnym uwzględnieniem odpadów niebezpiecznych oraz edukacji społeczeństwa i utrwalania w nim nawyku selektywnego zbierania odpadów,
- budową instalacji do przetwarzania odpadów komunalnych, zwłaszcza tych, które przyczyniają się do likwidacji odpadów ulegających biodegradacji, z uwzględnieniem spalarni odpadów [Kłopotek 2007, s. 6].

Powyższe czynniki i wymogi Unii Europejskiej spowodowały wzrost liczby związków międzygminnych zajmujących się gospodarką odpadami.

Zgodnie z rejestrem i wykazem związków międzygminnych prowadzonym przez Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, na dzień 30 września 2013 roku odnotowano 310 związków (przy czym w 2012 roku działało 164 związki międzygminne). W co najmniej 44 przypadkach związki międzygminne miały w swoich kompetencjach gospodarkę odpadami (tab. 1.)

Tabela 1

Liczba związków międzygminnych

L.p.	Lata/ /Wyszczególnienie	Liczba utworzonych związków	Liczba związków „zajmujących się” gospodarką odpadami
1.	2007	4	1
2.	2008	4	1
3.	2009	6	2
4.	2010	5	1
5.	2011	0	0
6.	2012	8	8
7.	2013	3	3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Wykaz związków międzygminnych, stan na dzień 30 września 2013 roku*, Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji.

W najbliższym okresie, szczególnie przy uwzględnieniu przepisów ustawy o finansach publicznych dotyczących indywidualnego wskaźnika zadłużenia, współpraca między samorządami może się nasilić. Ponadto coraz częściej zastrzane są regulacje i normy odnośnie wybranych dziedzin gospodarki, w których samorzady są zmuszone do wzmożonej aktywności. Właściwym przykładem jest tu właśnie działalność samorządów w zakresie ochrony środowiska. Innym czynnikiem intensyfikującym współpracę są finanse budżetów samo-

rządowych oraz próba racjonalizacji wydatków publicznych. Współpracując ze sobą, jednostki samorządu terytorialnego mają szanse na ograniczanie kosztów. Odmienną kwestią jest to, że inwestycje, na które muszą decydować się gminy, mogą okazać się nieopłacalne przy samodzielnej realizacji, ponieważ wymagają wysokich nakładów, a ich późniejsze utrzymanie staje się nierentowne.

Podsumowanie

Gospodarka odpadami komunalnymi jest jednym z wielu zadań własnych gminy, która jest powiązana z ochroną środowiska naturalnego, również pozostającą w zakresie obowiązków gminy. Jest to dziedzina bardzo szeroka, wymagająca zarówno drogiej infrastruktury, jak i odpowiedniego zorganizowania się gminy. Potrzeba wysokich nakładów na inwestycje oraz znacznych wydatków na jej utrzymanie oraz to, że zadanie takie często wykracza poza możliwości finansowe i organizacyjne poszczególnych gmin, skłania samorzady do współpracy na tym polu. Reasumując, podjęta tematyka związków międzygminnych jako jednej z form współpracy publicznej, którą to mogą przyjąć gminy w celu należytego wykonywania zadań związanych m.in. z gospodarką odpadami na swym terenie, wydaje się uzasadniona.

Literatura

- BŁAŚ A., *Przegląd Prawa i Administracji*, Tom XXXV, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1996.
- BUKOWSKI Z., JĘDRZEJEWSKI T., RĄCZKA P., *Ustrój samorządu terytorialnego*, Towarzystwo Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, wydanie III, Toruń 2011.
- CHMIELNICKI P. (red.), *Komentarz do ustawy o samorządzie gminnym*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2004.
- CIEPIELA M., *Mienie związków komunalnych – wątpliwości dotychczasowe i nowe*, Samorząd Terytorialny 2000/7–8.
- DOLNICKI B., *Samorząd terytorialny*, Oficyna Wolters Kluwer Polska, Wydanie 4, Warszawa 2009.
- GAŁUSZKA K., *Współpraca jednostek samorządu terytorialnego jako forma racjonalizacji wydatków publicznych*, [w:] *Finanse publiczne*, Pomorska A. (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie- Skłodowskiej, Lublin 2006, s. 419.
- GRZYMAŁA Z., JEŻOWSKI P., MAŚLOCH G., *Kierunki rozwoju gospodarki odpadami w Polsce w aspekcie efektywności przyjętych rozwiązań*, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2011.

- JAGODA J., *Miejska strefa usług publicznych a związek komunalny*, Samorząd Terytorialny nr 6/1997.
- KACZMAREK T., *Struktury terytorialno-administracyjne i ich reformy w krajach europejskich*, Wydawnictwo Naukowe UAM, Poznań 2005.
- KASIŃSKI M., *Związki międzygminne a działalność nadzorcza regionalnych izb obrachunkowych*, „Samorząd Terytorialny” 1994, nr 5, s. 30.
- KIERES L., *Związki i porozumienia komunalne*, „Samorząd Terytorialny” 1991, nr 10, s. 4.
- KŁOPOTEK B.B., *Zobowiązania unijne Polski w zakresie gospodarki odpadami komunalnymi*, Ministerstwo Środowiska, Departament Gospodarki Odpadami, Warszawa 2007.
- KRAWCZYK M., *Związki i porozumienia międzygminne*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego, Seria: Administracja i Zarządzanie nr 91, Siedlce 2011, s. 169.
- KUZIOR P., *Utworzenie związku międzygminnego a działalność nadzorcza wojewody*, „Samorząd Terytorialny” 2007/1–2, s. 97.
- LEOŃSKI Z., *Nauka administracji*, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2010, wydanie 6.
- PIONTEK W., *Perspektywy rozwoju systemu gospodarowania odpadami komunalnymi w Polsce do 2014 roku*, Agencja Wydawniczo-Edytorska EkoPress, Bielsko-Biała – Białystok 2008.
- RUŚKOWSKI E., SALACHANA J., *Ustawa o dochodach jednostek samorządu terytorialnego – komentarz*, Warszawa 2004.
- Dyrektywa 2008/98/WE z dnia 19 listopada 2008 r. w sprawie odpadów oraz uchylającej niektóre dyrektywy (Dz.Urz. L 312 z 22.11.2008).
- Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, sporządzona w Strasburgu dnia 15 października 1985 r. (Dz.U. z 1994 r. Nr 124, poz. 607).
- Ustawa z dnia 17 marca 1921 r. – Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. z 1921 r. Nr 44, poz. 267).
- Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym (Dz.U. z 2001 r. Nr 142, poz. 1591 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. z 1994 Nr 121, poz. 591 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie powiatowym (Dz.U. z 1998 r. Nr 91, poz. 578 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (Dz.U. z 2000r. Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz.U. z 2010 r. Nr 80, poz. 526 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2009 r. Nr 157, poz. 1240 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 1 lipca 2011 r. o zmianie ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2011 r. Nr 152, poz. 897).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 czerwca 2006 r. w sprawie gospodarki finansowej jednostek budżetowych, zakładów budżetowych i gospodarstw pomocniczych oraz trybu postępowania przy przekształcaniu w inną formę organizacyjno-prawną (Dz.U. z 2006 r. Nr 116, poz.783).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planu kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej (Dz.U. z 2010 r. Nr 128, poz. 861).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 2 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych (Dz.U. z 2010 r. Nr 38, poz. 207).

Formal and legal aspects of municipal associations

Abstract

The subject of this article was to show the organization and financing of municipal tasks. Author describes the motives and the legal and formal aspects about creation of communal association.

Municipal waste management is one of the many tasks of the municipality, which is associated with the protection of the environment, also remaining in the duties of the municipality. This is an area very broad, requiring both expensive infrastructure and adequate organization of the municipality. High capital investment and significant expenditure on the maintenance and the fact that such a task often beyond the financial and organizational individual municipalities, encourages governments to cooperate in this field.

