

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 89 (2011)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2011

KOMITET REDAKCYJNY

Wojciech Ciechomski, Alina Daniłowska, Michał Pietrzak, Henryk Runowski, Izabella Sikorska-Wolak, Joanna Szwacka-Mokrzycka, Maria Zajączkowska – redaktor naczelna, Aneta Mikuła – sekretarz Komitetu Redakcyjnego

RECENZENCI

Mirosław Wasilewski, Stanisław Bagieński, Stanisław Stańko, Wojciech Ziętara, Joanna Paliszkiewicz, Bogdan Klepacki

Tłumaczenie streszczeń – Michał Soliwoda

Redaktor – Jan Kiryjow

Redaktor techniczny – Violetta Kaska-Zmarzłowska

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

Mirosław Wasilewski, Aleksandra Pisarska

Finansowanie rzeczowych aktywów trwałych z budżetu państwa (na przykładzie uczelni publicznych) 5

Magdalena Mądra

Źródła finansowania a strumienie przepływów pieniężnych w towarowych gospodarstwach rolniczych 17

Izabela Lewandowska

Dopłaty do kapitału źródłem finansowania działalności rozwojowej w spółkach hodowlanych ANR 37

Mirosław Wasilewski, Piotr Zabadala

Wartość i zużycie środków trwałych w ujęciu sektorowym 49

Daniela Zabielska

Uwarunkowania zasad funkcjonowania podatku VAT w gospodarstwach rolnych 61

Magdalena Forfa

Podatek rolny a rozwój gospodarstw rolnych 75

Monika Sidor

Rynek kredytowy w Polsce w warunkach integracji europejskich rynków 83

Tomasz Felczak

Kosztochłonność i rentowność gospodarstw indywidualnych w zależności od typu rolniczego 97

Ewa Wasilewska

Model szybkiego testu płynności finansowej 109

Maria Konopka

Analiza porównawcza rozwoju wybranych banków komercyjnych w latach 2001–2009 123

Michał Soliwoda

Koncepcja „Beyond Budgeting” – perspektywy wykorzystania do zarządzania przedsiębiorstwami branży spożywczej 137

<i>Danuta Zawadzka</i> Regionalne ujęcie terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Europie – analiza porównawcza	149
<i>Bartłomiej Jan Dąbrowski, Katarzyna Boratyńska</i> Zastosowanie modeli dyskryminacyjnych do prognozowania upadłości spółek giełdowych indeksu WIG-Spożywczy	163
<i>Aldona Mrówczyńska-Kamińska, Anna Kucharczyk, Joanna Średzińska</i> Analiza finansowa w jednostkach samorządu terytorialnego na przykładzie Miasta i Gminy Środa Wielkopolska	175
<i>Ireneusz Grzegorz Skłodowski</i> Opodatkowanie a rentowność branży niskiego hazardu	187
<i>Maria Konopka</i> Ocena procesów konsolidacji w polskim systemie bankowym z perspektywy klientów banku	197
<i>Marzena Ganc, Magdalena Mądra</i> Sprawiedliwość opodatkowania rolnictwa oraz możliwości zmian w tym zakresie w opinii rolników indywidualnych	207
<i>Sławomir Juszczyk, Martyna Jasionek</i> Kredytowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce	219

Mirosław Wasilewski

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Aleksandra Pisarska

Instytut Zarządzania
Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczy Jana Kochanowskiego w Kielcach

Finansowanie rzeczowych aktywów trwałych z budżetu państwa (na przykładzie uczelni publicznych)

Wstęp

Rzeczowe aktywa trwałe stanowią dużą część wszystkich aktywów uczelni. Spełniają ważną rolę w prezentacji sytuacji finansowej jednostki oraz decydują o jej potencjale w zakresie poziomu kształcenia i badań naukowych. Obejmują wartość środków trwałych i środków trwałych w budowie. Gospodarowanie rzeczowymi aktywami trwałymi rozpoczyna się w momencie określenia potrzeby w tym zakresie i przebiega przez koncepcję projektowania, opracowania technologicznego, wytwarzania aż do użytkowania [Janasz 1986, s. 16]. We współczesnym procesie gospodarowania rzeczowymi aktywami trwałymi należy szukać takich rozwiązań, które z jednej strony umożliwiają uzyskiwanie obniżki kosztów własnych, z drugiej natomiast strony nie dopuszczają do nadmiernego zużycia i dekapitalizacji środków gospodarczych, wykorzystywanych w działalności [Borowiecki 1988, s. 25]. Definicje te wzajemnie się uzupełniają, podkreślając wagę gospodarowania rzeczowymi aktywami trwałymi przez odtwarzanie zużytych, modernizację oraz systematyczne dokonywanie przeglądów i napraw istniejących już w zasobach uczelni środków trwałych.

W jednostkach organizacyjnych uczelni o profilu działania, w którym potrzeby w zakresie środków trwałych są szczególnie duże, ich właściwa struktura i gospodarowanie nimi są jednym z warunków funkcjonowania tej jednostki na odpowiednio wysokim poziomie. W związku z tym ważny jest cały proces gospodarowania rzeczowymi aktywami trwałymi, od decyzji związanych z nabyciem, przez okres wykorzystywania, do chwili likwidacji, wycofania z ewidencji lub sprzedaży tych składników majątku. Dbłość o rzeczowe aktywa trwałe pozwala na systematyczne ich dostosowywanie do zachodzących zmian technolo-

gicznych, organizacyjnych, a także zmieniającego się zewnętrznego zapotrzebowania [Pisarska 2009, s. 55].

Źródła finansowania działalności szkół wyższych reguluje ustawa Prawo o szkolnictwie wyższym (UPoSW) [Dz.U. Nr 164, poz. 1365 z 27.07.2005 r. z późn. zm.], a szczegółowe zasady gospodarki finansowej uczelni publicznych rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych [Dz.U. Nr 246, poz. 1796 z 22.12.2006 r.]. W przepisach tych uregulowano i określono zasady gospodarowania będącymi w posiadaniu uczelni zasobów finansowych, rzeczowych oraz zasady tworzenia i zmiany stanu funduszy. Głównym źródłem finansowania działań uczelni publicznych i realizowanych zaplanowanych zadań jest dotacja, udzielana zgodnie z planem budżetu państwa.

W związku z tym, że uczelnie realizują zadania publiczne, stosują w ramach tych zadań przepisy ustawy o finansach publicznych [Dz.U. Nr 157, poz. 1241 z 27.08.2009 r.]. Ustawa ta odnosi się wprost do zasobów, których źródłem finansowania są środki publiczne. Uczelnia publiczna jest podmiotem (jednostką sektora finansów publicznych) autonomicznym we wszystkich obszarach swojego działania, w związku z tym może również prowadzić działalność gospodarczą wyodrębnioną organizacyjnie i finansowo od podstawowych zadań wymienionych w art. 13 i 14 UPoSW. Podstawowa działalność uczelni podlega zwolnieniu z podatku dochodowego, podatku od towarów i usług, podatku od nieruchomości, podatku rolnego, podatku leśnego i podatku od czynności cywilnoprawnych na zasadach określonych w odrębnych ustawach. Uczelnia jest zwolniona również z opłat z tytułu użytkowania wieczystego nieruchomości Skarbu Państwa, z wyjątkiem opłat określonych w przepisach o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi, stanowiącymi własność państwa. Działalność uczelni publicznej jest finansowana z dotacji z budżetu państwa na zadania ustawowo określone oraz może być finansowana z przychodów własnych (art. 92 UPoSW).

Do podstawowych zadań uczelni należą:

- kształcenie studentów w celu ich przygotowania do pracy zawodowej,
- wychowywanie studentów w poczuciu odpowiedzialności za państwo polskie, za umacnianie zasad demokracji i poszanowanie praw człowieka,
- prowadzenie badań naukowych i prac rozwojowych oraz świadczenie usług badawczych,
- kształcenie i promowanie kadr naukowych,
- upowszechnianie i pomnażanie osiągnięć nauki, kultury naukowej i techniki, w tym przez gromadzenie i udostępnianie zbiorów bibliotecznych i informacyjnych,
- kształcenie w celu zdobywania i uzupełniania wiedzy,
- stwarzanie warunków do rozwoju kultury fizycznej studentów,

- działanie na rzecz społeczności lokalnych i regionalnych.

Ustawa Prawo o szkolnictwie wyższym określa mienie (wypożyczenie) i główne zadania realizowane przez uczelnie, których źródłem finansowania są zasoby budżetu państwa. Wypożyczenie obejmuje własność i inne prawa majątkowe. W akcie o utworzeniu uczelni publicznej wskazuje się składniki wypożyczenia lub organ, który ją w to mienie wyposaża. Mienie tworzonej uczelni stanowią nieruchomości Skarbu Państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego. Na wyposażenie uczelni tworzonej z połączenia kilku uczelni przeznaczają się nieruchomości stanowiące własność łączonych uczelni oraz nieruchomości z zasobów państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego. Skarb Państwa oraz jednostki samorządu terytorialnego mogą przekazywać uczelniom nieruchomości w trybie i na zasadach określonych w ustawie o gospodarce nieruchomościami [Dz.U. Nr 115, poz. 741 z 21.08.1997 r.]. Rozporządzenie przez uczelnię składnikami rzeczowych aktywów trwałych, w zakresie określonym w ustawie o zasadach wykonywania uprawnień przysługujących Skarbowi Państwa [Dz.U. Nr 106, poz. 493 z 08.08.1996 r.], wymaga zgody ministra właściwego do spraw Skarbu Państwa.

Cel metody badawcze

Celem opracowania jest ustalenie uwarunkowań i możliwości zakupu środków trwałych w uczelniach publicznych, których źródłem finansowania są środki finansowe pochodzące z budżetu państwa. Szczegółowa analiza została przeprowadzona na podstawie obowiązujących przepisów prawnych, które regulują możliwość finansowania z zasobów budżetu państwa zakupu lub wytworzenia we własnym zakresie środków trwałych w uczelniach publicznych (ze szczególnym uwzględnieniem rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie szczegółowego sposobu i trybu finansowania inwestycji z budżetu państwa). Źródłem danych empirycznych do przeprowadzonych analiz (oprócz obowiązujących w tym zakresie aktów prawnych) było pismo Ministerstwa Finansów [BP8/033-77 467/JWK/10/2156 z dnia 14.05.2010 r.], interpretujące zawarte w przepisach zapisy w zakresie prezentowanej w opracowaniu tematyki¹. Tabela 1 prezentuje obowiązujące w uczelni publicznej przepisy prawa w zakresie nabycia lub wytworzenia we własnym zakresie środków trwałych, których źródłem finansowa-

¹ Interpretacja Ministerstwa Finansów była odpowiedzią na wątpliwości zarządzających uczelniami publicznymi co do prawidłowości zapisu w rozporządzeniu w sprawie szczegółowego sposobu i trybu finansowania inwestycji z budżetu państwa w zakresie zakupu z tych źródeł środków trwałych lub wytworzenia ich we własnym zakresie.

nia są zasoby finansowe pochodzące z budżetu państwa. Możliwości pozyskania środków zewnętrznych na cele inwestycyjne w uczelni warunkują jej rozwój oraz zapewniają wysoki poziom kształcenia i badań naukowych.

Tabela 1

Obowiązujące (podstawowe) akty prawne warunkujące możliwości nabycia środków trwałych i gospodarowania nimi w uczelni²

Akty prawne	Zakres stosowania
Ustawa Prawo o szkolnictwie wyższym	Reguluje podstawowe sfery działalności uczelni.
Ustawa o finansach publicznych	Reguluje zasady gospodarowania finansami publicznymi.
Ustawa o rachunkowości	Reguluje zasady ewidencji operacji gospodarczych, na podstawie których sporządzane jest sprawozdanie finansowe jednostek organizacyjnych mających siedzibę na terenie kraju.
Ustawa o Narodowym Planie Rozwoju	Reguluje zasady koordynowania i współpracy działania organów administracji rządowej, organów administracji samorządowej oraz partnerów społecznych i gospodarczych. Zasady współdziałania z instytucjami Wspólnoty Europejskiej oraz organizacjami międzynarodowymi w zakresie rozwoju kraju.
Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych ²	Reguluje zasady opodatkowania dochodu ustalonego w jednostkach organizacyjnych posiadających osobowość prawną.
Ustawa o zasadach prowadzenia polityki rozwoju	Reguluje zasady prowadzenia polityki rozwoju w zakresie zapewnienie trwałego i zrównoważonego rozwoju kraju oraz spójności społeczno-gospodarczej i terytorialnej, w skali krajowej, regionalnej lub lokalnej.
Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych	Uszczegóławia zasady gospodarowania zasobami uczelni publicznych.
Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowego sposobu i trybu finansowania inwestycji z budżetu państwa	Uszczegóławia zasady rozliczania inwestycji finansowanych z zasobów budżetu państwa.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie aktów prawnych.

² W rozporządzeniu w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych (§ 3) zawarto podstawowe rodzaje działalności operacyjnej, które obejmują: działalność dydaktyczną, działalność badawczą i działalność gospodarczą wyodrębnioną. Podstawowa działalność uczelni (dydaktyczna i badawcza) podlega zwolnieniu z podatku dochodowego. Wyodrębniona działalność gospodarcza (jeżeli uczelnia ją prowadzi) podlega opodatkowaniu na zasadach ogólnych.

Problemy finansowania środków trwałych z budżetu państwa

Władze publiczne, na zasadach określonych w UPoSW zapewniają uczelniom publicznym środki finansowe na prowadzenie podstawowej działalności oraz udzielają pomocy uczelniom niepublicznym.

W rozporządzeniu w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych (§ 3) zawarto podstawowe rodzaje działalności operacyjnej, które obejmują:

- działalność dydaktyczną,
- działalność badawczą,
- działalność gospodarczą wyodrębnioną.

Podstawowa działalność uczelni publicznej jest finansowana z dotacji z budżetu państwa na zadania ustawowo określone oraz może być finansowana z przychodów własnych. Dotacje podmiotowe, które w uczelniach publicznych są podstawowym źródłem finansowania działalności mogą być przeznaczane na zadania (art. 94, ust. 1 UPoSW) związane z: kształceniem, utrzymaniem, remontami, realizacją zadań danej uczelni w zależności od profilu jej działania, pomocą materialną dla studentów. Uczelnie publiczne mogą również otrzymywać dotacje na dofinansowanie lub finansowanie kosztów realizacji inwestycji, w tym realizowanych z udziałem budżetu państwa, państwowych funduszy celowych lub źródeł zagranicznych w ramach kontraktów wojewódzkich, o których mowa w ustawie o Narodowym Planie Rozwoju (UoNPR) [Dz.U. Nr 116, poz. 1206 z 20.04.2004 r.] oraz w ustawie o zasadach prowadzenia polityki rozwoju (UoZPPR) [Dz.U. Nr 227, poz. 1658 z 06.12.2006 r.].

W rozporządzeniu Rady Ministrów w sprawie zasad szczegółowego sposobu i trybu finansowania inwestycji z budżetu państwa [Dz.U. Nr 120, poz. 831 z 03.07.2006 r.] do ustawy o finansach publicznych (UoFP) [Dz.U. Nr 157, poz. 1241 z 27.08.2009 r.] określono odbiorców środków finansowych na realizację inwestycji (zakup lub wytworzenie we własnym zakresie środków trwałych). Zgodnie z tym rozporządzeniem (§ 2 pkt. 1), podmiotami uzyskującymi dotacje celowe na realizację, inwestycji z budżetu państwa mogą być:

- przedsiębiorcy (w sprawach dotyczących pomocy publicznej),
- realizujący badania naukowe lub prace rozwojowe zgodnie z odpowiednimi przepisami (obowiązującymi w tym zakresie),
- realizujący umowy ujęte w kontraktach wojewódzkich, które są realizowane z uwzględnieniem przepisów ustawy o Narodowym Planie Rozwoju (UoNPR),
- realizujący umowy w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego realizowane z uwzględnieniem obowiązujących w tym zakresie przepisów.

Inwestycje realizowane z udziałem środków pochodzących z budżetu Unii Europejskiej (UE) oraz ze źródeł zagranicznych, które nie podlegają zwrotowi, są finansowane z uwzględnieniem odrębnych przepisów. Rozporządzenie odnosi się do środków finansowych (publicznych), uzyskanych przez jednostki gospodarcze i uczelnie publiczne na cele inwestycyjne, związane z zakupem lub wytworzeniem we własnym zakresie środków trwałych. W rozporządzeniu tym (§ 4) wskazano, jakie wydatki związane z realizacją inwestycji finansowanych z dotacji celowych mogą być dokonywane³:

- koszty budowy nowych obiektów budowlanych,
- zakup obiektów budowlanych,
- zakup lub wytworzenie we własnym zakresie środków trwałych, z wyjątkiem tych, których wartość początkowa nie przekracza kwoty uprawniającej do dokonania jednorazowo odpisu amortyzacyjnego, określonej w przepisach o podatku dochodowym od osób prawnych,
- zakup lub wytworzenie we własnym zakresie środków trwałych bez względu na ich wartość oraz innych przedmiotów, jeżeli są pierwszym wyposażeniem obiektów budowlanych,
- koszty transportu i montażu oraz inne koszty ponoszone w celu przekazania środków trwałych do używania,
- koszty przebudowy, rozbudowy, nadbudowy, odbudowy, rekonstrukcji, adaptacji lub modernizacji obiektów budowlanych i innych środków trwałych, powodującej ich ulepszenie w rozumieniu przepisów o rachunkowości,
- koszty przygotowania do realizacji inwestycji w zakresie budowy nowych obiektów lub ulepszenia istniejących,
- zakup wartości niematerialnych i prawnych, jeżeli ich wartość początkowa jest wyższa od kwoty określonej w przepisach o podatku dochodowym od osób prawnych lub jeżeli są pierwszym wyposażeniem obiektów budowlanych, bez względu na ich wartość,
- inne koszty, jeżeli na podstawie odrębnych przepisów podlegają finansowaniu ze środków budżetu państwa przeznaczonych na inwestycje.

Departament Budżetu Państwa Ministerstwa Finansów, w piśmie [BP8/033-77-467/JWK/10/2156] do Departamentu Finansowania Szkół Wyższych Mi-

³ Analogiczne zapisy w tym zakresie znajdują się w projekcie zmieniającym rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowego sposobu i trybu finansowania inwestycji z budżetu państwa z dnia 31 marca 2010 r., zamieszczonym na stronach Biuletynu Informacji Publicznej Ministerstwa Finansów. Różnica (w projekcie) dotycząca wartości początkowej zakupionych lub wytworzonych we własnym zakresie środków trwałych dotyczy podania art. 16f ust. 3, co wyklucza możliwość stosowania przepisu rozporządzenia w sprawie szczegółowego sposobu i trybu finansowania inwestycji z budżetu państwa do wybranych środków trwałych, w wybranych przedsiębiorstwach, których wartość (limit) jednorazowej amortyzacji wynosi 100 000 euro.

nisterstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego podkreśla zapis w obowiązujących przepisach w zakresie finansowania inwestycji (zakupu środków trwałych lub wytworzenia ich we własnym zakresie), w którym zgodnie z § 4, ust. 4 rozporządzenia ograniczono finansowanie nabycia środków trwałych do środków gospodarczych, których wartość początkowa przekracza kwotę uprawniającą do dokonania jednorazowej amortyzacji (zgodnie z przepisami podatkowymi). Twórcy przepisów rozporządzenia w sprawie szczegółowego sposobu i trybu finansowania inwestycji z budżetu państwa uwzględnili jedynie przepisy podatkowe w tym zakresie, a o ustawie o rachunkowości (UoR) [Dz.U. Nr 121, poz. 591 z 29.09.1994 r.] wspomniano jedynie w zakresie kosztów powodujących ulepszenie funkcjonujących już w jednostkach środków trwałych (koszty ponoszone na ulepszenie środka trwałego można pokrywać ze środków budżetu państwa, z inwestycji celowych). Należy podkreślić, że podstawowa działalność uczelni zgodnie z UPoSW jest zwolniona z podatku dochodowego. Autorzy rozporządzenia uwzględnili jedynie jednostki gospodarcze, które ustalając wynik finansowy, a zarazem dochód do opodatkowania, korzystają z ulg podatkowych. Stosowane przez te podmioty gospodarcze ulgi podatkowe i preferencje pozwalają im osiągnąć lepsze korzyści ekonomiczne i wygenerować niższe obciążenie podatkowe w niektórych okresach [Wasilewski, Pisarska 2009, s. 137, 138].

Należy podkreślić, że uczelnie oraz inne jednostki gospodarcze funkcjonujące na naszym rynku sporządzając sprawozdanie finansowe są zobowiązane do przestrzegania przepisów UoR. Zgodnie z definicją w niej zawartą (art. 3 ust. 1 pkt 15), za środki trwałe uważa się rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, kompletne, zdatne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki. W świetle ustaw podatkowych ustalenie, czy dany składnik majątku jest, czy nie jest zaliczany do środków trwałych ma podstawowe znaczenie dla określenia, czy wydatek poniesiony na nabycie tego składnika może być uznany za koszt uzyskania przychodu, czy też staje się tym kosztem dopiero w postaci odpisów amortyzacyjnych [Pisarska 2009, s. 69]. Wartość jednorazowego odpisu amortyzacyjnego (którą ustawodawca określił w przepisach o finansowaniu inwestycji ze środków budżetu państwa) jest zmienna i uzależniona od wielu czynników zewnętrznych (obecnie jest to 3500 zł⁴) i jest to jedyna możliwość jednorazowego odpisu amortyzacyjnego, wymieniona w przepisach ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

⁴ W piśmie Ministerstwa Finansów (BP8/033-77-467/JWK/10/2156) podano jedynie wartość 3500 zł, a w przepisie, który ministerstwo interpretowało (§ 4, ust 4) nie podano wartości. Określono tylko, że wyjątek braku finansowania ze środków budżetowych dotyczy środków trwałych, których wartość uprawnia do jednorazowej amortyzacji zgodnie z przepisami o podatku dochodowym od osób prawnych. Zgodnie z tą ustawą, możliwość jednorazowej amortyzacji dotyczy nie tylko środka trwałego o wartości jednostkowej 3500 zł, lub niższej, zgodnie z art. 16f

Należy zauważyć, że w rozporządzeniu w sprawie szczegółowego sposobu oraz trybu finansowania inwestycji pochodzących z budżetu państwa nie podano wartości 3500 zł. Podano tylko zapis w § 4, ust. 3 (z wyjątkiem tych, których wartość początkowa nie przekracza kwoty uprawniającej do dokonania jednorazowo odpisu amortyzacyjnego określonej w przepisach o podatku dochodowym od osób prawnych). Przepisy ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych zawierają zapis wskazujący na prawo (nie obowiązek) jednorazowej amortyzacji środków trwałych o wartości mniejszej lub równej 3500 zł.

Reasumując, można stwierdzić, że zgodnie z przepisami UoR nabywane przez uczelnie z dotacji celowych środki trwałe są zaliczane do rzeczowych aktywów trwałych na podstawie kryteriów zawartych w tej ustawie (okres użytkowania i cel przeznaczenia), bez względu na ich wartość. Jednak analizując obowiązujące uczelnie publiczne przepisy w zakresie finansowania inwestycji (zakupu środków trwałych lub wytworzenie ich we własnym zakresie) można stwierdzić, że na podstawie przepisów UPoSW uczelnia wprawdzie może współfinansować realizowane inwestycje, ale musi stosować w tym zakresie przepisy rozporządzenia o finansowaniu inwestycji pochodzących z budżetu państwa. W związku z tym musi je identyfikować i rozliczać ich finansowanie na podstawie rozporządzenia w sprawie szczegółowego sposobu i trybu finansowania inwestycji z budżetu państwa, biorąc pod uwagę głównie kryterium wartości i przepisy podatkowe.

Ważny jest fakt, że dotacja podmiotowa z budżetu państwa przeznaczona na finansowanie podstawowej działalności uczelni publicznej może być przeznaczona m.in. na zakup środków trwałych, ponieważ do zadań uczelni należy jej utrzymanie. Z utrzymaniem uczelni wiążą się wydatki m.in. na nabycie materiałów, podstawowego wyposażenia oraz narzędzi (np. sprzętu komputerowego, drukarek, kserokopiarek itp.). Uczelnia otrzymując dotację podmiotową z budżetu państwa przeznacza ją m.in. na swoje bieżące utrzymanie, a więc na zakup również takich środków gospodarczych, które zgodnie z UoR zaliczamy do składników środków trwałych. W sytuacji gdy źródłem finansowania środków trwałych jest dotacja podmiotowa, uczelnia ma prawo do ich nabycia uwzględniając przepisy bilansowe, a nie podatkowe (w których zapis umożliwia jednostce gospodarczej, która korzysta z ulgi podatkowej, zaliczenie jednorazowo w koszty środka trwałego o wartości jednostkowej do 3500 zł), wartość w takim przypadku nie ma dla niej znaczenia. Wystarczającym dla autorów przepisów

ust. 3, ale także środka lub środków trwałych (w wybranych jednostkach gospodarczych), których wartość nie przekracza łącznie 100 000 euro (jest to łączna wartość limitu odpisów amortyzacyjnych przysługująca w danym roku podatkowym), zgodnie z art. 16k, ust. 7 tej ustawy.

kryterium uznania środka trwałego jest przewidywany okres jego użytkowania, korzystanie z niego przez jednostkę oraz kompletność i zdatność do użytkowania (przepisów podatkowych nie uwzględnia się przy zakupach lub wytworzeniu we własnym zakresie tego składnika aktywów uczelni).

Ewidencja rzeczowych aktywów trwałych

Dowolny składnik rzeczowych aktywów trwałych może być ujęty w ewidencji księgowej jako środek trwały, jeśli spełnia jednocześnie dwa warunki:

- istnieje prawdopodobieństwo, że przyniesie przedsiębiorstwu korzyści ekonomiczne, związane z jego użytkowaniem,
- wartość tego aktywum można określić w wiarygodny sposób.

Przedstawione kryteria mają duże znaczenie przy kwalifikowaniu tej grupy aktywów trwałych z tego powodu, że są one często znaczącym składnikiem majątku jednostki i dlatego mają istotny wpływ na jej stan majątkowy. Co więcej, ustalenie, czy poniesione wydatki stanowią składnik aktywów trwałych, czy też koszty bieżącego okresu, może mieć duże znaczenie przy ustalaniu wyniku finansowego.

Aby zdefiniować środki trwałe na podstawie obowiązujących norm, należy przytoczyć ich określenie według ustawy o rachunkowości. Według znowelizowanej ustawy o rachunkowości, przez środki trwałe rozumie się rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, kompletne, zdadne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki. Zalicza się do nich w szczególności:

- nieruchomości – w tym grunty, prawo użytkowania wieczystego gruntu, budowle i budynki, a także będące odrębną własnością lokale, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego oraz spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego,
- maszyny, urządzenia, środki transportu i inne rzeczy,
- ulepszenia w obcych środkach trwałych,
- inwentarz żywy.

Aby uczelnia mogła zaliczyć środki gospodarcze do rzeczowych aktywów trwałych, muszą być one kompletne, zdadne do użytku (w momencie przyjęcia do używania), przeznaczone na potrzeby jednostki oraz przewidywany okres ich ekonomicznej użyteczności dłuższy niż rok. Zgodnie z definicją UoR (art. 3 ust. 1 pkt 15), za środki trwałe uważa się rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, kompletne, zdadne do użytku i przeznaczone na potrzeby jednostki.

W świetle ustaw podatkowych ustalenie, czy dany składnik majątku jest, czy nie jest zaliczany do środków trwałych ma podstawowe znaczenie dla określenia, czy wydatek poniesiony na nabycie tego składnika może być uznany za koszt uzyskania przychodu, czy też staje się tym kosztem dopiero w postaci odpisów amortyzacyjnych. Stosowanie ustaw podatkowych ma znaczenie dla podmiotów gospodarczych, które ustalają dochód do opodatkowania i płacą podatek dochodowy.

W ustawie o rachunkowości w art. 32 tryb dokonywania odpisów amortyzacyjnych ujęto z dużym stopniem uogólnienia, co daje w tym zakresie swobodę jednostkom gospodarczym. W związku z tym przepisy podatkowe (art. 16f ust. 3) ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych dotyczące odpisów amortyzacyjnych dające możliwość (ale nie konieczność) jednorazowej amortyzacji środków trwałych o wartości równej lub niższej 3500 zł nie muszą być w jednostkach gospodarczych stosowane w odniesieniu do zasad bilansowych (ustawy o rachunkowości). W szczególności dotyczy to jednostek gospodarczych (np. uczelni), których działalność jest zwolniona z podatku dochodowego na podstawie ustawy Prawo o szkolnictwie wyższym (art. 91, ust. 1).

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono możliwości finansowania środków trwałych z dotacji celowej budżetu państwa na inwestycje w sytuacji, gdy ich wartość nie przekracza kwoty 3500 zł. Badanie obowiązującego sposobu i trybu finansowania środków trwałych ujawniło trudności, jakie jednostki gospodarcze oraz uczelnie napotykają podczas realizacji inwestycji (zakupu środków trwałych lub wytworzenia ich we własnym zakresie), których źródłem finansowania są dotacje celowe z budżetu. Analiza obowiązujących przepisów prawnych pozwoliła na sformułowanie następujących wniosków w tym zakresie.

1. Dotacja celowa jest podstawowym źródłem finansowania inwestycji (m.in. maszyn i urządzeń) i każde ograniczenie w tym zakresie wprowadza dezorganizację, a wzrost poziomu kształcenia i badań naukowych jest uzależniony również od nowoczesności środków trwałych, którymi dysponują uczelnie.
2. Dominującym źródłem finansowania nabywanych rzeczowych aktywów w uczelni publicznej jest celowa dotacja budżetowa z uwagi na fakt, że dotacja podmiotowa wykorzystywana jest głównie na kształcenie studentów i kadr, wynagrodzenia dla pracowników oraz bieżące utrzymanie (w tym na remonty). Dlatego władze uczelni dbają o to, aby spełnić kryteria, które doprowadzą do pozyskania środków z budżetu państwa na inwestycje.

3. Istniejące zapisy w aktach prawnych w zakresie ograniczeń finansowania środków trwałych z dotacji celowej na nabycie lub wytworzenie środków trwałych wprowadzają znaczne komplikacje, ograniczając działalność i rozwój uczelni, ponieważ uniemożliwiają zakup środków trwałych o niskiej wartości bez względu na przydatność i okres użytkowania tych składników majątku.
4. Wartości zawarte w ustawach podatkowych, uprawniające do jednorazowej amortyzacji lub wprowadzające limity jednorazowej amortyzacji, dotyczą różnych wartości, różnych grup środków trwałych i różnych podmiotów gospodarczych (płacących podatek dochodowy). Ulgi podatkowe są jedynie prawem, a nie obowiązkiem płatników podatku dochodowego. Stosowanie ich również w rozwiązaniach bilansowych powoduje zniekształcenie obrazu jednostki gospodarczej, zaprezentowanego w sprawozdaniu finansowym. Uczelnia nie jest płatnikiem podatku dochodowego i w związku z tym stosuje tylko przepisy bilansowe (na podstawie polityki rachunkowości), a polityki podatkowej nie prowadzi.
5. Ulgi podatkowe nie mają wpływu na efektywność gospodarowania zasobami uczelni publicznej, a ewidencja jednorazowej amortyzacji środków trwałych o wartości początkowej poniżej kwoty uprawnionej do takiej amortyzacji powoduje zniekształcenie wyniku finansowego i obrazu ekonomiczno-finansowego takiej jednostki.

Literatura

- BOROWIECKI R.: *Efektywność gospodarowania środkami trwałymi w przedsiębiorstwie*. PWN, Warszawa-Kraków 1988.
- JANASZ W.: *Gospodarka środkami pracy w przedsiębiorstwie*. Politechnika Szczecińska, Szczecin 1986.
- PISARSKA A.: *Efektywność gospodarowania rzeczowymi aktywami trwałymi w małych i średnich przedsiębiorstwach regionu świętokrzyskiego*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Pismo Ministerstwa Finansów (BP8/033-77-467/JWK/10/2156 z 14.05.2010 r.).
- Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych, Dz.U. Nr 246, poz. 1796 z 22.12.2006 r.
- Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowego sposobu i trybu finansowania inwestycji z budżetu państwa, Dz.U. Nr 120, poz. 831 z 03.07.2006 r.
- Ustawa o finansach publicznych, Dz.U. Nr 157, poz. 1241 z 27.08.2009 r.
- Ustawa o Narodowym Planie Rozwoju, Dz.U. Nr 116, poz. 1206 z 20.04.2004 r.
- Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. Nr 54, poz. 654 z 15.02.1992 r.
- Ustawa o rachunkowości, Dz.U. Nr 121, poz. 591 z 29.09.1994 r.

Ustawa Prawo o szkolnictwie wyższym, Dz.U. Nr 164, poz. 1365 z 27.07.2005 r.

Ustawa o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, Dz.U. Nr 227, poz. 1658 z 06.12.2006 r.

WASILEWSKI M., PISARSKA A.: *Zarządzanie środkami trwałymi w małych i średnich przedsiębiorstwach z regionu świętokrzyskiego*. Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 79, Warszawa 2009.

Financing of fixed assets from the state treasury (exemplified by public institutions of higher education)

Abstract

The aim of this paper is to find out determinants and options for purchasing fixed assets in state-operated institutions of higher education financed by the State Treasury. Based on applicable law that regulates the possibility of State Treasury's financing of purchase or unaided production of fixed assets in public institutions of higher education, a detailed analysis was performed. An examination of the currently valid method and a procedure of fixed assets financing revealed difficulties encountered by institutions of higher education in the course of investments financed with State Treasury funds. Applicable statutory regulations concerning the limitation of financing of fixed assets with a subsidy specifically designated for the purchase or production of fixed assets contain significant complications, thus restricting operations and development of institutions of higher education. Values provided in taxation law, allowing for one-off depreciation or introducing limits for one-off depreciation are applicable to certain values, different groups of fixed assets and different businesses (that pay income tax). An institution of higher education is not a payer of income tax and as such it makes use of balance sheet regulations only (based on accounting policy), and it does not make use of tax policy. Tax reliefs do not impact on effectiveness of management of resources of an institution of higher education, and recording of one-off depreciation of fixed assets with a final value below an amount allowed for such depreciation results in the deformation of financial result and economic/financial image of such an institution.

Magdalena Mądra

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Źródła finansowania a strumienie przepływów pieniężnych w towarowych gospodarstwach rolniczych¹

Wstęp

Praktyka gospodarcza pokazuje, iż ujęcie memoriałowe procesów zachodzących w przedsiębiorstwie, z punktu widzenia zarządzania finansami, nie prezentuje zachodzących procesów kapitałowych. Analiza pasywów nie niesie informacji o terminach spłaty kapitału obcego w trakcie roku obrotowego [Maślanka 2008]. Ocena przepływów strumieni finansowych w ujęciu rocznym oraz kwartalnym pozwala na uwzględnienie wypłacalności i wydajności gotówkowej oraz specyfikę działalności operacyjnej, wraz z podejściem do jej finansowania.

Struktura kapitału przedsiębiorstw oraz gospodarstw rolniczych związana jest z wrażliwością operacyjnych przepływów pieniężnych na zmiany przychodów ze sprzedaży. Przepływy z działalności operacyjnej są uzależnione od zmiany stopy procentowej, związanej z pozyskiwaniem kredytów oraz pożyczek, a także dostępnością do zewnętrznych źródeł finansowania. Zmiany stopy procentowej odnoszą się do rentowności kapitału własnego i zdolności obsługi zadłużenia [Kowal 2009]. Organizacja gospodarki pieniężnej w tym zakresie wpływa na poziom marży zysku operacyjnego, dynamikę wzrostu przychodu, strukturę i koszt kapitału [Śpiewak 2008].

Kształtowanie struktury kapitału wiąże się z koniecznością planowania pozyskiwania źródeł finansowania w perspektywie dłuższej niż jeden rok, co pozwala na utrzymanie obsługi zadłużenia w bieżącym okresie [Libbin, Catlett, Jones 1994]. Według Wilimowskiej i Koplą [2010], prawidłowy dobór struktury kapitału wiąże się z odpowiednim skorelowaniem terminów wymagalności pasywów z możliwością zamiany aktywów na gotówkę. Wynika to z możliwości pokrycia zobowiązań krótkoterminowych z nadwyżki finansowej, uzyskanej w danym okresie.

¹ Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2008–2010 jako projekt badawczy nr N N113 116734.

Rolnictwo z uwagi na wysokie ryzyko produkcyjne – związane z warunkami biologicznymi i klimatycznymi – charakteryzuje się większą zmiennością przepływów pieniężnych z działalności rolniczej. Kształtuje to wybór przez rolników konserwatywnej strategii finansowania. Minimalizując ryzyko finansowania, rolnicy ograniczają udział zadłużenia w strukturze kapitału [Malicki 2007]. Główną determinantą wysokości możliwej do zrealizowania stopy zwrotu z kapitału zainwestowanego jest ryzyko podejmowane przez zarządzających. Środki obce zaangażowane w finansowanie majątku trwałego gospodarstw powodują wzrost ryzyka niewypłacalności z uwagi na trudności w wycofaniu kapitału z użytkowania. Rolnicy mogą mieć problem z obsługą zobowiązań z tytułu płatności odsetek oraz rat kapitałowych w ustalonych terminach. Z drugiej strony korzystanie z finansowania obcego powoduje wzrost stopy rentowności kapitałów własnych ROE [Wilimowska, Wilimowski 2001]. Zatem wraz ze zwiększaniem stopy zwrotu z kapitału własnego rośnie ryzyko zarówno operacyjne, jak i finansowe, które może być minimalizowane wzrostem wydajności gotówkowej z działalności operacyjnej.

Zmieniające się zapotrzebowanie na kapitał w gospodarstwach rolniczych zależy od długości cyklu produkcyjnego oraz czasu realizacji nadwyżki z produkcji. Według Wilimowskiej, struktura kapitału powinna być optymalizowana dynamicznie w zależności od specyfiki działalności operacyjnej [Wilimowska, Wilimowski 2001]. Podejście to pozwala na uwzględnienie zmiennego zapotrzebowania na kapitał oraz warunków działalności. Wzrost zobowiązań operacyjnych będzie uzależniony do planowanego przyrostu przychodów ze sprzedaży, finansując wzrost aktywów obrotowych. Zobowiązania operacyjne nie są oprocentowane, natomiast pozostała ich część kształtuje wielkość kapitału zainwestowanego w podstawową działalność przedsiębiorstwa [Duliniec 2007], kształtując strukturę kapitału.

Wykorzystanie danych z rachunku przepływów pieniężnych w gospodarstwach rolniczych pozwala uzyskać odpowiedź na pytania: jakie obszary działalności rolniczej generują najwyższe nadwyżki środków pieniężnych, na jaki cel przeznaczane są wolne środki pieniężne oraz w jakim stopniu przyczyniły się one do rozwoju działalności rolnym. Poziom generowanej gotówki oraz kierunku jej wykorzystywania w gospodarstwie rolniczym wiąże się z oceną potrzeb finansowania kapitałem obcym, efektywnością wybranej strategii finansowania oraz stopą zwrotu z inwestycji wspierających rozwój działalności rolniczej [Mądra 2007]. Badanie zmian w zakresie przepływów pieniężnych pozwala na uniknięcie zagrożeń związanych z przyjętą strategią rozwoju oraz na ocenę wydajności gotówkowej [Lewińska 2004]. Analiza przepływów strumieni pieniężnych w gospodarstwach rolnych umożliwia określenie stopnia zabezpieczenia spłaty zobowiązań bieżących aktywami o dużym stopniu płynności [Bieniasz,

Gołaś 2006]. Według Wędzkiego, [2010], takie podejście pozwala na tworzenie przyczynowo-skutkowych powiązań określonych przez źródła uzyskanej gotówki oraz sposobów ich wydatkowania. W ramach działalności operacyjnej podejmowane są decyzje finansowe w zakresie zarządzania aktywami obrotowymi i zobowiązaniami operacyjnymi, które determinują szybkość obiegu środków pieniężnych oraz zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto [Duliniec 2007].

Ocena rentowności zaangażowanego kapitału powinna być ukierunkowana na wzrost efektywności produkcji. Uzyskane saldo z działalności rolniczej gospodarstw w bieżącym okresie odzwierciedla decyzje zarządzających, związane z działalnością operacyjną, finansową, jak i inwestycyjną. Odpowiednio zarządzając przepływami pieniężnymi, rolnicy mogą kształtować płynność finansową na założonym bezpiecznym poziomie i wdrażać planowane inwestycje. Według badań Bieniasz i Gołasia, rolnicy zachowują znaczny margines bezpieczeństwa przy utrzymywaniu zdolności spłaty zobowiązań gospodarstw. Podejście to hamuje i opóźnia realizację modernizacji i inwestycji w gospodarstwach. Z punktu widzenia sprawności najkorzystniej oceniono gospodarstwa, które uzyskiwały dodatnie przepływy z działalności operacyjnej, a ujemne z inwestycyjnej i prywatnej. Potencjalnie rozwojowe gospodarstwa osiągały korzystne i coraz lepsze wyniki w zakresie: obniżania kosztów, rotacji majątku, produktywności ziemi oraz wydajności pracy [Bieniasz, Gołaś 2006].

Metody badań

Celem badań było określenie relacji między strukturą źródeł finansowania a przepływami pieniężnymi, w zależności od siły ekonomicznej oraz typu rolniczego gospodarstw. Obiektami badawczymi były indywidualne gospodarstwa rolnicze funkcjonujące w ramach systemu FADN (ang. Farm Accountancy Data Network). Dane te gromadzone są przez Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy. Okres badawczy obejmował lata 2004–2007². W polu obserwacji FADN znajdują się gospodarstwa towarowe, mające zasadniczy udział w tworzeniu wartości dodanej w rolnictwie³. Dobór próby badawczej jest reprezentatywny w danym regionie, przy uwzględnieniu powierzchni użytków rolniczych (UR) oraz siły ekonomicznej (ESU). Do

² Liczba gospodarstw w latach 2004–2007 wynosiła odpowiednio: 4500, 4779, 4813 oraz 4710.

³ SGM jest nadwyżką wartości produkcji danej działalności rolniczej nad wartością kosztów bezpośrednich w przeciętnych dla danego regionu warunkach produkcji [Goraj i inni 2006]. Jednostka ESU (ang. European Size Unit) jest zestandaryzowana i w każdym kraju Unii Europejskiej wynosi 1 ESU = 1200 €. System FADN w Polsce gromadzi dane gospodarstw rolniczych o sile ekonomicznej równej bądź wyższej niż 2 ESU.

badan wybrano region Mazowsze i Podlasie, w którym występują gospodarstwa średnie, o przeciętnym poziomie intensywności produkcji. Gospodarstwa zostały podzielone na cztery grupy pod względem wielkości wskaźnika zadłużenia, obliczonego jako relacja zobowiązań do aktywów ogółem. Do pierwszej grupy zaliczono jedynie gospodarstwa nie mających zobowiązań, a pozostałą zbiorowość, wykorzystującą kapitał obcy w finansowaniu działalności, podzielono na kolejne trzy podgrupy według metody kwartyli. Drugą grupę w badaniach stanowił kwartył 25% gospodarstw o najniższym zadłużeniu, trzecia grupa to podwojony kwartył obejmujący 50% gospodarstw o średnim zadłużeniu. Ostatni kwartył obejmuje 25% gospodarstw o najwyższym poziomie zadłużeniu (czwarta grupa)⁴. Podział ten pozwolił na badanie relacji majątkowo-kapitałowych w gospodarstwach w odniesieniu do przepływów pieniężnych. Dla celów analizy ilościowej zbadano korelację między wskaźnikiem zadłużenia ogółem a zmiennymi objaśniającymi charakter i strukturę przepływów pieniężnych w gospodarstwach rolniczych. Obliczenia przeprowadzono w programie STATISTICA 9.

Wyniki badań

W tabeli 1 przedstawiono udział wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem. W latach 2004–2006 odnotowano wzrost udziału tych wydatków z 20,9 do 31,8%. Wiąże się to z wyższym średnim poziomem zadłużenia ogółem w tych gospodarstwach w 2006 roku, natomiast w 2007 roku wielkość ta zmniejszyła się do 29,1% wraz ze spadkiem poziomu zadłużenia. Średni udział wydatków inwestycyjnych był najniższy w gospodarstwach finansujących działalność jedynie kapitałem własnym, a najwyższy w grupie czwartej. Pozwala to na ocenę gospodarstw z grupy pierwszej jako najmniej rozwojowych i wskazuje na zadłużanie się gospodarstw w celu realizacji inwestycji wspieranych zewnętrznymi źródłami finansowania. Najwyższy poziom wydatków inwestycyjnych odnotowano w 2007 roku w grupie czwartej (38,6%). Wzrost zadłużenia wiązał się z przeznaczeniem tych środków głównie na cele inwestycyjne oraz modernizacyjne, co wynikało z korzystnych warunków pozyskania preferencyjnych kredytów oraz z braku środków własnych na ich realizację.

We wszystkich typach rolniczych (z wyjątkiem typu „uprawy polowe”) udział wydatków inwestycyjnych był największy w gospodarstwach najbardziej zadłużonych. Najwyższą wielkość tego wskaźnika stwierdzono w gospodar-

⁴ Średni poziom zadłużenia w wyodrębnionych grupach wynosił odpowiednio: 2004 r.: II–1,9%, III 8,8%, IV–29,9%; 2005r.: II–2,4%, III–10,4%, IV–32,4%; 2006r.: II–2,0%, III–10,6%, IV–33,3%; 2007 r.: II–2,2%, III–9,7%, IV–31,5%.

Tabela 1
Udział wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem (%)

Wyszczególnienie	Lata															
	2004			2005			2006			2007						
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV				
	Grupy poziomu zadłużenia															
	Typ rolniczy															
TF1 – Uprawy polowe	18,6	24,5	24,0	24,2	15,7	18,5	21,6	29,6	23,1	18,9	25,8	43,4	14,8	20,8	22,9	33,8
TF5 – Krowy mleczne	21,1	14,4	17,8	36,4	21,1	20,7	27,4	38,7	28,1	29,9	34,9	46,4	23,6	15,9	31,3	41,8
TF6 – Zwierzęta żywione w systemie wypasowym	14,6	19,2	25,5	32,3	21,7	17,6	29,7	38,4	34,7	35,1	42,6	44,6	22,9	24,8	29,4	42,5
TF7 – Zwierzęta ziarno-żerne	8,9	9,9	10,0	11,8	8,5	12,0	11,8	18,4	17,5	17,7	22,8	32,4	15,1	10,2	14,0	20,3
TF8 – Mieszany	13,1	12,0	19,9	27,7	11,4	13,8	21,7	36,3	22,1	24,8	28,8	35,1	18,6	19,8	26,2	39,1
	Klasy wielkości ekonomicznej (ESU)															
2-4	8,5	9,3	26,5	35,5	7,8	16,4	8,6	15,8	16,7	11,4	18,4	23,6	10,2	12,4	27,9	13,2
4-8	14,3	10,5	19,7	24,4	12,9	15,3	17,6	35,7	20,8	23,8	26,9	47,6	16,7	14,5	16,2	39,9
8-16	16,5	17,3	20,7	30,5	15,0	16,3	22,2	34,4	21,8	24,8	31,1	43,2	18,4	18,2	24,8	36,2
16-30	22,1	15,0	22,0	29,2	17,6	15,0	23,2	34,8	29,2	28,5	32,8	43,2	23,4	25,1	27,5	41,5
30 i więcej	12,2	24,6	16,8	20,6	18,3	18,1	21,2	20,4	29,5	24,7	29,4	32,8	19,5	18,4	22,8	38,1
(30 i więcej) – (2-4)	3,7	15,3	-9,7	-14,9	10,5	1,7	12,6	4,6	12,8	13,3	11,0	9,2	9,3	6,0	-5,1	24,9
Srednio w grupach	16,4	15,9	20,2	24,4	14,8	16,2	21,8	26,7	23,8	25,4	30,6	37,6	18,8	19,7	24,4	38,6
Srednio ogółem	20,9			21,7			31,8			29,1						

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PL-FADN.

stwach o typie „krowy mleczne” o największym udziale kapitału obcego w pasywach, który wynosił 46,4% w 2006 roku. Gospodarstwa te musiały dokonywać inwestycji aby sprostać coraz większym wymaganiom spółdzielni mleczarskich, związanym z jakością, co wynikało z uregulowań unijnych. Najmniejszy udział wydatków inwestycyjnych odnotowano w gospodarstwach o typie rolniczym „zwierzęta ziarnożerne”, w których udział ten był najmniejszy w grupie pierwszej i wynosił 8,9% w 2004 roku. Wskazywać to może na zakończenie procesów inwestycyjnych w tej grupie. W gospodarstwach tych nie odnotowano również jednolitej tendencji zmian wielkości tych wydatków wraz ze wzrostem poziomu zadłużenia, co wiąże się ze zróżnicowanym cyklem inwestycyjnym gospodarstw. Wynika to również z cyklu zakupu środków do produkcji, który w gospodarstwach o typie „zwierzęta ziarnożerne” zależy od etapu tuczu trzody chlewnej.

Najmniejszy udział wydatków inwestycyjnych stwierdzono w gospodarstwach najsłabszych ekonomicznie, który w grupie bez zobowiązań wynosił od 7,8% w 2005 roku do 16,7% w 2006 roku. Przyczyną tej sytuacji mogły być ograniczone możliwości finansowania kapitałem własnym. Największy udział środków pieniężnych przeznaczonych na cele inwestycyjne stwierdzono w 2006 roku w gospodarstwach z grupy czwartej o sile ekonomicznej 4–8 ESU, który wynosił 47,6%. Wskazuje to na realizację największych nakładów na ten cel w gospodarstwach, które nie generują nadwyżki bezpośredniej, przekraczającej 8 ESU. Różnica w udziale wydatków inwestycyjnych między gospodarstwami najsilniejszymi i najsłabszymi pod względem ekonomicznym nie odnotowała jednolitej tendencji zmian, co wynika z odmiennego dostępu do kapitału obcego oraz etapu realizacji inwestycji. Przyczyną tej sytuacji może być również brak środków finansowych na cele inwestycyjne.

Największy udział wydatków inwestycyjnych odnotowano w gospodarstwach o najwyższym poziomie zadłużenia, o typie rolniczym „krowy mleczne” oraz sile ekonomicznej 4–8 ESU. Wskazywać to może na ograniczone możliwości wdrażania planów modernizacji i inwestycji w gospodarstwach, które generują nadwyżkę bezpośrednią niższą niż 4 ESU (najsłabsze ekonomicznie). Świadczyć to może również o konieczności akumulacji własnych środków na ten cel przy planowaniu realizacji inwestycji o wyższej wartości.

W tabeli 2 przedstawiono wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych, który obliczono jako relację salda środków pieniężnych z działalności operacyjnej do sumy wpływów z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej. Wskaźnik ten pozwala na ocenę pieniężnej zdolności do efektywnej alokacji gotówki z działalności operacyjnej. Średni poziom tego wskaźnika w badanej populacji wynosił od 34,7% w 2004 roku do 40,7% w 2007 roku, nie odnotowując jednolitej tendencji zmian w badanym okresie. Zdolność do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych kształtowała się śred-

Tabela 2

Wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych (%)

Wyszczególnienie	Lata															
	2004			2005			2006			2007						
	Grupy poziomu zadłużenia															
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV				
	Typ rolniczy															
TF1 – Uprawy polowe	41,3	37,9	33,4	31,8	47,1	45,4	40,5	32,7	46,8	44,6	40,2	26,2	49,7	45,0	42,3	33,9
TF5 – Krowy mleczne	46,3	45,5	45,9	35,7	54,7	54,2	51,3	40,2	51,2	49,6	45,4	38,3	53,8	53,0	47,4	38,9
TF6 – Zwierzęta żywione w systemie wypasowym	47,9	44,7	43,4	33,1	56,3	52,9	51,1	37,5	52,5	49,6	44,1	33,8	52,2	50,7	45,7	34,6
TF7 – Zwierzęta ziarnożerne	29,9	25,6	28,7	21,2	37,7	33,6	32,5	26,5	36,1	31,6	29,8	21,2	35,5	27,0	28,4	17,8
TF8 – Mieszany	41,7	38,8	38,2	30,5	46,8	46,0	42,9	28,2	45,8	41,8	36,5	26,7	46,6	44,9	39,8	27,0
	Klasy wielkości ekonomicznej (ESU)															
2-4	34,2	26,5	25,3	32,0	44,9	39,0	36,8	42,3	45,4	45,4	36,0	44,6	43,9	44,2	47,3	23,5
4-8	40,8	37,1	31,0	29,4	48,3	43,8	42,7	33,6	46,7	42,3	37,4	28,2	47,7	41,6	39,8	25,5
8-16	42,2	39,5	38,0	28,2	48,6	48,5	44,9	33,9	45,7	42,8	40,4	28,0	50,0	48,4	41,5	30,7
16-30	44,2	36,2	37,1	30,2	49,0	46,7	43,4	33,3	47,7	47,8	39,8	31,1	49,7	48,7	43,5	32,2
30 i więcej	33,9	41,3	36,3	28,9	46,1	44,4	41,2	29,6	47,6	40,5	35,3	27,6	45,0	41,4	37,5	26,2
(30 i więcej) – (2-4)	-0,3	14,8	11,0	-3,1	1,2	5,4	4,4	-12,7	2,2	-4,9	-0,7	-17,0	1,1	-2,8	-9,8	2,7
Średnio w grupach	40,9	37,9	36,5	29,1	48,1	46,2	43,1	31,5	46,5	43,8	38,3	28,7	48,3	46,1	40,8	28,1
Średnio ogółem	34,7			40,7			37,2			38,2						

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PL-FADN.

nio na poziomie 34–40 gr z 1 zł uzyskanych wpływów ogółem. Tak wysoka wielkość tego wskaźnika może wynikać z nieuwzględnienia w rachunku przepływów pieniężnych kosztów niegotówkowych oraz z przekazania środków do gospodarstwa domowego rolnika. Najniższy średni poziom wskaźnika zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych stwierdzono w gospodarstwach o największym zadłużeniu, w których wynosił 28,1% w 2007 roku. Odzwierciedla to zależność związaną z większymi nakładami inwestycyjnymi, które w części pokrywane są z nadwyżki uzyskanej z działalności operacyjnej tych gospodarstw. Najwyższy poziom badanego wskaźnika stwierdzono w gospodarstwach bez zobowiązań, wynosił on od 40,6% w 2004 roku do 48,3% w 2007 roku, bez stałej tendencji zmian. Skala przepływów pieniężnych w tych gospodarstwach była mniejsza, z uwagi na niższy poziom wydatków inwestycyjnych oraz finansowych. W latach 2004–2007 odnotowano spadek poziomu tego wskaźnika wraz z rosnącym zadłużeniem. Wynika to ze wzrostu wartości wpływów z działalności finansowej oraz zróżnicowanego tempa zmian w wartości zadłużania w relacji do uzyskiwanych wpłat z działalności operacyjnej gospodarstw oraz odmiennych terminów spłat zaciągniętych zobowiązań.

Najniższy poziom wskaźnika zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych netto stwierdzono w gospodarstwach o typie „zwierzęta ziarnożerne”, którego wielkość była najniższa we wszystkich grupach zadłużenia. Najniższy poziom tego wskaźnika w tych gospodarstwach odnotowano w 2007 roku w grupie czwartej, wynosił on 17,8%. W gospodarstwach bez zobowiązań wielkość tego wskaźnika kształtowała się w przedziale od 29,9% w 2004 roku do 46,8% w 2005 roku. W gospodarstwach o większym zadłużeniu zdolność do generowania operacyjnych przepływów była mniejsza, co wynikało z pokrywania wydatków z działalności finansowej, głównie z wpłat z działalności operacyjnej. Najwyższy poziom badanego wskaźnika odnotowano w gospodarstwach o typie „krowy mleczne” oraz „zwierzęta żywione w systemie wypasowym”, który w grupie pierwszej w 2005 roku wynosił odpowiednio 54,7 oraz 52,9%.

⁵Zbliżoną wielkość wskaźnika zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych stwierdzono również w grupie drugiej, co wynika z porównywalnej skali wydatków inwestycyjnych w tych gospodarstwach, przy jednoczesnym stosunkowo niskim poziomie zadłużenia. Najniższą wielkość wskaźnika zdolności do generowania przepływów pieniężnych stwierdzono w gospodarstwach o sile ekonomicznej 2–4 ESU i najwyższym zadłużeniu, wynosił on 23,5% w 2007 roku. W grupie tej nie odnotowano jednolitych tendencji zmian tego wskaźnika, co wskazuje na zróżnicowaną sytuację finansową tych

⁵ Do wpłat z działalności finansowej według metodologii FADN zaliczono jedynie kredyty i pożyczki krótkoterminowe oraz długoterminowe.

gospodarstw w zależności od koniunktury panującej na rynku. Najwyższy poziom salda środków pieniężnych z działalności operacyjnej w relacji do sumy wpływów ogółem odnotowano w 2007 roku w gospodarstwach bez zobowiązań i sile ekonomicznej 18–16 i 16–30 ESU – wynoszący odpowiednio oraz 49,5%. W gospodarstwach tych brak przepływów z działalności finansowej kształtował odmienną strukturę wpłat i wypłat z działalności operacyjnej, powodując jej wyższe saldo. Wynika to również z relatywnie wysokiej efektywności działalności przy wykorzystywaniu jedynie kapitału własnego. Wraz ze wzrostem siły ekonomicznej nie odnotowano stałej zależności rosnącego wskaźnika zdolności do generowania przepływów operacyjnych. Różnica w wielkości badanego wskaźnika między gospodarstwami najsilniejszymi i najsłabszymi ekonomicznie była zróżnicowana. Zbliżony poziom tego wskaźnika w badanym okresie odnotowano w grupie gospodarstw bez zobowiązań, który w latach 2004–2006 wynosił 0,3–2,2%. W gospodarstwach tych sytuacja finansowa była stabilna, z uwagi na brak zadłużenia, co ułatwiało rolnikom koordynację zarządzania przepływami pieniężnymi.

Najniższy poziom wskaźnika zdolności do generowania przepływów pieniężnych charakteryzował gospodarstwa o największym zadłużeniu, typie produkcji „zwierzęta ziarnożerne” oraz sile ekonomicznej 2–4 ESU. Produkcja trzody chlewnej, z uwagi na wysoką jej intensywność, wymagała zaangażowania kapitału obcego w celu utrzymania płynności finansowej oraz zakupu pasz w trakcie cyklu operacyjnego. Wyższy poziom zadłużenia w gospodarstwach kształtował zmiany w strukturze przepływów pieniężnych, w kierunku wpłat i wypłat z działalności finansowej, co wynikało z konieczności spłaty odsetek i rat kredytu z bieżących wpłat operacyjnych.

W tabeli 3 przedstawiono relację wpłat z działalności finansowej do wartości aktywów ogółem w gospodarstwach. Wskaźnik ten pozwolił na analizę łącznych wpłat pieniężnych z tytułu kredytów i pożyczek krótkoterminowych w danym roku. Odzwierciedla to wykorzystanie zadłużenia zaciągniętego i spłaconego w trakcie roku, które nie jest wykazane w bilansie na koniec danego okresu obrotowego. Wartość tych kredytów i pożyczek pojawia się w strumieniach pieniężnych rachunku przepływów pieniężnych. Średni poziom krótkoterminowych wpłat finansowych w badanych gospodarstwach był zróżnicowany, a najwyższą wielkość w tym zakresie odnotowano w 2004 roku – 1,06%. Świadczy to o stosunkowo niskim zaangażowaniu krótkoterminowych źródeł finansowania w sytuacji wystąpienia niedoboru środków pieniężnych podczas cyklu operacyjnego w gospodarstwach rolniczych. Średni poziom finansowych wpłat krótkoterminowych w relacji do aktywów ogółem zwiększał się wraz ze wzrostem udziału kapitału obcego w pasywach. Wskazuje to na powiększanie zadłużenia przez zaciąganie kredytów obrotowych w celu sfinansowania wydłużonego cy-

klu produkcyjnego. W gospodarstwach rolniczych, w których preferowany jest finansowanie długiem działalności oraz nakładów inwestycyjnych, stwierdzono agresywne podejście do realizacji przyjętej strategii rozwoju. Najniższą relację między kredytami i pożyczkami o terminie wymagalności do 12 miesięcy a majątkiem ogółem odnotowano w gospodarstwach o typie rolniczym „krowy mleczne”, w których wielkość ta w grupie o największym zadłużeniu w 2005 roku nie przekroczyła 1,56%. Największy udział tych wpłat finansowych w aktywach stwierdzono w gospodarstwach o typie rolniczym „uprawy polowe” w grupie czwartej (2,31% w 2004 roku). Wskazywać to może na wzrost zapotrzebowania na kapitał stały, co wynika z długiego cyklu produkcyjnego.

W pierwszej grupie zadłużenia poziom zaangażowania kredytów i pożyczek krótkoterminowych w trakcie danego roku obrotowego nie wskazywał na zachowanie jednolitych relacji w tym zakresie i był generalnie niski. Wynika to z wykorzystywania w tych gospodarstwach kredytów i pożyczek krótkoterminowych jedynie w sytuacjach utraty płynności finansowej. W grupie czwartej w gospodarstwach o typie rolniczym „uprawy polowe” udział zaangażowania krótkoterminowych źródeł finansowania w trakcie roku obrotowego był największy, odnotowując wzrost w latach 2004–2006 z 2,32 do 3,60%, natomiast w 2007 roku spadł do 1,44%. Świadczyć to może o sezonowym zapotrzebowaniu na kapitał krótkoterminowy, wynikającym ze specyfiki kredytowania działalności w gospodarstwach zajmujących się głównie produkcją roślinną. Relatywnie najwyższy poziom relacji wpłat z tytułu kredytów i pożyczek krótkoterminowych do aktywów ogółem odnotowano w gospodarstwach o najniższej sile ekonomicznej. Wynika to z braku własnych środków finansowych oraz wykorzystania nadwyżki operacyjnej na bieżące finansowanie produkcji. Wiąże się to z niską wiarygodnością kredytową tych gospodarstw przy pozyskaniu długoterminowych źródeł kapitału w ocenie banku. W badanej populacji nie odnotowano jednolitych tendencji zmian w zakresie zaangażowania krótkoterminowych wpłat finansowych wraz z rosnącym poziomem zadłużenia i wielkością siły ekonomicznej.

⁶Największy udział zaangażowania kredytów krótkoterminowych w relacji do aktywów ogółem w trakcie danego roku obrotowego odnotowano w 2006 roku w gospodarstwach o sile ekonomicznej 4–8 ESU. Sytuacja ta wskazuje na zróżnicowane zapotrzebowanie na kapitał krótkoterminowy oraz czynniki warunkujące ich wykorzystanie w finansowaniu produkcji. Wiąże się to z okresowym zapotrzebowaniem na zewnętrzne finansowanie i generalnie z dążeniem do minimalizowania zaangażowania krótkoterminowych źródeł kapitału obcego przez rolników. Przyczyną tej sytuacji jest dążenie zarządzających gospodarstwa-

⁶Wskaźnik ten obliczono jako sumę dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego powiększonego o amortyzację w relacji do raty kredytu powiększonej o odsetki. Wielkość ta pozwala na ocenę bieżącego regulowania zobowiązań przez gospodarstwa z uzyskanego dochodu.

Tabela 3
Krótkoterminowe wpływy z działalności finansowej gospodarstw rolniczych w relacji do majątku ogółem (%)

Wyszczególnienie	Lata															
	2004				2005				2006				2007			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
	Grupy poziomu zadłużenia															
	Typ rolniczy															
TF1 – Uprawy polowe	0,21	1,53	1,86	2,31	0,20	0,73	1,66	3,26	0,12	0,61	1,16	3,60	0,02	0,22	1,05	1,44
TF5 – Krowy mleczne	0,35	1,00	0,79	1,32	0,09	0,48	0,77	0,78	0,05	0,50	0,79	1,56	0,09	0,30	0,52	0,83
TF6 – Zwierzęta żywione w systemie wypasowym	0,02	0,99	1,21	1,35	0,05	0,67	0,88	0,85	0,11	0,41	0,71	2,22	0,07	0,42	0,51	1,18
TF7 – Zwierzęta ziałożerne	0,22	1,25	1,04	2,28	0,00	1,51	0,71	1,16	0,01	0,42	0,99	0,92	0,28	0,11	0,50	1,37
TF8 – Mieszany	0,14	1,13	1,17	1,67	0,07	0,59	0,76	1,33	0,04	0,46	1,28	2,16	0,06	0,33	0,93	1,09
	Klasy wielkości ekonomicznej (ESU)															
2–4	0,07	1,33	1,50	0,75	0,09	1,61	1,64	0,41	0,02	0,93	1,43	0,59	0,05	1,17	1,17	2,14
4–8	0,07	1,22	1,71	1,22	0,13	0,92	1,29	2,02	0,08	0,85	1,31	2,91	0,07	0,41	0,92	1,49
8–16	0,24	1,11	1,16	1,88	0,07	0,53	0,68	1,34	0,06	0,46	0,97	1,78	0,04	0,40	0,80	0,71
16–30	0,19	1,05	1,11	1,77	0,03	0,56	1,19	1,70	0,09	0,34	1,13	1,54	0,13	0,19	0,64	1,37
30 i więcej	0,32	0,86	1,22	1,36	0,29	0,94	1,03	0,81	0,01	0,26	0,92	1,98	0,17	0,19	0,60	0,90
(30 i więcej) – (2–4)	0,25	-0,47	-0,28	0,61	0,20	-0,67	-0,61	0,40	-0,01	-0,67	-0,51	1,39	0,12	-0,98	-0,57	-1,24
Średnio w grupach	0,17	1,12	1,22	1,55	0,09	0,70	1,00	1,19	0,06	0,48	1,05	1,84	0,08	0,33	0,70	1,03
Średnio ogółem	1,06				0,75				0,92				0,58			

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PL-FADN.

mi do utrzymywania poziomu płynności finansowej na wysokim i bezpiecznym poziomie, zabezpieczającym ciągłość produkcji oraz wypłacalność.

W celu ustalenia statystycznej istotności badanych relacji obliczono korelację między wskaźnikiem zadłużenia ogółem a zmiennymi: wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej⁷, udział wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem oraz zdolność do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych⁸. Z uwagi na brak spełnienia warunku o normalności rozkładu zmiennej „wskaźnik zadłużenie ogółem”⁹, siłę związku między wybranymi zmiennymi obliczono według współczynnika korelacji Spearmana, ustalonego na podstawie rang¹⁰.

W tabeli 4 przedstawiono wyniki korelacji Spearmana. Ujemny współczynnik Spearmana odnotowano dla zmiennej „wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej” oraz zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych. Wyższy stopień zależności od poziomu zadłużenia stwierdzono w przypadku wskaźnika zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych, którego współczynnik zwiększył się z $-0,07$ w 2004 roku do $-0,41$ w 2007 roku. Ujemny związek pomiędzy tymi zmiennymi wskazuje na ograniczanie zadłużenia wraz z generowaniem wyższego salda z działalności operacyjnej. Oznacza to rezygnację z zaangażowania kapitału obcego w gospodarstwach rolniczych w sytuacji poprawy efektywności działalności operacyjnej, pozwalającej na samofinansowanie realizowanych inwestycji i bieżących wydatków. Wskaźnik udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem był dodatni, co świadczy o zwiększaniu nakładów inwestycyjnych, głównie przez zaangażowanie kapitału obcego. Niski współczynnik korelacji na poziomie $0,16$ – $0,20$ w latach 2005–2006 wynikał z relatywnie niskiego udziału zadłużenia w pasywach ogółem w tym okresie (8%). Wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki finansowej odnotował stosunkowo niski współczynnik korelacji z poziomem zadłużenia. Wynika to z relatywnie niskiego obciążenia średniego poziomu dochodu z rodzinnego gospodarstwa (powiększonego o amortyzację) zobowiązaniami z tytułu spłaty zadłużenia w danym roku obrotowym.

⁷ Niski udział krótkoterminowych wpłat finansowych przyczynił się do potrzeby analizy wskaźnika pokrycia długu z nadwyżki finansowej z uwagi na możliwość uwzględnienia w tej wielkości również zadłużenia długoterminowego i warunków jego spłaty.

⁸ Zależność tą potwierdzono testem Shapiro-Wilka.

⁹ Uporządkowane rangi dla każdego przypadku były numerowane, a następnie od siebie odejmowane. Korelacja rangowa przyjmuje wielkości z przedziału -1 , $+1$. Współczynnik korelacji Spearmana pozwala na zbadanie zależności zarówno liniowych, jak i nieliniowych między zmiennymi, dla których hipoteza o normalności rozkładu została odrzucona.

¹⁰ Wskaźnik ten istotnie kształtują strukturę kapitału w wieloczynnikowej analizie zmiennych wpływających na udział zewnętrznych źródeł finansowania [Mądra 2010].

Tabela 4

Współczynnik korelacji Spearmana w gospodarstwach rolniczych

Wyszczególnienie	Wskaźnik zadłużenia ogółem			
	lata			
	2004	2005	2006	2007
Wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej	-0,12*	-0,10	-0,06	-0,07
Wskaźnik udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem	0,19	0,20	0,16	0,18
Wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych	-0,07	-0,37	-0,31	-0,41

*Pogrubione współczynniki korelacji Spearmana wskazują na spełnienie warunku o ich istotności.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PL-FADN.

W tabeli 5 przedstawiono współczynniki korelacji rangowej w ramach typów rolniczych gospodarstw. W grupie gospodarstw o typie „uprawy polowe” wysoki ujemny współczynnik korelacji odnotowano pomiędzy wskaźnikiem zadłużenia ogółem a zdolnościami do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych (-0,52 w 2006 roku). Siła tego związku wynika ze zmian w strukturze przepływów pieniężnych wraz z rosnącym udziałem kapitału obcego, zarówno krótko-, jak i długoterminowego w źródłach finansowania gospodarstw rolniczych. Świadczy to o zaangażowaniu kapitału obcego w sytuacji braku możliwości samofinansowania działalności bieżącej i inwestycyjnej w tych gospodarstwach. W gospodarstwach o typie rolniczym „krowy mleczne” odnotowano najwyższy ujemny współczynnik Spearmana dla zmiennej wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych (-0,55 w 2005 roku). Wskazuje to na zmniejszanie wykorzystania kapitału obcego w sytuacji poprawy operacyjnej wydajności gotówkowej tych gospodarstw. Świadczyć to może również o większej mobilizacji zarządzających w sytuacji wzrostu zadłużenia w celu poprawy efektywności i wypłacalności gospodarstw. W gospodarstwach o typach „uprawy polowe”, „mieszany” oraz „krowy mleczne” stwierdzono zbliżony poziom wskaźnika udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem na poziomie 0,25 w TF1 w 2006 roku, 0,27 w TF8 w 2005 roku oraz 0,31 w TF5 w 2004 roku. Wyższy współczynnik korelacji wydatków inwestycyjnych z poziomem zadłużenia w gospodarstwach o typie „krowy mleczne” wynikał z konieczności spełnienia unijnych wymogów jakościowych w produkcji mleka. W grupie gospodarstw o typie „zwierzęta żywione w systemie wypasowym” najwyższe współczynniki korelacji poziomu zadłużenia odnotowano dla tych samych zmiennych, jak w przypadku typu „krowy mleczne”.

Tabela 5

Współczynnik korelacji Spearmana wskaźnika zadłużenia ogółem według typu rolniczego gospodarstw

Zmienne objaśniające	Lata			
	2004	2005	2006	2007
TF1 – uprawy polowe				
Wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej	-0,17	-0,05	-0,08	-0,11
Wskaźnik udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem	0,20	0,21	0,25	0,17
Wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych	-0,15	-0,25	-0,52	-0,39
TF5 – krowy mleczne				
Wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej	-0,12	-0,14	-0,11	-0,10
Wskaźnik udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem	0,31	0,19	0,11	0,13
Wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych	-0,45	-0,55	-0,36	-0,38
TF6 – zwierzęta żywione w systemie wypasowym				
Wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej	-0,17	-0,15	-0,06	-0,13
Wskaźnik udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem	0,21	0,18	0,10	0,20
Wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych	-0,42	-0,52	-0,18	-0,42
TF7 – zwierzęta ziarnożerne				
Wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej	-0,13	-0,13	-0,11	-0,08
Wskaźnik udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem	0,07	0,08	0,14	0,14
Wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych	-0,34	-0,29	-0,48	-0,38
TF8 – mieszany				
Wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej	-0,12	-0,13	-0,06	-0,10
Wskaźnik udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem	0,18	0,27	0,20	0,26
Wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych	-0,07	-0,44	-0,47	-0,45

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PL-FADN.

W grupie gospodarstw o typie „zwierzęta ziarnożerne” znaczący i istotny stopień zależności poziomu zadłużenia ogółem odnotowano dla wskaźnika zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych (-0,48 w 2006 roku). Świadczy to o istotnym wpływie większej liczby zmiennych kształtujących wzrost bądź spadek zadłużenia w porównaniu do pozostałych typów rolniczych. Odzwierciedla to specyfikę i złożoność produkcji w tym typie rolniczym gospodarstw, które wiążą się z okresem chowu trzody chlewnej. Przyczynia się to

do kształtowania relacji majątkowo-kapitałowych związanych z intensywnością produkcji w tych gospodarstwach, warunkując dostęp do finansowania kapitałem obcym. W gospodarstwach o typie „mieszanym” wraz z uzyskiwaniem wyższej wartości gotówki operacyjnej odnotowano ograniczanie zaangażowania kapitału obcego. Wynikało to z dążenia do minimalizowania przez rolników udziału zewnętrznych źródeł finansowania, w sytuacji zwiększenia wartości wolnych środków pieniężnych. W gospodarstwach o typie „mieszanym” w badanym okresie wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej był istotny statystycznie. Świadczyło to o zarządzaniu przez rolników strukturą kapitału gospodarstwa przy uwzględnieniu bieżącej wypłacalności gotówkowej.

W tabeli 6 przedstawiono współczynniki korelacji rangowej w ramach wyróżnionych grup gospodarstw według siły ekonomicznej. W gospodarstwach najsłabszych ekonomicznie poziom zadłużenia był skorelowany w latach 2005–2007 najsilniejszej ze wskaźnikami zdolności do generowania przepływów pieniężnych. Świadczy to o efektywnym wykorzystaniu zewnętrznych źródeł finansowania. Wskaźnik udziału wydatków inwestycyjnych oraz pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej był nieistotny statystycznie. Wynika to z wysokiego zróżnicowania w zakresie wykorzystywania wewnętrznych i zewnętrznych źródeł finansowania w gospodarstwach najsłabszych ekonomicznie, które mają ograniczoną możliwość realizacji inwestycji. W gospodarstwach o sile ekonomicznej 4–8, 8–16 oraz 16–30 ESU odnotowano zbliżony współczynnik korelacji wydatków inwestycyjnych z poziom zadłużenia. Wskazuje to na zwiększanie nadwyżki bezpośredniej w tych gospodarstwach przez wdrażanie nowych inwestycji bądź podejmowanie modernizacji składników majątku. Świadczy to również o współfinansowaniu realizowanych inwestycji w tych grupach obszarowych kapitałem obcym.

W gospodarstwach o sile ekonomicznej 16–30 ESU stwierdzono najwyższy współczynnik korelacji zadłużenia ze wskaźnikiem zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych (–0,48 w 2006 roku). Relacja ta odpowiada ograniczaniu poziomu zadłużenia przy wzroście nadwyżki operacyjnej. Wynika to z przeświadczenia rolników o zwiększaniu przewagi konkurencyjnej, przy finansowaniu prowadzonej działalności głównie kapitałem własnym [Mądra 2010]. W gospodarstwach najsilniejszych ekonomicznie współczynnik korelacji pomiędzy zadłużeniem, a udziałem wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem był nieistotny, co wynika z samofinansowania działalności operacyjnej, jak i inwestycyjnej.

W gospodarstwach o sile ekonomicznej powyżej 30 ESU wysoka nadwyżka bezpośrednia pozwalała na samofinansowanie produkcji i inwestycji, co potwierdza niska korelacja wskaźnika obsługi długu z nadwyżki pieniężnej w relacji do zadłużenia z uwagi na jego niski wpływ na poziom dochodu z rodzinnego gospodarstwa.

Tabela 6

Współczynnik korelacji Spearmana wskaźnika zadłużenia ogółem według siły ekonomicznej gospodarstw

Zmienne objaśniające	Lata			
	2004	2005	2006	2007
2–4 ESU				
Wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej	-0,08	-0,11	-0,03	-0,06
Wskaźnik udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem	0,18	0,08	-0,02	0,04
Wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych	-0,06	-0,22	-0,33	-0,19
4–8 ESU				
Wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej	-0,13	-0,07	-0,07	-0,08
Wskaźnik udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem	0,18	0,15	0,14	0,17
Wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych	-0,05	-0,29	-0,41	-0,34
8–16 ESU				
Wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej	-0,13	-0,15	-0,08	-0,07
Wskaźnik udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem	0,17	0,16	0,08	0,14
Wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych	-0,19	-0,34	-0,20	-0,42
16–30 ESU				
Wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej	-0,13	-0,18	-0,08	-0,09
Wskaźnik udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem	0,10	0,15	0,11	0,14
Wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych	-0,12	-0,47	-0,48	-0,43
30 i więcej ESU				
Wskaźnik pokrycia długu z nadwyżki pieniężnej	-0,12	-0,18	-0,14	-0,14
Wskaźnik udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem	0,00	0,06	0,05	0,12
Wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych	-0,36	-0,42	-0,46	-0,39

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PL-FADN.

darstwa rolnego. W gospodarstwach tych odnotowano również wysoki ujemny współczynnik korelacji dla zmiennej „wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych”, co wskazuje na eliminowanie zewnętrznego finansowania w sytuacji uzyskiwania wysokich nadwyżek pieniężnych z działalności operacyjnej. Wynika to z preferowania samofinansowania przez rolników, traktujących zaangażowanie kapitału obcego jako zło konieczne, co wiąże się z brakiem możliwości korzystania z efektu tarczy podatkowej.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono relacje między strukturą zadłużenia gospodarstw rolniczych a wybranymi kategoriami strumieni pieniężnych w podziale na typy rolnicze oraz siłę ekonomiczną. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. W gospodarstwach o najwyższym poziomie zadłużenia stwierdzono realizację największych wydatków inwestycyjnych finansowanych kapitałem obcym. W grupie tych gospodarstw odnotowano również tendencję zmniejszania poziomu zadłużenia wraz z uzyskiwaniem większej nadwyżki gotówkowej z działalności operacyjnej. W gospodarstwach tych zaangażowanie kredytów krótkoterminowym było małe, co wskazuje na brak problemów z utrzymaniem bieżącej płynności finansowej. Pomimo relatywnie wysokiego poziomu zadłużenia w gospodarstwach o największym udziale kapitału obcego w aktywach ogółem, nie stwierdzono znaczącego obciążenia dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego kosztem pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania. Wyższy poziom zadłużenia wynikał głównie z cyklu inwestycyjnego tych gospodarstw.
2. W gospodarstwach o niskim poziomie zadłużenia lub w sytuacji jego braku wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych był najwyższy. W grupie tej odnotowano również małe wydatki inwestycyjne, co pozwala na uznanie tych gospodarstw za najmniej rozwojowe. Najmniejsze wydatki inwestycyjne charakteryzowały gospodarstwa najsłabsze ekonomicznie, a także o typie rolniczym „zwierzęta ziarnożerne”. Zaangażowanie krótkoterminowych źródeł finansowania w trakcie roku obrotowego w gospodarstwach o niskim poziomie zadłużenia było niewielkie, a jego poziom zależał jedynie od sezonowego wzrostu zapotrzebowania na kapitał.
3. Na poziom zadłużenia w gospodarstwach rolniczych wpływa zdolność do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych. Świadczy to o ograniczaniu przez rolników zaangażowania zewnętrznych źródeł finansowania w sytuacji generowania wysokich nadwyżek operacyjnych z produkcji rolniczej. Wskazuje to na dominującą rolę kapitału własnego, będącego w opinii rolników podstawą budowania przewagi konkurencyjnej [Mądra 2010].
4. Udział wydatków inwestycyjnych gospodarstw rolniczych zależał od typu rolniczego (wskaźnik ten był istotny statycznie prawie we wszystkich typach rolniczych gospodarstw), natomiast wskaźnik zdolności do generowania operacyjnych przepływów pieniężnych odnotował najwyższe współczynniki korelacji w odniesieniu do siły ekonomicznej. Świadczy to o różnych determinantach struktury kapitału w gospodarstwach rolniczych w zależności od ich sytuacji dochodowej oraz typu rolniczego.

Literatura

- BIENIASZ A., GOŁAŚ Z., 2006: *Zróżnicowanie sytuacji finansowej gospodarstw rolnych według kierunków przepływów pieniężnych*. Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu, nr CCCLXXVII.
- BIENIASZ A., GOŁAŚ Z.: *Płynność finansowa gospodarstw rolnych w aspekcie przepływów pieniężnych i strategii zarządzania kapitałem obrotowym*. Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań 2007.
- DULINIEC A.: *Finansowanie przedsiębiorstwa*. PWE, Warszawa 2007.
- GORAJ L.: *Analiza porównawcza gospodarstw rolnych pod względem głównych parametrów techniczno-ekonomicznych. Polska na tle innych krajów Unii Europejskiej. Rozwój rolnictwa, gospodarki żywnościowej i obszarów wiejskich polski w Unii Europejskiej*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Warszawie, Warszawa 2007.
- KOWAL R.: *Statystyczne modelowanie przepływów pieniężnych w przedsiębiorstwach w warunkach niepewności*. Rozprawy i Studia T. (DCCCXV) nr 741, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009.
- LIBBIN J. D., CATLETT L. B., JONES M. L.: *Cash flow planning in agriculture*. Iowa State University Press, Ames 1994.
- LEWIŃSKA A.: *Analiza przepływów pieniężnych gospodarstw rolniczych po wprowadzeniu systemu FADN*. Wieś i Rolnictwo, nr 4 (125), Warszawa 2004.
- MALICKI M.: *Zarządzanie ryzykiem w rolnictwie w nowych uwarunkowaniach makroekonomicznych. Uwarunkowania wzrostu wartości przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007.
- MAŚLANKA T.: *Przepływy pieniężne w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2008.
- MĄDRA M.: *Poziom generowanych przepływów pieniężnych a zadłużenie gospodarstw indywidualnych. Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007.
- MĄDRA M.: *Czynniki kształtujące poziom zadłużenia długoterminowego w najsilniejszych ekonomicznie towarowych gospodarstwach rolniczych*. Zeszyty Naukowe nr 587, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 26. Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010.
- OSUCH D., GORAJ L., SKARŻYŃSKA A., GRABOWSKA K.: *Plan wyboru próby gospodarstw rolnych polskiego FADN*. IERiGŻ, Warszawa 2004.
- ŚPIEWAK T.: *Zarządzanie środkami pieniężnymi w przedsiębiorstwie – teoria i praktyka*. Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2008.
- WILIMOWSKA Z., KOPLA K.: *Wpływ wybranych czynników na strukturę finansową przedsiębiorstwa*. Zeszyty Naukowe nr 587, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 26, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010.
- WILIMOWSKA Z., WILIMOWSKI M.: *Sztuka zarządzania finansami*, Wydawnictwo Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 2001.
- WĘDZKI D.: *Sekwencje przepływów pieniężnych w prognozowaniu upadłości – hipotezy i wnioski*. Zeszyty Naukowe nr 587, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 26, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010.

Cash flow management vs. external capital sources of financing in agriculture holdings farms

Abstract

The elaboration presents the debt level in relation to cash flow management in agriculture farms. The article deals also with statistical correlation between the level of liabilities in equity and cash flow indicators. The presented research was surveyed in years 2004–2007, in Mazowsze and Podlasie region. Farms have been characterized by criterion of an agriculture type and an economic power (ESU) according to acknowledged classification of PL-FADN.

The operational cash flow surplus index was the highest in farms which did not possess any debt, however this ratio recorded decreasing level in group with the highest participation of liabilities in total assets. This relation explained the attitude of conservative farmers to the debt capital engagement. According to Spearman correlation index farmers minimized the debt participation in their assets in relation to an increasing level of operational cash balance.

Izabela Lewandowska

Agencja Nieruchomości Rolnych w Warszawie

Dopłaty do kapitału źródłem finansowania działalności rozwojowej w spółkach hodowlanych ANR

Wstęp

Spółki hodowlane Agencji Nieruchomości Rolnych powstały w wyniku rozpoczętego z początkiem lat dziewięćdziesiątych procesu przekształceń własnościowych sektora rolnego w Polsce [Runowski 1995, s. 174–179; Dzun 2001, s. 159–160]. Tworzono je głównie na bazie państwowych ośrodków hodowli zarodowej, stadnin koni i stacji hodowli roślin [Woś 2007, s. 370]. Z uwagi na ich bardzo ważną rolę w kreowaniu i upowszechnianiu postępu biologicznego w polskim rolnictwie, który jest uważany za najważniejszy czynnik oddziałujący na wzrost efektywności rolniczej, zarówno z punktu widzenia wzrostu ilości jak i jakości produktów rolnych, zostały objęte innym sposobem przekształceń własnościowych niż typowe państwowe gospodarstwa rolne. Po przejściu do Zasobu WRSP zostały poddane restrukturyzacji, polegającej na wydzieleniu tych części dawnych przedsiębiorstw, które nie były niezbędne do prowadzenia prac hodowlanych. Ukształtowanym w wyniku restrukturyzacji gospodarstwom hodowlanym nadano formę prawną spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, gdzie jedynym udziałowcem została ANR¹, która w formie aportu wniosła do tych spółek majątek obrotowy, trwałe ruchome i ośrodki gospodarcze, natomiast ziemia była przedmiotem dzierżawy [Ziętara 2002, s. 70]. Po restrukturyzacji i koncentracji prac hodowlanych powołano do życia 107 spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, w tym: 38 spółek hodowli roślin, 32 spółki hodowli zwierząt, 30 spółek stadnin koni, 4 spółki stad ogierów oraz 3 spółki treningu i szkolenia koni [Kozłowska-Burdziak 2006, s. 228–229], spośród których 43 zostały uznane za strategiczne, czyli szczególnie ważne dla postępu biologicznego [Ziętara 2002, s. 70]. Zmiany w zakresie finansowania prac hodowlanych przyczyniły się do dalszych przekształceń. W 2003 roku Minister Rolnictwa i Rozwoju

¹ W 2003 roku na mocy ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego AWRSP zmieniła nazwę na Agencję Nieruchomości Rolnych (ANR).

Wsi ustalił w drodze rozporządzenia listę 58 spółek o szczególnym znaczeniu dla gospodarki narodowej [Dz.U. z 2003 r. Nr 80, poz. 726 z późn. zm.], a z dniem 7 lutego 2004 roku do wykazu spółek strategicznych dodano jeszcze jedną spółkę [Dz.U. z 2004 Nr 9, poz. 72]. Od 31.12.2007 roku liczba spółek strategicznych ulegała zmianie. Obecnie ANR wykonuje prawo własności w stosunku do 50 spółek, w tym do 9 spółek hodowli roślin, 20 spółek hodowli koni oraz 21 spółek hodowli pozostałych zwierząt gospodarskich.

Strategiczne spółki hodowlane odgrywały i nadal odgrywają bardzo ważną rolę w kreowaniu i upowszechnianiu postępu biologicznego w polskim rolnictwie. W spółkach tych zgrupowany jest najcenniejszy materiał genetyczny roślinny i zwierzęcy, który stanowi podstawową bazę do realizacji programów hodowlanych [Woś 2007, s. 370], zwłaszcza w hodowli roślin, bydła i koni. Prowadzona w nich działalność w zakresie postępu biologicznego spełnia znamiona definicji wytwarzania dóbr o charakterze publicznym, z których korzysta całe polskie rolnictwo [Dzun 2002, s. 188–189].

Spółki w momencie ich powołania przejęły z jednostek macierzystych nie tylko składniki majątkowe, ale również część ciężących na nich zobowiązań. Dla poprawy stanu ekonomiczno – finansowego konieczne było ich dokapitalizowanie. Przyjęta dla przedsiębiorstw hodowlanych forma prawna nakładała na nie obowiązek efektywnego działania w warunkach gospodarki rynkowej, czyli pokrywania kosztów z uzyskiwanych przychodów, a także osiąganie zysków. Jednocześnie zadaniem statutowym nowo powołanych spółek było prowadzenie hodowli roślin i zwierząt.

Uzasadnieniem dodatkowym zasilenia spółek w formie dopłat do kapitału była potrzeba modernizacji technologicznej tej grupy przedsiębiorstw, aby dostosować spółki do potrzeb rynku i wymagań unijnych. W interesie Wspólnika było zatem unowocześnienie tych przedsiębiorstw, tak by zwiększyć ich zdolność konkurencyjną na rynku europejskim.

W związku z tym powstał zamysł przeanalizowania dopłat do kapitału jako źródła finansowania działalności rozwojowej w spółkach hodowlanych ANR.

Zasilanie finansowe przedsiębiorstwa

Kapitał potrzebny do finansowania działalności bieżącej i rozwojowej przedsiębiorstwa może pochodzić z różnych źródeł i dopływać w różnej formie. W zależności od zastosowanych źródeł finansowania majątku możemy wyróżnić cztery podstawowe formy finansowania [Janasz K., Janasz K., Wiśniewska 2007, s. 309], czyli:

- finansowanie własne zewnętrzne,
- samofinansowanie,
- finansowanie dłużne,
- finansowanie hybrydowe.

Uzyskiwanie kapitału ze źródeł zewnętrznych własnych następuje w różnej postaci w zależności od formy organizacyjno – prawnej przedsiębiorstwa. Według Szczepańskiego i Szyszko [2007, s. 66] kapitał dopływa do przedsiębiorstwa w postaci wkładów, udziałów, z tytułu sprzedaży akcji z pierwszej i kolejnych emisji, dopłat akcjonariuszy, dotacji, wpłaty wpisowego oraz dopłat wspólników.

Spółki hodowlane, którym nadano formę spółki z ograniczoną odpowiedzialnością są typowymi spółkami kapitałowymi, które posiadają osobowość prawną i funkcjonują na podstawie przepisów prawa handlowego w oparciu o umowę spółki zawartą w formie aktu notarialnego [Pastusiak 2003, s. 16] i w związku z tym mogły pozyskać kapitał własny z dopłat wspólników.

Zasady wnoszenia dopłat do kapitału wspólników regulują przepisy art. 177–179 ustawy z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych [Dz U. z 2000 r. Nr 94, poz. 1037, z późn. zm.]. Możliwość uchwalenia dopłat przez Zgromadzenie Wspólników musi wynikać z umowy spółki, która może ograniczać obowiązek dopłat warunkiem lub terminem. Dopłaty wspólników z reguły mogą być ustalane w relacji do udziałów i mogą być nałożone tylko umową spółki. Uchwała wspólników podjęta bezwzględną większością oddanych głosów winna określać tryb, warunki i terminy ich wnoszenia oraz wysokość, przeznaczenie i charakter dopłaty. Zawarte w uchwale wspólników warunki są obowiązkowe i udziałowcy nie mogą być zwolnieni z ich wypełnienia. Decyzje co do wysokości i terminu wnoszenia dopłat musi odpowiadać zapisom umowy. Mogą mieć charakter zwrotny lub bezzwrotny. Dopłaty stają się bezzwrotne w przypadku postawienia spółki w stan likwidacji lub upadłości, natomiast mogą być zwracane wspólnikom, jeżeli nie są wymagane na pokrycie straty wykazanej w sprawozdaniu finansowym. Wniesione przez wspólników dopłaty mogą być przeznaczone na pokrycie strat bilansowych, działalność inwestycyjną oraz każdą inną działalność określoną w uchwale wspólników.

Dopłaty do kapitału nie mają wpływu na wynik finansowy, a tym samym na wysokość podatku dochodowego. Nie wpływają na powiększenie udziałów wspólników, a zatem i kapitału zakładowego spółki. Zwiększeniu ulegają natomiast środki własne, co pozytywnie wpływa na wizerunek finansowy spółki, przez co łatwiejsze może okazać się również uzyskanie dodatkowego finansowania zewnętrznego.

System wsparcia finansowego spółek hodowli roślin i zwierząt ze środków ANR

Od 2001 roku w spółkach hodowlanych realizowany był program pod nazwą „Koncepcja wsparcia finansowego programu restrukturyzacji strategicznych spółek hodowlanych AWRSP”, którego celem było stworzenie w tych przedsiębiorstwach stabilnych warunków do prowadzenia i rozwoju hodowli roślin i zwierząt oraz umocnienia ich pozycji ekonomicznej.

Podstawowym warunkiem przyznania spółce dopłaty do kapitału na częściowe sfinansowanie kosztów inwestycji było przedstawienie przez zarząd spółki całościowego programu restrukturyzacji organizacyjnej, majątkowej i kosztowej przedsiębiorstwa, uwzględniającego nowe inwestycje i wskazującego trwałą zdolność przedsiębiorstwa do generowania zysków. Oznaczało to, że wraz z realizowaną działalnością inwestycyjną prowadzącą do unowocześniania zaplecza technicznego i hodowlanego, nastąpić musi szereg zmian w organizacji produkcji i poziomie kosztów przedsiębiorstwa, gwarantujących wysoką jego sprawność produkcyjną, hodowlaną i ekonomiczno – finansową.

Każda ze spółek mogła ubiegać się o dopłatę pod warunkiem, że 25% kosztów inwestycji pokryje ze środków własnych.

Wniosek o przyznanie dopłaty do kapitału musiał zawierać opis całości działań dostosowawczych, w szczególności zarząd spółki musiał wykazać:

- celowość proponowanej inwestycji, z punktu widzenia hodowli;
- zgodność założeń inwestycji z najnowszymi osiągnięciami w danej dziedzinie hodowli;
- wpływ inwestycji na poziom hodowli oraz jakość uzyskiwanych produktów i wzrostu ich konkurencyjności na rynku, oraz skutki dla środowiska naturalnego;
- wpływ inwestycji na warunki pracy, pracochłonność produkcji i koszty pracy oraz sposoby obniżenia kosztów produkcji;
- wpływ inwestycji na organizację i ekonomikę całego przedsiębiorstwa;
- celowość przyznania wnioskowanej dopłaty do kapitału z określeniem sposobu jej wykorzystania i wpływu na sytuację ekonomiczno finansową przedsiębiorstwa.

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej, Agencja zgodnie z postanowieniami Traktatu Akcesyjnego mogła nadal udzielać wsparcia finansowego spółkom hodowlanym na warunkach obowiązujących przed akcesją Polski do Unii Europejskiej, ponieważ za pośrednictwem Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi zgłosiła Komisji Europejskiej program pod nazwą „Dofinansowanie realizacji programów hodowlanych w spółkach Agencji Nieruchomości Rol-

nych” jako jedną z form „pomocy istniejącej” udzielanej w rolnictwie. Jednak wsparcie działań związanych z rozwojem hodowli roślin i zwierząt prowadzonej przez spółki strategiczne mogło być udzielane tylko do 30 kwietnia 2007 roku, czyli w okresie trzyletnim od daty akcesji.

Program ten umożliwiał wsparcie finansowe w formie dopłat do kapitału dla spółek hodowli roślin uprawnych oraz hodowli zwierząt gospodarskich o szczególnym znaczeniu dla gospodarki narodowej w zakresie:

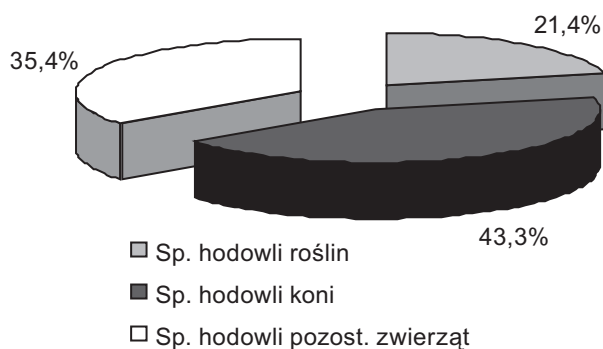
- zakupu materiału hodowlanego, nasienia i zarodków w spółkach hodowli zwierząt;
- wytwarzania materiałów wyjściowych do hodowli roślin oraz ochrony zasobów genowych roślin w spółkach hodowli roślin;
- inwestycji przystosowania stanowisk zwierząt, przechowalnictwa produktów roślinnych i zwierzęcych oraz wdrażania najnowszych osiągnięć w genetyce roślin i zwierząt;
- nabycia lub wytworzenia środków trwałych służących do produkcji;
- prowadzenia prac badawczo wdrożeniowych w hodowli twórczej,
- pokrycia strat bilansowych.

Aby otrzymać dofinansowanie spółka musiała również wykazać, że inwestycja wprowadza innowację technologiczną lub wpływa na poprawę stanu środowiska lub dobrostanu zwierząt, udział własny musiał wynieść co najmniej 25% kosztów inwestycji, a wniosek o wsparcie finansowe złożony przed rozpoczęciem inwestycji musiał uzyskać potwierdzenie przyjęcia do realizacji w formie uchwały Wspólnika.

Poziom wsparcia finansowego udzielonego przez ANR spółkom hodowlanym w latach 2001–2007

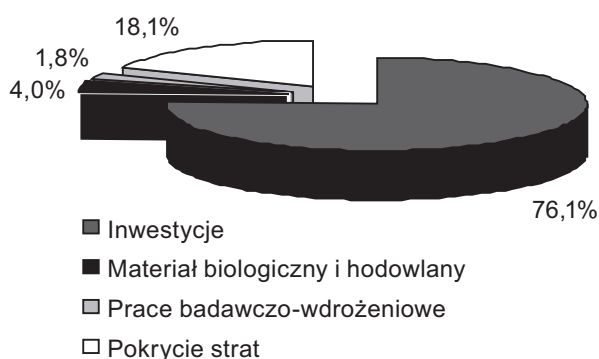
Wielkość wsparcia finansowego realizowanego poprzez dopłaty Wspólnika do kapitału spółek hodowlanych wyniosła w badanym okresie 293,2 mln zł. Największe zasilenie kapitału uzyskały spółki hodowli koni, które otrzymały 126,8 mln zł, co stanowiło 44% całości wsparcia finansowego, najmniejsze spółki hodowli roślin, które otrzymały 62,6 mln zł, co zaprezentowano na rysunku 1.

Dopłaty do kapitału były przede wszystkim źródłem finansowania działalności inwestycyjnej w spółkach hodowlanych. Z tych 293,2 mln zł 76% przeznaczono na inwestycje (rys. 2). Inwestycje, które powinny wynikać ze ściśle określonych potrzeb i umożliwiać jednostce gospodarczej spełnienie postanowionych przed nią zadań [Manteuffel 1981, s. 564], którymi było prowadzenie hodowli twórczej i zachowawczej roślin uprawnych oraz hodowli zwierząt

**Rysunek 1**

Udział spółek w dofinansowaniu udzielonym przez ANR w latach 2001–2007 (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ANR.

**Rysunek 2**

Struktura dopłat do kapitału w latach 2001–2007 (%)

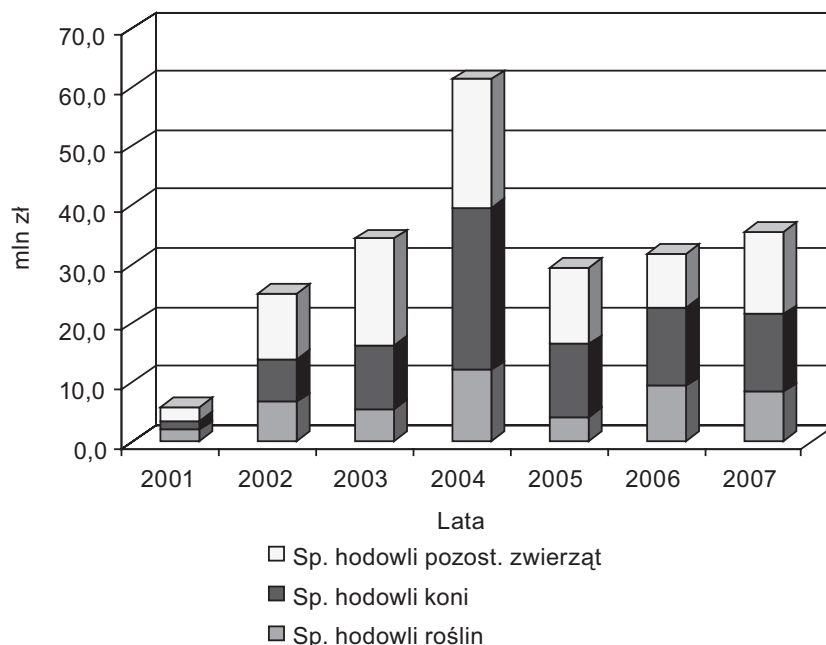
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ANR.

gospodarskich, właściwa realizacja programów hodowlanych oraz tworzenie postępu biologicznego dla jak najpełniejszego zaspokojenia potrzeb polskiego rolnictwa.

Agencja w ramach Koncepcji do 31.12.2003 roku dofinansowała inwestycje na kwotę 65,3 mln zł, w tym spółkom hodowli roślin przekazała 13,9 mln zł, spółkom hodowli koni 19,6 mln zł i spółkom hodowli pozostałych zwierząt gospodarskich 31,7 mln zł. Dzięki temu wsparciu w spółkach hodowli roślin zmodernizowane zostały laboratoria hodowlane, szklarnie, przechowalnie materiałów hodowlanych, magazyny nasienne oraz zakupiono nowoczesny sprzęt poletkowy. W spółkach hodowli koni rozbudowano stacje inseminacji klaczy,

wybudowano hale do treningu klaczy, obory wolnostanowiskowe oraz zakupiono maszyny i urządzenia. Z kolei w spółkach hodowli pozostałych zwierząt gospodarskich wybudowano obory wolnostanowiskowe, płyty gnojowe, silosy na kiszonkę, laboratoria do przechowania zarodków, zmodernizowano obory, fermę trzody chlewnej oraz budynki gospodarczo – inwentarskie dla celów hodowli zwierząt, a także zakupiono maszyny i urządzenia.

W okresie przejściowym Agencja dofinansowała inwestycje w wysokości 157,6 mln zł, przy czym w 2004 roku wsparcie to było największe, bo wyniosło 61,3 mln zł (rys. 3). Związane to było z tym, iż w 2004 roku kontynuowano jednocześnie proces inwestycyjny rozpoczęty w 2001 roku w ramach „Koncepcji wsparcia finansowego programu restrukturyzacji strategicznych spółek hodowlanych AWRSP”, zasilać spółki w wysokości 39,2 mln zł oraz realizowano II etap wsparcia dofinansowując inwestycje związane z modernizacją fermy trzody chlewnej, rozbudową centrów hodowlanych koni, przygotowaniem infrastruktury stad ogierów na Mistrzostwa Polski Młodych Koni oraz dofinansowywano remonty i wyposażenia obiektów zabytkowych, ogółem w wysokości 22,1 mln zł. W latach następnych Agencja kontynuowała dofinansowanie inwestycji, które kształtowało się średnio na poziomie 32,1 mln zł.



Rysunek 3

Wielkość dopłat do kapitału przeznaczonych na inwestycje w latach 2001–2007 [mln zł]

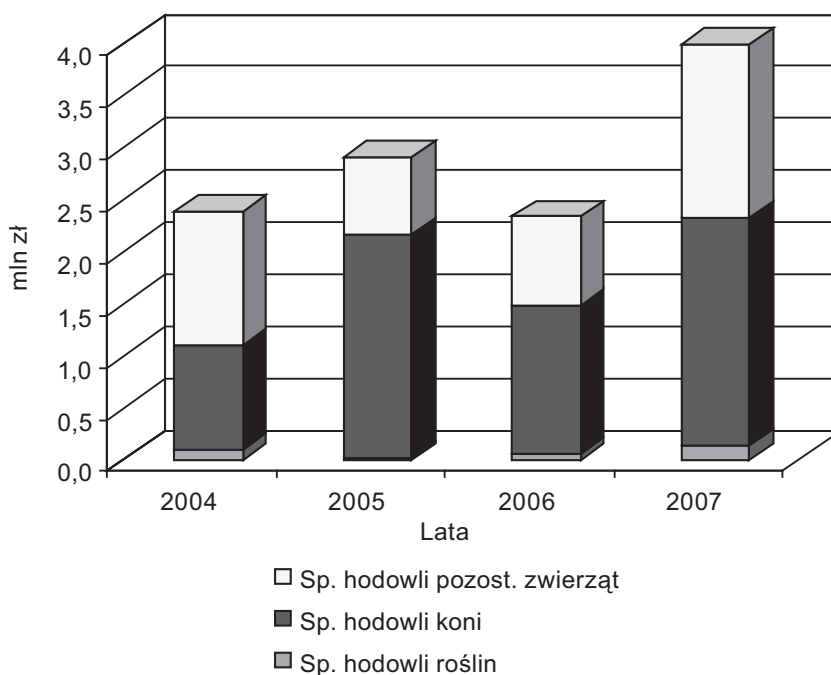
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ANR.

W latach 2001–2007 Agencja dofinansowała inwestycje w 58 spółkach, w tym w 16 spółkach hodowli roślin, w 21 spółkach hodowli koni oraz w 21 spółkach hodowli pozostałych zwierząt gospodarskich na łączną kwotę 221,9 mln zł.

Od 2004 roku Wspólnik wspierał finansowo również postęp hodowlany, dofinansowując zakup materiału biologicznego i hodowlanego oraz realizację prac badawczo – wdrożeniowych.

Na dofinansowanie zakupu materiału hodowlanego, nasienia i zarodków, Agencja przeznaczyła ogółem 11,6 mln zł. Największe dofinansowanie spółki otrzymały w 2007 roku (rys. 4), otrzymując prawie 4 mln zł, w tym spółki hodowli koni 2,2 mln zł. Należy jednak zaznaczyć, iż w 2007 roku ogólne wsparcie finansowe było wyższe o 8 mln zł od tego udzielonego zarówno w 2005 jak i 2006 roku i kształtowało się na poziomie 48 mln zł.

Osiągany przez spółki postęp hodowlany byłby niemożliwy bez ścisłej współpracy z ośrodkami naukowo – badawczymi i korzystania z najnowszych badań naukowych w zakresie hodowli roślin i zwierząt. Ze względu na znaczenie pro-



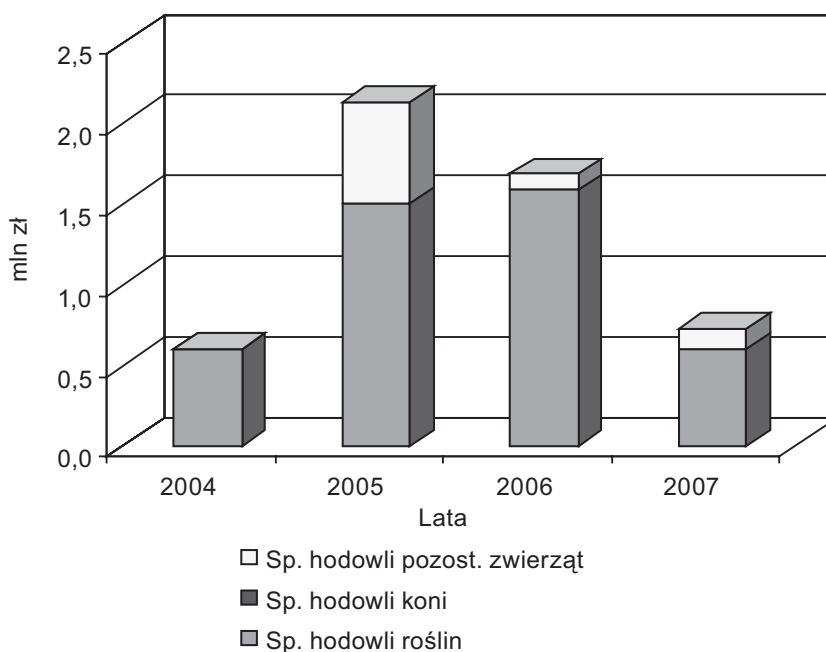
Rysunek 4

Wielkość dopłat do kapitału przeznaczonych na materiał biologiczny w latach 2001–2007 [mln zł]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ANR.

gramów badawczych dla hodowli roślin, ANR uczestniczyła w ich realizacji, wykonywanych głównie przez wyższe uczelnie oraz placówek PAN. Wyniki tych prac wpływały na wdrożenie nowych materiałów, technik i technologii do procesów hodowlanych, a w rezultacie na tworzenie nowych, wartościowych odmian uprawnych. W latach 2004–2007 Agencja dofinansowała prace badawczo wdrożeniowe w 13 spółkach na kwotę 5,1 mln zł, w tym w 10 spółkach hodowli roślin w wysokości 4,3 mln zł oraz w 3 spółkach hodowli pozostałych zwierząt gospodarskich. Najwyższe wsparcie spółki uzyskały w 2005 roku otrzymując ogółem 2,1 mln zł (rys. 5), w tym spółki hodowli roślin 1,5 mln zł oraz spółki hodowli pozostałych zwierząt gospodarskich 0,6 mln zł.

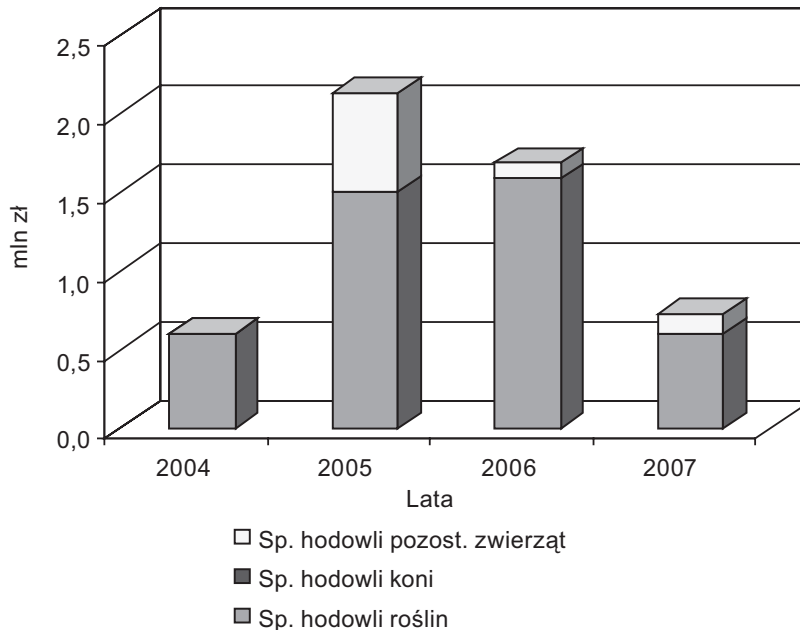
Udzielana przez Agencję Nieruchomości Rolnych pomoc finansowa przeznaczana była również na pokrycie strat bilansowych. W badanym okresie Wspólnik pokrył straty w 22 spółkach na łączną kwotę 53 mln zł, co stanowiło 18% ogólnego wsparcia udzielonego przez Agencję. W latach 2001–2003 w 6 spółkach na łączną kwotę 14,8 mln zł, natomiast w okresie przejściowym w 16 spółkach na kwotę 38,2 mln zł. Straty pokrywano wyłącznie w uzasadnionych



Rysunek 5

Wielkość dopłat do kapitału przeznaczonych na prace badawczo – wdrożeniowe w latach 2001–2007 [mln zł]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ANR.



Rysunek 6

Wielkość dopłat do kapitału przeznaczonych na pokrycie strat bilansowych w latach 2001–2007 [mln zł]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych ANR.

sytuacjach, gdy powstawały one w wyniku realizacji procesów restrukturyzacyjnych spółek, w tym restrukturyzacji zatrudnienia, a także w sytuacjach nadzwyczajnych (zdarzenia losowe).

Podsumowanie

Spółki hodowlane ANR odgrywały i nadal odgrywają ważną rolę w kreowaniu i upowszechnianiu postępu biologicznego w polskim rolnictwie, z tego punktu widzenia bardzo istotne było i jest zachowanie przez nie perspektyw rozwojowych. Są one spółkami prawa handlowego, z czego wynika obowiązek pokrywania wydatków z własnych przychodów. Dopłaty do kapitału dokonane przez Wspólnika były ważnym elementem wsparcia działalności inwestycyjnej, która odzwierciedla perspektywę rozwojową spółek strategicznych, ich szanse utrzymania się na rynku, unowocześnienia i zwiększenia potencjału wytwórczego. Realizacja inwestycji dofinansowywanych przez Agencję pozwoliły spółkom na modernizację i restrukturyzację prowadzonej działalności hodowlanej.

Literatura

- DZUN W.: Społeczno – ekonomiczne uwarunkowania i efekty restrukturyzacji PGR w latach dziewięćdziesiątych [w:] *Wieś i rolnictwo na przełomie wieków*. PAN Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa, Warszawa 2001.
- DZUN W.: Jednoosobowe spółki Skarbu Państwa w rolnictwie – dotychczasowe doświadczenia. *Wieś i Rolnictwo* 2002, nr 3.
- JANASZ K., JANASZ W., WIŚNIEWSKA J.: *Zarządzanie kapitałem w przedsiębiorstwie*. Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o.o., Warszawa 2007.
- KOZŁOWSKA-BURDZIAK M.: *Instytucjonalne uwarunkowania przekształceń własnościowych państwowych gospodarstw rolnych w Polsce w latach 1992–2002*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2006.
- MANTEUFFEL R.: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa 1981.
- PASTUSIAK R.: *Ocena efektywności inwestycji*. Ce De Wu Sp. z o.o., Warszawa 2003.
- RUNOWSKI H.: *Efektywność przedsiębiorstw hodowli roślin i zwierząt [w:] Agrobiznes jako podstawa rozwoju gospodarczego regionu rolniczego*. Wyd. AR, Lublin Tom I, 1995.
- RUNOWSKI H.: *Przedsiębiorstwa hodowli roślin i zwierząt AWRSP – dotychczasowe doświadczenia i perspektywy [w:] Wielkoobszarowe przedsiębiorstwa rolnicze – wczoraj, dziś i jutro*. SGGW, Warszawa 1998.
- SZCZEPAŃSKI J.: SZYSZKO L. (red.): *Finanse przedsiębiorstwa*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- WOŚ A.: *Wzrost gospodarczy i strategie rozwoju polskiego rolnictwa*. Eseje 2. IERiGŻ. Warszawa 1998.
- WOŚ A.: *Analiza produkcyjno – ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2006 roku*. IERiGŻ – PIB, Warszawa 2007.
- ZIĘTARA W.: *Procesy prywatyzacji w rolnictwie polskim – formy, skala i problemy [w:] Transformacja rolnictwa polskiego i ukraińskiego w latach 90*. Wyd. „Wieś Jutra”, Warszawa 2002.

Subsidies for capital as a source of founding development activities in breeding companies run by APA

Abstract

This article describes subsidies for capital as a source of founding development activities in breeding companies. Farm crop and livestock companies, that have particular importance to the national economy, which rights of shares or stocks are performed by the Agricultural Property Agency, received financial support of 293,2 milion PLN in years 2001–2007. The subsidies for capital have been

allocated to finance investment, acquisition of biological and breeding material, research and implementation projects and cover balance losses. The investment program taken in companies led to the upgrading of the material – technical base of breeding and created opportunities for strategic farms to become companies guaranteeing high efficiency in farming and production on elevated economic and financial level.

Mirosław Wasilewski, Piotr Zabadała

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wartość i zużycie środków trwałych w ujęciu sektorowym

Wstęp

Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga posiadania środków trwałych. Odpowiednie dysponowanie środkami rzeczowymi zasadniczo wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Definicja środków trwałych została ujęta w ustawie o rachunkowości z dnia 29 stycznia 1994 r. (art. 3 ust. 1 pkt 11; art. 31; art. 32). W myśl tej ustawy są rzeczowe aktywa trwałe, które spełniają następujące warunki: przewidywany okresie ekonomicznej użyteczności jest dłuższy niż rok, są kompletne i zdadne do użytku oraz są przeznaczone na potrzeby jednostki. Z kolei ustawy podatkowe nie definiują pojęcia środki trwałe. Dla potrzeb podatkowych wydano Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 17 stycznia 1997r. w sprawie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych (Dz.U. nr 6, poz. 35, i nr 14, poz.78 oraz z 1999r. nr 6, poz. 39 i nr 100, poz. 1175). Natomiast w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych (art. 5a pkt 2) i w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych (art. 4a pkt 2) znajduje się jedynie definicja „składników majątkowych”. Zgodnie z tymi przepisami, przez składniki majątkowe rozumie się aktywa w rozumieniu ustawy o rachunkowości, pomniejszone o przejęte długi funkcjonalne, związane z prowadzoną działalnością gospodarczą zbywcy, o ile długi te nie zostały uwzględnione w cenie nabycia, określonej w art. 22g ust. 3 podatku dochodowym od osób fizycznych (PDOF) i art. 16g ust 3 podatku dochodowym od osób prawnych (PDOP). Aktywa w rozumieniu ustawy o rachunkowości oznaczają kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych.

Pojęcie środków trwałych w ustawie o rachunkowości w zasadzie zbieżne jest z pojęciem tych środków na gruncie prawa podatkowego. Między reżimem podatkowym, a bilansowym występują jednak różnice, wyrażające się na przykład w sposobie grupowania określonych składników majątku (spółdzielcze prawo do lokalu w prawie podatkowym zaliczane jest do wartości niematerialnych

i prawnych, a nie do środków trwałych czy różnicowania ich pod względem podlegania amortyzacji w ogóle (grunty podlegają amortyzacji bilansowej, podczas gdy podatkowej już nie) [Pacyna 2007, s. 24].

Struktura kapitałowo-majątkowa przedsiębiorstw ma wpływ na ich kondycję finansową [Bórawski 2008, s. 215]. Również wielkość i jakość posiadanego przez przedsiębiorstwo majątku przesądza o jego możliwościach rozwojowych. Jakość majątku oznacza zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia „zadawalającej” efektywności. Ponadto majątek przedsiębiorstwa świadczy o nowoczesności, elastyczności oraz możliwości doskonalenia procesów przedsiębiorstwa [Polaček 2006, s. 139]. Dlatego jednym z najważniejszych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku jest optymalizacja procesu zarządzania składnikami bilansu majątkowego [Gasza, Kalinowski, Mizera, Skowroński 1994, s. 85].

Optymalne wykorzystanie środków trwałych zdaniem Janasza [1993, s. 17] polega na działaniu zmierzającym do poszukiwania postępowania najkorzystniejszego z punktu widzenia przyjętego kryterium np. maksimum nadwyżki akumulacyjnej przy danych zasobach, największego zysku, najmniejszych nakładów oraz największej wydajności.

Z punktu widzenia gospodarowania środkami trwałymi Borowiecki [1988, s. 25] uważa, iż we współczesnym przedsiębiorstwie należy szukać takich rozwiązań w sferze gospodarki majątkiem trwałym, które by pozwalały na uzyskanie obniżki kosztów własnych, z drugiej natomiast strony nie dopuszczały do nadmiernego zużycia i dekapitalizacji aparatu produkcyjnego.

Zasoby majątkowe muszą być dopasowane do realizacji celów zamierzonych przez przedsiębiorstwo. Analiza sytuacji majątkowej przedsiębiorstwa ma znaczenie jako czynnik informacji i oceny. Jej wyniki stanowią podstawę do weryfikacji słuszności decyzji podjętych w przeszłości, jak również ustalenia punktu wyjścia zamierzeń bieżących i przyszłościowych [Klepacki, Boratyńska 2003, s. 89]. Analiza struktury i zmian aktywów może być podstawą oceny płynności majątkowej, wpływającej z kolei na ocenę wypłacalności, szczególnie krótkoterminowej [Żurek 2007, s. 308]. Dlatego, jednym z najistotniejszych elementów oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa jest płynność finansowa. Jak podają Wasilewski i Zabolotnyy [2007, s. 23] strategia płynności finansowej związana jest z podejmowaniem kluczowych decyzji majątkowych i finansowych, determinujących tempo rozwoju przedsiębiorstw w ramach całkowitej strategii rynkowej.

W toku prowadzonej działalności środki trwałe podlegają zużyciu ekonomicznemu. Oznacza to, iż majątek trwały zmniejsza swoją wartość ekonomiczną. W związku z tym, aby majątek trwały był wykorzystywany efektywnie przez długi okres czasu niezbędne jest, aby był systematycznie odtwarzany. Przy ocenie efektywności majątku trwałego należy skoncentrować się na wartości netto w bilansie majątkowym, Jest to zatem ujęcie statyczne, natomiast efekt wyniko-

wy działalności gospodarstwa rolniczego obejmuje dłuższy okres (na ogół rok) [Wasilewski 2005, s. 58].

Środki trwałe ujmuje się w księgach rachunkowych (na kontach syntetycznych i analitycznych) zawsze w wartości początkowej. Składniki środków trwałych przedstawionych w bilansie wykazywane są w wartości netto. Czyli wartość brutto jest pomniejszenia o łączne odpisy amortyzacyjne oraz kwoty odpisów aktualizacyjnych z tytułu utraty wartości. Zasady początkowego ujęcia rzeczowych aktywów trwałych reguluje art. 28 Ustawy o Rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (Dz.U. Nr 76, poz. 694 z późn. zm.). Art. 28 ust.1 pkt 1 stwierdza, że wyceny należy dokonywać, opierając się na dwóch metodach: cen nabycia bądź kosztów wytworzenia. W celu ustalenia ceny nabycia należy od bazowej kwoty należnej sprzedawcy odjąć podlegający odliczeniu podatek VAT. Dodatkowo, jeżeli środek trwały został zakupiony za granicą należy odjąć akcyzę i wszelkiego rodzaju rabaty i upusty uzyskane przez nabywcę. Następnie do uzyskanej kwoty dodajemy wszelkiego rodzaju koszty wynikające z zakupu oraz adaptacji danego składnika. Są to koszty m.in. transportu, załadunku, wyładunku czy przechowywania środka trwałego. Podobne regulacje odnoszące się do początkowego ujęcia rzeczowych aktywów trwałych zawarte zostały w Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR) 16. MSR stwierdza, iż składniki majątku trwałego powinny być wyceniane według ceny nabycia lub kosztu wytworzenia. Za cenę nabycia lub koszt wytworzenia uważa się kwotę zapłaconych środków pieniężnych lub ekwiwalentów bądź wartość godziwą innych dóbr przekazanych z tytułu nabycia składnika aktywów w momencie jego nabycia lub wytworzenia lub, tam gdzie ma to zastosowanie, jest wartością przypisaną do danego składnika aktywów w momencie początkowego ujęcia wynikającego z wymogów innych MSR i Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) [Międzynarodowe Standardy 2004, s. 1011].

Przedsiębiorstwa powinny dążyć do jak najpełniejszego wykorzystania posiadanych zasobów trwałych, ponieważ jest to istotny czynnik wpływający na ekonomiczną efektywność prowadzonej działalności gospodarczej [Marek 2008, s.143]. Ogólną sytuację w zakresie wykorzystania środków trwałych charakteryzują wskaźniki produktywności. Wskaźniki te przedstawiają relację między wyposażeniem przedsiębiorstwa w środki trwałe, ich wykorzystaniem, a uzyskanymi wynikami produkcyjnymi. Odpowiednia analiza efektywności gospodarowania środkami trwałymi wpływa na wyniki produkcyjne i finansowe przedsiębiorstwa. Dlatego dla kierownika jednostki ważne jest ujawnienie rezerw w środkach trwałych i wskazanie możliwości lepszego ich wykorzystania. Niewykorzystane zdolności produkcyjne obniżają poziom produkcji oraz zwiększają koszty. Przedsiębiorstwa, zatem powinny zmierzać do optymalnego wykorzystania środków trwałych.

Celem badań jest określenie kształtowania się wartości netto środków trwałych w poszczególnych sektorach gospodarki, ich stopnia zużycia oraz wartości brutto inwestycji. Analizie poddano branże, w których wyszczególniono wartości netto środków trwałych oraz stopień ich zużycia. Okres badań obejmuje lata 2005-2007. Dane empiryczne pochodziły z Głównego Urzędu Statystycznego.

Wyniki badań

W tabeli 1 przedstawiono kształtowanie się wartości netto środków trwałych w poszczególnych działach gospodarki. Jednym z elementów determinujących sprawność ekonomiczną jest wielkość i struktura majątku wykorzystywanego w procesie produkcyjnym. Majątek trwały spełnia coraz więcej funkcji w procesie produkcyjnym. Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, iż między analizowanymi grupami branż występują istotne różnice w potencjale trwałym. Najwyższą wartością netto środków trwałych charakteryzował się przemysł. Wartość środków trwałych w przemyśle w ciągu dwóch lat systematycznie wzrastała. W 2007 roku wynosiła 353 303 mln zł i w porównaniu z rokiem 2005 wzrosła o 67 714 mln zł, tj. o 22,4%. Świadczy to o wysokiej dynamice przyrostu wartości majątku trwałego. Przedsiębiorstwa inwestują w środki trwałe w momencie pojawienia się popytu wewnętrznego, jak i zamówień z rynków zewnętrznych na swoje wyroby i usługi. Dzięki rozwojowi tego sektora również inne sekcje mają możliwości przyrostu wartości środków trwałych. Dla uzupełnienia informacji w przemyśle wyszczególniono trzy dodatkowe sekcje tj. górnictwo, przetwórstwo przemysłowe i wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę. Są to działy przemysłu, w których inwestycje w środki trwałe jest największe. Potwierdziły to dane z tych podsektorów przemysłu, bowiem odnotowały zdecydowany wzrost wartości środków trwałych. Dynamika wzrostu w ciągu trzech lat kształtowała się na poziomie od 17,2% do 31,1%. Drugą branżą, co do wzrostu wartości netto środków trwałych była sekcja obsługa nieruchomości i firm. Wartość środków trwałych w tej branży w ciągu trzech lat wzrosła o 23 775 mln zł, tj. o 9,1%. Można stwierdzić, iż przyrost ten jest na zadawalającym poziomie. Największą skalę wzrostu wartości środków trwałych zanotowała branża budowlana. W 2006 roku w porównaniu z rokiem 2005 wartość środków trwałych powiększyła się o 2 258 mln zł, tj. o 11,9%, a w 2007 roku w porównaniu z rokiem 2005 o 10 837 mln zł, tj. 57,1%. Tak duży wzrost wartości oznacza dobrą koniunkturę dla tej sekcji gospodarki. Duży wzrost wartości środków trwałych zanotowała także branża działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna pozostała, w której przyrost wartości środków trwałych w ciągu dwóch lat kształtował się na poziomie 3 287 mln zł,

Tabela 1
Ogółem wartość netto środków trwałych

Lp.	Wyszczególnienie	Lata						Zmiana 2006/2005		Zmiana 2007/2005	
		2005		2006		2007		mln zł	%	mln zł	%
		mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%				
1.	Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	33178	3,6	31402	3,2	31602	2,9	-1776	94,7	-1576	95,3
2.	Rybnictwo	201	0,0	207	0,0	199	0,0	6	103,0	-2	99,0
3.	Przemysł	288589	30,8	301570	31,1	353303	32,9	12981	104,5	64714	122,4
3a.	Górnictwo	18082	1,9	19227	1,9	21791	2,0	1145	106,3	3709	120,5
3b.	Przetwórstwo przemysłowe	166478	17,8	175300	17,2	195089	18,2	8822	105,3	28611	117,2
3c.	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę	104029	11,1	107044	11,0	136423	12,7	3015	102,9	32394	131,1
4.	Budownictwo	18977	2,1	21235	2,2	29814	2,8	2258	111,9	10837	157,1
5.	Handel i naprawy	63706	6,8	63346	6,5	68933	6,4	-360	99,4	5227	108,2
6.	Hotele i restauracje	9780	1,0	9856	1,0	11111	1,0	76	100,8	1331	113,6
7.	Transport, gospodarka magazynowa	120196	12,8	122863	12,7	132757	12,3	2667	102,2	12561	110,5
8.	Pośrednictwo finansowe	17235	1,8	16389	1,7	18130	1,7	-846	95,1	895	105,2
9.	Obsługa nieruchomości i firm	262485	28,0	270641	27,9	286260	26,7	8156	103,1	23775	109,1
10.	Administracja publiczna	40568	4,3	43580	4,5	43813	4,2	3012	107,4	3245	108,0
11.	Edukacja	32368	3,5	35090	3,6	37927	3,5	2722	108,4	5559	117,2
12.	Ochrona zdr., pomoc społeczna	18421	2,0	19962	2,1	21863	2,0	1541	108,4	3442	118,7
13.	Dział usługowa, komunalna, społeczna, indywidual., pozostała.	31067	3,3	34354	3,5	38303	3,6	3287	110,6	7236	123,3
	OGÓŁEM	936771	100,0	970495	100,0	1074015	100,0	33724	103,6	137244	114,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

a w ciągu trzech lat wartość ta zwiększyła się o 7 236 mln zł. Wzrost wartości środków trwałych w tym sektorze był wynikiem dużego rozwoju przemysłu oraz budownictwa. Niewielki wzrost wartości środków trwałych zanotowała branża handel i naprawy. Wartość środków trwałych ciągu trzech lat wzrosła zaledwie o 5 227 mln zł, tj. o 8,2%. Ta branża gospodarki nie wymaga dużych nakładów na środki trwałe. Warto jednak zauważyć, iż wzrost wartości aktywów trwałych jest na stałym poziomie. W tym sektorze nastąpi większy wzrost wartości środków trwałych, w przypadku zwiększenia się popytu wewnętrznego. Ta sektor gospodarki ma największy wpływ na zatrudnienie, dlatego ważne przedsiębiorcy zwiększali skłonność do inwestowania w środki trwałe. Nie wszystkie branże odnotowały przyrost wartości środków trwałych. Największy spadek wartości aktywów trwałych zanotowała sekcja rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo. W 2007 roku w porównaniu z rokiem 2005 spadek wyniósł 1 576 mln zł tj. o 4,8%. Za niepokojącą należy uznać sytuację utrzymywania się znacznego udziału gospodarstw, w których całkowicie zaprzestano modernizacji majątku lub modernizowano na niewielką skalę. Przyczyną regresu w modernizacji majątku w rolnictwie, łowiectwie i leśnictwie był spowodowany również brakiem własnych środków finansowych, stanowiących główne źródło finansowania inwestycji.

Tabela 2 przedstawia stopień zużycia netto środków trwałych. Stopień deprecjacji określa stosunek wartości zużycia do wartości brutto środków trwałych. Badania dotyczyły amortyzacji środków trwałych w latach 2005-2007. Źródłem amortyzacji zasadniczo są nakłady na środki trwałe. Przyczyną amortyzacji jest zużycie fizyczne lub ekonomiczne tych środków. Amortyzacja z jednej strony jest miernikiem zużycia środków trwałych, jak również stanowi narzędzie gromadzenia zasobów finansowych niezbędnych do reprodukcji środków trwałych. Ważne jest, aby majątek trwały był sukcesywnie odtwarzany. Nie inwestowanie w środki trwałe powoduje ich zużycie fizyczne i ekonomiczne. Najmniejszy stopień zużycia środków trwałych w poszczególnych latach odnotowała branża budowlana. Stopień zużycia w 2005 r. był na poziomie 35%, natomiast w 2007 r. 31,6%. Oznacza to spadek stopnia zużycia środków trwałych w ciągu trzech lat o 3,4 pkt %. Jest to wynikiem dużych inwestycji w nowe środki trwałe. Potwierdza to, iż w tej branży nastąpił najwyższy wzrost wartości środków trwałych. Drugą branżą, która odnotowała niską deprecjację środków trwałych to hotele i restauracje. W 2005 r. zużycie było na poziomie 30,3%, natomiast w 2007 r. 37,2%. Jest to jednak tendencja rosnąca, a więc inwestycje w majątek trwały w tym sektorze wyhamowały.

W przemyśle był największy wzrost wartości środków trwałych, a utrata wartości kształtowała się w 2005 r. na poziomie 49,6%, natomiast w 2007 r. 46,5%. Pomimo, iż tendencja była malejąca zużycie aktywów trwałych zdecydowanie było na wysokim poziomie. Warto jednak w tym sektorze zwrócić uwa-

Tabela 2
Stopień zużycia środków trwałych (%)

Lp.	Wyszczególnienie	Lata			Zmiana 2007/2005
		2005	2006	2007	
1.	Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo	70,0	72,3	72,8	2,8
2.	Rybnictwo	43,8	45,8	45,4	1,6
3.	Przemysł	49,6	50,2	46,5	-3,1
3a	Górnictwo	54,6	54,9	54,8	0,2
3b	Przetwórstwo przemysłowe	46,9	47,6	46,9	0,0
3c	Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz i wodę	52,4	53,0	44,2	-8,2
4.	Budownictwo	35,0	34,9	31,6	-3,4
5.	Handel i naprawy	36,4	39,3	40,3	3,9
6.	Hotele i restauracje	30,3	32,8	37,2	7,1
7.	Transport, gospodarka magazynowa	53,6	53,1	53,3	-0,3
8.	Pośrednictwo finansowe	48,3	51,3	50,1	1,8
9.	Obsługa nieruchomości i firm	37,0	37,8	37,1	0,1
10.	Administracja publiczna	41,2	41,9	43,6	2,4
11.	Edukacja	40,6	40,3	40,2	-0,4
12.	Ochrona zdrowia i pomoc Społeczna	45,9	46,2	46,2	0,5
13.	Działalność usługowa komunalna, społeczna i indywidualna, pozostała	35,2	35,5	35,9	0,7
	OGÓŁEM	46,2	46,2	45,5	-0,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

gę na wytwarzanie i zaopatrzenie w energię elektryczną, gaz i wodę, w której zużycie środków trwałych w ciągu dwóch lat spadło o 8,2%. Wysoki poziom deprecjacji aktywów trwałych był w branży transport i gospodarka magazynowa. Zużycie środków trwałych było na stabilnym poziomie i kształtowało się w granicach 53,3% do 56,3%. Oznacza to, iż ten sektor gospodarki powinien zdecydowanie więcej inwestować w nowe środki trwałe. Największą utratą wartości aktywów trwałych odnotowano w branży rolniczej, łowieckiej i leśnej. W 2005 r. stopień zużycia środków trwałych był na poziomie 70%, a w 2007 r. 72,8%. Jest to sytuacja bardzo niekorzystna, tym bardziej, że inwestycje w nowe środki trwałe w tym sektorze były z roku na rok mniejsze.

Środki trwałe wykorzystywane w działalności gospodarczej różnią się między sobą wiekiem i okresem użytkowania. Przedsiębiorstwa dążące do zwiększenia zdolności produkcyjnych powinny modernizować i odtwarzać zużyte środki trwałe. Niedokonywanie bieżących napraw może przyczynić się do wzro-

stu kosztów w przyszłości i skrócić czas użytkowania środka trwałego. Podsumowując, można stwierdzić, iż środki trwałe będące na wyposażeniu polskich przedsiębiorstw charakteryzują się bardzo niekorzystną strukturą wieku użytkowania. Stopień ich zużycia jest bardzo wysoki. Z tego wynika, iż celem polityki przedsiębiorstw w zakresie zarządzania środkami trwałymi powinna być zmiana ich struktury ilościowej oraz przyspieszenie odnowy i likwidacji zużytych środków trwałych.

Tabela 3

Wartość brutto środków trwałych wykorzystywanych do działalności inwestycyjnej

Lp.	Sekcje	Lata						Zmiana		Zmiana	
		2005		2006		2007		2006/2005		2007/2005	
		mln zł	(%)	mln zł	(%)	mln zł	(%)	mln zł	(%)	mln zł	(%)
1.	Rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo	3268	2,5	3738	2,5	4508	2,4	470	12,6	1240	27,5
2.	Rybacktwo	65	0,0	41	0,0	38	0,0	-23,9	-36,7	-26,6	-68,9
3.	Przemysł	46051	35,5	51346	34,7	62408	33,9	5295	10,3	16357	26,2
3a.	Górnictwo	3099	2,4	3688	2,5	3738	2,0	639	17,3	639	17,1
3b.	Przetw. Przemysł.	34614	26,6	38103	25,7	46347	25,1	3489	9,2	11733	25,3
3c.	Wytw.,zaop. w energię elektr.,gaz,wodę	8338	6,5	9555	6,5	12323	6,7	1217	12,7	3985	32,3
4.	Budow.	3337	2,6	5453	3,7	7895	4,3	2116	38,8	4558	57,7
5.	Handel, naprawy	13721	10,6	14895	10,1	19886	10,8	1174	7,9	6165	31,0
6.	Hotele, restaur.	931	0,7	1347	0,9	1717	0,9	416	30,9	786	45,8
7.	Transport gosp. Magazyn.	20793	16,0	22257	15,0	26457	14,4	1464	6,6	5664	21,4
8.	Pośród. finansowe	2823	2,2	3914	2,7	5842	3,2	1091	27,9	3019	51,7
9.	Obsługa nieruchomości i firm	22653	17,4	26384	17,8	33216	18,0	3731	14,2	10563	31,8
10.	Adm. publiczna	5649	4,4	6055	4,1	7527	4,1	406	6,7	1878	25,0
11.	Edukacja	3438	2,6	4117	2,8	4356	2,4	679	16,5	918	21,1
12.	Ochrona zdrowia i pomoc społ.	3053	2,4	3109	2,1	3901	2,1	56	1,8	848	21,7
13.	Dział. Usług. Kom.,spot.ind. poz.	4082	3,1	5302	3,6	6551	3,5	1229	23,0	2469	37,7
	OGÓŁEM	129864	100,0	147958	100,0	184303	100,0	18094	12,2	54439	29,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 3 przedstawia wartość brutto środków trwałych uzyskanych z działalności inwestycyjnej. Zarządzanie aktywami trwałymi przedsiębiorstwa wymaga podejmowania decyzji inwestycyjnych. Realizacja tych założeń zapewnia uzyskanie właściwej struktury majątku. Jeżeli wartość środków trwałych z działalności inwestycyjnej powiększa się oznacza to wzrost popytu. Stopień wykorzystania potencjału wytwórczego w poszczególnych sekcjach gospodarki był różnorodny. Największą wartość inwestycji w aktywa trwałe z inwestycji był w sektorze przemysłowym. W branży tej wartość środków trwałych w 2007 roku w porównaniu z rokiem 2005 powiększyła się o 16 357 mln zł, tj. 26,2%. Świadczy to o kierunku inwestycji potwierdzonym znacznym wzrostem wartości środków trwałych. W branży przemysł najwięcej w środki trwałe zainwestowano w przetwórstwo przemysłowe, gdzie wartość inwestycji powiększyła się w 2007 r. w porównaniu z rokiem 2005 o 11 733 mln zł, tj. o 25,3%. Jest to bardzo dobra tendencja, która oznacza relatywnie wysoką przychodowość majątku. Największy wzrost wartości środków trwałych z działalności inwestycyjnej odnotowała branża budowlana, w której w 2007 r. w porównaniu z 2005 rokiem powiększyła się o 4 558 mln zł tj. o 57,7%. Potwierdza, iż ten dział gospodarki rozwijał się w szybkim tempie. Kolejnym sektorem, w którym odnotowano wysoki poziom inwestycji w środki trwałe były hotele i restauracje, w której wartość środków trwałych ciągu trzech lat wzrosła o 786 mln zł tj. 45,8 %. Jedyną branżą spośród trzynastu badanych, która odnotowała spadek inwestycji w środki trwałe było rybactwo. Spadek w 2007 roku w porównaniu z rokiem 2005 wyniósł 6,6 mln zł tj. aż 68,9%. Świadczy to o dużym kryzysie w tej branży. Kryzys ten jest wynikiem zaostrzenia przepisów unijnych dotyczących połowów. Pozostałe sektory gospodarki odnotowały dość stabilny wzrost inwestycji w aktywa trwałe. Średni przyrost inwestycji w środki trwałe dla wszystkich badanych działów w 2006 r. w porównaniu z rokiem 2005 wyniósł 18 094 mln zł, tj. o 12,2 %, natomiast w 2007 roku w porównaniu z rokiem 2005 o 54 439 mln zł tj. o 29,5%. Oznacza to, iż przedsiębiorstwa chętnie inwestowały w nowe środki trwałe i dobrą koniunkturę całej gospodarki kraju.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono wartość, stopień zużycia oraz poziom inwestycji w środki trwałe brutto w ujęciu sektorowym. Na podstawie przeprowadzonych analiz sformułowano następujące wnioski:

1. Przedsiębiorstwa ze względu na branżę charakteryzowały się zróżnicowaną wartością netto środków trwałych. Najwyższa wartość netto środków trwałych występowała w sekcji przemysłowej. Oznacza to wysoki popyt

wewnętrzny oraz zewnętrzny na produkowane wyroby i usługi. Najwyższy wzrost wartości środków trwałych zanotowała branża budowlana, co oznacza dobrą koniunkturę dla tej sekcji gospodarki.

2. Badane grupy przedsiębiorstw są bardzo zróżnicowane, jeśli chodzi o stopień zużycia środków trwałych. Najmniejszy stopień zużycia środków trwałych w poszczególnych latach odnotowała branża „budowlana”. Jest to wynikiem poniesionych inwestycji w nowe środki trwałe, natomiast największa utrata wartości środków trwałych wystąpiła w branży „rolniczej, łowieckiej i leśnej”. Jest to spowodowane głęboką dekonunkturą w tym dziale gospodarki. Stwierdzony regres w modernizacji majątku to również wynik braku własnych środków finansowych, stanowiących główne źródło finansowania inwestycji.
3. Największą wartość inwestycji w środki trwałe był w branży przemysłowej. Jest to bardzo dobra tendencja, która oznacza relatywnie wysoką przychodowość majątku. Największy udział inwestycji w aktywa trwałe zanotowała branża budowlana. Jedną branżą, która odnotowała spadek inwestycji w środki trwałe była sekcja rybactwo. Jest to wynikiem zaostrzenia przepisów unijnych dotyczących połowów. Dla przedsiębiorstw z tej branży nie opłaca się inwestować w nowe środki trwałe.

Literatura

- BIEŃ W., NISENGOLC S.: Ewidencja środków trwałych i amortyzacji. PWE, Warszawa 1983.
- BOROWIECKI R.: Efektywność gospodarowania środkami trwałymi w przedsiębiorstwie. PWN, Warszawa-Kraków 1988.
- BÓRAWSKI P.: Ocena składników bilansu majątkowego przedsiębiorstw na przykładzie województwa warmińsko-mazurskiego. Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2008.
- GASZA R., KALINOWSKI S., MIZERA J., SKOWROŃSKI A., 1996: Finanse przedsiębiorstwa w przykładach i zadaniach. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1996.
- IWIN J., NIEDZIELSKI Z.: Amortyzacja w finansach przedsiębiorstw. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2002.
- JANASZ W.: Zarządzanie kapitałem trwałym w gospodarce rynkowej. Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1993.
- JĘDRZEJCZAK K.: Amortyzacja środków trwałych i jej funkcje. PTE, Warszawa 1987.
- KASIEWICZ S.: Waloryzacja amortyzacji w warunkach wzrostu cen. Instytut Finansów, Warszawa 1985.
- KLEPACKI B., BORATYŃSKA K.: Analiza sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw branży piwowarskiej. Roczniki Naukowe SERiA, Tom VI (V), zeszyt 1 (2), Warszawa-Poznań-Puławy (Koszalin) 2003.

- MAREK S. (red.): Elementy nauki o przedsiębiorstwie. ECONOMICUS, Szczecin 2008.
- MARTYNIUK T.: Zasady wyceny i amortyzacji majątku trwałego. ODDK, Gdańsk 1996.
- MARTYNIUK T.: Polityka amortyzacyjna w strategii przedsiębiorstwa. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1999.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2004.
- PACYNA M.: Amortyzacja podatkowa środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. Komentarz. Polska Akademia Rachunkowości, Warszawa 2007.
- POLACZEK R., 2006: Majątek przedsiębiorstwa a jego wartość.[w] Strategie Rozwoju Przedsiębiorstwa, Teoria i Praktyka pod red. Edwarda Urbańczyka, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Nr-434, Szczecin 2006.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 17 stycznia 1997 r. w sprawie amortyzacji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, Dz.U. nr 6, poz. 35, i nr 14, poz.78, oraz z 1999 r. nr 6, poz. 39, i nr 100, poz. 1175.
- SWALTER L., 1985: Finanse. PWE, Warszawa.
- SKRZYWAN S., FEDAK Z.: Rachunkowość w przedsiębiorstwie przemysłowym. PTE, Warszawa 1963.
- Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (Dz.U. Z 1994 r. Nr 121, poz. 591 z dnia 29 stycznia 1994 (art.3 ust 1 pkt11; art.31; art.32).
- WASILEWSKI M., ZABOLOTNY S.: Kształtowanie i efektywność strategii płynności finansowej PKM DUDA S.A. Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 2008.
- WERALSKI M.: Amortyzacja jako instytucja prawa finansowego. Studia Juridica Uniwersytetu Warszawskiego, cz. III, Warszawa 1975.
- ŻUREK J.: Przedsiębiorstwo, zasady działania, funkcjonowanie, rozwój. Wydawnictwo Fundacji Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2007.

The value and consumption of tangible fixed assets by sectors

Abstract

The paper presents the value and consumption of tangible fixed assets in their various level of consumption and gross investment. It was found that among the analyzed groups of industries there are significant differences in the potential for permanent. The highest value of net assets was characterized by “industry”, while the largest increase in value of fixed assets recorded trade “building” This section also had the lowest level of consumption of resources. The highest level of consumption of fixed capital concern the “agriculture, hunting and forestry”. The highest value of investment in fixed assets recorded trade “industrial”, but the only section that recorded a decline in investment in fixed assets was the sector “agriculture, hunting and forestry”

Daniela Zabielska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Uwarunkowania zasad funkcjonowania podatku VAT w gospodarstwach rolnych

Wstęp

System podatkowy w gospodarce narodowej jest podstawowym czynnikiem, poprzez który państwo oddziałuje na gospodarkę. Najczęściej widziany jest jako źródło dochodów finansowych państwa. Niedostateczną uwagę zwraca się natomiast na pełnione przez system funkcje pozafiskalne, które dają dużą możliwość oddziaływania państwa na podmioty gospodarcze. Niezależnie jednak od tego, czy podatki są świadomie i celowo, lepiej lub gorzej wykorzystywane do sterowania życiem gospodarczym, to i tak powodują wiele skutków gospodarczych. W momencie wprowadzenia w Polsce podatku od towarów i usług (VAT-u) w 1993 r. rolnicy nie zostali objęci regulacją tego podatku. To rozwiązanie ze względów ekonomicznych dla producentów rolnych było niekorzystne [Zubrzycki 2000, s. 11]. Rolnicy nie mogli korzystać z mechanizmu podatku VAT, dającego możliwość odliczenia podatku naliczonego w cenach zakupywanych przez nich towarów i usług. Ustawą z dnia 20 lipca 2000 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym i ustawy o opłacie skarbowej¹ dokonano rewolucyjnych zmian, wprowadzając opodatkowanie VAT sprzedaży produktów rolnych oraz nisko przetworzonej żywności. Objęcie rolników regulacją podatku od towarów i usług stworzyło możliwość odzyskania części lub całości podatku naliczonego VAT w dokonanych przez nich zakupach, związanych z prowadzeniem gospodarstwa rolnego. Przepisy ustawy o podatku od towarów i usług nakładają obowiązek stosowania zasad ogólnych rozliczania VAT w rolnictwie tylko w stosunku do podatników obowiązanych do prowadzenia ksiąg rachunkowych. Pozostali rolnicy objęci zostali systemem ryczałtowym, z możliwością rozliczania VAT na zasadach ogólnych.

Problematyką funkcjonowania podatku od towarów i usług w rolnictwie zajmowało się wielu autorów. Węgrzyn [2007, s. 532–536] dostrzegł finansowe korzyści związane z rezygnacją rolników z ryczałtowego rozliczania podatku VAT na rzecz rozliczania VAT na zasadach ogólnych. Jednocześnie podkreślił, że liczne

¹ Dz.U. Nr 68, poz. 805.

obowiązki związane z gromadzeniem dokumentacji i prowadzeniem odpowiednich rozliczeń zniechęcają rolników do korzystania z tej formy. Według Filipiaka [2007, s. 109–114], rezygnacja z systemu ryczałtowego jest najbardziej opłacalna w dużych i rozwijających się gospodarstwach, których produkcja jest kosztochłonna, bądź zamierzających inwestować. Z kolei Gruzziel [2009, s. 130–135] uważa, że największe korzyści wynikające ze zmiany zasad rozliczania podatku VAT odnieśliby rolnicy prowadzący gospodarstwa o mniejszej powierzchni UR. Dziemianowicz [2006, s. 30–34] podkreśliła nefiskalny charakter podatku od towarów i usług. Autor uważa, że celem wprowadzenia tego podatku jest raczej wsparcie rozwoju rolnictwa poprzez rekompensatę przynajmniej części poniesionych wydatków związanych z zakupem środków produkcji i inwestycjami. Takie rozwiązania w konsekwencji wspierają rynek środków produkcji dla rolnictwa. Generalnie wszyscy wspomniani autorzy dostrzegają wymierne korzyści finansowe, jakie uzyskuje rolnik rozliczający podatek VAT na zasadach ogólnych.

Cel i metody badań

Celem opracowania jest określenie korzyści rolników, w zależności od sposobu rozliczania podatku VAT w gospodarstwach rolnych. Na przykładzie danych rachunkowych z losowo wybranego, indywidualnego gospodarstwa rolnego dokonano kalkulacji opłacalności wyboru sposobu rozliczania podatku VAT. Wylosowane gospodarstwo położone jest na terenie powiatu łomżyńskiego w województwie podlaskim i prowadzi rachunkowość w ramach systemu FADN². Ponadto w celu uzyskania opinii rolników na temat doświadczeń związanych z przejściem na zasady ogólne rozliczania podatku od towarów i usług wykorzystano metodę wywiadu standaryzowanego z wykorzystaniem kwestionariusza. Wywiady przeprowadzono osobiście z 50-cioma właścicielami indywidualnych gospodarstw rolnych położonych na terenie powiatów łomżyńskiego, grajewskiego i kolneńskiego (woj. podlaskie) wiosną 2010 r. Uzyskane w trakcie badań informacje zostały poddane weryfikacji formalnej i merytorycznej.

System ryczałtowanego podatku VAT w rolnictwie

System ryczałtowy ma na celu maksymalne odciążenie rolników od obowiązków ewidencyjnych i rozliczeń w zakresie podatku od towarów i usług z urzędem skarbowym. Obowiązek ten został przerzucony na nabywców pło-

² FADN – Farm Accountancy Data Network – Sieć Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych.

dów rolnych, będących zarejestrowanymi podatnikami VAT. Rolnik po spełnieniu formalnych wymogów otrzymuje w cenie skupu zryczałtowany zwrot podatku, będący rekompensatą za VAT naliczony w cenach zakupionych środków do produkcji rolnej [Ministerstwo Finansów 2000, s. 6]. W systemie ryczałtowym zwrot VAT nie jest dokonywany na podstawie faktur za zakupione środki do produkcji rolnej. Wysokość zwrotu określona bezpośrednio w ustawie VAT wynosi 6% ceny skupu netto. Pojęcie rolnika ryczałtowego definiuje art. 2 pkt 19 ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług³. Z przepisu tego wynika, że ilekroć w ustawie mowa jest o rolniku ryczałtowym, rozumie się przez to rolnika:

- dokonującego dostawy produktów rolnych⁴ pochodzących z własnej działalności rolniczej⁵ lub świadczącego usługi rolnicze⁶,
- i korzystającego ze zwolnienia od podatku na podstawie przepisów art. 43 ust. 1 pkt 3, z wyjątkiem rolnika obowiązującego na podstawie odrębnych przepisów do prowadzenia ksiąg rachunkowych⁷.

Korzystanie ze zwolnienia od podatku VAT, które przysługuje rolnikom ryczałtowym, ma swoje wady i zalety. Do zalet należy zaliczyć ograniczenie do minimum obowiązków związanych z rozliczaniem podatku od towarów i usług. Zgodnie z art. 117 ustawy VAT, rolnicy ryczałtowi w ramach dokonywanych

³ Dz.U. Nr 54, poz. 535 z późn. zm.

⁴ Art. 2 pkt 20 mówi, iż przez produkty rolne rozumie się towary wymienione w załączniku nr 2 do ustawy oraz towary wytworzone z nich przez rolnika ryczałtowego z produktów pochodzących z jego własnej działalności rolniczej przy użyciu środków zwykle używanych w gospodarstwie rolnym, leśnym i rybackim.

⁵ Art. 2 pkt 15 mówi, iż przez działalność rolniczą rozumie się produkcję roślinną i zwierzęcą, w tym również produkcję materiału siewnego, szkółkarskiego, hodowlanego oraz reprodukcyjnego, produkcję warzywniczą, gruntową, szklarniową i pod folią, produkcję roślin ozdobnych, grzybów uprawnych i sadowniczą, chów, hodowlę i produkcję materiału zarodowego zwierząt, ptactwa i owadów użytkowych, produkcję zwierzęcą typu przemysłowego lub fermowego oraz chów i hodowlę ryb i innych organizmów żyjących w wodzie, a także uprawy w szklarniach i ogrzewanych tunelach foliowych, uprawy grzybów i ich grzybni, uprawy roślin „in vitro”, fermową hodowlę i chów drobiu rzeźnego i nieśnego, wylęgarnie drobiu, hodowlę i chów zwierząt futerkowych i laboratoryjnych, chów i hodowlę dżdżownic, entomofagów i jedwabników, prowadzenie pasiek, chów i hodowlę innych zwierząt poza gospodarstwem rolnym oraz sprzedaż produktów gospodarki leśnej i łowieckiej, z wyjątkiem drewna okrągłego z drzew tropikalnych (PKWiU 02.01.13) oraz bambusa (PKWiU 02.01.42-00.11), a także świadczenie usług rolniczych.

⁶ Art. 2 pkt 21 mówi, iż przez usługi rolnicze rozumie się usługi wymienione w załączniku nr 2 do ustawy.

⁷ Do prowadzenia ksiąg rachunkowych obowiązane są osoby fizyczne (w tym rolnicy), u których przychody netto za poprzedni rok obrotowy wyniosły co najmniej równowartość w walucie polskiej 1 200 000 euro (zob. art. 2 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jedn., Dz.U. z 2002 r. Nr 76, poz. 694, z późn. zm.

przez siebie dostaw produktów rolnych oraz świadczenia usług rolniczych zwolnieni są z obowiązku:

- wystawiania faktur potwierdzających sprzedaż produktów rolnych,
- prowadzenia ewidencji VAT,
- składania w urzędzie skarbowym deklaracji VAT,
- dokonania zgłoszenia rejestracyjnego.

Ważną zaletą korzystania ze zwolnienia od podatku przysługującego rolnikom ryczałtowym jest uprawnienie do otrzymywania zwrotu podatku, ale tylko w przypadku produktów rolnych i usług rolniczych, wymienionych w załączniku nr 2 do ustawy, na rzecz czynnych podatników VAT. Jednostka skupująca, nabywająca od rolnika produkty rolne zobowiązana jest do wystawiania faktur VAT RR, dokumentujących zakup tych produktów. Faktury VAT RR muszą spełnić wymogi zawarte w art. 116 ust. 2 ustawy o VAT oraz zawierać oświadczenie dostawcy produktów rolnych zgodne z brzmieniem art. 116 ust. 3 ustawy. Zryczałtowany zwrot podatku zwiększa u nabywcy produktów rolnych kwotę podatku naliczonego, o której mowa w art. 86 ust. 2 ustawy o VAT, w rozliczeniu za miesiąc, w którym dokonano zapłaty, pod warunkiem:

- nabycia produktów rolnych związanych z dostawą opodatkowaną,
- zapłaty należności za produkty rolne, w tym również kwotę zryczałtowanego zwrotu podatku na rachunek bankowy w ciągu 14 dni, licząc od dnia zakupu (wyjątek stanowi umowa),
- na dokumencie stwierdzającym zapłatę zostaną podane numer i data wystawienia faktury VAT RR.

Rolnik ryczałtowy jest obowiązany przechowywać oryginały faktur VAT RR oraz kopie oświadczeń przez 5 lat, licząc od końca roku, w którym wystawiono fakturę.

Wadą bycia rolnikiem ryczałtowym jest brak możliwości odliczenia podatku naliczonego w zakresie zakupów dotyczących towarów i usług nabywanych w celu prowadzonej działalności rolniczej. Ta forma rozliczania podatku VAT jest dobra dla małych gospodarstw, które nie planują żadnych inwestycji w budynki gospodarcze oraz zakupu maszyn rolniczych.

Rolnik jako podatnik podatku od towarów i usług (VAT)

Zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 3 ustawy o VAT, zwalnia się od podatku od towarów i usług dostawę produktów rolnych pochodzących z własnej działalności rolniczej dokonywaną przez rolnika ryczałtowego oraz świadczenie usług rolniczych przez rolnika ryczałtowego. Ustawa daje możliwość rezygnacji przez

niektórych rolników ryczałtowych z systemu ryczałtowego i rozliczanie podatku VAT na zasadach ogólnych. Rolnik może zrezygnować ze zwolnienia po spełnieniu następujących warunków:

- dokonania w poprzednim roku podatkowym sprzedaży produktów rolnych oraz świadczenia usług rolniczych o wartości przekraczającej 20 000 zł,
- dokonania zgłoszenia rejestracyjnego na potrzeby VAT,
- spełnienia wymogu w zakresie prowadzenia ewidencji sprzedaży i zakupów towarów i usług umożliwiającej sporządzenie deklaracji dla podatku od towarów i usług,
- prowadzenia dziennej ewidencji sprzedaży przez okres co najmniej trzech kolejnych miesięcy poprzedzających bezpośrednio miesiąc rezygnacji ze zwolnienia.

Nie będą mogli zrezygnować z systemu rozliczeń ryczałtowych rolnicy, u których wartość sprzedaży produktów rolnych i świadczonych usług nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym kwoty 20 000 zł. Obowiązkiem rozliczania VAT na zasadach ogólnych w rolnictwie zostali objęci wyłącznie podatnicy obowiązani do prowadzenia ksiąg rachunkowych. Z kolei rolnicy ryczałtowi, którzy zrezygnowali ze zwolnienia i przeszli na zasady ogólne rozliczania podatku VAT, będą mogli wrócić do systemu ryczałtowego dopiero po upływie 3 lat od daty rezygnacji [Zubrzycki 2010, s. 910].

Zasady ogólne rozliczeń mogą stosować rolnicy ryczałtowi, którzy zrezygnowali ze zwolnienia zawartego w art. 43 ust. 3 ustawy. Po dokonaniu rejestracji VAT rolnik-płatnik VAT rozlicza podatek w taki sam sposób, jak inni przedsiębiorcy, czyli według zasad ogólnych.

Do głównych obowiązków podatników rozliczających VAT na zasadach ogólnych należy zaliczyć:

- opodatkowanie sprzedaży towarów i usług według obowiązujących stawek,
- dokumentowanie sprzedaży towarów i usług fakturami VAT, a przy nabywaniu produktów rolnych od rolników ryczałtowych – fakturami VAT RR,
- prowadzenie ewidencji sprzedaży i zakupów,
- rozliczanie podatku zgodnie ze składanymi deklaracjami dla podatku VAT, w okresach miesięcznych (VAT 7) lub kwartalnych (VAT 7K),
- terminowe wpłacanie podatku do urzędu skarbowego,
- przechowywanie dokumentów sprzedaży i zakupów przez 5 lat.

W przypadku osób fizycznych prowadzących gospodarstwo rolne za podatnika uważa się osobę, która złożyła zgłoszenie rejestracyjne, na którą będą wystawiane faktury przy zakupie towarów i usług i która będzie wystawiała faktury przy sprzedaży produktów rolnych [Ministerstwo Finansów 2000, s. 11].

Rolnik ryczałtowy, który zamierza zrezygnować z tego statusu, musi mieć świadomość, że rezygnacja z ustawowego zwolnienia pozbawia go parasola ochronnego przed skutkami postępowania niezgodnego z przepisami ustawy o podatku VAT [Goraj 2000, s. 2]. Nie jest przy tym ważne, czy naruszenie przepisów będzie świadome, czy będzie skutkiem braku znajomości ustawy. Dlatego też przed przejściem na zasady ogólne VAT należy zapoznać się z odpowiednimi przepisami prawnymi⁸ lub powierzyć prowadzenie dokumentacji księgowej osobom posiadającym odpowiednie kwalifikacje zawodowe. Postępowanie podatnika VAT niezgodne z obowiązującymi przepisami stwarza stan zagrożenia sankcjami określonymi m.in. w ustawie o podatku od towarów i usług oraz ustawie karno-skarbowej.

Na rolnikach rozliczających się według zasad ogólnych VAT ciąży dużo obowiązków, jednak system ten daje też wiele uprawnień, do których zaliczyć możemy:

- obniżenie kwoty podatku należnego o kwotę podatku naliczonego przy nabyciu towarów i usług związanych ze sprzedażą opodatkowaną,
- zwrot różnicy podatku i zwrotu podatku naliczonego z urzędu skarbowego.

Zatem w określonych sytuacjach przejście na VAT przynosi wymierne korzyści finansowe, ponieważ daje możliwość rozliczenia podatku VAT płaconego przy zakupie środków do produkcji rolnej, a w szczególności podatku zawartego w cenie zakupionych maszyn i urządzeń oraz materiałów budowlanych związanych z inwestycjami w budynki i budowle w gospodarstwie rolnym. Rolnicy często korzystali z kredytów preferencyjnych oraz z programów rozwoju obszarów wiejskich, co powodowało obniżenie kosztów związanych z modernizacją stosowanych dotychczas technologii i unowocześnieniem istniejącego parku maszynowego. Dlatego też rolnicy, którzy planują większe inwestycje w swoich gospodarstwach coraz częściej rezygnują z rozliczania w formie ryczałtu, które jest mniej korzystne. Zanim jednak rolnik ryczałtowy podejmie decyzje, czy pozostać na ryczałcie, czy też przejść na zasady ogólne, powinien przekalkulować wysokość podatku VAT, jaki przepływa przez jego gospodarstwo.

⁸ Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Rozporządzenie MF z dnia 24 grudnia 2009 r. w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku od towarów i usług, Rozporządzenie MF z dnia 28 listopada 2008 r. w sprawie zwrotu podatku niektórym podatnikom, wystawiania faktur, sposobu ich przechowywania oraz listy towarów i usług, do których nie mają zastosowania zwolnienia od podatku od towarów i usług, Rozporządzenie MF z dnia 23 grudnia 2009 r. w sprawie zwolnień z obowiązku prowadzenia ewidencji przy zastosowaniu kas rejestrujących, Rozporządzenia MF z dnia 5 kwietnia 2004 r. w sprawie wzorów dokumentów związanych z rejestracją podatników w zakresie podatku od towarów i usług, Rozporządzenie MF z dnia 28 listopada 2008 r. w sprawie wzorów deklaracji podatkowych dla podatku od towarów i usług.

Wyniki badań

W opracowaniu dokonano kalkulacji rozliczania podatku od towarów i usług na przykładzie gospodarstwa rolnego, specjalizującego się w produkcji mleka. Rolnik prowadzi 48 ha gospodarstwo rolne na terenie powiatu łomżyńskiego. Liczba posiadanego bydła na dzień 31 grudnia 2009 r. wynosiła 66 szt, w tym krów mlecznych 36 szt.

Tabela 1 przedstawia kalkulację sporządzoną dla analizowanego gospodarstwa rolnego w przypadku ryczałtowego sposobu rozliczania podatku VAT. Przy założeniu, że badane gospodarstwo prowadzi rolnik ryczałtowy roczny zwrot podatku VAT za rok 2009 wyniósłby 15863 zł. Podatek VAT naliczony od środków zakupionych do produkcji rolnej zawarty na fakturach zakupowych stanowi 20046 zł. W tej sytuacji gospodarstwo, straciłoby na podatku od towarów i usług 4183 zł, co wynosi średnio 348 zł miesięcznie. W skali roku jest to niewielka różnica i może zbyt mało motywująca do przejścia na zasady ogólne rozliczania VAT.

Tabela 1

Kalkulacja gospodarstwa rolniczego rozliczającego się według ryczałtowego sposobu rozliczania podatku VAT

Treść	Wartość netto (zł)	Stawka VAT (%)	VAT w cenie produktów (zł)
Mleko	243 450	6	14 607
Zwierzęta	20 934	6	1 256
Podatek VAT należny			15 863
Nasiona	1 694	3	51
Pasze	66 765	3	2 003
Nawozy	36 493	7	2 555
Środki ochrony roślin	2 627	7	184
Usługi weterynaryjne i leki	3 490	7	244
Paliwo, energia elektryczna	30 636	22	6 740
Remonty, konserwacje i przeglądy	24 548	22	5 401
Usługi	996	22	219
Pozostałe koszty	12 041	22	2 649
Podatek VAT naliczony			20 046
Saldo podatku VAT (VAT naliczony – VAT należny)			4 183

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z raportu indywidualnego gospodarstwa rolnego za 2009 r. prowadzonego w ramach systemu FADN.

Przeprowadzając dokładną analizę rozliczenia podatku VAT na zasadach ogólnych okazuje się, że korzyści ze zmiany statusu rolnika ryczałtowego na rolnika „VAT-owca” są o wiele większe niż 4183 zł. Tabela 2 przedstawia kalkulację sporządzoną dla analizowanego gospodarstwa rolnego w przypadku rozliczania podatku VAT według zasad ogólnych. Rolnik dokonujący rozliczenia na zasadach ogólnych sam jest płatnikiem VAT i sprzedaje swoje produkty ze stawką na poziomie 3%, czyli o 3 pkt% niższą niż w przypadku ryczałtu. Podatek VAT należny za 2009 r. w badanym gospodarstwie wyniósł 7 932 zł, natomiast VAT naliczony 41 434 zł. Rolnik dokonał w analizowanym okresie zakupu środków trwałych (przyczepy rolniczej, kosiarki, rozrzutnika obornika, komputera) na kwotę brutto 118 606 zł, w tym podatek VAT 21 388 zł. Nadwyżka podatku naliczonego nad należnym wyniosła 33 502 zł, co stanowi kwotę do zwrotu dla producenta rolnego. W tym przypadku rozliczenie podatku od towarów i usług na zasadach ogólnych było dla producenta rolnego bardzo korzystnym rozwiązaniem.

Właściciel analizowanego gospodarstwa rolnego zrezygnował z systemu ryczałtowego w maju 2008 r. Przyczyną rezygnacji był zakup maszyn rolniczych.

Tabela 2

Kalkulacja gospodarstwa rolnego rozliczającego się według zasad ogólnych rozliczania podatku VAT

Treść	Wartość netto (zł)	Stawka VAT (%)	VAT w cenie produktów (zł)
Mleko	243 450	3	7 304
Zwierzęta	20 934	3	628
Podatek VAT należny			7 932
Nasiona	1 694	3	51
Pasze	66 765	3	2 003
Nawozy	36 493	7	2 555
Środki ochrony roślin	2 627	7	184
Usługi weterynaryjne i leki	3 490	7	244
Paliwo, energia elektryczna	30 636	22	6 740
Remonty, konserwacje i przeglądy	24 548	22	5 401
Usługi	996	22	219
Pozostałe koszty	12 041	22	2 649
Środki trwałe	97 218	22	21 388
Podatek VAT naliczony			41 434
Saldo podatku VAT (VAT naliczony – VAT należny)			33 502

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z raportu indywidualnego gospodarstwa rolnego za 2009 r. prowadzonego w ramach systemu FADN.

Należy jednak pamiętać, że rolnik będzie musiał być podatnikiem VAT czynnym co najmniej 3 lata. Jednak najbardziej korzystnym okresem rozliczania VAT-u jest 5 lat od momentu zakupu maszyn rolniczych. Wynika to z art. 91 ustawy VAT mówiącego o korekcie kwoty podatku naliczonego dla środków trwałych ruchomych o wartości powyżej 15 000 zł.

Opinie rolników związane z rozliczaniem podatku VAT na zasadach ogólnych

Badaną grupę stanowią rolnicy, którzy zrezygnowali ze zwolnienia obejmującego czynności wykonywane przez rolnika ryczałtowego. Badania miały na celu określenie korzyści z bycia rolnikiem „VAT-owcem”, rozliczającym się na zasadach ogólnych. Zapytano podatników, dlaczego zrezygnowali ze zwolnienia obejmującego rolników ryczałtowych, kto prowadzi ewidencję na potrzeby VAT oraz jakie korzyści osiągają w związku z rozliczaniem podatku VAT na zasadach ogólnych.

W tabeli 3 zawarto odpowiedzi związane z przyczyną rezygnacji rolników ze statusu rolnika ryczałtowego.

Najczęstszymi przyczynami rezygnacji z systemu rozliczenia ryczałtowego były zakup maszyn rolniczych (70%) oraz budowa budynków gospodarskich (18%). Przejście na zasady ogólne rozliczania VAT dało możliwość odzyskania 22% VAT-u naliczonego z faktur, dokumentujących nabycie maszyn rolniczych oraz materiałów budowlanych. Rolnicy często korzystali z programów rozwoju obszarów wiejskich, co dawało możliwość uzyskania dodatkowo 50 lub 60% dotacji na podjęte inwestycje. Właściciele gospodarstw rolnych rzadziej zdecydowali się na rozliczanie VAT-u na zasadach ogólnych z powodu możliwości odliczenia podatku naliczonego z faktur zakupowych (2%) lub za namową znajomego (8%).

Tabela 3

Przyczyna rezygnacji z ryczałtowego systemu rozliczania podatku VAT

Powód rezygnacji	Udział odpowiedzi (%)
Zakup maszyn rolniczych	70
Budowa budynków gospodarskich	18
Możliwość odliczenia podatku naliczonego z faktur zakupowych	2
Namowa znajomego	8
Inne	2
Razem	100

Źródło: badania własne.

Tabela 4

Podmioty prowadzące rolnikom ewidencję księgową VAT

Rodzaj podmiotu	Udział odpowiedzi (%)
Wyspecjalizowana firma (biuro rachunkowe)	70
Znajomy	20
Rolnik samodzielnie	10
Inne	0
Razem	100

Źródło: badania własne.

W tabeli 4 przedstawiono strukturę podmiotów zajmujących się prowadzeniem rolnikom dokumentacji księgowej do celów rozliczania podatku VAT.

Z przeprowadzonych badań wynika, że tylko niewielka część rolników decyduje się na samodzielne rozliczanie z tytułu podatku od towarów i usług (10% odpowiedzi). Najczęściej na prowadzenie ewidencji podatkowej VAT we własnym zakresie decydują się młodzi rolnicy. Pozostali podatnicy chętnie powierzają prowadzenie dokumentacji księgowej wyspecjalizowanej firmie (70%) lub znajomym (20%) posiadającym niezbędną wiedzę w zakresie podatków. Przyczyną takiej sytuacji jest nieznanostwo przepisów prawa podatkowego przez rolników. Wiąże się to głównie z prowadzonymi przez urząd skarbowy kontrolami ze względu na wysokie zwroty nadwyżki podatku naliczonego nad należnym, występujące przeważnie przy zakupach maszyn rolniczych i materiałów budowlanych.

Tabela 5 prezentuje potencjalne korzyści podatkowe osiągnięte przez rolników, które stały się powodem rezygnacji ze statusu rolnika ryczałtowego.

Badani producenci rolni uważali, iż główną korzyścią z tytułu przejścia na zasady ogólne rozliczania VAT-u są większe szanse na rozwój gospodarstw,

Tabela 5

Korzyści osiągnane przez rolników – podatników podatku od towarów i usług

Powód rezygnacji	Udział odpowiedzi (%)
Możliwość odliczenia podatku naliczonego od zakupów niezbędnych do funkcjonowania gospodarstwa rolnego	20
Większe możliwości rozwoju niż rolników ryczałtowych (VAT z tytułu inwestycji w budynki i maszyny rolnicze nie jest kosztem)	74
Tańsze maszyny rolnicze z krajów UE (WNT)*	6
Inne	0
Razem	100

*Wewnątrzwspólnotowe Nabycie Towarów (WNT).

Źródło: badania własne.

związane z możliwością otrzymania zwrotu podatku VAT zapłaconego w cenie zakupionych maszyn i urządzeń oraz materiałów budowlanych (74%). Część osób prowadzących gospodarstwa uznała, że sama możliwość odliczenia podatku naliczonego z faktur dokumentujących zakup środków niezbędnych do funkcjonowania gospodarstwa jest dużo korzystniejsza niż system ryczałtowy rozliczania VAT-u (20%). Rolnicy ci stwierdzili, że zwrot podatku VAT na poziomie 6% nie rekompensuje w pełni podatku zawartego w cenach zakupionych środków do produkcji rolnej. Kolejną zaletą tej formy rozliczania podatku od towarów i usług jest możliwość zakupu tańszych maszyn rolniczych z krajów UE (6%). W transakcjach wewnątrzwspólnotowych VAT nie jest naliczany w państwie członkowskim, z którego towary są wysyłane, ale jest naliczany w państwie członkowskim, do którego towary są dostarczane. Dokonując wewnątrzwspólnotowego nabycia maszyn rolniczych, należy zapłacić polski VAT z właściwą stawką, jaka obowiązuje w Polsce oraz wystawić fakturę wewnętrzną. VAT należny z faktury wewnętrznej jest jednocześnie podatkiem naliczonym. Oba te podatki podlegają rozliczeniu w tej samej deklaracji VAT, co powoduje, że nie ma konieczności zapłaty podatku [Pożarowska 2009, s. 242].

W tabeli 6 zawarto informacje wskazujące na rok, w którym rolnicy zdecydowali się podjąć decyzję o rezygnacji ze statusu rolnika ryczałtowego.

Wśród badanych pierwsi rolnicy przeszli na zasady ogólne rozliczania podatku VAT w 2006 r. W latach 2006–2007 z systemu ryczałtowego zrezygnowało odpowiednio 6% i 8% producentów rolnych. Wynikało to z braku wiedzy badanych na temat zasad rozliczania podatku od towarów i usług. W latach 2008–2009 liczba osób przechodzących na VAT wzrosła do 18% i 22%. Powodem tego wzrostu było coraz większe zainteresowanie rolników programami rozwoju obszarów wiejskich, dającymi możliwość otrzymania dotacji do inwestycji na zakup w głównej mierze maszyn rolniczych. Producenci rolni dokonujący znaczących inwestycji coraz bardziej dostrzegali korzyści finansowe wynikające ze

Tabela 6

Rok przejścia badanych rolników na zasady ogólne rozliczania podatku VAT

Rok przejścia	Udział odpowiedzi (%)
2006	6
2007	8
2008	18
2009	22
2010	46
Razem	100

Źródło: badania własne.

zwrotu podatku naliczonego przy zakupie. W 2010 r. informacje na temat zasad rozliczania podatku VAT stały się coraz bardziej powszechne. Rolnicy wiedzę tą uzyskiwali z prasy, telewizji, Internetu, a także od znajomych, którzy rozliczają się z podatku od towarów i usług na zasadach ogólnych. Znając zalety działania mechanizmu rozliczania podatku VAT, coraz częściej podejmując decyzje o inwestycjach polegających na budowie budynków gospodarczych i zakupie maszyn rolniczych, rezygnowali z systemu rozliczania ryczałtowego. Tylko w pierwszym półroczu 2010 r. z możliwości tej skorzystało aż 46% badanych rolników.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono sposoby rozliczania podatku VAT oraz ich ocenę na przykładzie wybranego gospodarstwa rolniczego. Zaprezentowano opinie rolników na temat doświadczeń związanych z przejściem na zasady ogólne rozliczania podatku od towarów i usług oraz korzyści, jakie uzyskują podatnicy w związku z tą zmianą. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Decyzja o wyborze opodatkowania powinna być przemyślana i oparta na rachunku ekonomicznym, uwzględniającym przychody, koszty produkcji oraz planowane inwestycje w danym gospodarstwie rolnym. Zależy ona niewątpliwie od profilu prowadzonej działalności rolniczej i wielkości gospodarstwa, co bezpośrednio wpływa na wartość zakupywanych towarów i usług potrzebnych do prowadzenia działalności rolniczej oraz na wielkość sprzedaży opodatkowanej.
2. System ryczałtowy jest prosty, ale nie zawsze opłacalny, szczególnie w gospodarstwach, które dużo inwestują. Ma on na celu maksymalne odciążenie producentów rolnych od ewidencji i rozliczeń w zakresie podatku VAT z urzędem skarbowym. Największy ciężar wprowadzenia tego podatku spada na podatników VAT dokonujących zakupów od rolników ryczałtowych, ponieważ to oni zobowiązani są do wystawiania faktur dokumentujących zakupy towarów i wypłacania zryczałtowanego zwrotu podatku zawartego w cenie zakupu.
3. Rolnik ryczałtowy po spełnieniu określonych ustawowo warunków może stać się rolnikiem opodatkowanym na zasadach ogólnych podatku VAT i musi pozostać podatnikiem VAT czynnym co najmniej przez okres 3 lat. Rezygnacja z ryczałtowego systemu rozliczania podatku od towarów i usług wiąże się wieloma obowiązkami i trudnościami. Wymaga od producenta rolnego znajomości przepisów prawa podatkowego. Wysokie zwroty nadwyżki podatku naliczonego nad należnym związane z zakupa-

mi maszyn rolniczych i materiałów budowlanych są powodem częstych kontroli urzędu skarbowego. Dlatego też większość rolników decyduje się na powierzenie prowadzenia dokumentacji księgowej wyspecjalizowanej firmie (biuro rachunkowe) lub znajomym posiadającym niezbędną wiedzę w zakresie podatków.

4. Największe korzyści z tytułu zwrotu podatku VAT osiągają rolnicy w momencie zakupu maszyn rolniczych oraz materiałów budowlanych. Tak uzyskane środki finansowe mogą przeznaczyć na dalsze inwestycje prowadzone w gospodarstwie. Dlatego też ta forma rozliczania VAT budzi coraz większe zainteresowanie wśród rolników planujących zakup maszyn rolniczych oraz budowę i modernizację budynków gospodarczych. Potencjalne korzyści finansowe pozwalające na dynamiczny rozwój gospodarstwa są głównym powodem rezygnacji z ryczałtowego systemu rozliczania podatku od towarów i usług.
5. Informacje na temat sposobu rozliczania podatku VAT na zasadach ogólnych oraz korzyści wynikających z tej formy rozliczeń są coraz bardziej dostępne w prasie, telewizji i Internecie. Rolnicy cenią także opinie swoich znajomych, którzy już są czynnymi podatnikami VAT. Znając zalety bycia rolnikiem „VAT-owcem”, coraz częściej producenci rolni decydują się na rozliczanie VAT na zasadach ogólnych, a liczba rezygnacji ze statusu rolnika ryczałtowego tylko w I połowie 2010 r. radykalnie wzrosła w porównaniu do lat ubiegłych.

Literatura

- DZIEMIANOWICZ R.I.: Podatek od wartości dodanej a rynek rolny. Roczniki Naukowe SERiA, T. VIII, Z. 2, Warszawa, Poznań, Kraków 2006.
- FILIPIAK T.: Podatek VAT w gospodarstwach rolnych. Roczniki Naukowe SERiA, T. IX, Z. 1, Warszawa, Poznań, Kraków 2007.
- GORAJ L.: Blaski i cienie życia rolnika z VAT-em. Owoce Warzywa Kwiaty, nr 24/2000.
- GRUZIEL K.: Skutki zmian w rozliczaniu podatku VAT w gospodarstwach indywidualnych. Roczniki Naukowe SERiA, T. XI, Z. 1, Warszawa, Poznań, Kraków 2009.
- MINISTERSTWO FINANSÓW: Zasady opodatkowania podatkiem od towarów i usług w rolnictwie, leśnictwie i rybołówstwie, Warszawa 2000.
- POŻAROWSKA A.: Podatek VAT w praktyce. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2009.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług. Dz.U. Nr 54, poz. 535 z późn. zm.
- WĘGRZYN A.: Metodyka ewidencji i rozliczania VAT w rolnictwie. Roczniki Naukowe SERiA, T. IX, Z. 1, Warszawa, Poznań, Kraków 2007.
- ZUBRZYCKI J.: VAT w rolnictwie w pytaniach i odpowiedziach. Oficyna Wydawnicza „UNIMEX”, Wrocław 2000.
- ZUBRZYCKI J.: Leksykon VAT, T. 1. Oficyna Wydawnicza „UNIMEX”, Wrocław 2010.

Conditioning of the operation of the VAT rules in agricultural

Abstract

In the paper methods of accounting for VAT were presented and compared between flatclears farmers and farmers – payers of VAT in general principles. For example, the selected farms was showed measurable financial benefits when the farmer has been giving up the flat-rate VAT system. It was presented the views of 50 farmers from the Podlaskie voivodship about experiences with the transition to pay VAT in general principles. The results of research which shows that the main cause of change in accounting, particularly for farmers investing in fixed assets (machinery and buildings), there are high returns on the excess input tax due, taxpayers may have to spend on further development of his farm. It also showed that farmers' knowledge on the economic benefits of altering the status of flat-clearers farmer to farmer who pay VAT in general principles is more available and farmers are increasingly inclined to opt for such a solution. Farmers keeping VAT accounts and records often rely entities possessing the necessary expertise in tax matters.

Magdalena Forfa

Instytut Przedsiębiorczości

Państwowa Wyższa Szkoła Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży

Podatek rolny a rozwój gospodarstw rolnych

Wstęp

Konkurencja na polskim rynku rolnym dynamicznie wzrasta. Coraz częściej dyskutuje się na temat poprawy efektywności gospodarstw rolniczych i ich konkurencyjności. Dziemianowicz [2009, s. 55] podkreślała, że system podatkowy może być wykorzystany do przyspieszenia przemian strukturalnych w rolnictwie. Zwłaszcza odpowiednio skonstruowany podatek rolny może stanowić bodziec do rozwoju i modernizacji rolnictwa. Podatek rolny – jak twierdził Bieluk [2003, s. 409] – to niejako substytut podatku dochodowego w zakresie działalności rolniczej lub leśnej. Działalność rolnicza, oprócz działów specjalnych produkcji rolnej¹, wyłączono z systemu opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych. Ogranicza to zasadę powszechności opodatkowania. Podatek rolny wprowadzono ustawą z dnia 15 listopada 1984 r. (Dz.U. z 1993 r. nr 94, poz. 431 z późn. zm.). Ustawa ta była kilkakrotnie nowelizowana, jednak kształt konstrukcji podatku pozostał bez zmian. Celami reformy z 1984 roku dotyczącej opodatkowania podatkiem rolnym miały być [Dziemianowicz 2009, s. 58]:

- wzmocnienie funkcji fiskalnej,
- zwiększenie dochodów budżetów gmin,
- intensyfikacja oddziaływania mechanizmów ekonomicznych na rolnictwo, a tym samym rozwój gospodarstw rolnych przez zwiększenie ich powierzchni, efektywności produkcji i wydajności pracy.

Cel opracowania

Celem opracowania było przedstawienie, iż konstrukcja podatku rolnego jest anachroniczna. Zaprezentowano brak realizacji celów reformy z 1984 r. przez podatek rolny.

¹ Działy specjalnej produkcji rolnej do 1 stycznia 1992 r. były objęte podatkiem rolnym. Po wejściu w życie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych ustawy te objęły swoim zakresem działy specjalnej produkcji rolnej.

Konstrukcja podatku rolnego w krajach Unii Europejskiej

Współcześnie przy gwałtownym postępie technicznym zmniejsza się rola ziemi jako głównego czynnika kształtującego dochód rolniczy. Istotne są również pozostałe czynniki wytwórcze, tj. kapitał i praca [Podstawka 2000, s. 21; Dziemianowicz 2009, s. 55]. Zasadna jest zatem dyskusja na temat, co powinno być podstawą opodatkowania produkcji rolniczej. W państwach Unii Europejskiej (UE-15), tzw. dawnej 15-stki, dochody z działalności rolniczej nie zostały wyłączone z opodatkowania. W przeciwieństwie do Polski, odstąpiono od podejścia majątkowego w konstrukcji podatku rolnego na rzecz ujęcia dochodowego. Systemy podatkowe obowiązujące w krajach UE są bardzo zróżnicowane. Wśród nich można wydzielić trzy grupy, w których [Dziemianowicz 2008, s. 141]:

- w konstrukcji podatku zastosowano wiele rozwiązań proinwestycyjnych, ale brak jest jakiegokolwiek wsparcia dla małych gospodarstw (np. w Holandii, Belgii czy też Wielkiej Brytanii),
- w konstrukcji podatku nie zastosowano żadnych instrumentów, które by wspierały rolnictwo (np. w Hiszpanii),
- w konstrukcji podatku występują specjalne reguły obliczania dochodu wypracowanego z działalności rolnej (np. w Niemczech, we Włoszech czy też we Francji).

Ogrodnik [2009, s. 93] dokonała uproszczenia podziału systemów podatkowy na dwie grupy państw. Pierwsza grupa to państwa, w których dochody z działalności rolniczej są traktowane preferencyjnie. Druga grupa to państwa, w których dochody z gospodarstwa rolniczego są traktowane na równi z innymi.

Dochód z działalności gospodarczej do opodatkowania zazwyczaj jest ustalony na podstawie zapisów prowadzonej rachunkowości. Zatem ustalany jest faktyczny wypracowany dochód. Ustalany jest też na podstawie dochodu hipotetycznego, szacunkowych norm. We Francji, w Niemczech i w Holandii wprowadzono specjalne zachęty do prowadzenia księgowości w celu wspierania obliczania podatku na podstawie dochodu faktycznego [Ogrodnik 2009, s. 92].

Konstrukcja podatku rolnego a funkcja fiskalna

Według Hanusza [1996, s. 262], podatek rolny jest poprawnie skonstruowany, jeżeli zabiera od 6 do 8%, a nawet 10% przeciętnego dochodu z hektara. Na podstawie danych statystycznych można zaobserwować, że podatek rolny w stosunku do osiągniętych dochodów jest dużo niższy. W latach 2004–2009 wartość obciążeń tym podatkiem kształtowała się od 1,38 do 1,55% (tab. 1).

Tabela 1
Produkcja globalna i podatek rolny

Wyszczególnienie	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Produkcja globalna – ceny bieżące [mln zł]	55 985	66 985	63 337	65 083	81 509	83 126	80 130
Dochody budżetów JST z tytułu podatku rolnego [mln zł]	721	922	967	809	931	1228	1239
Podatek rolny w stosunku do produkcji globalnej [%]	1,29	1,38	1,53	1,24	1,14	1,48	1,55

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Liniowa budowa podatku rolnego w Polsce faworyzuje duże gospodarstwa, ponieważ wysokość podatku nie jest współmierna w stosunku do osiągniętych dochodów. To jednak nie wpływa na decyzje właścicieli dużych i silnych gospodarstw. Gruziel i Wasilewski [2008, s. 158] podkreślali, że stawkom kwotowym podatku rolnego przypisuje się charakter regresywny. Wynika to z faktu, iż w miarę wzrostu przychodów z działalności rolniczej relacja wysokości podatku do przychodowości zmniejsza się. Uzależnienie wysokości podatku rolnego od liczby hektarów przeliczeniowych oraz wybór naturalnego miernika do jego kalkulacji stanowią przestarzały mechanizm. Wpływa to na zmniejszenie roli funkcji fiskalnej tego podatku. Hanusz [1996, s. 261] podkreślał, że produkcja rolnicza ulega ciągłej specjalizacji i stosunek wartości żyta do sumy produkcji zmniejsza się. Reforma z 1984 r. miała w założeniach takie skonstruowanie podatku rolnego, żeby był on świadczeniem wolnym od wpływu zmiany siły nabywczej pieniądza. Z tego powodu zastosowano miernik naturalny, czyli kwintale żyta. Stwierdzono, że nie powinno się uzależniać wysokości podatku rolnego od jednego z wielu możliwych produktów rolniczych.

Dochody budżetów jednostek samorządu terytorialnego z tytułu podatku rolnego

Jednym z celów reformy z 1984 r. było zwiększenie dochodów budżetów gmin. Dochody z tytułu podatku rolnego w całości trafiają do budżetów jednostek samorządu terytorialnego, nie stanowią jednak istotnego składnika ich dochodów. Udział podatku rolnego w dochodach ogółem jednostek samorządów terytorialnych w latach 2004–2009 nie przekraczał 1% i można było zaobserwować tendencję malejącą. Również w dochodach gmin podatek rolny nie zajmo-

Tabela 2

Udział podatku rolnego oraz podatku dochodowego w stosunku do dochodów ogółem jednostek samorządu terytorialnego

Wyszczególnienie	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Udział podatku rolnego w dochodach ogółem JST [%]	0,99	1,01	0,94	0,69	0,71	0,86	0,80
Udział podatku rolnego w dochodach ogółem gminy [%]	2,06	2,25	2,07	1,54	1,61	1,93	1,87
Udział podatku rolnego w dochodach ogółem miast na prawach powiatu [%]	0,04	0,05	0,05	0,03	0,03	0,05	0,05
Udział podatku dochodowego przypadającego JST w dochodach ogółem JST [%]	13,77	21,86	22,14	22,70	25,28	25,26	21,70

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 3

Dochody budżetów jednostek samorządu terytorialnego z tytułu podatku rolnego według województw [mln zł]

Wyszczególnienie	2004		2005		2006		2007		2008	
	[mln zł]	[%]	[mln zł]	[%]	[mln zł]	[%]	[mln zł]	[%]	[mln zł]	[%]
RAZEM województwa	922,0	100,0	967,4	100,0	809,2	100,0	931,6	100,0	1227,7	100,0
Dolnośląskie	75,9	8,2	79,3	8,2	60,7	7,5	75,7	8,1	105,1	8,6
Kujawsko-pomorskie	68,0	7,4	69,6	7,2	59,8	7,4	65,8	7,1	84,0	6,8
Lubelskie	94,7	10,3	96,6	10,0	90,1	11,1	98,5	10,6	115,2	9,4
Lubuskie	23,4	2,5	26,0	2,7	19,3	2,4	24,3	2,6	33,1	2,7
Łódzkie	55,2	6,0	56,4	5,8	46,7	5,8	53,0	5,7	70,1	5,7
Małopolskie	53,7	5,8	57,0	5,9	46,5	5,7	55,3	5,9	75,9	6,2
Mazowieckie	99,8	10,8	102,9	10,6	88,2	10,9	98,4	10,6	123,2	10,0
Opolskie	44,8	4,9	48,1	5,0	36,2	4,5	44,9	4,8	66,0	5,4
Podkarpackie	53,9	5,8	56,6	5,9	46,4	5,7	54,1	5,8	67,4	5,5
Podlaskie	32,3	3,5	34,6	3,6	27,7	3,4	33,2	3,6	48,3	3,9
Pomorskie	46,6	5,1	49,3	5,1	42,5	5,3	48,5	5,2	66,0	5,4
Śląskie	35,5	3,9	36,9	3,8	29,3	3,6	35,3	3,8	51,6	4,2
Świętokrzyskie	36,8	4,0	37,9	3,9	34,4	4,3	38,7	4,2	47,2	3,8
Warmińsko-mazurskie	58,9	6,4	63,4	6,6	55,4	6,8	61,8	6,6	86,5	7,0
Wielkopolskie	87,1	9,4	92,7	9,6	75,8	9,4	86,2	9,3	111,2	9,1
Zachodnio-pomorskie	55,4	6,0	59,1	6,1	50,2	6,2	57,9	6,2	76,9	6,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

wał istotnego miejsca, jego udział wynosił średnio 2%. W przeciwieństwie do podatku rolnego, podatek dochodowy stanowił istotne źródło dochodów jednostek samorządów terytorialnych. W latach 2004–2009 udział podatku dochodowego w dochodach ogółem jednostek samorządu terytorialnego kształtował się średnio na poziomie 23% (tab. 2).

Gruzziel i Wasielewski [2008, s. 159] podkreślali, że w opinii rolników podatek rolny uzależniony od liczby hektarów przeliczeniowych w ramach wydzielonych okręgów podatkowych nie jest narzędziem służącym wyrównywaniu różnic wynikających z położenia ekonomicznego gospodarstwa rolniczego. Potwierdza to również analiza wpływów podatku rolnego z poszczególnych województw. W latach 2004–2008 różnica między województwem z najwyższymi wpływami z tytułu podatku rolnego a województwem z najniższymi dochodami z tytułu tego podatku wynosiła średnio 8 punktów procentowych. Przy niskim udziale podatku rolnego w dochodach ogółem samorządów terytorialnych, nie stanowi to istotnego wpływu na różnicowanie gospodarstw ze względu na położenie (tab. 3).

Wpływ podatku rolnego na rozwój gospodarstw rolnych

Podstawka [2000, s. 20] podkreślał, że „w początkowym okresie rozwoju społeczno-ekonomicznego produkcja rolnicza stanowiła podstawową część wytwarzanego dochodu narodowego. Wydatki na żywność przekraczały często 3/4 dochodów ludności, a ziemia stanowiła podstawowy czynnik produkcji”. Współcześnie znaczenie produkcji rolniczej coraz bardziej się zmniejsza. W Polsce udział rolnictwa w tworzeniu PKB wynosi około 4% i można zaobserwować tendencję malejącą (tab. 4).

Polskie rolnictwo charakteryzuje się wysokim zatrudnieniem. Udział pracujących w rolnictwie w stosunku do pracowników całej polskiej gospodarki wynosił w 2004 roku 16,82%. W 2008 roku zmniejszył się do 15,23% (tab. 4). Nie wpływa to na poprawę efektywności i wydajności produkcji rolniczej, zwłaszcza że udział rolnictwa w tworzeniu PKB oscyluje w granicach 4%. W 2008 roku 15,23% ogółu pracujących zatrudnionych w rolnictwie wypracowało jedynie 3,26% PKB. Brak jest jakichkolwiek zachęt w konstrukcji podatku rolnego do szybszego przepływu pracowników związanych z rolnictwem do pozostałych gałęzi gospodarki. Związany jest z tym problem bezrobocia ukrytego na wsi.

Przepływ pracowników z rolnictwa do innych gałęzi gospodarki jest hamowany nie tylko przez podatki, ale również przez system ubezpieczeniowy. W Polsce obowiązują preferencyjne stawki na ubezpieczenie społeczne rolników.

Tabela 4

Wybrane dane dotyczące PKB oraz liczby pracujących w rolnictwie

Wyszczególnienie	2000	2004	2005	2006	2007	2008
PKB (ceny bieżące) ogółem [mln zł]	744 378	922 157	980 666	1 060 194	1 176 737	1 272 838
PKB ogółem <i>per capita</i>	19 458	24 153	25 767	27 803	30 834	33 394
PKB rolnictwa, łowiectwa, leśnictwa [mln zł]	23 672	41 537	39 928	39 446	44 377	41 529
PKB rolnictwa, łowiectwa, leśnictwa <i>per capita</i>	619	1 088	1 046	1 034	1 163	1 090
Udział PKB rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa w tworzeniu PKB ogółem [%]	3,18	4,50	4,07	3,72	3,77	3,26
Liczba pracujących w rolnictwie do liczby pracujących ogółem [%]	27,79	16,82	16,59	16,19	15,58	15,23

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Obciąża to w dużym stopniu budżet państwa. Udział dotacji budżetu państwa w stosunku do przychodów Funduszu Emerytalno-Rentowego wynosił średnio 93%, a stosunek dotacji z budżetu państwa do przychodów Funduszu Ubezpieczeń Społecznych wynosił średnio 20% w latach 2004–2008 (tab. 5).

Tabela 5

Udział dotacji z budżetu państwa w przychodach Funduszu Ubezpieczeń Społecznych i Funduszu Emerytalno-Rentowym

Wyszczególnienie	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Udział dotacji z budżetu państwa w przychodach FUS* [%]	18,19	20,90	17,86	19,76	18,42	24,20
Udział dotacji budżetu państwa w przychodach FER** [%]	93,75	92,78	92,59	92,15	94,77	91,86
Udział dotacji budżetu państwa do FUS* w wydatkach budżetu państwa ogółem [%]	10,17	11,61	9,66	10,99	9,47	11,96
Udział dotacji do FER** w wydatkach ogółem [%]	8,75	7,65	7,07	6,71	5,82	5,35

* FUS – Fundusz Ubezpieczeń Społecznych – fundusz państwowy, którego środkami zarządza Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS)

** FER – Fundusz Emerytalno - Rentowy – fundusz państwowy, którego środkami zarządza Kasa Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 6

Gospodarstwa indywidualne o powierzchni powyżej 1 ha UR według grup obszarowych [%], liczba gospodarstw [tys.] oraz przeciętna powierzchnia ogólna gospodarstwa [ha]

Wyszczególnienie	2000	2004	2005	2006	2007	2008
(1;1,99>	23,8	26,1	25,1	23,2	23,4	23,7
(1,99;4,99>	32,6	32,1	32,8	33,8	34,0	33,4
(4,99; 9,99>	23,8	21,8	21,8	23,0	22,2	22,8
(9,99; 14,99>	9,9	9,6	9,4	9,4	9,2	9,1
(14,99; 19,99>	4,5	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3
(19,99; 49,99>	4,7	5,1	5,5	5,2	5,7	5,4
>50	0,7	1,0	1,1	1,1	1,2	1,3
Liczba gospodarstw powyżej 1 ha UR [tys.]	1881	1852	1782	1806	1804	1807
Przeciętna powierzchnia ogólna gospodarstwa powyżej 1 ha UR [ha]	8,0	8,4	8,6	8,6	8,9	8,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W konstrukcji podatku rolnego nie ma czynników zachęcających do zwiększenia powierzchni gospodarstw rolniczych. Przeciętna powierzchnia ogólna gospodarstwa powyżej 1 ha użytków rolnych w 2008 r. wynosiła 8,8 ha, w stosunku do 2000 r. wzrosła o 0,8 ha. W Polsce dominują gospodarstwa rolne o powierzchni od 2 do 5 ha (1/3 wszystkich gospodarstw) (tab. 6).

Wnioski

Uproszczony system podatkowy rolnictwa nie stanowi bodźca do społecznego i ekonomicznego rozwoju rolnictwa. Tworząc nowe zasady opodatkowania działalności rolniczej, należy zwrócić uwagę na specyfikę gospodarstwa. Należy też pamiętać, że wspólna polityka rolna Unii Europejskiej zabrania dodatkowego wspierania rolnictwa przez państwo. System opodatkowania był niejednokrotnie ukrytą formą wsparcia rolnictwa.

Polski system opodatkowania rolnictwa wymaga gruntownych reform. Obecna konstrukcja podatku rolnego nie spełnia w pełni funkcji fiskalnej. W dochodach gmin podatek rolny stanowi mały procent, ponadto nie stanowi instrumentu pobudzającego do rozwoju gospodarstw. Brak jest zachęt do rozwijania gospodarstw przez inwestycje. System podatkowy i ubezpieczeniowy hamuje wręcz przepływy pracowników z rolnictwa do innych gałęzi gospodarki.

Literatura

- BIELUK J.: *Instrumenty prawnofinansowe w rolnictwie*. [w:] Stelmachowski A. (red.), *Prawo rolne*. Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2003.
- Dziemianowicz R.: *Sytemu podatkowy jako czynni wpływający na konkurencyjność gospodarstw rolnych (na przykładzie wybranych państw UE)*. Roczniki Naukowe SERiA, tom X, zeszyt 3, 2008.
- DZIEMIANOWICZ R.: *Podatek dochodowy w rolnictwie – stymulator czy hamulec przemian strukturalnych?* Roczniki Naukowe SERiA, tom XI, zeszyt 2, 2009.
- GRUZIEL K., WASILEWSKI M.: *Podatek rolny a podatek dochodowy w gospodarstwach rolniczych – konsekwencje zmian*. Wieś i Rolnictwo, nr 2 (139), 2008.
- HANUSZ A.: *Polityka podatkowa w zakresie różnicowania obciążeń dochodów rolniczych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 1996.
- OGRODNIK D.: *Podatek rolny w krajach europejskich*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 3, 2009.
- PODSTAWKA M.: *System podatkowy w rolnictwie*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2000.
- Mały Rocznik Statystyczny Polski 2010*, Rok LIII. GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2008*. GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2009*. GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006*. Rok LXVI, GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2007*. Rok LXVII, GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2008*. Rok LVIII, GUS, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2009*. Rok LXIX, GUS, Warszawa.

Agricultural tax and the development of farms

Abstract

The study presents the construction of agricultural tax is anachronistic. Moreover the article presents it was not achieved the objectives of the reform of 1984. The construction of agricultural tax reduces the role of fiscal functions. Agricultural tax in relation to the revenues achieved from the farms, is much lower. The revenues of community for agricultural tax are at a very low level. It is lack of factors in the structure of agricultural tax that affect to increase the surface area of farms. Flow of workers from agriculture to other sectors of the economy is blocked not only by the taxation system, but also by an insurance scheme.

Monika Sidor

Prometeusz Kredyty Sp. z o.o.

Rynek kredytowy w Polsce w warunkach integracji europejskich rynków

Wstęp

W wyniku pogłębienia się procesu integracji europejskiej, szczególnie po utworzeniu Unii Gospodarczej i Walutowej, nastąpiło nasilenie się procesów konsolidacji banków. Wyzwania, jakim muszą sprostać banki, także polskie, w nowych warunkach makroekonomicznych mobilizują je do podjęcia działań w celu wzmocnienia siły konkurencyjnej zarówno na rynku europejskim, jak i w skali globalnej.

Wśród czynników sprawczych konsolidacji w bankowości na plan pierwszy wysuwa się dążenie do: opanowania nowych rynków, podjęcia nieprowadzonych dotychczas rodzajów działalności (np. bankowości inwestycyjnej), rozszerzenia bazy dotychczasowych klientów przez włączenie do nowej struktury sieci oddziałów banków przejmowanych, rozwoju struktury produktowej, pozyskania nowych technologii, przekroczenia techniczno-ekonomicznego progu innowacyjności, zwiększenia zdolności do przeprowadzania wielkich operacji finansowych na rynku kapitałowym, poprawy organizacji pracy i zarządzania, pełniejszego wykorzystania posiadanego potencjału, ogólnego podwyższenia efektywności ekonomicznej, zwiększenia dywersyfikacji aktywów i pasywów w celu redukcji ryzyka finansowego.

Polskie banki włączając do swoich działań tego typu czynności z pewnością poprawią konkurencyjność i efektywność ekonomiczną swoich oddziałów, przyczyniając się w skali globalnej kraju do umocnienia stabilności sektora bankowego.

Celem niniejszego opracowania jest analiza stanu i uwarunkowań rozwoju rynku kredytów w Polsce w warunkach integracji europejskich rynków finansowych.

Praca składa się z trzech części. Pierwsza część poświęcona jest rynkowi pośrednictwa kredytowego. Przedstawiono model współpracy pośredników kredytowych z bankami oraz zagadnienia dotyczące działalności firm pośrednictwa kredytowego.

Druga część poświęcona jest funkcjonowaniu rynku kredytów konsumpcyjnych. Omówiono w niej istotę rynku kredytowego, podstawy prawne udzielania kredytów konsumpcyjnych, procedury kredytowe oraz monitoring i windykację należności bankowych z tytułu udzielonych kredytów.

W części trzeciej omówiono rynek kredytów mieszkaniowych.

Stan i perspektywy rozwoju pośrednictwa kredytowego

Potrzeba istnienia pośredników finansowych towarzyszy gospodarce od momentu pojawienia się pieniądza. Znamienne jest, iż bez pośredników nie istniałby i nie funkcjonowałby sprawnie system finansowy. Pośrednik oznacza podmiot, którego działalność ma na celu ułatwienie zawierania kontraktów finansowych między dawcami a biorcami środków. W literaturze ekonomicznej przypisuje się im trzy podstawowe funkcje:

- **pośrednictwa**, które obejmuje działanie osoby trzeciej mające na celu osiągnięcie porozumienia między stronami umów finansowych;
- **informowania**, czyli przekazywania potencjalnym dawcom środków finansowych informacji o istnieniu możliwych biorców oraz form inwestycji;
- **przejmowania ryzyka**, czyli przejmowania pewnych, określonych rodzajów ryzyka, które są związane z roszczeniami wynikającymi z różnych form inwestowania pieniądza [Bitz 1998, s. 28–29].

Działalność pośredników finansowych pozwala również na:

- **obniżenie kosztów transakcyjnych** – prawidłowo funkcjonujący pośrednik finansowy, mający odpowiednią wiedzę jest w stanie wybrać spośród ofert różnych banków produkt, który jest najlepszy dla potencjalnego klienta; dzięki temu klient oszczędza zarówno czas, jak i środki;
- **wykorzystanie korzyści skali** – redukcję kosztów dzięki wzrostowi skali działalności i wykorzystaniu wiedzy na temat rynków finansowych;
- **niwelowanie asymetrii informacji** – czyli ograniczenie sytuacji, w których jedna strona transakcji nie ma na temat drugiej wystarczającej wiedzy, aby podjąć właściwą decyzję.

Pośrednikiem kredytowym, zdaniem W. Srokosza, jest najczęściej spółka kapitałowa lub osoba fizyczna, prowadząca działalność gospodarczą, niebędąca ani instytucją finansową, ani parabankiem, która zawarła z bankiem umowę o pośrednictwo kredytowe lub umowę agencyjną pośredniczącą zobowiązując się do wykonywania czynności faktycznych, mających doprowadzić do zawarcia umowy kredytowej [Srokosz 2001, s. 66].

Współpraca pośredników kredytowych i banków przynosi korzyści zarówno bankom i pośrednikom, jak i klientom, wiąże się również z określonymi zagrożeniami.

Najważniejsze korzyści:

- z punktu widzenia banku: redukcja kosztów, poprawa wskaźników finansowych, związana na przykład z redukcją zatrudnienia, większa elastyczność w dostosowaniu się do zmian warunków działania;
- z punktu pośrednika kredytowego: atrakcyjne systemy prowizyjne, zwiększenie obrotów i zysków, poprawa płynności finansowej;
- z punktu widzenia klienta: łatwy dostęp do usług kredytowych, krótki okres oczekiwania na kredyt, zwiększenie przejrzystości usług.

Najważniejsze zagrożenia:

- z punktu widzenia banku: groźba utraty kontroli nad pośrednikiem, zła jakość usług świadczonych przez pośrednika, naruszenie tajemnicy bankowej;
- z punktu widzenia klienta: czasami droższa usługa, ryzyko uzyskania kredytu na przeciętnych warunkach;
- z punktu widzenia nadzoru: możliwość utraty kontroli nad pośrednikiem kredytowym.

Są różne modele współpracy pośredników kredytowych i banków.

Współpraca z tzw. partnerami sprzedaży. Jest to jeden z pierwszych i najprostszych schematów współpracy banków z firmami pełniącymi funkcję pośredników kredytowych. Tego rodzaju współpraca opiera się na zleceniu przez banki już istniejącym przedsiębiorcom dystrybucji usług kredytowych. Przykładem może być wykorzystywanie przez banki sieci dealerów samochodowych, deweloperów, agencji nieruchomości, spółdzielni mieszkaniowych i innych firm.

Współpraca banków z niezależnymi pośrednikami kredytowymi. Taki rodzaj współpracy jest najbardziej korzystny z punktu widzenia klienta. Niezależne profesjonalne pośrednictwo zawsze będzie się cieszyło dużym zainteresowaniem. Niezależni pośrednicy kredytowi współpracują zazwyczaj z wieloma bankami. Przez to ich oferta jest bogata, a głównym obszarem działalności jest pośrednictwo połączone najczęściej z doradztwem kredytowym.

Współpraca oparta na własnej sieci pośredników kredytowych. Tego typu pośrednicy wywodzą się najczęściej z niezależnych sieci pośredników, którzy zostali przejęci przez banki albo zostali włączeni do bankowych grup kapitałowych. W ramach takiej sieci pośredników bank dystrybuuje najczęściej wyłącznie własne produkty kredytowe.

Marketing i techniki skutecznej sprzedaży w pośrednictwie kredytowym

Jeżeli pośrednik kredytowy chce utrzymać się na rynku, musi mieć komu sprzedawać kredyty. Z kolei aby miał komu je sprzedawać, musi umiejętnie wsłuchiwać się w oczekiwania klientów i określać, czego tak naprawdę kredyto-

biorca potrzebuje. Cała sztuka polega na rozpoznaniu specyficznych wymagań rynku i zaspokojeniu potrzeb klientów lepiej niż czyni to konkurencja.

Istotnym elementem marketingu w firmach pośrednictwa kredytowego jest personel. Od jego pracy w dużym stopniu zależy jakość obsługi klientów i poziom ich zadowolenia. Klient jest zadowolony, gdy pracownicy firmy sprzedający produkty bankowe są: kompetentni, uprzejmi, starają się pomóc klientowi, umieją się właściwie zachować w sytuacjach konfliktowych, mają nienaganną prezencję i cechują się wysoką kulturą osobistą, czas oczekiwania na obsługę nie jest długi.

Zarówno banki, jak i pośrednicy kredytowi zainteresowani są jak największą sprzedażą oferowanych produktów. Na rynku usług bankowych ważną rolę odgrywa sprzedaż produktów tym klientom, których cechuje niskie ryzyko.

Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego

Pośrednictwo kredytowe jest jednym z najmłodszych i najsłabiej rozpoznanych segmentów polskiego rynku finansowego. Istnieje na nim bowiem, obok stabilnych spółek, wiele małych, spontanicznie powstających i upadających firm, z reguły należących do osób fizycznych.

Główny Urząd Statystyczny bada pośredników od czterech lat, po raz pierwszy przedstawił rozszerzone informacje o ich działalności za 2008 rok, koncentrując uwagę na czynnikach decydujących o: specjalizacji produktowej, zasięgu działania, konkurencji, współpracy z innymi podmiotami sektora finansowego. W badaniu wzięli udział respondenci o znaczącej, a nawet dominującej roli w branży, toteż prezentowane dane statystyczne, choć obejmują zaledwie kilkadziesiąt firm, dają możliwie pełny obraz na rynku.

Pierwsze profesjonalne firmy pośrednictwa kredytowego pojawiły się na początku lat dziewięćdziesiątych, w tym samym czasie, gdy polska gospodarka zaczęła powracać na ścieżkę wzrostu po szoku wywołanym transformacją ustrojową. Działalność pośredników kredytowych była początkowo substytucyjna wobec sektora bankowego, który przechodził w owym czasie głęboki kryzys. Pośrednicy ci zaczęli proponować klientom nie tylko korzystne oferty kredytowania zakupów, ale oferowali im też specjalne karty i programy lojalnościowe, co doprowadziło do bardzo wysokiej koncentracji tego segmentu rynku finansowego.

Polska ma największy, dynamicznie rozbudowany, stabilny rynek finansowy w regionie Europy Środkowej, którego integralnym elementem jest pośrednictwo finansowe.

Badaniem objęto 39 pośredników kredytowych, wśród których przeważały spółki kapitałowe, pozostałe firmy miały zróżnicowaną formę organizacyjną. Głównymi udziałowcami w podmiotach prowadzących działalność na rynku pośrednictwa kredytowego były przedsiębiorstwa i osoby prawne spoza sektora finansowego (tab. 1).

Tabela 1

Liczba badanych podmiotów według roku rozpoczęcia działalności na rynku pośrednictwa kredytowego

Lata	Podmioty pośrednictwa kredytowego		
	ogółem	nieudzielające pożyczek ze środków własnych	udzielające pożyczek ze środków własnych
1999	0	0	0
2000	4	3	1
2001	1	1	0
2002	6	6	0
2003	5	3	2
2004	8	6	2
2005	3	3	0
2006	4	3	1
2007	6	6	0
2008	2	1	1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W 2000 w 24 firmach pośrednictwo kredytowe było dominującym rodzajem działalności, dla 15 podmiotów pośrednictwo kredytowe było działalnością dodatkową. Brokerzy kredytowi posiadali w swojej ofercie produkty 404 banków i 129 zakładów ubezpieczeniowych. Sprzedaż kredytów najczęściej łączyła się z dystrybucją polis ubezpieczeniowych. Pośrednicy kredytowi zajmowali się także dystrybucją jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych.

W 2008 roku przedsiębiorstwa pośrednictwa kredytowego uczestniczyły w zawarciu 3,3 mln umów na kredyty i pożyczki (spadek liczby umów o 8,5% w skali roku) w tym 1,5 mln (46,5%) dotyczyło kredytów i pożyczek gotówkowych, 1,7 mln (50,2%) kontraktów na zakupy ratalne (tab. 2). Duże firmy brokerskie zawarły 76,7% ogólnej liczby umów na kredyty i pożyczki (62,3% przed rokiem), w 43,6% na wartość tę złożyły się pożyczki i kredyty gotówkowe oraz kredyty ratalne (30,5%). Można postawić hipotezę, że zmniejszenie liczby umów w portfelu brokerów kredytowych spowodował światowy kryzys finansowy, który wpłynął na pogorszenie nastrojów i wywołał, lęk przed przyszłością zarówno po stronie kredytodawców, jak i kredytobiorców. Dowodzi tego odnotowany spadek liczby umów na kredyty ratalne (o 22,3%), samochodowe (o 4,8%) i pożyczki gotówkowe (o 4,5%). O pogorszeniu zdolności płatniczej klientów banków, ale także o pewnej niefrasobliwości osób korzystających z kredytów jako źródła finansowania konsumpcji może świadczyć dwunastokrotny wzrost liczby umów na kredyty konsolidacyjne.

Tabela 2

Liczba umów z podmiotami, z którymi współpracowały podmioty prowadzące działalność pośrednictwa kredytowego w 2008 roku

Wyszczególnienie	Pośrednicy kredytowi		
	ogółem	nieudzielające pożyczek ze środków własnych	udzielające pożyczek ze środków własnych
Banki	404	387	17
Zakłady ubezpieczeniowe	129	122	7
Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych	94	94	0
Przedsiębiorstwa leasingowe	28	26	2
Firmy faktoringowe	9	9	0
Inne instytucje finansowe	15	15	0
Podmioty niefinansowe, w tym:	78 264	61 608	1 656
placówki handlowo-usługowe	41 696	38 829	2 867
osoby fizyczne – agenci	29 867	16 351	13 516
Deweloperzy, agencje nieruchomości	1 250	1 250	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Zasada jednolitego paszportu – szansa czy zagrożenia dla firm z branży consumer finance

Przystąpienie Polski do struktur Unii Europejskiej w maju 2004 r. oznaczało między innymi konieczność dostosowania prawa bankowego do ustawodawstwa unijnego. Dyrektywa 2000/12/WE reguluje prawa i obowiązki państw członkowskich wynikające z zasady wzajemnego uznawania licencji na prowadzenie działalności kredytowej, czyli tak zwanej zasady jednolitego paszportu. Zgodnie z tą dyrektywą, instytucja kredytowa, która uzyska stosowne zezwolenie na prowadzenie działalności od macierzystych władz nadzorczych danego państwa, może świadczyć usługi kredytowe na terenie pozostałych państw członkowskich.

Można powiedzieć, że celem zasady jednolitej licencji jest zdynamizowanie działalności transgranicznej instytucji kredytowych w Unii Europejskiej przez wprowadzenie prostych i szybkich zasad rozpoczęcia nowej działalności w innym kraju członkowskim.

Dla firm z branży *consumer finance* zasada jednolitej licencji oznacza dwojakie konsekwencje:

- możliwość podjęcia działalności transgranicznej lub poprzez oddział w innym kraju członkowskim Unii Europejskiej. Warunkiem koniecznym rozszerzenia działalności biznesowej poza terytorium Polski jest jednak istnienie silnego popytu konsumentów europejskich na zakup tego typu usług;

- możliwość wchodzenia na polski rynek *consumer finance* instytucji kredytowych z Unii Europejskiej. Powyższa sytuacja może stwarzać zagrożenia dla firm z tej branży, ale okazać się może także szansą rozwojową. Na wymierne korzyści z ekspansji europejskich instytucji kredytowych w Polsce mogą liczyć pośrednicy o ugruntowanej pozycji na polskim rynku.

Rynek kredytów konsumpcyjnych

Zadłużenie osób fizycznych w Polsce z tytułu zaciągniętych kredytów i pożyczek konsumpcyjnych wykazuje wysoką dynamikę wzrostu. Obecnie utrzymuje się na poziomie 20% w skali roku, podczas gdy w latach 2002–2004 nie przekraczała 10%. Wzrost zadłużenia osób fizycznych na rynku kredytów konsumpcyjnych jest znacznie zróżnicowany w zależności od jego segmentów.

Na strukturę rynku pośrednictwa kredytowego w Polsce i na jego wyniki wpływają przede wszystkim klienci o różnym poziomie wiarygodności kredytowej i różnym poziomie zgłaszanych potrzeb.

Proces integracji europejskiego rynku usług finansowych dla ludności postępuje wolno, co zostało potwierdzone w opublikowanej Zielonej Księdze w sprawie Polityki Usług Finansowych (2005–2010). Rynek usług detalicznych w Unii Europejskiej charakteryzuje się nadal silnym zróżnicowaniem i rozdrobnieniem.

Na koniec 2009 roku wartość należności z tytułu kredytów i pożyczek udzielonych osobom prywatnym na cele konsumpcyjne zbliżyła się do poziomu 154 495,10 mln zł, czyli wzrosła o 18 044,10 mln zł wobec stanu na koniec 2008 roku (tab. 3).

Finansowanie potrzeb konsumpcyjnych osób prywatnych przez banki i instytucje finansowe w Polsce przyjmuje wiele zróżnicowanych form. Ze względu

Tabela 3

Nominalna wartość kredytów konsumpcyjnych w latach 2005–2009 (mln zł)

Treść	2005	2006	2007	2008	2009
Ogółem	63 795,80	77 519,60	102 489,70	136 451,00	154 495,10
W rachunku bieżącym	14 550,30	15 213,10	17 721,60	20 739,10	22 710,90
Związane z kartami kredytowymi	4 247,80	5 828,80	8 917,60	12 662,80	14 985,70
Pozostałe	44 997,70	56 477,70	75 850,50	103 049,10	116 798,40

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF.

na rodzaj finansowania oraz warunki korzystania z kredytów i pożyczek przeznaczonych na cele konsumpcyjne należy wyróżnić:

- pożyczki gotówkowe, w tym kredyty samochodowe,
- kredyty mieszkaniowe,
- kredyty ratalne,
- kredyty związane z kartami kredytowymi,
- kredyty w rachunku osobistym,
- kredyty na zakup papierów wartościowych.

Z perspektywy działalności pośredników i doradców kredytowych szczególnie duże znaczenie należy przypisać czterem pierwszym z wyżej wymienionych form kredytów i pożyczek konsumpcyjnych.

Rok 2006 należał do rekordowych pod względem wartości zadłużenia osób prywatnych z tytułu kredytów gotówkowych i samochodowych. Na koniec roku ten segment rynku osiągnął wartość 37 212 mln zł, a więc o 37% więcej niż w 2005 roku. W okresie styczeń – wrzesień 2006 roku wysokość dynamiki wzrostu zadłużenia w ujęciu rok do roku utrzymania się na średnim poziomie 34%, podczas gdy w 2005 roku rynek rozwijał się w tempie 28%. Tym samym w 2006 roku doszło do umocnienia obserwowanego w 2005 roku sygnału o szybkim wzroście zadłużenia polskiego społeczeństwa na finansowanie potrzeb gotówkowych.

Warto też podkreślić, że ten segment ma największy udział w całym rynku kredytów i pożyczek konsumpcyjnych w Polsce, tj. ponad 56%. Warto zauważyć, że pożyczki gotówkowe udzielane w walutach obcych nie cieszą się szczególnie dużą popularnością wśród klientów.

Kredyty mieszkaniowe

Rosnąca skala działalności kredytowej związanej z finansowaniem mieszkalnictwa w Polsce umożliwiła i wymusiła na bankach krajowych automatyzację obsługi kredytów hipotecznych. Powszechne stały się w tym obszarze automaty scoringowe, dotychczas wykorzystywane w kredytach gotówkowych, ratalnych i kartach kredytowych. Procesy udzielania kredytów hipotecznych ulegają centralizacji. Prowadzi ona do obniżenia kosztów obsługi procesów hipotecznych, ponieważ coraz mniejsza liczba specjalistów jest potrzebna do zapewnienia porównywalnego, często wyższego standardu obsługi klientów. Centralizacja procesów w obszarze bankowości hipotecznej ułatwia współpracę z pośrednikami przez umożliwienie bardziej bezpośredniego kontaktu z centrum hipotecznym w ciągu całego procesu udzielania kredytu. Pośrednicy już opanowali 20% rynku i oczekują głównie krótkiego czasu procesu oraz przewidywalności analiz [Michałowski 2006].

Rozwój rynku kredytów hipotecznych w Polsce będzie kształtował się głównie pod wpływem procesów konwergencji całej polskiej gospodarki, a w szcze-

gólności rynku nieruchomości, w związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej.

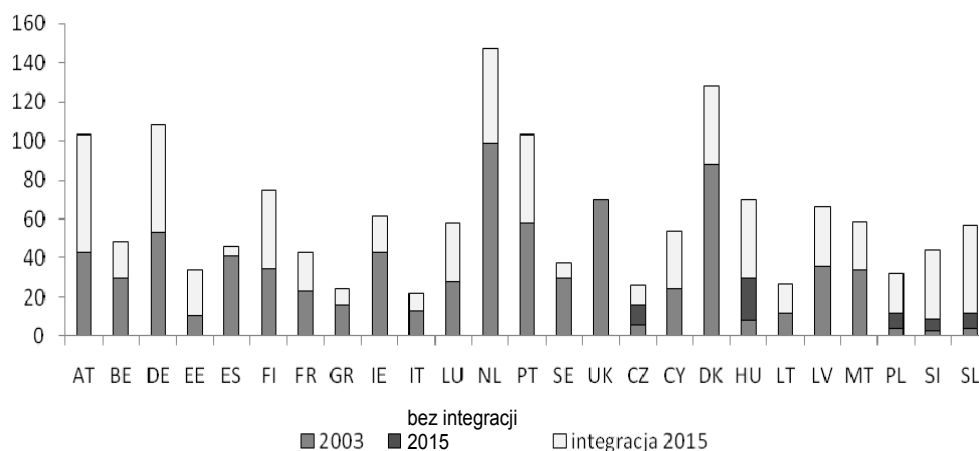
Rozwój rynku kredytów hipotecznych w Unii Europejskiej i w Polsce charakteryzuje kilka istotnych dysproporcji:

- znacznie większa niż w Polsce i rosnąca rola kredytów hipotecznych w gospodarce krajów UE, wyrażająca się relacją kredytów hipotecznych do produktu krajowego brutto (PKB);
- zadłużenie ludności w UE z tytułu kredytów mieszkaniowych jest około 3,5 razy większe niż z tytułu kredytów konsumpcyjnych. W Polsce do niedawna wolumen kredytów konsumpcyjnych był znacznie większy niż kredytów mieszkaniowych;
- ceny nieruchomości, w tym ceny mieszkań są kilkakrotnie niższe w Polsce niż w UE-15. Obecnie szacuje się, że około 10% nowych mieszkań kupują inwestorzy traktujący nieruchomości jako lokatę kapitału.

Cechą charakterystyczną rynku kredytów hipotecznych w Europie jest jak dotychczas ich narodowy charakter. Dlatego w krótszym okresie o biznesie i ryzyku w obszarze działalności hipotecznej banków będą decydowały głównie uwarunkowania krajowe. Prognozy wzrostu zadłużenia hipotecznego przedstawia rys. 1.

Tabela 4 przedstawia udział kredytów hipotecznych w PKB. Największy poziom w tym zakresie wystąpił w Niemczech, natomiast najmniejszy w Czechach.

Istotne znaczenie dla zmiany struktury rynku kredytów hipotecznych mogą mieć nowe regulacje dotyczące partnerstwa publiczno-prywatnego. Dotychczasowo-



Rysunek 1

Prognozy wzrostu zadłużenia hipotecznego (jako % PKB)

Źródło: Opracowanie na podstawie danych z raportu London Economics.

Tabela 4

Kredyty hipoteczne jako % PKB w krajach UE – projekcja do 2015 roku z uwzględnieniem efektu integracji

Kraj	2004	Szacunki (bez integracji) 2015	Szacunki (integracja) 2015
Polska	3,5	13,9	35,3
Niemcy	54,3	54,3	106,6
Grecja	17,3	17,3	44
Czechy	4,9	19,1	37,5
Węgry	8,1	31,8	80,7
Hiszpania	42	42	82,4
Wielka Brytania	70,3	70,3	70,3

Źródło: *The Cost and Benefits of Integration of EU Mortgage Credit*, Raport for European Commission, G-Internal Market and Services, London Economics, August 2005, s. 89.

we trendy w zakresie zadłużenia z tytułu udzielonych kredytów hipotecznych dla gospodarstw domowych i firm budowlanych istotnie różniły się między sobą:

- zadłużenie gospodarstw domowych rośnie wykładniczo, powodując potrojenie przyrostu kredytów mieszkaniowych dla ludności co 3 lata;
- w ramach umów o partnerstwie publiczno-prywatnym majątek angażowany w inwestycje nie obciąża budżetów miast, co może okazać się silną stymulantą dla kredytów hipotecznych dla deweloperów.

Zwiększenie transgranicznej sprzedaży kredytów hipotecznych na obszarze UE ma nastąpić zgodnie z *Zieloną Księgą* głównie przez:

- zwiększenie rangi doradztwa kredytowego;
- prawne zagwarantowanie możliwości przedterminowej spłaty kredytu;
- wprowadzeniu standardowego formularza umowy kredytowej;
- zapewnienie transgranicznego dostępu do danych;
- ujednoczenie standardów w zakresie procesu wyceny i rzeczoznawców;
- stworzenie instrumentu służącego do zabezpieczenia kredytów w skali UE – tzw. eurohipoteki.

Czynników utrudniających rozwój transgranicznej sprzedaży kredytów mieszkaniowych w UE można poszukiwać zarówno po stronie klientów, jak i sprzedawców kredytów. Poszukując czynników decydujących o niskiej skłonności klientów do zaciągania kredytów transgranicznie warto zwrócić uwagę na obawy kredytobiorców przed utrudnieniami w rozwiązywaniu ewentualnych sporów w innym kraju unijnym.

Z punktu widzenia konsekwencji dla banków ważne jest rozróżnienie integracji rynku zbytu kredytów hipotecznych i integracji rynku pozyskiwania kapitału na finansowanie tych kredytów. Integracja rynku zbytu, oznaczająca sytuację, w której ten sam produkt byłby dostępny we wszystkich krajach członkowskich po tej samej cenie, wymaga dłuższego czasu.

Problematyka sekurytyzacji kredytów hipotecznych znalazła również odzwierciedlenie w pracach Komisji Europejskiej. Utworzenie jednolitego rynku finansowania kredytów hipotecznych w UE stanowi ważny element *Zielonej Księgi* w sprawie integracji europejskiego rynku kredytów hipotecznych.

Biorąc pod uwagę wszystkie omówione wcześniej uwarunkowania, a także wzrost dochodów ludności, dobrą koniunkturę gospodarczą, spadające bezrobocie i niską inflację – prognozy wzrostu kredytów hipotecznych są bardzo optymistyczne.

Wnioski

Pogłębiające i rozszerzające się procesy integracyjne w Europie Zachodniej, których rezultatem jest m.in. przyjęcie Polski i dziewięciu innych krajów do Unii Europejskiej w dniu 1 maja 2004 roku, tworzą zupełnie nowy zespół uwarunkowań funkcjonowania przedsiębiorstw.

Polski system bankowy jest przygotowany na wyzwania związane z przystąpieniem do strefy euro. Wprowadzenie nowej waluty jedynie umocni stabilność naszego systemu. Narodowy Bank Polski stojący na straży tej stabilności skutecznie oddziałuje na polskie banki komercyjne, by ich działalność kredytowo-depozytowa przebiegała prawidłowo, nie stwarzając zagrożenia utraty płynności sektora bankowego przed wprowadzeniem euro, jak również po jego wprowadzeniu.

W Polsce w ostatnich latach nastąpił duży wzrost znaczenia rynku kredytów dla ludności. Przekroczył znacznie wartość kredytów przedsiębiorstw. Oznacza to wzrost znaczenia bankowości detalicznej i branży *consumer finance* w polskim systemie bankowym. Liberalizowanie zasad udzielania kredytów konsumpcyjnych wpływa na pogorszenie jakości portfela kredytowego banków, co skutkuje ograniczeniem podaży kredytów.

Kredyty mieszkaniowe są jednym z najbardziej rozwijających się segmentów na rynku kredytowym w Polsce. Zaostrza się również konkurencja, co prowadzi do obniżenia ceny kredytu i liberalizacji procedur kredytowych. Dobra koniunktura gospodarcza, względnie niskie ryzyko znacznego wzrostu stóp procentowych oraz małe prawdopodobieństwo dużej dewaluacji złotówki są najważniejszymi czynnikami, które powinny utrzymywać jakość portfela kredytów hipotecznych na względnie wysokim poziomie.

Branża pośrednictwa i doradztwa kredytowego w Polsce, w warunkach integracji europejskich rynków finansowych, znajduje się w fazie bardzo szybkiej dynamiki rozwoju działalności. Dzięki działalności brokerów kredytowych rośnie wartość zaciąganych kredytów, przy niższych kosztach marketingu i sprzedaży, co jest szczególnie atrakcyjne dla małych banków, banków tworzonych

jako filie ponadnarodowych korporacji finansowych, a także banków, których strategia jest zorientowana na pozyskanie klientów z małych miejscowości.

Dla klienta indywidualnego coraz większe znaczenia ma nie tylko dostęp do kredytu, ale świadczenie usług doradczych w formie indywidualizacji oferty i wskazania wyboru najkorzystniejszego wariantu usług z różnorodnej i szerokiej oferty finansowej.

Problemem dla instytucji pośrednictwa kredytowego może być wzrost należności nieregularnych w miarę dalszego rozwoju działalności w segmentach klientów o umiarkowanej i niskiej wiarygodności kredytowej. Dlatego też warto, aby brokerzy bardziej szczegółowo podchodzili do oceny wiarygodności kredytowej klienta i podjęcia decyzji w zakresie niezbędnych zabezpieczeń przed przesłaniem wniosku kredytowego do banku.

Literatura

- Bankowość detaliczna, Potrzeby, szanse i zagrożenia*, praca pod red. G. Rytlewskiej. PWE, Warszawa 2005.
- Bankowość, Podręcznik akademicki*, praca pod red. W.L. Jaworskiego i Z. Zawadzkiej. Poltext, Warszawa 2002.
- BITZ M.: *Produkty bankowe. Rynek usług finansowych*. Poltext, Warszawa 1998.
- Biznes i ryzyko na rynku Consumer Finance w Polsce. Raport IBnGR sporządzony dla Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce. Gdańsk, listopad 2005.
- CZEKAJ J.: *Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- DĘBSKI W.: *Rynek finansowy i jego mechanizmy*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- DMOWSKI A., SARNOWSKI J., PROKOPOWICZ D.: *Finanse i bankowość*. Difin, Warszawa 2008.
- FREDERIC S. MISHKIN: *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- GROBICKI J.: *Doradcy kredytowi*, Bank 6/2004.
- IWANICZ-DROZDOWSKA J.: *Zarządzanie finansowe bankiem*. PWE, Warszawa 2005.
- JAWORSKI J., WIŚNIEWSKI J.: *Finanse w Nowoczesnej gospodarce*. Prace Naukowe Wyższej Szkoły Bankowości w Gdańsku Tom 1/1008.
- KORENIK D.: *Doradztwo bankowe i jego stan w Polsce, Bankowość*. pod red. M. Zaleskiej, Wydawnictwo GH, Warszawa 2005.
- MICHAŁOWSKI W., PALIGA M.: *Fabryki kredytów hipotecznych*. Gazeta Bankowa Nr 44/2006.
- SROKOSZ W.: *Status prawny pośredników kredytowych*. Prawo bankowe, 2/2001.
- WIKTOR J.W.: *Rynek Unii Europejskiej. Koncepcja i zasady funkcjonowania*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005.

Credit market in Poland in terms of European financial markets integration

Abstract

The aim of elaboration is a presentation of credit market in Poland in an aspect of its activity on European financial market. Brokerage and counseling credit trade in Poland, in terms of European integration of financial markets, is situated in a phase determined by quick development of its performance. Mortgages credits are one of the fastest developing segments in polish credit market. The competition in this area is still tightening, what leads to decreasing prices of a credit and liberalization of the procedure of applying for a credit.

Tomasz Felczak

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Kosztochłonność i rentowność gospodarstw indywidualnych w zależności od typu rolniczego

Wstęp

Proces produkcji, bez względu na rodzaj wytwarzanego dobra czy usługi, nieodłącznie związany jest z ponoszeniem przez producenta kosztów. W literaturze koszty definiowane są jako wyrażone w pieniądzu nakłady pracy żywej i uprzedmiotowionej konieczne do osiągnięcia celu, którym w rolnictwie jest wytworzenie określonego produktu rolniczego albo wykonanie określonej usługi produkcyjnej [Wasilewski 2007, s. 141]. Wartość informacyjna kosztów powstających wewnątrz gospodarstwa może zostać znacznie wzbogacona danymi na temat generowanych przez rynek przychodów czy wartości produkcji wytworzonej w jednostce. Bez względu na różnicę czasu powstawania kosztów i przychodów zachodzi między nimi silny związek kształtujący działalność gospodarstwa rolnego [Chmielewska, Mądra 2008, s. 201]. Warunkiem efektywnego działania przedsiębiorstwa, w tym także gospodarstwa rolnego, jest analiza osiągniętych rezultatów gospodarowania [Wasilewski 2004, s. 108]. Poprzez relację grup kosztów i wartości produkcji, której koszty te dotyczyły, możemy uzyskać informacje pomocne we właściwym zarządzaniu procesem wytwarzania w zależności od typu rolniczego gospodarstw. Wyznaczenie wskaźników sprawności działania opartych na kosztach umożliwia zidentyfikowanie grup kosztów nadmiernie obciążających produkcję rolniczą, co w dalszej perspektywie pozwoli na doprowadzenie ich wartości do optymalnego poziomu. Im mniej przychodów pochłania dana grupa kosztów, tym większe szanse na wyższy wynik finansowy [Sierpińska, Jachna 2007, s. 91].

Właściwy poziom dochodu z gospodarstwa rodzinnego powinien zapewniać nie tylko ciągłość produkcji w krótkiej perspektywie, ale również stwarzać możliwości do rozwoju i poprawy jakości produkcji w przyszłości. Dlatego, tak jak w przypadku przedsiębiorstw, istnieje potrzeba analizy kategorii kosztowych oraz przychodowych w gospodarstwach rolniczych, z uwzględnieniem różnic wynikających ze specyfiki prowadzonej produkcji rolniczej.

Cel i metody badań

Celem opracowania jest określenie kosztochłonności produkcji rolniczej oraz poziomu rentowności działalności w zależności od typu rolniczego gospodarstw.

Źródłowe dane finansowe gospodarstw rolniczych pochodziły z bazy europejskiego systemu zbierania danych rachunkowych z gospodarstw (Farm Accountancy Data Network – FADN). W polu obserwacji FADN znajdują się gospodarstwa towarowe, mające zasadniczy udział w tworzeniu wartości dodanej w rolnictwie. W przypadku terytorium Polski minimalna wielkość ekonomiczna gospodarstwa wchodzącego w skład próby FADN wynosi 2 ESU¹, wielkość ta jest ustalana dla każdego kraju członkowskiego oddzielnie i zmienia się w czasie w zależności od istniejącej struktury agrarnej i siły ekonomicznej gospodarstw rolnych [Osuch i inni 2004, s. 13].

Okres badawczy obejmował lata 2004–2008. Zbiorowość obiektów wynosiła średnio 4743 gospodarstwa towarowe rocznie. Badane gospodarstwa rolne pochodziły z regionu „Mazowsze i Podlasie”, wyodrębnionego dla zbierania danych rachunkowych, obejmującego terytorium województw mazowieckiego, łódzkiego, lubelskiego oraz podlaskiego. Wybór regionu „Mazowsze i Podlasie” podyktowany był średnią wielkością gospodarstw oraz umiarkowaną intensywnością prowadzonej produkcji [Osuch i inni 2004, s. 6]. Pozyccje przychodowe i kosztowe pochodziły z dochodów oraz kosztów według typów rolniczych. Gospodarstwa zostały podzielone według kryterium typu rolniczego określanego na podstawie udziału poszczególnych rodzajów działalności w tworzeniu ogólnej wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej gospodarstwa [Osuch, Zmarzłowski 2010, s. 10]. Badaniem objęto gospodarstwa o następujących typach rolniczych: mieszane, uprawy polowe, krowy mleczne, zwierzęta ziarnożerne i zwierzęta żywione w systemie wypasowym.

Rentowność badanych gospodarstw rolnych została zbadana z wykorzystaniem wskaźnika rentowności aktywów ogółem i kapitału własnego. W celu poprawnego określenia poziomu zwrotu z aktywów w gospodarstwach zamiast zysku netto wykorzystano dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego, bez kosztów pracy własnej rolnika i jego rodziny.

Wskaźniki aktywności gospodarczej oparte na kosztach zostały przystosowane do specyfiki danych rachunkowych pochodzących z gospodarstw rolnych. Poziom obciążenia produkcji kosztami amortyzacji obliczono jako stosunek kwot kosztów do wartości produkcji.

¹ Europejska Jednostka Wielkości (ang. European Size Unit) 1 ESU = 1200 €.

Wyniki badań

W tabeli 1 zaprezentowano kosztochłonność produkcji w badanych typach gospodarstw rolnych. Jej poziom wyznaczono został przez odniesienie poziomu kosztów ogółem do wartości produkcji wytworzonej w danym okresie. W gospodarstwach z badanego regionu kosztochłonność kształtowała się na wysokim poziomie, świadcząc o dużych kosztach ponoszonych na prowadzenie produkcji rolniczej. Najwyższym poziomem kosztochłonności produkcji w badanym okresie charakteryzowały się gospodarstwa niewyspecjalizowane. W badanym okresie kosztochłonność w tej grupie gospodarstw wzrosła z 77,4% w 2004 roku do 92,8% w 2008 roku. Brak wyraźniej specjalizacji gospodarstw typu „mieszane” nie pozwalał na minimalizację kosztów dostaw czy utrzymywanych zapasów, co wpływało na wysoki poziom generowanych kosztów ogółem. Największy wzrost kosztochłonności (o 15,9 pkt %) wystąpił w gospodarstwach typu „zwierzęta żywione w systemie wypasowym” w latach 2007–2008. W 2004 roku gospodarstwa o tym typie odznaczały się najniższym stosunkiem kosztów ogółem do produkcji (68,2%) wśród porównywanych typów gospodarstw. Mniejszą zmiennością wskaźnika kosztochłonności produkcji odznaczały się gospodarstwa mleczarskie, w których wzrost kosztochłonności w okresie badawczym wyniósł 5,6 pkt %. W gospodarstwach z typów „zwierzęta żywione w systemie wypasowym” i „uprawy polowe” kosztochłonność wzrosła od 2007 do 2008 roku o ponad 15 pkt %. Stosunkowo duży wzrost udziału kosztów w wartości produkcji w badanych typach gospodarstw, który nastąpił w 2008 roku, może świadczyć o ogólnym wzroście cen czynników wytwórczych wykorzystywanych w produkcji rolniczej. Sytuacja ta wskazuje na pogarszające się warunki

Tabela 1
Kosztochłonność produkcji (%)

Typ rolniczy	Lata					Zmiana 2008/2004
	2004	2005	2006	2007	2008	
Mieszane	77,4	83,2	82,0	81,4	92,8	15,4
Krowy mleczne	69,4	66,4	68,9	65,1	75,0	5,6
Uprawy polowe	77,7	80,7	77,6	70,2	86,4	8,7
Zwierzęta żywione w systemie wypasowym	68,2	69,0	68,5	65,6	84,1	15,9
Zwierzęta ziarnożerne	78,5	80,2	80,7	84,7	87,1	8,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN, Mazowsze i Podlasie.*

prowadzenia działalności rolniczej i może skutkować wzrostem cen produktów rolniczych w przyszłości.

Analiza obciążenia produkcji kosztami ogółem została uzupełniona przedstawionym w tabeli 2 wskaźnikiem obciążenia produkcji rolniczej kosztami bezpośrednimi. Poziom obciążenia produkcji tymi kosztami² obliczono jako stosunek kwot kosztów do wartości produkcji. Obciążenie produkcji kosztami bezpośrednimi wykazywało w badanym okresie dodatnią dynamikę, odzwierciedlając pogarszając się opłacalność produkcji rolniczej. Stosunek kosztów bezpośrednio związanych z prowadzoną produkcją do wartości produkcji wykazywał największą wysokość w gospodarstwach typu „zwierzęta ziarnożerne” (66,2% w 2008 roku). Z punktu widzenia zarządzania kosztami w tej grupie gospodarstw udział kosztów bezpośrednich jest największy, co świadczy o największej specjalizacji produkcji. Najmniejsze obciążenie kosztami bezpośrednimi produkcji wystąpiło w gospodarstwach wyspecjalizowanych z typu „uprawy polowe” (28,7% w 2007 roku). Gospodarstwa te charakteryzowały się również najmniejszą zmiennością omawianego wskaźnika obciążenia produkcji kosztami bezpośrednimi, który w całym okresie badawczym uległ zmianie o 1 pkt %. Sytuacja taka może wynikać z zakwalifikowania kosztów paliwa i energii elektrycznej do kosztów ogólnogospodarczych, co wynika z zasad obowiązujących w FADN. Wpłynęło to na obniżenie kosztów bezpośrednich w gospodarstwach, w których paliwo i energia elektryczna ściśle wiążą się z prowadzoną produkcją. Stosunkowo wysokim poziomem obciążenia produkcji kosztami bezpośrednimi odznaczały się również gospodarstwa niewyspecjalizowane (47,2% w 2008 roku), co jest związane z bardzo wysoką kosztochłonnością produkcji w tym typie gospodarstw. Wzrost

Tabela 2

Wskaźnik obciążenia produkcji kosztami bezpośrednimi (%)

Typ rolniczy	Lata					Zmiana 2008/2004
	2004	2005	2006	2007	2008	
Mieszane	40,5	41,2	42,7	43,4	47,2	6,7
Krowy mleczne	33,2	31,3	33,2	33,2	38,1	5,0
Uprawy polowe	34,2	30,7	29,7	28,7	35,2	1,0
Zwierzęta żywione w systemie wyпасowym	34,3	33,0	34,3	32,0	41,0	6,7
Zwierzęta ziarnożerne	60,9	58,3	57,8	65,2	66,2	5,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN, Mazowsze i Podlasie.*

² Do kosztów bezpośrednich system FADN zalicza: nasiona i sadzeniaki, nawozy, środki ochrony roślin, usługi weterynaryjne, pasze.

kosztocłonności produkcji w roku 2008 nie spowodował proporcjonalnego wzrostu obciążenia produkcji kosztami bezpośrednimi, co wskazuje na większą zmienność innych pozycji kosztowych.

W metodologii FADN obok kosztów bezpośrednich wyróżnia się koszty czynników zewnętrznych, do których zalicza się odsetki, czynsze i wynagrodzenia. Obciążenie produkcji kosztami czynników zewnętrznych zaprezentowano w tabeli 3. Poziom obciążenia produkcji tymi kosztami³ obliczono jako stosunek kwot kosztów do wartości produkcji. W badanych typach gospodarstw rolnych obciążenie produkcji kosztami czynników zewnętrznych kształtowało się na niskim poziomie. Stosunkowo niski poziom kosztów generowanych poza gospodarstwem związany jest ze strukturą zadłużenia gospodarstw, w której kapitał obcy stanowiły głównie kredyty preferencyjne udzielane przez banki [Mądra, Stola 2008, s. 76], o niższej niż rynkowa stopie oprocentowania. Największy wzrost obciążenia produkcji kosztami czynników zewnętrznych (z 2,2% w 2004 roku do 7,2% w 2008 roku) wystąpił w gospodarstwach typu „zwierzęta żywione w systemie wypasowym”. Świadczy to o rosnącym zaangażowaniu czynników zewnętrznych w produkcję. W gospodarstwach niewyspecjalizowanych, na ogół o mniejszej skali produkcji, pomimo wysokiego obciążenia produkcji kosztami ogółem, występowało niskie obciążenie kosztami czynników zewnętrznych, które wzrosło z 1,9% w 2004 roku do 4,3% w 2008 roku. Niskim poziomem obciążenia kosztami czynników zewnętrznych, nieprzekraczającym w badanym

Tabela 3

Wskaźnik obciążenia produkcji kosztami czynników zewnętrznych (%)

Typ rolniczy	Lata					Zmiana 2008/2004
	2004	2005	2006	2007	2008	
Mieszane	1,9	2,0	2,6	2,1	4,3	2,4
Krowy leczne	2,0	1,6	1,6	1,7	1,9	-0,1
Uprawy polowe	6,0	6,0	7,0	6,3	8,5	2,6
Zwierzęta żywione w systemie wypasowym	2,2	2,0	2,1	4,3	7,2	4,9
Zwierzęta ziarnożerne	2,1	2,3	2,1	2,4	2,3	0,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN, Mazowsze i Podlasie*.

³ Do kosztów czynników zewnętrznych system FADN zalicza koszty zaangażowania obcych czynników wytwórczych (pracy, ziemi i kapitału) w procesie produkcyjnym.

okresie 2%, czyli 2 gr na 1 zł produkcji, charakteryzowały się gospodarstwa mleczarskie. Obniżenie poziomu wskaźnika obciążenia w latach 2005–2006 może świadczyć o poszukiwaniu oszczędności w większym zaangażowaniu własnych czynników w gospodarstwach o typie „krowy mleczne”.

Zaprezentowana w tabeli 4 rentowność aktywów wykazywała znaczne zróżnicowanie w zależności od typu rolniczego gospodarstw, kształtując się jednak na dodatnim poziomie. W 2004 roku w gospodarstwach typu „mieszane” rentowność aktywów ogółem wyniosła 5,0%, podczas gdy w tym samym roku rolnicy z gospodarstw typu „zwierzęta ziarnożerne” zanotowali zwrot z zainwestowanych aktywów na poziomie 11,2%. W gospodarstwach typu „mieszane, krowy mleczne i uprawy polowe” w badanym okresie nastąpił wzrost rentowności aktywów ogółem, który w przypadku ostatniego typu wynosił 3,4 pkt %. Należy jednak zaznaczyć, iż wskazane typy charakteryzują się jednymi z niższych poziomów rentowności. W gospodarstwach z typów „zwierzęta żywione w systemie wypasowym” i „ziarnożerne”, pomimo wyższego poziomu wskaźnika rentowności aktywów ogółem w badanym okresie, rentowność aktywów ogółem spadła o 1,1 pkt % (zwierzęta żywione w systemie wypasowym) i 1,9 pkt % (zwierzęta ziarnożerne). Sukcesywny spadek rentowności we wskazanych specjalistycznych typach gospodarstw jest negatywnym zjawiskiem, gdyż zniechęca rolników do podejmowania nowych inwestycji oraz w dłuższej perspektywie może zagrozić spłacie kredytów zaciągniętych na inwestycje już przeprowadzone.

Tabela 5 przedstawia rentowność kapitału własnego badanych typów gospodarstw. Wskaźnik rentowności kapitału własnego wykazywał podobne tendencje do rentowności aktywów ogółem. W przypadku gospodarstw typu „mieszane”, które w niskim stopniu korzystały z kapitału obcego, rentowność kapitału wła-

Tabela 4

Wskaźnik rentowności aktywów ogółem (%)

Typ rolniczy	Lata					Zmiana 08 / 04
	2004	2005	2006	2007	2008	
Mieszane	5,0	6,8	8,7	8,0	7,1	2,1
Krowy mleczne	8,1	10,4	10,5	11,8	10,0	1,9
Uprawy polowe	5,3	7,6	10,0	12,2	8,7	3,4
Zwierzęta żywione w systemie wypasowym	8,6	10,0	11,2	11,0	7,5	-1,1
Zwierzęta ziarnożerne	11,2	10,8	10,2	9,8	9,2	-1,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN, Mazowsze i Podlasie.*

Tabela 5
Wskaźnik rentowności kapitału własnego (%)

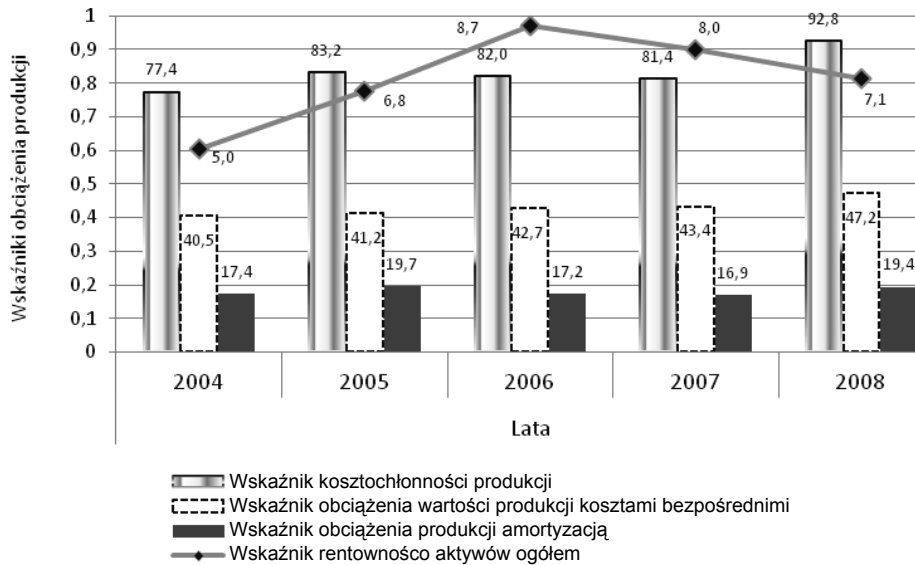
Typ rolniczy	Lata					Zmiana 2008/2004
	2004	2005	2006	2007	2008	
Mieszane	5,3	7,1	9,2	8,4	7,5	2,2
Krowy mleczne	8,8	11,3	11,4	12,8	10,8	1,9
Uprawy polowe	5,7	8,2	11,0	13,1	9,4	3,7
Zwierzęta żywione w systemie wypasowym	9,7	11,0	12,5	12,1	8,5	-1,2
Zwierzęta ziarnożerne	13,0	12,5	11,9	11,8	10,9	-2,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN, Mazowsze i Podlasie.*

szego była nieznacznie wyższa od rentowności aktywów ogółem, osiągając najwyższy poziom (9,2%) w 2006 roku. W gospodarstwach typu „zwierzęta ziarnożerne” rentowność kapitału własnego w 2004 roku wyniosła 13% jednak do 2008 roku uległa obniżeniu do 10,9%. Pomimo spadku rentowności gospodarstwa typu „zwierzęta ziarnożerne” były najatrakcyjniejszym typem pod względem zwrotu z zainwestowanego kapitału właściciela. Zwrot na zbliżonym poziomie (10,8% w 2008 roku) zapewniały swoim właścicielom gospodarstwa typu „krowy mleczne”.

Na rysunku 1 zestawiono poziom obciążenia produkcji kosztami ogółem, bezpośrednimi, amortyzacji oraz rentowność aktywów gospodarstw rolnych typu „mieszane”. W badanym okresie kosztocłonność produkcji wykazywała zróżnicowany poziom. Wzrost kosztocłonności i obciążenia pozostałymi kosztami w latach 2004–2006 nie znalazł odzwierciedlenia w rentowności gospodarstw, która ulegała podwyższeniu. Po osiągnięciu maksymalnego poziomu w 2006 roku zwrot z zainwestowanego kapitału ulegał sukcesywnemu obniżeniu, aż do wysokości 7,1% w 2008 roku. Spadek rentowności w tym roku związany był ze wzrostem kosztocłonności produkcji o 11,4 pkt % w stosunku do 2007 roku. Obciążenie kosztami amortyzacji wykazywało niski poziom różnicowania w badanym okresie, wzrastając o 2 pkt % w latach 2004–2008.

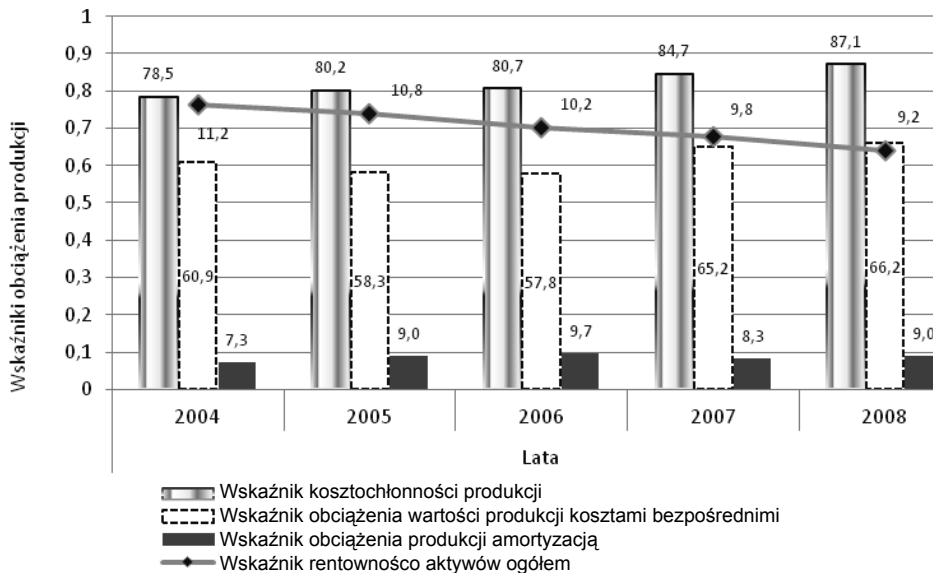
Poziom obciążenia produkcji różnymi kategoriami kosztów i rentowność aktywów gospodarstw o typie „zwierzęta ziarnożerne” zaprezentowano na rysunku 2. W tej grupie gospodarstw w badanym okresie odnotowano obniżenie rentowności działalności. Równocześnie nastąpił wzrost kosztocłonności produkcji, z 78,5% w 2004 roku do 87,1% w 2008 roku, co świadczy o pogarszającej się opłacalności produkcji zwierzęcej. Tak jak w przypadku gospodarstw niewyspecjalizowanych, obciążenie produkcji kosztami amortyzacji wykazywa-



Rysunek 1

Rentowność i kosztowność produkcji w gospodarstwach typu mieszane (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN, Mazowsze i Podlasie.*



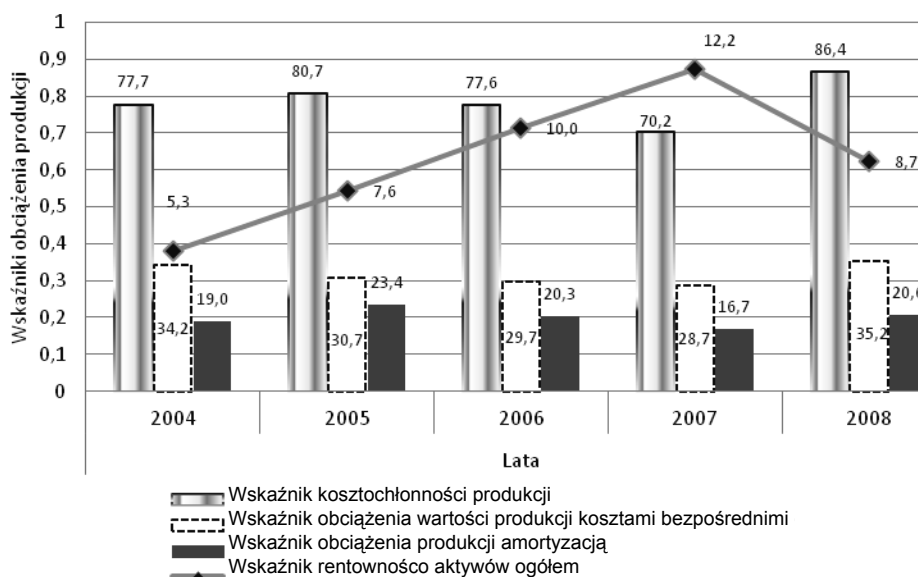
Rysunek 2

Rentowność i kosztowność produkcji w gospodarstwach typu zwierzęta ziarnożerne (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN, Mazowsze i Podlasie.*

ło minimalne zróżnicowanie w badanym okresie. Na uwagę zasługuje znacznie niższy poziom obciążenia kosztami amortyzacji niż w gospodarstwach o typie „mieszane”, wskazując na wykorzystywanie przez gospodarstwa o typie „zwięrzęta ziarnożerne” majątku w znacznym stopniu umorzonego.

Zestawienie rentowności i obciążenia przychodów różnymi rodzajami kosztów w gospodarstwach o typie „uprawy polowe” przedstawiono na rysunku 3. Rentowość gospodarstw o typie „uprawy polowe” w latach 2004–2007 ulegała sukcesywnemu wzrostowi, nie wykazując związku z okresowym wzrostem kosztochłonności produkcji w 2005 roku. W latach 2005–2007 wszystkie wskaźniki obciążenia produkcji kosztami sukcesywnie spadały. W 2008 roku nastąpił wzrost kosztochłonności produkcji o 16,2 pkt %, co znalazło odbicie w spadku rentowności (3,5 pkt %) gospodarstw o typie „uprawy polowe”. W gospodarstwach o typie „uprawy polowe” obciążenie produkcji kosztami amortyzacji osiągnęło maksymalny poziom w wysokości 23,4% w 2005 roku. Wyższy niż w gospodarstwach o innej specjalizacji produkcji poziom kosztów amortyzacji wskazuje na niższe dotychczasowe umorzenie wykorzystywanego majątku.



Rysunek 3

Rentowność i kosztochłonność produkcji w gospodarstwach typu uprawy polowe (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN, Mazowsze i Podlasie*.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono obciążenie produkcji rolnej różnymi kategoriami kosztów oraz poziom rentowności w gospodarstwach w zależności od ich typu rolniczego. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Rolnicy niechętnie wykorzystują w procesie produkcji czynniki zewnętrzne. Pomimo ogólnego wzrostu zadłużenia gospodarstw nie znalazło to odzwierciedlenia w zwiększeniu obciążenia kosztami czynników zewnętrznych. Postępujący wzrost kosztów pracy skłania zarządzających gospodarstwami do rzadszego wykorzystywania siły najemnej. Obciążenie produkcji rolniczej kosztami czynników zewnętrznych, bez względu na typ rolniczy gospodarstw, wykazywało stabilny minimalny poziom.
2. Obciążenie produkcji kosztami bezpośrednimi było zróżnicowane w zależności od typu prowadzonej produkcji. Najwyższy udział kosztów bezpośrednich w kosztach ogółem charakteryzował gospodarstwa o intensywnej produkcji rolniczej i o mniejszym związku z użytkami rolnymi. Gospodarstwa typu „zwierzęta ziarnożerne”, w których produkcja odbywa się w krótszym cyklu, wytwarzania minimalizowały koszty ogólnogospodarcze, skupiając się na ponoszeniu kosztów bezpośrednio związanych z wytwarzanym produktem.
3. Dywersyfikacja rodzajów prowadzonej produkcji przyczyniała się do wysokiego poziomu kosztochłonności produkcji. Gospodarstwa niewyspecjalizowane, pomimo mniejszego ryzyka prowadzonej działalności, nie były w stanie obniżyć ponoszonych kosztów z powodu wyższych kosztów dostaw i magazynowania zapasów. Mniejsza skala produkcji wiązała się brakiem nowoczesnych maszyn i urządzeń rolniczych, które przyczyniłyby się do obniżenia kosztów produkcji. Wysoki poziom generowanych kosztów znajdował odzwierciedlenie w najniższym wśród badanych typów gospodarstw poziomie wskaźników rentowności.
4. Wyższy poziom obciążenia produkcji rolniczej kosztami amortyzacji wykazywały typy gospodarstw o większym związku z użytkami rolnymi. Możliwość współfinansowania inwestycji środkami z UE skłoniła wielu rolników do odtwarzania majątku operacyjnego. Rolnicy po 2004 roku odtwarzali park maszynowy związany z uprawą ziemi, co wpłynęło na zwiększenie kosztów z tytułu amortyzacji zakupionych urządzeń.

Literatura

- CHMIELEWSKA M., MAĐRA M.: Wskaźniki kosztowe w indywidualnych gospodarstwach rolniczych. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* nr 64, SGGW, Warszawa 2008.
- GORAJ L., MAŃKO S.: *Rachunkowość i analiza ekonomiczna w indywidualnym gospodarstwie rolnym*. Difin, Warszawa 2009.
- MAĐRA M., STOLA E.: Struktura oraz poziom kredytów gospodarstw rolniczych w zależności od zadłużenia i siły ekonomicznej. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* nr 65, SGGW, Warszawa 2008.
- OSUCH D., ZMARZŁOWSKI K.: *Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN, region Mazowsze i Podlasie*. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2010.
- OSUCH D., GORAJ L., SKARŻYŃSKA A., GRABOWSKA K.: *Plan wyboru próby gospodarstw rolnych polskiego FAND 2004*, www.fadn.pl, Warszawa 2004.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T.: *Metody podejmowania decyzji finansowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- WASILEWSKI M.: *Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania gospodarowania zapasami w przedsiębiorstwach rolniczych*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2004.
- WASILEWSKI M.: Poziom i struktura kosztów bezpośrednich w gospodarstwach rolniczych. Wydawnictwo Uniwersytet Szczeciński, *Zeszyty Naukowe, Prace Instytutu Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw*, nr 50, Szczecin 2007.

Operational efficiency and profitability of individual agricultural farms, depending on the type of production

Abstract

The paper presents the level of loading the different categories of agricultural production costs and profitability on farms, depending on type of farming. The study was conducted on private farms in the region “Mazowsze i Podlasie”. The research period covers the years 2004 to 2008.

The variety of types of agricultural production contributed to a high level of cost charge. The reason is the low scale of production, limiting the optimization of various groups of costs and lack of modern agricultural machinery and equipment. Types of farming on a larger agricultural area were characterized by higher depreciation costs. The highest share of direct costs in total costs of the farm was characterized by intensive agricultural production.

Ewa Wasilewska

Katedra Ekonomiki Rolnictwa i Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Model szybkiego testu płynności finansowej

Wstęp

Funkcjonowanie wszelkich podmiotów gospodarczych, ich przetrwanie i rozwój zależą od wielu czynników, wśród których ważne miejsce zajmuje utrzymanie płynności finansowej. Płynność finansowa, rozumiana jako zdolność do bieżącego wywiązywania się ze swoich zobowiązań, uważana jest za najczulszy barometr sytuacji finansowej przedsiębiorstwa [Dudycz 2007]. Brak środków pieniężnych na bieżące płatności skutkuje wieloma niekorzystnymi konsekwencjami. Przejawiają się one między innymi w zmniejszaniu zaufania dostawców zewnętrznego kapitału, ograniczeniu zakresu kredytów kupieckich dla partnerów handlowych oraz w zmianie postaw dostawców towarów i usług, którzy wymagają płatności gotówkowych. Może to prowadzić do utraty dotychczasowych rynków zbytu, reputacji, a w konsekwencji do spadku rynkowej wartości przedsiębiorstwa. Znaczne zmniejszenie płynności finansowej może spowodować utratę wypłacalności długoterminowej i w konsekwencji być przyczyną bankructwa. Podmioty gospodarcze nie mogą bowiem funkcjonować, nie regulując zobowiązań wobec kontrahentów [Wędzki 2005]. Obok braku płynności, również nadmierna płynność wiąże się z negatywnymi skutkami. Jeżeli płynność finansowa jest zbyt niska, przedsiębiorstwo może stać się niewypłacalne długoterminowo i zbankrutować. Z kolei nadpłynność może ograniczać możliwości rozwojowe przedsiębiorstwa przez zmniejszenie zdolności generowania zysku, który zazwyczaj jest głównym źródłem finansowania rozwoju.

Pierwszym krokiem w ocenie płynności finansowej jest analiza trzech wskaźników płynności, charakteryzujących wielkość i strukturę aktywów obrotowych oraz zobowiązań krótkoterminowych. Obliczony dla danego przedsiębiorstwa wskaźnik porównuje się z danymi okresu poprzedniego, wskaźnikami innych przedsiębiorstw oraz tzw. standardami, przyjmowanymi jako wielkości normatywne. Odstępstwa od zalecanych normatywów interpretuje się jako sytuację niekorzystną dla przedsiębiorstwa. Odchylenia *in minus* traktuje się za świadczące o niebezpieczeństwie utraty płynności, natomiast odchylenia *in plus* mają świadczyć o nadpłynności. Metoda ta, z uwagi na swoją prostotę i małą pracochłonność, jest powszechnie stosowana w praktyce przedsiębiorstw oraz

popularna w literaturze [Dudycz 2007]. Wielkości normatywne wskaźników pozwalają w łatwy sposób przyporządkować dany podmiot do sfery podmiotów wykazujących trudności finansowe, ich brak czy nadpłynność. Stanowią wygodny punkt odniesienia dla inwestora, a także analityka niedysponującego szeroką bazą porównań. Standardy nie są jedyną bazą odniesienia, jednakże gdy wskaźniki przedsiębiorstwa różnią się znacząco od normatywów, jest to pierwszy sygnał, który powinien skłaniać analityka (lub zarząd) do dokładnego zbadania przyczyn takiej sytuacji [Sierpińska, Jachna 2004].

Istnieje jednak problem zawarty w pytaniu, czy postulowane w literaturze przedmiotu wzorcowe poziomy wskaźników płynności spełniają swoją rolę? Pytanie to jest zasadne z dwóch powodów. Po pierwsze: normatywy funkcjonują w literaturze od kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu lat pod niezmienną postacią. W tym czasie rzeczywistość gospodarcza, a w szczególności sfera rachunkowości uległa zasadniczym zmianom. Powstała sytuacja, w której stare zalecenia stosowane są do wskaźników o konstrukcji znacznie odbiegającej od ich pierwotnej postaci, będącej podstawą do wyznaczania normatywów. Po drugie: funkcjonujące w literaturze normatywy nie uwzględniają specyfiki branżowej i w konsekwencji branżowego zróżnicowania wielu relacji finansowych. A jak wskazują teoria i praktyka, ocena wskaźników płynności finansowej powinna mieć charakter zindywidualizowany, uwzględniający specyfikę prowadzonej działalności, a dokładniej indywidualne uwarunkowania, np. dotyczące struktury zaangażowanego majątku czy też kapitału finansującego prowadzoną działalność [Siemińska 2002]. W sektorze rolnictwa nie podjęto stosownych badań w tym zakresie. Dotyczy to zarówno braku badań z zakresu kształtowania normatywnych wartości wskaźników finansowych, jak i prób weryfikacji na materiale empirycznym ustalonych standardów. Dotychczas przeprowadzane nieliczne badania wykazały, że w przypadku przedsiębiorstw rolniczych płynność kształtuje się na wyższym niż średni poziomie [Franc-Dąbrowska 2008a]. Z tego względu najprawdopodobniej zalecenia literaturowe rolnictwa nie dotyczą. Rolnictwo, ze względu na swoją specyfikę, wymaga odrębnego potraktowania. Fakt ten podkreślają Bieniasz i Gołaś [2008]. Z badań tych autorów wynika, iż sektor rolnictwa ma swoją wyraźną specyfikę kapitałowo-majątkową, co skutkuje wyższymi niż w innych branżach wartościami wskaźników płynności bieżącej i szybkiej.

Cel i metoda badań

Celem badań jest opracowanie modelu szybkiego testu płynności finansowej (wskaźnika szybkiego) dla grupy przedsiębiorstw rolniczych. Próbę badawczą stanowi 270 przedsiębiorstw rolniczych uczestniczących w „Rankingu 300”,

opracowywanym w Instytucie Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej. W skład próby wchodzi przedsiębiorstwa o różnych formach prawnych i organizacyjnych, które dobrowolnie brały udział w badaniu. Okres badań obejmował lata 2006–2007, przy czym zbudowany model dotyczy roku 2007. Opracowany model może stanowić narzędzie symulacji i być pomocny w takim zarządzaniu składnikami aktywów obrotowych i zobowiązań bieżących, aby przy określonym poziomie zmiennych objaśniających uzyskać postulowaną wartość szybkiego wskaźnika płynności.

Analizie poddano szybki wskaźnik płynności finansowej, wyznaczany jako relacja aktywów obrotowych ogółem (bez należności z tytułu dostaw i usług o płatności powyżej roku) pomniejszonych o zapasy i krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe do zobowiązań krótkoterminowych. W literaturze nie ma zgodności odnośnie do normatywnych wartości wskaźników płynności, w szczególności dotyczy to szybkiego wskaźnika płynności. Najczęściej uważa się, że wskaźnik szybki wynoszący około 1,0 jest satysfakcjonujący. Taka wartość wskazuje, iż przedsiębiorstwo może szybko sprostać bieżącym zobowiązaniom [Wędzki 2005]. Według Nowaka [1998], najwłaściwsza jest wartość wskaźnika szybkiego należąca do przedziału 0,7–0,9. Istnieje też pogląd, że wartość tego wskaźnika powinna oscylować wokół 1,8 [Siemińska 2002]. Zdaniem innych autorów, dopiero wskaźnik nie niższy niż 1,0 zapewnia, że firma jest w stanie bieżąco regulować zobowiązania krótkoterminowe [Bednarski 2007].

Obok szybkiego wskaźnika płynności finansowej przedmiot badań stanowią wskaźniki cyklu należności oraz cyklu zobowiązań.

Wskaźnik cyklu należności obliczany jest zgodnie z formułą¹:

$$\frac{\text{przeciętny poziom należności z tytułu dostaw i usług} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży}}$$

Wskaźnik cyklu zobowiązań obliczany jest według wzoru:

$$\frac{\text{przeciętny poziom zobowiązań bieżących} \times 365}{\text{przychody netto ze sprzedaży}}$$

¹ W literaturze nie ma zgodności co do obliczania wskaźników cykli. W mianowniku cyklu należności proponuje się uwzględniać przychody ze sprzedaży brutto, a w cyklu zobowiązań – koszty działalności operacyjnej lub łączną wartość towarów i materiałów. Według niektórych autorów, wskaźniki cykli należy liczyć konsekwentnie, czyli zachować tę samą postać mianownika [Siemińska, Jachna 2004].

Metodą badawczą zastosowaną w pracy była analiza regresji, poprzedzona analizą korelacji. Zmienną objaśnianą stanowił szybki wskaźnik płynności, natomiast za zmienną objaśniającą przyjęto różnicę wskaźników cykli należności i zobowiązań. Literatura przedmiotu wskazuje, że wybór ten jest merytorycznie uzasadniony [Kowalczyk 2003, Dudycz 2007]. Przy takim samym poziomie wskaźnika płynności, utrzymywanym na zalecanym teoretycznie poziomie, może wystąpić nadwyżka wpływów nad wydatkami lub deficyt wpływów, w zależności od tego, czy cykl należności jest dłuższy od cyklu zobowiązań, czy też jest odwrotnie. Obliczenia przeprowadzono przy użyciu arkusza kalkulacyjnego EXCEL oraz pakietu statystycznego STATISTICA 9.

Wyniki badań

W pierwszym etapie badań wyznaczono podstawowe statystyki opisowe, pozwalające scharakteryzować rozkłady analizowanych zmiennych w grupie badanych przedsiębiorstw. Ze zbiorowości wyeliminowano 2 przedsiębiorstwa charakteryzujące się zerowym poziomem zobowiązań bieżących. W tabeli 1 przedstawiono obliczone statystyki pozycyjne dla obu zmiennych. Ze względu na bardzo silną asymetrię rozkładu analizowanych zmiennych nie wyznaczano charakterystyk klasycznych. Wskaźnik płynności szybkiej charakteryzuje się znacznym zakresem zmienności (od 0,08 do 70,50). Wysoka wartość górnej granicy zakresu zmienności pozwala twierdzić, że znaczna część przedsiębiorstw rolniczych utrzymuje poziom płynności szybkiej na poziomie dużo wyższym niż normy literaturowe. Mediana utrzymuje się na poziomie zbliżonym do zalecanego i wynosi 1,70. Dla 25% przedsiębiorstw szybki wskaźnik płynności jest niższy od 0,88. Z kolei 25% przedsiębiorstw o najwyższej płynności utrzymuje

Tabela 1

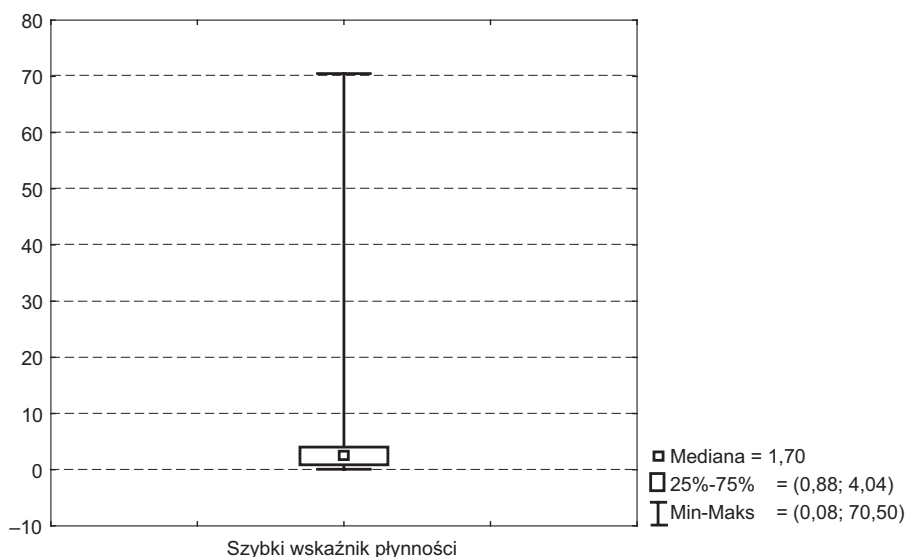
Pozycyjne statystyki opisowe dla szybkiego wskaźnika płynności finansowej oraz różnicy wskaźników cykli należności i zobowiązań

Zmienna	Statystyki pozycyjne					
	minimum	maksimum	mediana	kwartył pierwszy	kwartył trzeci	odchylenie ćwiartkowe
Szybki wskaźnik płynności	0,08	70,50	1,70	0,88	4,04	1,58
Różnica cykli należności i zobowiązań	-233,23	227,99	8,09	-33,90	43,50	38,70

Źródło: Obliczenia własne.

poziom tego wskaźnika powyżej 4,04. Wielkości te świadczą o znacznym zróżnicowaniu płynności szybkiej w badanej grupie przedsiębiorstw. Bardzo dużym zróżnicowaniem charakteryzuje się również różnica wskaźników cykli należności i zobowiązań. Zmienia się ona w zakresie od około –233 dni do około 228 dni, przy czym dla 50% przedsiębiorstw różnica ta przekracza około 8 dni.

Przedstawiony wykres ramka-wąsy (rys. 1) prezentuje rozkład szybkiego wskaźnika płynności finansowej w zbiorowości 268 przedsiębiorstw. Znamienna jest bardzo silna prawostronna asymetria rozkładu (bardzo długi prawy wąs). Wartości kwartyli wskazują na prawostronną asymetrię rozkładu również dla 50% środkowych przedsiębiorstw (pozytywny współczynnik asymetrii jest równy 0,48). Obserwuje się znaczne zróżnicowanie wartości analizowanej zmiennej, przy jednoczesnym stosunkowo niewielkim rozstępie międzykwartylowym. Przy takim typie rozkładu zasadne jest ograniczenie próby badawczej do obserwacji typowych. Za obserwacje typowe uznaje się takie, które różnią się od wartości mediany co najwyżej o odchylenie ćwiartkowe. Odchylenie ćwiartkowe jest połową rozstępu międzykwartylowego i w grupie badanych przedsiębiorstw, dla szybkiego wskaźnika płynności wynosi ono 1,58. Tak więc przedsiębiorstwa których wskaźnik płynności zmienia się w zakresie od 0,12 do 3,28 zostały uznane za typowe z punktu widzenia kształtowania się szybkiego wskaźnika płynności. Bezpośrednią analizę ograniczono do przedsiębiorstw typowych (186 przedsiębiorstw). Koncepcja ograniczenia próby badawczej do przedsiębiorstw



Rysunek 1

Wykres ramka-wąsy dla szybkiego wskaźnika płynności

typowych znajduje potwierdzenie w badaniach Franc-Dąbrowskiej [2008a], z których jednoznacznie wynika, iż część przedsiębiorstw rolniczych utrzymuje poziom wskaźników płynności na nieuzasadnionym, wysokim poziomie. Po zawężeniu próby do przedsiębiorstw typowych, określonych według poziomu szybkiego wskaźnika płynności, rozkład cechuje się mniejszą asymetrią oraz mniejszym rozrzutem. Rozkład ten przedstawiono na rysunku 2. Odpowiedni rozkład różnicy cykli należności i zobowiązań obrazuje rysunek 3.

W celu wstępnej oceny współzależności szybkiego wskaźnika płynności i różnicy cykli należności i zobowiązań sporządzono wykres rozrzutu punktów empirycznych szybkiego wskaźnika płynności względem różnicy cykli należności i zobowiązań (rys. 4). Rozrzut punktów może sugerować istnienie liniowego związku między analizowanymi zmiennymi. Wyznaczony współczynnik korelacji liniowej Pearsona dla badanej grupy przedsiębiorstw wynosi 0,586, co wskazuje na dość silną współzależność liniową między szybkim wskaźnikiem płynności a różnicą cykli należności i zobowiązań w próbie badawczej. W przypadku prób o liczności powyżej 120 w celu sprawdzenia istotności tego współczynnika należy zastosować test Z , w którym statystyka testowa, przy założeniu prawdziwości hipotezy zerowej o braku współzależności między badanymi zmiennymi, ma rozkład normalny standaryzowany. Postać statystyki Z jest następująca:

$$Z = \frac{r}{\sqrt{\frac{1-r^2}{n}}}$$

Wartość statystyki testowej jest równa 9,872, co oznacza, iż nawet przy bardzo niskim poziomie istotności testu korelację można uznać za statystycznie istotną dla przedsiębiorstw typowych.

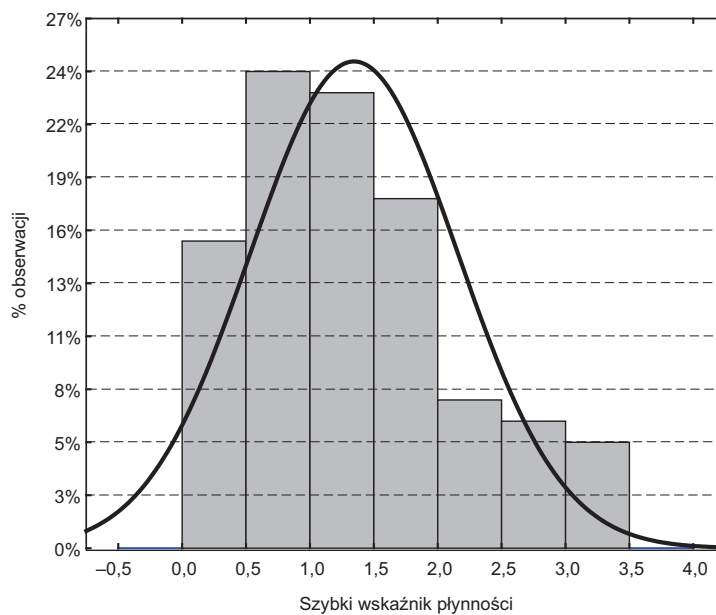
W celu sprawdzenia, czy współczynnik korelacji przyjmuje w populacji zakładaną wartość większą od zera (ρ_0), stosuje się test, w którym sprawdzianem jest statystyka o granicznym rozkładzie normalnym standaryzowanym:

$$Z = \left(1,1513 \log \frac{1+r}{1-r} - 1,1513 \log \frac{1+\rho_0}{1-\rho_0} - \frac{\rho_0}{2(n-1)} \right) \sqrt{n-3}$$

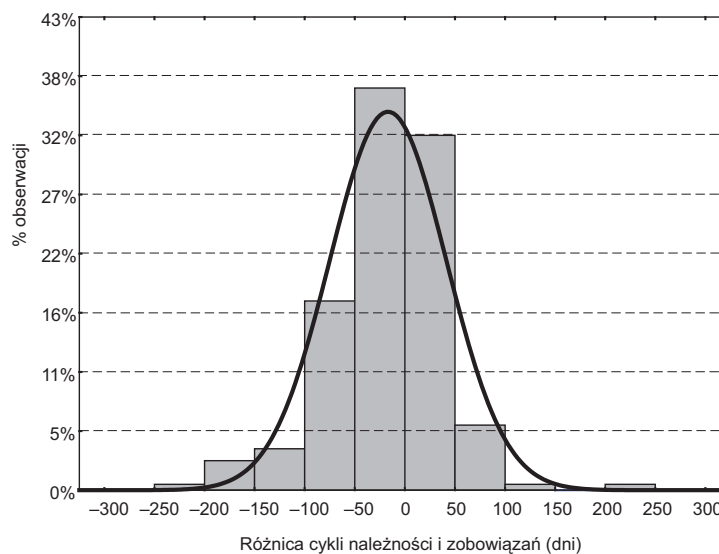
Poddano weryfikacji następujący zestaw hipotez:

$$H_0 : \rho = 0,65$$

$$H_0 : \rho \neq 0,65$$



Rysunek 2
Rozkład wartości szybkiego wskaźnika płynności dla przedsiębiorstw typowych



Rysunek 3
Rozkład różnicy cykli należności i zobowiązań

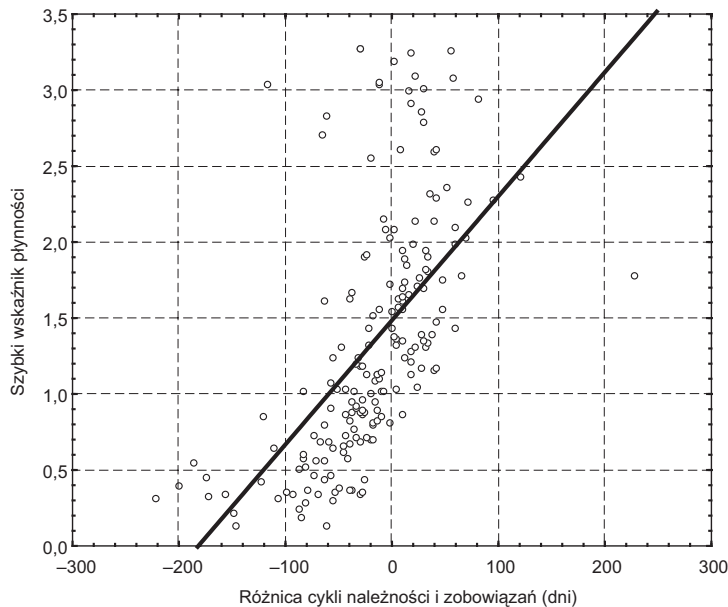
**Rysunek 4**

Diagram korelacyjny dla szybkiego wskaźnika płynności względem różnicy cykli należności i zobowiązań

Wartość empiryczna statystyki równa jest $-1,420$, a odpowiadająca jej wartość prawdopodobieństwa testowego p wynosi $0,078$. Z uwagi na to, że wartość p mniejsza jest od przyjętego poziomu istotności $0,05$, wnioskuje się, iż w populacji przedsiębiorstw typowych między badanymi zmiennymi istnieje dodatnia korelacja o znacznej sile.

Dla uzyskanej celowej próby przedsiębiorstw oszacowano model regresji prostej klasyczną metodą najmniejszych kwadratów (KMNK). Podstawowe za-

Tabela 2

Wyniki estymacji modelu szybkiego wskaźnika płynności finansowej

Parametr modelu	Wartość estymatora	Błąd standardowy estymatora	Statystyka testowa	Prawdopodobieństwo testowe p
Model szacowany KMNK				
Wyraz wolny	1,4848	0,0504	29,435	0,000
Współczynnik regresji	0,0082	0,0008	9,819	0,000
Model szacowany MNW				
Wyraz wolny	1,4848	0,0502	875,811	0,000
Współczynnik regresji	0,0082	0,0008	97,460	0,000

Źródło: Obliczenia własne.

łożenia tej metody zostały spełnione. Zmienna objaśniająca nie jest skorelowana ze składnikiem losowym, wartość oczekiwana składnika losowego wynosi zero, a jego wariancja jest stała. Założenia te warunkują korzystne własności estymatorów parametrów strukturalnych modelu. Niespełnione jest natomiast założenie dodatkowe o normalności składnika losowego. Z tego względu oszacowano uogólniony model liniowy metodą największej wiarygodności (MNV). Jako funkcję wiążącą przyjęto funkcję identycznościową. W ten sposób uzyskano model liniowy będący szczególnym przypadkiem modelu uogólnionego. Wyniki estymacji przedstawiono w tabeli 2. Model wyznaczony metodą największej wiarygodności przyjmuje postać analogiczną do modelu wyznaczonego klasyczną metodą najmniejszych kwadratów:

$$\hat{Y} = 1,4848 + 0,0082 \cdot X$$

gdzie: \hat{Y} oznacza przewidywaną wartość szybkiego wskaźnika płynności, natomiast X – różnicę cykli należności i zobowiązań (w dniach).

Oszacowany model został pozytywnie zweryfikowany pod względem merytorycznym. Analiza literatury przedmiotu pozwala twierdzić, iż wydłużający się okres regulacji należności skutkuje wzrostem poziomu wskaźnika płynności szybkiej [Franc-Dąbrowska 2008b]. W celu przeprowadzenia weryfikacji statystycznej zbadano istotność estymowanych parametrów. Oba parametry są wysoce istotne. W przypadku zastosowania klasycznej metody najmniejszych kwadratów do sprawdzenia istotności parametrów strukturalnych modelu służy test *t*-Studenta. Związany z nią poziom prawdopodobieństwa testowego jest znacząco mniejszy od 0,05 (zakładanego poziomu istotności) zarówno w przypadku wyrazu wolnego, jak i współczynnika regresji. Oznacza to, że hipotezy zerowe, orzekające, że parametry te równe są zeru, należy odrzucić. Analogiczny rezultat testowania uzyskujemy w przypadku zastosowania metody największej wiarygodności. W tym przypadku w celu sprawdzenia istotności parametrów stosowana jest statystyka Walda. Również w przypadku tej statystyki krytyczny poziom istotności (wartość *p*) jest znacząco mniejszy od 0,05. Oznacza to, iż hipotezy alternatywne, orzekające, że szacowane parametry są istotnie różne od zera, można uznać za słuszne. W przypadku, gdy wskaźnik cyklu należności równy jest wskaźnikowi cyklu zobowiązań, przewidywany poziom szybkiego wskaźnika płynności wynosi $1,4848 \pm 0,0504$. Jeśli cykl należności jest dłuższy od cyklu zobowiązań to, przewidywany poziom wskaźnika płynności powinien wzrastać, natomiast gdy cykl należności jest krótszy niż cykl zobowiązań – spadać. Przy tym zmiana poziomu wskaźnika płynności wynosi średnio $0,0082 \pm 0,0008$ przy zmianie różnicy w długości cykli o 1 dzień.

W celu sprawdzenia, czy model regresji liniowej jest modelem poprawnie opisującym badaną zależność poziomu wskaźnika szybkiej płynności finansowej od różnicy cykli należności i zobowiązań, przeprowadzono test liczby serii. Test serii pozwala ocenić, czy reszty oszacowanego modelu mają charakter losowy. Jeśli model liniowy dobrze opisuje badaną zależność, to zaobserwowana w próbie liczba serii reszt dodatnich (n_1) oraz ujemnych (n_2) nie powinna być mniejsza od krytycznej liczby serii k_1 oraz nie powinna być większa od krytycznej liczby serii k_2 . Jeśli zatem wyznaczona liczba serii (S) jest liczbą z przedziału $[k_1, k_2]$, to nie mamy podstaw do odrzucenia hipotezy o liniowości regresji. Możemy więc twierdzić, że model został dobrany poprawnie. W przypadkach, gdy liczba serii reszt dodatnich lub ujemnych przekracza 20, do oceny losowości ciągu reszt wykorzystywana jest statystyka:

$$Z = \frac{S - E(S)}{\sigma_s},$$

gdzie wartość oczekiwana liczby serii wynosi:

$$E(S) = \frac{2n_1n_2}{n_1 + n_2} + 1,$$

natomiast odchylenie standardowe:

$$\sigma_s = \sqrt{\frac{2n_1n_2(2n_1n_2 - n_1 - n_2)}{(n_1 + n_2)^2(n_1 + n_2 - 1)}}.$$

Statystyka Z ma asymptotyczny rozkład normalny standaryzowany, przy czym stosuje się dwustronny obszar krytyczny. Testowane hipotezy mają postać:

$H_0 : E(Y | X = x) = \alpha x + \beta$, co oznacza, że regresja badanych zmiennych jest liniowa,

$H_1 : E(Y | X = x) \neq \alpha x + \beta$, orzekająca, że regresja badanych zmiennych nie jest liniowa.

Przeprowadzając test liczby serii dla oszacowanego modelu uzyskano empiryczną wartość statystyki testowej U równą 2,59. Przy przyjęciu 5% poziomu istotności testu wartość krytyczna testu wynosi 1,96. Oznacza to, że spełniona jest relacja:

$P(|U| \geq 1,96) \leq 0,05$, świadcząca, że hipotezę zerową można uznać za słuszną. Tak więc można twierdzić, iż model liniowy jest modelem poprawnie opisującym badaną zależność.

W celu oceny dobroci dopasowania wyznaczono współczynnik determinacji R^2 . Wartość tego współczynnika wynosi 0,344. Oznacza to, że 34,4% zmienności szybkiego wskaźnika płynności jest wyjaśniana przez zmienność zmiennej objaśnianej. Stosunkowo niski poziom współczynnika determinacji może wynikać z faktu istnienia obserwacji odstających. Identyfikacja tych obserwacji może zostać dokonana przy wykorzystaniu odległości Cooka. Miara ta wskazuje na różnicę między wartością estymatora współczynników w równaniu regresji, gdy wszystkie obserwacje uwzględnione są w analizie, a wartością tego estymatora obliczoną przy wyłączeniu danej obserwacji. Odległość Cooka jest miarą wpływu i -tej obserwacji na ocenę współczynników w równaniu regresji. Obserwację uznaje się za odstającą, gdy wyznaczona dla niej odległość Cooka jest rzędu różnego od pozostałych, gdyż z dużym prawdopodobieństwem dana obserwacja ma istotnie duży wpływ na obciążenie estymatorów współczynników równania regresji. Na podstawie odległości Cooka zidentyfikowano dwie obserwacje odstające. Po ich usunięciu z próby badawczej współczynnik determinacji wzrósł do poziomu 0,407.

Wyznaczony model może służyć do symulacji kształtowania się wzorcowego poziomu szybkiego poziomu płynności finansowej w zależności od relacji, jaka zachodzi między wskaźnikiem cyklu należności a wskaźnikiem cyklu zobowiązań. W przypadku, gdy długość cyklu należności jest równa długości cyklu zobowiązań, przewidywana wzorcowa wartość szybkiego wskaźnika płynności powinna wynosić około 1,48. Gdy cykl należności jest dłuższy od cyklu zobowiązań o 10 dni, wzorcowa wartość szybkiego wskaźnika płynności wzrasta do poziomu 1,57, natomiast gdy cykl zobowiązań jest dłuższy od cyklu należności o 10 dni – spada do 1,40. Należy zauważyć, że dla 50% środkowych przedsiębiorstw z punktu widzenia kształtowania się różnicy cykli wzorcowy poziom wskaźnika zmienia się w zakresie od 1,21 do 1,84, tak więc obszar zmienności normatywu jest stosunkowo duży.

W znacznym stopniu na poziom wskaźników płynności finansowej, a w efekcie na ich poziom wzorcowy, może wpływać kredyt handlowy. Jako atrakcyjna i szybka do uzyskania forma finansowania działalności jest on powszechnie i chętnie stosowany przez przedsiębiorstwa, w przeciwieństwie do innych form kredytowania, wymagających przeprowadzania skomplikowanych procedur. Kredyt handlowy pozwala utrzymać płynność finansową przedsiębiorstwom dysponującym niewielkim zasobem środków płynnych, w szczególności przedsiębiorstwom małym i średnim. Odroczenie płatności z tytułu kredytu handlowego może sięgać nawet kilkudziesięciu dni. Oznacza to, iż zmiana wzorcowego poziomu szybkiego wskaźnika płynności może być znaczna. Wnioskując na podstawie oszacowanego modelu, 60 dni różnicy między cyklami należności i zobowiązań powoduje zmianę wzorcowego poziomu tego wskaźnika aż o $\pm 0,49$

Podsumowanie

W opracowaniu przedstawiono koncepcję modelu szybkiego wskaźnika płynności finansowej. Wielkości normatywne wskaźników płynności finansowej, w tym wskaźnika szybkiego, stosowane powszechnie w praktyce oraz obecne w literaturze przedmiotu, nie uwzględniają specyfiki rolnictwa, a także aktualnej rzeczywistości gospodarczej. W pierwszym etapie obliczeń określono korelację między wartością tego wskaźnika a różnicą wskaźników cykli należności i zobowiązań. Z przeprowadzonych badań wynika, że między wartością szybkiego wskaźnika płynności a różnicą cykli należności i zobowiązań występuje dodatnia korelacja, którą można uznać za silną. Oznacza to, iż poziom szybkiego wskaźnika płynności finansowej jest w dużym stopniu zdeterminowany przez politykę zarządzania należnościami i zobowiązaniami. Normatywny poziom tego wskaźnika nie może być ustalany w oderwaniu od tej polityki. Na podstawie oszacowanego modelu można twierdzić, iż zmiana różnicy wskaźników cykli o 1 dzień powoduje zmianę wzorcowego poziomu szybkiego wskaźnika płynności o 0,0082.

Literatura

- BEDNARSKI L., 2007: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- BIENIASZ A., GOŁAŚ A., 2008: Zróżnicowanie i determinanty płynności finansowej w rolnictwie w świetle wybranych relacji majątkowo-kapitałowych i analizy regresji. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1.
- BORKOWSKI B., DUDEK H., SZCZESNY W., 2004: *Ekonometria. Wybrane zagadnienia*. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa.
- DUDYCZ T., 2007: Weryfikacja normatywnych wielkości wskaźników płynności. [w:] *Rynek kapitałowy, skuteczne inwestowanie*, część 1. Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2007.
- FRANC-DĄBROWSKA J., 2008a: Jak kształtowano płynność szybką i natychmiastową w przedsiębiorstwach rolniczych. *Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 64, Warszawa.
- FRANC-DĄBROWSKA J., 2008a: Ocena płynności finansowej przedsiębiorstw rolniczych. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1.
- KOWALCZYK J., 2003: Zintegrowany pomiar płynności i rentowności. *Wiedza i Praktyka, Doradca Dyrektora Finansowego*, nr 17.
- NOWAK M., 1998: *Praktyczna ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Metody i ograniczenia*. FRR w Polsce, Warszawa.
- SIEMIŃSKA E., 2002: *Metody pomiaru i oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T., 2004: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- STANISZ A., 2007: *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny*. Tom 2. *Modele liniowe i nieliniowe*. Wydawnictwo StatSoft, Kraków.
- WĘDZKI D., 2005: *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Quick financial liquidity test model

Abstract

The elaboration presents conception of quick financial liquidity test model. The results of a research bring forward to a conclusion that between level of a quick liquidity ratio and difference of receivables and liabilities cycle ratio appeared in a positive correlation, which could be ascertained as a quite strong relation. The research reflects that the level of quick financial liquidity ratio greatly depends on receivables and liabilities management policy. The estimated model was a base for a statement that changes in difference between turnover cycle ratios – for instance one day, caused a 0,0082 change in level of a quick liquidity ratio pattern.

Maria Konopka

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Analiza porównawcza rozwoju wybranych banków komercyjnych w latach 2001–2009

Wstęp

Polska prywatyzacja sektora bankowego rozpoczęła się w 1989 roku od komercjalizacji dziewięciu banków wydzielonych z NBP. Były to pierwsze banki komercyjne. Na koniec 2009 roku działały 49 banki komercyjne¹, a inwestorzy zagraniczni kontrolowali 39 banków komercyjnych. Udział inwestorów zagranicznych w rynku bankowym mierzony aktywami, kredytami i depozytami wynosił odpowiednio 68,1%, 68,7% oraz 66,0%. Charakter sektora bankowego zmienił się w wyniku konsolidacji. Wzrósł potencjał i skala działania banków. Przeobrażenia systemu bankowego są procesem ciągłym, co przekłada się na wzrost potencjału i skalę działania banków. W ostatnim dziesięcioleciu największą aktywnością w zakresie konsolidacji wykazał się Bank Pekao S.A., ING Bank Śląski, Bank Zachodni WBK, Bank Millennium, BPH S.A. Banki te w rankingu największych banków komercyjnych za 2009 rok, pod względem sumy aktywów i kapitałów własnych mieściły się w pierwszej dziesiątce². W artykule przedstawiona została analiza porównawcza skali rozwoju wymienionych banków komercyjnych.

Cel i metody badań

Celem opracowania jest porównanie rozwoju ekonomicznego wybranych banków w latach 2001–2009. Badania oparto na próbie pięciu banków, tj. Pekao S.A., ING Bank Śląski, Bank Zachodni WBK, Bank Millennium, BPH S.A. Źródłem danych empirycznych były audytowane bilanse oraz rachunek zysków i strat publikowane w Monitorze Polskim B.

¹ Raport o sytuacji sektora bankowego w 2009 r. Warszawa. 2010 r., Urząd Nadzoru Finansowego

² Największe banki w Polsce – 2010, Bank, czerwiec 2010r.

Przeprowadzono badania statystyczne, które miało na celu porównanie rozwoju ekonomicznego wybranych banków. Badania składały się z kilku etapów. W pierwszym etapie badań dla każdego roku wyznaczono dwie miary: syntetyczny miernik rozwoju oraz wskaźnik względnego poziomu rozwoju. Obydwie syntetyczne miary obliczono oddzielnie dla każdego roku. W procesie konstrukcji syntetycznego miernika rozwoju nie uwzględniono wag zróżnicowanych dla badanych obiektów. W kolejnym kroku podzielono banki wykorzystując metodę Warda. Zmiennymi diagnostycznymi były wybrane wskaźniki ekonomiczno-finansowe.

Syntetyczny miernik rozwoju (SMR)³ jest jedną z miar wykorzystywanych do liniowego porządkowania obiektów opisanych przez wiele zmiennych diagnostycznych. Formuła wyznaczania tej miary jest następująca:

- 1) normalizacja wartości zmiennych diagnostycznych (x_{ij}),
- 2) ujednoczenie charakteru zmiennych, poprzez przekształcenie wszystkich do symulant
- 3) budowa wzorca – obiektu, który posiada najlepsze (najwyższe) wartości zmiennych diagnostycznych

$$z_{0j} = \max_i \{z_{ij}\} \quad (1)$$

gdzie z_{ij} – wartości znormalizowane), jakie zostały zaobserwowane w całym zbiorze danych;

- 4) wyznaczenie odległości (d_i) każdego obiektu od zbudowanego wzorca.

$$d_i = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{0j})^2} \quad (2)$$

gdzie: $i = 1, \dots, n$ – liczba obiektów; $j = 1, \dots, m$ – liczba zmiennych; z_{ij} – znormalizowana wartość j -tej zmiennej dla i -tego obiektu, z_{0j} – wzorcowa znormalizowana wartość j -tej zmiennej.

Normalizację miernika przeprowadza się wg następującej formuły:

$$z_i = 1 - \frac{d_i}{d_0} \quad (3)$$

³ W. Pluta., Wielowymiarowa analiza porównawcza w modelowaniu ekonometrycznym, PWN, Warszawa 1986

gdzie d_0 – wartość określona wzorem:

$$d_0 = \max_i \{d_i\} \quad (4)$$

Norma d_0 umożliwia przyjmowanie przez z_i wartości z przedziału od 0 do 1, przy czym wyższa wartość SMR wyznacza wyższy poziom badanego zjawiska. W celu uwzględnienia różnego wpływu poszczególnych zmiennych diagnostycznych na badane zjawisko w procedurze konstrukcji syntetycznego miernika rozwoju wprowadza się wagi.

Procedura obliczeniowa wskaźnika względnego poziomu rozwoju przebiega w następujących etapach⁴:

- 1) standaryzacja zmiennych wg wzoru

$$x_{ij}^* = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{s_j} \quad (5)$$

gdzie: \bar{x}_j , s_j – średnia arytmetyczna i odchylenie standardowe j -tej zmiennej.

- 2) budowa syntetycznej zmiennej z_{ij}

$$z_{ij} = x_{ij}^* + \left| \min_i x_{ij}^* \right| \quad (6)$$

- 3) wyznaczenie wskaźnika względnego poziomu rozwoju w_i

$$w_i = \frac{\sum_{j=1}^k z_{ij}}{\sum_{j=1}^k \max_i \{z_{ij}\}} \quad (7)$$

Syntetyczna miara rozwoju jest unormowana, jej wartości mieszczą się w przedziale od 0 do 1. Wartości tej miary zbliżone do 1 oznaczają, że obiekt jest lepszy (zajmuje wyższe miejsce w rankingu) z punktu widzenia przyjętego kryterium ogólnego.

Metoda Warda jest jedną z aglomeracyjnych metod grupowania, która do oszacowania odległości między skupieniami wykorzystuje analizę wariancji. W metodzie tej dąży się do minimalizacji sumy kwadratów odchyłeń dowolnych dwóch uformowanych na każdym etapie skupień.

⁴ M. Łuniewska, W. Tarczyński., Metody wielowymiarowej analizy porównawczej na rynku kapitałowym, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2006

Na początku zakłada się, że każdy obiekt badania O_i tworzy początkowo jedną klasę K_i , gdzie $i=1,2,\dots,n$. Proces klasyfikacji przebiega według następującego schematu.

- 1) Tworzy się n skupień, czyli każdy obiekt badania stanowi jedną klasę.
- 2) W macierzy odległości pomiędzy klasami poszukuje się pary najmniej odległych od siebie (najbardziej podobnych) klas K_i oraz K_j .
- 3) Zmniejsza się liczbę klas o jeden, łącząc klasy K_i oraz K_j w nową klasę.
- 4) Przekształca się odległości stosownie do metody między połączonymi klasami K_i i K_j oraz pozostałymi klasami.
- 5) Powtarza się kroki 1–3 do chwili, gdy wszystkie obiekty znajdują się w jednej klasie.

Końcowym etapem grupowania jest wykres drzewa, tzw. Dendrogram, który zawiera następujące informacje:

- 1) w jakiej kolejności dokonywano łączenia obiektów,
- 2) jakie skupienia połączone zostały w k -tym grupowaniu,
- 3) jaka jest liczebność i skład poszczególnych grup.

Dendrogram umożliwia racjonalne wyznaczenie liczby skupień, w zależności od wybranej odległości.⁵

Wyniki badań

Najwyższe wskaźniki rozwoju w latach 2001–2002 i 2004–2006 osiągnął Bank Pekao S.A. W 2003 roku najwyższy wskaźnik rozwoju miał BPH S.A., a w 2007 roku najlepszy był Bank Zachodni WBK. Najsłabszym bankiem w analizowanym okresie był Bank Milenium, którego wskaźnik rozwoju w latach 2001–2006 kształtował się na poziomie zerowym. Sytuacja finansowa Banku Millenium w tym okresie wykazywała stagnację. Wyniki obliczeń zaprezentowano w tabeli 1 oraz przedstawiono graficznie na rysunku 1.

Na podstawie wartości syntetycznego miernika rozwoju sporządzono ranking banków, prezentowany w tabeli 2. Bank Pekao S.A. (z wyjątkiem roku 2003) był liderem rankingu do 2006 roku. Od 2007 roku nastąpiły duże zmiany w rankingu. Liderem został Bank Zachodni WBK. Pozycja pozostałych banków zmieniała się bardzo dynamicznie. Bank BPH w 2003 roku był bankiem najlepszym, natomiast w latach 2008–2009 był bankiem naj słabszym, z ostatnią pozycją w rankingu. Sytuacja ta spowodowana była podziałem tego banku na dwie części, z której większość została kupiona przez Pekao S.A., a tylko 200 Oddziałów zostało w BPH.

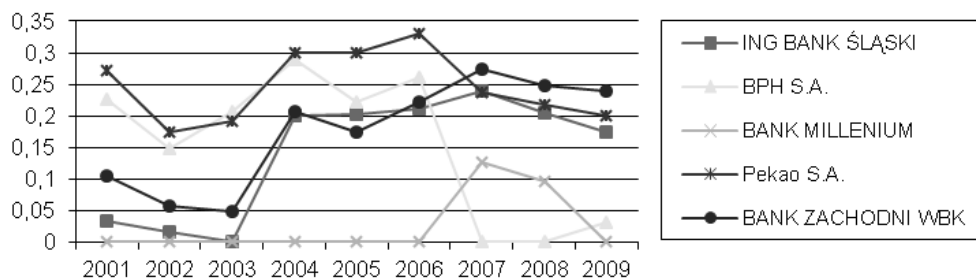
⁵ E. Garnar., M. Walesiak., Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w badaniach marketingowych, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004

Tabela 1

Wartości syntetycznego miernika rozwoju wybranych banków polskich w latach 2001–2009.

NAZWA BANKU	LATA									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
ING BANK ŚLĄSKI	0,03	0,01	0	0,20	0,20	0,21	0,24	0,21	0,17	
BPH S.A.	0,23	0,15	0,21	0,29	0,22	0,26	0	0	0,03	
BANK MILLENIUM	0	0	0	0	0	0	0,13	0,10	0	
PEKAO S.A.	0,27	0,17	0,19	0,30	0,30	0,33	0,24	0,22	0,20	
BANK ZACHODNI WBK	0,10	0,06	0,05	0,21	0,17	0,22	0,27	0,25	0,24	

Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek 1**

Wartości Syntetycznej Miary Rozwoju w analizowanym okresie

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 2

Ranking wybranych banków polskich w latach 2001–2009 na podstawie wartości syntetycznego miernika rozwoju.

NAZWA BANKU	POZYCJA W LATACH									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
ING BANK ŚLĄSKI	4	4	4	4	3	4	2	3	3	
BPH S.A.	2	2	1	2	2	2	5	5	4	
BANK MILLENIUM	5	5	5	5	5	5	4	4	5	
PEKAO S.A.	1	1	2	1	1	1	3	2	2	
BANK ZACHODNI WBK	3	3	3	3	4	3	1	1	1	

Źródło: Opracowanie własne.

Ta nietypowa konsolidacja spowodowała spadek pozycji w rankingu, zarówno dla BPH S.A., jak i dla Pekao S.A. ING Bank Śląski najlepszy miernik rozwoju w badanym okresie osiągnął w 2007 roku i zajął drugie miejsce w rankingu. Na podstawie przeprowadzonej klasyfikacji można zauważyć, że pozycja banków nie były stabilna pod względem przyporządkowanych im rang.

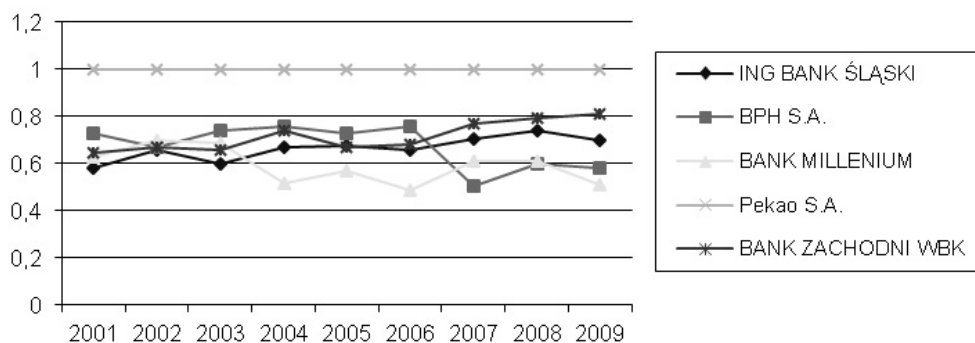
Rezultaty otrzymane za pomocą wskaźnika względnego poziomu rozwoju potwierdziły wysoką pozycję banku Pekao S.A. na tle pozostałych banków. Bank Pekao S.A. we wszystkich badanych latach był niekwestionowanym liderem. Najłabszym bankiem był Bank Millenium, który w analizowanym okresie czterokrotnie osiągnął najłabsze wyniki. BPH S.A., ING Bank Śląski oraz Bank Zachodni WBK osiągnęły w analizowanym okresie zbliżoną wielkość wskaźnika względnego poziomu rozwoju. Wartości wskaźnika względnego poziomu rozwoju dla badanych banków prezentuje tabela 3 i rysunek 2.

Tabela 3

Poziom wskaźnika względnego poziomu rozwoju wybranych banków polskich w latach 2001–2009

NAZWA BANKU	LATA									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
ING BANK ŚLĄSKI	0,58	0,65	0,60	0,67	0,68	0,65	0,70	0,74	0,70	
BPH S.A.	0,73	0,67	0,74	0,76	0,73	0,76	0,50	0,60	0,58	
BANK MILLENIUM	0,63	0,69	0,69	0,51	0,57	0,49	0,61	0,61	0,51	
PEKAO S.A.	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	
BANK ZACHODNI WBK	0,64	0,67	0,66	0,74	0,67	0,68	0,77	0,79	0,81	

Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 2

Wartości wskaźnika względnego poziomu rozwoju banków.

Źródło: Opracowanie własne.

Ranking banków zbudowany na podstawie otrzymanych wskaźników względnego poziomu rozwoju przedstawia tab.4. Ranking zbudowany na podstawie syntetycznego miernika rozwoju i ranking zbudowany na podstawie wskaźnika względnego poziomu rozwoju nie wykazują spójności. Różnice dotyczyły wszystkich banków w badanym okresie. Największe przetasowania pozycji rankingowej dotyczyły ING Bank Śląski i Banku Zachodniego WBK. Banki te miały zmniejszoną pozycję rankingu w/g wskaźnika względnego poziomu rozwoju w porównaniu do pozycji ustalonej syntetycznym miernikiem rozwoju. Tylko Bank Pekao S.A utrzymał w całym badanym okresie pozycję najlepszego banku.

W kolejnym kroku wykorzystując metodą Warda sprawdzono odległości pomiędzy poszczególnymi bankami. Rezultat podziału banków metodą Warda w latach 2001–2002 przedstawiono na rysunku 3. Analizując dendrogram można wyodrębnić cztery grupy banków. Grupa pierwsza: Śląski i Zachodni, grupa druga – bank Millenium, grupa trzecia PBH oraz grupa czwarta PKO SA. Badane banki w latach 2001–2002 reprezentowały znaczny poziom zróżnicowania pod względem osiągniętych parametrów ekonomicznych.

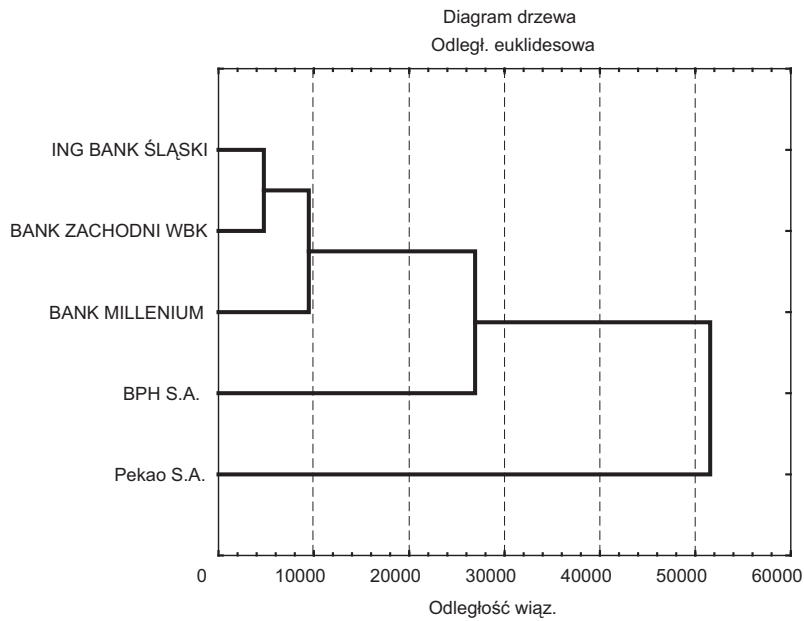
W latach 2001–2002 „najbardziej podobne” do siebie były ING Banki Śląski i Bank Zachodni WBK. W dalszej kolejności do tych dwóch banków dołączył bank Millenium, a następnie BPH SA. Najmniej podobny do pozostałych był bank Pekao S.A. W 2003 roku zbliżony poziom rozwoju osiągnęły banki Millenium oraz Zachodni WBK. Tak jak w poprzednich latach bank PekaO SA był najbardziej oddalonym od pozostałych obiektów. Analizując rys.4 można zauważyć, że zwiększyła się odległość pomiędzy grupą pierwszą (banki: Millenium i Zachodni WBK) oraz grupą drugą ING Bank Śląski. Zanotowano również zmniejszenie się dystansu pomiędzy bankiem BPH (grupa czwarta) oraz bankiem Pekao S.A. (grupa piąta).

Tabela 4

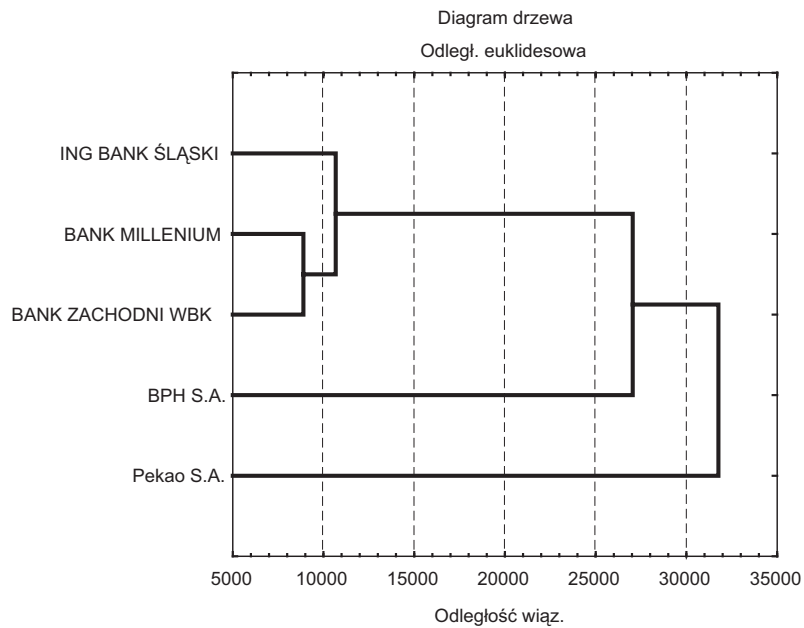
Ranking analizowanych banków zbudowany na podstawie wskaźnika względnego poziomu rozwoju

NAZWA BANKU	POZYCJA W LATACH								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ING BANK ŚLĄSKI	5	5	5	4	3	4	3	3	3
BPH S.A.	2	4	2	2	2	2	5	5	4
BANK MILLENIUM	4	2	3	5	5	5	4	4	5
Pekao S.A.	1	1	1	1	1	1	1	1	1
BANK ZACHODNI WBK	3	3	4	3	4	3	2	2	2

Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 3
Podział banków metodą Warda w latach 2001–2002.
Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 4
Podział banków metodą Warda w 2003 roku
Źródło: Opracowanie własne.

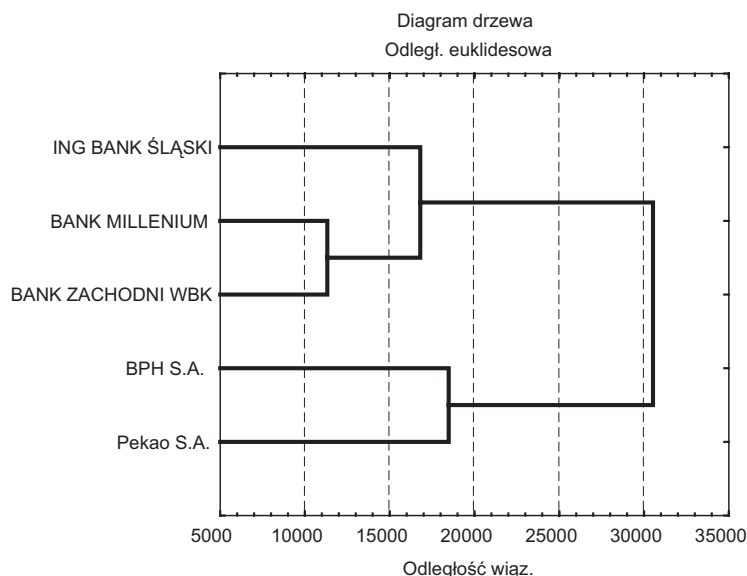
W latach 2004–2005 analizowane banki zostały podzielone na trzy grupy: Pierwsza z nich zawierała bank Millenium oraz Zachodni WBK (rys. 5) druga banki BPH oraz Peko SA zaś trzecią odrębną grupę stanowił ING Bank Śląski. Analizując rysunek 5 można zauważyć, że najbardziej zróżnicowana jest grupa druga.

Podobną sytuację (trzy grupy-skupiska) można było zaobserwować w 2006 roku. Wówczas jednak zmniejszyła się odległość pomiędzy bankiem Pekao S.A. oraz bankiem BPH. Powiększył się natomiast dystans pomiędzy bankiem ING Bank Śląski, a bankami Millenium i Zachodnim WBK (rys. 6).

Analizując dendrogram przedstawiony na rysunku 7 można zaobserwować dwie grupy banków, jednakże w tym okresie badawczym (rok 2007) nastąpił wyraźny podział pomiędzy bankami PKO SA oraz pozostałymi bankami, w tym BPH. Z kolei ING Bank Śląski zbliżył się do Banku Millenium i Zachodniego WBK.

W 2008 roku można zaobserwować trzy skupiska banków. Pierwsze z nich zawiera ING Bank Śląski, Millenium oraz Zachodni WBK. Pozostałe odstające grupy to dwa banki BPH S.A. oraz Pekao S.A.

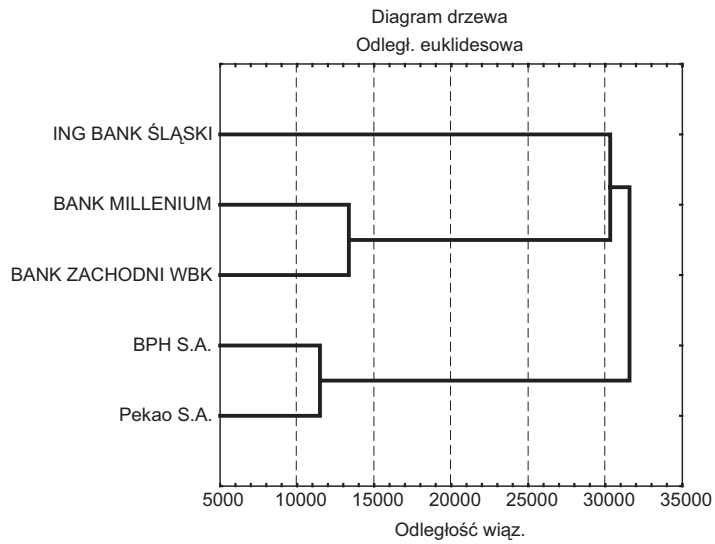
W roku 2009 analizowane banki można podzielić na trzy grupy: Bank Pekao S.A., Bank Zachodni WBK oraz pozostałe banki. O ile jednak w roku 2007 i 2008 najbardziej zbliżone do siebie były banki Millenium i Bank Zachodni WBK, o tyle w 2009 roku najmniej oddalone od siebie były ING Bank Śląski i BPH SA.



Rysunek 5

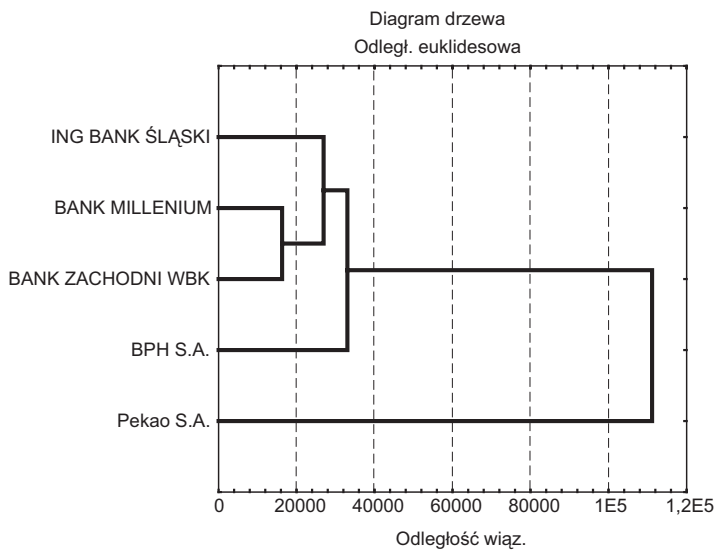
Podział banków metodą Warda w latach 2004–2005.

Źródło: Opracowanie własne.



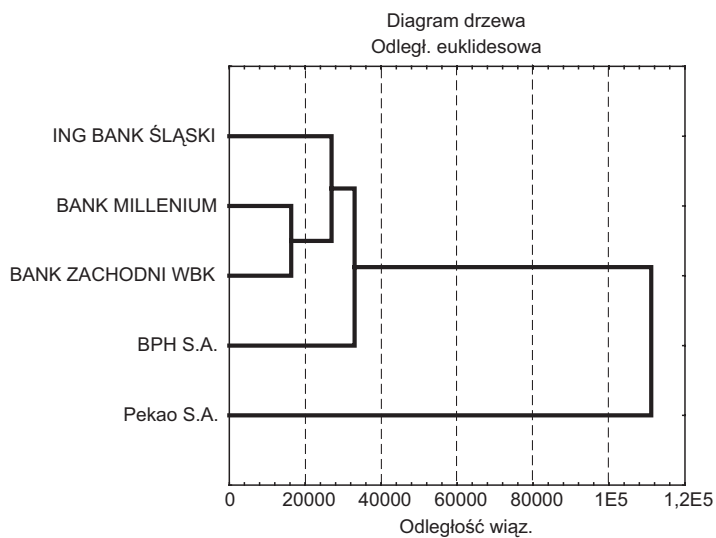
Rysunek 6
Podział banków metodą Warda w 2006 roku

Źródło: Opracowanie własne.



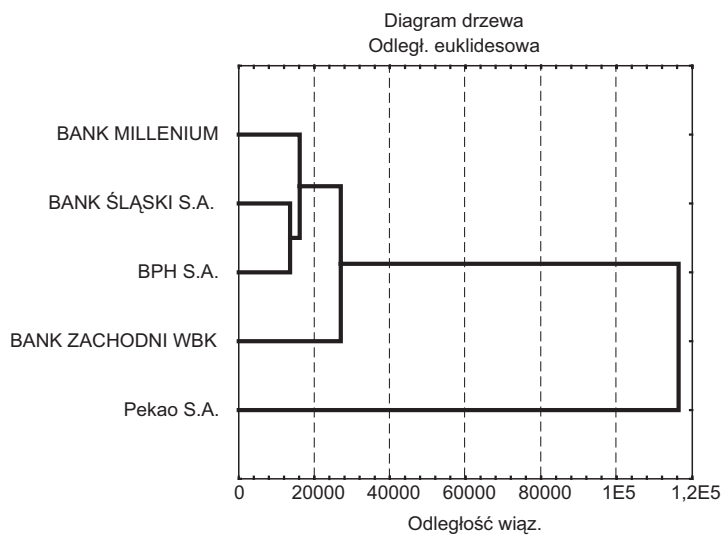
Rysunek 7
Podział banków metodą Warda w 2007 roku

Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 8
Podział banków metodą Warda w 2008 roku

Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 9
Podział banków metodą Warda w 2009 roku

Źródło: Opracowanie własne.

Wnioski

Analiza porównawcza badanych banków według syntetycznego miernik rozwoju pokazała, że pozycja banków zmieniała się bardzo dynamicznie. Najwyraźniej widoczne było na przykładzie Banku BPH, który w 2003 roku był bankiem najlepszym, natomiast w latach 2008–2009 był bankiem najslabszym. Ocena banków na podstawie wskaźnika względnego poziomu rozwoju potwierdziła wysoką pozycję banku Pekao S.A. na tle pozostałych banków. Bank Pekao S.A. we wszystkich badanych latach był niekwestionowanym liderem. Analizując banki metodą Warda należy zauważyć, że w latach 2001–2006 występowało zmniejszanie się odległości pomiędzy bankami (banki były coraz bardziej jednorodne ze względu na badane cechy). Korzystna sytuacja makroekonomiczna sprzyjała rozwojowi banków i wpłynęła znacząco na poprawę wyników finansowych. Wyraźny podział banków na dwie grupy: Bank Pekao S.A. oraz pozostałe banki nastąpił w latach 2007–2009. Światowy kryzys finansowy zapoczątkowany w 2007 roku nie osłabił silnej pozycji Pekao S.A.

Literatura

- BAKA W.: *Bankowość Europejska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2005, 259 s.
- BAKA W.: *Studium Monograficzno-porównawcze SGH*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1997
- BANASIK T.: *Banki a efekt korzyści skali*, Wydawnictwo FPD Janusz Rynk, Kielce 2007.
- BUSZKO M.: Fuzja i przejęcia banków komercyjnych w Polsce – wyniki badania ankietowego.” *Bank i Kredyt*”, nr 08/2005, sierpień 2005.
- GATNAR E, WALESIAK M.: *Metody statystycznej analizy wielowymiarowej w badaniach marketingowych*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004.
- KOLENDA M.: *Taksonomia numeryczna. Klasyfikacja, porządkowanie i analiza obiektów wielocechowych*, Seria Monografie i Opracowania nr 170, Wydawnictwo AE Wrocław 2006.
- KORNASIEWICZ A., PUGACEWICZ-KOWALSKA I.: *Znaczenie prywatyzacji dla rozwoju polskiego sektora bankowego*. Zeszyty BRE Bank – CASE, nr 61, Warszawa 2002
- KOWALSKI M., MARCHLEWSKI T.: *Ekonomiczna ocena przedsiębiorstw*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- LUNIEWSKA M, TARCZYŃSKI W.: *Metody wielowymiarowej analizy porównawczej na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2006.
- Największe banki w Polsce – 2010, *Bank*, czerwiec 2010r.
- PLUTA W.: *Wielowymiarowa analiza porównawcza w modelowaniu ekonometrycznym*, PWN, Warszawa 1986.
- Raport o sytuacji sektora bankowego w 2009r. Warszawa. 2010 r., Urząd Nadzoru Finansowego

- STEFAŃSKI M.: *Polski system bankowy w okresie transformacji – wybrane zagadnienia*, „Bank i Kredyt”, nr 02/2005, luty 2005
- STĘPIEŃ K.: *Konsolidacja a efektywność banków w Polsce*, CeDeWu Sp.zo.o., Warszawa 2004.
- ŻUKOWSKA H. (red.): *Ewolucja systemów bankowych w Europie Środkowej i Wschodniej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej, Lublin 2003

Comparative analysis of the development of selected commercial banks in the years 2001–2009

Abstract

Throughout the last decade, Bank Pekao S.A., ING Bank Śląski, Bank Zachodni WBK, Bank Millennium and BPH S.A were among those with the highest consolidation activity. Above-listed banks ranked in the top ten in terms of their assets and market capitalization in 2009. The work presents comparative study of development for those commercial banks. The analysis was conducted employing the sustainable development synthetic measure, relative development rate index and Ward's method. Comparative study of development revealed how volatile the development process was with the Bank BPH S.A. showing the most fluctuations in the process. In 2003 the bank ranked as the best while in 2008–2009 it was classified as the weakest. The study using the relative development index asserted the high ranking of Bank Pekao S.A. when compared to others. The analysis with Ward's method proved that throughout 2001–2006 the distance among banks with respect to the selected characteristics was becoming less pronounced.

Michał Soliwoda

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Koncepcja „Beyond Budgeting” – perspektywy wykorzystania do zarządzania przedsiębiorstwami branży spożywczej

Wstęp

Rozwój produkcji masowej na początku XX wieku wywołał wzrost zainteresowania kierownictwa przedsiębiorstw metodami planowania i kontroli. Menedżerowie przedsiębiorstw zaczęli wykorzystywać narzędzia do zarządzania kosztami i przepływami pieniężnymi [CIMA 2007]. Po raz pierwszy budżet został wprowadzony przez Pierre’a DuPonta w 1920 roku [Świdarska 2010, s. 460].

Literatura przedmiotu zawiera bardzo różnorodne, wręcz odmienne definicje budżetowania i budżetu w przedsiębiorstwie. Nadal nierozstrzygnięty pozostaje problem, czy budżetowanie wiąże się wyłącznie z planowaniem, czy też wykracza poza planowanie [Myddelton 1996, s. 234; Rasmusen, Eichorn, Barak 2003, s. 79]. Odmienne są stanowiska wobec perspektywy czasowej budżetowania: według niektórych budżetowanie obejmuje okres jednoroczny bądź krótszy, z kolei inna grupa badaczy i praktyków uważa, że budżetowanie można objąć okresy dłuższe niż jeden rok [Steinmann, Schreyog 1992, s. 37]

Budżetowanie, pojmowane jako metoda zarządzania przedsiębiorstwem, która pozwala zarządzającemu usprawnić działalność przedsiębiorstwa i zminimalizować ryzyko gospodarcze [Świdarska 2010, s. 462], stanowi jedno z narzędzi zarządzania. Budżetowanie to proces obejmujący [Warren, Reeve, Duchac 2008, s. 227]:

- ustalenie celów działalności organizacji dla określonego okresu w przyszłości,
- realizację planu, aby osiągnąć zamierzone cele,
- okresowe porównywanie uzyskanych rezultatów z celami.

Efektom budżetowania, czyli procesu opierającego się na sformalizowanych procedurach zatwierdzonych w przedsiębiorstwie, jest budżet, który stanowi wyrażenie krótkookresowego planu najczęściej w kategoriach wartościowych, ale również ilościowych (uzupełniająco), sporządzanego najczęściej na rok [Świdar-

ska 2010, s. 462]. Według CIMA – The Chartered Institute of Management Accountants budżet stanowi plan w ujęciu wartościowym i/lub ilościowym, przygotowany przed zdefiniowanym okresem.[CIMA 2007].

Cel i metody badań

Celem opracowania jest określenie przydatności decyzyjnej koncepcji „Beyond Budgeting” (zarządzania bez budżetowania) w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Podjęto próbę oceny możliwości wykorzystania koncepcji „Beyond Budgeting” (BB) przez przedsiębiorstwa branży spożywczej. Metodą badań były studia literaturowe (główne artykuły i pozycje książkowe w dorobku zagranicznym), a także wykorzystano metodę studium przypadku (zarządzanie bez budżetu w przedsiębiorstwie chemicznym Rhodia). Wykorzystano elementy działań o charakterze dedukcyjnym i indukcyjnym, przytaczane informacje zaprezentowano w formie tabel i rysunków.

Krytyka tradycyjnego budżetowania

Z perspektywy historycznej, budżety stosowane w przedsiębiorstwach od lat 20. XX wieku, jako sztywne narzędzie do zarządzania kosztami, stały się „udoskonaloną” formą kontraktu między kierownictwem organizacji a podwładnymi, opierającą się na planowanych w przyszłości osiągnięciach. Od lat 60. w przedsiębiorstwach państw o gospodarce rynkowej zauważono, że budżety stały się nie tylko narzędziem planowania wydatków i przychodów, ale zaczęły odgrywać rolę miernika sprawności i efektywności systemu zarządzania organizacji [CIMA 2007].

W ostatnich dwóch dziesięcioleciach zarówno praktycy, jak i naukowcy, zaczęli dyskutować nad użytecznością budżetowania w dotychczasowych, tradycyjnych formach. Chociaż uważa się, że tradycyjne budżetowanie służy koordynacji, komunikacji, ocenie osiągnięć, to występowały również opinie, że znane dotychczas formy budżetowania okazują się być przyczyną wewnętrznej rywalizacji między menedżerami, stają się wręcz źródłem konfliktów w organizacjach [Libby, Lindsay 2007, s. 47–51]. Silne wahania na rynku surowców, zapoczątkowane przez tzw. ujemny szok podaży na rynku paliw w latach 70., pokazały, że dotychczasowy sposób budżetowania nie był efektywny w turbulentnym otoczeniu ekonomicznym. Wiodące przedsiębiorstwa zaczęły funkcjonować na rynku kapitałowym, którego uczestnicy – akcjonariusze przedsiębiorstw – zwracali uwagę na generowanie wartości przez przedsiębiorstwa. Wartości niemate-

rialne i prawne (*intangible assets*), włączając lojalność klienta, marki firm, stały się kluczowym czynnikiem wzrostu wartości przedsiębiorstwa [Kaplan 2006, s. 127–135]. Ponadto zaobserwowano, że cykl życia produktów uległ znacznemu skróceniu, co wymusiło obniżenie kosztów stałych i marż. W przypadku orientacji przedsiębiorstwa na oczekiwania klienta dotychczasowe formy budżetowania (*traditional budgetary*) okazują się niewystarczające.

Tradycyjne budżetowanie nie sprawdza się w obecnym otoczeniu ekonomicznym przedsiębiorstw, biorąc pod uwagę oczekiwane rezultaty budżetowania [CIMA 2007]. Stwierdzono, że wszystkie czynności związane z budżetowaniem (planowanie, kontrola budżetowa) obejmują ponad 20% całkowitego czasu pracy kadry zarządczej w przedsiębiorstwach. Według danych z Cranfield School of Management, 80% przedsiębiorstw nie jest usatysfakcjonowanych z efektywności procesów budżetowania [Neely, Boume, Adams 2003, s. 22–28].

Według praktyków rachunkowości zarządczej zrzeszonych w CIMA, wady tradycyjnych budżetów wynikają [CIMA 2007]:

- ze sprzeczności ze strategią przedsiębiorstwa,
- ze czasochłonności czynności tworzących proces budżetowania,
- ze ograniczenia odpowiedzialności i elastyczności działania w organizacji,

Tabela 1

Słabości tradycyjnego planowania finansowego i praktyki tradycyjnego budżetowania

Lp.	Obszary
1.	<p>Strategia konkurencji</p> <ul style="list-style-type: none"> • tradycyjne budżety są rzadko skoncentrowane na realizowaniu strategii firmy • tradycyjne budżety koncentrują się raczej na redukcji kosztów niż kreowaniu wartości przedsiębiorstwa • budżety stanowią często ograniczenie w podejmowaniu zmian w przedsiębiorstwie • budżety wnoszą niewielką wartość – zniechęcają do kreatywnego myślenia
2.	<p>Proces biznesowy</p> <ul style="list-style-type: none"> • proces budżetowania jest zbyt czasochłonny • budżety są rozwijane i aktualizowane niezbyt często, co najmniej raz do roku • budżety są poparte często tylko na nieuzasadnionych przewidywaniach • budżety zachęcają wręcz do dysfunkcyjnych zachowań organizacyjnych (zbyt silna rywalizacja wewnątrz organizacji)
3.	<p>Potencjał organizacji</p> <ul style="list-style-type: none"> • budżety wspierają odgórną strukturę kierowania • budżety nie uwzględniają sieciowych struktur, które organizacje zaczynają stosować • budżety wzmocniają istniejące podziały między jednostkami organizacyjnymi (np. wydziałami) • budżety nie dowartościowują wkład pracowników w proces budżetowania

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Neely, Boume, Adams 2003, s. 22–28].

- ze skoncentrowania na redukcji kosztów zamiast na kreowaniu wartości dla udziałowców/akcjonariuszy.

Pogłębione studia literaturowe ekonomistów z Cranfield's Centre of Business Performance umożliwiły zidentyfikowanie 12 najbardziej istotnych słabości tradycyjnego planowania finansowego oraz praktyki tradycyjnego budżetowania. Te słabości zostały zaklasyfikowane do trzech obszarów (strategia konkurencji, proces biznesowy, potencjał/zdolności organizacji) i przedstawione w tabeli 1.

Założenia „Beyond Budgeting”

Naukowe Konsorcjum „Beyond Budgeting Round Table” (BBRT) od 1998 roku rozpoczęło intensywną pracę nad usprawnieniem procesu budżetowania. Po przeprowadzeniu badań empirycznych, których obiektem było kilkanaście organizacji, które przestały częściowo lub całkowicie stosować tradycyjne budżetowanie, BBRT ustaliło ogólny model „Beyond Budgeting” (BB) czyli „zarządzania bez budżetu”, opierający się na dwunastu zasadach.

W radykalnej postaci wszystkie zasady „Beyond Budgeting” zostały wdrożone w organizacjach, które wykorzystują „zarządzanie bez budżetów”. Sześć podstawowych zasad BB dotyczy wykształcenia elastycznej struktury organizacyjnej, w której wiele uprawnień jest delegowanych do pracowników niższych szczebli zarządzania. Kolejne zasady modelu BB służą stworzeniu inteligentnego procesu zarządzania dla elastycznej struktury organizacyjnej. Podstawowych sześć zasad BB, dotyczących elastycznej struktury organizacyjnej obejmuje [de Waal 2005, s. 56–57]:

- autonomiczność jednostek organizacyjnych – w organizacji odrzucony jest centralistyczny sposób zarządzania z wieloma procedurami, uprawnienia są przekazywane kierownikom małych samorządnych jednostek (*self-managing units*), struktura organizacyjna staje się bardziej elastyczna;
- upoważnienie kierowników niższych szczebli zarządzania do podejmowania decyzji – kierownicy autonomicznych jednostek są odpowiedzialni za realizowanie celów krótkoterminowych (zadań operacyjnych), a także zadań taktycznych, dysponują dużą autonomią w swoich działaniach w taki sposób, aby nie występowały zakłócenia w realizowaniu celów strategicznych organizacji;
- odpowiedzialność za „dynamiczne wyniki” (*dynamic outcomes*) – pracownicy są odpowiedzialni nie tylko za uzyskiwanie wstępnie ustalonych rezultatów dla jednostek organizacyjnych czy funkcji w organizacji, pożądane wyniki ustalane są dynamicznie (tzn. mogą być modyfikowane w ciągu roku), dlatego też nie z góry, gdyż mogłoby to zniechęcić pracowników do osiągania lepszych rezultatów niż obecne cele;

- „organizacja sieciowa” – jednostki organizacyjne o dużym stopniu samodzielności stanowią niezależne, ukierunkowane na klienta podmioty, które reagują bardzo szybko i elastycznie na zmiany zachowań konsumenckich,
- „rynkowa” koordynacja w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa – usługi świadczone przez wewnętrzne komórki organizacyjne (takie jak HR, ICT) mogą być kupowane przez autonomiczne jednostki organizacji na postawie wewnętrznego kontraktu, co przyczynia się do poprawy jakości i obniżenia kosztów usług świadczonych wewnątrz organizacji;
- „wspierające liderstwo” (*supporting leadership*) – członkowie organizacji są wpierani i objęci coachingiem i mentoringiem ze strony kierownictwa wyższych szczebli, ponadto kierownicy małych samorządnych jednostek mają prawo do podejmowania ryzyka bez konieczności ponoszenia kary za popełnione błędy wynikające z niezależności decyzji.

Zaprojektowanie inteligentnego/adaptacyjnego procesu zarządzania wymaga od organizacji przyjęcia następujących zasad [Hope, Fraser 2003, s. 45]:

- względne cele – strategia organizacji musi zakładać przewyżczenie rywalizacji z konkurencją, a nie zrealizowanie bieżącego budżetu, cele dla organizacji powinny być ustalane na podstawie zachowań o głównych konkurentów przedsiębiorstwa lub zbliżonych organizacji (w przypadku organizacji nonprofit), ponadto cele powinny być ciągle adaptowane z uwzględnieniem o osiągnięć konkurentów;
- ciągle regulowanie/modyfikowanie strategii (*strategy setting*) – strategia organizacji musi być ciągle modyfikowana i przystosowana do otoczenia na podstawie sygnałów z rynku;
- systemy antycypacyjne (*anticipatory systems*) – co najmniej raz na kwartał menedżerowie sporządzają kroczące prognozy (*rolling forecasts*), które obejmują okres powyżej jednego roku i uwzględniają zarówno finansowe, jak i niefinansowe czynniki sukcesu przedsiębiorstwa;
- zasoby na żądanie – menedżerowie alokują zasoby do tych jednostek, w których są one najbardziej potrzebne, organizacja nie dysponuje żadnymi stałymi budżetami opartymi na budżecie z ostatniego roku;
- sprawny obieg informacji w organizacji – informacja jest szybko dostępna i łatwa do uzyskania dla osób, które rzeczywiście jej potrzebują, a zrównoważony zestaw wskaźników sprawności jest użyty w celu porównania wyników jednostek o dużej samodzielności w zakresie zarządzania z innymi jednostkami w organizacjach, konkurentami czy podobnymi organizacjami;
- względny sposób nagradzania – opierający się zarówno na wynikach jednostek o samodzielności zarządczej, jak również na osiągnięciach organizacji jako całości, struktura nagród opiera się na ocenie zarówno indywidualnych, jak i grupowych osiągnięć.

Zarządzanie bez budżetów w przedsiębiorstwie Rhodia – studium przypadku

Rhodia jest dużym francuskim przedsiębiorstwem branży chemicznej (centrala mieści się w Paryżu), którego roczne przychody ze sprzedaży wynoszą około 7,2 mld USD, a zatrudnienie w nim znajduje 27 tys. pracowników (w 19 państwach). Rhodia zrezygnowała z budżetowania w 1999 roku, wprowadziła przejrzystą i stosunkową prostą procedurę w miejsce tradycyjnego planowania finansowego [Hope, Fraser 2003, s. 48].

Tradycyjny proces budżetowania rozpoczynał się w czerwcu roku poprzedzającego okres budżetowania i trwał z reguły 6 miesięcy, chociaż kilka razy budżet został ukończony dopiero w lutym. Tradycyjny budżet opierał się na ekstrapolacji opartej na o danych historycznych i był modyfikowany przez menedżerów poziomu operacyjnego.

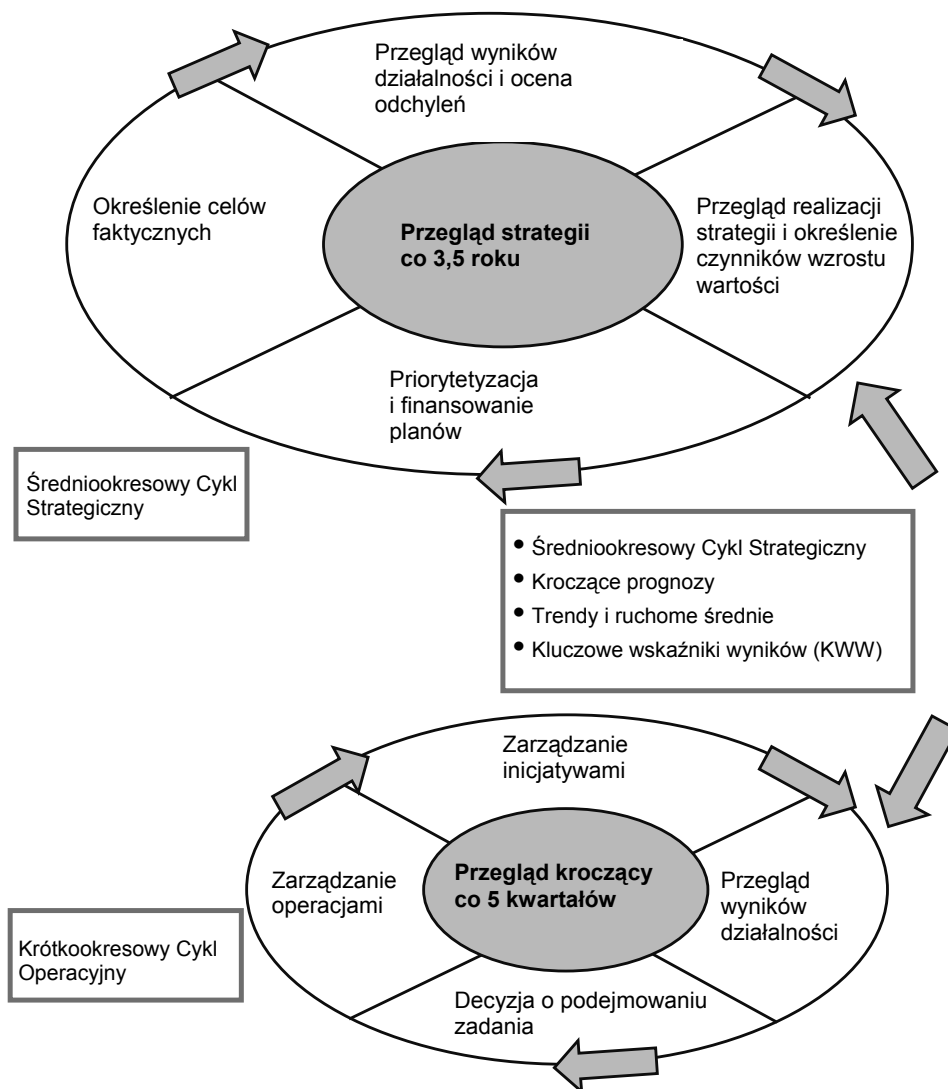
W projekcie o nazwie „Spring” powstał nowatorski proces zarządzania wynikiem działalności przedsiębiorstwa, zrywający z tradycyjnym budżetowaniem. Nadrzędnym celem alternatywnej metody planowania była silniejsza integracja pracowników organizacji ze strategią. Alternatywę do tradycyjnego budżetowania przedstawiono na rysunku 1.

Cele strategiczne opierają się na wskaźnikach zwrotu na kapitale (*return on capital*) oraz wolnych przepływach pieniężnych. Wartości tych wskaźników bazują na systematycznie wykonywanych benchmarkingach (w odniesieniu do liderów sektora), a także na przewidywanym wzroście $[r/r]$ przychodów dla poszczególnych oddziałów przedsiębiorstwa.

System premii menedżerskich, które są ustalane co pół roku, polega na braniu pod uwagę wyników indywidualnych (60% wagi), a także przedsiębiorstwa jako całości lub jego oddziałów (40%).

Istotą zarządzania bez budżetów jest powiązanie dwóch cykli: średnio-okresowego cyklu strategicznego oraz krótkookresowego cyklu operacyjnego. Cykl strategiczny rozpoczyna się od ustalenia przewidywań *ROCE* (zwrot na wydatkach inwestycyjnych), wstępnych przewidywań wskaźników dotyczących wydatków inwestycyjnych/nakładów kapitałowych. Menedżerowie aktualizują wstępne przewidywania co roku. Kolejnym etapem cyklu jest dokonywanie przeglądu wyników działalności wraz określeniem środków prewencyjnych w celu osiągnięcia celów planowania taktycznego (*medium-term goals*). Na ostatnim etapie menedżerowie wyznaczają czynniki wzrostu wartości. Można tu zauważyć tu pewną analogię do *Balanced Scorecard* (Zrównoważona Karta Wyników), ponieważ przeglądy realizacji strategii obejmują cztery perspektywy:

- imperatywy strategiczne (perspektywy wynikające z wnętrza korporacji),
- analiza strategiczna (rynek, konkurenci),

**Rysunek 1**

Zarządzanie przedsiębiorstwem za pomocą „adaptacyjnych procesów” (Adaptive Processes)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Hope, Fraser 2003, s. 50].

- nowe wyzwania (nauka i rozwój),
- analiza wyników (przyszłe i obecne trendy).

W efekcie dialogu między wyższym kierownictwem a zespołami roboczymi powstaje raport przedstawiający rodzaje ryzyka, przewidywania w obszarze czterech perspektyw strategicznych.

W przypadku cyklu operacyjnego początkowym etapem jest zarządzanie inicjatywami: monitorowanie, ocena wpływu na sprzedaż, zyski, przepływy pieniężne. Następnie dokonywane są co kwartał przeglądy, w którym sprawdza się odchylenia od rzeczywistych wyników oraz wykonuje się kroczące prognozy. Menedżerowie mogą podjąć zadania operacyjne, np. zmiana cen, rozpoczęcie promocji.

W zarządzaniu bez budżetów występuje dwa rodzaje raportów:

- „skumulowany rzeczywisty” raport miesięczny, w którym zestawia się wyniki z bieżącego miesiąca z miesiącem z poprzedniego roku,
- raport kwartalny – bazujący na trendach, ruchomych średnich, odnoszący się do celów w planie strategicznym.

Nowa metodyka zarządzania wynikiem oddziałów przedsiębiorstwa i całej organizacji okazała się skuteczna. Bez tradycyjnego budżetowania udało się zrealizować dzięki ciągłemu procesowi prognozowania (kroczące prognozy, ruchome średnie) oraz udoskonaleniu komunikacji wewnętrznej dotyczącej strategii.

Możliwość wykorzystania Beyond Budgeting w przedsiębiorstwach branży spożywczej

Procesy zarządzania kosztami w przedsiębiorstwach branży spożywczej nie zostały szczegółowo zbadane. Jedne z pierwszych wdrożeń nowych instrumentów rachunkowości zarządczej miały miejsce w branży chemicznej, którą cechuje podobieństwo stosowanych procesów. Przemysł spożywczy, który wykształcił się z rzemiosła w latach 30. XX wieku w Stanach Zjednoczonych, korzysta ze zbliżonej aparatury do przeprowadzania procesów technologicznych [Pijanowski, Dłużewski, Dłużewska, Jarczyk 1997, s. 13].

Przemysł spożywczy jest niezwykle zróżnicowany pod względem liczby sektorów (gałęzi), a każdy z nich charakteryzuje się innymi uwarunkowaniami gospodarowania finansami [Knap-Stefaniuk 2010, Internet].

GUS i IERiGŻ-PIB nie analizują danych dotyczących kosztów według kalkulacyjnego układu kosztów dla przedsiębiorstw przemysłu spożywczego. Od przedsiębiorstw powyżej 9 pracowników zbierane są informacje o strukturze rodzajowej kosztów. Dla przedsiębiorstw branży spożywczej w latach 2006–2008 wskaźnik koszty ogółem/aktywa ogółem był na poziomie 1,37–1,40. Przykładowo dla branży odzieżowej wskaźnik ten wynosił 1,20–1,31, dla branży maszynowej 1,09–1,13, co może sugerować istotną rolę zarządzania kosztami w budowie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw branży spożywczej. Istotnym składnikiem struktury rodzajowej kosztów jest zużycie materiałów i energii, które w analizowanym okresie wyniosło 63,0%–63,8% i stanowi wyróżnik świadczą-

cy głównie o dużej materiałochłonności przemysłu spożywczego [Wasilewski, Soliwoda 2010, s. 4].

Różnorodność organizacyjna zakładów przemysłu spożywczego powoduje, że koszty pośrednie naliczane są na podstawie kalkulacji doliczeniowej asortymentowej (np. w zakładach przetwórstwa mięsnego), kalkulacji przy produkcji sprzężonej (przy której powstają produkty uboczne – np. produkcja serów twarogowych, cukru), kalkulacji przy produkcji sezonowej (np. w sektorze owocowo-warzywnym) [Kamiński 1984, s. 145].

W małych i średnich przedsiębiorstwach branży spozywczej nie są znane instrumenty rachunkowości zarządczej, bądź są znane, jednak niewykorzystywane w praktyce. System finansowo-księgowy ewidencjonuje i przetwarza informacje kosztowe na potrzeby tzw. sprawozdawczego rachunku kosztów. Istotnym problemem, poruszonym przez ekonomistów przemysłu spożywczego, jest bardzo duża ilość i zróżnicowanie przy produkcji wieloasortymentowej, w związku z czym występują problemy z przypisaniem kosztów pośrednich do poszczególnych asortymentów.

Możliwości wykorzystania zarządzania bez budżetów BB są silnie ograniczone przez konieczność zmiany w dotychczasowych procesach zarządzania [CIMA 2007]:

- motywowanie do zarządzania zmianą i właściwy sposób nagradzania dla kierowników niższych szczebli, uwzględniający ich osobiste efekty,
- konieczność zarządzania decentralistycznego, z delegowaniem części uprawnień do kierowników niższych szczebli,
- wysokie standardy etyczne w organizacji,
- zespoły *front-line*, mające duży stopień niezależności w podejmowaniu decyzji,
- postawa otwartości i zaufania na wszystkich poziomach zarządzania.

Przeszkodami, które w istotny sposób sprzyjają zachowaniu tradycyjnego budżetowania, są w przypadku przedsiębiorstw branży spozywczej [Neely, Boome, Adams 2003, s. 43]:

- traktowanie budżetu jako podstawowego narzędzia kontroli:
 - budżety dostarczają kryteriów w procesie kontroli, bez których trudno bądź też w ogóle nie można byłoby zarządzać,
 - budżety stanowią mapę, która objaśnia i wskazuje, dokąd zdąża dane przedsiębiorstwo, jakie chcemy uzyskać cele (w ujęciu wartościowym, ilościowym);
- kultura organizacyjna: budżety są bardzo głęboko zakorzenione w kulturze organizacyjnej, jest bardzo trudno przejść do innej metody planowania, budżety są najczęściej odgórne, ze znikomym udziałem pracowników w procesie budżetowania.

Z badań przeprowadzonych w USA i państwach UE wynika, że większość przedsiębiorstw nadal będzie stosować budżetowanie w tradycyjnej formie, jednak będzie je usprawniać [Dugdale, Lyne 2006, s. 32–35]. W USA i krajach zachodnioeuropejskich zauważono, że działania usprawniające polegały głównie na silniejszym powiązaniu budżetów z planami strategicznymi za pomocą prognoz.

Należy zauważyć, że przejście do BB będzie miało charakter ewolucyjny. Usprawnienie budżetowania powinno obejmować implementowanie następujących elementów [Hope, Fraser 2003, s. 117; Neely, Boume, Adams 2003, s. 17]:

- procesowy model budżetowania (*Activity Based*) – obejmujący planowanie i kontrolę na postawie architektury procesowej organizacji, wyodrębnienie działań i procesów generujących wartość dla organizacji, reinżynierię biznesową;
- budżety „od zera” – umożliwiające uniknięcie nieefektywności i niedokładności przy budżetach przyrostowych, w których wartości ubiegłoroczne są przemnażane przez współczynnik uwzględniający m.in. inflację, wydatki w organizacji muszą być za każdym razem w sposób przemyślany planowane;
- budżety oparte na wartości przedsiębiorstwa – wynikające z przekonania, że generowania wartości dla akcjonariuszy/udziałowców stanowi najważniejszy imperatyw w zarządzaniu przedsiębiorstwem,
- zysk – „koło zysku” jako metoda do planowania przyszłych przepływów pieniężnych oraz wyodrębniania centrów zysku pozwala określić, czy organizacja bądź jej jednostki generują odpowiedni poziom EVA, a także czy zapewniony są zasoby finansowe dla inwestycji;
- kroczące budżetowanie – rozwiązuje problemy z opóźnieniami w procesie budżetowania, bardzo dobrze przyjmuje się w warunkach zmian w otoczeniu rynkowym, jest lepszym rozwiązaniem niż budżetowanie do ustalonego punktu w czasie.

Wnioski

W opracowaniu określono przydatność decyzyjną koncepcji „Beyond Budgeting” (zarządzania „bez budżetowania”). Dokonano również oceny możliwości wykorzystania koncepcji „Beyond Budgeting” (BB) przez przedsiębiorstwa branży spożywczej. Na podstawie przeprowadzonych analiz sformułowano następujące wnioski:

1. Koncepcja „Beyond Budgeting” jest bardzo nowatorska. Kadra zarządzająca przedsiębiorstwa, które rezygnuje z tradycyjnych form budżetowania, powinna wprowadzić radykalne zmiany organizacyjne. Struktura organizacyj-

- na przedsiębiorstwa musi być bardzo elastyczna: samorządność jednostek organizacyjnych w podejmowaniu decyzji, delegowanie uprawnień przez kierowników wyższego szczebla, motywujący sposób nagradzania kierowników (w tym kierowników niższego szczebla), uwzględniający zarówno wyniki osobiste, jak również jednostki organizacyjnej (np. wydziału).
2. W najbliższej przyszłości przedsiębiorstwa branży spożywczej (głównie MSP) nadal będą wykorzystywały budżetowanie w tradycyjnej postaci. Implementowanie zarządzania bez budżetowania jest ograniczone ze względu na głęboko zakorzenione w kulturze organizacyjnej przekonanie, że tradycyjny budżet stanowi najważniejsze narzędzie planowania i kontroli, mapę objaśniającą cele przedsiębiorstwa.
 3. Rezygnacja z tradycyjnego budżetowania będzie możliwa w przypadku nielicznej grupy dużych przedsiębiorstw branży spożywczej, w których kadra zarządzająca poświęca dużo czasu na procesy budżetowania, a także występują problemy komunikacji wewnętrznej w zakresie realizowania celów strategicznych, taktycznych i operacyjnych przedsiębiorstwa.
 4. Implementowanie zasad „Beyond Budgeting” będzie miało charakter ewolucyjny i obejmie przyjęcie procesowego modelu budżetowania, budżetów „od zera”, budżetów opartych na wartości przedsiębiorstwa, „kół zysku”, kroczącego budżetowania.

Literatura

- CIMA, *Beyond Budgeting*. Topic Gateway Series No. 35, 10/2007.
- DE WAAL A.: *Insights from practice: Is your organisation ready for beyond budgeting?* Measuring Business Excellence, Vol. 9 No. 2/ 2005.
- DUGDALE D., LYNE S.: *Budgeting*. CIMA Financial Management, 11/2006.
- HOPE J., FRASER R.: *Beyond Budgeting: How Managers Can Break Free from the Annual Performance Trap*. Harvard Business Press, Cambridge 2003.
- HOPE J., FRASER R.: *New Ways of Setting Rewards: The Beyond Budgeting Model*. California Management Review Vol. 45, No. 4, Summer 2003.
- KAMIŃSKI W.: *Ekonomika i organizacja przemysłu spożywczego*. WNT, Warszawa 1984.
- KAPLAN R.S.: *The Competitive Advantage of Management Accounting*. Journal of Management Accounting Research; Vol. 18/2006.
- KNAP-STEFANIUK A.: *Przemysł spożywczy w Polsce. Zarządzanie Zmianami – Biuletyn Polish Open University*, 5(39)/2010.
- LIBBY T., LINDAY M.: *Beyond budgeting or better budgeting*, Strategic Finance, 8/2007.
- MYDDELTON D.: *Rachunkowość i decyzje finansowe*, PWE, Warszawa 1996.
- NEELY A., BOUME M., ADAMS CH.: *Measuring Business Excellence*. Vol. 7, 3/2003.
- PIJANOWSKI E., DŁUŻEWSKA A., DŁUŻEWSKI M., JARCZYK A.: *Ogólna technologia żywności*. WNT, Warszawa 1997.

- RASMUSEN N., EICHORN CH., BARAK C.: Process improvement for effective budgeting and financial reporting. John Wiley & Sons. Inc., New Jersey 2003.
- STEINMANN H., SCHREYOGG G.: *Zarządzanie. Podstawy kierowania przedsiębiorstwem*. Wydawnictwo Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 1992.
- ŚWIDERSKA G.K. (red.): *Controlling kosztów i rachunkowość zarządcza*. MAC/Difin, Warszawa 2010.
- WARREN C., REEVE R., DUCHAC J.: *Managerial Accounting*. Cengage Learning, Inc., Mason 2008.
- WASILEWSKI M., SOLIWODA M.: *Zarządzanie kosztami w wybranych branżach przemysłu*. Maszynopis, WNE SGGW, 2010.
- ZIMMERMAN J.: *Conjunctures regarding empirical managerial accounting research*. Journal of Accounting and Economics 32.

„Beyond Budgeting” – the possibilities of using in business management in the food industry

Abstract

In the article the usefulness of the concept “Beyond Budgeting” in decision-making process as for business management was presented. The possibilities of using of this concept by food industry enterprises was assessed. In today’s economic environment the traditional budgetary does not meet the expectations of managers. “Beyond Budgeting” involves radical changes in the management system, including a flexible organization. The possibilities of using new concept in the food industry enterprises are limited due to the traditional understanding of the budget in the organizational culture. In the future large food industry companies may abandon the traditional budgeting, but the process of implementing “Beyond Budgeting” will be evolutionary and will take several steps (among others “zero-based” budgeting, rolling budgeting).

Danuta Zawadzka

Instytut Ekonomii i Zarządzania
Politechnika Koszalińska

Regionalne ujęcie terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Europie – analiza porównawcza

Wstęp

Ryzyko wzajemnych rozliczeń jest jednym z największych źródeł ryzyka bieżącej działalności przedsiębiorstw. Wiąże się ono z możliwością niespłacenia przez kontrahenta zobowiązania za dostarczone towary lub usługi. Dotyczy sytuacji, gdy płatność nie następuje w ogóle, gdy jej wartość jest inna od oczekiwanej lub gdy następuje opóźnienie w jej realizacji. W literaturze często określa się je mianem ryzyka handlowego [Zawadzka, 2008]. Z uwagi na to, iż motywy i konsekwencje stosowania kredytu handlowego są różne z punktu widzenia odbiorców i dostawców, bardzo istotne staje się określenie źródeł ryzyka wynikającego z terminów płatności za dostarczone towary i usługi, szczególnie w przypadku obrotu gospodarczego o charakterze transgranicznym.

Celem opracowania jest określenie regionalnego zróżnicowania zmian w terminach wzajemnych rozliczeń pieniężnych przedsiębiorstw w Europie. Rozważania oparto na weryfikacji empirycznej danych dotyczących przeciętnych terminów płatności między przedsiębiorstwami (B2B)¹ pochodzących z międzynarodowej wywiadowni gospodarczej Intrum Justitia². Badaniem objęto wybrane kraje Europy w latach 2003–2010. Postawiono tezę, iż *regiony Europy wyznaczają specyfikę rozliczeń pieniężnych w sektorze B2B*. Jej weryfikację oparto

¹ Business-to-Business (B2B), najkrócej mówiąc, to ogół relacji między firmą a partnerami, pośrednikami, dostawcami, dystrybutorami oraz punktami sprzedaży i świadczenia usług.

² Intrum Justitia jest firmą oferującą usługi zarządzania wierzytelnościami zarówno w Polsce, jak i w Europie. Usługi Intrum Justitia obejmują kompletny łańcuch zarządzania wierzytelnościami, począwszy od informacji o wierzytelnościach, przez fakturowanie i przesyłanie upomnień, po monitorowanie i windykację odpisanych należności. Usługi firmy zostały w większości podzielone na następujące grupy: windykacja należności, monitoring, windykacja międzynarodowa, kupno wierzytelności, obsługa prawna, długoterminowe nadzorowanie wierzytelności, zwrot podatku VAT zapłaconego za granicą oraz wiele usług specjalistycznych związanych z zarządzaniem wierzytelnościami. Grupa Intrum posiada ponad 80 000 klientów i zatrudnia około 2900 pracowników w 23 krajach Europy. Siedziba główna firmy mieści się w Szwecji. Od czerwca 2002 r. akcje Intrum Justitia są notowane na giełdzie Stockholmsbörsen.

na analizie: terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw, długości okresu opóźnienia w realizacji zakontraktowanych w ramach kredytu handlowego terminów płatności, udziału utraconych należności w należnościach handlowych przedsiębiorstw w wybranych krajach Europy. Weryfikacji tak postawionej tezy towarzyszyły pewne ograniczenia. W pierwszej kolejności należy wymienić brak pochodzących ze źródeł pierwotnych danych dotyczących terminów rozliczeń między przedsiębiorstwami w Europie obejmujących okres objęty badaniem. Intrum Justitia w pewnym stopniu ogranicza tę asymetrię³, niemniej jednak badania przeprowadzane przez tę wywiadownię, obok dużych walorów o charakterze poznawczym, charakteryzują się w pewnym stopniu brakiem porównywalności wyników. Przykładowo Grecja i Cypr nie podlegały badaniom dotyczącym terminów płatności w latach 2003, 2005, 2006, Wielka Brytania w 2006 r. (zamiast danych dotyczących tego kraju przedstawiono wyniki badań dla Szkocji), Łotwa i Irlandia w 2006 r. oraz Austria w 2007 r. Brak jest w badaniach danych charakteryzujących opóźnione płatności w Finlandii, Szwecji i na Litwie w latach 2005 i 2006, Danii, Łotwie i Austrii w 2006 r. Poza tym dane dla Grecji i Cypru dotyczą lat 2004, 2009 i 2010, a Słowacji lat 2007–2009. Niejednolity sposób prezentacji wyników w raportach utrudnia porównanie i ich analizę. W latach 2004–2006 badania przeprowadzone były dwa razy w roku (Spring, Autumn), w dalszych okresach badawczych – raz w roku. Przeciętne okresy płatności dotyczące rozliczeń przedsiębiorstw w Unii Europejskiej obejmują uśrednione terminy obejmujące rozliczenia B2C⁴, B2B oraz z podmiotami z sektora publicznego. Terminy rozliczeń wzajemnych przedsiębiorstw są krótsze. Ponadto, zakres terytorialny badań nie pokrywa się do końca z całym obszarem Europy, ani nawet Unii Europejskiej. Z badania wyłączono takie kraje UE, jak: Słowenię, Maltę, Luksemburg, Bułgarię i Rumunię. Rozszerzono zasięg badań o kraje, które nie należą do UE, ale są stroną układów i porozumień: Islandię i Norwegię.

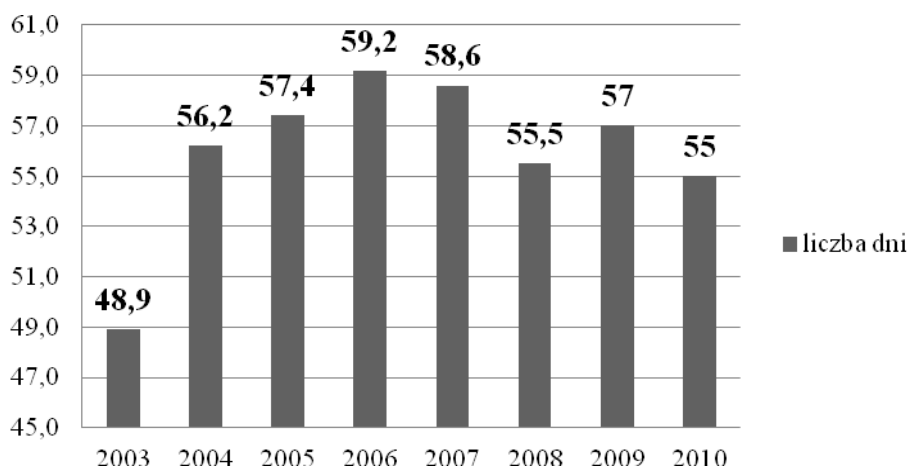
Artykuł uzupełnia piśmiennictwo w zakresie omawianego tematu. Jest fragmentem szerszych badań dotyczących rozliczeń pieniężnych przedsiębiorstw w Europie.

Terminy wzajemnych rozliczeń w Europie

Na rysunku 1 zaprezentowano przeciętne okresy realizacji płatności w Europie w latach 2003–2010.

³ Intrum Justitia realizuje badania dotyczące Europejskiego Indeksu Płatniczego od 1997 r. na próbie około 9 tys. przedsiębiorstw.

⁴ B2C (ang. Business-to-Consumer) to nazwa relacji występujących między firmą a klientem końcowym, często realizowanych za pomocą Internetu, choć nie tylko. Stroną inicjującą transakcje jest firma, a w odwrotnej sytuacji (C2B) – klient.



Rysunek 1

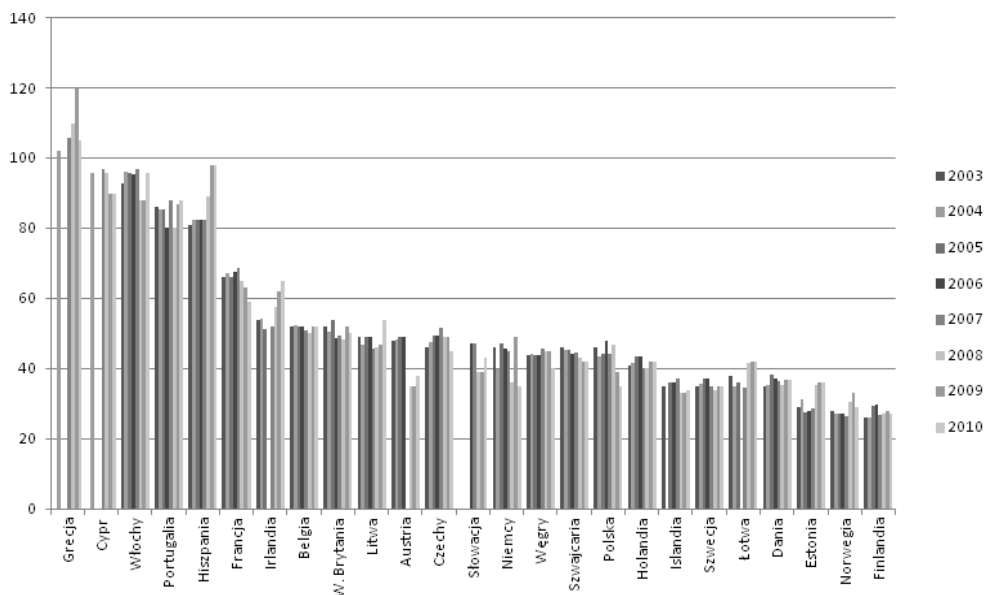
Przeciętne okresy realizacji płatności* w Europie [dni]

*Przeciętny okres realizacji płatności w 2003 r. został obliczony jako średnia arytmetyczna przeciętnych okresów rozliczeń w sektorze B2B w krajach objętych badaniem.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.

Istnieje pewna tendencja w kształtowaniu się przeciętnego okresu realizacji zobowiązań handlowych w Europie, która została zachwiana w 2009 r. Często przyjmuje się, iż na kontynencie europejskim właśnie w tym okresie zaczęły być odczuwalne skutki kryzysu w sektorze przedsiębiorstw. Do 2006 r. zauważalna była tendencja wzrostowa omawianej wielkości. Po tym okresie przeciętny termin płatności w obrocie gospodarczym uległ skróceniu (z wyjątkiem wspomnianego wyżej 2009 r.). W 2010 r., w stosunku do 2004 r., okres ten zmniejszył się o 2,7 dnia. Szczegółowe zestawienie praktyk płatniczych w Europie w latach 2007, 2008 i 2010 przedstawiono na rysunku 2. Podane terminy obejmują przeciętny umowny okres realizacji zobowiązań wobec dostawców, jak i okres zwłoki przypadający poza zakontraktowany termin, wynikający z warunków udzielonego kredytu handlowego.

Najdłuższy okres realizacji płatności w sektorze B2B cechuje Grecję. W 2007 r. wyniósł 105,9 dni, po czym wzrósł do 110 dni w 2008 r. i zmalał do 105 w 2010 r. Długie terminy płatności i odmienne zróżnicowanie w analizowanym okresie cechowały Włochy, z przeciętnym terminem rozliczeń 96,9 dni w 2007 r., który uległ skróceniu do 88 dni w 2008 r. i wydłużył się do 96 dni w 2010 r. W grupie krajów, w których przedsiębiorstwa borykają się z relatywnie długimi terminami (przekraczającymi przeciętne wartości terminów płatności



Rysunek 2

Terminy realizacji zobowiązań handlowych w wybranych krajach Europy [przeciętna liczba dni]

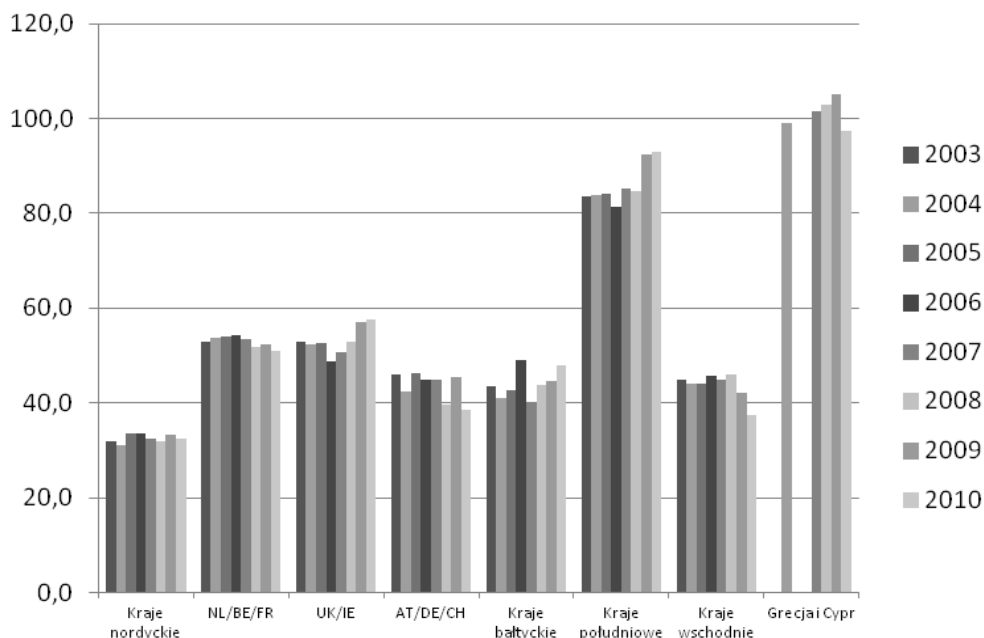
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.

w Europie) są między innymi: Cypr, Portugalia, Hiszpania, Irlandia i Francja. Z kolei najkrótsze terminy płatności charakteryzują Norwegię, Finlandię, Estonię i Szwecję. Terminy płatności w większości krajów Europy wydłużyły się, a jedynie w dziewięciu uległy skróceniu. W Finlandii terminy rozliczeń w sektorze B2B pozostały na poziomie z 2008 r. (27 dni). Najdłuższe okresy płatności zatem cechują kraje południowej Europy, najkrótsze natomiast – kraje północne.

Regionalne zróżnicowanie terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Europie

Porównując zachowania płatnicze przedsiębiorstw, można zauważyć, iż wykazują one pewną specyfikę w zależności od regionu kontynentu (rys. 3. i 4).

Kraje nordyckie charakteryzują się najkrótszym przeciętnym okresem realizacji wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw. Przeciętny okres dokonywania płatności wobec dostawców wahał się od 31,8 dni w 2003 r. do 32,4 dni w 2010 r. W dalszej kolejności znajdują się tzw. kraje wschodnie (Czechy, Węgry i Pol-



Kraje nordyckie: Dania, Finlandia, Islandia, Norwegia, Szwecja

NL/BE/FR: Belgia, Francja, Holandia

UK/IE: Wielka Brytania, Irlandia

Kraje południowe: Włochy, Portugalia, Hiszpania

AT/DE/CH: Austria, Niemcy, Szwajcaria

Kraje wschodnie: Czechy, Węgry, Polska

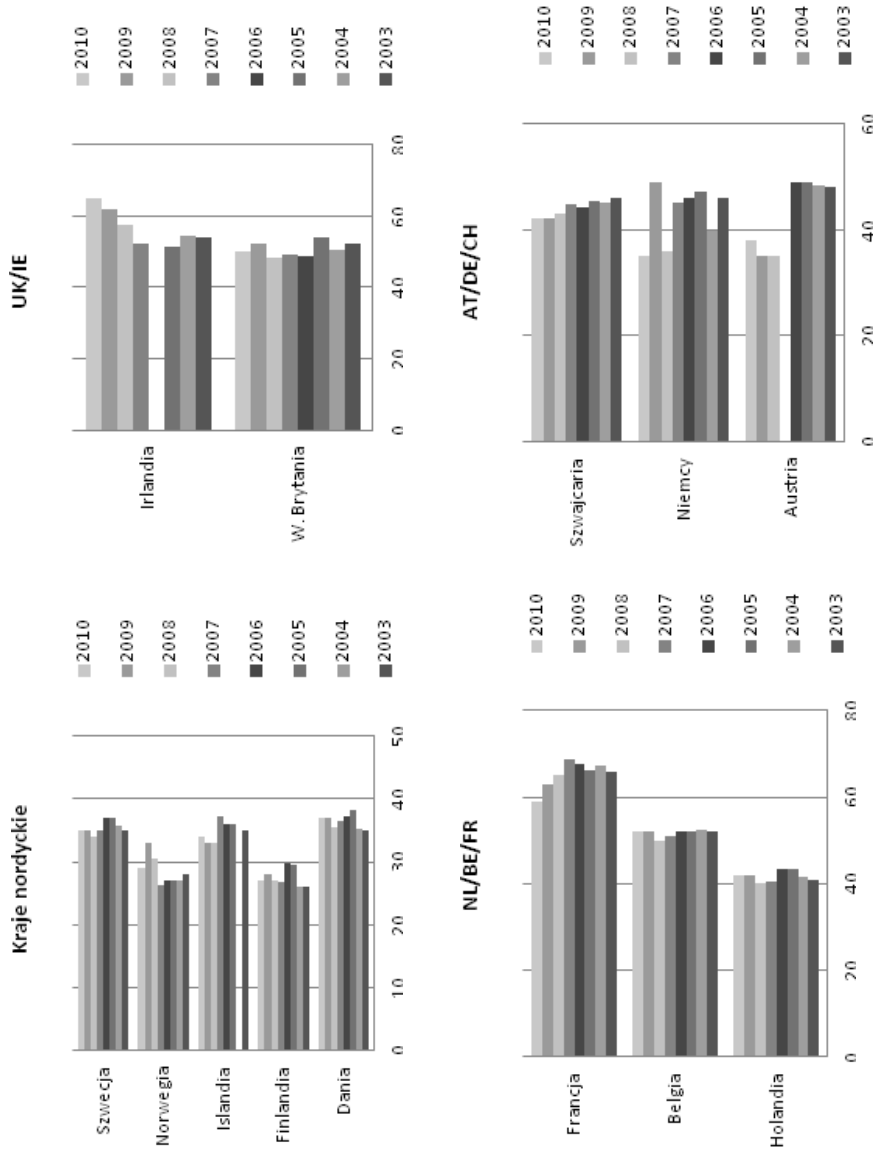
Kraje bałtyckie: Estonia, Litwa, Łotwa

Rysunek 3

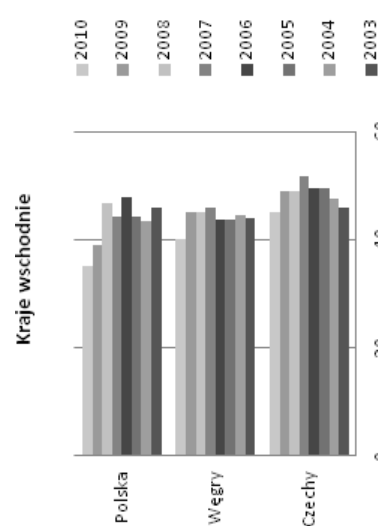
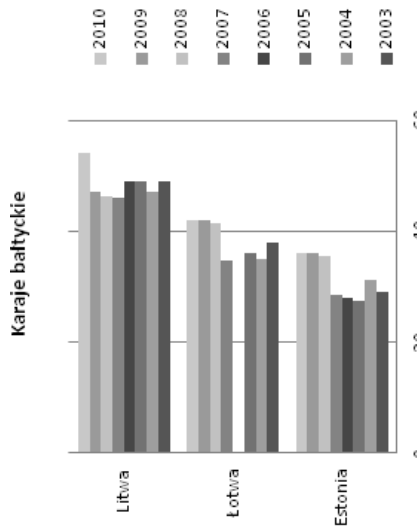
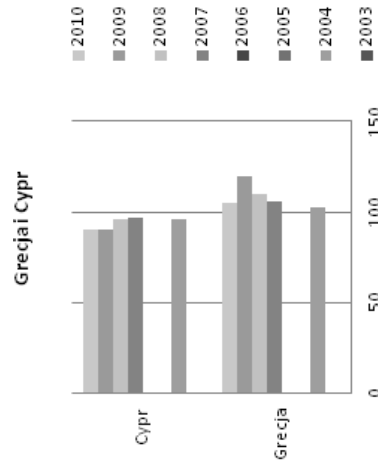
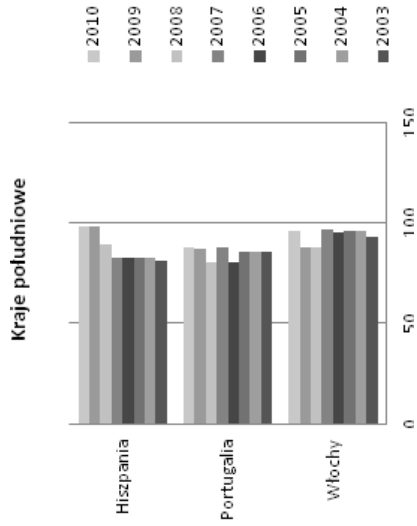
Terminy realizacji zobowiązań handlowych w Europie w latach 2003–2010 w podziale na regiony (przeciętna liczba dni)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.

ska), gdzie okres rozliczeń w sektorze B2B wyniósł od 45 dni w 2003 r. do 37,5 dni w 2010 r., oraz region Europy obejmujący Austrię, Niemcy i Szwajcarię, w których przeciętny okres realizacji płatności względem dostawców w 2010 r. wyniósł 38,5 dni. W dalszej kolejności należy wymienić tzw. kraje bałtyckie (Estonia, Łotwa, Litwa), gdzie omawiane terminy wydłużyły się z poziomu 43,5 dni w 2003 r. do 48 dni w 2010 r. Dalej uplasował się region obejmujący Holandię, Belgię i Francję, gdzie omawiane terminy uległy skróceniu z okresu 53 dni do 51. Najdłuższe terminy rozliczeń cechują kraje południowe (93 dni w 2010 r.), w tym Grecję i Cypr (97,5 dni w 2010 r.). Finlandię (zmiana z 26 dni w 2003 r. do 27 dni w 2010 r.) i Norwegię (zmiana z 28 dni w 2003 r. do 29 dni



Rysunek 4
 Zróżnicowanie regionalne terminów realizacji zobowiązań handlowych w wybranych krajach Europy [przeciętna liczba dni]
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.



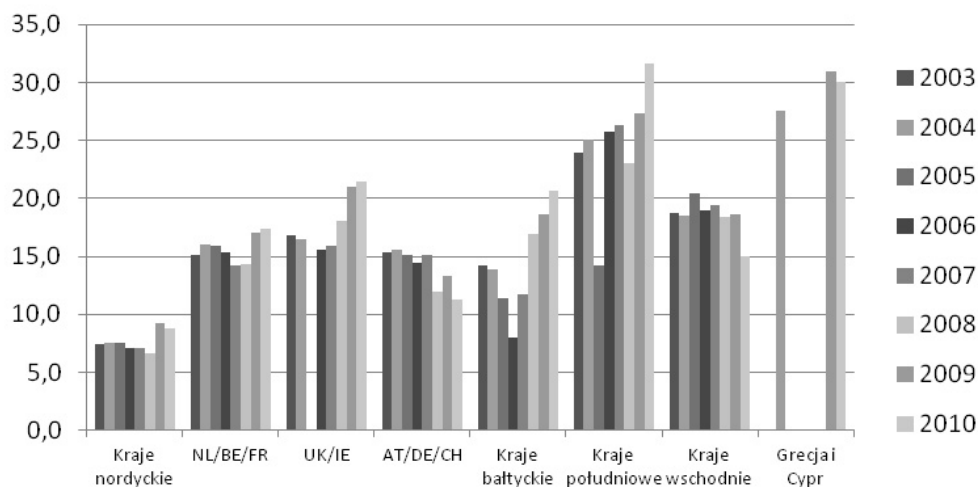
cd. rys. 4

w 2010 r.), przynależne do regionu obejmującego kraje nordyckie, charakteryzują najkrótsze okresy realizacji płatności w sektorze B2B ze wszystkich krajów objętych badaniem. Przyczyn tej sytuacji należy prawdopodobnie upatrywać w uwarunkowaniach systemowych skłaniających kontrahentów do terminowego regulowania zobowiązań handlowych. Spośród krajów nordyckich przedsiębiorstwa ze Szwecji utrzymywały okres rozliczeń w 2010 r. na poziomie z 2003 r. (35 dni). W Danii okres ten wydłużył się o dwa dni na przestrzeni badanych lat (37 dni w 2010 r.), w Islandii natomiast skrócił o dzień (34 dni w 2010 r.). We wszystkich krajach wschodnich Europy przeciętne terminy rozliczeń w sektorze B2B uległy skróceniu w okresie objętym badaniem: w Czechach o dzień (45 dni w 2010 r.), na Węgrzech o cztery dni (40 dni w 2010 r.) w Polsce o 9 dni (35 dni w 2010 r.). Podobna tendencja cechuje Austrię, Niemcy i Szwajcarię. W Austrii zanotowano największe skrócenie przeciętnych terminów płatności zobowiązań handlowych: z 48 dni w 2003 r. do 38 dni w 2010 r. Spośród krajów bałtyckich najkrótsze terminy rozliczeń w sektorze B2B charakteryzują Estonię. Średni okres płatności w 2010 r. jest o 3,6 dni dłuższy niż przeciętny termin rozliczeń w krajach nordyckich w tym roku. W regionie Europy obejmującym Holandię, Belgię i Francję najswobodniejsze praktyki płatnicze dotyczą trzeciego z wymienionych państw. Jednak i tu terminy rozliczeń uległy skróceniu o 7 dni w analizowanym okresie. W Belgii terminy te pozostają na niezmiennym poziomie (52 dni), natomiast w Holandii uległy skróceniu o jeden dzień (42 dni w 2010 r.). Podobna tendencja występuje w Wielkiej Brytanii (spadek o dwa dni), odwrotna natomiast – w Irlandii, gdzie przeciętny termin płatności wzrósł o 11 dni w analizowanym okresie. Jest to, obok Hiszpanii (+15 dni), najwyższy przyrost spośród wszystkich badanych krajów i regionów Europy. W krajach południowych najdłuższe okresy realizacji zobowiązań handlowych cechowały Hiszpanię i Włochy. Bezsprzecznie na czele listy najpóźniej płacących odbiorców znajdowały się przedsiębiorstwa z Grecji (120 dni w 2009 r., 105 dni w 2010 r.).

Opóźnione płatności przedsiębiorstw w Europie w ujęciu regionalnym

W dalszej części badań zaprezentowano długość przeciętnych okresów opóźnienia w realizacji zobowiązań przedsiębiorstw wobec dostawców towarów i usług w Europie, w ujęciu regionalnym (rys. 5 i 6).

Najwyższe ryzyko opóźnionych płatności występuje w krajach południowych, w tym w Grecji i na Cyprze. Przeciętny okres przekroczenia terminów wynikających z przyznanego kredytu handlowego w pierwszym z wymienio-



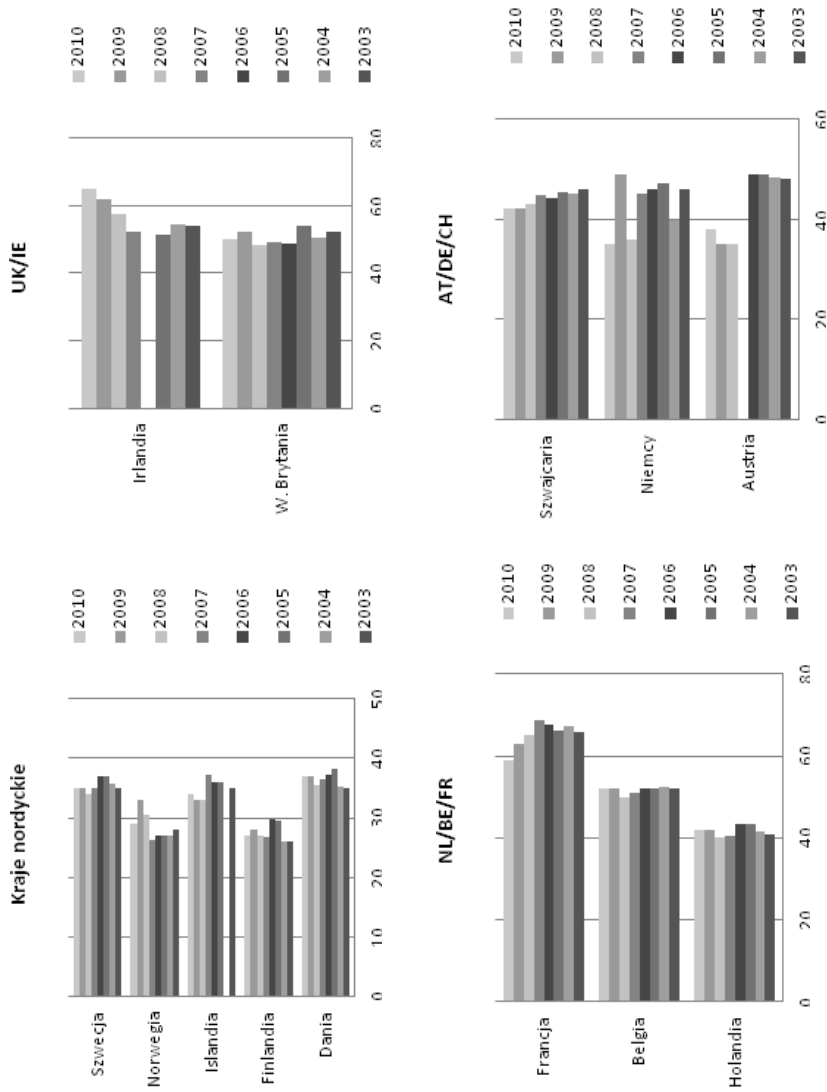
Rysunek 5

Opóźnienia w realizacji zobowiązań handlowych w regionach Europy (przeciętna liczba dni)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.

nych regionów wzrósł z 24 dni w 2003 r. do 31,7 dni w 2010 r. Najkrótsze okresy opóźnień płatniczych występują w krajach nordyckich, gdzie przeciętny termin wyniósł 8,8 dni w 2010 r. Dla porównania wielkość ta dla krajów wschodnich wyniosła 15 dni, dla Holandii, Belgii i Francji 17,3 dni, natomiast podobnie kształtowała się w krajach bałtyckich (20,7 dni) oraz Wielkiej Brytanii i Irlandii (21,5 dni).

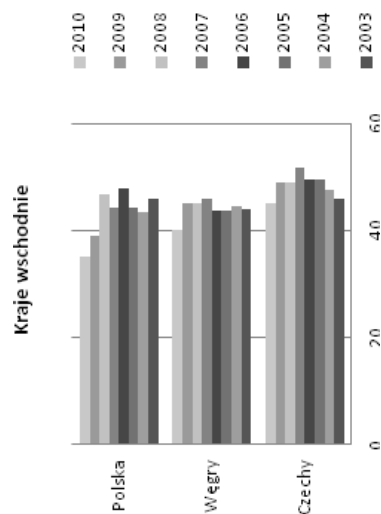
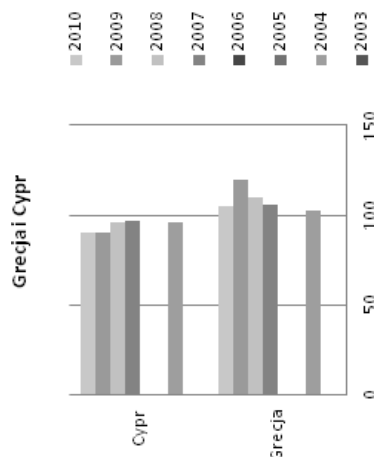
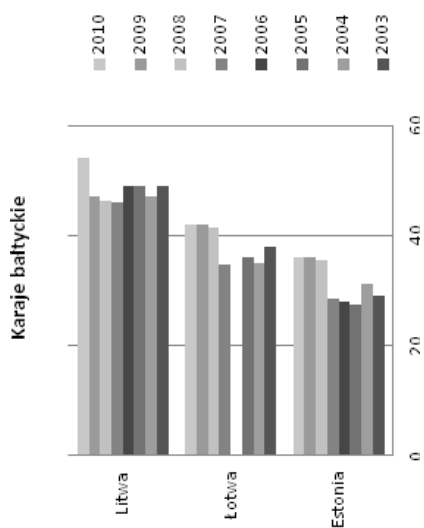
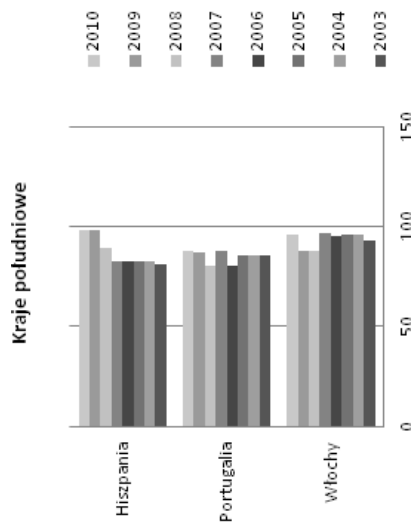
W krajach nordyckich najkrótszy okres zwłoki w realizacji zobowiązań handlowych poza zakontraktowany termin cechuje Finlandię (7 dni w 2010 r.). We wszystkich krajach omawianego regionu, oprócz Norwegii (skrócenie o jeden dzień), okres ten uległ wydłużeniu w latach objętych badaniem. Odwrotna tendencja charakteryzuje Austrię, Niemcy i Szwajcarię oraz kraje wschodnie, gdzie można zauważyć skrócenie okresu opóźnienia we wszystkich analizowanych obszarach: w Austrii o 5,5 dni, w Niemczech o 4,8 dni, w Szwajcarii o 1,8 dni. Przeciętne opóźnienie płatności we wszystkich krajach wschodnich uległo skróceniu do 15 dni w 2010 r. Przeciwnie kształtowały się trendy w Holandii, Belgii i Francji oraz w krajach bałtyckich. Największe wydłużenie terminów zaległości w realizacji zobowiązań handlowych w pierwszym z wymienionych regionów charakteryzowało Francję (+3 dni), w drugim natomiast Estonię (+8 dni) i Łotwę (+7,1 dni). Opóźnienia płatności w Wielkiej Brytanii w 2010 r. osiągnęły długość okresu z 2003 r. (18 dni). Ryzyko rozliczeń jest wyższe w Irlandii, gdzie długość okresu opóźnienia



Rysunek 6

Opóźnienia w realizacji zobowiązań handlowych w wybranych krajach Europy w latach 2003–2010 w podziale na regiony (przebieg liczbą dni)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.

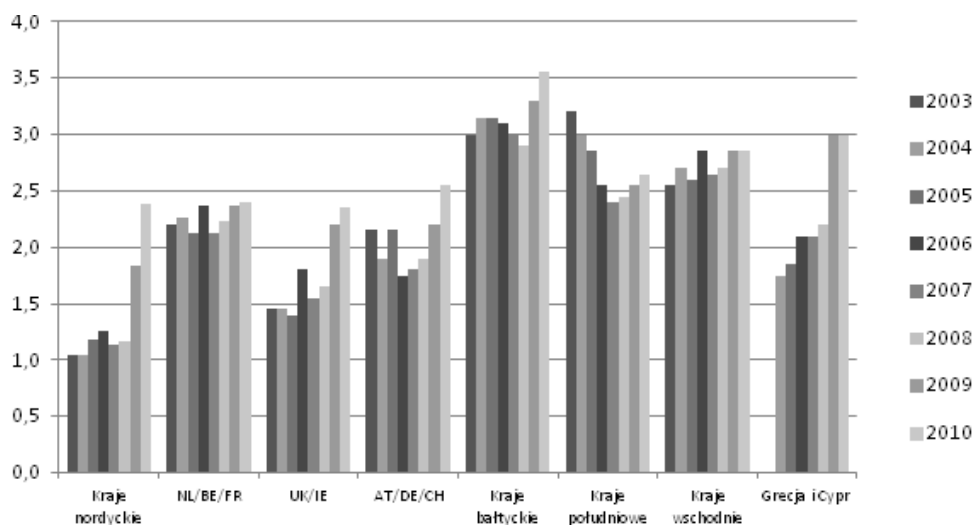


w latach objętych badaniem wzrosła z 15,7 do 25 dni. Najdłuższy okres opóźnienia charakteryzuje rozliczenia międzybankowe [BSB] w Portugalii (37 dni w 2010 r.) oraz we Włoszech, w Grecji i na Cyprze (30 dni w 2010 r.).

Ryzyko wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Europie w ujęciu regionalnym

Jedną z miar ryzyka wynikającego z wzajemnych rozliczeń pieniężnych przedsiębiorstw jest udział należności utraconych w należnościach ogółem przedsiębiorstw (rys. 7).

Najniższe ryzyko wystąpienia utraconych należności cechuje kraje nordyckie, ich przeciętny udział w należnościach handlowych ogółem w 2010 r. wyniósł 2,4% – porównywalnie jak w Holandii, Belgii i Francji oraz Wielkiej Brytanii i Irlandii. Ponadto w krajach nordyckich zanotowano najwyższy przyrost omawianej relacji (o 1,4 pkt. proc.). Podobne tendencje, ale o niższej dynamice, charakteryzują Austrię, Danię i Szwajcarię (+0,4 pkt. proc.), kraje wschodnie⁵



Rysunek 7

Udział należności utraconych w należnościach ogółem przedsiębiorstw w wybranych krajach Europy w latach 2003–2010 w podziale na regiony (przeciętna liczba dni)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.

⁵ W Polsce udział należności utraconych w należnościach handlowych ogółem, według wskazań Intrum Justitia, wyniósł odpowiednio: w 2003 r. 2,8%, w 2004 r. 3%, w 2005 r. 2,8%, w 2006 r. 2,93%, w 2007 r. 3%, w 2008 r. 2,9%, w 2009 r. 3%, w 2010 r. 3%.

(+0,3 pkt. proc.) oraz Grecję i Cypr (od 2004 r. +1,2 pkt. proc.). Odstępstwem od tej tendencji jest sytuacja w krajach południowych, w których udział należności utraconych w należnościach handlowych przedsiębiorstw zmniejszył się z poziomu 3,2 do 2,7%.

Podsumowanie i wnioski

Zaprezentowana w powyższym opracowaniu analiza umożliwiła pozytywną weryfikację postawionej tezy, iż *regiony Europy wyznaczają specyfikę rozliczeń wzajemnych przedsiębiorstw*. Przeprowadzone badania umożliwiły sformułowanie następujących wniosków ogólnych:

- Istnieje konieczność prowadzenia szeroko zakrojonych badań dotyczących terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Europie, które swoim zasięgiem objęłyby odpowiednio duży zbiór przedsiębiorstw reprezentacyjny dla poszczególnych krajów kontynentu, który podlegałby cyklicznym (w ujęciu rocznym) analizom. Pozwoliłoby to na określenie motywów i konsekwencji oraz instrumentów kredytu handlowego w obrocie gospodarczym.
- Regiony Europy cechuje pewna specyfika rozliczeń wzajemnych przedsiębiorstw.
- Na długość opóźnień w realizacji zobowiązań handlowych mają wpływ m.in.: czynniki kulturowe, spójny i profesjonalny proces zarządzania kredytem handlowym, efektywność wykonania prawa.
- Ryzyko rozliczeń wzajemnych przedsiębiorstw zwiększa się z północy na południe oraz z zachodu na wschód Europy.

Literatura

- European Payment Index. 2004 – Spring Report, Intrum Justitia.
All-Time High Number of Insolvencies – Lower Payment Risks, European Payment Index – Spring 2005, Intrum Justitia.
€250 bilion in overdue receivables across Europe, European Payment Index – Spring 2006, Intrum Justitia.
Economic growth masks poor payment, European Payment Index – Spring 2007, Intrum Justitia.
European Payment Index 2008, Intrum Justitia.
European Payment Index 2009, Intrum Justitia.
European Payment Index 2010, Intrum Justitia.
ZAWADZKA D.: *Ryzyko płatnicze w rozliczeniach wzajemnych małych przedsiębiorstw – w świetle wyników badań empirycznych*. [w:] B. Kołosowska (red.) *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2008, s. 375–384.

Problems of payment terms between companies which are arise from trade credit

Abstract

The paper concentrates on the problems of payment terms between companies which are arise from trade credit. The aim of the paper is to evaluate the regional diversity of B2B payment terms in Europe. Research were done on the basis of the Intrum Justitia data analysis in years 2003–2010. The author put the thesis that *the regions of Europe determine the specificity in payment terms and payment risk*. The empirical verification is done on the basis of the analysis of: the B2B payment terms in Europe, the late payments in Europe and lost payments in European countries. The last part includes conclusions.

Bartłomiej Jan Dąbrowski, Katarzyna Boratyńska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Zastosowanie modeli dyskryminacyjnych do prognozowania upadłości spółek giełdowych indeksu WIG-Spożywczy

Wstęp

W teorii ekonomii upadłość rozumiana jest w dwóch aspektach, a mianowicie jako:

- 1) taki stan finansowy przedsiębiorstwa, że zaprzestało ono płacić długi, a jego majątek nie wystarcza na pokrycie całości długów (aspekt statyczny),
- 2) proces, który charakteryzuje się spadkiem (pogarszaniem się) wyników finansowych przedsiębiorstwa. Dotyczą one rentowności, płynności finansowej i szybkości obrotu środków (aspekt dynamiczny) [Nahotko 2004, s. 43].

Definicja słowa „upadłość” od strony ekonomiczno-finansowej wydaje się obejmować dużo szerszy zakres od prawnego wytłumaczenia tego zjawiska. W prawie, przy wyjaśnieniu pojęcia, cała uwaga skupiona jest na trwałej utracie płynności finansowej przez przedsiębiorstwo (podejście strumieniowe) oraz wzroście jego zadłużenia powyżej granic wielkości jego majątku (podejście bilansowe). Aspekt ekonomiczny poza utratą wypłacalności przez jednostkę gospodarczą w ujęciu krótko- i długoterminowym skupia się na czynnikach, które spowodowały tę niewypłacalność. W obszarze tych rozważań znajduje się tematyka pogarszających się wyników oraz spadających wielkości finansowych, takich jak: płynność, struktura kapitału, zadłużenie czy rentowność. Tak więc zainteresowanie ekonomistów owymi zależnościami nie mogło pozostać bez związku z definicją słowa, a poza aspektem statycznym musiał zostać w niej ujęty również aspekt dynamiczny.

Warto wspomnieć, że pojęcie upadłości bardzo często uważa się jako synonim słowa „bankructwo”. Porównanie to jest nie do końca słuszne. W sensie ekonomicznym bankructwo oznacza, że przedsiębiorstwo nie jest w stanie samodzielnie kontynuować działalności bez udzielenia mu zasilenia finansowego z zewnątrz. Termin „upadłość” oznacza sytuację związaną ze stanem niewypłacalności podmiotu gospodarczego, potwierdzoną prawomocnym wyrokiem sądowym, zatem nie każde bankructwo musi oznaczać upadłość z prawnego punktu widzenia [Boratyńska 2009, s. 451].

Cel i metody badań

Celem głównym opracowania była ocena sytuacji finansowej spółek giełdowych WIG-Spożywczy z punktu widzenia zagrożenia upadłością. Za pomocą czterech wybranych modeli przewidywania bankructwa określono, które przedsiębiorstwa z badanej próby są najmniej narażone na zakończenie działalności w najbliższym okresie.

W ramach celu głównego pracy podjęto następujące zadania badawcze:

- 1) obliczenie i porównanie prawdopodobieństwa upadłości elementów próby badawczej za pomocą wybranych modeli dyskryminacyjnych,
- 2) wytypowanie spółek, wobec których istnieje prawdopodobieństwo bankructwa w najbliższej przyszłości.

W opracowaniu jako obiekty badawcze posłużyły spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, które w latach 2006–2008 nieprzerwanie wchodziły w skład indeksu WIG-Spożywczy. Do grupy tej zaliczały się: Ambra, PKM Duda, Elstar Oils, Graal, Indykpol, Jutrzenka, Pepees, Wawel i Wilbo. Przy wyborze obiektów próby badawczej autorzy posłużyli się metodą doboru celowego.

W okresie kryzysu gospodarczego zagrożenie firm bankructwem wzrasta. Według teorii w tym okresie branża spożywcza nie powinna w większym stopniu ucierpieć, ponieważ każdy konsument podstawowe potrzeby może zaspokoić kosztem innych potrzeb, na przykład luksusowych. Wydaje się, że WIG-Spożywczy powinien być odporny na aktualnie panujące, niekorzystne warunki na rynku, jednak od połowy 2007 do końca 2008 roku jego indeks na warszawskim parkiecie stracił 70,5%, czyli 3331 punktów. Tak znaczne obniżenie się całego indeksu spowodowały olbrzymie spadki wartości akcji poszczególnych spółek wchodzących w jego skład. Ujemna tendencja, jaką w ostatnich dwóch latach prezentowały składowe WIG-Spożywczy świadczy o ich pogarszającej się sytuacji kapitałowo-majątkowej, a co za tym idzie finansowej. Czynniki te wraz z dużą niepewnością na rynku sprawiają, że przedsiębiorstwa zaklasyfikowane do indeksu branży spożywczej mogą posłużyć jako próba badawcza w predykcji zagrożenia upadłością [Dąbrowski 2010, s. 11].

Wykorzystane dane empiryczne zaczerpnięto ze skonsolidowanych sprawozdań finansowych przedsiębiorstw stanowiących próbę badawczą. Źródłem pozyskania informacji był głównie dziennik urzędowy Rzeczypospolitej Polskiej Monitor Polski „B”, w którym spółki giełdowe mają obowiązek publikacji rocznych sprawozdań finansowych. Zakres badań obejmował okres od 2006 do 2008 r. (w przypadku spółki Ambra od 30.06.2007 do 30.06.2009).

Główną metodą badawczą wykorzystaną w artykule była wielowymiarowa analiza dyskryminacyjna, która należy do grupy metod empiryczno-indukcyjnych. Metody te nie skupiają się bezpośrednio na sytuacji ekonomiczno-finanso-

wej pojedynczego przedsiębiorstwa, a wyciągają wnioski z zakresu jego zdolności płatniczej na podstawie zgromadzonego materiału statystycznego odnoszącego się do innych firm, które utraciły wypłacalność. Wielowymiarowa analiza dyskryminacyjna analizuje jednocześnie minimum dwa wskaźniki, a jej modele przyporządkowują jednostkę do grupy zagrożonych lub takich, którym bankructwo nie zagraża. W niektórych przypadkach występuje jeszcze możliwość sklasyfikowania przedsiębiorstwa do szarej strefy, która nie definiuje jednoznacznie zagrożenia niewypłacalnością [Kasiewicz, Krysiak, Rogowski 2004, s. 158].

W artykule wykorzystano cztery modele dyskryminacyjne, stworzone dla warunków polskiej gospodarki, mające największą zdolność do prognozowania bankructwa firm. Do wyboru poszczególnych modeli posłużył ranking modeli Z-score stworzony przez P. Antonowicza. Autor rankingu w swoich badaniach sprawdził zdolności predykcyjne 52 modeli (36 polskich, 16 zagranicznych) i uszeregował je w kolejności od najlepiej przewidywających upadłość przedsiębiorstwa do tych z najmniejszą zdolnością predykcyjną. Do wykorzystanych w tej pracy modeli zaczerpnięto skróty ich nazw z „Metod oceny i prognozy kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw” [Antonowicz, 2007, s. 188]. Ze względu na ograniczoną objętość artykułu wartości wskaźników wyliczonych do modeli dyskryminacyjnych nie zostały zaprezentowane, dokonano jedynie analizy ich poziomu. W opracowaniu przedstawiono wartość końcową poszczególnych funkcji dyskryminacyjnych. O zdolności przewidywania upadłości przedsiębiorstw modelu świadczy jego zdolność klasyfikacyjna. Jakość konstruowanego modelu rozpatrywana jest w dwóch kategoriach:

- 1) sprawności I stopnia i błędu pierwszego stopnia, które informują o poprawności sklasyfikowania przedsiębiorstwa do grupy jednostek zagrożonych upadłością,
- 2) sprawności II stopnia i błędu drugiego stopnia, które informują o poprawności sklasyfikowania przedsiębiorstwa do grupy jednostek niezagrażonych upadłością [Antonowicz 2007, s. 38].

Charakterystyka wybranych modeli dyskryminacyjnych wraz z prezentacją wyników dla próby badawczej

Dwa najwyższe miejsca w rankingu P. Antonowicza zajęły modele opracowane pod kierunkiem E. Mączyńskiej w Instytucie Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, w których tworzeniu brali udział M. Żuchowski, M. Zawadzki, oraz J. Janek. Do konstrukcji modeli autorzy wybrali 80 spółek z GPW w Warszawie (40 jednostek „zdrowych” i 40 zagrożonych bankructwem) i wstępnie wyselekcjonowali 45 wskaźników finansowych. W wyniku przeprowadzonych przez nich badań powstało 7 modeli prognozowania upadłości. Modele miały

postać funkcji dyskryminacyjnych. Punktem granicznym funkcji było 0, przy czym:

$Z_{INE\ PAN} \leq 0$ – przedsiębiorstwa zagrożone bankructwem w perspektywie 1 roku,

$Z_{INE\ PAN} > 0$ – przedsiębiorstwa niezagrożone bankructwem,

Cut-off point = 0.

Model Z_7 INE PAN najlepiej przewidujący upadłość zajął pierwsze miejsce w rankingu P. Antonowicza ze średnią sprawnością prognozy 94,82% i błędem 5,18%. Postać funkcji dyskryminacyjnej modelu przedstawia równanie:

$$Z_7\ INE\ PAN = 9,498X_1 + 3,566X_2 + 2,903X_3 + 0,452X_4 - 1,498$$

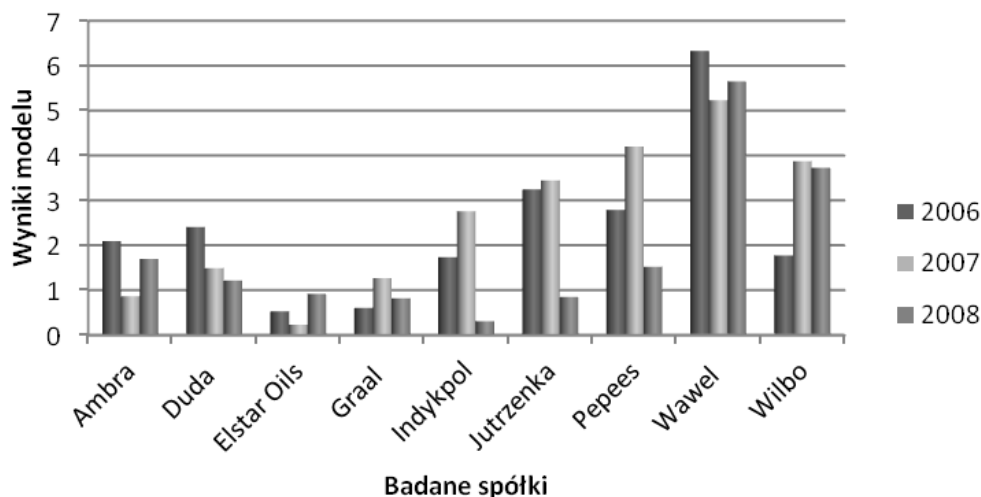
X_1 – wynik operacyjny/wartość aktywów,

X_2 – wartość kapitału własnego/wartość aktywów,

X_3 – (wynik finansowy netto + amortyzacja)/suma zobowiązań,

X_4 – aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe [Mączyńska 2004, s. 114].

Model Z_7 INE PAN został wykorzystany do sprawdzenia kondycji finansowej przedsiębiorstw stanowiących próbę badawczą. Na rysunku 1 przedstawiono wyniki użycia modelu w stosunku do wybranych przedsiębiorstw wchodzących w skład indeksu giełdowego WIG-Spożywczy w latach 2006–2008. Model nie sklasyfikował żadnej z badanych spółek do grupy przedsiębiorstw zagrożonych upadłością. Najniższe wartości modelu zostały odnotowane dla spółek Elstar Oils oraz Graal, natomiast najwyższe dla przedsiębiorstw Wawel i Wilbo. Na niskie wskazania modelu w przypadku firm Elstar Oils oraz Graal miały wpływ słabe wyniki działalności operacyjnej oraz niski poziom wyniku finansowego netto (w przypadku Elstar Oils na koniec 2007 roku obie wartości były ujemne). Niska wartość tych dwóch kategorii miała znaczący wpływ na poziom wskaźników: rentowności operacyjnej aktywów oraz zdolności spłaty zadłużenia. Na tak niski wynik modelu miał istotny wpływ wskaźnik płynności bieżącej, którego wartość dla obydwu spółek w badanym okresie nie przekroczyła poziomu 1,2, a w przypadku Graala nawet spadła poniżej 0,9. Problem płynności pojawił się również w spółce Duda w 2007 roku, kiedy to wartość wskaźnika spadła poniżej 0,6. W przypadku spółek Indykpol i Jutrzenka w 2008 roku wartość modelu mocno zbliżyła się do 0, a stało się to głównie za sprawą ujemnego wyniku finansowego. Wysoką wartość model przypisał spółkom Wawel i Wilbo. Obydwie firmy charakteryzowały się, w stosunku do pozostałych jednostek poddanych badaniu, wysokimi poziomami wskaźników wchodzących w skład tego modelu. Stało się tak głównie za sprawą wysokiego poziomu wyników: netto i na działalności operacyjnej przy dość niskim poziomie zadłużenia (20–40%). Firmy te również wykazywały wysokie wartości wskaźnika płynności bieżącej.



Rysunek 1

Wyniki modelu Z_7 INE PAN dla spółek stanowiących próbę badawczą

Źródło: Badania własne.

Miejsce drugie w rankingu P.Antonowicza zajął kolejny model wykonany w Instytucie Nauk Ekonomicznych PAN pod kierownictwem E. Mączyńskiej. Model ten oznaczony symbolem Z_6 INE PAN uplasował się za modelem Z_7 INE PAN i według badań przeprowadzonych przy okazji tworzenia rankingu przewiduje upadłość ze średnią sprawnością prognozy na poziomie 94,2% oraz jej błędem 5,8%. Postać funkcji dyskryminacyjnej modelu przedstawia równanie:

$$Z_6 \text{ INE PAN} = 9,478X_1 + 3,613X_2 + 3,246X_3 + 0,455X_4 + 0,802X_5 - 2,478$$

X_1 – wynik operacyjny/wartość aktywów,

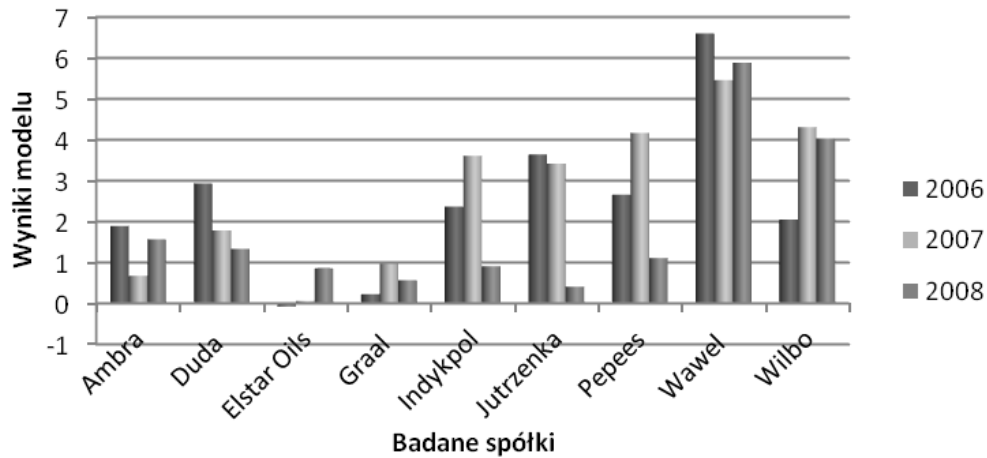
X_2 – wartość kapitału własnego/wartość aktywów,

X_3 – (wynik finansowy netto + amortyzacja)/suma zobowiązań,

X_4 – aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe,

X_5 – przychody ze sprzedaży/wartość aktywów [Mączyńska 2004, s. 114].

Wyniki otrzymane przy zastosowaniu modelu Z_6 INE PAN w stosunku do wybranych spółek stanowiących próbę badawczą są bardzo podobne do uzyskanych z modelu Z_7 INE PAN. Zostały one przedstawione na rysunku 2. Ponownie najlepsze wyniki uzyskały spółki Wilbo i Wawel, natomiast najgorzej wypadły Elstar Oils i Graal. W przypadku Elstar Oils model wskazał w 2006 roku zagrożenie bankructwem, a rezultat dla 2007 roku był niewiele lepszy, ponieważ bardzo zbliżył się do punktu granicznego modelu wynoszącego 0. Wyniki modelu dla spółek Indykpol i Jutrzenka w 2008 roku mocno się obniżyły, co było analo-



Rysunek 2

Wyniki modelu Z_6 INE PAN dla spółek stanowiących próbę badawczą

Źródło: Badania własne.

giczne do rezultatów modelu Z_7 INE PAN. Duże podobieństwo wyników między przedstawionymi dwoma modelami wykonanymi pod kierunkiem E. Mączynskiej wynikają z ich bardzo podobnej budowy. Obydwie funkcje różnią się wyrazami wolnymi, minimalnie wagami przypisanymi do 4 identycznych zmiennych. Poza tym funkcja Z_6 INE PAN zawiera jeden wskaźnik więcej. Wskaźnikiem tym jest produktywność aktywów i to właśnie jego wartość dla spółki Elstar Oils w 2006 roku w znacznym stopniu przyczyniła się do sklasyfikowania przedsiębiorstwa jako zagrożonego upadkiem. Wartość ta była dużo niższa i znacznie odstawała od pozostałych zauważonych w badaniu.

W rankingu P. Antonowicza trzecie miejsce zajął model trzech autorów: M. Hamrola, B. Czajki oraz M. Piechockiego, potocznie nazywany „poznąskim”. Przy tworzeniu modelu badaniu poddano 100 polskich spółek (50 jednostek zdrowych i 50 zagrożonych bankructwem). Do stworzenia funkcji wstępnie wytypowano 31 wskaźników, spośród których odrzucono wskaźniki silnie ze sobą skorelowane oraz te, których wartościach współczynnika R (stosunek średnich wartości danego wskaźnika w obu grupach przedsiębiorstw) znajdowały się w przedziale (1,0;1,5). Na podstawie badań powstała następująca funkcja dyskryminacyjna [Hamrol, Czajka, Piechocki 2004, s. 36–37]:

$$ZHCP = 3,562X_1 + 1,588X_2 + 4,288X_3 + 6,719X_4 - 2,368$$

X_1 – wynik finansowy netto/majątek całkowity,

X_2 – (majątek obrotowy – zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe,

X_3 – kapitał stały/majątek całkowity,

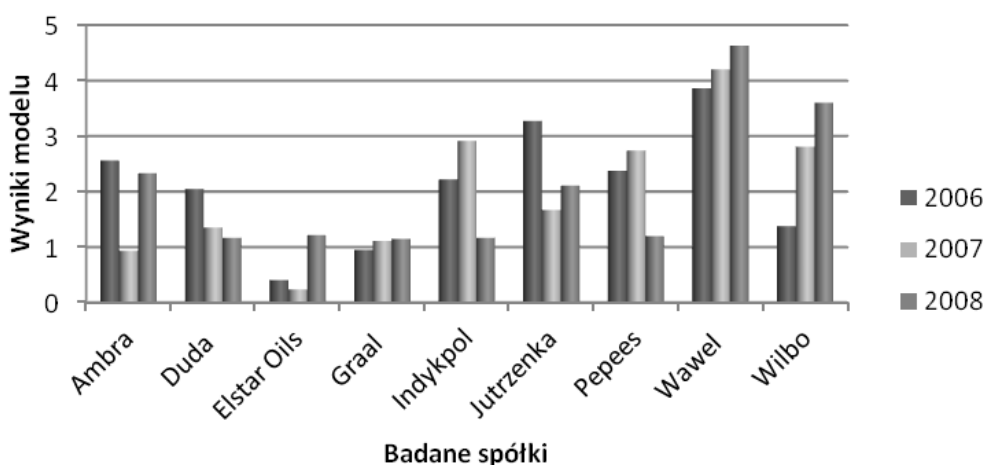
X_4 – wynik finansowy ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży [Hamrol, Czajka, Piechocki 2004, s. 38].

Badania P. Antonowicza ustaliły poziom predykcji modelu na poziomie 93,78% średniej sprawdzalności prognozy oraz 6,22% średniego błędu prognozy. Wartość graniczna modelu poznańskiego wynosi $Z = 0$, przy czym:

$ZHCP \leq 0$ – przedsiębiorstwa zagrożone bankrutwem w perspektywie 1 roku,

$ZHCP > 0$ – przedsiębiorstwa niezagrożone bankrutwem.

Wyniki modelu poznańskiego dla próby badawczej zostały przedstawione na rysunku 3 i nie wskazują na zagrożenie bankrutwem żadnego z wybranych przedsiębiorstw. Podobnie jak było to w przypadku poprzednich modeli, występuje duża rozbieżność wyników. Najniższe wartości model przyporządkował firmom Elstar Oils i Graal, natomiast najwyższe spółkom Wawel i Wilbo. Duże różnice w wynikach modelu między tymi firmami są spowodowane głównie wysokością wartości wskaźnika pokrycia aktywów kapitałem stałym. W przypadku Elstar Oils i Graal wskaźnik ten kształtował się w granicach 40–55%, natomiast w spółkach Wawel i Wilbo pokrycie aktywów kapitałem długoterminowym przyjmowało wartości z przedziału 56–76%. Rozbieżności w wynikach również są związane z osiąganymi wynikami przedsiębiorstw, a w szczególności ze wskaźnikiem ROA. Jednostki, których wynik modelu wynosił poniżej 1,25, miały niezadowalający poziom wskaźnika rentowności aktywów i przyjmował



Rysunek 3

Wyniki modelu ZHCP dla spółek stanowiących próbę badawczą

Źródło: Badania własne.

on wartości od -2% do 3% . W spółkach, które osiągnęły wysokie wyniki modelu, wartość wskaźnika ROA należała do przedziału $2-21\%$, najczęściej osiągając wartości bliskie 10% . Wystąpił jeden wyjątek dotyczący firmy Jutrzenka, której zwrot z aktywów w 2008 roku wynosił -4% , spółka jednak osiągnęła w tym czasie wysoki wynik modelu, a stało się to za sprawą znacznego stopnia pokrycia jej aktywów kapitałem stałym, który wynosił 67% . Warto również wspomnieć, że przedsiębiorstwa próby badawczej charakteryzowały się niskim poziomem wskaźnika płynności szybkiej z wyjątkiem spółek Wilbo, Wawel oraz Indykpol, które osiągały wzorcowe wartości wskaźnika ($1,2-1,5$) lub znajdowały się blisko nich.

Kolejne miejsce w rankingu P.Antonowicza zajął model prognozowania upadłości autorstwa B. Prusaka. Powstał on podczas badań przeprowadzonych na 80 przedsiębiorstwach produkcyjnych (40 jednostkach zdrowych i 40 zagrożonych bankructwem). Model ten określany jako ZBP1 znalazł się na czwartym miejscu rankingu. Pozwala on prognozować upadłość jednostek na rok przed jej wystąpieniem. Model ZBP1 przewiduje upadłość ze średnią sprawnością prognozy na poziomie $92,52\%$ oraz jej błędem $7,48\%$ [Antonowicz 2007, s. 60–61]. Postać funkcji dyskryminacyjnej modelu przedstawia równanie:

$$ZBP1 = 6,5245X_1 + 0,1480X_2 + 0,4061X_3 + 2,1754X_4 - 1,5685$$

X_1 – wynik z działalności operacyjnej / wartość średnia sumy bilansowej,

X_2 – koszty operacyjne (bez pozostałych kosztów operacyjnych)/wartość średnia zobowiązań krótkoterminowych (bez funduszy specjalnych oraz krótkoterminowych zobowiązań finansowych),

X_3 – aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe,

X_4 – wynik z działalności operacyjnej/przychody netto ze sprzedaży [Prusak 2005, s. 151].

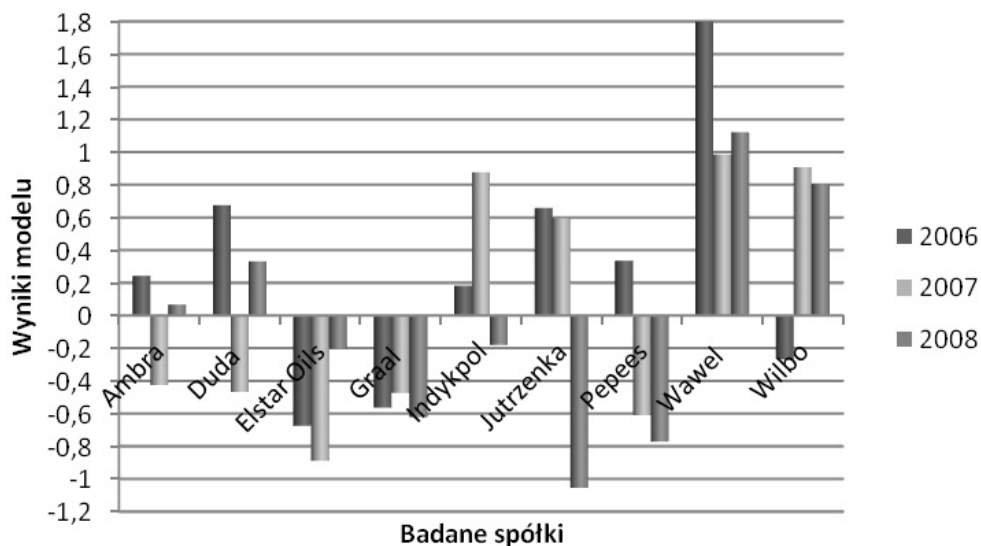
Autor modelu ustalił przedziały klasyfikacji przedsiębiorstw na poziomach:

$ZBP1 < (-0,13)$ – przedsiębiorstwa zagrożone bankructwem w perspektywie 1 roku,

$ZBP1 > 0,65$ – przedsiębiorstwa niezagrożone bankructwem,

$ZBP1 \in < -0,13; 0,65 >$ – szara strefa, nie klasyfikuje jednoznacznie przedsiębiorstwa do żadnej z grup.

Uzyskane za pomocą modelu ZBP1 wyniki, przedstawione na rysunku 4, znacznie odbiegały od rezultatów otrzymanych przez poprzednie modele. Aż w 8 przedsiębiorstwach model wskazał przynajmniej w jednym roku zagrożenie



Rysunek 4

Wyniki modelu ZBP1 dla spółek stanowiących próbę badawczą

Źródło: Badania własne.

upadłością, natomiast tylko w pięciu jednostkach przynajmniej w jednym roku nie została zasygnalizowana pogarszająca się sytuacja finansowa spółki. Pozytywne wyniki w całym okresie badawczym uzyskała tylko jedna spółka, a był nią Wawel. Na podstawie modelu dobrze wypadła również firma Wilbo, która tylko w 2006 roku uzyskała niekorzystny wynik, natomiast w następnych latach została stwierdzona u niej dobra sytuacja ekonomiczno-finansowa. Ponownie najniżej zostały ocenione spółki Elstar Oils i Graal, którym model zasygnalizował zagrożenie upadłością w kolejnych 3 latach. Słabo wypadł także Pepees, który w 2006 roku został umiejscowiony w szarej strefie, a w dwóch kolejnych latach prognoza wskazywała na zagrożenie bankructwem. Niepokojąca sytuacja pojawiła się także w Jutrzence, gdzie po w miarę dobrych wynikach w latach 2006–2007 model wskazał największy wynik ujemny w przedstawionej próbie, co oznaczało możliwość występowania kłopotów finansowych w jednostce. Warto zauważyć, że poziom wskaźników rentowności operacyjnej aktywów oraz rentowności operacyjnej w próbie badawczej jest wyższy w latach, w których nie zdiagnozowano zagrożenia upadłością. W okresach przyporządkowania przez model przedsiębiorstw do grupy dobrych również zauważalny jest wysoki poziom relacji kosztów operacyjnych do zobowiązań krótkoterminowych.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań można wyciągnąć następujące wnioski:

1. Wyniki otrzymane z wybranych modeli dyskryminacyjnych dla próby badawczej były rozbieżne, wobec czego potwierdzono przyjętą hipotezę badawczą. Z czterech pierwszych modeli wybranych z rankingu P. Antonowicza modele E. Mączyńskiej oraz „poznański” pokazały wartości informujące o pozytywnej sytuacji finansowej przedsiębiorstw natomiast model autorstwa B. Prusaka w wielu przypadkach stwierdził zagrożenie upadłością bądź klasyfikował przedsiębiorstwa do szarej strefy.
2. W drodze przeprowadzonych obliczeń wytypowano spółki, które są najbardziej zagrożone bankructwem, a są nimi Elstar Oils oraz Graal. Dla tych przedsiębiorstw wszystkie modele wskazywały najniższe wartości na tle próby badawczej, a w przypadku modelu B. Prusaka spółki te zostały sklasyfikowane w całym badanym okresie jako zagrożone upadłością.
3. Modele dyskryminacyjne są wartościowym narzędziem do sprawdzania kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa i umożliwiają identyfikację problemów finansowych spółki. Dzięki swoim zdolnościom prognostycznym są w stanie ostrzec kierownictwo jednostki o pogarszającej się sytuacji finansowej, a w konsekwencji pomóc w wyprowadzeniu przedsiębiorstwa z kryzysu. Wyniki modelu mogą służyć pomocniczo w diagnozowaniu problemów spółki. Nie powinny być jednak jedynym narzędziem wpływającym na kluczowe decyzje kierownictwa, ponieważ występują przypadki nieprawidłowych klasyfikacji badanych podmiotów, co zostało potwierdzone także w niniejszym opracowaniu.

Literatura

- ANTONOWICZ P.: *Metody oceny i prognoza kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk 2007.
- BORATYŃSKA K.: *Przyczyny upadłości przedsiębiorstw w Polsce*. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 549, Ekonomiczne Problemy Usług nr 39, Szczecin 2009.
- DĄBROWSKI B.J.: *Prognozowanie upadłości na przykładzie spółek giełdowych indeksu WIG-Spożywczy*. Maszynopis pracy magisterskiej wykonanej w Katedrze Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw SGGW, Warszawa 2010.
- HAMROL M., CZAJKA B., PIECHOCKI M.: *Upadłość przedsiębiorstwa – model analizy dyskryminacyjnej*. Przegląd Organizacji, nr 6/2004.
- KASIEWICZ S., KRYSIAK Z., ROGOWSKI W.: *Metody badania przedsiębiorstw zagrożonych upadłością*. [w:] Appenzeller D. (red.): *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2003. Teoria i praktyka*. Zeszyty Naukowe nr 49/2004, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2004.

- MAĆZYŃSKA E.: *Globalizacja ryzyka a systemy wczesnego ostrzegania przed upadłością przedsiębiorstw*. [w] Appenzeller D. (red.): *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce w latach 1990–2003. Teoria i praktyka*. Zeszyty Naukowe nr 49/2004, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2004.
- NAHOTKO S.: *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach zagrożenia upadłością*. AJG Sp. z o.o., Bydgoszcz 2004.
- PRUSAK B.: *Nowoczesne metody prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw*. Difin, Warszawa 2005.

Using discriminant analysis models for insolvency predictions on a case of stock market index WIG-Spożywczy companies

Abstract

The main goal of this paper was to research chosen enterprises insolvency risk using discriminant analysis models. In this article characteristic and results of four chosen discriminant models were presented. Calculations were conducted on a case of following stock market index WIG-Spożywczy companies: Ambra, PKM Duda, Elstar Oils, Graal, Indykpol, Jutrzenka, Pepees, Wawel i Wilbo. It is worth emphasizing that different models give significant discrepancies.

**Aldona Mrówczyńska-Kamińska, Anna Kucharczyk,
Joanna Średzińska**

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Analiza finansowa w jednostkach samorządu terytorialnego na przykładzie Miasta i Gminy Środa Wlkp.

Wstęp

Odzwierciedleniem istniejącej sytuacji ekonomicznej jednostki samorządu terytorialnego jest budżet [Miszczuk i inni 2007]. Analiza budżetu pozwala na uzyskanie informacji o źródłach finansowania działalności samorządu lokalnego oraz o kierunkach jego rozwoju. Bardzo ważne są poznanie, ocena oraz właściwa interpretacja zjawisk finansowych, procesów i problemów związanych z gospodarowaniem zasobami finansowymi samorządu. Informacje o sytuacji finansowej pozwalają organom stanowiącym i wykonawczym samorządu lokalnego na racjonalne gospodarowanie publicznymi zasobami pieniężnymi i właściwe wypełnianie obowiązków wobec społeczności lokalnej [Dylewski, Filipiak, Gorzałczyńska-Koczkodaj 2004, 2006; Dylewski 2003].

Zarządzanie finansami jednostek samorządu terytorialnego powinno sprzyjać racjonalnemu wydatkowaniu publicznych zasobów finansowych. Istotną rolę w tej kwestii jest uzyskanie jakościowo najlepszych i najbardziej trafnych informacji, które umożliwiają podjęcie właściwych decyzji w zakresie gospodarowania środkami pieniężnymi [Kožuch, Mirończuk 2005; Filipiak 2004]. W zarządzaniu daną jednostką samorządu terytorialnego, w tym przede wszystkim w zarządzaniu finansami, istotne znaczenie ma analiza finansowa, która dotyczy finansowych aspektów działań prowadzonych przez organy samorządowe [Dylewski, Filipiak, Gorzałczyńska-Koczkodaj 2004, 2006].

Celem artykułu jest przedstawienie sytuacji finansowej Miasta i Gminy Środa Wlkp. jako jednostki samorządowej. W celu oceny sytuacji finansowej wykorzystano metody analizy wskaźnikowej jednostek samorządu terytorialnego (wskaźniki: atrakcyjności, samodzielności finansowej, zadłużenia). Podstawowymi materiałami źródłowymi były sprawozdania wykonania budżetu w latach 2000–2008. Zakres czasowy analizy dotyczył zatem tego okresu.

Analiza finansowa Miasta i Gminy Środa Wielkopolska

Ocena finansowania działalności Miasta i Gminy (MiG) Środa Wlkp. pozwala porównywać różne wielkości budżetowe w poszczególnych okresach. Aby ocena przyniosła pożądany efekt w postaci właściwych wniosków, powinna uwzględniać w swoim zakresie analizę wskaźnikową. Sprzyja ona dokładnemu zbadaniu sytuacji finansowej jednostki samorządu terytorialnego oraz ustaleniu zdolności kredytowej, płynności finansowej, a także określeniu kierunków polityki inwestycyjnej. Analiza wskaźnikowa pozwala również ocenić możliwość zaciągania zobowiązań oraz ułatwia podejmowanie decyzji o charakterze rozwojowym. Podstawowe wskaźniki to wskaźniki w przeliczeniu na mieszkańca, zwane także wskaźnikami atrakcyjności jednostki samorządu terytorialnego (Dylewski, Filipiak, Gorzałczyńska-Koczkodaj, 2006). W Mieście i Gminie Środa Wlkp. dochody ogółem z roku na rok wzrastały (tab. 1). Najniższe dochody odnotowano w 2000 roku i wynosiły 1306,6 zł, natomiast najwyższe w 2008 roku – 2235,7 zł. Wyjątek stanowiły lata 2002 i 2003, w których dochody ogółem w przeliczeniu na 1 mieszkańca zmniejszyły się. Przyczyną tej sytuacji były niższe w porównaniu do lat poprzednich dochody własne. W efekcie dochody ogółem na mieszkańca wzrosły w 2008 roku o 929,1 zł, czyli o 71,7% w porównaniu do roku 2000. Podobnie wygląda sytuacja w przypadku dochodów własnych (tab. 1). Najniższe dochody wystąpiły w 2000 roku i poza latami 2002 i 2003 systematycznie wzrastały, osiągając wartość 1446,3 zł w ostatnim badanym roku (wzrost o 636,8 zł, tj. 78,7% w porównaniu z rokiem 2000).

Kolejna grupa wskaźników w przeliczeniu na mieszkańca związana jest z wydatkami. Najniższe wydatki na mieszkańca wystąpiły w 2003 roku, w którym wynosiły 1238,2 zł, a najwyższe w 2008 roku – 2250,4 zł (tab. 1). Analizu-

Tabela 1

Dochody i wydatki na 1 mieszkańca Miasta i Gminy Środa Wlkp. w latach 2000–2008 (w zł)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Dochody ogółem na 1 mieszkańca	1306,6	1446,9	1357,4	1321,2	1496	1682,7	1830,2	2044,1	2235,7
Dochody własne na 1 mieszkańca	809,5	870,1	816,0	785,8	922,6	1040,3	1101,5	1311,1	1446,3
Wydatki na 1 mieszkańca	1339,4	1436,1	1420,6	1238,2	1358,3	1603,6	2099,3	2232,3	2250,4
Wydatki majątkowe na 1 mieszkańca	311,2	334,3	246,7	90,2	89,0	174,7	432,4	405,2	276,9

Źródło: Obliczenia własne na podstawie rocznych sprawozdań budżetowych MiG Środa Wlkp. oraz danych GUS.

jąc wydatki na 1 mieszkańca należy zauważyć, że w 2008 roku w porównaniu do 2000 roku nastąpił ich wzrost o 911 zł, tj. 68%. Największy wzrost tych wydatków w stosunku do roku poprzedniego miał miejsce w 2006 roku i wynosił 495,7 zł, czyli prawie 31%. Związane to było z wyższymi wydatkami inwestycyjnymi poniesionymi przez MiG w porównaniu z wydatkami poniesionymi w latach wcześniejszych. Te wysokie wydatki inwestycyjne w 2006 roku determinowane były też w dużej mierze środkami pozyskanymi z Unii Europejskiej (Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego) w wysokości 1458,4 tys. zł.

Biorąc pod uwagę wydatki majątkowe należy zauważyć, iż w analizowanym okresie ich wartość zmniejszyła się o 34,3 tys. zł, czyli o 11%. Największy spadek, bo aż 63,5 procentowy, odnotowano w 2003 roku w porównaniu do roku poprzedniego. Najniższe wydatki na mieszkańca w tym roku związane były z małymi wydatkami inwestycyjnymi na wszystkie działy klasyfikacji budżetowej, na co wpływ miały niższe dochody własne i środki zewnętrzne w postaci dotacji celowej. Z kolei największy przyrost wydatków majątkowych wystąpił w 2006 roku – 147,5%. Związany był on z wysokim poziomem nakładów inwestycyjnych przede wszystkim w działach „transport i łączność” oraz „gospodarka komunalna i ochrona środowiska”. Wydatki poniesione w 2006 roku na te działy były najwyższe spośród wszystkich badanych lat. W zakresie „transportu i łączności” wydatkowane środki przeznaczono na remont nawierzchni ulic i chodników, utwardzenie dróg gminnych oraz budowę oświetlenia na terenie MiG. W dziale „gospodarka komunalna i ochrona środowiska” wydatkowane środki dotyczyły rozbudowy kolektorów sanitarnych na terenie aglomeracji Środa Wlkp., budowy składowiska odpadów komunalnych oraz wykonania kotłowni gazowej na Pływalni Miejskiej.

Dalsza ocena finansowania działalności jednostki samorządu terytorialnego polega na analizie samodzielności finansowej. Pierwszym rozpatrywanym wskaźnikiem jest wskaźnik dochodowej samodzielności finansowej, który określa poziom niezależności finansowej danej jednostki samorządu terytorialnego od budżetu państwa przez relację dochodów własnych z wyłączeniem udziałów w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa do dochodów budżetowych ogółem.

Wskazuje on, na jakim poziomie jednostka ma władzę w zakresie generowania dochodów własnych, które są zależne tylko od niej. Im niższy jest wskaźnik, tym większe uzależnienie jednostki samorządu terytorialnego od sytuacji budżetu państwa, koniunktury gospodarczej czy wreszcie poziomu bezrobocia [Dylewski, Filipiak, Gorzałczyńska-Koczkodan 2006].

Wskaźnik dochodowej samodzielności finansowej dla MiG Środa Wlkp. kształtował się na poziomie przekraczającym 35% (tab. 2), wykazywał jednak tendencję malejącą. Zmniejszający się z roku na rok poziom wskaźnika wy-

Tabela 2

Wskaźnik dochodowej samodzielności finansowej MiG Środa Wlkp. oraz średnie dla gmin powiatu średzkiego i województwa wielkopolskiego w latach 2000–2008(%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Dochody własne MiG Środa Wlkp. (tys. zł)	16,61	18,45	17,55	16,64	17,79	18,99	20,60	22,53	26,30
Dochody ogółem MiG Środa Wlkp. (tys. zł)	39,02	43,27	40,64	39,60	44,89	50,62	54,95	61,62	67,54
Wskaźnik:									
MiG Środa Wlkp.	42,6	42,6	43,2	42,0	39,6	37,5	37,5	36,6	38,9
Gminy powiatu średzkiego	31,5	33,4	32,4	31,3	29,9	27,9	26,3	27,0	28,6
Gminy województwa wielkopolskiego	29,9	31,5	31,9	32,0	30,9	30,1	27,9	28,1	29,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie rocznych sprawozdań budżetowych MiG Środa Wlkp. oraz danych GUS.

kał z wysokich dochodów z subwencji ogólnej, a zwłaszcza z dotacji celowej. W 2008 roku wskaźnik wzrósł prawie do 39%, co oznacza, że sytuacja poprawiła się. Porównując wskaźnik dochodowej samodzielności finansowej MiG Środa Wlkp. ze średnimi dla powiatu średzkiego i województwa wielkopolskiego należy zauważyć, że w całym analizowanym przedziale czasowym wartości wskaźnika w badanej gminie były wyższe. Ten wyższy poziom wskaźnika wynikał z większego udziału dochodów własnych w strukturze dochodów ogółem MiG niż w pozostałych gminach powiatu średzkiego czy też gminach województwa wielkopolskiego. Tendencja ta jest pozytywnym symptomem z punktu widzenia atrakcyjności MiG Środa Wlkp., wskazującym na fakt, iż gmina jest w mniejszym stopniu uzależniona od sytuacji budżetu państwa i od koniunktury gospodarczej niż pozostałe gminy powiatu średzkiego czy gminy województwa wielkopolskiego.

Następnym wskaźnikiem służącym do oceny działalności jednostki samorządu terytorialnego jest wskaźnik samodzielności finansowej wydatkowej pierwszego stopnia. Informuje on, w jakim stopniu jednostka samorządowa w pełni i bez ograniczeń decyduje o przeznaczeniu dochodów własnych z uwzględnieniem udziałów w podatkach stanowiących dochód budżetu państwa [Dylewski, Filipiak, Gorzałczyńska-Koczkodaj 2006].

W badanym okresie wielkość wskaźnika w MiG Środa Wlkp. oscylowała na poziomie około 60%, przy czym najwyższy był w 2008 roku – 64,7% (tab. 3). Oznacza to, że w ostatnim z badanych lat Środa Wlkp. posiadała największą możliwość do pełnego decydowania o przeznaczeniu osiągniętych dochodów własnych. Pozytywnym zjawiskiem jest również to, że w badanym okresie wskaźnik

Tabela 3

Wskaźnik samodzielności finansowej wydatkowej pierwszego stopnia w MiG Środa Wlkp. oraz średnie dla gmin powiatu średzkiego i województwa wielkopolskiego w latach 2000–2008 (%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Dochody własne MiG Środa Wlkp. (tys. zł)	16,61	18,45	17,55	16,64	17,79	18,99	20,60	22,53	26,30
Udział w podatkach stanowiących dochód budżetu państwa w MiG Środa Wlkp. (tys. zł)	7,57	7,57	6,88	6,92	9,89	12,30	12,47	17,00	17,39
Dochody ogółem MiG Środa Wlkp. (tys. zł)	39,02	43,27	40,64	39,60	44,89	50,62	54,95	61,62	67,54
Wskaźnik:									
MiG Środa Wlkp.	62,0	60,1	60,1	59,5	61,7	61,8	60,2	64,1	64,7
Gminy powiatu średzkiego	45,2	45,4	43,7	41,6	43,2	41,0	40,2	42,8	44,4
Gminy województwa wielkopolskiego	45,0	44,6	44,1	44,1	46,7	45,9	44,1	46,8	48,1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie rocznych sprawozdań budżetowych MiG Środa Wlkp. oraz danych GUS.

samodzielności finansowej wydatkowej pierwszego stopnia był wyższy w MiG Środa Wlkp. niż w powiecie średzkim oraz województwie wielkopolskim. To z kolei wskazuje na fakt, iż gmina posiadała większą niezależność w podejmowaniu decyzji dotyczących wydatkowania środków uzyskanych z wpływów do budżetu.

Wskaźnikiem służącym do oceny działalności jednostki samorządu terytorialnego jest także wskaźnik samodzielności finansowej wydatkowej drugiego stopnia. Uwzględnia on możliwości wydatkowania wszystkich tych środków, co do których jednostka samorządowa posiada pełną i nieograniczoną swobodę decyzyjną. W przypadku tego wskaźnika dochody własne poszerzone są o subwencję ogólną.

Wskaźnik samodzielności finansowej wydatkowej drugiego stopnia dla MiG kształtuje się na wysokim, korzystnym poziomie przekraczającym 83% (tab. 4). Świadczy to o bardzo dużej swobodzie decyzyjnej MiG w zakresie posiadanych zasobów finansowych. W badanych latach obserwuje się także wysoki poziom omawianego wskaźnika zarówno w powiecie średzkim, jak i województwie wielkopolskim. Z wyjątkiem 2001 roku, w którym średnia dla powiatu była wyższa o niecały 1% niż w MiG Środa Wlkp., w pozostałych latach samorząd badanej gminy posiadał większą możliwość samodzielnego decydowania o kierunkach przeznaczenia środków, którymi dysponował.

Tabela 4

Wskaźnik samodzielności finansowej wydatkowej drugiego stopnia w MiG Środa Wlkp. oraz średnie dla gmin powiatu średzkiego i województwa wielkopolskiego w latach 2000–2008 (%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Dochody własne MiG Środa Wlkp. (tys. zł)	16,61	18,45	17,55	16,64	17,79	18,99	20,60	22,53	26,30
Udziały w podatkach stanowiących dochód budżetu państwa w MiG Środa Wlkp. (tys. zł)	7,57	7,57	6,88	6,92	9,89	12,30	12,47	17,00	17,39
Subwencja ogólna w MiG Środa Wlkp. (tys. zł)	11,23	13,01	12,63	12,80	12,51	12,60	11,45	11,84	12,79
Dochody ogółem w MiG Środa Wlkp. (tys. zł)	39,02	43,27	40,64	39,60	44,89	50,62	54,95	61,62	67,54
Wskaźnik:									
MiG Środa Wlkp.	90,7	90,2	91,2	91,8	89,5	86,7	81,0	83,4	83,6
Gminy powiatu średzkiego	87,6	91,1	90,3	88,2	89,3	81,0	77,2	78,7	75,2
Gminy województwa wielkopolskiego	84,6	86,8	86,7	87,9	87,0	81,3	77,2	78,7	79,9

Źródło: Obliczenia własne na podstawie rocznych sprawozdań budżetowych MiG Środa Wlkp. oraz danych GUS.

Kolejną grupą wskaźników są wskaźniki dotyczące zadłużenia. Ocena zadłużenia w jednostkach samorządowych dokonywana jest na podstawie o wskaźników wynikających z ustawy z dnia 30 czerwca 2005 roku o finansach publicznych¹. Pierwszy wskaźnik zadłużenia informuje o udziale zobowiązań ogółem w dochodach ogółem. Zgodnie z ww. ustawą, łączna kwota długu jednostki samorządu terytorialnego na koniec roku budżetowego nie może przekroczyć 60% dochodów ogółem tej jednostki.

W analizowanych latach 2000–2008 wskaźnik zadłużenia dla MiG Środa Wlkp. kształtował się korzystnie (tab. 5). W 2000 roku wskaźnik miał wartość 14,2% i do 2005 roku charakteryzował się tendencją spadkową. Niski poziom wskaźnika informuje o tym, że Środa Wlkp. niechętnie korzystała z kredytów i pożyczek. Tak niewielkie wskaźniki zadłużenia niekoniecznie są zjawiskiem pozytywnym, świadczą bowiem o umiarkowanym stopniu inwestycji. Dlatego też gmina powinna korzystać z kredytów i pożyczek umożliwiających uruchomienie przedsięwzięć inwestycyjnych na szerszą skalę. Najniższe wskaźniki wystąpiły w latach 2004 (3,1%) i 2005 (niecały 1%). Poziom tego wskaźnika świadczy o bezpiecznej i stabilnej wysokości zadłużenia badanej gminy.

¹ Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 roku o finansach publicznych, Dz.U. Nr 249, poz. 2104 z późniejszymi zmianami.

Tabela 5

Wskaźnik zadłużenia MiG Środa Wlkp. w latach 2000–2008 (%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Zadłużenie (mln zł)	5,53	5,91	5,26	2,94	1,39	0,47	4,09	8,79	8,89
Dochody ogółem (mln zł)	39,02	43,27	40,64	39,60	44,89	50,62	54,95	61,62	67,54
Wskaźnik zadłużenia	14,2	13,7	12,9	7,4	3,1	0,9	7,4	14,3	13,2

Źródło: Obliczenia własne na podstawie rocznych sprawozdań budżetowych MiG Środa Wlkp.

Wskaźnik poziomu obsługi zadłużenia obrazuje udział wydatków na obsługę zadłużenia i spłat rat kapitałowych w dochodach ogółem. Łączne koszty obsługi długu jednostki samorządowej przypadające do zapłaty w danym roku budżetowym oraz potencjalne spłaty kwot wynikających z udzielonych poręczeń, zgodnie z ustawą o finansach publicznych, nie mogą przekroczyć 15% jej dochodów ogółem. W MiG Środa Wlkp. wskaźnik obsługi zadłużenia kształtuje się na niskim, bezpiecznym poziomie (tab. 6). Najwyższa wartość wskaźnika wystąpiła w 2003 roku – 6,7%, a najniższa w 2006 roku – 0,7%. Niski poziom obsługi zadłużenia w każdym z badanych lat wskazuje na fakt, iż ryzyko niewypłacalności MiG Środa Wlkp. jest bardzo małe.

Opisane wskaźniki zadłużenia nie wyrażają jednak rzeczywistej zdolności kredytowej jednostki. Należy zatem zastosować również inne miary kondycji finansowej oraz zdolności kredytowej. Znaczącym elementem tej oceny oprócz wysokości osiąganych dochodów jest poziom wolnych środków. Wolne środki stanowią dodatnią różnicę między dochodami ogółem a bieżącymi wydatkami budżetowymi (tzw. wolne środki brutto). Wygospodarowanie wolnych środków determinuje zdolność jednostki do obsługi zobowiązań długoterminowych, które mogą być przez nie pokryte. Analizując poziom wskaźnika obsługi długu pierwszego stopnia w MiG Środa Wlkp. należy stwierdzić, że w latach 2005–2007 przyjmował wartości większe od jedności, a w ostatnim badanym roku, tj. 2008 – 0,9% (tab. 7). Wartości wskaźnika powyżej 1,0 wskazują na fakt, że wystąpiło pełne pokrycie kwoty długu i kosztów jego obsługi wyłącznie wolny-

Tabela 6

Poziom obsługi zadłużenia w MiG Środa Wlkp. w latach 2000–2008 (%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Raty + odsetki (mln zł)	1,45	2,08	2,24	2,66	2,04	0,87	0,36	1,22	2,76
Dochody ogółem (mln zł)	39,02	43,27	40,64	39,60	44,89	50,62	54,95	61,62	67,54
Wskaźnik obsługi zadłużenia	3,7	4,8	5,5	6,7	4,5	1,7	0,7	2,0	4,1

Źródło: Obliczenia własne na podstawie rocznych sprawozdań budżetowych MiG Środa Wlkp.

Tabela 7

Wskaźnik pokrycia obsługi długu pierwszego stopnia w MiG Środa Wlkp. w latach 2000–2008 (%)

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008
Wolne środki (tys. zł)	7 916,3	3 452,0	2 851,1	2 505,0
Dług do spłaty w ciągu roku (tys. zł)	825,1	308,7	1 074,6	2 291,7
Koszt obsługi zadłużenia (tys. zł)	46,2	50,8	149,2	474,8
Współczynnik wolnych środków do obsługi zadłużenia	9,1	9,6	2,3	0,9

Źródło: Obliczenia własne na podstawie rocznych sprawozdań budżetowych MiG Środa Wlkp.

mi środkami. Najwyższy poziom wskaźnika odnotowano w 2006 roku – 9,6%, co oznacza, że w tym roku mógł być pokryty największy procent zadłużenia z wolnych środków.

Kolejną miarą zdolności kredytowej jednostki samorządowej jest wskaźnik pokrycia obsługi długu drugiego stopnia. Informuje on o poziomie pokrycia wolnymi środkami zobowiązań, które wynikają z tytułu obsługi zaciągniętych kredytów i pożyczek. Najwyższy poziom wskaźnika odnotowano w 2005 roku (tab. 8). Wynosił wówczas 171,4, a przyczyną tego stanu rzeczy był bardzo wysoki poziom wolnych środków w tym roku – 7 916,3 tys. zł. W kolejnych latach wartość wolnych środków charakteryzowała się tendencją malejącą, co ma również odzwierciedlenie w poziomie wskaźnika, który z roku na rok systematycznie maleje. Jednak pomimo tego, że w kolejnych latach wskaźnik kształtował się na niższym poziomie, to jest on uznawany za bezpieczny.

Następna analiza dotyczy relacji wydatków na przedsięwzięcia majątkowe do dochodów budżetowych ogółem (wskaźnik dochodowej samodzielności finansowej). Poziom tego miernika świadczy o innowacyjności jednostki samorządu terytorialnego. Poziom wskaźnika dochodowej samodzielności finansowej dla MiG Środa Wlkp. przyjmował wysokie wartości w latach: 2000, 2001 i 2006,

Tabela 8

Wskaźnik pokrycia obsługi długu drugiego stopnia w MiG Środa Wlkp. w latach 2000–2008 (%)

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008
Wolne środki	7 916,3	3 452,0	2 851,1	2 505,0
Koszt obsługi zadłużenia	46,2	50,8	149,2	474,8
Wskaźnik	171,4	68,0	19,1	5,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie rocznych sprawozdań budżetowych MiG Środa Wlkp.

Tabela 9

Relacja wydatków inwestycyjnych do dochodów ogółem (wskaźnik dochodowej samodzielności finansowej) w MiG Środa Wlkp. oraz gminach powiatu średzkiego w latach 2000–2008 (%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Wydatki majątkowe MiG Środa Wlkp. (mln zł)	9,3	9,9	7,4	2,7	2,7	5,3	13,0	12,2	8,4
Dochody ogółem MiG Środa Wlkp. (mln zł)	39,0	43,3	40,6	39,6	44,9	50,6	54,9	61,6	67,5
Wskaźnik (%):									
MiG Środa Wlkp.	23,8	23,1	18,2	6,8	6,0	10,5	23,7	19,8	12,4
Gminy powiatu średzkiego	16,3	11,1	10,2	19,0	11,4	6,7	14,3	13,2	15,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie rocznych sprawozdań budżetowych MiG Środa Wlkp. oraz danych GUS.

oscylując na poziomie około 23% (tab. 9). Głównym powodem tej sytuacji były wysokie wydatki poniesione na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych.

Spośród analizowanych lat najniższy wskaźnik wystąpił w 2004 roku – 6,0%. Również po 2006 roku wydatki na przedsięwzięcia inwestycyjne systematycznie malały, co ma odzwierciedlenie w zmniejszającym się poziomie wskaźnika wydatkowej samodzielności finansowej (spadek z 23,7% w 2006 roku do 12,4% w 2008 roku). W latach 2003 i 2004 wskaźnik dochodowej samodzielności finansowej był wyższy w gminie Zaniemyśl, natomiast w 2008 roku w gminie Krzykosy. Powodem wyższych wskaźników w tych latach był wzrastający udział subwencji i dotacji w dochodach ogółem.

Podsumowanie

W badanym okresie MiG Środa Wlkp. charakteryzowała się dużą niezależnością od zewnętrznych źródeł finansowania. Ponadto stopień uzależnienia MiG od sytuacji budżetu państwa i koniunktury gospodarczej był mniejszy niż w pozostałych gminach powiatu średzkiego, jak i gminach województwa wielkopolskiego. Sytuacja taka spowodowana była większym udziałem dochodów własnych w strukturze dochodów ogółem. Tendencja ta jest pozytywnym symptomem, potwierdzającym większą atrakcyjność MiG Środa Wlkp. na tle innych gmin powiatu średzkiego oraz gmin całego województwa.

W badanych latach wzrosła możliwość władz samorządowych MiG Środa Wlkp. w zakresie decydowania o przeznaczeniu osiągniętych dochodów własnych (z uwzględnieniem udziału w podatkach stanowiących dochód budżetu

państwa). Wzrosła również możliwość wydatkowania wszystkich tych środków, co do których jednostka samorządowa posiada pełną i nieograniczoną swobodę decyzyjną. Następstwem tej sytuacji są korzystne efekty przejawiające się w szybszym rozwoju MiG. Duża swoboda decyzyjna dotycząca wydatkowania środków zachęca bowiem samorząd gminy do podejmowania nowych inwestycji, związanych z poprawą jakości życia jej mieszkańców.

MiG Środa Wlkp. nie jest poważnie zadłużona. Poziom osiągniętych wpływów do budżetu gminy nie oznacza konieczności korzystania z obcych źródeł finansowania. Dlatego też poziom zadłużenia kształtuje się na niskim poziomie, a ryzyko niewypłacalności jest bardzo małe. Niski stopień zadłużenia jednostki samorządowej nie do końca jednak oceniany jest pozytywnie. Na jego podstawie można bowiem wnioskować o umiarkowanym stopniu inwestycji. Należy podkreślić iż mimo aktywnego funkcjonowania samorządu, ciągle można wskazywać na pewne braki wymagające systematycznych działań, szczególnie w zakresie rozbudowy sieci kanalizacyjnej, gazowej oraz napraw i modernizacji dróg, które wymagają olbrzymich nakładów finansowych. Mając do dyspozycji określony poziom środków finansowych, niemożliwa jest realizacja wszystkich działań, dlatego też wsparcie środków własnych kredytami czy pożyczkami umożliwiłoby uruchomienie przedsięwzięć inwestycyjnych na większą skalę, a tym samym bardziej intensywny rozwój badanej jednostki.

Racjonalne zarządzanie środkami własnymi oraz pozyskanymi ze źródeł zewnętrznych pozwala na wygoszparowanie wolnych środków. Z uwagi na fakt, iż MiG nie jest poważnie zadłużona, wolne środki umożliwiają pełne pokrycie kwoty długu oraz kosztów jego obsługi.

W badanym okresie samorząd MiG Środa Wlkp. realizował różnego rodzaju przedsięwzięcia inwestycyjne. Poziom wydatków inwestycyjnych uwarunkowany był przede wszystkim bieżącymi potrzebami mieszkańców gminy. W związku z tym, iż liczba ludności z roku na rok zwiększała się, wzrastały, ale też i zmieniały się ich potrzeby. Dlatego też samorząd w pierwszej kolejności skupiał się na tych przedsięwzięciach, których realizacja zapewniała mieszkańcom MiG odpowiedni poziom życia. W związku z tym wydatki majątkowe były głównie kierowane na: budowę i modernizację dróg i ulic, budowę oświetlenia, sieci wodociągowej i sanitarnej, gospodarkę odpadami i utrzymanie zieleni. Z uwagi na zmieniające się potrzeby mieszkańców, a z drugiej strony na ograniczenia budżetowe realizacja wszystkich zaplanowanych działań staje się niemożliwa. Pomimo tego samorząd gminy racjonalnie gospodarując posiadanymi środkami, stara się w jak najlepszy sposób zaspokoić potrzeby i oczekiwania wszystkich osób zamieszkających na terenie MiG Środa Wlkp.

Literatura

- DYLEWSKI M., FILIPIAK B., GORZAŁCZYŃSKA-KOCZKODAJ M.: *Analiza finansowa w jednostkach samorządu terytorialnego*. Wydawnictwo Municipium SA, Warszawa 2004.
- DYLEWSKI M., FILIPIAK B., GORZAŁCZYŃSKA-KOCZKODAJ M.: *Finanse samorządowe: narzędzia, decyzje, procesy*. Warszawa 2006.
- DYLEWSKI M.: *Budżetowanie w sektorze komercyjnym i samorządowym*. FNUS, Szczecin 2003.
- FILIPIAK B.: *Kierunku zarządzania finansami w jednostkach samorządu terytorialnego a problemy utrzymania płynności finansowej*. *Finanse komunalne*, nr 3, 2004.
- KOŻUCH A., MIRONCZUK A.: *Zarządzanie finansami lokalnymi*. Redakcja Współczesne Zarządzanie, Białystok 2005
- MISZCZUK A., MISZCZUK M., ŻUK K.: *Gospodarka samorządu terytorialnego*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 roku o finansach publicznych. Dz.U. Nr 249, poz. 2104 z późniejszymi zmianami.

Financial analysis in local government units according to Środa Wlkp. City and district

Abstract

The aim of an article is a presentation of analysis of a city and a district of Środa Wlkp financial situation, as a local government unit. The local unit analysis concerns on budget data as a base for a rational use of possessed sources. It is especially important for local government unit performance because of strengthen demand for increasing effectiveness in relation to fulfilling needs of a local community and to develop local government unit performance. The budget should be treated as a standard act, as well as a instrument of an effective and rational financial management in local government units. The effective style of management in local unit, especially in finance sphere, should concern on a rational usage of the most suitable methods like financial analysis mainly.

Ireneusz Grzegorz Skłodowski

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Opodatkowanie a rentowność branży niskiego hazardu

Wstęp

Rynek gier urządanych na automatach o niskich wygranych (ANW) zwanych potocznie „niskim hazardem” począwszy od 2003 r. do końca 2009 r. podlegał regulacjom ustawy z dnia 29 lipca 1992 r. o grach i zakładach wzajemnych (Dz.U. z 2004 r., Nr 4 poz. 27, z późn. zm.). Od 1 stycznia 2010 r. nowa ustawa z dnia 19 listopada 2009 r. o grach hazardowych (Dz.U. z 2009 r., Nr 201 poz. 1540) nie objęła swoim zakresem przedmiotowym tego segmentu rynku hazardu, przez co praktycznie do końca 2015 r. przestanie on legalnie funkcjonować w Polsce (prawa nabyte podmiotów, które uzyskały wcześniej zezwolenia na okres 6 lat).

Wprowadzenie z dniem 1 stycznia 2010 r. nowej ustawy regulującej urządzenie gier liczbowych i hazardowych, które jak czytamy w uzasadnieniu, miało na celu między innymi zwiększenie ochrony społeczeństwa i praworządności przed negatywnymi skutkami hazardu całkowicie położyło kres działalności w branży ANW. W efekcie nowych regulacji zwiększono między innymi wysokość stawki podatku ryczałtowego od jednego automatu z poziomu 180 euro do 2000 zł, czyli biorąc pod uwagę, że 1euro = 4,16 zł, nastąpił blisko 2,7 krotny wzrost obciążeń.

Ten znaczący wzrost podatku może pozwolić zachować rentowność branży. Jednak radykalne działania zakazujące dalszego rozwoju gier na automatach o niskich wygranych pozbawią budżet dodatkowych wpływów, które w obecnej sytuacji deficytu budżetowego są niezbędne. Lepiej byłoby utrzymać rozwój branży, przy jednoczesnym wzroście podatku od gier i zwiększeniu nadzoru i kontroli nad tym segmentem rynku.

Przeprowadzone na podstawie danych za 2008 r. symulacje powinny pomóc odpowiedzieć przynajmniej w części na te pytania. Powinny wskazać na optymalny poziom stawki podatku od gier, przy którym branża rynku niskiego hazardu zachowałaby rentowność, a wynik finansowy ze sprzedaży gier dla przeważającej części podmiotów z tego sektora byłby dodatni.

Cel i metody badań

Celem artykułu było określenie rentowności branży niskiego hazardu w Polsce w zależności od zmieniającej się wysokości stawki podatku. Badaniem objęto 60 podmiotów prowadzących działalność na rynku niskiego hazardu w 2008 r. Główną metodą przyjętą do realizacji postawionego celu była analiza danych rzeczywistych firm tego sektora uzyskana z raportów pochodzących z Ministerstwa Finansów, która posłużyła do przeprowadzenia symulacji. Wyniki poddane zostały analizie tabelarycznej oraz graficznej. W artykule posłużono się metodą wnioskowania dedukcyjnego, tj. formułowania ogólnych twierdzeń w oparciu o dorobek teorii i analizę zagadnień.

Sytuacja branży niskiego hazardu w 2008 r.

Działalność branży gier na automatach o niskich wygranych w 2008 r. podlegała opodatkowaniu zryczałtowaną stawką podatku od gier na automatach o niskich wygranych w wysokości 180 euro od jednego automatu. Pomimo podwyższenia w stosunku do poprzedniego okresu, tj. lata 2006-2007 r. podatku o 44%, tj. z 125 euro do 180 euro nie odnotowano hamującego wpływu zarówno na proces rejestracji automatów, jak i również na wysokość obrotów osiągniętych z tej działalności¹. Na koniec 2008 r. działało łącznie 22 687 punktów gier, w których eksploatowano 46 471 automatów do gier. W okresie tym działalność prowadziło (osiągało przychody) 59 podmiotów, które funkcjonowały w oparciu o uzyskane zezwolenia na prowadzenie gier na automatach o niskich wygranych. Generowały one łączne przychody (wpłaty do automatów) na poziomie 8,6 mld zł. Łączna natomiast wysokość obciążeń z tytułu podatku od gier dla tego sektora wyniosła 294,6 mln zł. Analiza wyniku finansowego uzyskiwanego przez poszczególne podmioty pokazuje, że na 59 podmiotów tylko 3 z nich wykazały ujemny wynik finansowy. Średnia rentowność sprzedaży dla sektora niskiego hazardu w 2008 r. wyniosła 5,4%.

Przedstawiony obraz rynku „niskiego hazardu” wskazuje, że roczna kwota dochodów budżetowych generowanych przez rynek niskiego hazardu uzależniona była od zryczałtowanej stawki podatku, kursu euro w oparciu, o który obliczana była zryczałtowana stawka podatku od gier oraz od liczby eksploatowanych automatów. Opodatkowanie sektora gier na automatach o niskich wygranych zryczałtowaną stawką podatku od gier uważane było przez pozostałe sektory rynku hazardu za zbyt uprzywilejowane, w stosunku do gier urządzanych w kasynach oraz w salonach gier na automatach. Przykładowo udział

¹ Raportu dot. Informacji o realizacji ustawy o grach i zakładach wzajemnych za 2008 r.

procentowy kwoty podatku ryczałtowego w odniesieniu do przychodów uzyskiwanych z jednego automatu zainstalowanego w salonie gier na automatach w 2005 r. wyniósł 11,5%, a w przypadku automatów o niskich wygranych zainstalowanych w punktach gier na automatach o niskich wygranych 4,1%². Obraz taki daje podstawę sądzić, że wzrost zryczałtowanej stawki podatku od gier płaconej od jednego eksploatowanego automatu o niskich wygranych przyczynić powinien się do zmniejszenia dysproporcji w zakresie opodatkowania tych sektorów gier.

Wskaźnik rentowności sprzedaży gier dla różnych poziomów zryczałtowanych stawek podatku

Udzielenie odpowiedzi na pytanie jak wysoka powinna być stawka podatku aby rentowność branży niskiego hazardu była zachowana jest bardzo złożona. Rynek hazardu charakteryzuje się swoistą specyfiką, gdyż jest to obszar, w którym z jednej strony prowadzona działalność jest niezwykle rentowną, ale z drugiej strony może stać się często źródłem wielu zjawisk patologicznych.

Na potrzeby niniejszego artykułu przeprowadzono symulację na podstawie rzeczywistych danych finansowych uzyskanych za 2008 r. przez każdą z 60 spółek (S_i) działających na rynku niskiego hazardu. Z danych źródłowych wynika, że jedna spółka pomimo, że uzyskała w 2008 r. stosowne zezwolenie na urządzenie gier na automatach o niskich wygranych, nie wygenerowała jednak żadnych przychodów z tej działalności. Dlatego też praktycznie na rynku w 2008 r. działało 59 podmiotów. Przyjęto następujące zmienne objaśniające charakteryzujące sytuację finansową poszczególnych spółek:

- przychody z gier tj. wpłaty do automatów dla i -tej spółki (P_{Ai})
- zysk/strata z działalności dla i -tej spółki (Z/S_i),
- wskaźnik rentowności sprzedaży dla i -tej spółki (R_i),
- średnią liczbą automatów dla i -tej spółki A_i .

W analizie uwzględniono ww. dane rzeczywiste za 2008 r., które osiągnięte zostały przez poszczególne podmioty funkcjonujące na rynku niskiego hazardu przy stawce zryczałtowanego podatku od jednego automatu obowiązującej na tym rynku i wynoszącej 180 euro. Ponadto do analizy przyjęte zostały następujące zryczałtowane stawki podatku od jednego automatu (S_n):

- $S_{n1} = 200$ euro (tj. 832 zł, przy kursie 4,16 zł/1 euro),
- $S_{n2} = 1000$ zł,
- $S_{n3} = 1500$ zł,
- $S_{n4} = 2000$ zł.

² Ministerstwo Finansów, Departament Służby Celnej, Wydział Polityki Gier.

Podział ten podyktowany był kilkoma względami. W przypadku pierwszej stawki 200 euro była ona rozważana w 2007 r. przy nowelizacji ustawy o grach i zakładach wzajemnych w zakresie zmiany art.45a, tj. podwyższenia stawki podatku ryczałtowego. Z dostępnych dokumentów dotyczących procedowania tej ustawy wynikało, iż na podstawie ówczesnej analizy przyjęcie stawki 200 euro powodowało, że branża niskiego hazardu stawała się nie rentowna.

Kolejne stawki podatku 1000 zł, 1500 zł oraz 2000 zł niezbędne były do ustalenia progu dla którego (przy przyjętych założeniach) wskaźnik rentowności sprzedaży będzie osiągał ujemne wartości, co świadczyłoby o nadmiernym opodatkowaniu tej branży. W 2010 roku obowiązywała stawka podatku w kwocie 2000 zł.

Na tej podstawie przyjęto następujące zmienne objaśniane: wysokości dochodów podatkowych (DP_{ni}) generowanych przez każdy podmiot S_i przy zastosowaniu przyjętych stawek podatkowych oraz odpowiadający temu poziom zysku lub straty z działalności Z/S_{ni} . Dokonano ich obliczeń na podstawie następujących zależności:

$$DP_{ni} = \frac{DP_{2008i} \times Sn_{1...4}}{S_{2008}}$$

gdzie:

- DP_{ni} – dochód podatkowy wygenerowany przez *i-tą* spółkę przy danej stawce podatkowej Sn
- DP_{2008i} – dochód podatkowy wygenerowany przez *i-tą* spółkę w 2008 r. przy stawce podatkowej 180 euro (749 zł, przy kursie 4,16 zł/1 euro)
- $Sn_{1...4}$ – przyjęta stawka podatku ryczałtowego: Sn_1, Sn_2, Sn_3 lub Sn_4 ,
- S_{2008} – stawka podatku ryczałtowego obowiązująca w 2008 r., tj. 180 euro (749 zł, przy kursie 4,16 zł/1 euro)

$$Z/S_{ni} = DP_{2008i} + Z/S_{2008i} - DP_{ni}, \text{ gdzie:}$$

- Z/S_{ni} – zysk lub strata z działalności *i-tej* spółki przy danej stawce podatkowej Sn
- Z/S_{2008i} – zysk lub strata z działalności *i-tej* spółki wygenerowany w 2008 r.

W przypadku każdej spółki ustalono wysokość dochodów podatkowych oraz poziom wyniku finansowego z działalności przy poszczególnych stawkach podatku ryczałtowego od każdego automatu. Następnie zagregowano wartości tych zmiennych dla każdego przyjętego poziomu stawki podatku ryczałtowego otrzymując wysokość dochodów podatkowych wygenerowanych przez wszystkie

spółki przy danej stawce podatkowej S_n (ΣDP_n) oraz wynik finansowy z działalności, wypracowany przez wszystkie podmioty działające na rynku niskiego hazardu ($\Sigma Z/S_n$). Na tej podstawie uzyskano wyniki przedstawione w tabeli 1. Wzrost zryczałtowanej stawki podatku od gier płaconego od jednego automatu przy założeniu, że liczba automatów ustalona w 2008 r. pozostaje stała, w sposób znaczący rzutuje na wysokość łącznych dochodów podatkowych, które wzrosły w przypadku zastosowania stawki na poziomie 2000 zł – 2,7 razy. Jednocześnie skutkiem tak znacznego wzrostu obciążeń podatkowych, spowodowanych podwyższeniem stawki podatku był całkowity spadek zysku generowanego przez rynek niskiego hazardu i ujemny wynik dla tego rodzaju działalności w wysokości –28,4 mln zł.

Rysunek 1 pokazuje, iż dla stawki podatkowej ustalonej na poziomie 975 zł nastąpiło zrównanie dochodów podatkowych, z zyskiem osiąganym przez spółki działające na rynku.

Obie zmienne osiągnęły wówczas wartość 380 mln zł. Dalsze zwiększanie stawki podatku ryczałtowego powodowało odwrócone tendencje w zachowaniu się dwóch zmiennych. Krzywą dochodów budżetowych cechowała tendencja rosnąca, natomiast krzywa wyniku finansowego prowadzonej działalności miała nachylenie ujemne. Rynek niskiego hazardu osiągnął zerowy poziom opłacalności dla podatkowej stawki ryczałtowej w wysokości 1900 zł.

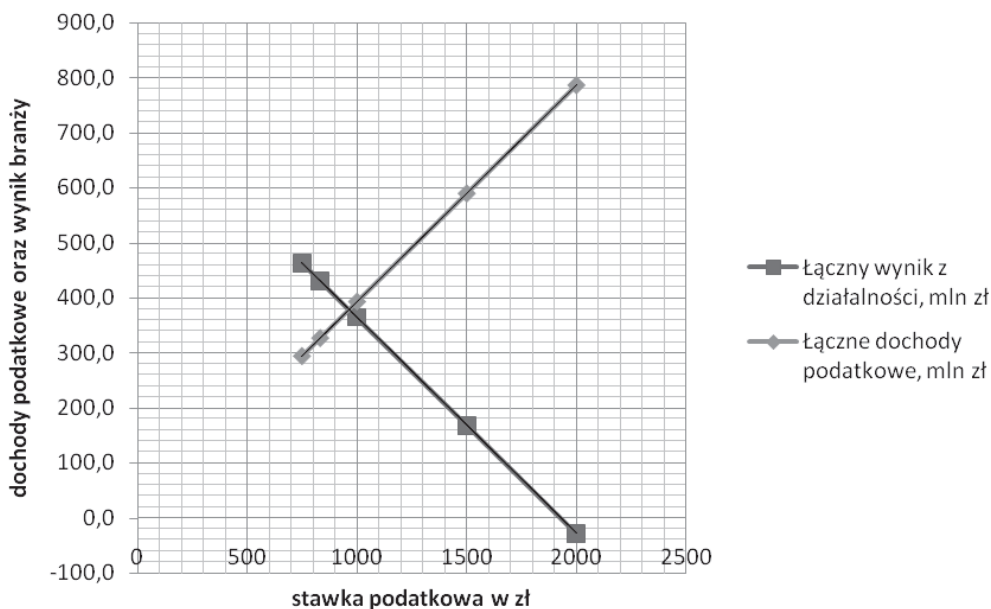
Uwzględniając fakt, iż dla dokonania symulacji zostało przyjęte założenie dotyczące stałej wartości przychodów ze sprzedaży, tzn. przychodów określonych na poziomie jaki wygenerowany zostały przez rynek niskiego hazardu w 2008 r., tj. 8,6 mln zł, obliczono wskaźnik rentowności sprzedaży przy poszczególnych stawkach podatkowych, uwzględniając łączny wynik finansowy osiągany przez rynek ze sprzedaży gier o niskich wygranych (tabela 2). Wskaźnik rentowności kształtował się w przedziale -0,3% do 5,4%. Ujemną wielkość wskaźnik osią-

Tabela 1

Dochody podatkowe oraz wynik z działalności branży niskiego hazardu przy różnych poziomach stawek podatkowych

Stawki podatkowe S_n	Łączne dochody podatkowe ΣDP_n	Łączny wynik z działalności $\Sigma Z/S_n$
zł	mln zł	mln zł
200 euro (832 zł)	327,3	430,8
1 000	393,3	364,8
1 500	589,9	168,2
2 000	786,5	-28,4

Źródło: Obliczenia własne

**Rysunek 1**

Wzajemna zależność dochodów podatkowych oraz wyniku finansowego branży

Tabela 2

Wskaźnik rentowności dla branży niskiego hazardu przy różnych stawkach podatkowych

Stawki podatku	Przychody za 2008 r. (wpłaty do automatów)	Zysk/strata z działalności	Wskaźnik rentowności sprzedaży
zł	mln zł	mln zł	%
749 zł (180 euro)	8 603	463,6	5,4
832 zł (200 euro)	8 603	430,8	5,0
1 000 zł	8 603	364,8	4,2
1 500 zł	8 603	168,2	2,0
2 000 zł	8 603	-28,4	-0,3

Źródło: Opracowanie własne.

gnał dla stawki podatku ryczałtowego ustalonej na poziomie 2000 zł, czyli takim jaki obowiązuje w 2011 r. na rynku hazardu.

Krzywa rentowności charakteryzuje się nachylenie ujemnym (rys. 2). W przypadku stawki podatkowej w wysokości 1500 zł rentowność branży niskiego hazardu wyniosła 2%. Przy tej stawce branża wykazywała zysk z działalności w wysokości 168,2 mln zł, dostarczając jednocześnie podatkowych dochodów budżetowych w kwocie 589,9 mln zł.

**Rysunek 2**

Wskaźnik rentowności dla branży niskiego hazardu przy różnych stawkach podatkowych (%)

Źródło: Opracowanie własne.

W ramach analizy poziomu wyniku finansowego ze sprzedaży gier osiąganego przez poszczególne spółki wyodrębniono 12 przedziałów wartościowych, do których przyporządkowano spółki według kryterium wartości wygenerowanego zysku bądź straty z działalności (tabela 3). Z ogólnej liczby 59 podmiotów jakie prowadziły w 2008 r. działalność poprzez urządzenie gier o niskich wygranych tylko 3 wykazały ujemny wynik finansowy sprzedaży. Dodatni wynik finansowy na sprzedaży, który zawierał się w przedziale 0<1 mln zł osiągnęło 14 podmiotów, natomiast kolejne 12 spółek wypracowało dochód w granicach 2<5 mln zł. Przyjmując założenie, że poziom przychodów ze sprzedaży gier utrzymywałby się na poziomie z 2008 r. stwierdzono, że zmiana stawki podatkowej do 832 zł w niewielkim stopniu wpłynęłaby na wysokość generowanych przez poszczególne spółki zysków. Zauważalna różnica dla zysku mieszczącego się w przedziale 0<1 mln zł wystąpiła w przypadku stawki podatkowej ustalonej na poziomie 1000 zł. Liczba podmiotów, która znalazła się w tym przedziale wzrosła o 11, do poziomu 23.

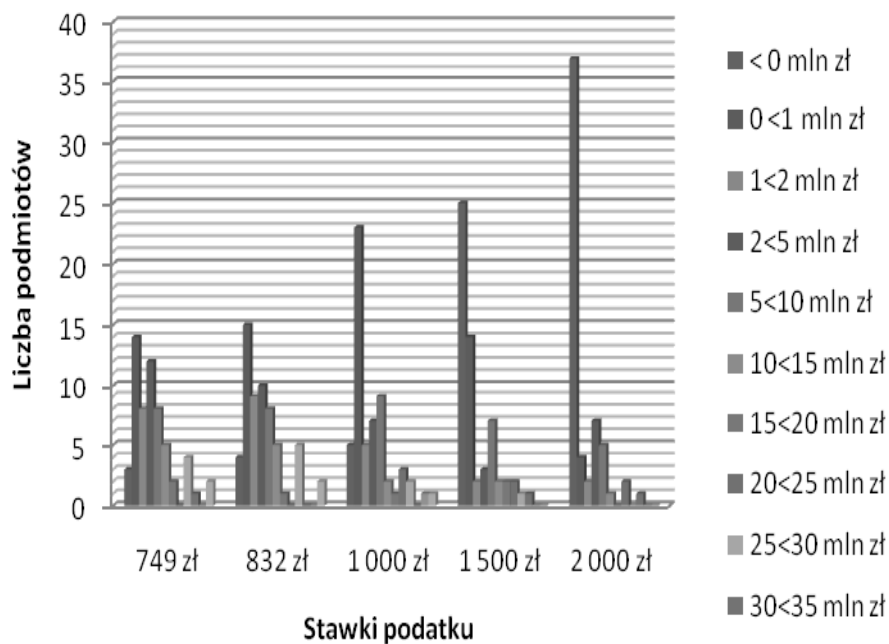
Stratę wykazało wówczas 5 spółek. Kolejne podwyższenie zryczałtowanej stawki podatku do 1500 zł spowodowało, iż 25 spółek z branży niskiego hazardu (43% rynku) zanotowałyby stratę, natomiast 14 osiągnęło zysk w przedziale 0<1 mln zł.

Tabela 3

Liczba podmiotów osiągających wynik finansowy sprzedaży według różnych stawek podatkowych

Zysk/Strata z działalności	Stawki podatkowe				
	749 zł (180 euro)	832 zł (200 euro)	1 000 zł	1 500 zł	2 000 zł
< 0 mln zł	3	4	5	25	37
0 <1 mln zł	14	15	23	14	4
1<2 mln zł	8	9	5	2	2
2<5 mln zł	12	10	7	3	7
5<10 mln zł	8	8	9	7	5
10<15 mln zł	5	5	2	2	1
15<20 mln zł	2	1	1	2	0
20<25 mln zł	0	0	3	2	2
25<30 mln zł	4	5	2	1	0
30<35 mln zł	1	0	0	1	1
35<40 mln zł	0	0	1	0	0
>40 mln zł	2	2	1	0	0

Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek 3**

Struktura podziału wyniku finansowego (mln zł)

Zysk na poziomie przekraczającym 25 mln zł byłby udziałem tylko 2 spółek. Aktualnie obowiązująca stawka podatku ryczałtowego od jednego automatu w wysokości 2000 zł przy założeniu, że poszczególne podmioty generowałyby przychody z poziomu 2008 r. wywołałaby sytuację, w której 37 spółek nie wypracowałyby żadnego zysku natomiast 13 osiągnęłyby zysk poniżej 5 mln zł (rys. 3).

W efekcie podmioty nie byłyby w stanie maksymalizować zysku, co w rezultacie spowodowałoby albo ucieczkę do szarej strefy lub całkowite wcześniejsze się wycofanie z rynku niskiego hazardu.

Wnioski

W opracowaniu określono rentowność branży niskiego hazardu w zależności od zmiany wysokości stawki opodatkowania podatkiem ryczałtowym, płaconym od jednego automatu. W ramach przeprowadzonych analiz sformułowano następujące wnioski:

1. Ustalenie podatku od gier w formie zryczałtowanej w wysokości 2000 zł miesięcznie od gier urządzanych na każdym automacie spowoduje całkowity spadek rentowności branży niskiego hazardu do -0,3%. W tym przypadku 37, z ogólnej liczby 59 podmiotów funkcjonujących na rynku niskiego hazardu, nie będzie w stanie wygenerować żadnego zysku ze sprzedaży.
2. Stan równowagi pomiędzy łącznym zyskiem generowanym przez rynek niskiego hazardu, a sumą dochodów podatkowych na poziomie 380 mln zł osiągnięty został dla ryczałtowej stawki podatkowej równej 975 zł. Rentowność branży niskiego hazardu może zostać zachowana, gdy wysokość stawki opodatkowania podatkiem ryczałtowym nie przekroczy kwoty 1900 zł.
3. Mając na uwadze aktualny stan prawny dotyczący gier niskowygraniowych można sądzić, że zarówno wycofanie z rynku tego rodzaju gier jak i radykalne zwiększenie stawki podatkowej pozbawią budżet dodatkowych wpływów podatkowych, w związku z ucieczką podmiotów do szarej strefy (np. wprowadzenie innych rozwiązań technicznych urządzania samej gry oraz wypłacania wygranych). Dlatego też uzasadnione powinno być przyjęcie stawki podatkowej na poziomie 1500 zł i pozostawienie rynku pod ścisłym nadzorem podatkowym, z zakazem dalszego zwiększania liczby rejestrowanych automatów. Pozwoliłoby to pozyskać łączne roczne wpływy do budżetowe w kwocie 589,9 mln zł, przy jednoczesnym poziomie wskaźnika rentowności sprzedaży gier równym 2%.

Literatura

Informacja o realizacji ustawy o grach i zakładach wzajemnych w 2007 roku. Ministerstwo Finansów, Warszawa 2008. Ustawa z dnia 29 lipca 1992 r. o grach i zakładach wzajemnych (Dz. U. z 2004 r., Nr 4 poz. 27, z późn. zm.).
Ustawa z dnia 19 listopada 2009 r. o grach hazardowych (Dz.U. z 2009 r., Nr 201 poz. 1540).

Taxation and the low profitability of the gambling industry

Abstract

The article defines the profitability of low gambling. Setting the tax on gambling at the level of 2000 zł will cause lowering of the profitability of low gambling. Remaining profitability is possible at the tax on gambling lower than 1900 zł. The optimal tax rate should be set at 1500 zł. It would allow to gain the budget profit of 590 mln zł.

Maria Konopka

Wydział Nauk Ekonomicznych

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Ocena procesów konsolidacji w polskim systemie bankowym z perspektywy klientów banku

Wstęp

Od momentu wprowadzenia reformy systemu bankowego minęło ponad dwadzieścia lat. W tym czasie w polskim systemie bankowym zaszły bardzo duże zmiany. Polska na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych przebudowała cały system bankowy, dostosowując bankowość do wymogów gospodarki rynkowej. Przełom ustrojowy w gospodarce oznaczał całkowitą zmianę pozycji i roli banków. Wprowadzenie gospodarki rynkowej wymuszało zmiany w dziedzinie bankowości. Banki stały się kluczowymi instytucjami i ogniwami funkcjonowania gospodarki. Przejęcie nowych funkcji napotkało jednak na wiele barier w postaci złej sytuacji finansowej banków, jak i nawyków odziedziczonych po poprzednim systemie. Polskie banki komercyjne powstałe w wyniku wydzielenia z NBP były zbyt małe, aby efektywnie się rozwijać i skutecznie konkutować na rynku usług finansowych. Ich rozwój w dużym stopniu zależał od wewnętrznych i zewnętrznych warunków startu, na co zwrócił uwagę W. Baka¹.

Na początku dostosowywania systemu bankowego do gospodarki rynkowej, banki nie posiadały wystarczających środków żeby tworzyć i wprowadzać nowe produkty oraz usługi finansowe. Poziom personelu bankowego i technologii stał na niskim poziomie. Fuzje banków z udziałem inwestorów zagranicznych były jedynym sposobem innowacji produktowych. Konsolidacja banków w Polsce miała przynieść efekty, zarówno dla banków, jak i dla ich klientów. Nastąpił wzrost kapitałów, konkurencyjności, rozwój bankowości elektronicznej, wzrost liczby placówek bankowych, poprawa jakości usług. Kapitał zagraniczny przyczynił się do wzmocnienia efektywności i unowocześnienia technologicznego banków. Kapitał zagraniczny zwiększył bazę kapitałową, a tym samym zapewnił bankom bezpieczeństwo. Obecność banków zagranicznych zmuszała do podnoszenia jakości usług oraz do efektywności. Zdaniem J. Jaromina konkurencja za-

¹ W. Baka, *Transformacja bankowości polskiej w latach 1988–1995, Studium monograficzno-porównawcze*. Biblioteka Menendżera i Bankowca, Warszawa 1997.

graniczna dysponuje większymi zasobami kapitałowymi, bardziej nowoczesną technologią, bogatszą ofertą usług i lepszym know-how, niż polskie banki.² Są też uwagi krytyczne, dotyczące głównie wzmożonego napływu kapitału zagranicznego do sektora bankowego. Kapitał zagraniczny nie wspiera rozwoju polskiej gospodarki uważa A. Szelałowska. Podobnego zdania jest W. L. Jaworski, który uważa, że banki komercyjne o kapitale zagranicznym będą dążyły do wyeliminowania ze swego portfela małe i średnie polskie przedsiębiorstwa ze względu na związane z tym ryzyko kredytowe i dużą pracochłonność.³ Zakładane cele konsolidacji sektora bankowego w Polsce według większości badaczy tematu zostały zrealizowane. T. Banasik jest zdania, że zwiększenie poziomu funduszy własnych oraz redukcja kosztów zostały zrealizowane częściowo, natomiast nastąpił wzrost koncentracji sektora bankowego w Polsce.⁴ Wejście Polski do struktur UE rozbudziły oczekiwania klientów w zakresie innowacyjności oferowanych produktów i warunków cenowych. Zdaniem autorów D. R. Traser i L. M. Fraser „bardziej wyrafinowani konsumenci przyczynili się do zmian w strukturze rynku usług finansowych”⁵.

Cel i metody badań

Celem opracowania jest określenie opinii klientów banku na temat skutków konsolidacji. Ocena procesów konsolidacji przez klientów banków stanowi uzupełnienie wiedzy na temat skutków przeobrażeń w bankowości. Do badań wytypowano klientów banku, w którym przeprowadzono wszystkie formy konsolidacji. Pytania podzielono na dwie grupy:

- pytania wstępne, dotyczące rodzaju posiadanego rachunku, rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej, wielkości rocznych obrotów, wielkości posiadanych aktywów, wieku, okresu współpracy z bankiem.
- pytania zasadnicze, dotyczące między innymi oceny procesów konsolidacji.

Do każdego z pytań kwestionariusza dołączony był zamknięty katalog odpowiedzi. Poza pytaniami, na które można było odpowiedzieć „tak” lub „nie”

² J. Jaromin, *Kierunki zmian w polskim sektorze bankowym, Banki polskie u progu XXI wieku*, praca zbiorowa pod redakcją W. L. Jaworskiego, POLTEXT, Warszawa 1999.

³ W. L. Jaworski, *Problemy polskiego sektora bankowego. Ewolucja systemów bankowych w Europie Środkowo-Wschodniej*, H. Żukowska (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2003, str. 89.

⁴ T. Banasik, *Banki a efekt korzyści. Studium polskiego sektora bankowego*, Wydawnictwo FPD Janusz Rynk, Kielce 2007.

⁵ D. R. Fraser, L. M. Fraser, *Ocena wyników działalności banku komercyjnego*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1996, str. 18.

pozostawiono możliwość zakreślenia kilku odpowiedzi. Klienci mieli również możliwość zaznaczenia i uzupełnienia wariantu „inne”.

Kwestionariusz badawczy został wysłany do 200 klientów banku, którzy przeszedł wszystkie etapy konsolidacji. Odpowiedzi zbierano w okresie od kwietnia do czerwca 2010 r. Klienci odesłali 153 ankiety, co oznacza zwrotność na poziomie 76,5%. Do analizy wyników przyjęto następujące kryteria podziału klientów według:

- rodzaju prowadzonego rachunku (dla osób fizycznych, podmiotów gospodarczych oraz podmiotów gospodarczych i osób fizycznych),
- wieku,
- okresu współpracy z bankiem.

Wyniki badań

Szczegółowe odpowiedzi na temat oceny procesów konsolidacji według kryterium przyjętego przedstawiono w tabeli 1. Reforma systemu bankowego w ocenie większości badanych klientów (85%) była konieczna i przyspieszyła przemiany rynkowe w gospodarce krajowej. Taką odpowiedź w zdecydowanej większości w swoich odpowiedziach zaznaczyli klienci powyżej 45 lat, współpracujący z bankiem więcej niż 10 lat oraz posiadający w banku rachunki dla podmiotów gospodarczych. Tylko 15% ankietowanych osób było innego zdania, w tym najliczniejszą grupą byli klienci poniżej 30 lat. Zdaniem 56% ankietowanych procesy konsolidacji były konieczne. Innego zdania było 44% klientów. Najwięcej odpowiedzi stwierdzających, że konsolidacja banków nie była konieczna udzielili klienci współpracujący z bankiem powyżej 10 lat, posiadający rachunek w banku dla podmiotów gospodarczych i z grupy wiekowej 31-45 lat.

Ankietowani klienci uważali, że banki osiągnęły cele konsolidacji. Najwięcej odpowiedzi dotyczyło zwiększenia bazy kapitałowej (48 %) i wzrostu koncentracji i konkurencyjności banków (41%). Zwiększenie efektywności zaznaczyło 16% klientów, a wzrost bezpieczeństwa banku tylko 12% klientów. Udział inwestorów zagranicznych zdaniem 63% ankietowanych klientów nie zwiększył stabilności krajowego systemu bankowego i bezpieczeństwa depozytów klientów. Zdecydowanie za brakiem wpływu udziału inwestorów zagranicznych na zwiększenie stabilności systemu bankowego i bezpieczeństwa depozytów klientów wypowiedziała się cała grupa klientów współpracująca z bankiem we wszystkich przedziałach czasowych, klienci posiadający w banku rachunki dla osób fizycznych i podmiotów gospodarczych oraz klienci z grupy wiekowej 31–45 lat i >45 lat. Klienci poniżej 30 lat nie byli tak zdecydowani jak poprzednie grupy i taka sama ilość zaznaczeń dotyczyła wpływu kapitału zagranicznego

na stabilności polskich banków i bezpieczeństwa depozytów, jak i ich braku. Natomiast pozytywną rolę kapitału zagranicznego dla polskiego systemu bankowego zaznaczyli klienci instytucjonalni, posiadający w banku rachunek dla podmiotów gospodarczych.

Klienci, którzy uznali, że konsolidacja banku była konieczna, proszeni byli o zaznaczenie w katalogu odpowiedzi pozytywnych skutków konsolidacji. Roz-

Tabela 1
Ocena procesów konsolidacji

Treść	Kryterium główne									Średnio
	Rodzaj rachunku			Wiek			Okres współpracy z bankiem			
	Podmioty gospo-darcze	osoby fizyczne	Podmioty gospodarce i osoby fizyczne	< 30 lat	31-45 lat	> 45 lat	< 5 lat	6-10 lat	> 10 lat	
1) Czy w Pana/i ocenie reforma bankowa z 1989 r. przyczyniła się do przyspieszenia przemian rynkowych w gospodarce krajowej?										
a) tak	88	86	81	65	87	89	84	82	88	85
b) nie	13	14	19	35	13	11	16	18	12	15
2) Czy procesy konsolidacji które przeszedł Pana/i Bank były konieczne?										
a) tak	50	52	69	65	53	56	61	58	49	56
b) nie	50	48	31	35	47	44	39	42	51	44
3) Zdaniem Pana/i które z zakładanych celów konsolidacji banków zostały osiągnięte?										
a) zwiększenie bazy kapitałowej	50	52	40	40	47	52	38	55	57	48
b) wzrost koncentracji i konkurencyjności banków	29	44	40	35	39	44	36	37	49	41
c) zwiększenie efektywności	13	17	17	15	21	13	19	13	16	16
d) wzrost bezpieczeństwa banku	17	11	12	20	10	13	16	8	12	12
e) zwiększenie liczby obsługiwanych klientów	29	28	24	45	27	21	23	24	33	27
Czy zdaniem Pana/i udział inwestorów zagranicznych w polskich bankach zwiększa stabilność krajowego systemu bankowego i bezpieczeństwo depozytów klientów?										
a) tak	54	28	45	50	29	39	45	34	27	37
b) nie	46	72	55	50	71	61	55	66	73	63

Źródło: Opracowanie własne.

kład odpowiedzi według kryteriów przyjętych w badaniu przedstawia tabela 2. Najwięcej respondentów do pozytywnych skutków konsolidacji zaliczyło zwiększenie zakresu usług (32%) i konkurencyjności (30%) oraz obsługę internetową (17%). W następnej kolejności zaznaczono obniżenie kosztów obsługi bankowej (13%), większą liczbę bankomatów (10%) oraz szybkość obsługi (9%). Tylko 5% ankietowanych uznało, że konsolidacja spowodowała dostępność indywidualnej opieki doradcy bankowego, a 3% wskazało na większe bezpieczeństwo depozytów. Klienci uznali, że procesy konsolidacji, przez które przeszedł ich bank, nie miały większego znaczenia dla bezpieczeństwa depozytów. Usługę internetową najbardziej docenili klienci poniżej 30 lat. Na ostatnim miejscu wszystkie badani respondenci zaznaczyli również większe bezpieczeństwo depozytów. Klienci poniżej 30 lat i klienci współpracujący z bankiem 6–10 lat uznali, że konsolidacja

Tabela 2
Pozytywne skutki konsolidacji banku

Treść	Kryterium główne									Średnio
	Rodzaj rachunku			Wiek			Okres współpracy z bankiem			
	Podmioty gospo-darcze	osoby fizyczne	Podmioty gospo-darcze i osoby fizyczne	< 30 lat	31-45 lat	> 45 lat	< 5 lat	6-10 lat	> 10 lat	
zwiększenie zakresu usług	38	26	40	35	29	34	28	42	29	32
obniżenie kosztów obsługi bankowej	25	9	14	20	10	14	13	5	20	13
większą liczbą banko-matów	4	8	17	10	10	10	9	3	16	10
większe bezpieczeństwo depozytów	4	2	5	0	3	4	2	0	8	3
łatwiejszy dostęp do kredytów	13	7	19	10	15	8	13	8	12	11
dostępność indywidualnej opieki doradcy banko-wego	17	2	5	5	5	6	3	3	10	5
obsługę internetową	25	15	17	30	15	15	14	11	25	17
szybkość obsługi	17	6	12	25	6	7	11	0	14	9
zwiększenie konkuren-cyjności	25	34	24	35	29	30	23	24	43	30

Źródło: Opracowanie własne.

nie miała żadnego wpływu na bezpieczeństwo depozytów. Przy określeniu pozostałych skutków konsolidacji rozkład odpowiedzi w grupach był zróżnicowany. Dostępność do indywidualnej opieki doradcy bankowego i obniżenie kosztów obsługi bankowej najbardziej docenili klienci instytucjonalni. Szybkość obsługi uzyskała najwięcej odpowiedzi od klientów z grupy wiekowej poniżej 30 lat.

Klienci, którzy uważali, że procesy konsolidacji nie były konieczne, również byli proszeni o uzasadnienie swojej wypowiedzi. Rozkład odpowiedzi według kryterium przyjętego w badaniu przedstawia tabela 3. Najwięcej respondentów do negatywnych skutków konsolidacji zaliczyło zmiany kadrowe (22%), brak zaufania do kapitału zagranicznego (20%) oraz zwiększenie kosztów obsługi

Tabela 3
Negatywne skutki konsolidacji banku

Treść	Kryterium główne									Średnio
	Rodzaj rachunku			Wiek			Okres współpracy z bankiem			
	Podmioty gospodarcze	osoby fizyczne	Podmioty gospodarcze i osoby fizyczne	< 30 lat	31-45 lat	> 45 lat	< 5 lat	6-10 lat	> 10 lat	
zwiększenie kosztów obsługi bankowej	25	17	10	10	23	13	17	24	10	16
trudniejszy dostęp do kredytów	21	10	5	5	11	11	11	11	10	10
brak przejrzystości w ofertach bankowych	8	3	10	5	6	6	6	3	8	6
brak zaufania do kapitału zagranicznego	8	26	14	20	16	24	13	24	27	20
niedostosowanie produktów bankowych do potrzeb rynku lokalnego	17	15	7	0	13	17	6	13	22	13
brak zaufania do bankowości internetowej i innych innowacji	4	2	0	0	3	1	3	0	2	2
spowolnienie obsługi w związku z wprowadzonymi zmianami	4	7	7	5	10	4	3	0	16	7
zmiany kadrowe	21	28	10	15	24	21	16	24	27	22
zmiany oprogramowania komputerowego i zmiany numeracji kont	8	9	5	0	11	7	5	11	10	8

Źródło: Opracowanie własne.

bankowej (16%). Dość duża grupa badanych do negatywnych skutków konsolidacji zaliczyła niedostosowanie produktów bankowych do potrzeb rynku lokalnego (13%) i trudniejszy dostęp do kredytów (10%). Najlichnieszą grupą, która uznała, że konsolidacja w banku nie była konieczna z uwagi na zmiany kadrowe byli klienci indywidualni (28%), klienci w przedziale wiekowym 31–45 lat (24%) oraz współpracujący z bankiem >10 lat (27%). Rozkład odpowiedzi dotyczący zaufania do kapitału zagranicznego w badanych grupach klientów był podobny, jak w odpowiedzi poprzedniej. Klienci instytucjonalni na pierwszym miejscu negatywnych skutków konsolidacji wymienili zwiększenie kosztów obsługi bankowej, a na drugim zmiany kadrowe i trudniejszy dostęp do kredytów. Brak zaufania do kapitału zagranicznego wymienili na trzecim miejscu. Klienci indywidualni uważali, że brak zaufania do kapitału zagranicznego to główny negatywny skutek konsolidacji.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski:

- 1) Klienci w zdecydowanej większości docenili przeobrażenia, jakie zaszły w polskim systemie bankowym. Wyrazili oni pogląd, że reforma bankowa była konieczna i przyspieszyła przemiany rynkowe w gospodarce krajowej. Procesy konsolidacji banku zostały uznane za konieczne przez 56 % badanych klientów.
- 2) Klienci uważali, że banki osiągnęły zakładane cele konsolidacji, głównie dotyczące zwiększenia bazy kapitałowej, wzrostu koncentracji i konkurencyjności banków. Udział inwestorów zagranicznych zdaniem ankietowanych, nie zwiększył stabilności krajowego systemu bankowego i bezpieczeństwa depozytów klientów. Do pozytywnych skutków konsolidacji respondenci zaliczyli przede wszystkim zwiększenie zakresu usług, konkurencyjności i usługę internetową.
- 3) Do negatywnych skutków konsolidacji, klienci większością odpowiedzi zaliczyli głównie zmiany kadrowe, brak zaufania do kapitału zagranicznego, zwiększenie kosztów obsługi bankowej. W większości opinii badanych klientów udział inwestorów zagranicznych nie zwiększył stabilności krajowego systemu bankowego i bezpieczeństwa depozytów klientów. Usługę internetową i szybkość obsługi najbardziej docenili klienci poniżej 30 lat. Dostępność do indywidualnej opieki doradcy bankowego i obniżenie kosztów obsługi bankowej najbardziej docenili klienci instytucjonalni.

Literatura

- BAKA W.: *Bankowość Europejska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, 2005.
- BAKA W.: *Studium Monograficzno-porównawcze SGH*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa 1997.
- BANASIK T.: *Banki a efekt korzyści skali*, Wydawnictwo FPD Janusz Rynk, Kielce 2007.
- BUSZKO M.: *Fuzja i przejęcia banków komercyjnych w Polsce – wyniki badania ankietowego.* „Bank i Kredyt”, nr 08/2005, sierpień 2005.
- FRASER D.R., FRASER L.M.: *Ocena wyników działalności banku komercyjnego*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1996.
- JAROMIN J.: *Kierunki zmian w polskim sektorze bankowym, Banki polskie u progu XXI wieku*, W.L.Jaworski (red.), POLTEXT, Warszawa 1999r.
- JAWORSKI W.L.: *Problemy polskiego sektora bankowego. Ewolucja systemów bankowych w Europie Środkowo-Wschodniej*, H.Żukowska (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2003.
- KORNASIEWICZ A.: *Polski sektor bankowy 1989-2000 – osiągnięcia i niepowodzenia. Zeszyty BRE Bank – CASE*, nr 61, Warszawa 2001
- KORNASIEWICZ A., PUGACEWICZ-KOWALSKA I.: *Znaczenie prywatyzacji dla rozwoju polskiego sektora bankowego. Zeszyty BRE Bank – CASE*, nr 61, Warszawa 2002.
- KOSTRZEWA W.: *Stan sektora bankowego w gospodarkach wschodzących – znaczenie prywatyzacji. Zeszyty BRE Bank- CASE* 61, Warszawa 2002.
- KUDŁA J, OPOLSKI K.: *Czynniki jakości usług sprzyjające uzyskiwaniu dobrych wyników finansowych w oddziałach bankowych,* „Bank i Kredyt”, nr 08/2005, sierpień 2005.
- STEFAŃSKI M.: *Klienci banków o systemie gwarantowania depozytów – wyniki badań własnych.* „Bank i Kredyt”, nr 03/2008, marzec 2008.
- STĘPIEŃ K.: *Konsolidacja a efektywność banków w Polsce*, CeDeWu Sp.zo.o., Warszawa 2004.
- SZELAĞOWSKA A.: *Kapitał zagraniczny w polskich bankach*, POLTEXT, Warszawa 2004.

Rating of consolidation within the Polish banking sector through the eyes of the bank customer

Abstract

The article discusses the results of questionnaires administered to 153 respondents from April to June 2010. The purpose of the survey was to gain insight into customer rating of the consolidation processes in the Polish banking industry. Compiled results indicate substantial variance in customer opinions regarding those processes, with multiple pros and cons pointed out. According to the queried customers consolidation objectives were attained mainly through the increase in banking capital, concentration and competitiveness. With regard to the

consolidation outcomes respondents rated positively enhanced range of services, better competitiveness and the presence on the internet. Negative consequences were attributed to personnel changes, increased service fees and lack of trust towards foreign investments. Bank customers who took part in the study were of the opinion that the participation of foreign investors had not produced increased stabilization within the Polish banking system.

Marzena Ganc, Magdalena Mądra

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Sprawiedliwość opodatkowania rolnictwa oraz możliwości zmian w tym zakresie w opinii rolników indywidualnych¹

Wstęp

Rozwiązania obowiązujące w polskim systemie podatkowym nie zawsze są zgodne z zasadami podatkowymi i dotyczy to głównie wyłączenia z opodatkowania dochodów rolniczych. Opodatkowanie rolnictwa funkcjonuje na odmiennych zasadach niż opodatkowanie działów pozarolniczych, co jest zaprzeczeniem równego statusu podatników. Konstrukcją podatkową ujednoliconą w skali kraju i jednocześnie cechującą się najwyższym stopniem harmonizacji z prawem UE jest podatek od wartości dodanej (VAT). Wysoki stopień ujednoczenia podatków pośrednich wynika z wymogów UE, największego zasięgu tej grupy podatków, dominującego udziału w strukturze dochodów budżetowych oraz korzystnej zależności, z punktu widzenia budżetu, między wzrostem konsumpcji i wielkością wpływów podatkowych [Modzelewski 2005, s. 22–23].

Odpowiednia konstrukcja podatku rolnego może spełniać wiele funkcji. System podatkowy może w istotny sposób determinować konkurencyjność gospodarstw rolnych, wpływać na ich liczbę, podział lub konsolidację, a także na organizację produkcji rolniczej. Przyjęte rozwiązania modelu opodatkowania rolnictwa mogą wspierać działalność gospodarstw, mieć charakter neutralny bądź hamować rozwój danej sfery gospodarki [Dziemianowicz 2006, s. 220].

Według badań Chmielewskiej kwota płaconego przez rolników podatku rolnego jest niewielkim obciążeniem przede wszystkim dla gospodarstw Dużach powierzchniowo oraz najsilniejszych ekonomicznie, co jest zaprzeczeniem zasadniczej funkcji podatku, jaką jest funkcja motywacyjna [Chmielewska 2009, s. 197–208]. Negatywne konsekwencje aktualnych rozwiązań dotyczą ograniczenia skłonności do inwestowania, dyskryminacji rozpoczynających i działających

¹ Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2009–2010 jako projekt badawczy nr NN113116734.

na niewielką skalę rolników oraz związane z tym rosnące ryzyko działalności, a także brak ograniczeń zjawiska uchylania się od opodatkowania. Ważnym instrumentem efektywnego oddziaływania na przekształcenia strukturalne zachodzące w rolnictwie może być właściwie skonstruowany system opodatkowania [Bernal 2009, s. 9, Mądra 2009, s. 187].

Cel i metody badań

W celu określenia opinii rolników dotyczących sprawiedliwości opodatkowania rolnictwa oraz możliwości wprowadzenia podatku dochodowego w przeprowadzono w 2010 roku wywiad kierowany z wykorzystaniem kwestionariusza. Dobór gospodarstw do badania był losowy i dotyczył 302 gospodarstw z terenu całej Polski. Zbiór gospodarstw rolniczych (operat) dobrano z próby indywidualnych gospodarstw rolnych uczestniczących w systemie PL FADN, dla których obliczono opublikowane wyniki standardowe w 2008 roku i które w 2010 roku w dalszym ciągu uczestniczyły w PL FADN. Doboru gospodarstw rolniczych dokonano na podstawie metody losowo-kwotowej, która wynikała ze znajomości próby PL FADN. Przy ustalaniu struktury próby zastosowano metodę proporcjonalnego doboru gospodarstw. Badane gospodarstwa rolnicze pogrupowano według trzech kryteriów, tj. powierzchni UR (< 15, 15–30 oraz > 30 ha UR), siły ekonomicznej (2–4, 4–8, 8–16, 16–40 i >40 ESU) oraz typu rolniczego (TF1 – uprawy polowe, TF5+6 – zwierzęta w systemie wypasowym, w tym krowy mleczne, TF7 – zwierzęta ziarnożerne oraz TF8 – mieszane).

Wyniki badań

W tabeli 1 przedstawiono opinie rolników indywidualnych dotyczące ekonomiczno-przyrodniczych oraz podatkowych różnic w prowadzeniu działalności rolniczej w Polsce oraz pozostałych krajach Unii Europejskiej [UE-15]. Przeciętnie według 62,9% respondentów warunki prowadzenia gospodarstwa rolnego mają bardziej sprzyjający charakter w krajach UE-15, głównie ze względu na wyższy poziom dopłat do produkcji rolniczej. Rozkład odpowiedzi we wszystkich grupach badanych, w poszczególnych kryteriach nie był zasadniczo zróżnicowany i był zbliżony do wartości średniej dla całej populacji. Najwięcej opinii, iż warunki prowadzenia działalności rolniczej w UE-15 są korzystniejsze odnotowano wśród rolników gospodarujących w typie rolniczym „zwierzęta ziarnożerne” (71,4% odpowiedzi) oraz w grupie o największej sile ekonomicznej – powyżej 40 ESU (68% odpowiedzi). W grupach gospodarstw wydzielo-

Tabela 1

Podatkowe oraz ekonomiczno-przyrodnicze uwarunkowania prowadzenia działalności rolniczej w Unii Europejskiej w opinii rolników indywidualnych

Wyszczególnienie	Powierzchnia UR [ha]			Siła ekonomiczna [ESU]						Typ rolniczy			Średnio
	0-15	15-30	>30	2-4	4-8	8-16	16-40	>40	TF1	TF5+6	TF7	TF8	
1. Czy uważa Pan/i, że w kontekście systemu podatkowego, warunki prowadzenia działalności rolniczej w Polsce są inne, niż warunki w pozostałych krajach Unii Europejskiej (UE):													
a) w krajach UE-15 warunki prowadzenia działalności rolniczej są bardziej sprzyjające, z powodu wyższego poziomu dopłat do produkcji rolniczej	63,0	61,6	64,5	66,0	62,9	67,9	52,5	68,0	64,6	64,4	71,4	60,7	62,9
b) w krajach UE-15 gospodarowanie jest prostsze, głównie z powodu lepszego wyposażenia gospodarstw unijnych w środki produkcji	31,9	32,9	31,9	31,9	33,3	27,4	37,7	28,0	30,2	28,8	26,2	35,8	32,3
c) prowadzenie działalności rolniczej w Polsce jest prostsze, z powodu małej konkurencji dla wytwarzanych produktów	0,8	1,4	0,7	0,0	1,6	0,0	1,6	0,0	1,0	3,4	0,0	0,6	1,0
2. Który z czynników zdaniem Pana/i najbardziej wpływa na warunki ekonomiczne i przyrodnicze gospodarowania w rolnictwie:													
a) jakość użytków rolnych (klasa)	36,8	36,5	37,6	32,8	36,8	37,8	39,7	37,5	39,9	37,3	37,1	35,9	37,0
b) położenie użytków rolnych w okręgu podatkowym	2,9	5,5	3,0	1,5	5,2	2,5	3,8	2,5	3,6	5,3	1,6	4,8	3,9
c) poziom rozwoju infrastruktury	25,1	22,5	20,3	20,9	22,3	26,1	19,2	22,5	18,1	18,7	24,2	23,8	22,6
d) procesy wyludniania się obszarów wiejskich	1,8	0,5	0,5	1,5	0,7	0,8	0,0	2,5	0,7	1,3	0,0	0,8	0,9
e) zbyt słabo rozwinięty system dopłat do działalności rolniczej	12,9	12,5	16,3	19,4	13,4	9,2	17,9	15,0	14,5	12,0	12,9	14,9	13,8
f) położenie gospodarstwa wobec rynków zbytu (np. dobra mleczarnia)	19,9	20,5	21,3	22,4	21,2	20,2	17,9	20,0	21,0	25,3	22,6	18,5	20,7

Źródło: Opracowanie własne.

nych według kryterium powierzchni UR 64,5% badanych z gospodarstw największych – stwierdziło, iż w UE-15 warunki gospodarowania i poziom dopłat do produkcji są bardziej sprzyjające. Sytuacja taka może oznaczać, iż w opinii rolników dopłaty do produkcji rolniczej są najważniejszym czynnikiem wpływającym na poprawę warunków prowadzenia działalności rolnej, a ich wysokość w Polsce nie jest dla respondentów satysfakcjonująca. Ponadto średnio 32,3% rolników stwierdziło, iż czynnikiem różnicującym warunki gospodarowania w rolnictwie jest łatwość prowadzenia działalności, poprzez lepsze wyposażenie gospodarstw w środki do produkcji rolnej. Na tą odpowiedź wskazywali głównie badani w gospodarstwach o sile ekonomicznej 16–40 ESU – 37,7% odpowiedzi, natomiast najmniejszy odsetek odnotowano wśród rolników prowadzących gospodarstwa o typie rolniczym „zwierzęta ziarnożerne” (26,2% odpowiedzi). Jest to korzystna sytuacja, ponieważ może to oznaczać, iż niewielka część rolników z gospodarstw o tym typie rolniczym nie posiada odpowiedniego wyposażenia w środki do produkcji rolnej. Średnio tylko 1% rolników uważa, iż prowadzenie działalności rolniczej w Polsce jest znacznie prostsze, niż w UE-15. Wśród nich nie było żadnego respondenta z gospodarstw najsłabszych (2–4 ESU), o sile 8–16 ESU oraz najsilniejszych ekonomicznie (powyżej 40 ESU). Odpowiedzi tej nie udzielił również żaden badany z gospodarstw o typie rolniczym „zwierzęta ziarnożerne”. Sytuacja taka może oznaczać, iż rolnicy sądzą, iż prowadzenie działalności rolniczej w Polsce jest zbyt utrudnione, a procedury obowiązujące w kraju nie ułatwiają poprawy konkurencyjności oraz zdobywania nowych rynków zbytu produktów rolnych.

W opinii średnio 37% rolników zasadniczym czynnikiem wpływającym na warunki ekonomiczno – przyrodnicze prowadzenia działalności rolniczej jest jakość ziemi. Najczęściej taką odpowiedź wskazało 39,9% badanych z gospodarstw o typie rolniczym „uprawy polowe”, 39,7% rolników z gospodarstw o sile ekonomicznej 16–40 ESU oraz 37,6% respondentów z gospodarstw powierzchniowo największych (powyżej 30 ha). Nie odnotowano zasadniczego zróżnicowania w kształtowaniu się opinii rolników, dla których jakość użytków rolnych jest najistotniejsza w prowadzeniu działalności. Liczba wskazań na tą odpowiedź była najwyższa w gospodarstwach, w których jakość ziemi odgrywa kluczową rolę w procesie produkcji, a najniższa w tych, dla których ten czynnik ma drugorzędne znaczenie – jednak różnice te były niewielkie. Sytuacja taka może sugerować zatem, iż ziemia (jej jakość) jest najważniejszym czynnikiem kształtującym kondycję ekonomiczną gospodarstwa niezależnie od powierzchni, siły ekonomicznej oraz profilu produkcji rolniczej. Kolejnym co do znaczenia, w opinii rolników, czynnikiem kształtującym wyniki ekonomiczne w rolnictwie jest poziom rozwoju infrastruktury gospodarstwa i jego otoczenia. Takiej odpowiedzi udzieliło przeciętnie 22,6% wszystkich badanych. Najwięcej odpowie-

dzi w tym zakresie odnotowano w gospodarstwach o sile ekonomicznej 8–16 ESU oraz najmniejszych obszarowo – odpowiednio 26,1% i 25,1% odpowiedzi. Może to oznaczać, iż rolnicy z tych gospodarstw nie są usatysfakcjonowani wyposażeniem gospodarstwa w środki trwałe oraz współpracą z instytucjami obsługującymi rolnictwo (ODR, banki itp.), a czynniki te uważają za kluczowe w osiąganiu odpowiednich wyników ekonomicznych z działalności. Według średnio niewielkiej liczby badanych (przeciętnie 0,9% odpowiedzi) proces wyłudniania się obszarów wiejskich najbardziej wpływa na kondycję ekonomiczną – finansową gospodarstw rolniczych. Opinia taka dominowała wśród rolników z gospodarstw o sile ekonomicznej powyżej 40 ESU (2,5% odpowiedzi) oraz w najmniejszych obszarowo (1,8% odpowiedzi). Wartym uwagi jest fakt, iż tylko dla średnio 13,8% wszystkich rolników najbardziej na warunki ekonomiczne prowadzenia gospodarstwa wpływa słabo rozwinięty system dopłat do produkcji rolnej. Najwięcej takiej opinii zauważono wśród respondentów z gospodarstwami najsłabszymi ekonomicznie (19,4% odpowiedzi), co może oznaczać, iż uzyskują oni tak niskie dotacje, iż nie wpływają one zasadniczo na warunki finansowe prowadzenia działalności. Ponadto można przypuszczać, iż większość badanych rolników jest generalnie usatysfakcjonowana z funkcjonowania systemu dopłat i dotacji do rolnictwa, co wpływa na kondycję ich gospodarstw rolnych.

Najwięcej (35,5%) wszystkich badanych odpowiedziało, iż obciążenia fiskalne w rolnictwie są małe, co wynika ze specyficznego charakteru prowadzenia produkcji rolnej (tabela 2). Jednocześnie nie zauważono istotnego rozróżnienia pomiędzy poszczególnymi grupami gospodarstw w tym zakresie. Największy udział tej odpowiedzi stwierdzono wśród rolników z gospodarstwami najsłabszymi ekonomicznie i wynosił 39,6%. Może to oznaczać, iż niezależnie od powierzchni gospodarstwa, siły ekonomicznej oraz typu rolniczego respondenci generalnie akceptują obowiązujący system obciążeń fiskalnych w rolnictwie. Według opinii średnio 33,2% respondentów dotychczasowe opodatkowanie rolnictwa jest sprawiedliwe, z uwagi na fakt ponoszenia wysokich kosztów działalności. Nie zauważono jednoznacznych zależności w kształtowaniu się odpowiedzi w tym zakresie w wydzielonych grupach gospodarstw. Takiej odpowiedzi udzielili w znacznym stopniu rolnicy z gospodarstwami najsłabszymi i najsilniejszymi ekonomicznie (po 37,5%), natomiast najmniej rolników opowiadających się za tą opinią odnotowano w gospodarstwach o typie rolniczym „zwierzęta ziarnożerne” (29,7%). Oznaczać to może, iż bez względu na typ rolniczy (profil produkcji), wyniki ekonomiczne oraz powierzchnię UR rolnicy oceniają dotychczasowe rozwiązania w zakresie opodatkowania gospodarstw rolniczych jako sprawiedliwe w odniesieniu do pozostałych działów gospodarki. Według przeciętnie 17,6% badanych podatek rolny w relacji do uzyskiwanych dochodów z rodzinnego gospodarstwa rolnego jest mniejszym obciążeniem w porównaniu do przedsiębiorstw nierolniczych. Opinia

Tabela 2
Sprawiedliwość opodatkowania sektora rolnego oraz zasadność przyjęcia innych form obciążeń fiskalnych

Wyszczególnienie	Powierzchnia UR [ha]				Siła ekonomiczna [ESU]					Typ rolniczy			Średnio
	0-15	15-30	>30		2-4	4-8	8-16	16-40	>40	TF1	TF5+6	TF7	
3. Czy dotychczasowy system opodatkowania rolnictwa jest sprawiedliwy w stosunku do pozostałych działów gospodarki:													
a) relacja ciężaru podatkowego do dochodów jest niższa w gospodarstwach, niż w przedsiębiorstwach	14,8	23,3	14,4	18,8	17,8	17,6	18,0	12,5	12,5	16,1	21,6	20,7	17,6
b) występuje zbliżony poziom obciążeń podatkowych w gospod. i przedsiębiorstwach	9,6	10,0	14,4	4,2	8,3	24,3	6,0	16,7	12,5	12,5	13,5	10,7	11,4
c) obciążenia gospodarstw rolniczych są małe, ale wynika to ze specyfiki produkcji rolniczej	38,3	34,2	33,9	39,6	38,9	27,0	36,0	29,2	37,5	37,5	35,1	32,0	35,5
d) jest sprawiedliwy, ponieważ rolnictwo charakteryzuje się wysokimi kosztami produkcji	34,8	30,8	34,7	37,5	33,8	28,4	34,0	37,5	33,8	33,9	29,7	34,0	33,2
4. Jakie cechy uzasadniają przyjęcie innych, niż dotychczasowe zasady opodatkowania gospodarstw rolniczych													
a) brak powiązania produkcji i sprzedaży z podatkiem rolnym	27,8	27,7	28,1	26,0	29,3	32,9	27,6	9,4	26,5	36,2	29,3	23,7	27,7
b) gospodarstwo nie jest traktowane na równi z przedsiębiorstwem pozarolniczym	13,5	11,3	10,1	8,0	12,7	9,4	13,8	12,5	8,2	13,8	7,3	14,5	11,6
c) będą większe możliwości wykorzystania ulg i odliczeń od dochodu i podatku	19,0	19,9	23,7	18,0	19,9	25,9	20,7	18,8	23,5	17,2	26,8	19,1	20,8
d) błędnie określone okręgi podatkowe	2,4	2,1	2,2	2,0	1,7	2,4	1,7	6,3	3,1	1,7	2,4	1,7	2,2
e) błędnie określone współczynniki przeliczeniowe do celów obliczania podatku rolnego	2,4	5,0	3,6	2,0	2,8	4,7	3,4	9,4	5,1	3,4	4,9	2,9	3,7
f) ulgi w ramach podatku rolnego nie odnoszą się do rzeczywistej sytuacji ekonomiczno-finansowej gospodarstw	17,5	8,5	13,7	22,0	11,0	12,9	8,6	18,8	8,2	15,5	14,6	15,6	13,1
g) biologiczny charakter produkcji nie zawsze powiązany z powierzchnią	15,9	16,3	13,7	18,0	16,0	8,2	22,4	12,5	15,3	6,9	14,6	17,3	15,3

Źródło: Opracowanie własne.

ta dominowała wśród rolników z gospodarstw o wielkości 15–30 ha UR (23,3% odpowiedzi) oraz o typach rolniczych „zwierzęta ziarnożerne” (21,6% odpowiedzi) i „mieszanym” (20,7% odpowiedzi). Najmniej opinii w tym zakresie stwierdzono w gospodarstwach najsilniejszych ekonomicznie oraz o typie rolniczym „uprawy polowe” (po 12,5% odpowiedzi). Sytuacja taka może oznaczać, iż dla rolników z tych grup gospodarstw obciążenie podatkiem rolnym jest relatywnie wysokie z powodu uzyskiwania niskich dochodów, bądź dysponowania znaczną powierzchnią ziemi, od której uzależniona jest stawka obciążenia podatkowego. Przeciętnie tylko 11,4% rolników uważa, iż poziom relacji podatku rolnego do osiągniętych dochodów jest zbliżony w gospodarstwach i przedsiębiorstwach pozarolniczych (4,2% badanych z gospodarstw najsłabszych ekonomicznie, gdzie była to wartość najniższa). Odnotowano zależność pomiędzy wielkością gospodarstwa rolnego, a odsetkiem rolników udzielających takiej odpowiedzi – wraz ze wzrostem powierzchni UR zwiększała się liczba badanych, którzy sądzili, iż obciążenia podatkowe w rolnictwie i poza nim są zbliżone (w gospodarstwach najmniejszych – 9,6% oraz największych obszarowo – 14,4%). Wystąpienie takiej tendencji może być związane z faktem, iż podatek rolny jest uzależniony między innymi od powierzchni gospodarstwa, zatem kształtowanie się opinii rolników w ten sposób może być uzasadnione.

Najwięcej – dla średnio 27,7% rolników najważniejszym elementem uzasadniającym potrzebę zmian w dotychczasowym systemie opodatkowania rolnictwa jest brak bezpośredniego związku pomiędzy obciążeniem fiskalnym, a produkcją i sprzedażą płodów rolnych. Najwięcej odpowiedzi w tym zakresie stwierdzono w gospodarstwach o typie rolniczym „zwierzęta żywione w systemie wypasowym” (36,2%), natomiast najmniej tego rodzaju opinii odnotowano wśród rolników z gospodarstw najsilniejszych pod względem ekonomicznym (9,4% odpowiedzi). Przyczyną tego zróżnicowania może być fakt, iż gospodarstwa o tym typie rolniczym charakteryzują się niestabilnością przychodów uzyskiwanych ze sprzedaży, zatem uzależnienie obciążeń od przychodów byłoby dla nich korzystniejsze (niższe przychody – niższy podatek). Niewielka liczba udzielania tej odpowiedzi w gospodarstwach powyżej 40 ESU mógł być spowodowany faktem uzyskiwania w nich znacznych przychodów ze sprzedaży, co w efekcie przyniosłoby zwiększenie kwoty płaconego podatku. Większe możliwości stosowania ulg i odliczeń, to według przeciętnie 20,8% badanych najważniejsza cecha uzasadniająca zmianę systemu opodatkowania rolnictwa. Oznaczać to może, iż respondenci byłiby zainteresowani zmianą zasad obciążeń fiskalnych pod warunkiem możliwości skorzystania z odpowiednich ulg i odliczeń. Najwięcej rolników, którzy byłiby skłonni opowiedzieć się za takim rozwiązaniem odnotowano w gospodarstwach o typie rolniczym „zwierzęta ziarnożerne” (26,8%), natomiast najmniej o typie rolniczym „zwierzęta żywione w systemie wypaso-

wym” (17,2%). Średnio 13,1% rolników uważa, iż ulgi obowiązujące w podatku rolnym nie spełniają swojej funkcji i nie odnoszą się do rzeczywiście osiągniętych wyników ekonomiczno – finansowych. Najwięcej tej odpowiedzi odnotowano w gospodarstwach najsilniejszych ekonomicznie (22%), natomiast najmniej wśród rolników z gospodarstw o typie rolniczym „uprawy polowe”. Na tej podstawie można stwierdzić, iż respondenci zasadniczo nie są zadowoleni z dotychczasowego systemu ulg i zwolnień w ramach obowiązującego dotychczas podatku rolnego. Średnio 15,3% rolników uważa, iż parametrem uzasadniającym przyjęcie odmiennych zasad opodatkowania rolnictwa jest biologiczny charakter produkcji, nie zawsze uzależniony od powierzchni UR. Najmniej odpowiedzi w tym zakresie udzielili rolnicy z gospodarstw o typie rolniczym „zwierzęta żywione w systemie wypasowym” (6,9% odpowiedzi). Może to wynikać z faktu, iż w gospodarstwach, w których dominującym kierunkiem produkcji są krowy mleczne, produkcja nie jest uzależniona od powierzchni UR, w przeciwieństwie do dotychczasowych obciążeń podatkiem rolnym.

Dla średnio 11,6% badanych cechą uzasadniającą przyjęcie odmiennych zasad opodatkowania rolnictwa jest fakt preferencyjnego traktowania pod tym względem gospodarstw w stosunku do innych działów gospodarki. Najwięcej odpowiedzi w tym zakresie stwierdzono wśród rolników z gospodarstw o typie rolniczym „mieszanym” (14,5%), natomiast najmniej w gospodarstwach o typie „zwierzęta ziarnożerne” (7,3%). W pozostałych grupach gospodarstw wydzielonych według przyjętych kryteriów udział tej odpowiedzi nie był znacząco zróżnicowany. Na tej podstawie można stwierdzić, iż większości respondentom odpowiada dotychczasowy sposób opodatkowania i nie uważają, że rolnictwo jest traktowane lepiej w tym zakresie, niż inne działy gospodarki. W opinii niewielkiej liczby rolników zasadniczym elementami przemawiającym za zmianą w systemie obciążeń fiskalnych rolnictwa są błędnie określone współczynniki przeliczeniowe oraz niewłaściwie dobrane okręgi podatkowe (średnio odpowiednio 3,7% oraz 2,2% odpowiedzi). Sytuacja taka może oznaczać, iż respondenci oceniają dotychczasowy system wymiaru podatku rolnego jako zasadniczo dobry.

Wśród badanych rolników dominowała opinia, iż obciążenie podatkowe powinno być uzależnione od poziomu uzyskiwanych dochodów w gospodarstwie (35,3% odpowiedzi) (tabela 3). Nie odnotowano istotnego zróżnicowania w tym zakresie w wyodrębnionych grupach obszarowych oraz według typów rolniczych, stwierdzono natomiast zależność w gospodarstwach podzielonych według siły ekonomicznej. Im większa siła ekonomiczna gospodarstwa, tym mniejsza liczba respondentów opowiadających się za dochodem, jako podstawą opodatkowania.

Sytuacja taka, może być wynikać z faktu, iż badani z gospodarstw powyżej 40 ESU uzyskują wysokie dochody i zmiana podstawy ustalania obciążeń fiskalnych byłaby dla nich niekorzystna.

Tabela 3
Możliwości zmiany dotychczasowej podstawy opodatkowania w opinii rolników indywidualnych

Wyszczególnienie	Powierzchnia UR [ha]					Siła ekonomiczna [ESU]					Typ rolniczy				Średnio
	0-15	15-30	>30	2-4	4-8	8-16	16-40	>40	TF1	TF5+6	TF7	TF8			
5. Ciężar podatków płaconych przez rolników powinien być uzależniony od:															
a) warunków klimatyczno-glebowych (jakość gleb, położenie i rodzaj gruntów)	19,7	30,9	35,5	22,2	26,4	30,9	34,3	42,9	34,2	23,1	30,4	29,7	29,1		
b) rodzaju (kierunku) prowadzonej produkcji	18,2	13,6	12,9	11,1	15,9	16,0	15,7	7,1	16,2	20,0	10,9	11,8	14,8		
c) powierzchni użytków rolnych gospodarstwa	25,5	19,8	17,4	27,8	21,6	14,9	18,6	25,0	18,0	23,1	19,6	22,1	20,5		
d) poziomu uzyskiwanych dochodów	36,5	35,2	34,2	38,9	35,6	35,3	31,4	25,0	30,6	33,8	39,1	36,4	35,3		
e) inna odpowiedź	0,0	0,6	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	0,0	0,0	0,2		
6. Co zdaniem Pana/i powinno być podstawą naliczania podatków obciążających gospodarstwa rolnicze:															
a) wypracowany dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego, bez uwzględnienia wycenionych kosztów pracy własnej rolnika i rodziny	4,4	7,3	2,5	0,0	5,4	6,8	4,2	4,3	0,0	7,7	5,0	5,9	4,8		
b) wypracowany dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego, pomniejszony o koszt wycenionej pracy własnej rolnika i rodziny	52,2	50,4	51,7	53,5	49,4	56,8	50,0	47,8	51,3	50,0	57,5	49,0	51,3		
c) powierzchnia użytków rolnych	28,3	29,3	22,0	32,6	29,5	16,2	29,2	21,7	27,5	28,8	25,0	26,1	26,6		
d) dochód do opodatkowania, naliczany na zasadach ogólnych, tak jak w przedsiębiorstwach pozarolniczych	8,8	4,9	11,9	2,3	7,2	14,9	8,3	8,7	8,8	9,6	12,5	7,2	8,5		
e) wartość przychodów ze sprzedaży	6,2	6,5	10,2	11,6	7,2	4,1	8,3	13,0	10,0	3,8	0,0	10,5	7,6		
f) inna odpowiedź	0,0	1,6	1,7	0,0	1,2	1,4	0,0	4,3	2,5	0,0	0,0	1,3	1,1		

Źródło: Opracowanie własne.

Przeciętnie dla 29,1% respondentów przy ustalaniu ciężaru podatku należy brać pod uwagę przede wszystkim warunki klimatyczne – glebowe gospodarstwa. Stwierdzono tendencję rosnącą w tym zakresie zarówno w gospodarstwach wyodrębnionych pod względem powierzchni UR, jak i siły ekonomicznej – wraz ze wzrostem powierzchni oraz siły ekonomicznej rosła liczba opinii odnośnie uwzględniania jakości gleb, położenia oraz rodzaju gruntów w ustalaniu opodatkowania działalności rolniczej. Sytuacja taka może być uzasadniona, biorąc pod uwagę silną korelację pomiędzy powierzchnią, a siłą ekonomiczną. Trend ten nie wystąpił wśród badanych z gospodarstw według typu rolniczego. Opinią, która wystąpiła wśród średnio 20,5% respondentów było stwierdzenie, iż wymiar podatku powinien być uzależniony od powierzchni UR gospodarstwa. Odpowiedź ta dominowała wśród rolników posiadających gospodarstwa najmniejsze obszarowo (25,5% odpowiedzi). Zauważono zależność pomiędzy wielkością gospodarstwa, a liczbą opinii odnośnie powierzchni UR, jako czynnika uzależniającego poziom obciążeń podatkowych – wraz ze wzrostem powierzchni gospodarstwa udział odpowiedzi w tym zakresie zmniejszał się. Biorąc pod uwagę typ rolniczy gospodarstwa najczęściej opinii w tym zakresie stwierdzono wśród badanych z gospodarstw o profilu produkcji – „zwierzęta żywione w systemie wypasowym” (23,1% odpowiedzi). Dla przeciętnie 14,8% respondentów ciężar podatku powinien być uzależniony od profilu (rodzaju) prowadzonej produkcji. Najwięcej opinii w tym zakresie wystąpiło w gospodarstwach o typie rolniczym „zwierzęta żywione w systemie wypasowym” (20% odpowiedzi), natomiast najmniej odpowiedzi stwierdzono wśród rolników z gospodarstw najsilniejszych ekonomicznie (tylko 7,1% odpowiedzi).

Według ponad połowy (średnio 51,3%) rolników podstawą wymiaru podatków gospodarstwa rolnego powinien być dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego zmniejszony o wyceniony koszt pracy właściciela gospodarstwa i jego rodziny. Nie odnotowano zasadniczego zróżnicowania pod tym względem pomiędzy wyodrębnionymi grupami gospodarstwa we wszystkich kryteriach podziału. Może to oznaczać, iż niezależnie od powierzchni UR gospodarstwa, jego siły ekonomicznej oraz typu rolniczego odpowiednią podstawą naliczania obciążeń podatkowych jest dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego uwzględniający wycenione koszty pracy rolnika i jego rodziny. Warto zauważyć, iż przeciętnie tylko dla 4,8% badanych podstawę wymiaru obciążeń podatkowych powinien stanowić dochód z rodzinnego gospodarstwa bez uwzględniania wyceny pracy własnej. Oznaczać to może, iż dla rolników oszacowanie ich pracy na rzecz gospodarstwa jest niezwykle ważnym czynnikiem przy ustalaniu podstawy wymiaru obciążeń fiskalnych gospodarstwa rolnego. W opinii średnio 26,6% respondentów podstawą ustalania ciężaru podatku powinna być (tak jak dotychczas) powierzchnia UR gospodarstwa. Takiej odpowiedzi udzielili w największym

stopniu rolnicy z gospodarstw o sile ekonomicznej 4-8 ESU (29,5% odpowiedzi) oraz z tych o powierzchni UR od 15–30 ha (29,3% odpowiedzi). Ponadto nie stwierdzono istotnych różnic w kształtowaniu się takiej opinii we wszystkich grupach badanych w poszczególnych kryteriach.

Wnioski

Celem badań było określenie opinii rolników dotyczących sprawiedliwości opodatkowania rolnictwa oraz możliwości wprowadzenia podatku dochodowego w tym sektorze. Na podstawie przeprowadzonych analiz sformułowano następujące wnioski:

1. W opinii znacznej liczby respondentów warunki prowadzenia działalności rolniczej znacznie korzystniejsze są w krajach UE-15 zasadniczo z powodu wyższego poziomu dopłat oraz lepszego wyposażenia gospodarstw w środki do produkcji (maszyny, nawozy, pasze itp.). Odpowiedzi takiej udzielali w największym stopniu rolnicy z gospodarstw w typie rolniczym „zwierzęta ziarnożerne”, najsilniejszych ekonomicznie oraz największych pod względem powierzchni UR.
2. Badanym rolnikom odpowiada dotychczasowy system opodatkowania i nie uważają, że rolnictwo jest traktowane lepiej w tym zakresie, niż inne działy gospodarki, natomiast ewentualnym elementem przemawiającym za zmianą zasad obciążeń fiskalnych rolnictwa są błędnie określone współczynniki przeliczeniowe oraz niewłaściwie dobrane okręgi podatkowe w funkcjonującym dotychczas podatku rolnym.
3. Dla większości badanych ciężar podatku powinien być zależny przede wszystkim od poziomu uzyskiwanych dochodów pomniejszony o wycenione koszty pracy rolnika i jego rodziny. Mogłoby być to najkorzystniejszym rozwiązaniem dla gospodarstw najmniejszych oraz najsłabszych ekonomicznie i spowodować zmniejszenie wysokości płaconego podatku. Jednocześnie respondenci opowiadali się za uwzględnianiem w opodatkowaniu rolnictwa warunków klimatyczno – glebowych oraz powierzchni UR gospodarstwa.

Literatura

- BERNAL A.: *Opodatkowanie działalności rolniczej podatkiem do towarów i usług*. Zeszyty Naukowe nr 546 – Ekonomiczne Problemy Usług, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009.
- CHMIELEWSKA M: *Podatek rolny w relacji do zasobów czynników wytwórczych gospodarstw rolniczych*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie nr 79 (2009), Warszawa 2009.

DZIEMIANOWICZ R., PRZYGODZKA R.: *Zasady opodatkowania gospodarstw rolnych w Unii Europejskiej i możliwości ich adaptacji w Polsce*. Wieś i Rolnictwo, Nr 2 (131),

Warszawa, 2006.

MĄDRA M: *Opodatkowanie indywidualnych gospodarstw rolnych a ich siła ekonomiczna*, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie nr 78 (2009), Warszawa 2009.

Fairness of taxation of agriculture and the possibility of changes in this regard in the opinion of farmers

Abstract

The purpose of the article was to determine the opinion of individual farmers in the field of justice tax system previously used in agriculture and the introduction of income tax. In the opinion of the respondents of farming conditions in Poland are much less favorable than in the EU-15, which justifies the preferential treatment of agriculture in terms of tax in relation to other branches of farm. In addition, farmers are willing to accept the introduction of income tax provided that the taxable income would be valued less labor costs and their own preferred system would work incentives and exemptions in this regard.

Sławomir Juszczyk

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Martyna Jasioneck

Seminarium Doktoranckie
Wydział Nauk Ekonomicznych SGGW

Kredytowanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce

Wstęp

W gospodarce rynkowej małe i średnie przedsiębiorstwa są uznawane za stimulatory rozwoju gospodarczego. W 2007 r. w Polsce zarejestrowano ponad 3,5 mln przedsiębiorstw należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw¹. Podmioty te stanowiły 99,88% ogólnej liczby przedsiębiorstw zarejestrowanych w systemie REGON. Istotność sektora MSP dla rozwoju gospodarczego znajduje również odzwierciedlenie w poziomie zatrudnienia odnotowanym w tym sektorze. W 2006 r. zatrudnionych było tam 5964,7 osób, co stanowiło 70% ogólnej liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwach, z pominięciem rolnictwa, leśnictwa, rybołówstwa, rybactwa oraz administracji publicznej.

Z uwagi na funkcjonowanie przedsiębiorstw w warunkach stale zmieniającego się otoczenia zewnętrznego dążą one do sprostania wymogom stawianym przez konkurencję oraz do zaspokojenia stale rosnących wymagań klientów. Większość tych podmiotów koncentruje się na oferowaniu nowych produktów i usług, doskonaleniu procesów produkcyjnych oraz inwestowaniu w nowe technologie. Inwestycje te wymagają jednak ponoszenia określonych nakładów finansowych.

Celem artykułu jest identyfikacja barier dostępności kredytu jako zewnętrznego źródła finansowania inwestycji dla tego sektora przedsiębiorstw.

Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. 04.173.1807) klasyfikuje przedsiębiorców na podstawie kryteriów przyjmowanych w prawie Unii

¹ *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*. PARP, Warszawa 2008, s. 21.

Europejskiej. Wśród kryteriów tych można wymienić średnioroczny limit zatrudnienia, roczny obrót netto z działalności gospodarczej, a także sumę aktywów bilansu przedsiębiorstwa. W myśl tej ustawy wyodrębnia się mikro, małych, średnich i dużych przedsiębiorców.

Mikroprzedsiębiorstwo to podmiot, który w co najmniej w jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 mln euro lub suma jego aktywów bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyła równowartości 2 mln euro. Za małe przedsiębiorstwo zaś uznaje się podmiot, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz gdy osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości 10 mln euro lub gdy suma aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyła równowartości 10 mln euro. Średni przedsiębiorca natomiast to przedsiębiorca, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 mln euro lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 mln euro.

W literaturze przedmiotu wymienia się wiele cech wspólnych małych i średnich przedsiębiorstw odróżniających je od przedsiębiorstw dużych:

- większość przedsiębiorstw w sektorze MSP ma formę prawną przedsiębiorstwa jednoosobowego, tzn. jest to na ogół indywidualna działalność osób fizycznych prowadzona pod własnym nazwiskiem i na własny rachunek, a majątek takiego przedsiębiorstwa jest jednocześnie majątkiem właściciela,
- przymioty osobiste, zwłaszcza wiedza i doświadczenie właściciela, w dużym stopniu decydują o rozwoju przedsiębiorstwa,
- małe i średnie podmioty relatywnie szybko reagują na zmiany zachodzące na rynku – na rodzące się potrzeby klientów i zmiany ich preferencji. Są one w stanie wprowadzić na rynek nowe produkty i wykorzystać pojawiające się na nim okazje do zwiększenia sprzedaży swoich produktów bądź usług, dostosowując posiadany potencjał wytwórczy do aktualnego popytu,
- często bazują na produkcji opartej na poszukiwaniu dla siebie określonych nisz rynkowych, w których mogą działać i w których nie są zagrożone konkurencją ze strony dużych przedsiębiorstw,
- finansują się głównie kapitałem własnym (oszczędności finansowe właściciela, środki pochodzące z amortyzacji majątku trwałego oraz zysk wygenerowany w przedsiębiorstwie i przeznaczony na inwestycje), co ze względu na jego niewystarczające względem potrzeb rozmiary ogranicza tempo rozwoju,

- właściciele małych i średnich przedsiębiorstw wykazują awersję do ryzyka, cenią sobie niezależność ekonomiczną i dlatego niechętnie zadłużają się w bankach, w ostateczności pozyskują także kapitał od nowych udziałowców².

Źródła finansowania rozwoju sektora MSP

W perspektywie wysoce konkurencyjnego otoczenia podmioty gospodarcze, chcąc skutecznie utrzymać, a tym bardziej wzmocnić swoją pozycję na rynku, podejmują działania mające na celu tworzenie nowych produktów i usług, wprowadzanie nowych rozwiązań technologicznych oraz organizacyjnych. Nie zawsze jednak przedsiębiorstwo może te inwestycje zrealizować ze środków własnych. Głównym źródłem kapitału zewnętrznego w polskich przedsiębiorstwach jest kredyt bankowy. Kredyt to oparty na umowie stosunek prawny, polegający na zobowiązaniu się jednej strony – banku do postawienia do dyspozycji drugiej strony – kredytobiorcy określonej sumy środków pieniężnych, podczas gdy kredytobiorca zobowiązuje się do wykorzystania kredytu zgodnie z celem określonym w umowie oraz do zwrotu wykorzystanych środków wraz z prowizją i oprocentowaniem w ustalonym terminie³.

Jak wspomniano, przedsiębiorstwa sektora MSP za główne źródło finansowania inwestycji traktują środki własne, co potwierdzają dane zamieszczone w tabeli 1.

Tabela 1

Struktura finansowania inwestycji przez małe i średnie przedsiębiorstwa [%]

Źródła finansowania inwestycji	Lata		
	2005	2006	2007
Środki własne (w tym zysk zatrzymany)	69,1	73,1	72,6
Kredyt bankowy	16,6	12,7	17,4
Leasing	10,5	9,0	6,9
Fundusze unijne	1,4	1,9	1,9
Inne	2,4	3,3	1,2

Źródło: Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008. PARP, Warszawa 2009, s. 79.

² Bednarz J., Gostomski E. *Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009 s. 16–17.

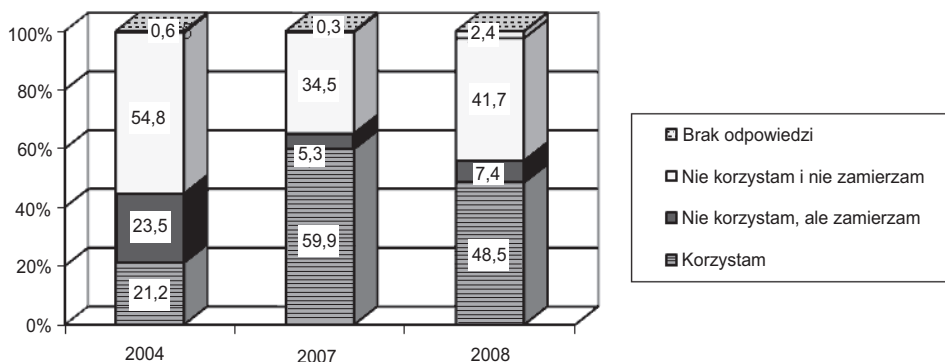
³ *Wielka Encyklopedia prawa* pod red. Hołtys B. Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2005, s. 165.

Tym samym przedsiębiorstwa te wykazywały w badanym okresie zdecydowaną niechęć wobec zewnętrznych form finansowania inwestycji, zwłaszcza wobec funduszy unijnych. W 2004 r. ponad połowa przedsiębiorstw deklaruwała niekorzystanie z kredytów bankowych oraz przewidywany w przyszłości brak zainteresowania tą formą finansowania inwestycji (rys. 1).

W badanym okresie wystąpiło korzystne zjawisko w mikro i małych przedsiębiorstwach, jakim jest wzrost udziału korzystających z kredytów bankowych. Zaangażowanie odpowiedniej ilości kapitału umożliwia przedsiębiorstwu rozwój, m.in. przez wprowadzanie innowacji, co może prowadzić do wzrostu poziomu konkurencyjności. W 2007 r. w porównaniu z 2004 r. nastąpił blisko trzykrotny wzrost liczby przedsiębiorstw korzystających z kredytów bankowych. Przyjmując natomiast 2004 r. za podstawę obliczania dynamiki poziomu niekorzystania oraz braku zamiaru korzystania z kredytów bankowych przez przedsiębiorstwa mikro i małe, dostrzec można również tendencję malejącą.

Korzystanie z kredytów bankowych zależy m.in. od poziomu zatrudnienia w danym podmiocie gospodarczym, wraz ze wzrostem liczby osób zatrudnionych wzrasta zainteresowanie kredytem bankowym jako źródłem finansowania działalności przedsiębiorstwa (tab. 2).

Zdecydowany prym pod względem korzystania z kredytów wiodą przedsiębiorstwa średnie, gdzie aż 61,1% firm korzystało z tego produktu bankowego: 17,6% firm mikro korzystało z kredytów bankowych, z czego blisko połowa tych przedsiębiorstw spłacało wyłącznie wcześniej uruchomione kredyty. Wśród przedsiębiorstw sektora MSP dominującym rodzajem kredytu jest kredyt w rachunku bieżącym, co potwierdzają dane zamieszczone w tabeli 3.



Rysunek 1

Odniesienie do kredytów przez mikro i małe przedsiębiorstwa [%]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Banki i MSP – razem czy osobno? Nowoczesny Bank Spółdzielczy 2009, nr 5, s. 82.

Tabela 2

Korzystanie z kredytów w 2004 r. [%]

Korzystanie z kredytów	Ogółem MSP	Firmy mikro (n = 1001)	Firmy małe (n = 909)	Firmy średnie (n = 293)
Nie korzysta z kredytów	81,6	82,4	62,4	38,9
Korzysta z kredytów, w tym:	18,4	17,6	37,6	61,1
Spłaca tylko wcześniej uruchomiony kredyt	8,7	8,5	17,2	20,8
Spłaca wcześniej zaciągnięty kredyt i uruchomiony nowy	2,9	2,7	6,8	20,5
Uruchomiony tylko nowy kredyt	6,7	6,4	13,6	19,8
RAZEM	100	100	100	100

Źródło: Szczepaniec M.: Wielkość firmy a wzorce korzystania z usług bankowych. Bank i Kredyt 2007, nr 7, s. 49.

Tabela 3

Popularność różnych rodzajów kredytów – kredyty uruchomione w ciągu 12 miesięcy [%]

Rodzaj kredytu	Ogółem MSP	Firmy mikro (n = 1001)	Firmy małe (n = 909)	Firmy średnie (n = 293)
W rachunku bieżącym	5,1	4,8	11,2	22,5
Obrotowy	2,5	2,3	5,4	13,7
Inwestycyjny złotowy	2,1	1,9	6,5	13,0
Inwestycyjny dewizowy	0,4	0,4	0,4	2,7
Inne kredyty	0,3	0,3	0,2	1,0

Źródło: Szczepaniec M.: Wielkość firmy a wzorce korzystania z usług bankowych..., op. cit., s. 50.

Z kredytu w rachunku bieżącym korzystało w 2004 r. 5,1% przedsiębiorstw. Zainteresowanie tym kredytem może wynikać m.in. z faktu, że środki z tego kredytu mogą być wykorzystane na dowolny cel, istnieje szybki dostęp do przyznanych środków pieniężnych bez każdorazowego składania dyspozycji czy z uwagi na możliwość zadłużenia się do ustalonego limitu przez czas określony w umowie⁴. Mniejszym zainteresowaniem w sektorze MSP cieszył się kredyt obrotowy, z którego korzystało zaledwie 2,5% przedsiębiorstw.

⁴ *Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, red. E. Latoszek. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008, s. 78.

Kredytowanie sektora MSP

Przedsiębiorstwa sektora MSP wykazują tendencję do finansowania swojej działalności ze środków własnych, charakteryzując się tym samym dystansem wobec zewnętrznych źródeł finansowania. Dlatego też warto zastanowić się nad przyczynami tak niskiego poziomu wykorzystania kredytów bankowych przez przedsiębiorstwa sektora MSP i niewykorzystywaniem mechanizmu dźwigi finansowej. Warto rozważyć, która ze stron, popytowa, a więc sektor MSP, czy podaźowa – bank jako instytucja finansowa, odpowiedzialna jest za ograniczone korzystanie z kredytu bankowego, który powinien stwarzać możliwości rozwoju gospodarczego podmiotu.

Według raportu sporządzonego przez PARP, przedsiębiorstwa sektora MSP mają specyficzną pozycję na rynku usług finansowych. Z jednej strony mają utrudniony lub wręcz niemożliwy dostęp do niektórych form finansowania, ale jednocześnie istnieją źródła adresowane głównie do nich⁵. Wspomniane utrudnienia w opinii przedsiębiorstw sektora MSP polegają m.in. na tym, że:

- koszt kredytu jest dla nich wyższy niż dla dużych firm,
- banki skupiają największą uwagę na zabezpieczeniu kredytu,
- występują trudności ze strony banku w długoterminowym finansowaniu⁶.

Utrudnienia te powodują, że przedsiębiorstwa sektora MSP spotykają się z wyższym kosztem i ograniczeniem dostępu do niektórych źródeł finansowania, czego konsekwencją jest finansowanie działalności ze środków własnych. Przykładem trudno dostępnych dla przedsiębiorstw sektora MSP źródeł finansowania są kredyty bankowe długoterminowe. Należy również zauważyć, iż korzystanie z kredytów bankowych krótkoterminowych zostało sklasyfikowane do źródeł średnio dostępnych dla sektora MSP⁷.

Bariera korzystania przez MSP z kredytów bankowych, zostały również zidentyfikowane w *Raporcie o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*. Według tego raportu, wśród barier tych można wymienić:

- wysokość wymaganych zabezpieczeń: 24,6% wskazań ze strony MSP,
- wysokość oprocentowania kredytów: 22,4%,
- niechęć banków do udzielania kredytów: 20,4%,

⁵ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, op. cit., s. 81.

⁶ Mikołajczyk B.: *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii europejskiej*. Wydawnictwo Di-fin, Warszawa 2007, s. 72.

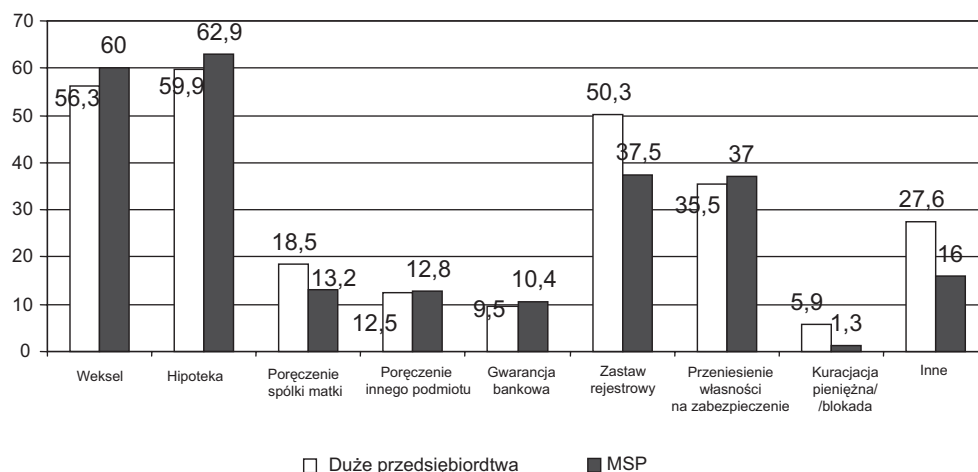
⁷ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*, op. cit., s. 82.

- brak atrakcyjnej oferty dla MSP: 6,9%,
- wysokość prowizji: 5,0%,
- biurokracja związana z aplikowaniem o kredyt: 4,7%,
- małe znaczenie dotychczasowej historii kredytowej MSP: 1,5%,
- brak indywidualnego podejścia do MSP: 1,1%,
- koszt przygotowania wniosku kredytowego: 0,3%,
- inne bariery: 13,1%.

Wyniki badań wskazują na negatywną ofertę kredytową banków dla sektora MSP, charakteryzującą się wysokim oprocentowaniem produktów bankowych oraz wysoką prowizją. Istotną barierą utrudniającą dostęp do kredytów bankowych jest posiadanie przez przedsiębiorstwo odpowiedniego zabezpieczenia jego spłaty. Rodzaje stosowanych przez bank zabezpieczeń przy udzielaniu kredytów długo- i krótkoterminowych przedstawiono na rysunku 2.

Dominującą formą zabezpieczeń wymaganych przez banki przy udzielaniu kredytów zarówno długoterminowych, jak i krótkoterminowych dla MSP były weksel oraz hipoteka. Rzadziej występowały takie zabezpieczenia jak gwarancja bankowa, poręczenie, kaucja i blokada rachunku bankowego.

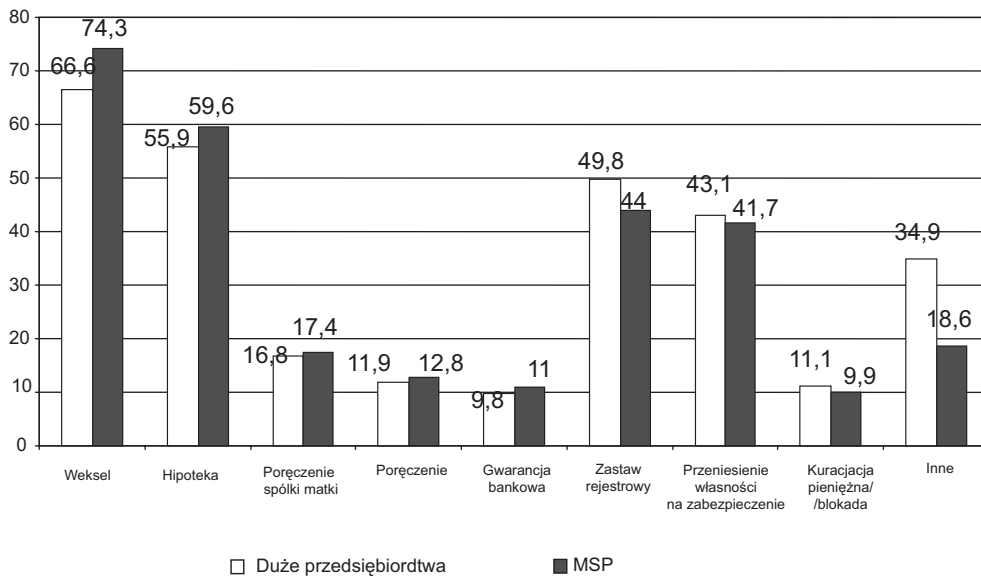
Zaostrzona polityka banków wobec małych i średnich przedsiębiorstw może wynikać przede wszystkim z większego ryzyka kredytowego towarzyszącego



Rysunek 2

Rodzaje zabezpieczeń stosowanych przez banki w długoterminowych umowach kredytowych wśród przedsiębiorstw, które w 2005 r. korzystały z kredytu bankowego [% wskazań]

Źródło: Tymoczko I., Pawłowska M.: Uwarunkowania dostępności kredytu bankowego – analiza polskiego rynku. Bank i Kredyt 2007, nr 6, s. 51.



Rysunek 3

Rodzaje zabezpieczeń stosowanych przez banki w krótkoterminowych umowach kredytowych wśród przedsiębiorstw, które w 2005 r. korzystały z kredytu bankowego [% wskazań]

Źródło: Tymoczko I., Pawłowska M.: Uwarunkowania dostępności kredytu..., op.cit., s. 51.

sektorowi MSP. Przedsiębiorstwa te najczęściej nie dysponują wystarczającym majątkiem oraz nie posiadają stałych przychodów. Warto zauważyć, iż sektor małych i średnich przedsiębiorstw (zwłaszcza firmy małe) był przez długi okres pomijany w strategiach obsługi kredytowej banków. Uwaga instytucji finansowych skupiona była głównie na obsłudze klientów detalicznych oraz korporacyjnych. Wynikało to przede wszystkim z niedogodności towarzyszących działalności MSP, takich jak niestabilność przychodów, wysokie ryzyko kredytowe i brak wystarczających zabezpieczeń.

Niskie wskaźniki korzystania sektora MSP z kredytów bankowych nie są jednak spowodowane wyłącznie wymienionymi wyżej, negatywnymi praktykami stosowanymi przez banki wobec małych i średnich przedsiębiorstw. Przyczyną mogą być również same podmioty tworzące ten sektor. Istotą może być także awersja do ryzyka przedsiębiorców towarzysząca korzystaniu z zewnętrznych źródeł finansowania. MSP to w większości firmy rodzinne, kredyt oznacza wyższe ryzyko, a tym samym możliwość utraty majątku, często dorobku całego życia⁸.

⁸ *Bank i firma – kryzysowi narzeczeni*. Nowoczesny Bank Spółdzielczy 2009, nr 1, s. 42.

Podsumowanie

Sektor przedsiębiorstw mikro, małych i średnich ma strategiczne znaczenie w strukturze gospodarki narodowej, wynikające głównie z rozmiarów tego sektora, ponieważ stanowił on w 2007 r. w Polsce 99,88% ogółu przedsiębiorstw zarejestrowanych w systemie REGON.

Konkurencyjne otoczenie, w jakim funkcjonuje ten sektor, powoduje, że utrzymanie jak również wzmocnienie pozycji na rynku, wymaga od nich podejmowania działania w celu tworzenia nowych bądź też udoskonalonych produktów lub usług, które wiążą się z koniecznością ponoszenia określonych nakładów i kosztów.

Dominującym źródłem finansowania działalności oraz inwestycji realizowanych przez omawiane przedsiębiorstwa są środki własne. Najczęściej wykorzystywaną formą zewnętrznych źródeł finansowania jest kredyt bankowy. Największą zaś popularnością u tych przedsiębiorców spośród wszystkich rodzajów kredytu cieszył się kredyt w rachunku bieżącym.

W sektorze MSP odnotowuje się niski poziom korzystania z kredytów bankowych. W 2008 r. 41,7% firm mikro i małych zgłaszało niekorzystanie z kredytów bankowych oraz dalszy brak zainteresowania tą formą finansowania. Zainteresowanie kredytami wzrasta wraz ze wzrostem poziomu zatrudnienia w przedsiębiorstwie, w 2004 r. 61,1% średnich przedsiębiorstw korzystało z kredytów bankowych.

Dystans MSP wobec zewnętrznego źródła finansowania, jakim jest kredyt bankowy, wynika zarówno z zaostrzonej polityki banku, stosowanej wobec małych i średnich podmiotów, w porównaniu do podmiotów dużych, jak również z postaw samych podmiotów gospodarczych, tworzących omawiany sektor. Ważniejszymi barierami utrudniającymi lub uniemożliwiającymi dostęp sektora MSP do kredytów bankowych są wysokość wymaganych zabezpieczeń, wysokie oprocentowanie kredytów, a także wysoka prowizja. Niewystarczające korzystanie sektora MSP z kredytów bankowych spowodowane jest nie tylko polityką banku wobec tego sektora, ale również awersją do ryzyka.

Rozwój sektora MSP jest związany ze wzrostem oczekiwań tych przedsiębiorstw co do poziomu i jakości obsługi finansowej, stąd też coraz więcej banków wychodzi naprzeciw tym oczekiwaniom, oferując rozwiązania kredytowe lepiej dostosowane do potrzeb i specyfiki działalności mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce.

Literatura

- BEDNARZ J., GOSTOMSKI E.: *Działalność małych i średnich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
- Nowoczesny Bank Spółdzielczy nr 1/2009, s. 42.

- Nowoczesny Bank Spółdzielczy nr 5/2009, s. 82.
- LATOSZEK E. (red.): *Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*. SGH, Warszawa 2008.
- MIKOŁAJCZYK B.: *Infrastruktura finansowa MSP w krajach Unii Europejskiej*. Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007.
- Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006–2007*. PARP, Warszawa 2008.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2007–2008*. PARP, Warszawa 2009.
- SZCZEPANIEC M.: *Wielkość firmy a wzorce korzystania z usług bankowych*. Bank i Kredyt nr 7/2007, s. 9–50.
- TYMOCZKO I., PAWŁOWSKA M., 2007: *Uwarunkowania dostępności kredytu bankowego – analiza polskiego rynku*. Bank i Kredyt nr 6/2007, s. 51.
- Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. 04.173.1807).
- HOLTYS B. (red.): *Wielka encyklopedia prawa*. Wydawnictwo Prawo i Praktyka gospodarcza, Warszawa 2005.

Credit sector of small and medium-sized enterprises in Poland

Abstract

Competitive environment required that the micro, small and medium-sized companies need financial means for investment in new product introductions, technology and organizational solutions. These costs are mainly financed from its own resources. Dominant form of external financing is bank credit.

The results of reaserches showed a low level of use of bank credit among SMEs. Mostly, 81.6% of these enterises did not use bank loans. This is due to the high cost in the evaluation of credit and high collateral requirements. It is important that entrepreneurs have aversion to the risks associated with external sources of funding.