

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 97 (2012)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2012

KOMITET REDAKCYJNY

Alina Daniłowska, Michał Pietrzak, Henryk Runowski, Izabella Sikorska-Wolak, Joanna Szwacka-Mokrzycka, Aldona Zawajska, Maria Zajączkowska – redaktor naczelna, Aneta Mikuła, Joanna Wrześcińska – sekretarze Komitetu Redakcyjnego

RECENZENCI

Mirosław Wasilewski, Beata Filipiak, Justyna Franc-Dąbrowska, Stanisław Kasiewicz, Jacek Kulawik, Ludwik Wicki, Sławomir Juszczyk, Stanisław Stańko, Dariusz Zarzecki, Adam Kopiński, Joanna Kisielińska, Tadeusz Dudycz

Redaktor naukowy – Mirosław Wasilewski
Redaktor statystyczny – Wiesław Szczesny
Redaktor – Jan Kiryjow
Redaktor techniczny – Violetta Kaska-Zmarzłowska
Tłumaczenie streszczeń – Michał Soliwoda
Korekta – Agata Kropiwiiec, Anna Dołomisiewicz

ISSN 2081-6979

Wydawnictwo SGGW
ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel. 22 593 55 20 (-22, -25 – sprzedaż), fax 22 593 55 21
e-mail: wydawnictwo@sggw.pl
www.wydawnictwosggw.pl

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

Spis treści

<i>Elżbieta Skrzypek</i> Zarządzanie wiedzą i informacją w organizacjach gospodarczych	5
<i>Grażyna Ancyparowicz, Miłosz Stanisławski</i> Kryterium fiskalne a procedura nadmiernego deficytu wobec Polski	17
<i>Joanna Bereźnicka</i> Struktura aktywów a poziom ich rentowności w gospodarstwach rodzinnych	31
<i>Marcin Mieczysław Wysokiński</i> Rentowność gospodarstw mlecznych w zależności od skali produkcji	43
<i>Artur Stefański</i> Zależność między okresem konwersji gotówki a rentownością – wyniki badań	55
<i>Magdalena Hodun, Joanna Żurakowska-Sawa</i> Płynność finansowa przedsiębiorstw przemysłowych w zależności od strategii gospodarowania kapitałem obrotowym	67
<i>Joanna Florek, Dorota Czerwińska-Kayzer</i> Kształtowanie płynności finansowej i wypłacalności w przedsiębiorstwach produkujących pasze	81
<i>Ewa Szafraniec-Siluta, Danuta Zawadzka, Agnieszka Strzelecka</i> Aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw rolniczych Pomorza Środkowego	93
<i>Jarosław Mielcarek</i> Rachunek kosztów docelowych jako narzędzie analizy inwestycji w rolnictwie	111
<i>Mykhaylo Heyenko</i> Key Factors of Working out of the Financial Improvement Strategy of Sumy Region Agricultural Enterprises	127
<i>Olena Oliynyk</i> Assessment of Financial Situation of Farms in Ukraine	139
<i>Bogdan Klepacki, Ilona Dziędzic-Jagocka</i> Sytuacja finansowa przedsiębiorstwa transportowego (na przykładzie Świętokrzyskiego Centrum Ratownictwa i Transportu Sanitarnego w Kielcach)	147
<i>Serhiy Zabolotnyy</i> Strategie finansowania działalności spółek giełdowych z sektora agrobiznesu – wyniki badania opinii zarządzających	157
<i>Bożena Kolosowska, Michał Buszko</i> Finansowanie działalności banków spółdzielczych poprzez emisję obligacji – uwarunkowania i cele	171

<i>Tomasz Pawlonka</i> Sytuacja ekonomiczna banków spółdzielczych w latach 2000–2011	183
<i>Aleksandra Perek</i> Fundusze własne a funkcjonowanie banków spółdzielczych w latach 2005–2010	193
<i>Walenty Poczta, Joanna Średzińska, Katarzyna Kita</i> Sytuacja ekonomiczna gospodarstw rolnych krajów Unii Europejskiej w zależności od ich potencjału produkcyjnego	205
<i>Agnieszka Strzelecka, Danuta Zawadzka, Ewa Szafraniec-Siluta</i> Ocena znaczenia dochodów z działalności rolniczej w dochodach gospodarstw domowych Pomorza Środkowego	217
<i>Hanna Dudek, Grzegorz Koszela, Joanna Landmesser</i> Wpływ sytuacji dochodowej na strukturę wydatków gospodarstw domowych	237
<i>Tomasz Kondraszuk</i> Zasady ewidencji w uproszczonych systemach podatku dochodowego w Czechach i Polsce	249
<i>Małgorzata Magdalena Hybka</i> Schematy optymalizacji podatkowej europejskich struktur holdingowych	263
<i>Anna Czarnecka</i> Miernik incydencji podatkowej	277
<i>Jacek Jaworski, Tomasz Kondraszuk</i> Kierunki poszukiwań rozwiązań ewidencyjnych dla gospodarstw rolniczych w świetle wyników badań potrzeb informacyjnych menedżerów małych przedsiębiorstw w Polsce	287
<i>Mirosław Wasilewski, Magdalena Forfa</i> Opinie właścicieli gospodarstw rolniczych dotyczące sporządzania budżetów przepływów pieniężnych	299
<i>Mirosław Wasilewski, Agnieszka Galecka</i> Znaczenie płynności finansowej w gospodarstwach rolniczych z województwa lubelskiego	315

Elżbieta Skrzypek

Katedra Zarządzania Jakością i Wiedzą
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Zarządzanie wiedzą i informacją w organizacjach gospodarczych¹

Wstęp

W społeczeństwie rośnie zainteresowanie zasobami niematerialnymi. Nowa gospodarka oparta jest na szerokim wykorzystaniu informacji i wiedzy przy podejmowaniu decyzji na poziomie strategicznym i operacyjnym. Jakość wiedzy jako zasobu o charakterze strategicznym przesądza o sukcesie organizacji funkcjonującej w warunkach nasilających się zmian, ryzyka i niepewności. Zarządzanie wiedzą jest ważnym podsystemem zarządzania w organizacji. Gospodarka światowa ewoluje w kierunku gospodarki opartej na wiedzy, w której sukcesy rynkowe zależą od efektywnego zarządzania wiedzą, która ma charakter strategiczny. Jeżeli wiedza posiada cechy zasobu strategicznego, to powinna podlegać procesom zarządzania, w tym pozyskiwania, rozwoju, wykorzystywania, ochrony identyfikacji oraz pomiaru. Znaczenie wiedzy i informacji wzrasta, ponieważ zwiększają się jej zasoby w obszarze technologii informatycznych, komunikacyjnych i wytwarzania. Wobec powyższego, współczesne organizacje muszą wiedzę zdobywać i wykorzystywać i stale troszczyć się o jej aktualność i jakość. W artykule wskazano na rolę wiedzy i informacji w warunkach nowej ekonomii, pokazano przesłanki opracowywania i wdrażania systemów zarządzania wiedzą w organizacjach, przedstawiono wybrane wyniki badań prowadzonych w 2011 roku przez pracowników Katedry Zarządzania Jakością i Wiedzą UMCS w Lublinie w przedsiębiorstwach, które posiadają wdrożony system zarządzania jakością, a jednocześnie podejmują próby wdrażania systemu zarządzania wiedzą lub jego wybranych elementów.

Wiedza jako nowy paradygmat rozwoju

W warunkach nowej gospodarki wiedza traktowana jest jako główny jej potencjał. Gospodarka oparta jest na generowaniu, dystrybucji oraz zastosowaniu informacji i wiedzy, a większość firm opiera swoją przewagę konkurencyjną na

¹ Praca finansowana ze środków na naukę, projekt nr NN 115 2904 36.

wiedzy. Podstawowymi filarami wiedzy są: system innowacyjności, system edukacyjny, system informacyjno-komunikacyjny, a także zarządzanie wiedzą na poziomie organizacji [Grudzewski, Hejduk 2004, s. 5–19]. Warto zwrócić uwagę na ostatni z wymienionych filarów, gdyż jego przewaga konkurencyjna ma swe źródło w wyróżniających się kompetencjach, które budowane są na bazie zasobów niematerialnych, w tym wiedzy, relacji z klientami i partnerami biznesowymi. Współczesna gospodarka oparta na wiedzy staje się nowym paradygmatem rozwoju. Symptomy GOW, będącej elementem społeczeństwa wiedzy, dotyczą wartości czynników niematerialnych, które wykazują rosnącą przewagę nad czynnikami materialnymi. Wiedza staje się najważniejszym czynnikiem wzrostu epoki postindustrialnej. Wyróżnia się cztery poziomy wiedzy:

- poziom wiedzy nieświadomionej, gdy procesy dotyczące wiedzy są nieświadomione i samoistne,
- poziom wiedzy uświadomionej, gdy pojawia się świadomość znaczenia wiedzy dla przyszłości przedsiębiorstw, aktywności nie są kompletne i nie stanowią spójnego systemu, bardziej docenia się zarządzanie informacją niż wiedzą,
- poziom zarządzania wiedzą, gdy w przedsiębiorstwie występują wszystkie kluczowe procesy związane z wiedzą, które tworzą system zarządzania wiedzą,
- poziom organizacji uczącej się, gdy nie tylko zarządza się wiedzą, ale bardzo dużą wagę przywiązuje do procesów uczenia się ludzi i organizacji, a uczenie się staje się swoistą filozofią firmy.

Czynnikiem sprzyjającym pojawieniu się wiedzy, która warunkuje przedsiębiorczość ludzi i innowacyjność organizacji, jest właściwie zaprojektowana kultura organizacyjna. Atut konkurencyjności zawsze bierze się z posiadanej i doskonałej wiedzy [Bank 1997, s. 77–78]. Powstaje zatem pytanie, czy kreatywność jest przekładana na praktyczne działanie? Okazuje się, że często w niewielkim zakresie. Dlatego tak wartościowa wydaje się być następująca wypowiedź: „Dowiedz się wszystkiego, co tylko możesz o celach, które potrzebujesz osiągnąć. Poznaj specyfikę wymagań i uwarunkowania charakterystyczne dla czekających cię zadań. Stosuj nowo zdobytą wiedzę, jeśli tylko może to przynieść korzyść. Musisz umieć przewidywać kiedy będą ci potrzebne informacje, zaczniesz wtedy od razu wypełniać nimi puste miejsca. Zdobywaj nowe źródła informacji i wyciskaj z nich ile tylko się da. Wykorzystaj swój intelekt, wymyśl coś, by zapłacić nimi luki, stale poszerzaj zdobytą wiedzę” [Sherman 1996, s. 40–41].

Wiedza w organizacji jest źródłem kompetencji, inteligentnego wigoru, siły, bogactwa, konkurencyjności, efektywności i skuteczności. Wiedza jest to zrozumienie działań. O roli potencjału intelektualnego świadczyć może fakt, że osta-

teczna wartość produktów zależy od takich jego elementów, jak kreatywność i powiązana z nim innowacyjność, które muszą być poparte odpowiednią wiedzą.

Zarządzanie wiedzą jako szansa na sukces organizacji w warunkach nowej gospodarki

Koncepcja zarządzania wiedzą jest uniwersalnym sposobem zarządzania przedsiębiorstwem, gdyż dotyczy zasobu, jaki jest w posiadaniu każdej organizacji. Zarządzanie wiedzą powinno mieć miejsce w każdej organizacji, która chce być konkurencyjna na rynku. Obejmuje ono lokalizowanie, pozyskiwanie, rozwijanie, i rozpowszechnianie, wykorzystywanie, zachowanie i dzielenie się wiedzą. Zarządzanie wiedzą jest jeszcze bardzo młodym obszarem badań, dopiero rozwijającym się w Polsce, dlatego jako oprzyrządowana koncepcja systemowa jest jeszcze zjawiskiem niezmiernie rzadkim [Jaworski 2003, s. 103]. Podobne stanowisko prezentuje Wiig [2002, s. 6, 3] stwierdzając, że „Zarządzanie wiedzą jest na etapie niemowlęctwa i stałego rozwoju. Nie mamy oglądu tego jak wiedza – skojarzenia, modele umysłu, zrozumienie i myślenie – są wykorzystywane przez człowieka w celu wykonywania pracy”.

Nie można sformułować jednej uniwersalnej koncepcji zarządzania wiedzą [Wawrzyniak 2001, s. 32–33]. Kowalczyk i Nogalski [2007, s. 81] przedstawiają w koncepcji zarządzania wiedzą cztery poziomy:

- integracyjny: przywództwo oraz kultura,
- strukturalny: technologia informatyczna i infrastrukturalna,
- megaprocesy: obszar procesów w organizacji,
- narzędziowy: praktyka, staże, najlepsze praktyki, pamięć indywidualna i zbiorowa, targi wiedzy, uczenie się poprzez działanie.

Zarządzanie wiedzą to także ważne narzędzie zarządzania przyszłością przedsiębiorstwa, szansa na radykalną reorientację w sposobie myślenia. Jest to sprawdzone narzędzie skutecznego i efektywnego doskonalenia jakości, zbiór doświadczenia i intuicji, które tworzą płaszczyznę do kreowania i wchłaniania nowych doświadczeń i informacji. Zarządzanie wiedzą zmusza do nadzorowania zasobów wiedzy w celu ułatwienia dostępu i korzystania z niej. Dużą rolę mają do spełnienia w tym względzie technologie informatyczne. Sprawny system informatyczny wspiera procesy związane z zarządzaniem wiedzą. Zarządzanie wiedzą należy rozpatrywać w znaczeniu funkcjonalnym, procesowym, instrumentalnym i instytucjonalnym.

Zarządzanie wiedzą jest systemem zaprojektowanym w taki sposób, aby podejmować szybsze, mądrzejsze i lepsze decyzje, umożliwiające uzyskanie przewagi konkurencyjnej, a także sukcesu rynkowego. Zarządzanie wiedzą trak-

owane jest jako zarządzanie kluczowym aktywem przedsiębiorstwa, sposób na doskonalenie produktów, procesów i usług oraz podstawowa działalność firmy [Skrzypek, Hofman 2010, s. 11–40].

W wyniku badań przeprowadzonych 10 lat temu w 423 organizacjach przez firmę konsultingową KPMG ustalono, że przedsiębiorstwa, które zarządzają wiedzą mogą znaleźć się na pięciu różnych etapach implementacji tej koncepcji, tj. etapie chaosu, świadomości, ukierunkowania, zarządzania i systemowego zintegrowania. Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie powinno polegać na tym, że wszystkie procesy muszą być postrzegane jako związane z wiedzą, co oznacza, że mają zawierać w sobie elementy twórczości i praktycznego stosowania wiedzy, by organizacja mogła przetrwać i rozwijać się.

Zarządzanie wiedzą to system, który ma pomóc w zdobywaniu, analizowaniu i wykorzystywaniu wiedzy w celu podejmowania szybszych i jak najlepszych decyzji, które umożliwią wzrost wartości oraz konkurencyjności organizacji. Jest to także zespół specyficznych działań i inicjatyw podejmowanych przez organizacje w celu zwiększenia ilości i jakości wiedzy organizacyjnej. Zarządzać wiedzą to znaczy działać tak, aby luka w wiedzy, rozumiana jako różnica między posiadanymi zasobami wiedzy, a wiedzą potrzebną do podejmowania decyzji, była jak najmniejsza. Zarządzanie wiedzą jest silnie powiązane z zarządzaniem kapitałem intelektualnym, jednak aby spełniły one swoje zadanie konieczne jest dalsze poszukiwanie metod wyceny tych zasobów niematerialnych [Skrzypek 2009a, s. 58–71]. Pozyskiwanie wiedzy uwzględnia dwa źródła: wewnętrzne i zewnętrzne. Pojawia się wobec tego potrzeba uczenia się, a organizacje powinny stać się organizacjami opartymi na wiedzy, posiadającymi strukturę podporządkowaną i nakierowaną na tworzenie wartości dodanej w oparciu o efektywne wykorzystanie wiedzy. Organizacja ucząca się potrafi rozwiązywać problemy, doskonalić metody podnoszenia jakości, eksperymentować, uczyć się poprzez zdobywanie doświadczenia, uczyć się od innych oraz efektywnie przekazywać wiedzę [Skrzypek 2001, s. 108–124].

Uwarunkowania zarządzania wiedzą w organizacji

Wśród uwarunkowań, które są konieczne do spełnienia, aby przedsiębiorstwo mogło wdrożyć zarządzanie wiedzą, wskazuje się na konieczność celowego, świadomego, kompleksowego i uporządkowanego zarządzania zasobami wiedzy w aspekcie strategii, struktury, kultury organizacyjnej, procesów, technologii i ludzi, którzy są dysponentami wiedzy. Ponadto zalicza się do nich strukturę organizacyjną, rodzaj prowadzonej działalności, możliwości finansowe, strategię, rodzaj

stosowanych koncepcji zarządzania, kulturę organizacyjną oraz styl kierowania. Wskazane czynniki mają wpływ na kształt strategii zarządzania wiedzą.

Aby zarządzać wiedzą należy odpowiedzieć na pytania: Jaka wiedza jest kluczowa dla organizacji?, Jaki rodzaj wiedzy tworzy wartość dodaną?, Jakiej wiedzy nasza organizacja (firma) potrzebuje, aby skutecznie realizować złożoną strategię organizacji? Zarządzanie wiedzą w organizacji wiąże się z rozpoznaniem, co tak naprawdę wiedza dla niej oznacza oraz zidentyfikowanie jaką wartość dostarcza interesariuszom organizacji. Zarządzanie wiedzą staje się podstawą twórczego myślenia, przenoszącego organizację na wyższy szczebel funkcjonowania. Myślenie twórcze oznacza bardzo często rozbicie i zmianę struktury naszej wiedzy, dotyczącej danego zjawiska w celu uzyskania nowego spojrzenia na jego istotę [Skrzypek 2002, s. 281]. Proces zarządzania wiedzą wspierany jest przez cztery czynniki: przywództwo, kulturę organizacyjną, technologię i system pomiarowy.

Wdrażanie zarządzania wiedzą oznacza konieczność prowadzenia działań w trzech kluczowych wymiarach: integracji procesów zarządzania wiedzą z procesami biznesowymi, kulturowymi oraz technologicznymi. System zarządzania wiedzą obejmuje technologię informatyczną, kulturę organizacyjną i czynniki strukturalne. Jest to kompleks zasad, metod i środków, zbiór informacji, ludzi i sieci, ich wzajemnych powiązań, który pozwala przyjąć i realizować strategię zarządzania wiedzą dla osiągnięcia celów organizacji. System zarządzania wiedzą obejmuje wymiar strategiczny, operacyjny i pomiarowy.

Do zarządzania wiedzą należy podejść od strony zadań strategicznych i operacyjnych. Do podstawowych zadań z zakresu strategicznego zarządzania wiedzą należy zaliczyć [Skrzypek 2009b, s. 139–153]:

- kształtowanie świadomości potrzebnej do zrozumienia znaczenia wiedzy oraz wyrażenie rangi problemu poprzez zapis w misji i wizji przedsiębiorstwa,
- analizę strategiczną wewnętrznego i zewnętrznego środowiska przedsiębiorstwa,
- tworzenie wizji i strategii wiedzy, ustalanie luk wiedzy i relacji, luki ludzkiej oraz sposobów ich likwidacji,
- określenie zasobów, metod i narzędzi umożliwiających realizację strategii zarządzania wiedzą oraz wybór sposobu podejścia do tworzenia systemu zarządzania wiedzą poprzez określenie wagi i relacji między podejściem społecznym i technicznym w procesie tworzenia systemu,
- tworzenie modelu klimatu i kultury organizacyjnej, które zorientowane są na wiedzę (trudno mówić o przyroście wiedzy oraz rozwoju społecznym bez kontekstu kulturowego),

- ocenę poziomu realizacji celów oraz ekonomiczną ocenę działań podejmowanych w obszarze zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie.
Zadania operacyjne w obszarze zarządzania wiedzą obejmują:
- identyfikowanie wiedzy,
- transfer, gromadzenie, selekcjonowanie i kreowanie wiedzy,
- łączenie i przechowywanie wiedzy,
- ocenianie i stosowanie wiedzy.

Zarządzanie wiedzą na poziomie strategicznym i operacyjnym umożliwia poszukiwanie możliwości rozwoju organizacji, wzrost innowacyjności. Stwarza możliwość oceny i poprawy efektywności procesów oraz umożliwia osiągnięcie stabilności, która wiąże się z umiejętnością unikania ryzyka, podniesieniem efektywności, poprawą skuteczności działań, poszerzeniem umiejętności i kompetencji zatrudnionych oraz poprawą systemu komunikacji. Ponadto, wśród efektów zarządzania wiedzą można wskazać na: wzrost kreatywności, poprawę relacji z klientami i dostawcami, poprawę wizerunku przedsiębiorstwa, wzrost efektywności i konkurencyjności przedsiębiorstwa, a w konsekwencji jego rozwój. Zarządzanie wiedzą przekłada się na poprawę wyniku finansowego przedsiębiorstwa.

Penc [2005, s. 11] wskazuje, że w organizacjach nowoczesnie zarządzanych wzrasta znaczenie umiejętności kierowania zespołami pracowników, stymulowania ich zaangażowania, tworzenia warunków, dzięki którym można uwolnić drzemiące w nich pokłady energii i kreatywności, które ułatwiają kierownictwu osiągnięcie wyznaczonych celów i misji. Pobudzanie kreatywności pracowników zależy od umiejętności menedżera, pracy z ludźmi, uczciwości w postępowaniu z pracownikami i szanowaniu ich.

Podejmowanie przez kadre kierowniczą działań mających na celu między innymi stymulowanie pracowników do poszerzania wiedzy i rozwiązywania problemów, wspieranie ich kreatywności poprzez określone działania motywacyjne, doradcze lub związane ze szkoleniami pracowników, jest jednym z warunków zwiększania efektywności zarządzania wiedzą w organizacjach, a ponadto zwiększania konkurencyjności organizacji.

Kreatywności sprzyjają organizacje wiedzy, które potrafią zarządzać wiedzą i efektywnie współpracować na pożytek własny i innych w ramach tworzonych kreatywnych sieci przedsiębiorstw partnerskich (przykładem jest Dolina Krzemowa). Istotnym czynnikiem sukcesu organizacji sieciowej jest jej kreatywność, co oznacza, że kooperacja musi uwzględniać procesy innowacyjne [Conklin, Tapp 2000, s. 220–221].

Procesy składowe zarządzania wiedzą obejmują: identyfikację strategiczną, identyfikację luki wiedzy, redukcję luki wiedzy, rozpowszechnianie i zastosowanie dostępnej wiedzy oraz rozwiązanie problemu [Baruk 2006, s. 27].

Zarządzanie wiedzą polega na tym, aby: pozyskać odpowiednie zasoby, odpowiednio nimi dysponować, efektywnie wykorzystywać je w swojej działalności. Zarządzanie wiedzą jest modelem działań przedsiębiorstw ze wszystkimi aspektami wiedzy, włącznie z tworzeniem wiedzy, kodyfikowaniem, dzieleniem się wiedzą i wykorzystywaniem tych działań do promowania uczenia się oraz innowacji. Obejmuje ona zarówno narzędzia technologiczne, jak i rutynę organizacyjną składającą się z wielu komponentów, takich jak: generowanie nowej wiedzy, pozyskiwanie wartościowej wiedzy z zewnętrznych źródeł, wykorzystywanie tej wiedzy w procesach produkcyjnych produktów i/lub usług, kodowanie informacji w postaci dokumentów, baz danych, oprogramowania, sprzyjanie rozwojowi wiedzy, transferowanie wiedzy do innych części organizacji oraz pomiar wartości zasobów wiedzy i wyników zarządzania nią [Stankiewicz 2006, s. 118].

Podjmując decyzje dotyczące zarządzania wiedzą należy zwrócić uwagę na następujące uwarunkowania [Silver 2000, s.11–12]:

- każdy pracownik powinien wiedzieć, gdzie może znaleźć wiedzę w organizacji,
- wszyscy powinni używać wiedzę we właściwym kontekście,
- cała wiedza powinna być dostępna niezależnie od miejsca pracy,
- cała wiedza powinna mieć odniesienie do rzeczywistości.

Rosnąca kompleksowość, dynamika zmian oraz nieciągłość otoczenia wymuszają konieczność zdobywania, przetwarzania i wykorzystywania coraz większej liczby informacji i w coraz krótszym czasie.

Wyniki badań w przedsiębiorstwach

Problematyka zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwach posiadających certyfikowany system na zgodność z wymaganiami normy ISO 9001 stała się przedmiotem badań zespołu pracowników Katedry Zarządzania Jakością i Wiedzą UMCS w Lublinie w 2011 roku. Badania ilościowe przeprowadzone zostały na podstawie kwestionariusza ankiety i skierowane zostały do 300 przedsiębiorstw, które posiadały wdrożony system zarządzania jakością. Otrzymano sto ankiet, które mogły być przedmiotem analizy. Dodatkowo przeprowadzono badania jakościowe w kilku przedsiębiorstwach. Dobór do próby był celowy. Do opracowania wyników badań wykorzystano pakiety komputerowe Statistica i Microsoft Excel. Wykorzystano metodę opisową i odpowiednie metody badań statystycznych. Wykorzystane w pracy metody badawcze cechowała kompleksowość, wariantowość, porównywalność i uniwersalność. Z przeprowadzonych badań wynika, że rośnie zainteresowanie wdrażaniem systemów zarządzania wiedzą w przedsię-

biorstwach, które wdrożyły system zarządzania jakością, zgodny z wymaganiami normy ISO 9001.

Na podstawie przedstawionych w tabeli 1 wyników badań można zauważyć, że najważniejszymi źródłami wiedzy, zdaniem badanych przedsiębiorstw, są szkolenia zewnętrzne (91,3% odpowiedzi), szkolenia wewnętrzne (87%), Internet (78,3%), eksperci (76,1%) oraz przełożeni (71,7%). Zaskakującym wynikiem jest wskazanie, że wiedza nie pochodzi z firmowej biblioteki (60,9%).

Tabela 1

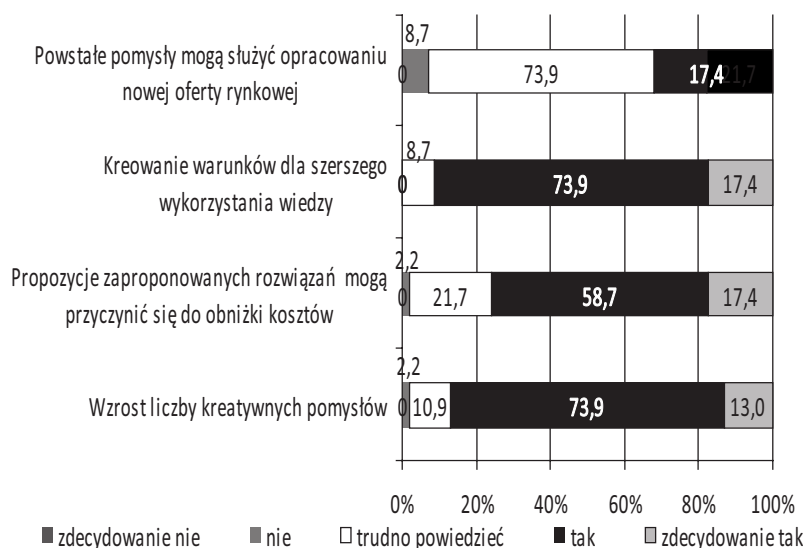
Sposób powstawania wiedzy w opinii badanych przedsiębiorstw

Jak powstaje wiedza w przedsiębiorstwie?	Nie [%]	Tak [%]	Trudno powiedzieć [%]
Przez kontakty ludzi w zespołach zadaniowych.	0,0	100	0,0
Powstaje w głowach pojedynczych osób, np. projektantów.	15,2	60,9	23,9
Przekazywana jest podczas spotkań biznesowych.	13,0	63,0	23,9
Pochodzi od ekspertów.	13,0	76,1	10,9
Wiedzę przekazują przełożeni.	8,7	71,7	19,6
Wiedza pochodzi od kolegów z pracy.	8,7	63,0	28,3
Źródłem wiedzy są badania rynku.	19,6	67,4	13,0
Wiedza pochodzi z firmowej biblioteki.	60,9	19,6	19,6
Źródłem wiedzy są szkolenia zewnętrzne.	6,5	91,3	2,2
Wiedza pochodzi ze szkoleń wewnętrznych.	6,5	87,0	6,5
Internet jest źródłem wiedzy.	13,0	78,3	8,7
Wiedza pochodzi z intranetu.	30,4	60,9	8,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Respondentom zadano ponadto pytanie o możliwe efekty, które można uzyskać w wyniku zastosowania metod i narzędzi zarządzania wiedzą. Rozkład odpowiedzi obrazuje rysunek 1.

Z analizy odpowiedzi udzielonych przez respondentów posiadających wdrożony system zarządzania jakością wynika, że zastosowane metody i narzędzia zarządzania wiedzą prowadzą, zdaniem 73,9% respondentów, do wzrostu kreatywnych pomysłów i umożliwiają kreowanie warunków szerszego wykorzystania wiedzy. Propozycje przedstawionych rozwiązań w obszarze zarządzania wiedzą mogą natomiast, zdaniem 58,7% respondentów, przyczynić się do obniżki kosztów. Tylko 17,4% przedsiębiorstw potwierdza, że powstałe pomysły



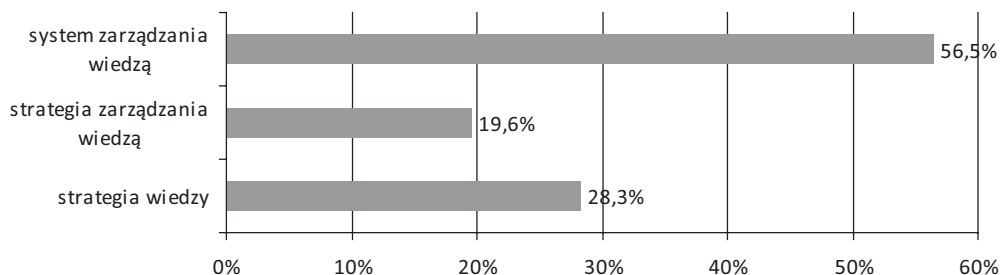
Rysunek 1

Efekty, które można uzyskać w wyniku zastosowania metod i narzędzi zarządzania wiedzą w organizacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

mogą służyć opracowaniu nowej ofert rynkowej, a pewności w tym względzie nie posiada aż 73,9% respondentów.

Interesującym zagadnieniem z punktu widzenia doskonalenia zarządzania w organizacji był stan prac nad rozwiązaniami systemowymi w obszarze zarządzania wiedzą, dlatego zwrócono się z następującym pytaniem do respondentów: Czy ich zdaniem podjęto w przedsiębiorstwie próby opracowania strategii wiedzy, strategii zarządzania wiedzą oraz systemu zarządzania wiedzą? (rys. 2).



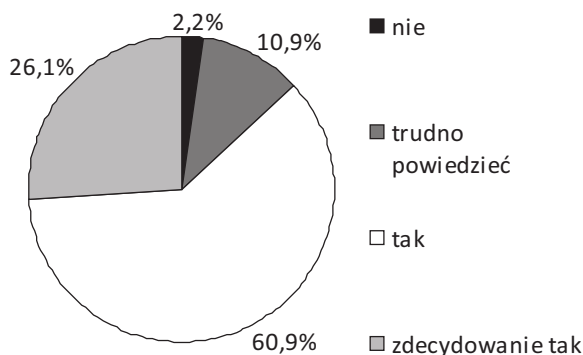
Rysunek 2

Elementy zarządzania wiedzą w organizacji w opinii badanych przedsiębiorstw

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Z odpowiedzi wynika, że 56,5% respondentów uważa, iż podjęte zostały próby opracowania systemu zarządzania wiedzą. Tylko 28,3% badanych twierdzi, że dotyczą one opracowania strategii wiedzy, a 19,6% jest zdania, że ich firmy podjęły próby opracowania strategii zarządzania wiedzą. Potwierdzałoby to przypuszczenie, że badane przedsiębiorstwa, w tym także zorientowane pro-jakościowo, posiadające wdrożone systemy zarządzania jakością, znajdują się między II i III stopniem dojrzałości, tj. między ukierunkowaniem na zarządzanie wiedzą a świadomością rangi zarządzania wiedzą w procesach doskonalenia zarządzania.

Integracja systemów zarządzania przynosi określone korzyści w sferze ekonomicznej, organizacyjnej, technicznej i społecznej, dlatego do badanych skierowano pytanie: Czy system zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie można zintegrować z systemami zarządzania jakością i innymi systemami? Respondenci w 60,9% przypadków widzieli możliwość integracji systemów zarządzania, a tylko 2,2% udzieliło odpowiedzi negatywnej. Wśród systemów podlegających integracji wskazano na system zarządzania bezpieczeństwem informacji i system zarządzania środowiskowego (rys. 3).



Rysunek 3

Opinie przedsiębiorstw na temat możliwości integracji systemu zarządzania wiedzą z systemem zarządzania jakością i innymi systemami

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Wnioski

W warunkach nowej gospodarki systematycznie wzrasta rola zarządzania wiedzą i informacją. Zarządzający przedsiębiorstwami mają świadomość rosnącego znaczenia zasobów niematerialnych w procesie doskonalenia zarządzania, które tworzy szanse na sukces rynkowy i poprawę pozycji konkurencyjnej. Ist-

nieje konieczność poszukiwania sposobów prowadzących do wzrostu skuteczności i efektywności zarządzania w warunkach nasilających się zmian bliższego i dalszego otoczenia przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa zorientowane na jakość wykazują rosnące zainteresowanie wdrażaniem rozwiązań wchodzących w zakres systemu zarządzania wiedzą. Respondenci wskazali na powiązania, jakie zachodzą między wprowadzaniem rozwiązań systemowych z zakresu zarządzania wiedzą a możliwościami poprawy skuteczności organizacji. Wdrożony system zarządzania jakością jest, poprzez swoje uporządkowanie i dążenie do doskonalenia wszystkich obszarów i procesów w organizacji, narzędziem wspomagającym wdrażanie systemu zarządzania wiedzą w organizacji. Ponad 90% badanych przedsiębiorstw potwierdza, że uzyskana i przetworzona wiedza jest przydatna zarówno w zarządzaniu operacyjnym, jak i strategicznym. Badane przedsiębiorstwa wskazują na potrzebę integracji systemów zarządzania, ponieważ widzą w tym rozwiązaniu możliwość uzyskania korzyści w sferze ekonomicznej, technicznej i społecznej.

Literatura

- BANK J.: *Zarządzanie przez jakość*, Gebethner i Spółka, Warszawa 1997.
- BARUK J.: *Zarządzanie wiedzą i innowacjami*, Toruń 2006.
- CONKLIN D., TAPP L.: *The Creative Web*, [w:] *Management 21C*, Praca zbiorowa pod red. S. Chowdhury, Financial Times, Practice Hall, London 2000.
- GRUDZEWSKI W.M., HEJDUK I.K.: *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2004.
- JAWORSKI T.: *Zarządzanie wiedzą w procesie zmian*, [w:] J. Kisielnicki (red.), *Zarządzanie wiedzą we współczesnych organizacjach*, Oficyna Wydawnicza WSHiP, Warszawa 2003.
- KOWALCZYK A., NOGALSKI B.: *Zarządzanie wiedzą. Koncepcja i narzędzia*, Difin, Warszawa 2007.
- PENC J.: *Nowoczesne kierowanie ludźmi*, *Zarządzanie* 2005, nr 11.
- SHERMAN J.: *Jak unikać błędnych decyzji i drobnych pomyłek*, Wyd. ALGRA-Books, Warszawa 1996.
- SILVER CH.: *Where Technology and Knowledge Meet*, *The Journal of Business Strategy*, 11–12/2000.
- SKRZYPEK E.: *Zarządzanie wiedzą i informacją w procesie doskonalenia jakości w organizacji*, [w:] E. Skrzypek (red.), *Zarządzanie wiedzą i informacją w procesie doskonalenia jakości*, Wyd. UMCS, Lublin 2001, t. I.
- SKRZYPEK E.: *Jakość i efektywność*, Wyd. UMCS, Lublin 2002.
- SKRZYPEK E.: *Nowe podejście do wiedzy w organizacji*, [w:] A. Sitko-Lutek, E. Skrzypek (red.), *Organizacyjne uczenie się w rozwoju kompetencji przedsiębiorstw*, CH-Beck, Warszawa 2009a.
- SKRZYPEK E.: *Wiedza jako czynnik sukcesu w nowej gospodarce*, [w:] E. Skrzypek, A. Sokół (red.), *Zarządzanie kapitałem ludzkim w gospodarce opartej na wiedzy*, Wyd. Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2009b.

- SKRZYPEK E., HOFMAN M.: *Zarządzanie procesami w przedsiębiorstwie. Identyfikowanie, pomiar, usprawnianie*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
- STANKIEWICZ M.J.: *Zarządzanie wiedzą jako kluczowy czynnik międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstw*, Wyd. TNOiK Dom Organizatora, Toruń 2006.
- WAWRZY尼亚K B.: *Od koncepcji do praktyki zarządzania wiedzą*, [w:] *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwach*, Polska Fundacja Promocji Kadr, Warszawa 2001.
- WIGG K.M.: *Knowledge management in public administration*, Journal of Knowledge Management 6, 3, 2002.

Knowledge Management and Information in Business Organizations

Abstract

Knowledge is the most important of all resources and even more so in conditions of the new economy. Usefulness of KM becomes more evident in the process of improving management of an organization which nowadays is functioning in changeable surroundings. Research, was conducted in 2011, concerning 50 enterprises with implemented QMS in accordance that ISO 9001 requirements that were interested in implementation of KM system.

Grażyna Ancyparowicz, Miłosz Stanisławski

Instytut Finansów i Rachunkowości

Wyższa Szkoła Informatyczno-Ekonomiczna w Warszawie

Kryterium fiskalne a procedura nadmiernego deficytu wobec Polski

Wstęp

Wszczęta na mocy decyzji Rady Komitetu Ekonomiczno-Finansowego (Ecofin) z dnia 7 lipca 2009 r. procedura nadmiernego deficytu skłoniła polski rząd do działań naprawczych w obszarze finansów publicznych. Na wniosek Ministra Finansów priorytet nadano tzw. regule wydatkowej. Ograniczanie tempa wzrostu wydatków budżetowych ma nastąpić głównie poprzez redukcję nakładów na cele socjalne. W tym celu ograniczono partycypację otwartych funduszy emerytalnych w składce, przygotowano pakiet reform likwidujący system zaopatrzeniowy służb mundurowych, podjęto decyzję o wydłużeniu do 67 lat wieku emerytalnego w ubezpieczeniach pracowniczych. Przewidziano także szereg innych działań, które mają przynieść oszczędności budżetowi państwa, a równocześnie zwiększyć wydajność źródeł fiskalnych, obciążając budżety gospodarstw domowych.

Autorzy niniejszego opracowania – analizując dokumenty rządowe oraz oficjalne statystyki dotyczące sektora finansów publicznych, badając założenia, instrumenty oraz sposób realizacji planu konsolidacji sektora finansów publicznych i strategii zarządzania długiem publicznym – podjęli próbę odpowiedzi na pytanie: Czy przyjęty w 2010 r. (zaktualizowany w 2011 r.) program uzdrowienia finansów publicznych rokuje szanse wypełnienia przez Polskę kryterium fiskalnego w terminie określonym przez Komisję Europejską, tj. do końca 2012 r.?

Kryterium fiskalne a procedura nadmiernego deficytu

W warunkach globalizacji zaburzenia równowagi na rynku lokalnym przenoszą się na rynki regionalne i światowe [Małkiewicz 2010, s. 80–82]. Szczególnie niebezpieczne i długotrwałe są następstwa kryzysów, którym początek dały perturbacje na rynkach finansowych [Karpus 2009, s. 28; Claessem, Kose,

Terrones 2010, s. 254]. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy, Bank Rozrachunków Międzynarodowych i inne ponadnarodowe organizacje nie zdołały wyeliminować ryzyka bankructwa ani na poziomie mikro-, ani makroekonomicznym. Wypracowano jednak i ujednolicono standardy oceny standingu instytucji finansowych, ujednolicono systemy monitorowania stanu bezpieczeństwa finansów państwa. Dorobek ten wykorzystano w formułowaniu podstaw traktatowych procesu przekształcania Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej w Unię Europejską, która jest docelowo unią walutową, a być może wkrótce stanie się także unią fiskalną¹.

Unia walutowa pociąga za sobą utratę suwerenności w zakresie polityki monetarnej, wymaga bowiem przekazania kompetencji krajowego banku centralnego ponadnarodowej instytucji finansowej². Gospodarki krajów członkowskich muszą charakteryzować się spójnością, w przeciwnym razie może dojść do kryzysów zagrażających istnieniu wspólnej strefy walutowej. Powołując Wspólnotę Europejską określono zatem kryteria konwergencji nominalnej i prawnej w Tytule (rozdziale) VI traktatu z Maastricht. Obserwacji podlegają: wskaźniki stabilności cen, relacja deficytu sektora instytucji rządowych i samorządowych (*general government*) do PKB oraz relacja długu publicznego do PKB. Te dwa ostatnie mierniki określa się mianem kryterium fiskalnego. Monitorowaniu podlega także referencyjna wartość stóp procentowych 10-letnich obligacji skarbowych, która odzwierciedla nastroje inwestorów portfelowych. W przypadku krajów, które zachowały waluty narodowe, dodatkowym kryterium referencyjnym są wartości brzegowe dopuszczalnego przedziału wahań kursu walutowego. Wypełnienie kryteriów konwergencji nominalnej – obok kryteriów konwergencji prawnej – jest warunkiem uczestnictwa w Europejskim Mechanizmie Kursowym II (ERM II), do którego aspiruje Polska.

Spośród wszystkich kryteriów oceny gotowości do uczestnictwa w unii walutowej, kluczową rolę odgrywają mierniki stosowane w badaniu kryterium fiskalnego. Środki pozyskane na finansowanie deficytu budżetowego (jeśli abstrahować od wpływów z wyprzedaży majątku narodowego) pochodzą z pożyczek,

¹ W tym kierunku zmierza Europejski Mechanizm Stabilizacyjny, który w połowie 2013 r. zastąpi (stworzony ad hoc w 2008 r.) Europejski Fundusz Stabilizacji Finansowej [więcej na ten temat: Magierowski 2012].

² Przystąpienie do unii monetarnej umożliwia zachowanie wpływu na proces decyzyjny albo poprzez udział w formowaniu koalicji, albo poprzez wpływ na przebieg dyskusji, a tym samym na ostateczny kształt polityki pieniężnej banku centralnego. Oznacza to, że przyszłe członkostwo Polski w strefie euro będzie się wiązało z pełniejszym uczestnictwem przedstawicieli naszego kraju w strukturach decyzyjnych europejskich instytucji. Dotyczy to m.in. włączenia Prezesa Narodowego Banku Polskiego w skład Rady Prezesów Europejskiego Banku Centralnego, uczestnictwa Prezesa NBP w jej posiedzeniach z prawem głosu. Po przyjęciu wspólnej waluty przedstawiciel Polski będzie mógł zostać wybrany do składu zarządu EBC [Raport na temat... 2009, s. 156].

które powiększają dług publiczny, a tym samym i koszty jego obsługi. Spirala zadłużenia wywołuje efekt „wypychania” inwestycji prywatnych przez wydatki publiczne, a tym samym spowalnia tempo wzrostu sfery realnej [Kosterna 2010, s. 112–113; Pyka 2010, s. 57–69]. Następstwem osłabienia koniunktury gospodarczej jest spadek wydajności źródeł fiskalnych i dalszy, coraz szybciej rosnący niedobór środków budżetowych. Permanentna, strukturalna przewaga wydatków nad dochodami państwa zagraża przyspieszeniem tempa inflacji, obniża skuteczność polityki pieniężnej, utrudnia interwencję władz monetarnych na rynkach walutowych, podnosi rentowność nowych serii papierów dłużnych (a tym samym i koszty obsługi zadłużenia). Krótko mówiąc: brak równowagi finansowej sektora *general government* z reguły uniemożliwia wypełnienie kryteriów konwergencji nominalnej w pozostałych obszarach.

Te przyczyny zdecydowały, że sfera finansów publicznych w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) została poddana regulacji, której podlegają zarówno kraje strefy euro, jak i pozostałe kraje członkowskie. Relacja rzeczywistego (bądź prognozowanego) deficytu sektora *general government* do PKB nie powinna przekroczyć 3%³, a relacja długu sektora *general government* do PKB nie powinna przekroczyć 60%⁴. Komisja Europejska monitoruje dyscyplinę budżetową na podstawie art. 126 ust. 2 TFUE. Sposób i zakres przekazywania informacji o stanie finansów państwa (notyfikacji fiskalnej) reguluje Rozporządzenie Rady (WE) Nr 479/2009 z dnia 25 maja 2009 r. o stosowaniu protokołu w sprawie procedury dotyczącej nadmiernego deficytu. Wyższy (od dopuszczalnego) deficyt budżetowy bądź dług publiczny podlegają sankcjom. Określa się je mianem procedury nadmiernego deficytu (*excessive debt procedure* – EDP). Likwidacja nadmiernego deficytu powinna mieć miejsce w roku następującym po roku, w którym deficyt ten został zidentyfikowany. Jednakże „szczególne okoliczności” mogą uzasadniać przesunięcie tego terminu o rok, w szczególnie trudnych przypadkach nawet na dłuższy okres.

Procedura EDP przebiega etapowo. Inicjuje ją raport Komisji Europejskiej o sytuacji budżetowej i gospodarczej kraju członkowskiego Unii Europejskiej. Raport ten stanowi punkt wyjścia dla sformułowania opinii Komitetu Ekonomiczno-Finansowego (Ecofin) o zasadności przejścia do następnego etapu działań naprawczych. Art. 126 ust. 6 i 7 TFUE nadaje bowiem Radzie Ecofin prawo rekomendacji w zakresie terminu i sposobu zlikwidowania nadmiernego deficytu. W kompetencjach tego gremium (art. 126 ust. 12 TFUE) jest również

³ Dopuszcza się wyższy poziom tego wskaźnika, jeśli deficyt sektora *general government* w relacji do PKB zmniejszył się wyraźnie i trwale, bądź jeśli nieznaczne przekroczenie poziomu referencyjnego ma wyjątkowy i tymczasowy charakter.

⁴ Dopuszcza się wyjątek od tej reguły, jeśli wskaźnik zbliża się do wartości referencyjnej w zadawalającym tempie.

ostateczna decyzja o zakończeniu postępowania⁵. Zanim to nastąpi, zgodnie z Protokołem w sprawie procedury nadmiernego deficytu, państwo członkowskie przedkłada Komisji Europejskiej notyfikację fiskalną, wskazującą na wypełnienie fiskalnego kryterium konwergencji. Na tej podstawie Komisja Europejska przygotowuje i kieruje do Rady Ecofin wnioski w sprawie zakończenia EDP. Na mocy Rozporządzenia Rady w sprawie przyspieszenia i wyjaśnienia procedury nadmiernego deficytu [Rada WE 1997b, z późn. zm.], decyzja Rady o uchyleniu procedury nadmiernego deficytu zostaje podjęta tak szybko, jak to możliwe, a w każdym razie nie później niż dwa miesiące od daty przedłożenia przez państwo członkowskie notyfikacji fiskalnej, świadczącej o pomyślnym przebiegu procesu naprawczego sektora finansów publicznych.

Przesłanki wszczęcia procedury nadmiernego deficytu wobec Polski

Akcesja do Unii Europejskiej ożywiła działalność inwestorów, przyspieszając tempo wzrostu polskiej gospodarki, korzystnie wpłynęła na stan finansów publicznych i równowagę bilansu płatniczego. Prognozy makroekonomiczne wskazywały na możliwość przez nasz kraj wypełnienia do 2012 r. kryteriów konwergencji nominalnej. Oczekiwano, że wejście do strefy euro podniesie tempo wzrostu polskiego PKB już w najbliższych latach i zwiększy stopę wzrostu gospodarki co najmniej o 0,9 pkt. proc.; w wariantcie optymistycznym oczekiwano wzrostu dynamiki PKB o 1,9 pkt. proc. Długookresowe korzyści (netto), których miernikiem byłoby podniesienie tempa wzrostu gospodarczego, oszacowano w przedziale 2,5–7,5%. Oczekiwano wzrostu konsumpcji prywatnej: do-raznie rządu 0,3–0,9 pkt. proc., w dłuższej perspektywie – o 0,9–3,6 pkt. proc. Zmianom ilościowym towarzyszyć miały zmiany jakościowe, a w szczególności wzrost podatności na innowacje [Ramy strategiczne... 2010, s. 25 i 39]. Rozczarowanie przyszło szybko, a planowany termin przystąpienia do Europejskiego Mechanizmu Kursowego ERM II (na razie) przesunięto na 2015 r. Bariery, utrudniające Polsce proces dostosowawczy, tworzyły się głównie na skutek pogłębiającej się nierównowagi finansowej sektora *general government*.

Historię polskiego długu publicznego można podzielić na dwa okresy. W pierwszym mieliśmy do czynienia ze skutkami niedostosowania aparatu fiskalnego do działania w warunkach gospodarki rynkowej. Odziedziczony po PRL-u dług podlegał redukcji na podstawie porozumień zawartych z wierzycielami, ale ogólna kwota zadłużenia rosła z uwagi na bieżące potrzeby pożyczko-

⁵ Decyzja ta zapada kwalifikowaną większością głosów; od 2014 r. ma to być 55% krajów z 65% mieszkańców UE.

we. Ten etap zakończył się pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX wieku, gdy budowany od podstaw system fiskalny zaczął sprawnie funkcjonować. W drugim okresie równowagę finansów państwa zakłóciła eklektyczna, oparta na fałszywych podstawach metodologicznych⁶ i prognozach⁷, reforma emerytalna.

Proces rozkładu klasycznego systemu emerytalno-rentowego przyspieszyły rozwiązania prawne – pozornie korzystne dla ubezpieczonych, które coraz bardziej obciążały FUS, pogłębiając deficyt sektora *general government*⁸. Chodzi tu przede wszystkim o sprzeczne z zasadą solidaryzmu ubezpieczeniowego, ustawowe ograniczenie poboru składki emerytalno-rentowej do 250% prognozowanej kwoty wynagrodzenia, zwolnienie umów cywilno-prawnych zawartych z obcymi pracownikami z obowiązku odprowadzania składki, umożliwienie (niezależnie od osiągniętych bieżąco zarobków) pobierania pełnej emerytury osobom, które osiągnęły wiek ustawowy, a wreszcie redukcję stawek w ubezpieczeniach rentowych i wypadkowych. Dopiero w 2009 r. zniesiono nadmiernie rozbudowane przywileje emerytalne, zlikwidowano wcześniejsze emerytury, zastępując je emeryturami pomostowymi. W 2010 r., pod presją pogarszającej się sytuacji budżetowej, zaczęto odchodzić od innych szkodliwych rozwiązań.

Na poparcie tezy, że trudna sytuacja finansowa Polski jest wywołana głównie destrukcyjną w swych założeniach reformą emerytalną, wystarczy porównać stan zadłużenia na koniec grudnia 1999 r. (273 mld zł, w tym na sektor rządowy przypadało 264 mld zł, na samorządowy – 6 mld zł) ze wstępnymi danymi Ministerstwa Finansów o zadłużeniu sektora finansów publicznych na dzień 31 grudnia 2011 r. (ogółem 815 mld zł, odpowiednio: 749 mld zł

⁶ Autorzy reformy emerytalnej, mówiąc o systemie emerytur kapitałowych, zapomnieli (albo nie wiedzieli), że w ubezpieczeniach nigdy nie lokuje się składki, a jedynie kapitały własne oraz rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe. Pomylili zatem fundusze inwestycyjne (spekulacyjne) z ubezpieczeniową ochroną ryzyka starości.

⁷ Reforma wprowadzi zastąpienie ubezpieczeń emerytalnych osób, które urodziły się po 31 grudnia 1953 r. obowiązkowym uczestnictwem w quasi-funduszach emerytalnych o charakterze niskoprocentowanych lokat. Jest oczywiste (z uwagi na niską przeciętną podstawę wymiaru składki, stanowiącą ok. 50% średniego wynagrodzenia), że państwo będzie nadal zmuszone dotować większość emerytur, tak by świadczenie dla osób uprawnionych miało choćby minimalną wysokość.

⁸ Chodzi tu na przykład o takie zmiany legislacyjne, jak: a) arbitralne i bezzasadne (wobec pogłębiającego się deficytu FUS) obniżenie składki rentowej i wypadkowej, b) kilkakrotne przesuwanie terminu likwidacji przywilejów emerytalnych, co skłaniało ubezpieczonych do przechodzenia na wcześniejsze emerytury zanim zostaną im odebrane prawa nabyte, c) utrzymywanie do 2009 r. (na mocy orzeczenia Trybunału Konstytucyjnego) rozszerzenia uprawnień do wcześniejszej emerytury z tytułu stażu pracy, d) progresywne zwiększanie części kapitałowej w emeryturach dla osób urodzonych po 31 grudnia 1949 r. a przed 1 stycznia 1954 r., co skłoniło większość tych osób do skorzystania z prawa do wcześniejszej emerytury, d) nowelizacja ustawy o emeryturach kapitałowych, która nadała prawo do pobierania emerytury (od stycznia 2008 r. do września 2010 r.) bez konieczności rozwiązania stosunku pracy.

i 64 mld zł)⁹. W ciągu dwunastu lat polski dług publiczny zwiększył się trzykrotnie (zadłużenie samorządów obarczanych coraz licznieszymi zadaniami – ponad dziesięciokrotnie). W tym czasie transfery środków publicznych na uzupełnienie niedoboru środków Funduszu Ubezpieczeń Społecznych wyniosły łącznie 455 mld zł (z tego dotacje z budżetu państwa do FUS stanowiły 279 mld zł, refundacja składek przekazanych do otwartych funduszy emerytalnych – 176 mld zł). Dotacje na wyrównanie niedoboru systemu ubezpieczeń pracowniczych w latach 1999–2011 stanowiły prawie 56% całego przyrostu zadłużenia sektora instytucji rządowych i samorządowych w tym okresie. Korelacja przyrostu długu publicznego i transferów na wyrównanie niedoboru środków FUS wynosiła ponad 83%.

Zgodnie z metodologią rachunków narodowych ESA 95 (obowiązująca przy notyfikacji długu publicznego) skonsolidowane zadłużenie sektora finansów publicznych na 31 grudnia 2011 r. było jeszcze wyższe od wykazanego przez Ministerstwo Finansów, sięgało bowiem 859 mld zł¹⁰, z tego:

- zadłużenie podsektora instytucji rządowych stanowiło 795,3 mld zł (w tym zadłużenie podsektora rządowego stanowiło 748,8 mld zł),
- zadłużenie podsektora instytucji samorządowych na szczeblu lokalnym – 62,8 mld zł,
- zadłużenie podsektora funduszy ubezpieczeń społecznych – 0,8 mld zł.

Sektor rządowy (de facto Skarb Państwa) przejął na siebie prawie całe zadłużenie sektora ubezpieczeń społecznych oraz znaczną część zadłużenia jednostek samorządu lokalnego. Tezę tę potwierdzają dane na dzień 31 grudnia 2012 r., dotyczące długu publicznego przed konsolidacją: zadłużenie podsektora rządowego kształtowało się na poziomie 772,6 mld zł, podsektora samorządowego – 70,4 mld zł, podsektora funduszy ubezpieczeń społecznych – 18,2 mld zł¹¹.

Wprawdzie, w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej¹², sytuacja w naszym kraju nie jest jeszcze alarmująca, ale w 2011 r. relacja długu publicznego do PKB przekroczyła już pierwszy konstytucyjny próg bezpieczeństwa (56,3% PKB).

⁹ Według danych GUS, dług sektora instytucji rządowych i samorządowych wyniósł na koniec grudnia 2011 r. 858 931 mld zł, co stanowiło 56,3% polskiego PKB (1,3 pkt. proc. powyżej pierwszego konstytucyjnego progu bezpieczeństwa sektora finansów publicznych). *Komunikat dotyczący deficytu i długu sektora instytucji rządowych i samorządowych w 2011 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 23 kwietnia 2012 r., s. 1.

¹⁰ *Komunikat dotyczący deficytu i długu sektora instytucji rządowych i samorządowych w 2011 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 23 kwietnia 2012 r., s. 1.

¹¹ http://www.mf.gov.pl/_files/_kwartalna/kwartalna_maj_2012.pdf; dostęp dnia 1 czerwca 2012 r.

¹² W krajach Unii Europejskiej relacja zadłużenia sektora *general government* (ogółem) do produktu krajowego brutto (ogółem) już w 2001 r. wyniosła 60,1%, a do 2010 r. wzrosła do 80,1%.

Szanse zamknięcia procedury nadmiernego deficytu wobec Polski

W przypadku wystąpienia deficytu budżetowego, potrzeby pożyczkowe są zawsze znacznie wyższe od nominalnej kwoty niedoboru, bo zwiększa je koszt pozyskania pieniądza¹³. Polska, z jej permanentnie (z wyjątkiem 2007 r.) powtarzającymi się deficytami budżetowymi, zaczęła balansować na granicy „pułapki zadłużenia” zanim stała się członkiem Unii Europejskiej. Po raz pierwszy nasz kraj został objęty procedurą nadmiernego deficytu w latach 2004–2006. Procedura ta przyniosła zamierzone efekty: w 2007 r. deficyt sektora instytucji rządowych i samorządowych kształtował się poniżej 3% PKB. Jednak, mimo utrzymującej się wciąż dobrej koniunktury, już w 2008 r. doszło do przekroczenia poziomu stopy referencyjnej, na skutek czego, z dniem 7 lipca 2009 r. (decyzją Rady Ecofin), Polska została ponownie objęta procedurą nadmiernego deficytu, której termin upływa w 2012 r. (z możliwością derogacji nie dłuższej niż do 2013 r.).

Odpowiedzią polskiego rządu jest opracowany w 2010 r. (zaktualizowany w 2011 r.) Plan rozwoju i konsolidacji finansów na lata 2010–2011¹⁴. Priorytetowym zadaniem było utrzymanie w 2010 r. deficytu budżetu państwa w granicach ustawowych i sukcesywne zmniejszanie niedoboru w latach następnych poprzez zastosowanie tzw. reguły wydatkowej¹⁵. Najważniejszym punktem programu sanowania finansów państwa było ograniczenie z 7,3 do 2,3% partycypacji OFE w składce ubezpieczeniowej. W 2011 r. uzyskano z tego tytułu oszczędności rządu 8–10 mld zł¹⁶. Korzystny wpływ na poprawę równowagi budżetu państwa miały także podwyżki podatków pośrednich, zaniechanie waloryzacji progów w podatku dochodowym od osób fizycznych, utrzymywanie niezmienionych od 2004 r. kryteriów uprawniających do świadczeń z pomocy społecznej. Wpływ

¹³ Na przykład w projekcie ustawy budżetowej na 2012 r. przyjęto deficyt budżetu państwa w wysokości 35 mld zł, lecz koszty jego finansowania oszacowano na ponad 47 mld zł. Rada Ministrów, *Ustawa budżetowa na 2012 r.*, Warszawa, wrzesień 2011, s. 183 i 188.

¹⁴ Więcej na ten temat: G. Ancyparowicz, *Statystyka budżetu państwa i długu publicznego*, [w:] *Polskie finanse publiczne – stan i perspektywa. Raport z drugiego posiedzenia Narodowej Rady Rozwoju*, (red.) J. Osiatyński, Kancelaria Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa 2010, s. 46–65.

¹⁵ Ministerstwo Finansów, Prezentacja: *Finanse publiczne w Polsce w okresie kryzysu*, <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=1&dzial=153&id=285105&typ=news>; dostęp dnia 28 lutego 2012 r.

¹⁶ Dotacje do FUS spadły z 38 mld zł w 2010 r. do 37 mld zł w 2011 r., zaś środki przekazane z tytułu refundacji składek transferowanych do OFE obniżyły się z 22 do 15 mld zł. W ustawie na 2012 r. przewidziano dotacje do FUS rządu 40 mld zł oraz środki na refundację składek w kwocie ok. 9 mld zł., <http://www.mf.gov.pl>; dostęp dnia 28 lutego 2012 r.

tych rozwiązań na poziom deficytu i zmianę wartości wskaźników referencyjnych ilustruje tabela 1. W 2012 r. nastąpiły dalsze podwyżki akcyzy, zapowiedziano podniesienie stawki podatku od towarów i usług o kolejny punkt procentowy (do 25%).

Tabela 1

Dochody, wydatki, wynik sektora *general government* w latach 2008–2011 [w mln zł] oraz relacja wyniku tego sektora do polskiego PKB [w %]

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011
Dochody sektora ogółem, w tym:	503 979	499 776	531 764	587 068
podatki związane z produkcją i importem	180 576	172 659	192 347	209 634
podatki od dochodów i majątku	109 747	100 013	98 293	107 197
dochody z tytułu własności	17 531	18 765	14 989	16 159
składki na ubezpieczenia społeczne	144 578	152 443	156 981	174 336
Wydatki sektora ogółem, w tym:	550 904	598 875	642 957	665 078
zużycie pośrednie	78 752	76 307	88 145	87 656
koszty związane z zatrudnieniem	127 299	138 292	144 043	149 000
dotacje	7 971	7 231	6 827	6 955
świadczenia społeczne	205 583	227 014	241 150	247 521
nakłady brutto na środki trwałe	58 463	70 074	79 548	88 371
Nadwyżka(+)/Deficyt(-) sektora ogółem	-46 890	-99 100	-111 181	-77 959
podsektor centralny	-49 837	-72 689	-90 827	-65 238
podsektor samorządu terytorialnego	-2 298	-14 283	-17 275	-11 194
podsektor ubezpieczeń społecznych	-49 837	-72 689	-90 827	-65 238
Sektor general government/PKB	-3,7	-7,4	-7,8	-5,1
podsektor centralny/PKB	-3,9	-5,4	-6,4	-4,3
podsektor samorządu terytorialnego/PKB	-0,2	-1,1	-1,2	-0,7
podsektor ubezpieczeń społecznych/PKB	+0,4	-0,9	-0,2	-0,1

Źródło: *Komunikat dotyczący deficytu i długu sektora instytucji rządowych i samorządowych w 2011 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 23 kwietnia 2012 r.

Patrząc przez pryzmat kryteriów konwergencji fiskalnej, można stwierdzić, że w 2012 r. nie należy spodziewać się zamknięcia EDP. Zaplanowane na bieżący rok w ustawie budżetowej dochody (293,8 mld zł) zrealizowano w 21,6%, wydatki (328,8 mld zł) wykonano w 26,3%. W tej sytuacji deficyt, który miał wynieść w skali dwunastu miesięcy 35,0 mld zł, już po trzech miesiącach był zaawansowany w 65,6%. Na tak wysoki poziom deficytu miało wpływ wyższe, niż wynikałoby to z upływu czasu, wykonanie wydatków na obsługę zadłużenia

zagranicznego (45,8%), rozliczeń z budżetem ogólnym Unii Europejskiej z tytułu środków własnych (44,0%), dotacji do FUS (32,3%), subwencji dla jednostek samorządu terytorialnego (35,0%).

Ministerstwo Finansów szacuje, że w 2012 r. potrzeby pożyczkowe Skarbu Państwa (niezależnie od potrzeb innych instytucji sektora *general government*) wyniosą 167,9 mld zł. W ramach tej kwoty na wykup długu zagranicznego przeznaczono 15,6 mld zł, zaś na wykup długu krajowego 114,3 mld zł. W stosunku do roku poprzedniego potrzeby te będą wyższe (netto) o 38 mld zł¹⁷, a więc co najmniej o tyle wzrośnie dług publiczny. Kwota ta będzie zapewne wyższa, jeśli dodać do niej koszty refinansowania ubiegłorocznego (10,2 mld zł) i bieżącego deficytu jednostek samorządu terytorialnego¹⁸.

Istotnym punktem programu konsolidacji finansów publicznych jest strategia zarządzania długiem publicznym na lata 2011–2015, która ma prowadzić do obniżenia kosztów jego obsługi (tab. 2) poprzez: dobór instrumentów o możliwie najdłuższych terminach zapadalności, emisję dużych serii obligacji (benchmarków) na rynku krajowym zapewniających im płynność na rynku wtórnym¹⁹ oraz podejmowanie działań zorientowanych na obniżenie rentowności skarbowych papierów wartościowych²⁰. Finansowanie zagraniczne ma działać stabilizująco na rynek krajowy poprzez:

- zapewnienie bezpieczeństwa finansowania potrzeb pożyczkowych budżetu państwa w przypadku przejściowych zaburzeń popytu na skarbowe papiery wartościowe na rynku krajowym,
- absorpcję części popytu inwestorów zagranicznych na polskie skarbowe papiery wartościowe, by ograniczyć popyt nierezydentów nabywających dłużne papiery Skarbu Państwa emitowane na rynku krajowym,

¹⁷ *Plan finansowania potrzeb pożyczkowych budżetu państwa i jego uwarunkowania*, maj 2012, Ministerstwo Finansów, s. 3/8, http://www.mf.gov.pl/_files_...05.pdf; dostęp dnia 11 maja 2012 r.

¹⁸ *Wstępne wykonanie budżetów jednostek samorządu terytorialnego za 2011 r.*, <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=5&dzial=209&id=284285&typ=news>; dostęp dnia 11 maja 2012 r.

¹⁹ Do 2015 r. przewiduje się zwiększenie jednostkowej wartości obligacji benchmarkowych powyżej 30 mld zł. *Dług publiczny. Szeregi czasowe oraz Strategia Zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2012–2015*, Ministerstwo Finansów, Warszawa wrzesień 2011 r., s. 32, <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=5&dzial=590&id=70515>; dostęp dnia 27 lutego 2012 r.

²⁰ Na podstawie prowadzonej od 2003 r. obserwacji, kwotę 5 mld euro uznano za wartość referencyjną, adekwatną do rozwoju rynku polskich skarbowych papierów wartościowych. Uważa się bowiem, że emisja w tej wysokości zapewnia wystarczającą płynność dużym inwestorom instytucjonalnym i nie stwarza nadmiernego ryzyka przy wykupie.

- sprzedaż walut na rynku walutowym oraz w Narodowym Banku Polskim dla finansowania potrzeb pożyczkowych w walucie krajowej, z uwzględnieniem ograniczeń wynikających z polityki pieniężnej i rachunku finansowego.

Tabela 2

Prognozowany dług publiczny i koszty jego obsługi [w mld zł]*

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Państwowy dług publiczny	747,9	817,0	836,8	850,3	872,0	919,1
Dług sektora general government	776,8	865,1	893,3	908,3	930,4	976,8
Wydatki na obsługę długu Skarbu Państwa	34,1	38,4	42,9	42,6	42,3	42,0

*W latach 2010–2011 wykonano prognozę, która obejmuje lata 2012–2015.

Źródło: *Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2012–2015*, Ministerstwo Finansów, Warszawa wrzesień 2011 r.

Znaczna część dłużnych papierów skarbowych znajduje się obecnie w rękach nierezydentów²¹, dlatego na koszty obsługi długu wywierają wpływ wahania stóp procentowych i kursów walutowych na międzynarodowych rynkach²². Przeciwdziałać tym negatywnym wpływom mają (organizowane od 2001 r. przez Ministra Finansów) harmonogramy przetargów, zapobiegające kumulacji płatności i podażu skarbowych papierów wartościowych.

Na koszt pozyskania pieniądza wpływa ryzyko inwestycyjne, którego syntetyczną miarą jest rating. W 1996 r. po raz pierwszy trzy główne agencje: Fitch, Moody's i Standard & Poor's nadały rating polskim długoterminowym zobowiązaniom nominowanym w walucie zagranicznej. Była to ocena niska, granicząca z ryzykiem spekulacyjnym (odpowiednio BB+, Baa3, BB). W 1999 r. rating długoterminowych wierzytelności zagranicznych poprawił się do poziomu zadawalającego (BBB+, Baa1, BBB). Analogiczną ocenę uzyskały zagraniczne wierzytelności krótkoterminowe (Fitch F2, Moody's P2, S&P A-3). Rating wierzytelności w walucie krajowej został po raz pierwszy przeprowadzony w 1997 r. Ryzyko inwestycji w polskie papiery dłużne nominowane w złotych zostało wówczas ocenione powyżej średniej (Fitch A+, Mood's A2, S&P A-). Kolejna zmiana ratingu wierzytelności w walucie zagranicznej i w walucie krajowej nastąpiła w 2005 r., nadane wówczas oceny pozostały aktualne do dziś (tab. 3).

²¹ Zadłużenie wobec nierezydentów stanowiło w końcu 2011 r. 52% zadłużenia sektora rządowego, z tego ich udział w instrumentach finansowych wyemitowanych na polskim rynku wynosił 20%, a za granicą 32%. Obliczenia własne na podstawie *Biuletynu Statystycznego*, GUS 4/2012 r.

²² Od 2006 r. ryzyko kursowe papierów nominowanych w walutach obcych obniża się, zawierając zabezpieczające transakcje na instrumentach pochodnych.

Tabela 3
Ocena ratingowa Polski (2012 r.)

Agencja	Waluta zagraniczna		Waluta krajowa		Perspektywa
	długo-terminowa	krótko-terminowa	długo-terminowa	krótko-terminowa	
Fitch	A-	F2	A	x	stabilna
Moody's	A2	P-1	A2	P-1	stabilna
Standard & Poor's	A-	A-2	A	A-1	stabilna

Źródło: Ministerstwo Finansów, <http://www.mf.gov.pl/index.php?const=5&dzial=2122&wysw=2&sub=sub3>; dostęp dnia 11 maja 2012 r.

Stabilny rating jest przesłanką ograniczenia amplitudy wahań rentowności polskich papierów dłużnych, a tym samym zapobiega nieprzewidywalnemu nagromadzeniu się kosztów z tytułu dyskonta przy ich wykupie. Jednak rentowność polskich obligacji, traktowanych przez inwestorów jako papiery o podwyższonym stopniu ryzyka, jest prawie dwukrotnie wyższa w porównaniu z obligacjami o najwyższym ratingu²³. Zwiększa to koszty obsługi długu, stanowi zatem obciążenie wydatków bieżących sektora *general government*, co nie znalazło pełnego odzwierciedlenia w prognozie Ministerstwa Finansów na najbliższe 4 lata.

Sytuacja na rynkach finansowych jest obecnie nacechowana dużą niepewnością, w związku z tym nie można spodziewać się wyraźnej poprawy pozycji ratingowej Polski, która pozwoliłaby znacząco obniżyć koszty pozyskania pieniądza. W tych okolicznościach prognoza Ministerstwa Finansów (tab. 2), w której przyjęto relatywny spadek kosztów obsługi zadłużenia, wydaje się zbyt optymistyczna.

Wnioski

Wstępny komunikat GUS przekazany w kwietniu 2012 r. Komisji Europejskiej świadczy, że w 2011 r. osiągnięto pewien postęp w zakresie poprawy relacji deficytu sektora *general government* do PKB. Wpłynął na to wzrost PKB w cenach bieżących z 1416 mld zł w 2010 r. do 1525 mld zł w 2011 r. (o ponad 108 mld zł). Równocześnie uzyskano lepszy wynik finansowy sektora instytucji rządowych i samorządowych, do czego przyczyniły się m.in. takie okoliczności

²³ Na przykład dziesięcioletnie obligacje Skarbu Państwa (EDO0422) sprzedane w kwietniu 2012 r. miały rentowność 6,50%. Ministerstwo Finansów, <http://www.obligacjeskarbowe.pl/index.php?id=pras77&samSession=082391cc4671620d2b7721a5089ded3b>; dostęp dnia 14 czerwca 2012 r.

jak: bezwzględny spadek kwoty transferów do OFE, wzrost dochodów podatkowych, wpłata 8 mld zysku wygospodarowanego przez NBP do budżetu państwa. Założenia makroekonomiczne do ustawy budżetowej oraz wyniki po I kwartale 2012 r. nie napawają optymizmem. Po pierwsze, wzrost gospodarczy będzie zapewne niższy w porównaniu z poprzednim rokiem, co skutkuje obniżeniem dynamiki dochodów podatkowych. Po drugie, wydaje się, że w budżecie państwa zbyt nisko oszacowano wiele kategorii wydatków, dlatego ich wykonanie jest tak wysokie. Po trzecie, trudno liczyć na równie wysoką, jak w ubiegłym roku wpłatę zysku z NBP, jeśli bank centralny zdecyduje się na wzmocnienie rezerw. W tych okolicznościach nie uda się zapewne w 2012 r. osiągnąć referencyjnego poziomu deficytu sektora instytucji rządowych i samorządowych. Procedura nadmiernego deficytu wobec Polski nie zostanie zatem zakończona w bieżącym roku. Zapowiadane są dalsze, dotkliwe społecznie cięcia wydatków i wzrost obciążeń fiskalnych. W 2013 r. ma nastąpić likwidacja (nielicznych już) ulg w podatku od osób fizycznych (w tym dla twórców). Nie wydaje się to jednak wystarczającą rękojmnią redukcji deficytu sektora *general government* do poziomu 3% polskiego PKB, dlatego poszukuje się rozwiązań ograniczających wydatki, w szczególności dotacje do FUS²⁴.

Literatura

- ANCYPAROWICZ G., *Statystyka budżetu państwa i długu publicznego*, [w:] *Polskie finanse publiczne – stan i perspektywa. Raport z drugiego posiedzenia Narodowej Rady Rozwoju*, (red.) J. Osiatyński, Kancelaria Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa 2010.
- CLAESSEMS S., KOSE M.A., TERRONES M.E., *The global financial crisis: How similar? How different? How costly?*, *Journal of Asian Economics* 21/2010, s. 254.
- Dług publiczny. Szeregi czasowe oraz Strategia Zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2012–2015*, Ministerstwo Finansów, Warszawa wrzesień 2011 r., http://www.mf.gov.pl/_files_/dlug_publiczny/relacje_z_inwestorami/informacja_2012-05.pdf, <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=5&dzial=590&id=70515>; dostęp dnia 27 lutego 2012 r.
- Economic and Monetary Policy*, Treaty on European Union 92/C 191/01.
- Finanse publiczne w Polsce w okresie kryzysu*, <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=1&dzial=153&id=285105&typ=news>; dostęp dnia 28 lutego 2012 r.

²⁴ Jednym z najbardziej kontrowersyjnych, budzących opór wielu środowisk, pomysłów oszczędności budżetowych jest przyjęta przez Sejm 11 maja 2012 r. ustawa o wydłużeniu wieku emerytalnego kobiet i mężczyzn do 67 lat, która – według naszych szacunków – przyniesie doraźnie oszczędności rządu 1 mld zł.

- http://www.mf.gov.pl/_files_/kwartalna/kwartalna_maj_2012.pdf; dostęp dnia 1 czerwca 2012 r.
- KARPUŚ P., *Oddziaływanie zawirowań sfery finansowej na sferę realną. Rynek finansowy w erze zawirowań*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2009, s. 28.
- Komunikat dotyczący deficytu i długu sektora instytucji rządowych i samorządowych w 2011 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 23 kwietnia 2012 r., <http://www.stat.gov.pl>
- KOSTERNA U., *Kryzys obszaru jednawalutowego – potrzeba nowych ram instytucjonalnych narodowej polityki fiskalnej*, [w:] *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio II Oeconomia*, Lublin 2010.
- MAGIEROWSKI M., *Mechanizm skubania Europejczyków*, Rzeczpospolita 5–6 stycznia 2012.
- MALKIEWICZ A., *Kryzys. Polityczne, ekologiczne i ekonomiczne uwarunkowania*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa 2010.
- Ocena ratingowa Polski*, <http://www.mf.gov.pl/index.php?const=5&dzial=2122&wysw=2&sub=sub3>
- Plan finansowania potrzeb pożyczkowych budżetu państwa i jego uwarunkowania*, maj 2012, Ministerstwo Finansów, http://www.mf.gov.pl/_files_...05.pdf
- PYKA I., *Bank centralny na współczesnym rynku pieniężnym*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Ramy strategiczne narodowego planu wprowadzenia euro*, Warszawa 2010, <http://www.mf.gov.pl>.
- Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2009, <http://www.nbp.pl>
- Rozporządzenie Rady w sprawie przyspieszenia i wyjaśnienia procedury nadmiernego deficytu* [Rada WE 1997b, z późn. zm.].
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* [Dz.U. UE z 30.03.2010].
- Wstępne wykonanie budżetów jednostek samorządu terytorialnego za 2011 r., <http://www.mf.gov.pl/dokument.php?const=5&dzial=209&id=284285&typ=news>; dostęp dnia 11 maja 2012 r.

The Fiscal Criterion and the Excessive Deficit Procedure Against Poland

Abstract

The formulation of the nominal convergence criteria in the Treaty establishing the European Union was dictated by the need to examine the degree of consistency in the economies of Member States. These criteria enabled verification of their readiness to participate in the Monetary Union. In particular, establishment of the fiscal criterion was aimed to impose financial discipline. Poland participates in the third stage of Economic and Monetary Union on the rights of the State with

a derogation, however, it does not exempt our country from fulfilling the fiscal criterion. Exceeding the reference level of the general government sector's deficit triggered EC's initialization of Excessive Deficit Procedure (EDP) against our country in 2009. The answer to this challenge was the Government's plan to consolidate public finances. In 2011, at the cost of raising tax rates and eliminating most of the allowances, while limiting transfers to Open Pension Funds (OFE) and reducing social spending, an improvement of the reference indicators was achieved. Nevertheless, the results after the first quarter of 2012 are not optimistic.

Joanna Bereźnicka

Wydział Nauk Ekonomicznych

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Struktura aktywów a poziom ich rentowności w gospodarstwach rodzinnych¹

Wstęp

Aktywa są niezbędnym elementem każdej działalności produkcyjnej. W rolnictwie występuje bardzo duże unieruchomienie aktywów [Stańko, Płonka 2010, s. 152–162] przejawiające się znacznym udziałem aktywów trwałych w aktywach ogółem, co powoduje duże ograniczenia w generowaniu korzyści ekonomicznych i finansowych. W efekcie może to zwiększać ryzyko osiągnięcia deficytowości jako przejaw ujemnych wyników ekonomicznych i finansowych. Ocena wyposażenia w składniki majątkowe odbywa się przez badanie ich struktury. Analiza struktury aktywów pozwala na ocenę sytuacji majątkowej w zakresie potencjału przedsiębiorstwa [Łukasik 2009, s. 85], a także stopnia elastyczności zaangażowanego kapitału oraz stopnia związanego z tym ryzyka. Trwałe elementy majątku przedsiębiorstwa charakteryzują się mniejszą płynnością i elastycznością. Celem opracowania było zbadanie struktury aktywów i ocena ich rentowności w gospodarstwach rodzinnych w zależności od stopnia unieruchomienia majątku w ujęciu statycznym (ROA) oraz dynamicznym z wykorzystaniem przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej (GROA).

Metodyka badań

Badaniami objęto 1117 gospodarstw rodzinnych z województwa mazowieckiego, które w okresie 2004–2008 nieprzerwanie uczestniczyły w zbieraniu danych na potrzeby FADN. Wszystkie podmioty zostały podzielone na dwie grupy g1 i g2, a kryterium podziału stanowiła mediana poziomu unieruchomienia majątku. Struktury majątku obliczona według formuły:

$$Wsm = \frac{AT}{AO}$$

¹ Praca finansowana ze środków na naukę w latach 2010–2012 jako projekt badawczy nr N N 113551738.

gdzie:

AT – wartość aktywów trwałych,

AO – wartość aktywów obrotowych.

Poziom mediany był zróżnicowany w kolejnych latach i wahał się od około 5 w latach 2004–2005 do 4,5–4,14 w trzech ostatnich latach objętych badaniem. Liczby te wskazują na bardzo duże unieruchomienie aktywów², co może mieć konsekwencje w możliwości generowania dochodów czy przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej wskutek generowania zbyt wysokich kosztów (wydatków) stałych oraz malejącej elastyczności przedsiębiorstwa. Z drugiej jednak strony może wskazywać na działania modernizacyjne, co odzwierciedla pozytywne tendencje rozwojowe [Leszczyński, Skowronek-Mielczarek 2000, s. 62].

W celu zbadania zróżnicowania wydzielonych grup w zakresie poziomu dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego oraz rentowności aktywów przeprowadzono test Kołmogorowa-Smirnowa. Zdecydowano się na wykorzystanie testu nieparametrycznego, ponieważ analizowane zmienne nie charakteryzowały się rozkładem normalnym, co powoduje, że nie został spełniony jeden z warunków umożliwiających wykorzystanie testów parametrycznych [Stanisz 1999, s. 205–210]. Rentowność aktywów została obliczona z wykorzystaniem standardowej formuły jako relacja zysku do aktywów [Sierpińska, Jachna 2006, s. 201–203; Pomykańska, Pomykański 2007, s. 94]. Przy czym, ponieważ kategoria zysku w gospodarstwach rodzinnych nie występuje, jako miarę efektywności przyjęto poziom dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolniczego, a dla pogłębienia analizy obliczono także gotówkową stopę zwrotu z aktywów, jako relację przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej do wartości aktywów. Taki sposób postępowania wynika z faktu, że gospodarstwa wykazujące większe unieruchomienie majątku będzie charakteryzował wyższy poziom amortyzacji, która wpływa na wysokość dochodu. To może przesądzać o osiągnięciu przez gospodarstwa z g2 gorszych wskaźników rentowności, natomiast w rzeczywistości tak być nie musi.

Wyniki badań

W tabeli 1 zestawiono dane liczbowe charakteryzujące badane gospodarstwa w zakresie ich wyposażenia w czynniki produkcji: ziemię, pracę i kapitał³.

² Podobny poziom unieruchomienia aktywów zaobserwowała również w swoich badaniach Gołębiewska [2010, s. 241–244].

³ Kapitał został w pracy potraktowany jako aktywa wyłącznie rzeczowe, ale bez wartości ziemi. Ziemia jest odrębnym czynnikiem w rolnictwie i nie powinna być zaliczana do kapitału. Dodatkowo występuje problem z ustaleniem wartości ziemi. W badanym okresie wycena ziemi doko-

Tabela 1

Wyposażenie w czynniki produkcji grup gospodarstw w okresie 2004–2008

Wyszczególnienie	2004		2005		2006		2007		2008	
	g1	g2	g1	g2	g1	g2	g1	g2	g1	g2
Aktywa trwałe [tys. zł]	253	392	249	402	327	496	348	583	381	585
Aktywa obrotowe [tys. zł]	86	45	81	50	93	58	100	66	112	67
Ziemia [ha UR]	22,8	17,3	22,6	18,6	23,8	18,0	23,9	19	24,7	19,3
Praca [AWU]*	2,13	2,12	2,12	2,14	2,10	2,36	2,00	2,35	2,07	2,39

*Zasoby pracy są mierzone za pomocą jednostek przeliczeniowych AWU, AWU = 2200 godzin w ciągu roku.

Źródło: Obliczenia własne.

Średnia wartość aktywów trwałych w g1 oscylowała w granicach 250 tys. zł w dwóch pierwszych latach analizy i ulegała stopniowemu zwiększaniu do poziomu 381 tys. zł w 2008 r. W g2 natomiast już w pierwszym roku analizy wartość trwałych składników majątku wynosiła ponad 380 tys. zł, a w ostatnim osiągnęła poziom około 590 tys. zł. Wartość średnia aktywów trwałych zmieniała się w badanym okresie w podobnym stopniu, czyli wzrosła o około 50%, przy czym w g2 ta zmiana była nieznacznie większa (dodatkowe 3 p.p.). Gospodarstwa z g1 dysponowały niemal dwukrotnie większą wartością aktywów obrotowych aniżeli te z g2 i oscylowała ona w granicach od 86 tys. zł (2004 r.) do 112 tys. zł. (2008 r.). W badanym okresie nastąpił wzrost średniej wartości majątku obrotowego w obu badanych grupach, przy czym warto zauważyć, że był on szybszy w g2. W 2008 r. w porównaniu do 2004 r. nastąpiło zwiększenie średniej wartości aktywów o około 50% w g2, natomiast w g1 o około 30%. Stwierdzono, że gospodarstwa z g2 były mniejsze pod względem powierzchni użytków rolnych, co wskazywałoby na to, że mogą osiągać gorsze wyniki ekonomiczne lub prowadzą takie kierunki, które nie wymagały posiadania ziemi, natomiast wymagały od rolnika znacznych środków trwałych, np. gospodarstwa w typie zwierzęta ziarnożerne. Zasoby pracy w badanych gospodarstwach były zbliżone w dwóch pierwszych latach, natomiast od 2006 r. wystąpiły nieznaczne różnice w poziomie AWU między wydzielonymi grupami, które wyniosło około 0,3 jednostki. Przeprowadzono analizę struktury aktywów trwałych i obrotowych, ponieważ uznano, że to pozwoli zweryfikować pogląd, czy większa wartość aktywów trwałych skutkuje inną strukturą wewnętrzną aktywów. W tabeli 2 zestawiono odpowiednie dane liczbowe dotyczące struktury aktywów.

nywana była w oparciu o stawki szacunkowe żyta oraz cenę 1 dt i podlegała znacznym wahaniom wskutek dużej zmienności cen żyta, co zniekształcało strukturę aktywów.

Tabela 2

Struktura aktywów oraz wewnętrzna struktura aktywów trwałych i aktywów obrotowych w grupach gospodarstw [%]

Wyszczególnienie	2004		2005		2006		2007		2008	
	g1	g2	g1	g2	g1	g2	g1	g2	g1	g2
Udział aktywów trwałych (AT) w aktywach ogółem	75	88	75	89	73	88	72	87	71	87
Udział budynków w AT	52	58	53	59	55	59	55	59	55	59
Udział maszyn i urządzeń w AT	41	33	38	32	37	32	36	32	36	33
Udział stada podstawowego w AT	7	9	8	9	8	9	9	9	9	8
Razem aktywa trwałe	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Udział zapasów w AO	45	45	41	42	39	40	45	45	46	51
Udział stada obrotowego w AO	22	20	23	24	22	22	20	20	21	20
Udział pozostałych aktywów obrotowych w AO	33	35	36	34	39	38	35	35	33	29
Razem aktywa obrotowe (AO)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: Obliczenia własne.

Aktywa trwałe w g1 stanowiły we wszystkich badanych latach ponad 70%, podczas gdy w grupie g2 udział ten wynosił niemal 90%. Mimo tych dość znaczących różnic struktura aktywów trwałych, jak i majątku obrotowego w grupach gospodarstw była zbliżona. Nie dziwi fakt, że największy udział stanowiły w aktywach trwałych budynki, natomiast w obrotowych zapasy. Z kolei zaskakujący był udział pozostałych aktywów obrotowych, który stanowił 1/3 wartości bardziej płynnych składników majątku, co wskazywać może, że rolnicy nie sprzedawali swoich produktów wyłącznie za gotówkę, albo jest to informacja o ilości środków pieniężnych pozostawionych w gospodarstwie rolnym. Ten ostatni argument jest mało prawdopodobny, ponieważ właściciele gospodarstw rodzinnych nie dzielą środków pieniężnych na te pozostawione w „zakładzie pracy” i przekazane rodzinie, wszystkie stanowią własność rodziny, czyli gospodarstwa domowego. Przez cały badany okres wielkości utrzymywały się na podobnych poziomach, co przy zmianie wartości aktywów świadczyło o proporcjonalnym zwiększaniu wartości w poszczególnych grupach aktywów. Największe wahania zaobserwowano w zapasach i był to efekt zmiennej sytuacji na rynku produktów rolniczych.

W tabeli 3 zestawiono dane dotyczące podstawowych miar ekonomicznych i finansowych w badanych grupach.

Koszty bezpośrednie w dwóch pierwszych badanych latach kształtowały się na różnych poziomach i wynosiły odpowiednio ponad 50 tys. zł i 40–44 tys. zł. Od 2006 r. następowało zmniejszenie tej różnicy do około 4–5 tys. zł. Prawdopodobnie był to skutek wstąpienia w struktury unijne, które spowodowało wzrost cen środków do produkcji rolnej. W latach 2006–2008 poziom kosztów w g1 wzrósł o 25%, natomiast w g2 o 31%. Może to świadczyć o zwiększeniu intensyfikacji produkcji w grupie g2, co pociągało za sobą ponoszenie wyższych kosztów bezpośrednich. W przypadku kosztów ogólnogospodarczych można zaobserwować odmienne zachowania gospodarstw z wyodrębnionych grup. Mianowicie gospodarstwa z g1 ponosiły koszty pośrednio związane z działalnością operacyjną na niższym poziomie aniżeli rolnicy z g2 – średnio o 13% w pierwszych dwóch latach, 23% w okresie 2006–2007 oraz 40% w ostatnim badanym roku. Należy stwierdzić, że rolnicy z g2 mniej racjonalnie zarządzali tymi kosztami. Trudno jednoznacznie wskazać przyczyny takiego postępowania właścicieli gospodarstw rodzinnych, być może był to efekt zwiększenia zatrudnienia pracowników najemnych (por. zasoby pracy tab. 1).

Koszty amortyzacji w g1 w okresie 2004–2007 kształtowały się na zbliżonym poziomie, tj. 18–19 tys. zł, dopiero w ostatnim badanym roku nastąpił wzrost, osiągając wartość 23 tys. zł. Jest to dość zaskakujące, z tego względu, że wartość aktywów trwałych systematycznie wzrastała. Wzrost ten mógł być spowodowany zwiększeniem wartości stada podstawowego, które nie podlega

Tabela 3

Poziom kosztów, dochodu oraz przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej [tys. zł]

Wyszczególnienie	2004		2005		2006		2007		2008	
	g1	g2	g1	g2	g1	g2	g1	g2	g1	g2
Koszty bezpośrednie	56	40	53	44	56	51	66	62	70	67
Koszty ogólnogospodarcze*	20	23	23	29	21	37	22	36	25	41
Amortyzacja	19	22	19	25	18	26	19	29	23	33
Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego	37	31	45	42	54	53	65	58	58	46
Saldo gotówki z działalności operacyjnej	49	51	62	67	63	79	70	87	67	82

*Koszty ogólnogospodarcze zgodnie z metodyką FADN [Wyniki 2009, s. 21] obejmują wszystkie koszty ponoszone przez gospodarstwo, które nie są bezpośrednio związane z działalnością operacyjną gospodarstwa. Nie obejmują także amortyzacji.

Źródło: Obliczenia własne.

amortyzacji. Jednak w strukturze aktywów trwałych nie obserwowano znacznego wzrostu tego składnika majątku. To spostrzeżenie może stanowić przyczynek do dyskusji nad zasadnością obliczania amortyzacji w gospodarstwie rodzinnym na potrzeby zarządzania finansami, ten wątek jednak nie zostanie szerzej omówiony w niniejszym artykule. W g2 obserwuje się coraz wyższe wartości amortyzacji, co było konsekwencją powiększania trwałych składników majątku. Bez wątplenia koszty zużycia środków trwałych ujmowane są w rachunku dochodów gospodarstwa rodzinnego, powodując negatywny wpływ wysokości osiągniętego wyniku finansowego. Można zaobserwować, że dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego w obydwu grupach kształtował się na podobnym poziomie do końca 2006 r. Od 2007 r. obserwuje się, że gospodarstwa z g1 osiągały dochód na poziomie o około 8 tys. zł wyższym w porównaniu z g2 i był to efekt wysokiego kosztu niepieniężnego. Na uwagę zasługuje natomiast to, że ilość środków pieniężnych z działalności operacyjnej była o około 5–6 tys. zł wyższa w g2, a w 2008 r. nawet o 15 tys. zł. Takie wyniki wskazują, że gospodarstwa o „gorszej” strukturze aktywów podejmują właściwe decyzje w zakresie gospodarowania środkami pieniężnymi lub prowadzą takie kierunki produkcji (należą do typu rolniczego), dzięki którym uzyskują wyższe ceny za oferowane produkty. Aby to przypuszczenie zweryfikować, w tabeli 4 przedstawiono udział poszczególnych typów rolniczych w badanych grupach.

Gospodarstwa, które należą do g2 prowadzą kierunki produkcji, które wymagają większego zaangażowania środków trwałych, tj. hodują krowy mleczne

Tabela 4

Liczba gospodarstw według typu rolniczego w grupach gospodarstw [tys. zł]

Kierunek produkcji	2004		2005		2006		2007		2008	
	g1	g2	g1	g2	g1	g2	g1	g2	g1	g2
Uprawy polowe	115	123	92	72	73	62	81	49	85	61
Uprawy ogrodnicze	12	13	5	27	26	57	25	55	23	56
Uprawy trwałe	14	18	63	35	50	46	40	63	48	60
Krowy mleczne	34	45	37	108	31	115	42	89	44	88
Zwierzęta żywione w systemie wypasowym	60	66	65	113	63	113	81	118	96	130
Zwierzęta ziarnożerne	74	68	70	33	79	35	71	37	63	26
Mieszane	250	225	225	169	233	132	217	145	196	136
Razem	559	558	557	557	555	560	557	556	556	557

Źródło: Obliczenia własne.

i zwierzęta żywione w systemie wypasowym. Liczby z tabeli 4 wskazują, że gospodarstwa z g2 były wyspecjalizowane i dzięki temu mogły oferować większe partie jednorodnych produktów, otrzymując za nie wyższe ceny. Rolnicy, których gospodarstwa zaliczono do g1 w większym stopniu należeli do typu mieszanego. Wielkości bezwzględne dochodu, jak i salda gotówki z działalności operacyjnej są niewystarczającymi miarami do tego, aby stwierdzić, które gospodarstwa lepiej wykorzystują aktywa. W tym celu policzono wskaźniki rentowności aktywów w ujęciu statycznym i dynamicznym, a odpowiednie liczby umieszczono w tabeli 5.

Tabela 5

Wskaźniki rentowności aktywów w ujęciu statycznym i dynamicznym w badanych grupach gospodarstw [%]

Rok	Wskaźniki rentowności			
	ujęcie statyczne (ROA)		ujęcie dynamiczne (GROA)	
	g1	g2	g1	g2
2004	11,7	6,7	14,3	10,5
2005	14,4	10,0	19,3	15,6
2006	16,4	11,2	19,4	16,7
2007	18,8	11,4	18,9	17,3
2008	14,7	8,7	17,7	13,9

Źródło: Obliczenia własne.

Rentowność aktywów w gospodarstwach z g1 kształtowała się na poziomie ponad 11% w 2004 r. i w kolejnych latach wzrastała do osiągnięcia poziomu 14% w ostatnim badanym roku. Najwyższy poziom rentowności – dotyczy obu grup – osiągnęły gospodarstwa w 2007 r., który okazał się korzystnym rokiem dla rolnictwa⁴. W gospodarstwach z g2 wskaźniki rentowności aktywów w ujęciu statycznym wahały się odpowiednio od około 7 do niespełna 9%. Zatem w gospodarstwach, które charakteryzowały się większym unieruchomieniem majątku każda zainwestowana w aktywa złotówka przynosiła rolnikowi o kilka groszy mniej niż w porównywanej grupie (g1). Sytuacja ta była wynikiem osiągania przez gospodarstwa g2 niższego poziomu dochodu, co było konsekwencją zarówno zdecydowanie wyższych kosztów ogólnogospodarczych, jak i amortyzacji.

⁴ Por. [Runowski 2009, s. 274].

Tabela 6

Zróźnicowanie rentowności w wydzielonych grupach – wyniki testu Kołmogorowa-Smirnowa dla dwóch prób niezależnych

Zmienne	Maks. różnica ujemna	Maks. różnica dodatnia	p	Średnia g2	Średnia g1	Odch.std g2	Odch.std g1	N g2	N g1
2004									
dochód	-0,1406	0,0072	p < 0,001	31 043	39 633	86 164	59 629	558	559
przepływy	-0,0835	0,0179	p < 0,05	50 536	48 616	141 677	66 816	558	559
ROA	-0,2551	0,0071	p < 0,001	0,067	0,117	0,077	0,108	558	559
GROA	-0,2017	0,0107	p < 0,001	0,105	0,143	0,076	0,112	558	559
2005									
dochód	-0,1257	0,0126	p < 0,001	42 335	45 208	101 063	54 744	557	557
przepływy	-0,0844	0,0126	p < 0,05	67 100	62 079	142 660	72 229	557	557
ROA	-0,1920	0,0003	p < 0,001	0,100	0,144	0,088	0,125	407	393
GROA	-0,1818	0,0054	p < 0,001	0,156	0,193	0,091	0,158	407	393
2006									
dochód	-0,1334	0,0106	p < 0,001	53 152	54 975	124 436	72 441	560	555
przepływy	-0,0487	0,0348	p > 0,10	79 158	62 652	176 222	75 290	560	555
ROA	-0,2728	0,0000	p < 0,001	0,112	0,164	0,094	0,113	450	443
GROA	-0,1188	0,0208	p < 0,005	0,167	0,194	0,101	0,129	450	443
2007									
dochód	-0,1100	0,0090	p < 0,005	55 789	64 888	100 397	83 838	556	557
przepływy	-0,0051	0,0549	p > 0,10	86 933	69 772	178 556	89 686	556	557
ROA	-0,3755	0,0015	p < 0,001	0,114	0,188	0,124	0,109	70	78
GROA	-0,1132	0,0370	p > 0,10	0,173	0,190	0,118	0,114	70	78
2008									
dochód	-0,1859	0,0089	p < 0,001	46 197	57 935	84 162	86 211	557	555
przepływy	-0,0171	0,0385	p > 0,10	81 942	67 112	167 565	105 929	557	555
ROA	-0,2636	0,0036	p < 0,10	0,087	0,147	0,092	0,119	46	55
GROA	-0,2810	0,0071	p < 0,05	0,139	0,178	0,094	0,104	46	55

Zaznaczone (napisane czcionką półgrubą) wielkości są istotne na poziomie istotności $p < 0,05$.

Źródło: Obliczenia własne.

Gotówkowe stopy zwrotu z aktywów były na wyższym poziomie we wszystkich latach aniżeli klasycznie obliczane wskaźniki ROA, ponieważ saldo środków pieniężnych, stanowiące podstawę ich obliczania, było wyższe od dochodu z powodu braku amortyzacji. Przy czym w dalszym ciągu grupa g1 osiągała wyższe wielkości wskaźnika mimo niższego salda gotówki operacyjnej (por. tab. 3). Stwierdzono, że gospodarstwa z g2 były nadmiernie wyposażone w aktywa trwałe i nie generowały odpowiednio wysokich środków pieniężnych dla właścicieli. Rolnicy powinni większą uwagę zwrócić na koszty ogólnogospodarcze, które kształtowały się na zbyt wysokich poziomach, co także było przyczyną osiągania niższych stóp zwrotu z aktywów.

W tabeli 6 zestawiono wyniki testu Kołmogorowa-Smirnowa w celu sprawdzenia występowania różnic między wydzielonymi grupami w zakresie rentowności.

W latach 2004–2005 występowało istotne statystycznie zróżnicowanie w zakresie rozpatrywanych cech. Począwszy od 2006 r. różnice dotyczyły wyposażenia w składniki majątku trwałego, obrotowego, dochodu i ROA, natomiast nie występowało zróżnicowanie między grupami w zakresie przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Jednak mimo to gotówkowy wskaźnik był istotnie różny w g1 i g2. W latach 2007–2008 między g1 i g2 nadal występowało istotne zróżnicowanie w zakresie dochodu, natomiast wysokość zrealizowanych środków pieniężnych z działalności operacyjnej grup nie różniła się. Nie miało to jednak przełożenia na zróżnicowanie wskaźników GROA. Jedynie w 2008 r. między grupami wysokość wskaźnika wykazywała istotne zróżnicowanie, ale mimo różnic w poziomie dochodu nie stwierdzono takiego zróżnicowania w zakresie ROA. Przy czym warto zauważyć, że liczba ważnych obserwacji była w ostatnich dwóch latach niewielka. Wskazywać to może na bardzo dużą liczbę gospodarstw, które osiągały ujemne rentowności zarówno w ujęciu gotówkowym, jak i memoriałowym. Przedstawione w tabeli 6 wyniki stanowią potwierdzenie, że trudno jest jednoznacznie rozstrzygnąć, czy większe unieruchomienie majątku w gospodarstwach rodzinnych wywiera negatywny wpływ na rentowność aktywów.

Wnioski

Przeprowadzona analiza pozwoliła na sformułowanie następujących wniosków:

1. Wydzielone ze względu na stopień unieruchomienia majątku grupy charakteryzowały się różnym wyposażeniem w czynniki produkcji. Grupa g1, która charakteryzowała się większą elastycznością, posiadała większe zasoby ziemi, ale mniejsze zasoby pracy i kapitału.

2. Udział aktywów trwałych w aktywach ogółem kształtował się w obu grupach na poziomie około 80–90%, jednak ze względu na produkcyjny charakter gospodarstw rodzinnych należy uznać go za normalny.
3. Mimo różnic w poziomie wyposażenia w aktywa trwałe, struktura wewnętrzna aktywów w badanych grupach była zbliżona, co potwierdza charakter produkcyjny i pokazuje, że w badanych grupach znalazły się gospodarstwa prowadzące różne kierunki produkcji i zaliczane do różnych typów rolniczych.
4. Gospodarstwa z g2 osiągały niższe dochody z rodzinnego gospodarstwa rolnego, ponieważ nieracjonalnie zarządzały kosztami ogólnogospodarczymi oraz, z uwagi na wysokie wyposażenie w aktywa trwałe, wykazywały wyższy poziom amortyzacji. Lepiej jednak wyglądała ich sytuacja w zakresie osiągniętych nadwyżek pieniężnych z działalności operacyjnej.
5. Gospodarstwa z g1 wykazywały wyższe stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału, co było wynikiem raczej niższej wartości aktywów w porównaniu do osiągniętych wyników, a nie ich struktury. Znalazło to potwierdzenie w braku istotnych różnic między ROA (2008 r.) i GROA (2007 r.)

Literatura

- GOŁĘBIEWSKA B. (2010): *Struktura majątkowa i finansowanie działalności w gospodarstwach rolniczych o zróżnicowanych powiązaniach z otoczeniem*, Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej nr 81, Warszawa.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T. (2006): *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- LESZCZYŃSKI Z., SKOWRONEK-MIELCZAREK A. (2000): *Analiza ekonomiczno-finansowa firmy*, Difin, Warszawa.
- POMYKALSKA B., POMYKALSKI P. (2007): *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa.
- STANISZ (1999): *Testy nieparametryczne cz. I*, Przegląd Medyczny nr 9.
- STAŃKO S., Płonka R. (2010): *Struktura aktywów a wyniki działalności gospodarstw rolnych w świetle danych polskiego FADN*, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 4, JERiGŻ-PIB, Warszawa.
- RUNOWSKI H. (2009): *Tendencje zmian w organizacji i ekonomice przedsiębiorstw rolnych na przykładzie studium przypadku*, Roczniki Nauk Rolniczych – Seria G, t. 96, z. 3.
- ŁUKASIK G. (red.) (2009): *Analiza finansowa w procesie decyzyjnym współczesnego przedsiębiorstwa*, Wyd. AE w Katowicach, Katowice.
- Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2008 roku*. Cz. 1, Warszawa 2009.

The Asset Structure and the Level of ROA in Family Farms

Abstract

The article analyzes the structure and return on assets (ROA) in both static and dynamic way in family farms. Basing on the two groups of farms, it was stated that the structure diversified the assets owned. The study showed that the internal structure of the assets in separate groups was similar. However, the farms which showed lower immobility estate reached a higher level of return on assets. But it was a lower value of assets, because a group with higher level of immobilization made a better financial results.

Marcin Mieczysław Wysokiński

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Rentowność gospodarstw mlecznych w zależności od skali produkcji

Wstęp

Rentowność według E. Szymańskiej [2007, s. 83] „warunkuje rozwój przedsiębiorstwa. Wyraża ją nadwyżka przychodów z działalności gospodarczej nad kosztami poniesionymi na ich osiągnięcie. Analiza rentowności dostarcza informacji o szybkości zwrotu zaangażowanego w przedsiębiorstwie kapitału. Wskaźniki rentowności stanowią syntetyczną miarę służącą ocenie sprawności i efektywności działania całego przedsiębiorstwa pod kątem realizacji jego podstawowych celów, jakimi są osiągnięcie zysku i wzrost. Służą one nie tylko do oceny przedsiębiorstwa, ale także do oceny zdolności kierownictwa firmy, do generowania zysków z zaangażowanych środków”. T. Siudek [2004, s. 184] stwierdza, iż wskaźniki rentowności informują o relacjach osiągniętego zysku do zaangażowanych w przedsiębiorstwie zasobów. Jak podaje M. Sierpińska [2006, s. 195], można wyróżnić trzy rodzaje rentowności, stosownie do przyjętego mianownika:

- rentowność majątku (aktywów), zwaną rentownością ekonomiczną – ROA;
- rentowność zaangażowanych kapitałów własnych, nazywaną też rentownością finansową – ROE;
- rentowność sprzedaży, określaną też jako rentowność handlowa – ROS.

Badaczka wskazuje również, iż do obliczenia rentowności mogą być wykorzystane różne kategorie zysku: zysk z działalności operacyjnej, zysk z działalności operacyjnej + amortyzacja, zysk brutto, zysk netto.

W indywidualnych gospodarstwach rolniczych do obliczenia wskaźników rentowności stosowany jest w liczniku dochód rolniczy¹ [Gołębiowska 2010, s. 166]. W literaturze z ekonomiki rolnictwa [Czakowska, Sass 2008, s. 88] moż-

¹ „Użycie kategorii dochodu rolniczego do obliczania rentowności w gospodarstwach rolniczych może budzić zastrzeżenia, gdyż dochód rolniczy nie jest równoznaczny z zyskiem netto (zawiera m.in. opłatę pracy własnej rolnika i jego rodziny, nie uwzględnia podatku dochodowego)” [Gołębiowska 2010, s. 168]. W badaniach przyjęto za Gołębiowską, iż można dokonać takiego zestawienia, gdyż odbywa się ono dla takich samych jednostek produkcyjnych (gospodarstwa

na spotkać także odmienne nazewnictwo, gdy w liczniku znajduje się dochód rolniczy, a mianowicie wskaźnik efektywności majątku i wskaźnik efektywności kapitału.

W badanych gospodarstwach do analizy rentowności wykorzystano wskazane wcześniej wskaźniki (ROA, ROE).

„Wskaźnik ROA, nazywany również stopą zwrotu z aktywów, wyznacza ogólną zdolność aktywów przedsiębiorstwa do generowania zysków, czyli pokazuje, jak efektywnie firma zarządza swoimi aktywami. Poziom wskaźnika rentowności aktywów zależy od wielkości wygenerowanego zysku (dochodu w gospodarstwie) oraz zaangażowanych w jego osiągnięcie aktywów, co oznacza, że utrzymywanie zbytniego majątku bądź niski stopień jego wykorzystania będą obniżały wielkość tej relacji. Zatem im wyższa jest wartość wskaźnika, tym korzystniejsza jest sytuacja finansowa podmiotu” [Sierpińska, Jachna 2006, s. 201].

Wskaźnik ROE dotyczy rentowności zaangażowanego kapitału własnego, czyli tzw. rentowności finansowej. Informuje, jaki zysk osiąga przedsiębiorstwo z jednostki zainwestowanego kapitału własnego. Jak zauważa E. Szymańska [2007, s. 84], określenie tego wskaźnika ma dla właścicieli kapitału znaczenie podstawowe, ponieważ w gospodarce kapitał może być zainwestowany w różne przedsięwzięcia. Według Z. Gołasia [2009, s. 63–74], „rentowność kapitału własnego należy do najważniejszych mierników korzyści ekonomicznych właścicieli każdego rodzaju przedsiębiorstwa działającego w gospodarce rynkowej. Zdolność akumulowania kapitału poprzez generowanie zysków jest bowiem warunkiem *conditio sine qua non*, tj. warunkiem przesądzającym w dłuższej perspektywie o kontynuowaniu lub zaprzestaniu działalności gospodarczej bez względu na branżę”. Badacz wskazuje także, iż „poziom rentowności kapitału własnego, jako wypadkowa zdolności do generowania zysków i poziomu zaangażowania własnych środków, jest silnie zróżnicowany w układzie międzybranżowym, wewnątrzbranżowym, a także w średnio- i długookresowej perspektywie w następstwie zmienności wielu uwarunkowań makro- i mikroekonomicznych”. Zgodnie z M. Sierpińską [2006, s. 204], im wartość stopy zwrotu z kapitału własnego jest wyższa, tym korzystniejsza jest sytuacja finansowa podmiotu gospodarczego i jego właścicieli. B. Gołębiowska [2010, s. 168] dodaje, iż „wskaźnik ROE może być porównywany z bankową stopą oprocentowania depozytów długoterminowych. Stopa wyższa od poziomu

rodzinne), a analizy mogą być przydatne w porównaniach do sytuacji rynkowej, w której te jednostki funkcjonują.

wskaźnika rentowności kapitałów własnych sugeruje, że inwestowanie w dane przedsiębiorstwo jest mniej efektywne od lokat w banku. Dlatego też poziom tego wskaźnika powinien przewyższać oprocentowanie długoterminowych depozytów bankowych”. Trzeba jednak pamiętać, iż w przypadku gospodarstw, dla wielu rolników rentowność aktywów czy kapitałów własnych zazwyczaj jest abstrakcją [Wysokiński 2011, s. 160]. Niemniej jednak zdecydowano się na analizę tych zagadnień, uznając to za niezbędne dla pełnej oceny badanych obiektów.

Material i metodyka

Celem badań było m.in. określenie poziomu rentowności aktywów i kapitału własnego w gospodarstwach mlecznych o różnej skali produkcji w latach 2004–2009, jak również analiza zależności między liczbą utrzymywanych krów mlecznych a kształtowaniem się wskaźników rentowności.

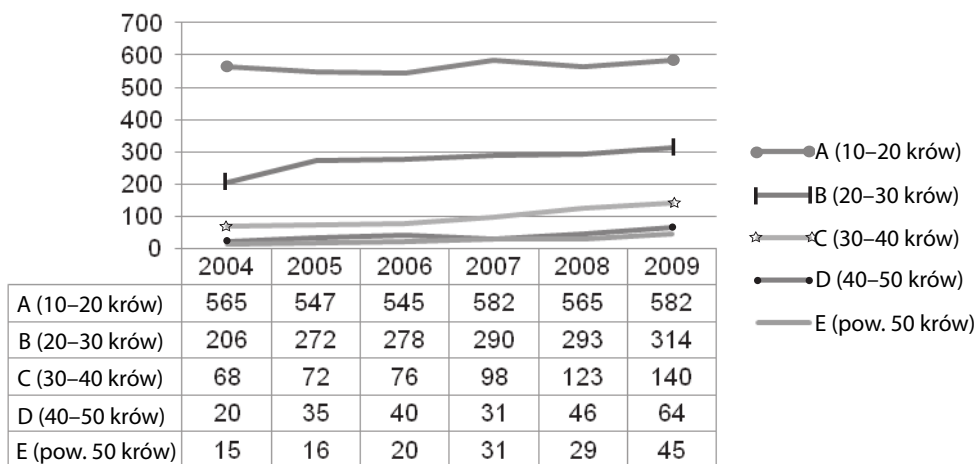
Do badań empirycznych wykorzystano dane polskiego FADN (System Zbierania i Wykorzystywania Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych) za lata 2004–2009 z regionu FADN 795 (Mazowsze i Podlasie), obejmującego województwa: mazowieckie, podlaskie, lubelskie i łódzkie, a więc obszar o dominującym znaczeniu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

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

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

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

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



Rysunek 1

Liczba badanych gospodarstw w poszczególnych grupach

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

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

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

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

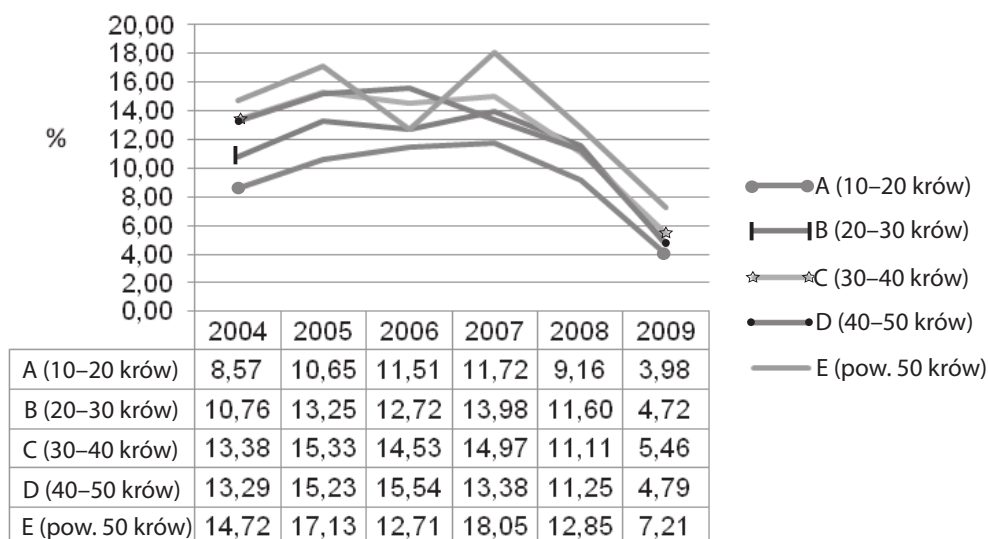
Badaniami w latach 2004–2009 objęto odpowiednio 874, 942, 959, 1032, 1056, 1145 gospodarstw mlecznych. Próba systematycznie zwiększała się w każdym kolejnym roku. Najwięcej obiektów znalazło się w grupie gospodarstw najmniejszych (10–20 krów), stanowiąc ponad 50% całej próby. Udział tej grupy wykazywał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

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

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

Wyniki badań

W badanych gospodarstwach wskaźnik rentowności aktywów obliczono jako relację dochodu z gospodarstwa rolnego do aktywów ogółem. Jak wynika z danych prezentowanych na rysunku 2, najwyższą stopą zwrotu z aktywów, niemal przez wszystkie lata, wyróżniały się obiekty utrzymujące powyżej 50 krów. Najmniej efektywną grupą w tym zakresie były natomiast gospodarstwa najmniejsze. W pozostałych grupach z biegiem lat poziom rentowności aktywów uległ wyrównaniu, można więc stwierdzić, iż wskaźnik wykazywał niewielką współzmiennność z liczbą krów w stadzie – wykresy rozrzutu (rys. 3–4), współczynniki korelacji ($r_{2004} = 0,257$ $p = 0,00$ i $r_{2009} = 0,189$ $p = 0,00$). Siła związku między zmiennymi zmniejszyła się w okresie badań.



Rysunek 2

Wskaźnik rentowności aktywów ROA

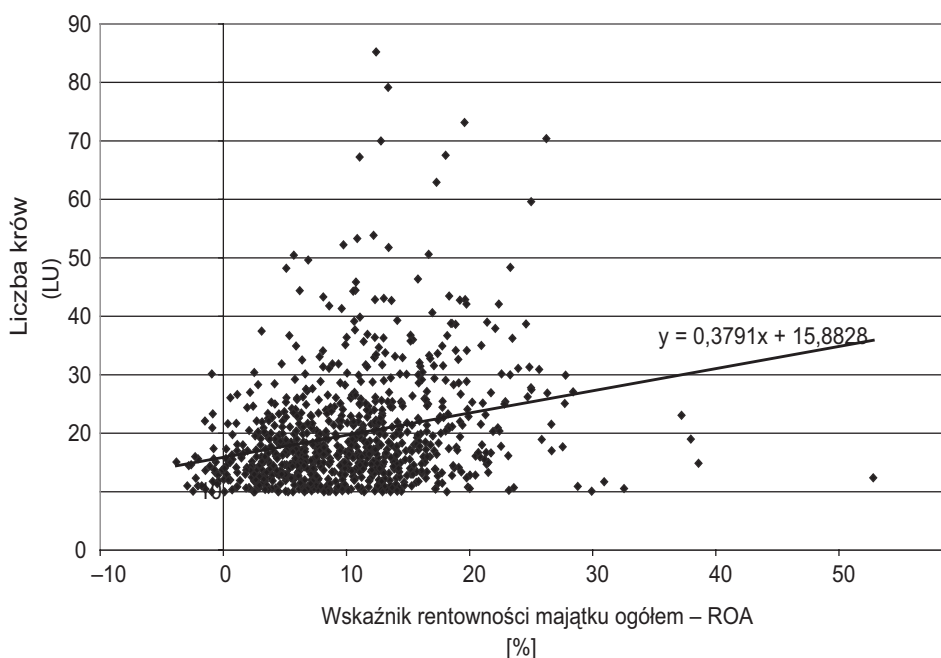
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Warto zwrócić uwagę, iż po 2007 roku we wszystkich grupach miało miejsce zdecydowane obniżenie rentowności aktywów, osiągając w 2009 roku poziom niższy, od 51% w gospodarstwach największych do 64% w dużych w porównaniu z 2004 rokiem. Efektywność zarządzania aktywami, wyrażająca ich zdolność do generowania zysku, zmniejszyła się w tak krótkim czasie średnio o połowę, pokazując pogarszającą się sytuację producentów mleka bez względu na skalę produkcji.

Przyczyną tej sytuacji była malejąca dochodowość produkcji (szczególnie w ostatnich latach), ale także rosnąca wartość aktywów w gospodarstwach o wyższej skali produkcji. Możemy zatem stwierdzić, iż w obiektach małych i średnio małych malejąca efektywność wykorzystania aktywów była głównie spowodowana zmniejszającym się dochodem, a w pozostałych zmianami obydwu zmiennych wykorzystywanych do liczenia ROA.

Współzależność pomiędzy skalą produkcji a rentownością aktywów w gospodarstwach mlecznych można zaobserwować na rysunkach 3 i 4.

W badanych gospodarstwach rentowność kapitału własnego ustalono jako relację dochodu z gospodarstwa rolnego do wartości kapitału własnego. W badanym okresie (lata 2004–2009) wskaźnik ten wynosił średnio od 4% w gospodarstwach małych do niemal 25% w obiektach największych. Do 2007 roku rentowność kapitału własnego wykazywała wyraźną dodatnią korelację z liczbą utrzymywanych krów, natomiast w latach 2008–2009 w grupach B, C i D wskaźnik kształtował się na zbliżonym poziomie. Po analizie wykresów rozrzutu (rys. 6–7) i współczynników korelacji ($r_{2004} = 0,348$; $p = 0,00$ i $r_{2009} = 0,220$; $p = 0,00$) można jednak stwierdzić, iż występowała współzależność



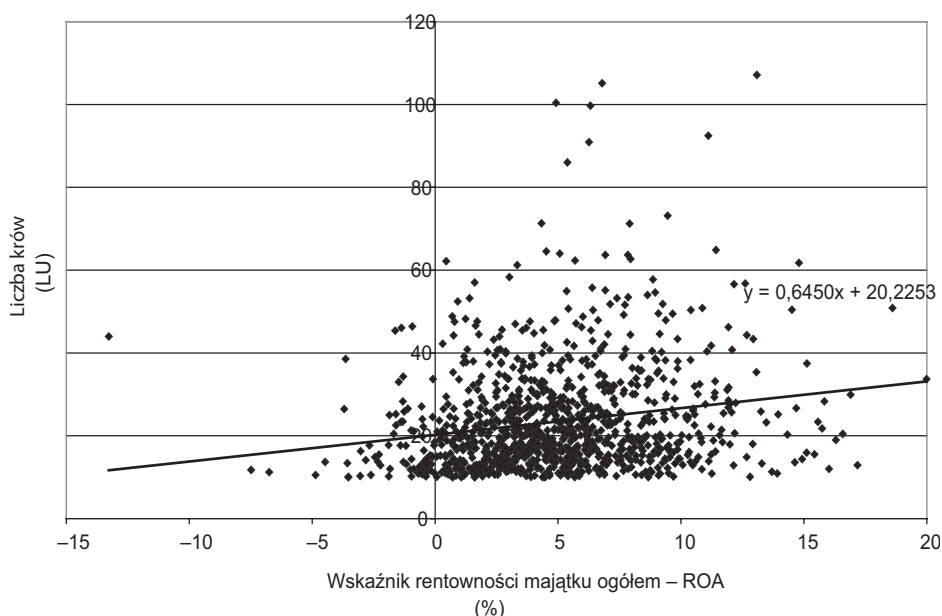
Rysunek 3

Liczba krów a wskaźnik rentowności aktywów w 2004 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

rentowności kapitału własnego z liczbą krów w stadzie o malejącej sile związku między zmiennymi w trakcie okresu badań.

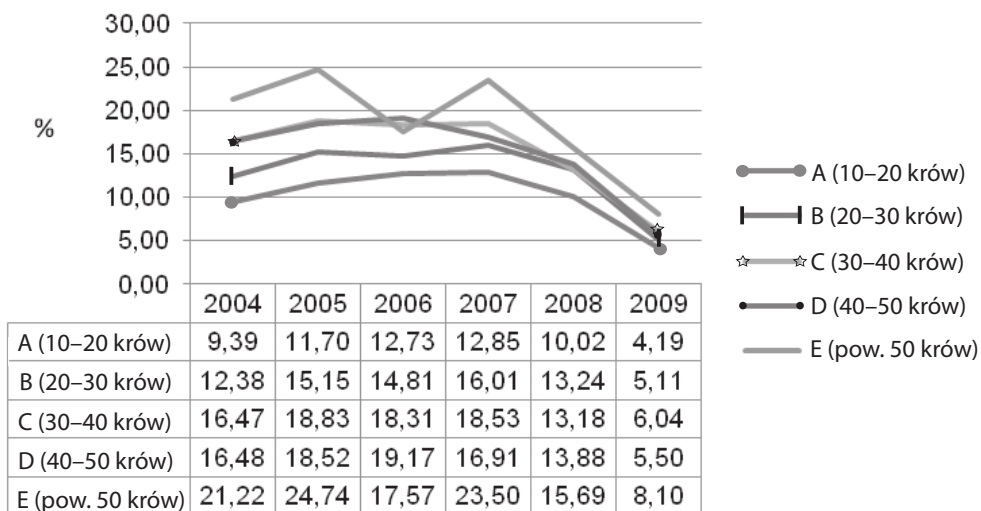
Do 2007 roku rentowność kapitałów własnych, niemal we wszystkich grupach przekraczała 10% i prezentowała nieznaczny trend wzrostowy. Jak zauważa H. Runowski [2009, s. 274], „na szczególną uwagę zasługują wyniki osiągnięte od 2004 roku, to jest od wejścia Polski do Unii Europejskiej. Jest to związane nie tylko z uzyskiwanymi dopłatami bezpośrednimi, ale również korzystnymi warunkami ekonomicznymi i dobrą koniunkturą w rolnictwie polskim (do 2007 roku włącznie)”. Od 2008 roku sytuacja uległa zasadniczej zmianie, a najniższą efektywność kapitału własnego w badanych gospodarstwach odnotowano już w 2009 roku i w porównaniu do 2004 roku był to spadek od 55% w gospodarstwach małych do 67% w dużych. Analizowany wskaźnik w ostatnim roku badawczym był 2-krotnie, a nawet 3-krotnie niższy niż na początku badań. Z obliczeń wynika więc, iż w gospodarstwach zdecydowanie zmniejszyła się stopa zwrotu z zaangażowanego kapitału własnego do poziomu poniżej stopy zwrotu z lokat długoterminowych (np. obligacje skarbowe). Trzeba jednak pamiętać, iż równoległe wzrastał udział kapitału własnego w źródłach finansowania, co wraz z malejącym dochodem potęgowało spadek jego efektywności (szczególnie widoczne w latach 2008–2009) (rys. 5).



Rysunek 4

Liczba krów a wskaźnik rentowności aktywów w 2009 roku

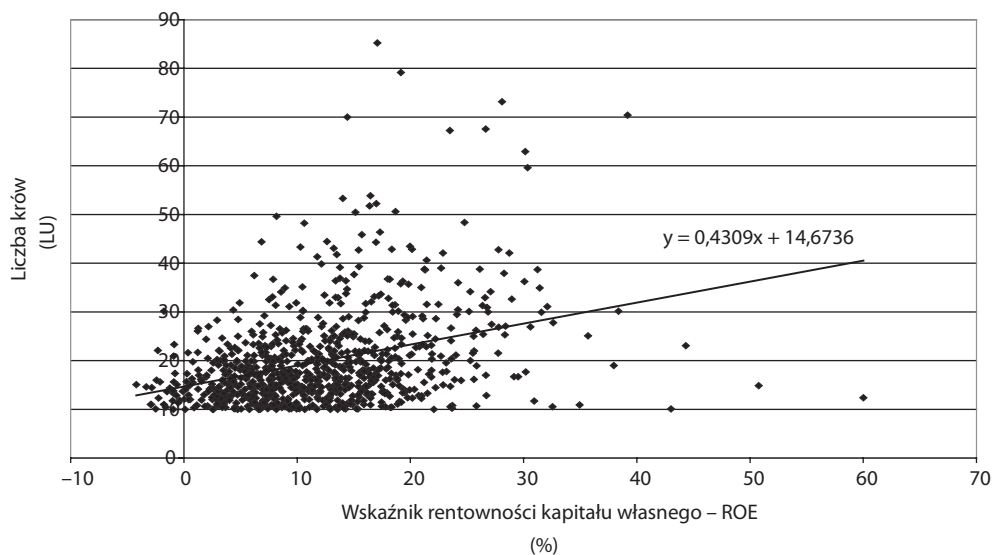
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.



Rysunek 5

Wskaźnik rentowności kapitału własnego ROE

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.



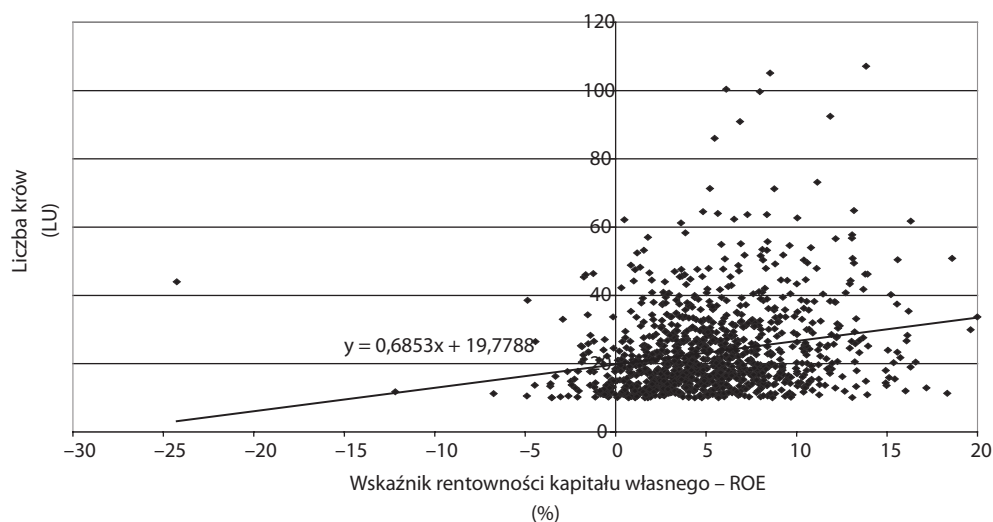
Rysunek 6

Liczba krów a wskaźnik rentowności kapitału własnego w 2004 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Warto też zwrócić uwagę, iż systematycznie niwelowały się różnice w wysokości wskaźnika między badanymi grupami gospodarstw, co świadczy, iż wyraźnie zmniejszało się znaczenie skali produkcji (szczególnie w grupach do 50 krów) w kształtowaniu stopy zwrotu z kapitału własnego.

Współzależność pomiędzy skalą produkcji a rentownością kapitału własnego w badanych gospodarstwach można zaobserwować na rysunkach 6 i 7.



Rysunek 7

Liczba krów a wskaźnik rentowności kapitału własnego w 2009 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonej analizy można sformułować następujące wnioski:

1. Badania wykazały istotną współzależność między skalą produkcji a poziomem rentowności zarówno aktywów, jak i kapitału własnego.
2. Zaobserwowano dynamiczne zmiany poziomu rentowności w trakcie okresu badawczego.
3. Najwyższą stopą zwrotu z aktywów, niemal przez wszystkie lata, wyróżniały się obiekty utrzymujące powyżej 50 krów. Najmniej efektywną grupą w tym zakresie były natomiast gospodarstwa najmniejsze. W pozostałych grupach z biegiem lat poziom rentowności aktywów uległ wyrównaniu.

4. Po 2007 roku we wszystkich grupach miało miejsce zdecydowane obniżenie rentowności aktywów, osiągając w 2009 roku poziom niższy, od 51% w gospodarstwach największych do 64% w dużych w porównaniu z 2004 rokiem. Efektywność zarządzania aktywami, wyrażająca ich zdolność do generowania zysku, zmniejszyła się w tak krótkim czasie średnio o połowę, pokazując pogarszającą się sytuację producentów mleka bez względu na skalę produkcji.
5. W latach 2004–2007 rentowność kapitałów własnych, niemal we wszystkich badanych grupach gospodarstw przekraczała 10% i prezentowała nieznaczny trend wzrostowy. Od 2008 roku sytuacja uległa zasadniczej zmianie, a najniższą efektywność kapitału własnego w badanych gospodarstwach odnotowano już w 2009 roku i w porównaniu do 2004 roku był to spadek od 55% w gospodarstwach małych do 67% w dużych.

Literatura

- CZAKOWSKA H., SASS R. 2008: *Konkurencyjność polskich gospodarstw mlecznych na tle wybranych krajów UE*. Roczniki Naukowe SERiA, t. 10, z. 3.
- GOŁAŚ Z. 2009: *Analiza rentowności kapitału w rolnictwie*. J. Agribus. Rural. Dev., nr 1(11).
- GOŁĘBIEWSKA B. 2010: *Organizacyjno-ekonomiczne skutki zróżnicowania powiązań gospodarstw rolniczych z otoczeniem*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- JUSZCZYK S. 2005: *Uwarunkowania ekonomiczno-organizacyjne opłacalności produkcji mleka w gospodarstwach wyspecjalizowanych*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- RUNOWSKI H. 2009: *Tendencje zmian w organizacji i ekonomice przedsiębiorstw rolnych na przykładzie studium przypadku*. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, t. 96, z. 3.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T. 2006: *Ocena przedsiębiorstw według standardów światowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- SIUDEK T. 2004: *Analiza finansowa podmiotów gospodarczych*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- SZYMAŃSKA E. 2007: *Analiza przedsiębiorstw agrobiznesu, techniczno-ekonomiczna, finansowa i strategiczna*, Wydawnictwo „Wieś Jutra”, Warszawa.
- WYSOKIŃSKI M. 2011: *Wrażliwość gospodarstw mlecznych na zmiany warunków ekonomicznych*. Praca doktorska, SGGW, Warszawa.

The Profitability of Dairy Farms According to the Scale of Production

Abstract

The purpose of the study was to analyze the return on assets and equity in dairy farms in 2004–2009, depending on the scale of production. The classification criterion included the number of dairy cows kept. This article was found significant correlations between indicators of profitability and the size of the herd. There was also a change in profitability during the research period.

Zależność między okresem konwersji gotówki a rentownością – wyniki badań

Wstęp

Zależność między efektywnością zarządzania kapitałem obrotowym netto a rentownością przedsiębiorstw była przedmiotem wielu badań. Przykładowo w latach 1975–1994 H. Shin i L.A. Soenen badali ją na próbie 58 985 przedsiębiorstw [Shin, Soenen 1998; Shin, Soenen 2000]. Przeprowadzone przez nich analizy doprowadziły do sformułowania następujących wniosków:

- skracanie cyklu handlowego¹ netto prowadzi do wzrostu rentowności, zaś jego wydłużanie skutkuje obniżaniem rentowności,
- skracanie cyklu handlowego w celu poprawy efektywności powinno następować poprzez skracanie cyklu operacyjnego (skracanie cyklu konwersji zapasów i cyklu konwersji należności), a nie w drodze wydłużania cyklu konwersji zobowiązań.

Y.J. Wang [za: Kaźmierska-Józwiak, Marszałek 2010] badając firmy (1555 przedsiębiorstw japońskich oraz 379 tajwańskich) w latach 1985–1996 w zakresie zależności między płynnością a rentownością zauważył, że istnieje negatywna zależność między długością cyklu konwersji gotówki a ROA i ROE.

Z kolei M. Deloof [Deloof 2003] prowadził badania w latach 1992–1996 na grupie 1009 belgijskich przedsiębiorstw, a ich wyniki wskazują na ujemną korelację między zyskiem operacyjnym brutto a cyklem konwersji należności, zapasów i zobowiązań, co potwierdza opinię, że przedsiębiorstwa charakteryzujące się niższą rentownością płacą swoje zobowiązania po dłuższym czasie.

H. Nobanee i M. Al Hajjar prowadzili badania w latach 1990–2004 oddzielnie dla grupy japońskich (2123 firmy) i amerykańskich przedsiębiorstw (5802 firmy). W związku z firmami japońskimi wysunęli wniosek, że istnieje możliwość zwiększenia ich rentowności poprzez skrócenie cyklu konwersji gotówki, cyklu konwersji należności, zapasów oraz dzięki wydłużeniu cyklu konwersji zobowiązań, przy czym w tym ostatnim przypadku zaleca się ostrożność, bo to

¹ Cykl handlowy to podobna konstrukcja do okresu konwersji gotówki, jednak przy każdym ze wskaźników rotacji w dniach uwzględniana była wartość przychodów ze sprzedaży.

może negatywnie wpłynąć na ocenę ryzyka kredytowego [Nobanee, Al Hajjar 2009a]. Z kolei z badań firm amerykańskich wynika, że zwiększenie rentowności i operacyjnych przepływów pieniężnych jest możliwe dzięki skracaniu konwersji gotówki i należności. Skracanie cyklu konwersji zapasów oraz wydłużanie rotacji zobowiązań prowadzi do zmniejszenia obu wielkości (i rentowności, i operacyjnych przepływów pieniężnych) [Nobanee, Al Hajjar 2009b].

Podjęte przez autora badanie opiera się w znacznym stopniu na hipotezach ugruntowanych już w literaturze przedmiotu, jednak koncentruje się na grupie małych i średnich przedsiębiorstwach działających na rynku polskim.

Metodyka badań

Na podstawie wyników dotychczasowych badań sformułowano hipotezę (na potrzeby niniejszego opracowania), że między okresem konwersji gotówki a rentownością istnieje ujemna współzależność (H1), czyli skracanie cyklu konwersji gotówki prowadzi do wzrostu rentowności i odwrotnie, wydłużanie cyklu konwersji gotówki zmniejsza rentowność.

Na podstawie wcześniejszych badań sformułowano również wiele hipotez uzupełniających, a mianowicie:

- wskaźnik rotacji należności w dniach jest ujemnie skorelowany z rentownością (H2), tj. skracaniu okresu rotacji należności w dniach współtowarzyszy wzrost rentowności, zaś wydłużaniu – zmniejszanie się rentowności,
- wskaźnik rotacji zapasów w dniach jest ujemnie skorelowany z rentownością (H3), tj. skracaniu okresu rotacji zapasów w dniach współtowarzyszy wzrost rentowności, zaś wydłużaniu – zmniejszanie się rentowności,
- siła współzależności z rentownością jest większa dla wskaźnika rotacji należności w dniach niż wskaźnika zapasów w dniach (H4), ponieważ zarządzanie zapasami podlega nieco mniej restrykcyjnym regułom zarządczym, z tego tytułu, że utrzymywanie określonego poziomu zapasów jest niezbędne dla zapewnienia ciągłości gospodarczej i przez wielu przedsiębiorców uznawane jest za działanie niezbędne dla poprawy konkurencyjności.

Okres konwersji gotówki będzie obliczany jako różnica między sumą rotacji należności w dniach i rotacji zapasów w dniach a rotacją zobowiązań w dniach. Mając na względzie różny sposób formułowania wskaźników rotacji [Jaworski 2009], okresy rotacji w dniach wyznaczono wg formuł opisanych w tabeli 1. Obliczeń dokonano na podstawie rocznych informacji finansowych podmiotów gospodarczych, dlatego określenie „przeciętny stan” oznacza średnią arytmetyczną stanu początkowego i stanu końcowego danej kategorii bilansowej. Z tego samego powodu w liczniku wykorzystuje się rzeczywistą liczbę dni w roku (t).

Tabela 1
Formuły obliczeniowe wskaźników rotacji w dniach

Wskaźnik	Licznik	Mianownik
Rotacja należności w dniach	Przeciętny stan należności $\times t$	Przychody ze sprzedaży
Rotacja zapasów w dniach	Przeciętny stan zapasów $\times t$	Koszt działalności operacyjnej*
Rotacja zobowiązań w dniach	Przeciętny stan zobowiązań $\times t$	Koszty działalności operacyjnej – amortyzacja

*W przypadku, gdy dostępny rachunek zysków i strat prezentowany był w wariantcie kalkulacyjnym jako koszty działalności operacyjnej, ujmowano sumę kosztów wytworzenia produktów i sprzedaży towarów, koszty zarządu i sprzedaży.

Źródło: Opracowanie własne.

Pojęcie należności czy zapasów rozumie się jako należności z tytułu dostaw i usług oraz zapasów w rozumieniu przepisów ustawy o rachunkowości, natomiast jako zobowiązania ujęto zobowiązania krótkoterminowe z wyłączeniem zobowiązań z tytułu pożyczek, kredytów oraz dłużnych papierów wartościowych. Rentowność będzie ujmowana z wykorzystaniem dwóch wskaźników: ROA i ROE, obliczanych wg formuł zaprezentowanych w tabeli 2.

Tabela 2
Formuły obliczeniowe wskaźników ROA i ROE

Wskaźnik	Licznik	Mianownik
ROA	Wynik finansowy netto $\times 100$	Przeciętny stan aktywów ogółem
ROE	Wynik finansowy netto $\times 100$	Przeciętny stan kapitału własnego

Źródło: Opracowanie własne.

W celu ustalenia współzależności między zmiennymi wykorzystano współczynnik korelacji liniowej Pearsona, który został następnie zweryfikowany pod kątem statystycznej istotności przy współczynniku $\alpha = 0,05$.

Próba badawcza

Pozyskane do próby badawczej wyniki finansowe pochodzą z grupy małych i średnich przedsiębiorstw z siedzibą w województwie wielkopolskim. Zostały one skompletowane przy realizacji projektu „Naukowcy w wielkopolskich firmach – staże badawcze szansą podniesienia innowacyjności i konkurencyjności kluczowych branż dla regionu” (POKL.08.02.01-30-004/11), we współpracy z SBG Bank S.A. i zrzeszonymi bankami spółdzielczymi, współfinansowanym ze środków

ków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Informacje zbierane były w okresie od stycznia do kwietnia 2012 roku, łącznie pozyskano informacje o 642 podmiotach gospodarczych, nie uwzględniając w tej populacji rolników indywidualnych. Struktura populacji była zróżnicowana i to zarówno pod względem formy organizacyjnej przedsiębiorstwa, sektora czy wielkości. Tabela 3 ilustruje strukturę badanej populacji według wybranych kryteriów.

Tabela 3

Struktura badanej populacji wg kryterium formy prawnej, sektora oraz liczby zatrudnionych wg stanu na 31.12.2010 roku

Forma prawna		Sektor		Liczba zatrudnionych	
Typ	udział [%]	rodzaj	udział [%]	przedział [os.]	udział [%]
Spółka akcyjna	15	produkcja	38	do 9	44
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	23	handel	44	10–49	22
Spółka komandytowa	1	usługi	18	50–99	19
Spółka jawna	15			100–249	12
Spółka cywilna	9			250 i więcej	3
Działalność jednoosobowa	37				
Inne	0				
Razem	100	Razem	100	Razem	100

Źródło: Opracowanie własne.

Przedsiębiorstwa były silnie zróżnicowane pod względem obrotów. Średnia wartość przychodów ze sprzedaży w analizowanej populacji wyniosła w 2010 roku 14,2 mln zł. Dla porównania średnia wartość przychodów ze sprzedaży tej samej populacji podmiotów w 2009 roku wynosiła 12,8 mln zł. Największy średni obrót był notowany w przedsiębiorstwach w formie spółek akcyjnych, działających w sektorze handlowym i zatrudniających ponad 250 pracowników. Z kolei najmniejszą średnią sprzedaż zanotowano w grupie osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą (choć obroty w spółkach jawnych były zbliżone) w sektorze usług, zatrudniających do 10 osób.

Z uwagi na fakt, że w badanej populacji dominuje odsetek relatywnie małych podmiotów, warto przyjrzeć się ich strukturze w kontekście obowiązku sprawozdawczego (tab. 4).

Tabela 4

Struktura badanej populacji wg kryterium obowiązku sprawozdawczego

Wyszczególnienie	Liczba obserwacji	Udział [%]
Pełne, audytowane sprawozdanie	109	17
Pełne, nieaudytowane sprawozdanie	196	31
Sprawozdanie uproszczone*	337	52
Razem	642	100

*Z uwagi na cel sformułowany w badaniu, które było podstawą do gromadzenia materiału empirycznego, pod pojęciem sprawozdania uproszczonego rozumie się sprawozdanie przygotowane przez dany podmiot gospodarczy na wzorze uproszczonego bilansu i rachunku zysków i strat wg wzoru banku, przy czym ta grupa obejmuje jedynie populację podmiotów prowadzących ksiązkę przychodów i rozchodów wg zasad ogólnych, badaniem nie zostali objęci podatnicy rozliczający się w formie ryczałtu czy karty podatkowej.

Źródło: Opracowanie własne.

Pamiętając, że podmioty przygotowujące sprawozdanie uproszczone nie mają obowiązku rejestrowania zdarzeń gospodarczych w sposób przewidziany ustawą o rachunkowości, dane te były w ramach procesu oceny ryzyka kredytowego weryfikowane na podstawie rejestru sprzedaży i zakupów poszczególnych podmiotów oraz inwentury magazynowej, dlatego należy pamiętać, żeby traktować te dane jako szacunkowe, niemniej jednak właśnie w takiej postaci stanowią źródło informacji dla instytucji przy podejmowaniu przez nie decyzji finansowych. Wyniki finansowe zostały zestawione za lata 2008–2010, jednak z uwagi na stosowanie przeciętnych wartości pozycji bilansowych liczba obserwacji wykorzystana w badaniu wynosi 1284.

Wskaźniki rotacji oraz okres konwersji gotówki – wyniki badań

W 2009 roku przeciętny czas rotacji należności w dniach badanej populacji przedsiębiorstw wyniósł 64 dni, z kolei rok później – 71 dni, a zatem o ponad 10% pogorszyła się zdolność zamiany należności na gotówkę. Z uwagi na formę organizacyjną przedsiębiorstwa czy też liczbę zatrudnionych, nie widać istotnych różnic w zakresie analizowanego wskaźnika, jest on – czego można było oczekiwać – istotnie zróżnicowany ze względu na sektor. Najwolniej rotują należności w sektorze handlowym (średnio co 72 i 77 dni odpowiednio w 2009 i 2010 roku), najszybciej zaś w sektorze usług (co 42 i 47 dni odpowiednio w 2009 i 2010 roku). Warto zauważyć, że tempo zmian wskaźnika w każdym z sektorów jest zbliżone (tab. 5).

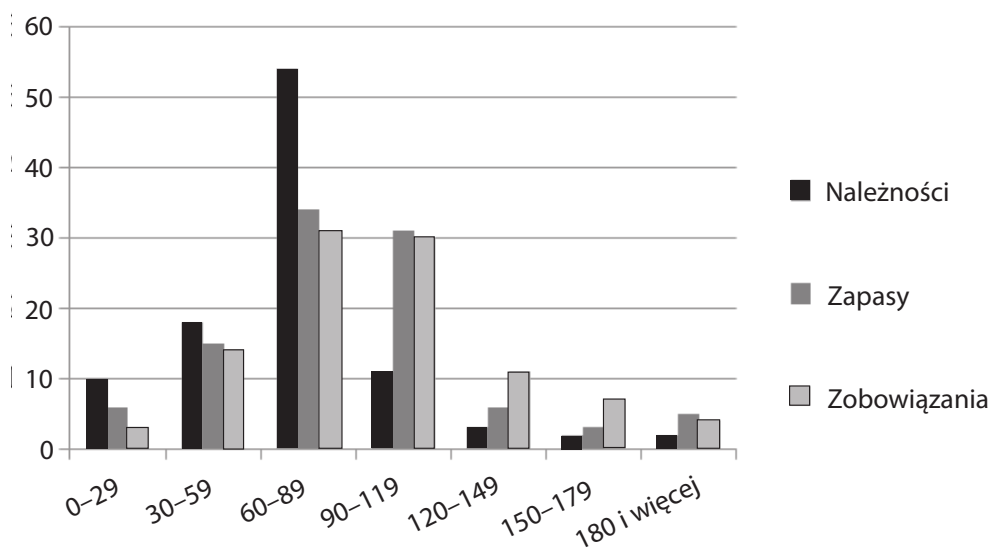
Tabela 5

Rotacja należności w dniach w badanej populacji w podziale sektorowym

Sektor	Średnia rotacja należności w dniach	
	2009 rok	2010 rok
Produkcja	58	67
Handel	72	77
Usługi	42	47
Razem	64	71

Źródło: Opracowanie własne.

Najczęściej w 2010 roku okres rotacji należności w dniach w badanej populacji wynosił między 60 a 90 dni (to ponad 50% populacji), na drugim miejscu pod względem częstości obserwacji był przedział 30–60 dni (18% obserwacji). W terminie do 30 dni swoje należności średnio zamienia na gotówkę co 10 badane przedsiębiorstwo, przy czym wśród tej grupy dominują firmy z sektora usługowego. Z kolei w terminie ponad 180 dni swoje należności odzyskuje 2% badanych przedsiębiorców i nie ma tutaj reguły co do sektora (rys. 1).

**Rysunek 1**

Rozkład rotacji należności w dniach, rotacji zapasów w dniach oraz rotacji zobowiązań w dniach w badanej populacji w 2010 roku [%]

Źródło: Opracowanie własne.

Okres rotacji zapasów był w 2009 roku, w odróżnieniu od rotacji należności, dłuższy niż rok później. W 2009 roku badane przedsiębiorstwa odnawiały stan zapasów średnio co 76 dni, zaś w 2010 roku – 71 dni. Podobnie jak w przypadku należności, istotne różnice między przedsiębiorstwami obserwowane są jedynie dzieląc je wg sektora. W sektorze usługowym zapasy – czego można było się spodziewać – rotują zdecydowanie najszybciej, średnia w obu latach była zbliżona do siebie i wyniosła 11–12 dni. Na zbliżonym do siebie poziomie w 2009 i 2010 roku utrzymany został wskaźnik rotacji zapasów w dniach w sektorze handlowym i wynosi on odpowiednio 82 i 80 dni. Najdłuższy okres rotacji zapasów w dniach i jednocześnie największe jego skrócenie zaobserwowano wśród producentów, w 2009 roku wskaźnik wyniósł 96 dni, zaś rok później 88 dni (tab. 6).

Tabela 6

Rotacja zapasów w dniach w badanej populacji w podziale sektorowym

Sektor	Średnia rotacja zapasów w dniach	
	2009 rok	2010 rok
Produkcja	96	88
Handel	82	80
Usługi	11	12
Razem	76	71

Źródło: Opracowanie własne.

Najwięcej firm rotowało swoje zapasy w 2010 roku w terminie od 60 do 90 dni, jednak bardzo podobny jest udział firm o rotacji zapasów w dniach z zakresu 90–120 dni. Do 30 dni rotuje swoje zapasy nieco ponad 6% badanych podmiotów, zaś powyżej 180 dni aż blisko 5% populacji.

Średni okres rotacji zobowiązań w dniach w analizowanej populacji w 2009 roku wyniósł 72 dni, zaś w 2010 roku – 80 dni. Najszybciej w 2010 roku rotowały zobowiązania w sektorze usługowym, najwolniej w handlowym. Najwięcej przedsiębiorstw reguluje swoje zobowiązania średnio w przedziale między 60 a 90 dni, a niemal taki sam odsetek stwierdzono dla przedziału 90–120 dni. Do 30 dni swoje zobowiązania reguluje 3%, zaś powyżej 180 dni – 4% badanej populacji (tab. 7).

Okres konwersji gotówki w 2009 roku wyniósł średnio 68 dni, z kolei w roku 2010 wskaźnik ten zmniejszył się do poziomu 62 dni, co świadczy o nieco sprawniejszym zarządzaniu gotówką przez badane podmioty w 2010 roku (tab. 8, rys. 2).

Tabela 7

Rotacja zobowiązań w dniach w badanej populacji w podziale sektorowym

Sektor	Średnia rotacja zobowiązań w dniach	
	2009 rok	2010 rok
Produkcja	67	77
Handel	76	85
Usługi	41	45
Razem	72	80

Źródło: Opracowanie własne.

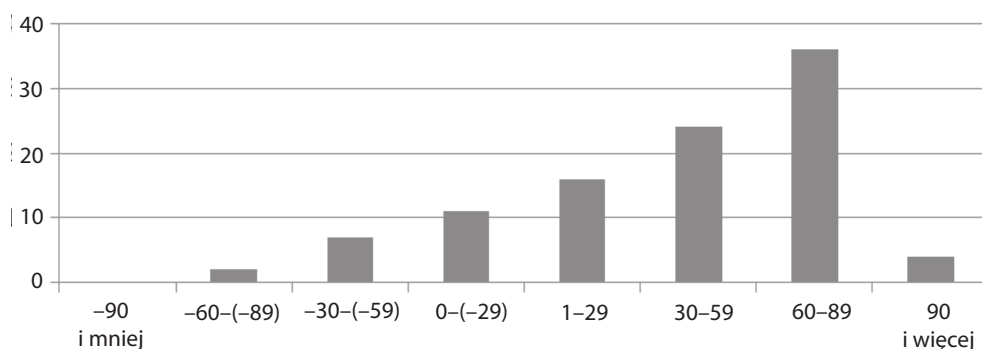
Z badanej populacji dodatnią wartość wskaźnika okresu konwersji gotówki zanotowano w zdecydowanej większości analizowanych podmiotów, bowiem w blisko 80% przypadków, zaś 20% firm ma ujemny wskaźnik konwersji gotówki, czyli szybciej odzyskuje środki pieniężne niż reguluje swoje zobowiązania.

Tabela 8

Okres konwersji gotówki w dniach w badanej populacji w podziale sektorowym

Sektor	Średni okres konwersji gotówki w dniach	
	2009 rok	2010 rok
Produkcja	87	78
Handel	78	72
Usługi	12	14
Razem	68	62

Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek 2**

Rozkład okresu konwersji gotówki w dniach w badanej populacji w 2010 roku [w %]

Źródło: Opracowanie własne.

Średni okres konwersji gotówki jest najwyższy w grupie przedsiębiorstw produkcyjnych, nieznacznie niższy wśród firm handlowych, zdecydowanie najkorzystniej kształtuje się w segmencie firm usługowych.

Rentowność badanej populacji

Porównując rentowność aktywów badanej populacji w 2009 i 2010 roku można zauważyć poprawę wskaźnika, jego średnia wartość w 2009 roku wynosiła 4,6%, zaś rok później 5,5%. W tym samym czasie poprawiła się również rentowność kapitału własnego, przy czym zmiana ta jest minimalnie mniejsza, wskaźnik wzrósł z poziomu 7,8 do 8,4% (tab. 9).

Tabela 9

Rentowność badanej populacji w ujęciu sektorowym

Sektor	ROE		ROA	
	2009 rok	2010 rok	2009 rok	2010 rok
Przemysł	8,0	8,8	5,6	5,9
Handel	5,2	5,7	3,7	4,3
Usługi	10,2	11,2	8,6	9,9
Razem	7,8	8,4	4,6	5,5

Źródło: Opracowanie własne.

Najmniej rentowne okazały się spółki jawne oraz spółki cywilne, zaś najwyższą rentowność zanotowano w spółkach akcyjnych. Biorąc pod uwagę liczbę zatrudnionych, najkorzystniej wskaźniki rentowności kształtowały się w przedsiębiorstwach zatrudniających od 50 do 99 osób, najniższą rentowność odnotowano w firmach zatrudniających do 9 osób. Można też zauważyć zróżnicowane rentowności ze względu na sektor. Najwyższą rentownością cechowały się przedsiębiorstwa usługowe, za nimi produkcyjne (choć jednocześnie w tej grupie podmiotów było najwięcej firm nierentownych), najniższą pod względem rentowności prezentowały się firmy handlowe.

W 2009 roku w badanej populacji było więcej przedsiębiorstw, które miały ujemne wskaźniki rentowności², w sumie stanowiły one blisko 17% populacji (108 obserwacji), zaś w roku 2010 było ich nieco ponad 13% (84 obserwacje).

² Należy zauważyć, że ciągle analizowano 642 podmioty, jednak w niektórych przypadkach odstąpiono od interpretacji wskaźników rentowności kapitału własnego z uwagi na ujemną wartość kapitałów własnych. Takich przedsiębiorstw było w 2009 roku 7 oraz 11 w roku 2010.

Najwięcej (w relacji do ogólnej liczby przedsiębiorców w danym sektorze) nierentownych firm było w przemyśle, odpowiednio 24 i 22% obserwacji, najmniej w handlu: 14 i 10% przedsiębiorstw (tab. 10).

Tabela 10

Udział przedsiębiorstw z dodatnim i ujemnym wynikiem finansowym w badanej populacji w ujęciu sektorowym [w %]

Sektor	Dodatni wynik finansowy netto		Ujemny wynik finansowy netto	
	2009 rok	2010 rok	2009 rok	2010 rok
Przemysł	76	78	24	22
Handel	86	90	14	10
Usługi	82	87	18	13
Razem	83	87	17	13

Źródło: Opracowanie własne.

Wyniki analizy współzależności

Analiza współzależności między rentownością aktywów a okresem konwersji gotówki i rotacją należności w dniach oraz rotacją zapasów w dniach została przeprowadzona dla całej populacji w liczbie obserwacji 1284 oraz oddzielnie dla każdego z lat (po 642 obserwacje w roku). Z kolei w przypadku wykorzystania jako miary rentowności wskaźnika rentowności kapitału własnego wykluczono z analizy przedsiębiorstwa, dla których przynajmniej w jednym roku zanotowano ujemne kapitały własne, w sumie było takich przedsiębiorstw 14, co skutkuje objęciem w analizie 1256 obserwacji dla obu okresów, oddzielnie dla każdego roku (po 628 obserwacji).

Tabela 11

Wyniki analizy współzależności między ROE i ROA a okresem konwersji gotówki, rotacją należności w dniach i rotacją zapasów w dniach

Zmienne	Współczynnik korelacji liniowej Pearsona					
	ROA			ROE		
	2009	2010	razem	2009	2010	razem
Okres konwersji gotówki w dniach	-0,66	-0,70	-0,69	-0,70	-0,72	-0,71
Rotacja należności w dniach	-0,71	-0,73	-0,72	-0,70	-0,73	-0,72
Rotacja zapasów w dniach	+0,28	+0,30	+0,29	+0,26	+0,40	+0,35
Łączna liczba obserwacji	642	642	1284	628	628	1256

Źródło: Opracowanie własne.

Analizę przeprowadzono dla całej zbiorowości podmiotów nie wyróżniając ich wielkości, formy organizacyjnej oraz sektora (tab. 11).

Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że między okresem konwersji gotówki a rentownością występuje dosyć silna ujemna korelacja, nieznacznie silniejsza przy zastosowaniu wskaźnika ROE niż ROA. Siła współzależności jest również zbliżona bez względu na rok analizy, nieznacznie silniejszą relację można zauważyć w 2010 roku.

Ujemna i dosyć silna współzależność jest notowana także między rotacją należności w dniach a rentownością, natomiast między rotacją zapasów w dniach a rentownością obserwuje się korelację dodatnią, choć o niskiej sile.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonego badania, można potwierdzić hipotezę (H1), że między okresem konwersji gotówki a rentownością istnieje ujemna współzależność, a zatem wyższa rentowność współwystępuje przy szybszym odzyskiwaniu należności, a rentowność zmniejsza się wraz z wydłużaniem się okresu odzyskiwania należności.

Można również potwierdzić hipotezę (H2) mówiącą o tym, że wskaźnik rotacji należności w dniach jest ujemnie skorelowany z rentownością.

Z kolei nie można, w świetle wyników badań, potwierdzić hipotezy (H3) o ujemnej współzależności między wskaźnikiem rotacji zapasów w dniach a rentownością – korelacja między tymi zmiennymi jest dodatnia, a jej siła słaba.

Co prawda między rentownością a rotacjami w dniach należności i zapasów korelacje wykazują przeciwne zwroty, to jednak porównując ich siłę można zauważyć, że silniejsza korelacja jest obserwowana dla wskaźnika rotacji w dniach, co częściowo pozwala potwierdzić hipotezę (H4) o tym, że siła współzależności z rentownością jest większa dla wskaźnika rotacji należności w dniach niż wskaźnika zapasów w dniach. Jednak oczekiwano tego samego kierunku współzależności, a zatem hipoteza H4 nie może zostać uznana za potwierdzoną w całości.

Literatura

- DELOOF M.: Does working capital management affect profitability of Belgian firms?, "Journal of Business Finance and Accounting" 2003.
- GORCZYŃSKA M.: Accounts receivable turnover ratio. The purpose of analysis in terms of credit policy management, [in:] Financial management of firms and financial institution, Ostrava 2011.
- JAWORSKI J.: Mierniki rotacji i ich zastosowanie w pomiarze cyklu operacyjnego przedsiębiorstwa, [w:] Zarządzanie finansami. Wycena przedsiębiorstw i zarządzanie wartością,

- (red.) D. Zarzecki, Zeszyty Naukowe nr 534, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 17, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2009.
- KAŹMIERSKA-JÓŹWIAK B., MARSZAŁEK J.: Decyzje w zakresie krótkoterminowego zarządzania finansami na przykładzie spółek z sektora spożywczego notowanych na GPW w Warszawie, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H, Oeconomia*, vol. XLIV, 2, Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2010.
- MĄDRA M.: Poziom salda płynności a efektywność przedsiębiorstw rolniczych, [w:] *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń*, (red.) B. Kołosowska, Wyd. Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2008.
- NOBANEE H., AL HAJJAR M.: A note on working capital management and corporate profitability of Japanese firms, [w:] <http://ssrn.com>, na podstawie *Corporate Finance: Capital Structure & Payout Policies eJournal 2009a*, data dostępu: 15.05.2012.
- NOBANEE H., AL HAJJAR M.: Working capital management, operating cash flow and corporate performance, [w:] <http://ssrn.com>, na podstawie *Corporate Finance: Capital Structure & Payout Policies eJournal 2009b*, data dostępu: 15.05.2012.
- PRĘDKIEWICZ K., *Praktyka zarządzania należnościami w sektorze MSP*, [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, (red.) B. Bernaś, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu* nr 48, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- SHIN H., SOENEN L.A.: Efficiency of working capital management and corporate profitability, “*Financial Practice and Education*” 1998.
- SHIN H., SOENEN L.A.: Liquidity management or profitability – is there room for both?, “*AFP Exchange*” 2000.
- WAWRYSZUK-MISZTAŁ A.: Cykl konwersji zobowiązań a rentowność wybranych spółek sektora chemicznego notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H, Oeconomia*, vol. XLIV, 2, Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2010.

The Relation Between Cash Conversion Cycle and Profitability – Research Results

Abstract

The research covered 2012 and was based on the sample of 642 small and medium – sized enterprises. The negative correlation between cash conversion cycle and profitability was observed, also the positive weak correlation between inventory turnover ratio and profitability was stated.

Magdalena Hodun, Joanna Żurakowska-Sawa

Instytut Ekonomii i Zarządzania

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II
w Białej Podlaskiej

Płynność finansowa przedsiębiorstw przemysłowych w zależności od strategii gospodarowania kapitałem obrotowym

Wstęp

W celu utrzymania ciągłości realizowanych procesów gospodarczych przedsiębiorstwa powinny tak prowadzić swoją działalność, aby zachować płynność finansową [Sierpińska, Jachna 2004, s. 145]. Definicja płynności finansowej w literaturze przedmiotu nie jest jednoznaczna. W pierwszym znaczeniu definicja koncentruje się na aktywach i termin płynność finansowa oznacza zdolność majątku do zamiany na środki pieniężne w jak najkrótszym czasie i bez utraty wartości [Ross, Westerfield, Jordan 1999, s. 40]. Taką sytuację Wędzki [2003, s. 33] określa płynnością w aspekcie majątkowym. Drugi sposób definiowania jest bardziej popularny i oznacza zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań [Gołębiowski, Tłaczała 2005, s. 112]. Taką sytuację Wędzki [2003, s. 33] określa płynnością w aspekcie majątkowo-kapitałowym.

Podstawowym miernikiem oceniającym płynność finansową, dostarczającym informacji o zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań krótkoterminowych w oparciu o aktywa obrotowe jest wskaźnik płynności bieżącej [Bednarski 2007, s.78]. W literaturze przedmiotu nie ma zgodności co do optymalnych wielkości wskaźnika (tab. 1). Podawane przez autorów wielkości standardowe wskaźników w przedsiębiorstwach przemysłowych kształtują się najczęściej w przedziale od 1,5 do 2,0. Uzupełnieniem wskaźnika płynności bieżącej jest wskaźnik płynności szybkiej, który eliminuje z majątku obrotowego zapasy oraz rozliczenia międzyokresowe, a więc aktywa obrotowe o małej płynności [Dębski 2005, s. 80]. Większość autorów uważa, iż prawidłowy wskaźnik powinien wynosić 1,0 lub co najmniej 1,0. Pogłębioną ocenę płynności finansowej umożliwi zastosowanie wskaźnika płynności gotówkowej, który określa wypłacalności firmy w danym momencie, przy wykorzystaniu gotówki w kasie, środków pieniężnych na rachunkach bankowych, innych środków pieniężnych, tj. czeków i weksli obcych płatnych w ciągu trzech miesięcy od daty wystawienia

i innych aktywów pieniężnych [Olzacka, Pałczyńska-Gościński 2007, s. 59]. Na podstawie informacji zawartych w tabeli 1 można zauważyć, iż niewielu autorów podaje wielkości wzorcowe wskaźnika, a wśród tych, którzy określają optymalną wartość/przedział wartości wskaźnika najczęściej spotyka się pogląd, iż wielkość pożądana powinna wynosić 0,2. Wynika to z faktu, iż generalna zasada zarządzania środkami pieniężnymi nakazuje utrzymywanie inwestycji krótkoterminowych w minimalnym stopniu.

Tabela 1

Wielkości optymalne wskaźników płynności wg wybranych autorów

Autor	Wielkości optymalne		
	wskaźnika płynności bieżącej	wskaźnika płynności szybkiej	wskaźnika płynności gotówkowej
1	2	3	4
Bednarski 2007 (s. 79–80)	1,5–2,0	co najmniej 1,0	–
Ciseł, Narkiewicz 2002 (s. 184–186)	1,5–2,0 (w przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych; w handlu detalicznym wskaźnik może być niższy)	około 1,0 (w handlu detalicznym wskaźnik może być niższy)	0,05–0,3 (w większości przedsiębiorstw)
Czekaj, Dresler 2005 (s. 211–212)	1,2–2,0 (należy jednak zwrócić uwagę na uwarunkowania branżowe)	1,0–1,2 (należy jednak zwrócić uwagę na uwarunkowania branżowe)	–
Ćwiąkała-Małys, Nowak 2005 (s. 105–106)	1,5–2,0	1,0	0,1–0,2
Dębski 2005 (s. 79–81)	2,0	nie niższy niż 1,0 (w warunkach wysokiej inflacji dopuszcza się niższy poziom wskaźnika)	0,1–0,2
Gabrusewicz 2005 (s. 255–260)	1,5–2,0	1,0–1,2	od kilku do kilkunastu procent
Grzenkiewicz, Kowalczyk, Kusak, Podgórski 2007 (s. 213–214)	1,2–2,0	0,8–1,5	0,2–0,6
Kaczmarek 2007 (s. 105–106)	1,0–2,0	1,0	–

cd. tab. 1

1	2	3	4
Kusak 2004 (s. 44–46)	1,2–2,0 (1,5–2,0 w przypadku przedsiębiorstw produkcyjnych)	około 1,0	0,2 (cyt. za: Szczepaniak 1992, s. 157)
Nowak 2008 (s. 205–206)	1,5–2,0	powyżej 1,0	–
Olzacka, Pałczyńska-Gościński 2007 (s. 56–59)	1,3–2,0	1,0	0,2
Sierpińska, Jachna 2004 (s. 147)	1,2–2,0	1,0	–
Skowronek-Mielczarek, Leszczyński 2008 (s. 213)	1,5–2,0	1,0	–
Szysko, Szczepański (red.) 2003 (s. 337–338)	1,5–2,0	0,9–1,2	0,2
Walczak (red.) 2007 (s. 356–357)	1,5–2,0	powyżej 1,0	–

Źródło: Opracowanie własne.

Utrzymanie płynności finansowej w przedsiębiorstwach w dużym stopniu zdeterminowane jest poziomem i strukturą kapitału obrotowego. Kapitał obrotowy to różnica wartości aktywów obrotowych i zobowiązań krótkoterminowych, wraz z krótkoterminowymi innymi rozliczeniami międzyokresowymi. Jest ona równoważna części aktywów obrotowych finansowanej kapitałem własnym, rezerwami na zobowiązania, zobowiązaniami długoterminowymi oraz pozostałą częścią rozliczeń międzyokresowych [Wędzki 2003, s. 39]. Zarządzanie kapitałem obrotowym należy do jednego z ważniejszych obszarów podejmowania decyzji finansowych. Przedsiębiorstwa prowadząc działalność mogą stosować następujące strategie zarządzania kapitałem obrotowym [Sierpińska, Wędzki 2001, s. 106]:

- strategię konserwatywną,
- strategię agresywną,
- strategię umiarkowaną.

W przedsiębiorstwach realizujących konserwatywną strategię zarządzania kapitałem obrotowym niemal całość majątku obrotowego powinna być pokryta kapitałem stałym. Suma kapitałów własnych i zobowiązań długoterminowych powinna odpowiadać wartości netto aktywów trwałych, powiększonych o maksymalną wartość aktywów obrotowych. Strategia agresywna zakłada przeciwny

sposób postępowania niż konserwatywna. W tym przypadku kapitały stałe powinny finansować jedynie aktywa trwałe. Majątek obrotowy, ze względu na jego krótki czas zaangażowania w jednostce gospodarczej, powinien być finansowany zobowiązaniami krótkoterminowymi. Strategia umiarkowana jest wyśrodkowaniem cech charakteryzujących strategię konserwatywną i agresywną. Przedsiębiorstwo prowadzące taką strategię stara się pewną część majątku obrotowego sfinansować kapitałami długoterminowymi, a bieżące zapotrzebowanie na kapitał obrotowy pokryć źródłami o takim okresie wymagalności spłaty, jaki jest okres trwałości majątku obrotowego [Zalewski 1998, s. 50–51].

Cel i metody badań

Celem opracowania jest określenie płynności finansowej w przedsiębiorstwach przemysłowych w zależności od sektora przemysłu oraz strategii zarządzania kapitałem obrotowym. Obiektami badawczymi były spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. Próba badawcza objęła przedsiębiorstwa, które według klasyfikacji stosowanej przez GPW zaliczane są do branży przemysłowej. Doboru obiektów w tym zakresie dokonano w sposób celowy. W celu zapewnienia homogeniczności badanych przedsiębiorstw uwzględniono spółki obecne na GPW w Warszawie we wszystkich latach badanego okresu. Dane do obliczeń pochodzą z rocznych jednostkowych sprawozdań finansowych przedsiębiorstw za okres 2004–2009, dostępnych w bazie Notoria Serwis. Wstępnej ocenie poddano 64 spółki z 11 sektorów przemysłu. W celu niedopuszczenia do zniekształcenia wyników oraz ze względu na niemożność obliczenia wybranych wskaźników, w badaniach nie zostały wzięte pod uwagę wyniki finansowe spółek giełdowych, w których odnotowano wskaźniki finansowe o wielkościach znacznie odbiegających od przyjętych w literaturze przedmiotu. W badaniach pominięto sektor określany jako inny przemysł, gdyż po uwzględnieniu powyższych kryteriów w latach 2008–2009 żadna spółka ich nie spełniała. Liczebność próby badawczej w poszczególnych latach wyniosła: w roku 2004 – 57, 2005 – 56, 2006 – 58, 2007 – 61, 2008 – 55, 2009 – 56 przedsiębiorstw.

Kapitał obrotowy stanowi płynną rezerwę przeznaczoną do zaspokojenia zapotrzebowania na pasywa, wywołanego nieprzewidzianymi potrzebami i niepewnością w działalności gospodarczej. Wielkość kapitału obrotowego dlatego też powinna pozostawać w określonej relacji do podstawowych kategorii finansowych, takich jak: przychody ze sprzedaży, majątek ogółem, aktywa obrotowe i ich elementy [Sierpińska, Wędzki 2001, s. 92]. W opracowaniu do określenia strategii zarządzania kapitałem obrotowym przedsiębiorstw wykorzystano

wskaźnik udziału kapitału obrotowego netto w aktywach ogółem. Podziału spółek dokonano przy wykorzystaniu metody kwartyli, gdyż umożliwia ona określenie zależności występujących między analizowanymi zmiennymi w badanej zbiorowości. Zgodnie z przyjętymi założeniami do strategii agresywnych należą spółki o wielkościach wskaźnika mniejszych od kwartyla pierwszego – dolnego (25% badanej zbiorowości). Strategie konserwatywne obejmują przedsiębiorstwa o wskaźniku większym lub równym kwartylowi trzeciemu – górnemu (25% badanej zbiorowości). Do strategii umiarkowanych (50% badanej zbiorowości) zalicza się przedsiębiorstwa o wielkościach wskaźnika większych lub równych kwartylowi pierwszemu i mniejszych od kwartyla trzeciego. W ramach strategii umiarkowanych wyodrębniono strategię umiarkowanie agresywne, dla której wskaźnik jest większy lub równy kwartylowi pierwszemu, ale mniejszy niż mediana oraz strategię umiarkowanie konserwatywną, w której wskaźnik jest większy bądź równy medianie oraz mniejszy od kwartyla trzeciego¹. W tabeli 2 zaprezentowano przedziały wskaźnika udziału kapitału obrotowego netto w aktywach ogółem.

W badanym okresie odnotowano ujemne wskaźniki udziału kapitału obrotowego w aktywach ogółem w przedsiębiorstwach stosujących strategię agresywną we wszystkich latach oraz w przedsiębiorstwach realizujących strategię umiar-

Tabela 2

Identyfikacja strategii gospodarowania kapitałem obrotowym netto w przedsiębiorstwach przemysłowych

Strategia	Przedziały wskaźnika w latach:					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Agresywna	(-0,403)– -0,037	(-0,268)– -0,015	(-0,243)– -0,018	(-0,324)– -0,021	(-0,456)– -(0,015)	(-0,508)– -0,036
Umiarkowanie agresywna	0,037– -0,124	0,027– -0,167	0,060– -0,158	0,033– -0,149	(-0,009)– -0,139	0,039– -0,164
Umiarkowanie konserwatywna	0,127– -0,281	0,168– -0,248	0,177– -0,260	0,150– -0,255	0,145– -0,233	0,165– -0,256
Konserwatywna	0,283– -0,577	0,255– -0,523	0,283– -0,669	0,267– -0,756	0,254– -0,472	0,274– -0,641

Źródło: Opracowanie własne.

¹ Zgodnie z założeniami w okresach występowania nieparzystej liczby przedsiębiorstw wartość mediany zaliczono do grupy przedsiębiorstw o wyższym względem mediany wskaźniku udziału kapitału obrotowego netto w aktywach ogółem. Dla szeregu szczegółowego kwartył pierwszy i trzeci wyznacza się w ten sposób, że w dwóch częściach zbiorowości, które powstały po wyznaczeniu mediany, ponownie wyznacza się medianę. Mediana w pierwszej części odpowiada kwartylowi pierwszemu, a w drugiej kwartylowi trzeciemu.

kowanie agresywną w 2008 roku. Najniższy wskaźnik wystąpił w 2009 roku i wyniósł (-0,508). Ujemny kapitał obrotowy netto wynika z nadwyżki zobowiązań krótkoterminowych i innych rozliczeń międzyokresowych krótkoterminowych nad aktywami obrotowymi. Największą wartość wskaźnika, wynoszącą 0,756, stwierdzono w przedsiębiorstwach stosujących strategię konserwatywną w 2007 roku. Dodatni kapitał obrotowy oznacza, że część aktywów obrotowych finansowana jest kapitałem stałym, który obejmuje kapitały własne i rezerwy na zobowiązania, zobowiązania długoterminowe oraz pozostałą część rozliczeń międzyokresowych. W badanych latach największą rozpiętość wielkości wskaźnika udziału kapitału obrotowego w aktywach ogółem zaobserwowano w 2009 roku. Tylko nieliczne przedsiębiorstwa przez cały badany okres konsekwentnie realizowały tę samą strategię. Większość spółek w poszczególnych latach wybierała różne strategie. Wydaje się, że przedsiębiorstwa nie rozpatrywały problematyki wyznaczania strategii zarządzania kapitałem obrotowym kompleksowo, tylko z perspektywy poszczególnych źródeł finansowania majątku.

Wyniki badań

Aby utrzymać ciągłość prowadzonej działalności gospodarczej przedsiębiorstwa muszą utrzymywać płynność finansową. W tabeli 3 zaprezentowano wartości wskaźnika płynności finansowej przedsiębiorstw przemysłowych z podziałem na sektory w latach 2004–2009. Podstawowym miernikiem oceniającym płynność finansową jest wskaźnik płynności bieżącej, obliczony jako stosunek aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych i innych rozliczeń międzyokresowych krótkoterminowych. W branży przemysłowej średni wskaźnik płynności bieżącej ukształtował się w przedziale od 1,27 w przemyśle motoryzacyjnym do 2,81 w przemyśle tworzyw sztucznych i farmaceutycznym. Zarówno zbyt mały, jak i zbyt duży wskaźnik wywołuje negatywne konsekwencje dla przedsiębiorstwa. Niski poziom płynności bieżącej oznacza występowanie trudności płatniczych, spowodowanych brakiem aktywów obrotowych do pokrycia zobowiązań krótkoterminowych. Z kolei zbyt duża wartość wskaźnika płynności bieżącej świadczy o nieefektywnym gospodarowaniu, przejawiającym się w występowaniu nadmiernych środków obrotowych. Przedsiębiorstwa niepotrzebnie przechowują zbyt dużo środków finansowych, które mogłoby przeznaczyć na inwestycje, utrzymują nadmierne zapasy lub posiadają trudno ściągalne należności. Najmniejszy wskaźnik płynności bieżącej (0,75) odnotowano w 2008 roku w przemyśle paliwowym. W tym przypadku zobowiązania krótkoterminowe finansują nie tylko aktywa obrotowe, lecz również część majątku trwałego, co jest sprzeczne z zasadami finansowania majątku. Największy wskaźnik, wynoszący

Tabela 3

Wskaźniki płynności finansowej przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2004–2009 w zależności od sektora przemysłu

Sektor przemysłu	Lata						Średnio
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Wskaźnik płynności bieżącej							
Tworzyw sztucznych	2,37	2,17	3,23	2,64	3,19	3,27	2,81
Spożywczy	1,25	1,36	1,76	1,53	1,51	2,19	1,60
Paliwowy	2,32	1,80	1,03	1,75	0,75	1,47	1,52
Motoryzacyjny	1,21	1,31	1,35	1,29	1,03	1,40	1,27
Metalowy	1,94	1,78	2,00	1,92	2,20	3,85	2,28
Materiałów budowlanych	1,76	2,06	1,92	1,95	1,59	1,58	1,81
Lekki	2,79	2,28	2,73	2,33	2,24	1,87	2,37
Farmaceutyczny	1,18	1,47	2,82	4,35	3,59	3,42	2,81
Elektromaszynowy	1,93	1,77	1,88	2,31	1,94	3,08	2,15
Drzewny i papierniczy	1,95	2,66	1,33	2,25	1,11	1,41	1,79
Wskaźnik płynności szybkiej							
Tworzyw sztucznych	1,48	1,25	2,01	1,65	1,86	2,04	1,72
Spożywczy	0,84	0,90	1,41	1,19	0,94	1,69	1,16
Paliwowy	1,32	0,79	0,47	0,75	0,32	0,69	0,72
Motoryzacyjny	0,91	0,97	1,00	1,00	0,74	0,97	0,93
Metalowy	1,34	1,29	1,41	1,38	1,64	2,77	1,64
Materiałów budowlanych	1,12	1,33	1,18	1,15	1,11	1,00	1,15
Lekki	1,62	1,41	1,60	1,59	1,29	1,01	1,42
Farmaceutyczny	0,65	0,49	1,09	2,33	1,72	1,62	1,32
Elektromaszynowy	1,24	1,18	1,24	1,59	1,34	2,27	1,48
Drzewny i papierniczy	1,58	2,30	0,85	1,73	0,83	1,04	1,39
Wskaźnik płynności gotówkowej							
Tworzyw sztucznych	0,12	0,15	0,80	0,55	0,43	0,80	0,48
Spożywczy	0,24	0,14	0,66	0,46	0,10	0,94	0,42
Paliwowy	0,63	0,11	0,05	0,06	0,05	0,22	0,19
Motoryzacyjny	0,19	0,23	0,24	0,19	0,20	0,16	0,20
Metalowy	0,63	0,58	0,68	0,67	0,78	1,81	0,86
Materiałów budowlanych	0,22	0,34	0,23	0,24	0,47	0,31	0,30
Lekki	0,62	0,62	0,80	1,08	0,56	0,53	0,70
Farmaceutyczny	0,002	0,01	0,56	1,10	0,03	0,20	0,32
Elektromaszynowy	0,31	0,25	0,33	0,62	0,49	1,32	0,55
Drzewny i papierniczy	0,81	1,16	0,10	0,98	0,24	0,44	0,62

Źródło: Opracowanie własne.

4,35, wystąpił w 2007 roku w sektorze farmaceutycznym. Spowodowane jest to utrzymywaniem nadmiernych środków obrotowych, co z punktu widzenia racjonalności gospodarowania jest niepożądane.

Uzupełnieniem wskaźnika płynności bieżącej jest wskaźnik płynności szybkiej, który został obliczony jako stosunek należności i inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych i innych rozliczeń międzyokresowych krótkoterminowych. W badanym okresie w większości sektorów średni wskaźnik płynności szybkiej był większy od jedności. Oznacza to, że przedsiębiorstwa były w stanie pokryć wszystkie swoje zobowiązania przy pomocy płynnych aktywów finansowych. W sektorze przemysłu spożywczego i paliwowego wskaźnik płynności szybkiej wynosił odpowiednio 0,72 i 0,93. Takie wyniki mogą świadczyć o napiętej sytuacji płatniczej przedsiębiorstw. Największy wskaźnik płynności szybkiej, wynoszący 2,77, wystąpił w 2009 roku w przemyśle metalowym. Taka sytuacja wynika z nadmiernego gromadzenia środków pieniężnych i wysokiego stanu należności. Najmniejszy wskaźnik (0,32) odnotowano w 2008 roku w przemyśle paliwowym. Taka wartość wskaźnika może oznaczać trudności płatnicze i stać się przyczyną powstania zobowiązań przeterminowanych i związanych z nimi odsetek za zwłokę. Nie musi to jednak stanowić zagrożenia w przypadku gdy przedsiębiorstwa stosują krótkie terminy płatności należności przy dłuższych terminach regulowania zobowiązań.

Pogłębioną ocenę płynności finansowej umożliwia zastosowanie wskaźnika płynności gotówkowej, który został obliczony jako relacja inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych i innych rozliczeń międzyokresowych krótkoterminowych. Wskaźnik ten pozwala określić ile zobowiązań można bezzwłocznie spłacić, nie czekając na wpływ należności. W badanym okresie w branży przemysłowej średni wskaźnik płynności gotówkowej ukształtował się w przedziale od 0,19 w sektorze przemysłu paliwowego do 0,86 w sektorze przemysłu metalowego. W większości sektorów w poszczególnych latach odnotowano wskaźniki mniejsze od jedności. Najwyższy poziom płynności gotówkowej wystąpił w 2009 roku w przemyśle metalowym i wyniósł 1,81. Sytuacja taka wynika z utrzymywania przez jedną ze spółek wysokiego stanu krótkoterminowych aktywów finansowych. Wskaźniki płynności gotówkowej większe od jedności odnotowano również w 2005 roku w sektorze przemysłu drzewnego i papierniczego (1,16), w 2007 roku w sektorze przemysłu lekkiego (1,08) i farmaceutycznego (1,10), oraz w 2009 roku w sektorze przemysłu elektromaszynowego (1,32). Wyższy poziom płynności gotówkowej oznacza większe bezpieczeństwo dla wierzycieli. Jednak utrzymywanie nadmiernych stanów środków pieniężnych nie jest racjonalne. Korzystne zainwestowanie tych obrotowych aktywów finansowych może być źródłem przyszłych przychodów i zysków przedsiębiorstwa.

Zarządzanie płynnością finansową zwykle jest utożsamiane z zarządzaniem kapitałem obrotowym. Należy jednak zauważyć, iż problematyka zarządzania płynnością finansową jest szersza aniżeli problematyka zarządzania kapitałem obrotowym. Płynność finansową kształtują decyzje podejmowane w różnych obszarach zarządzania finansami, a zarządzanie kapitałem obrotowym jest jednym z tych obszarów [Wędzki 2003, s. 34]. W literaturze przedmiotu istnieją wcześniejsze badania dotyczące zależności między strategią gospodarowania kapitałem obrotowym a płynnością finansową. Bieniasz i Gołaś [2007, s. 223] na podstawie przeprowadzonych badań wskazują na występowanie wyraźnie niższych poziomów statycznych wskaźników płynności w indywidualnych gospodarstwach rolnych sklasyfikowanych w grupie agresywnej i agresywno-konserwatywnej aniżeli w gospodarstwach realizujących strategię konserwatywną i konserwatywno-agresywną. Wasilewski i Chmielewska [2006, s. 108] pod względem płynności zauważają dominację spółdzielni mleczarskich o konserwatywnej strategii zarządzania kapitałem obrotowym oraz minimalną różnicę między spółdzielniami o strategii umiarkowanej i agresywnej, przy czym spółdzielnie o strategii agresywnej były w znacznie większym stopniu zagrożone utratą płynności finansowej. Wasilewski i Zabolotnyy [2009, s. 19] stwierdzają, iż w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego dynamika kształtowania wskaźników płynności finansowej potwierdza założenia koncepcji dochód-ryzyko. W przedsiębiorstwach wykorzystujących agresywną strategię wystąpiły małe wskaźniki płynności finansowej, zaś w stosujących strategię konserwatywną odnotowano duże wartości wskaźnika. Bartkiewicz [2004, s. 57] na podstawie badań przeprowadzonych dla spółek przemysłu lekkiego stwierdza, iż nie istnieje optymalna strategia finansowania majątku obrotowego możliwa do skutecznego zaakceptowania w każdym przedsiębiorstwie. Spółki muszą znaleźć dla siebie indywidualne rozwiązanie, najbardziej efektywne z punktu widzenia osiąganych wyników.

Tabela 4 przedstawia kształtowanie się wartości wskaźników płynności w przedsiębiorstwach przemysłowych w latach 2004–2009 w zależności od strategii zarządzania kapitałem obrotowym. W badanym okresie najmniejszą średnią wielkość wskaźnika, wynoszącą 0,80, odnotowano w grupie przedsiębiorstw realizujących strategię agresywną. Niski poziom tego wskaźnika oznacza występowanie trudności płatniczych spowodowanych brakiem aktywów obrotowych do pokrycia zobowiązań krótkoterminowych. W przedsiębiorstwach o strategii umiarkowanie agresywnej i umiarkowanie konserwatywnej wielkości średniego wskaźnika wynosiły odpowiednio 1,51 i 1,91. Taka sytuacja zapewnia względną wypłacalność bieżącą. Przy takim poziomie płynności istnieje bowiem realne zabezpieczenie spłaty zobowiązań krótkoterminowych i następuje efektywne gospodarowanie majątkiem obrotowym. Wysoki poziom płynności

Tabela 4

Wskaźniki płynności finansowej przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2004–2009 w zależności od strategii zarządzania kapitałem obrotowym

Strategia	Lata						Średnio
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Wskaźnik płynności bieżącej							
Agresywna	0,83	0,83	0,85	0,79	0,72	0,79	0,80
Umiarkowanie agresywna	1,40	1,83	1,57	1,67	1,17	1,39	1,51
Umiarkowanie konserwatywna	1,80	1,82	1,82	2,12	1,83	2,07	1,91
Konserwatywna	3,27	2,88	3,57	3,50	3,62	6,09	3,82
Wskaźnik płynności szybkiej							
Agresywna	0,57	0,57	0,57	0,50	0,49	0,57	0,55
Umiarkowanie agresywna	1,01	1,46	1,22	1,28	0,77	0,80	1,09
Umiarkowanie konserwatywna	1,18	1,17	1,24	1,32	1,08	1,31	1,22
Konserwatywna	2,09	1,85	2,22	2,52	2,58	4,56	2,64
Wskaźnik płynności gotówkowej							
Agresywna	0,14	0,09	0,11	0,10	0,13	0,17	0,12
Umiarkowanie agresywna	0,35	0,53	0,43	0,52	0,14	0,17	0,36
Umiarkowanie konserwatywna	0,30	0,27	0,40	0,38	0,30	0,45	0,35
Konserwatywna	0,86	0,79	1,09	1,50	1,19	3,17	1,43

Źródło: Opracowanie własne.

bieżącej wystąpił w grupie przedsiębiorstw realizujących strategię konserwatywną (średnia wielkość wskaźnika w tym przypadku wynosiła 3,82). Świadczy to o nieefektywnym gospodarowaniu, spowodowanym występowaniem nadmiernych aktywów obrotowych w postaci niezainwestowanych środków pieniężnych, nadmiernych, trudno zbywalnych zapasów oraz trudno ściągalnych należności. W przedsiębiorstwach wystąpiło zjawisko nadpłynności przejawiające się zbyt dużym zaangażowaniem kapitałów stałych w finansowaniu bieżącej działalności, co świadczy o niedostatecznym wykorzystaniu zobowiązań krótkoterminowych. Wysoki poziom płynności bieżącej w 2009 roku, wynoszący 6,09, spowodowany był utrzymywaniem w kilku przedsiębiorstwach, realizujących strategię konserwatywną, wysokiego poziomu inwestycji krótkoterminowych w aktywach obrotowych w stosunku do wartości zobowiązań krótkoterminowych. Ma to odzwierciedlenie przy obliczaniu wskaźników płynności szybkiej i gotówkowej.

Ponieważ aktywa obrotowe obejmują zapasy (w szczególności materiały, które dopiero w przyszłości zostaną przekazane do zużycia) oraz rozliczenia międzyokresowe (które mogą być wliczone jedynie do kosztów następnego okresu) wskaźnik płynności bieżącej powinien być uzupełniony o wskaźnik płynności

szybkiej. Pełna możliwość spłaty zobowiązań krótkoterminowych przy pomocy należności i inwestycji krótkoterminowych wystąpiła w grupie przedsiębiorstw realizujących strategię umiarkowanie konserwatywną w całym badanym okresie oraz umiarkowanie agresywną w latach 2004–2007. Największa wartość średniego wskaźnika płynności szybkiej, wynosząca 2,64, wystąpiła w grupie spółek realizujących strategię konserwatywną. Duża wartość wskaźnika świadczy o nieskutecznym windykowaniu należności lub nieefektywnym gromadzeniu środków pieniężnych i innych aktywów obrotowych. Z kolei zbyt mała wielkość średniego wskaźnika (0,55), występująca przy stosowaniu strategii agresywnej, może wskazywać na istnienie zagrożenia w zakresie terminowego regulowania bieżących płatności przedsiębiorstwa.

Wskaźnik płynności gotówkowej pozwala określić ile zobowiązań krótkoterminowych można bezzwłocznie spłacić, nie czekając na wpływ należności. Ze względu na małą stabilność wskaźnika trudno jest określić jego wielkość wzorcową, co powoduje, iż w praktyce przydatność miernika jest mniejsza od dwóch poprzednich. Największy średni wskaźnik płynności gotówkowej (1,43) odnotowano w grupie przedsiębiorstw stosujących strategię konserwatywną. Taka sytuacja może wynikać z utrzymywania przez nie środków pieniężnych w celu ich inwestowania w nieprzewidziane zdarzenia rynkowe (np. możliwość realizacji tanich zakupów, wykorzystanie atrakcyjnych stóp procentowych oraz korzystnych wahań kursów walutowych), a także w celu utrzymania marginesu bezpieczeństwa lub rezerwy finansowej. Jednak gromadzenie środków pieniężnych na poziomie wyższym niż niezbędne minimum (wynikające z konieczności realizacji przyszłych wpływów i wydatków gotówkowych) powoduje powstanie kosztu utraconych możliwości. Zainwestowane środki finansowe mogłyby stać się źródłem przyszłych przychodów. Najmniejszy średni wskaźnik płynności gotówkowej, wynoszący 0,12, wystąpił w spółkach stosujących strategię agresywną. Niski poziom inwestycji krótkoterminowych oznacza ograniczoną sprawność płatniczą przedsiębiorstw oraz może przyczynić się do powstania strat spowodowanych brakiem możliwości zawierania szybkich transakcji.

Wnioski

W opracowaniu określono wskaźniki płynności finansowej w przedsiębiorstwach przemysłowych w zależności od sektora przemysłu oraz strategii zarządzania kapitałem obrotowym. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Wskaźnik udziału kapitału obrotowego w aktywach ogółem pozwala na wyszczególnienie strategii zarządzania kapitałem obrotowym. W badanej grupie

przedsiębiorstwa realizujące strategię konserwatywną charakteryzowały się największymi wartościami tego wskaźnika, co oznacza, że finansowały większość swoich aktywów obrotowych kapitałem stałym. Przedsiębiorstwa stosujące strategię agresywną wykazywały ujemne wartości wskaźnika wynikające z nadwyżki zobowiązań krótkoterminowych nad majątkiem obrotowym.

2. Większość przedsiębiorstw poszczególnych sektorów przemysłu charakteryzowała się wystarczającą płynnością finansową lub nadpłynnością. Największe średnie wartości wskaźnika płynności bieżącej odnotowano w przemyśle tworzyw sztucznych i farmaceutycznym. Świadczy to o nieefektywnym gospodarowaniu, przejawiającym się występowaniem nadmiernych środków obrotowych oraz niedostatecznym wykorzystaniem zobowiązań krótkoterminowych. W spółkach przemysłu paliwowego i motoryzacyjnego odnotowano mniejsze wartości wskaźniki płynności szybkiej na poziomie niższym od jedności oraz najniższe wskaźniki płynności gotówkowej. Takie wyniki mogą świadczyć o napiętej sytuacji płatniczej tych przedsiębiorstw.
3. Wraz ze wzrostem stopnia agresywności strategii zarządzania kapitałem obrotowym malały wielkości wskaźników płynności finansowej. Przedsiębiorstwa prowadzące konserwatywną politykę gospodarowania kapitałem pracującym dążyły do utrzymania bezpieczeństwa finansowego, przejawiającego się zbyt wysokim poziomem płynności finansowej. Spółki realizujące strategię umiarkowaną uzyskiwały płynność na poziomie zapewniającym względną wypłacalność bieżącą. Przy takim poziomie płynności istnieje bowiem realne zabezpieczenie spłaty zobowiązań krótkoterminowych i następuje efektywne gospodarowanie majątkiem obrotowym. Przedsiębiorstwa minimalizujące wielkość kapitału obrotowego netto narażone były na ryzyko utraty płynności finansowej.

Literatura

- BARTKIEWICZ A.: *Wpływ strategii finansowania majątku obrotowego na płynność finansową (na przykładzie spółek giełdowych przemysłu lekkiego)*. [w:] Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka. Prace naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Nr 1042, Wrocław 2004.
- BEDNARSKI L.: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. PWE, Warszawa 2007.
- BIENIASZ A., GOŁAŚ Z.: *Płynność finansowa gospodarstw rolnych w aspekcie przepływów pieniężnych i strategii zarządzania kapitałem obrotowym*. Akademia Rolnicza im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań 2007.
- CISEL W., NARKIEWICZ J.: *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa*. Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Zamościu, Zamość 2002.

- CZEKAJ J., DRESLER Z.: *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw – podstawy teorii*. PWN, Warszawa 2005.
- ĆWIAKAŁA-MAŁYS A., NOWAK W.: *Zarys metodologiczny analizy finansowej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2005.
- DĘBSKI W.: *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*. PWN, Warszawa 2005.
- GABRUSEWICZ W.: *Podstawy analizy finansowej*. PWE, Warszawa 2005.
- GOŁĘBIEWSKI G., TŁACZAŁA A.: *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*. Wydawnictwo Difin, Warszawa 2005.
- GRZENKOWICZ N., KOWALCZYK J., KUSAK A., PODGÓRSKI Z.: *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2007.
- KACZMAREK T.T.: *Zarządzanie płynnością finansową małych i średnich przedsiębiorstw – ujęcie praktyczne*. Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007.
- KUSAK A.: *Płynność finansowa – analiza i sterowanie*. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2004.
- Notoria Serwis: *Wyniki finansowe spółek giełdowych (CD)*. 2010.
- NOWAK E.: *Analiza sprawozdań finansowych*. PWE, Warszawa 2008.
- OLZACKA B., PAŁCZYŃSKA-GOŚCINIAK R.: *Jak oceniać firmę. Metodyka badań, przykłady liczbowe*. Wydawnictwo ODDK, Gdańsk 2007.
- ROSS S.A., WESTERFIELD R.W., JORDAN B.D.: *Finanse przedsiębiorstw*. Dom Wydawniczy ABC, Kraków 1999.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T.: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. PWN, Warszawa 2004.
- SIERPIŃSKA M., WĘDZKI D.: *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. PWN, Warszawa 2001.
- SKOWRONEK-MIELCZAREK A., LESZCZYŃSKI Z.: *Analiza działalności i rozwoju przedsiębiorstwa*. PWE, Warszawa 2008.
- SZCZEPANIAK J.: *Ocena przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdań finansowych*. Ekono, Łódź 1992.
- SZYSZKO L., SZCZEPAŃSKI J. (red.): *Finanse przedsiębiorstwa*. PWE, Warszawa 2003.
- WALCZAK M. (red.): *Analiza finansowa w zarządzaniu*. Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007.
- WASILEWSKI M., CHMIELEWSKA M.: *Strategie zarządzania kapitałem obrotowym a sytuacja finansowa spółdzielni mleczarskich*. Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, T. 93, Z.1, Warszawa 2006.
- WASILEWSKI M., ZABOLOTNYY S.: *Sytuacja finansowa przedsiębiorstw o odmiennych strategiach zarządzania kapitałem obrotowym*. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, Nr 78, Warszawa 2009.
- WĘDZKI D.: *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa, przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
- ZALEWSKI H.: *Finanse firmy w spółkach i innych podmiotach gospodarczych*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1998.

Financial Liquidity of Industrial Companies According to Strategies of Working Capital Management

Abstract

The article presents the indicator assessment of the financial liquidity of the industrial companies in different sectors of industry and working capital management strategies. The study included 63 manufacturing companies listed on the Polish Stock Exchange in the period of 2004–2009. The empirical findings show a dependencis between working capital management strategies, and a financial liquidity. A moderate strategy in the scope usually allowed to gain the highest level of effectiveness. Opposite approaches to working capital management do not usually ensure the optimal level of financial liquidity. The highest rates of current liquidity were characteristic of companies in the plastics and pharmaceuticals industry. Companies in the oil and automotive industry reached the lowest levels of quick and cash ratio.

Joanna Florek, Dorota Czerwińska-Kayzer

Katedra Finansów i Rachunkowości
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Kształtowanie płynności finansowej i wypłacalności w przedsiębiorstwach produkujących pasze¹

Wstęp

Zdolność do regulowania zobowiązań w przedsiębiorstwie ma wpływ na skuteczne realizowanie podstawowego celu działania przedsiębiorstwa, jakim jest ciągły rozwój i stabilność funkcjonowania. Bezpieczeństwo finansowe każdego przedsiębiorstwa w dużej mierze zależy od skutecznego gospodarowania jego należnościami i zobowiązaniami krótko- i długoterminowymi. Brak zdolności płatniczej to najczęstszy powód upadku przedsiębiorstw na całym świecie. Badania naukowe wskazują, że we Francji około 60% bankrutujących firm to podmioty, które straciły zdolność do bieżącego regulowania płatności i zobowiązań. Szacuje się także, że w około 80% przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii upadłość nie jest spowodowana stratą netto, ale właśnie utratą płynności finansowej [Davies 1993, s. 49]. Także w gospodarce polskiej płynność jest istotnym czynnikiem stabilnego funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku, potwierdzają to wyniki badań Kulawika [1993, s. 62–69; 1993a, s. 77–87], Narkiewicza [2004, s. 129], Michalskiego [2004, s. 35]. Utrzymanie płynności finansowej przedsiębiorstwa wiąże się również ze zdolnością do spłaty zobowiązań długoterminowych, określanej mianem wypłacalności [Wędzki 2009, s. 197].

Płynność i wypłacalność, jako kryterium oceny finansowej przedsiębiorstwa, są przedmiotem zainteresowań szerokiej grupy interesariuszy, m.in.: inwestorów, wierzycieli, jak również pracowników [Gołaś, Witczyk 2010, s. 81–95]. Wielkość zadłużenia krótko- i długoterminowego podmiotu gospodarczego powinna być dostosowana do poziomu środków niezbędnych do regulowania rachunków i faktur, zakupu surowców, wypłaty wynagrodzeń itp. [Maślanka 2008, s. 32].

¹ Artykuł został przygotowany w ramach programu wieloletniego „Ulepszenie krajowych źródeł białka roślinnego, ich produkcji, systemu obrotu i wykorzystania w paszach”. Zadanie 5: Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju produkcji, infrastruktury rynku i systemu obrotu, a także opłacalności wykorzystania roślin strączkowych na cele paszowe w Polsce.

Na poziom zadłużenia krótko- i długoterminowego należy zwrócić szczególną uwagę przy wdrażaniu nowych technologii i produktów w szczególności w czasach spowolnienia gospodarczego. Niewywiązywanie się ze zobowiązań przez kontrahentów może być przyczyną „efektu kuli śnieżnej” – sytuacji, gdy w sieci powiązań handlowych nieuregulowanie wierzytelności przez jednego kontrahenta powoduje kłopoty finansowe jego wierzyciela, obejmując tym samym coraz szerszy zasięg podmiotów.

Produkcja zwierzęca zajmuje bardzo ważne miejsce w sektorze rolnym. Jej wyniki zależą w dużym stopniu od stosowania bezpiecznych i dobrej jakości pasz. Swobodny przepływ bezpiecznej i zdrowej żywności oraz paszy jest ważnym aspektem rynku, przyczynia się także znacząco dla zdrowia i ogólnego dobra ludzi. Jednostki przemysłu rolno-spożywczego, w tym również przetwórcze pasz, są bardziej narażone na ryzyko utraty wypłacalności niż inne podmioty funkcjonujące na rynku, ponieważ w większym stopniu niż ma to miejsce w innych działach gospodarki odczuwają oddziaływanie różnych czynników przyrodniczych.

W związku z tym w artykule przedstawiono i oceniono poziom płynności finansowej i wypłacalności (zadłużenia) w przedsiębiorstwach paszowych działających w Polsce. Niniejszej oceny dokonano w całej populacji jednostek, jak również w wydzielonych grupach według ich wielkości. Ponadto, otrzymane wyniki porównano z sytuacją przedsiębiorstw przemysłu spożywczego.

Materiały i metody badawcze

W analizie wykorzystano niepublikowane dane Głównego Urzędu Statystycznego z lat 2005–2010 [Niepublikowane dane..., 2011] obejmujące podstawowe elementy sprawozdania finansowego, tj. bilans i rachunek zysków i strat przedsiębiorstw należących do grupy pomiotów gospodarczych produkujących pasze dla zwierząt (tj. według PKD do grupy 109). Zgodnie z metodologią przyjętą przez Główny Urząd Statystyczny, w badanej zbiorowości wyodrębniono małe, średnie i duże przedsiębiorstwa. Do pierwszej z tych grup zaliczono jednostki zatrudniające do 49 osób, do drugiej – jednostki zatrudniające od 50 do 249 osób, a do trzeciej – powyżej 249 osób.

Oceny płynności finansowej branży dokonano w aspekcie majątkowo-kapitałowym, wykorzystując przy tym wskaźnik płynności bieżącej i szybkiej. Wskaźnik płynności bieżącej obliczono jako stosunek aktywów bieżących do zobowiązań bieżących. Obliczając wskaźnik płynności szybkiej, wartość aktywów bieżących skorygowano o wartość zapasów [Sierpińska, Jachna 2004, s. 81].

Analizę płynności rozszerzono o analizę sprawności przedsiębiorstwa dotyczącą inkasa należności i regulacji zobowiązań, obliczając wskaźnik cyklu

zobowiązań jako relację przeciętnego poziomu zobowiązań bieżących do przychodów ogółem i wskaźnik cyklu należności jako relację przeciętnego poziomu należności do przychodów ogółem. Na płynność przedsiębiorstwa wpływ ma także wysokość utrzymywanych zapasów, którą scharakteryzowano za pomocą cyklu zapasów liczonego jako iloraz przeciętnego poziomu zapasów do przychodów ogółem [Sierpińska, Wędzki 2005, s. 93]. Omówione wskaźniki cykli umożliwiają oszacowanie tzw. cyklu środków pieniężnych, określanego także mianem cyklu konwersji gotówki, który pozwala na oszacowanie czasu wpływającego od momentu wypływu gotówki w celu uregulowania zobowiązań do momentu przepływu gotówki z tytułu spłaconych należności [Sierpińska, Jachna 2004, s. 85]. Wskaźnik cyklu konwersji gotówki można zdefiniować jako różnicę cyklu operacyjnego i cyklu zobowiązań. Cykl operacyjny rozumiany jest jako suma cyklu zapasów i cyklu należności [Bieniasz, Gołaś 2007, s. 40–42].

W pracy oceniono także wypłacalność przedsiębiorstw działających w branży paszowej, którą scharakteryzowano miernikami: zadłużenia ogółem (pozwala określić, jaka część aktywów ogółem jest sfinansowana kapitałem obcym), zadłużenia kapitału własnego (stanowi relację zobowiązań ogółem do kapitału własnego) oraz długoterminowego zadłużenia kapitału własnego (informuje, w jakim stopniu kapitał własny przedsiębiorstwa zabezpiecza długoterminowe zobowiązania, tj. kredyt i pożyczkę) [Dębski 2005, s. 78–84].

Charakterystyka branży paszowej

Zapotrzebowanie na pasze przemysłowe oraz ich produkcja rośnie wraz z pogłowiem trzody i drobiu. W związku z tym w ostatnich latach obserwuje się powolny, ale systematyczny wzrost produkcji pasz. Według danych IERiGŻ, produkcja pasz przemysłowych w 2010 roku wynosiła 7906 tys. ton i była o połowę wyższa niż w 2005 roku (5278 tys. ton).

Powstają zatem pytania: Czy wraz ze wzrostem zapotrzebowania na wyroby branży rośnie liczba jednostek je wytwarzających? Czy istniejące podmioty są w stanie zaspokoić potrzeby rynku?

W tabeli 1 przedstawiono liczbę wytwórni pasz w latach 2005–2010. Z danych wynika, że liczba jednostek produkujących pasze w badanym okresie zmniejszyła się ze 117 do 105. Największą dynamikę zmian obserwuje się w grupie małych przedsiębiorstw. Produkcją pasz w 2010 roku zajmowało się 71 małych przedsiębiorstw, tj. o 14 wytwórni mniej niż w 2005 roku. Łącznie w przemyśle paszowym w 2010 roku zatrudnionych było ponad 9 tys. osób. W 2010 roku przychody netto ze sprzedaży produktów w jednostkach produkujących pasze dla zwierząt wyniosły 12 148 mln zł i były o 3,4 mln zł wyższe niż w 2009 roku.

Tabela 1

Liczba wytwórni pasz w latach 2005–2010

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wytwórnice pasz ogółem	117	107	103	102	101	105
w tym: małe	85	76	75	73	71	71
średnie	29	27	23	24	25	28
duże	3	4	5	5	5	6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Przychody te stanowiły około 7% przychodów całego przemysłu spożywczego. Produkcja i zyski sektora skoncentrowane były jednak w dużych wytwórniach pasz, które generowały ponad 50% przychodów [Rynek pasz 2009, 2012; Niepublikowane dane... 2011].

Ocena płynności finansowej

Podstawowym kryterium oceny gospodarowania należnościami i zobowiązaniami przedsiębiorstwa jest określenie stopnia zabezpieczenia spłaty zobowiązań bieżącymi aktywami o dużym stopniu płynności. W tabeli 2 zaprezentowano kształtowanie się płynności w różnych grupach przedsiębiorstw produkujących pasze.

Z danych przedstawionych w tabeli 2 wynika, że w latach 2005–2010 średni poziom płynności bieżącej w badanych przedsiębiorstwach wahał się w przedziale 1,5–1,8. Oznacza to, że przeciętnie w badanym okresie w wytwórniach pasz ryzyko utraty płynności finansowej, mierzone wskaźnikiem bieżącym, nie było zbyt wysokie. Aktywa obrotowe pokrywały bowiem zobowiązania bieżące w 150–180%, tj. na poziomie uznawanym za właściwy. Nieco niższą płynnością charakteryzowały się przedsiębiorstwa małe. W 2005 roku w tej grupie wskaźnik płynności bieżącej wynosił 1,3, może to wskazywać na przejściowe trudności finansowe mniejszych jednostek. Sytuację tę potwierdza spadek liczby małych wytwórni pasz w 2006 roku w porównaniu do roku poprzedniego (tab. 1).

Warto podkreślić, iż przez cały badany okres przedsiębiorstwa zajmujące się produkcją pasz cechowały się większą zdolnością do spłaty bieżących zobowiązań niż średnio przedsiębiorstwa branży spożywczej (tab. 2). Podobne wnioski wynikają z analizy płynności mierzonej wskaźnikiem szybkim. W przypadku tego wskaźnika podmioty działające na rynku pasz uzyskały także lepsze wyniki niż jednostki przemysłu spożywczego. Poziom wskaźnika płynności szybkiej

Tabela 2

Płynność finansowa wytwórni pasz w latach 2005–2010

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego						
Płynność bieżąca	1,3	1,4	1,4	1,3	1,4	1,4
Płynność szybka	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9
Cykl konwersji gotówki (dni)	12	12	13	10	11	11
Cykl zapasów (dni)	39	40	41	36	33	33
Cykl należności (dni)	48	49	49	50	47	51
Cykl zobowiązań (dni)	76	76	76	77	70	74
Wytwórnice pasz						
Płynność bieżąca	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7	1,5
Płynność szybka	1,4	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1
Cykl konwersji gotówki (dni)	24	22	26	21	18	17
Cykl zapasów (dni)	26	29	32	25	25	29
Cykl należności (dni)	57	58	54	50	49	51
Cykl zobowiązań (dni)	60	65	59	55	56	64
Małe wytwórnice pasz						
Płynność bieżąca	1,3	1,4	1,5	1,4	1,4	1,4
Płynność szybka	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	1,1
Cykl konwersji gotówki (dni)	13	16	19	16	17	19
Cykl zapasów (dni)	20	23	27	25	28	26
Cykl należności (dni)	63	61	56	52	51	66
Cykl zobowiązań (dni)	70	68	63	61	62	73
Średnie wytwórnice pasz						
Płynność bieżąca	2,1	2,1	–	1,3	–	2,0
Płynność szybka	1,6	1,6	–	0,9	–	1,6
Cykl konwersji gotówki (dni)	26	26	–	18	–	29
Cykl zapasów (dni)	27	32	–	31	–	26
Cykl należności (dni)	58	68	–	60	–	68
Cykl zobowiązań (dni)	60	74	–	72	–	66
Duże wytwórnice pasz						
Płynność bieżąca	1,8	1,6	1,7	2,3	1,5	1,4
Płynność szybka	1,3	1,1	1,1	1,7	1,1	0,8
Cykl konwersji gotówki (dni)	27	21	29	24	17	18
Cykl zapasów (dni)	28	28	31	22	23	34
Cykl należności (dni)	53	50	50	44	50	44
Cykl zobowiązań (dni)	54	56	51	43	55	61

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

dla całej populacji wytwórni pasz w latach 2005–2010 wynosił od 1,1 do 1,4. Wyższe wartości zaobserwowano w średnich przedsiębiorstwach, gdzie w większości analizowanych lat aktywa płynne pokrywały zobowiązania bieżące w 160%. Wyjątkiem był 2008 rok w zakładach zatrudniających od 50 do 249 osób i rok 2010 w zakładach dużych, gdzie płynność szybka spadła odpowiednio do poziomu 0,9 i 0,8, czyli jak twierdzą Bieniasz i Gołaś [2007, s. 32] poniżej wielkości satysfakcjonującej. Istotnych informacji dostarcza porównanie wskaźnika płynności bieżącej i szybkiej. Z danych zawartych w tabeli 2 wynika, że wskaźnik płynności szybkiej w badanej branży był zaledwie o około 20–30% niższy od wskaźnika płynności bieżącej, co może wskazywać na racjonalną gospodarkę zapasami na rynku pasz. Opinię taką potwierdza wskaźnik cyklu zapasów, który w badanym okresie w wytwórniach pasz wynosił 25–32 dni. Na podstawie przeprowadzonej analizy można też zauważyć, że z roku na rok płynność bieżąca i szybka w przedsiębiorstwach branży paszowej obniżała się. Jednak mimo wszystko nie doszło do zachwiania płynności finansowej. Istotną częścią analizy płynności finansowej jest badanie stopnia zamrożenia środków pieniężnych w aktywach obrotowych (należnościach i zapasach) oraz czasu odroczenia płatności zobowiązań krótkoterminowych. Wskaźniki cyklu, wyznaczające czas rotacji środków obrotowych i zobowiązań bieżących, zostały przedstawione w tabeli 2.

Dla oceny płynności przy wykorzystaniu cykli najistotniejszym wskaźnikiem jest cykl środków pieniężnych, który pozwala określić liczbę dni, na które przedsiębiorstwa potrzebują dodatkowych, poza zobowiązaniami bieżącymi, środków na sfinansowanie majątku obrotowego. Ogółem w całej branży paszowej kształtowanie się tego wskaźnika odzwierciedla pozytywne tendencje, uległ on bowiem skróceniu. W 2010 roku był o 9 dni krótszy niż w roku 2006. Wpływa to sukcesywnie na obniżenie wielkości kosztu kapitału zaangażowanego w finansowanie majątku. Zauważyć należy, że sytuacja była zróżnicowana w zależności od wielkości podmiotu gospodarczego. Tylko w jednostkach zatrudniających powyżej 249 osób okres konwersji gotówki skrócił się, co miało wpływ na sytuację w całej branży. W zakładach mniejszych okres ten wydłużył się, co spowodowane mogło być wydłużeniem okresu oczekiwania na zapłatę przez odbiorców. Dynamika pozostałych cykli w badanych grupach również była zróżnicowana. Okres utrzymywania zapasów w branży paszowej wynosił średnio 25–32 dni. Nieco szybciej odnawiano zapasy w zakładach mniejszych (20–28 dni), wolniej w zakładach dużych (22–34 dni). Było to głównie związane z możliwościami magazynowymi zakładów.

Przedsiębiorstwa przemysłu paszowego w latach 2005–2010 inkasowały należności średnio po 53 dniach. W praktyce, w większości branż, czas ten dla rocznego okresu wynosi w granicach od 30 do 60 dni, a zatem można uznać, że okres spływu należności jest zgodny z wielkościami przyjmowanymi jako wła-

ściwe. Analizując kształtowanie się długości cyklu zobowiązań można dostrzec, że cykl ten wydłużał się, rekompensując tym samym dłuższe oczekiwanie na spływ należności. Średnio w branży w 2010 roku zobowiązania były regulowane po 64 dniach. Większe problemy z regulowaniem bieżących zobowiązań miały małe wytwórnie pasz, które rozliczały się ze swoimi dostawcami dopiero po 73 dniach. Przedsiębiorcy, mając ograniczony dostęp do finansowania bankowego, zaczynają w większym stopniu kredytować się u swoich dostawców, opóźniając terminy płatności. Kredyt kupiecki osiąga coraz większe rozmiary, co może prowadzić do zaprzestania regulowania zobowiązań. We wszystkich badanych grupach przedsiębiorstw obserwuje się wydłużenie cyklu zobowiązań przy jednoczesnym skróceniu cyklu należności, co z punktu widzenia statycznych wskaźników płynności finansowej nie jest zjawiskiem pozytywnym, jednak od strony cyklu środków pieniężnych są to działania właściwe.

Uzupełnienie analizy płynności stanowiło porównanie przedsiębiorstw działających na rynku pasz z jednostkami przemysłu spożywczego. Z danych przedstawionych w tabeli 2 wynika, że przedsiębiorstwa paszowe utrzymują wyższą płynność finansową niż średnio przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego. W przedsiębiorstwach branży paszowej okres utrzymywania zapasów był o kilka dni krótszy niż ogólnie w przedsiębiorstwach spożywczych. Porównywalny był okres inkasa należności. Swoje zobowiązania nieco dłużej regulowały przedsiębiorstwa branży spożywczej.

Ocena wypłacalności

Utrzymanie płynności finansowej umożliwia prowadzenie bieżącej działalności gospodarczej, jednak rozwój przedsiębiorstwa wymaga inwestowania, co wiąże się z angażowaniem zewnętrznych długoterminowych środków finansowych. Ich pozyskanie jest praktycznie możliwe tylko przy odpowiednim poziomie zadłużenia długoterminowego przedsiębiorstwa oraz zagwarantowania możliwości jego spłaty. Oceny tych parametrów w grupie przedsiębiorstw produkujących pasze dokonano na podstawie analizy zadłużenia ogółem, zadłużenia kapitału własnego i zadłużenia długoterminowego. Wielkości wskaźników wypłacalności wytwórni pasz zostały przedstawione w tabeli 3.

Najbardziej syntetycznym wskaźnikiem poziomu zadłużenia przedsiębiorstwa jest wskaźnik ogólnego zadłużenia. W badanym okresie wskaźnik zadłużenia ogólnego, określający udział kapitału obcego w działalności przedsiębiorstwa, oscylował w przedziale 41–54%. W literaturze przedmiotu podawane są różne przedziały. Przykładowo, Sierpińska i Jachna [2004 s. 167] podają, że według standardów światowych powinien znajdować się w przedziale 57–67%.

Tabela 3

Wyplacalność wytwórni pasz w latach 2005–2010

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego						
Zadłużenie ogółem [%]	53	52	53	53	51	51
Zadłużenie kapitału własnego [%]	98	96	97	99	92	90
Zadłużenie długoterminowe kapitału własnego [%]	20	21	20	23	26	24
Wytwornie pasz						
Zadłużenie ogółem [%]	40,8	42,5	42,9	53,8	52,2	50,7
Zadłużenie kapitału własnego [%]	60	70	70	110	100	90
Zadłużenie długoterminowe kapitału własnego [%]	10	10	10	40	30	20
Małe wytwornie pasz						
Zadłużenie ogółem [%]	56	54	53	57	53	58
Zadłużenie kapitału własnego [%]	120	110	110	130	110	130
Zadłużenie długoterminowe kapitału własnego [%]	20	20	20	30	20	20
Średnie wytwornie pasz						
Zadłużenie ogółem [%]	39	41	–	54	–	39
Zadłużenie kapitału własnego [%]	60	70	–	110	–	60
Zadłużenie długoterminowe kapitału własnego [%]	10	10	–	20	–	10
Duże wytwornie pasz						
Zadłużenie ogółem [%]	38	41	42	53	73	59
Zadłużenie kapitału własnego [%]	50	60	60	100	260	130
Zadłużenie długoterminowe kapitału własnego [%]	10	10	10	50	150	40

Źródło: Opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Ostaszewski [1992, s. 120] podaje z kolei, że przeciętnie powinien wynosić nie więcej niż 60%. Poziom zadłużenia powyżej tych wielkości miał miejsce jedynie w 2009 roku w dużych wytwórniach pasz (73%). Obserwując jednak wszystkie grupy przedsiębiorstw należy stwierdzić, iż zadłużenie jest poniżej wielkości przyjmowanych w literaturze, zatem w przedsiębiorstwach tej branży nie powinna wystąpić utrata zdolności do spłaty długu i tym samym jednostki produkujące pasze można uznać za podmioty o niskim poziomie ryzyka finansowego.

Uzupełnieniem analizy zadłużenia ogółem jest relacja zobowiązań ogółem do kapitałów własnych. Pożądany poziom tego wskaźnika wynosi poniżej 100% [Sierpińska, Jachna 2004, s. 167]. Wraz ze spadkiem wskaźnika rośnie niezależność jednostki oraz jej zdolność kredytowa. Z danych zawartych w tabeli 3 wynika, że w przedsiębiorstwach badanej branży nie nastąpiło istotne zachwianie równowagi między kapitałem obcym a własnym. Można zaobserwować jednak niewielki niedobór kapitału własnego. W 2008 roku wielkość wskaźnika zadłużenia kapitału własnego średnio w branży nieznacznie przekroczyła 100%. Zdecydowanie gorzej kształtuje się sytuacja w małych wytwórniach pasz, w których w całym badanym okresie występowało wyższe zadłużenie kapitału własnego w porównaniu do branży ogółem (110–130%). W wytwórniach zatrudniających powyżej 249 osób w początkowym okresie (tj. w latach 2005–2008) sytuacja nie budziła zastrzeżeń. Decydująca zmiana nastąpiła natomiast w 2009 roku, kiedy to gwałtownie wzrosło zadłużenie kapitału własnego (260%). W roku kolejnym wskaźnik ten obniżył się o połowę, co pozwala wnioskować, że nie doszło do długookresowego zachwiania wypłacalności. Zobowiązania długoterminowe są traktowane jako element kapitału stałego, dlatego duży udział zobowiązań długoterminowych w kapitałach własnych łagodzi negatywne skutki zadłużenia przedsiębiorstwa [Gabrusewicz 2001, s. 228]. Za racjonalny poziom tego miernika przyjmuje się przedział 50–100%. Przedsiębiorstwa posiadające wyższą wartość omawianego wskaźnika uważane są za poważnie zadłużone. Zadłużenie długoterminowe kapitału własnego w przedsiębiorstwach zajmujących się produkcją pasz było stosunkowo niskie i wahało się od 10 do 40%. Jedynie w dużych jednostkach w 2009 roku można mówić o znacznym zadłużeniu, gdyż miernik przekroczył 150%.

Końcowym elementem analizy było porównanie wypłacalności w przedsiębiorstwach paszowych i spożywczych (por. tab. 3). Wszystkie wskaźniki charakteryzujące wypłacalność przedsiębiorstw przemysłu spożywczego można uznać za zgodne z podawanymi w literaturze polskiej jako prawidłowe. W analizowanym okresie przedsiębiorstwa paszowe były nieznacznie bardziej zadłużone niż ogółem branża spożywcza.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pozwoliła dokonać oceny zagrożenia płynności finansowej i wypłacalności przedsiębiorstw zajmujących się produkcją pasz. Utrzymanie płynności finansowej jest istotne zarówno w krótkim okresie, bowiem warunkuje możliwość wywiązywania się z bieżących zobowiązań, jak i w długim przedziale czasowym, gdyż determinuje rozwój przedsiębiorstwa. W badanych latach gospodarowanie należnościami i zobowiązaniami przedsiębiorstw branży spożywczej było prawidłowe. Dobra była również płynność finansowa i wypłacalność przedsiębiorstw zajmujących się produkcją pasz. Skutki światowego kryzysu ekonomicznego spowodowały, że w 2008 roku nastąpiło obniżenie płynności i wypłacalności zarówno w przemyśle spożywczym, jak i w całym przemyśle paszowym. Symptomy gorszej koniunktury gospodarczej bardziej widoczne były jednak w jednostkach małych. Można przypuszczać, że w ciągu najbliższych lat płynność i wypłacalność przemysłu paszowego powinna być nadal stabilna.

Literatura

- BIENIASZ A., GOŁAŚ Z.: *Płynność finansowa gospodarstw rolnych w aspekcie przepływów pieniężnych i strategii zarządzania kapitałem obrotowym*. Wyd. AR, Poznań 2007.
- DAVIES D.: *Sztuka zarządzania finansami*. PWN, Warszawa 1993.
- DĘBSKI W.: *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstw*. PWN, Warszawa 2005.
- F0-2, *statystyczne sprawozdanie finansowe, produkcja artykułów spożywczych, produkcja napojów*. Niepublikowane dane GUS 2011.
- GABRUSEWICZ W.: *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*. Akademia Ekonomiczna, Poznań 2001.
- GOŁAŚ Z., WITCZYK A.: *Pojęcie i metody oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa*. J. Agribus. Rural Dev. 1(15), Poznań 2010, s. 81–95.
- KULAWIK J.: *Statyczny pomiar płynności finansowej*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 1–2, IERiGŻ, Warszawa 1993, s. 62–69.
- KULAWIK J.: *Dynamiczny pomiar płynności finansowej*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 3, IERiGŻ, Warszawa 1993a, s. 77–87.
- MAŚLANKA T.: *Przepływy pieniężne w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw*. C.H. Beck, Warszawa 2008.
- MICHALSKI G.: *Wartość płynności w bieżącym zarządzaniu finansami*. CeDeWu, Warszawa 2004.
- NARKIEWICZ J.: *Identyfikacja ryzyka utraty płynności finansowej w raporcie rocznym przedsiębiorstwa*. Prace Naukowe Katedry Ekonomii i Zarządzania Przedsiębiorstwem, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2004.
- Rynek pasz. Stan i perspektywa*. Nr 26, 2009, IERiGŻ-PIB.

- Rynek pasz. Stan i perspektywa.* Nr 31, 2012, IERiGŻ-PIB.
- OSTASZEWSKI J.: *Analiza finansowa i ocena firmy według standardów EWG.* CIM, Warszawa 1992.
- SIERPIŃSKA M., WĘDZKI D.: *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie.* PWN, Warszawa 2005.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T.: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych.* PWN, Warszawa 2004.
- WĘDZKI D.: *Analiza finansowa sprawozdania finansowego.* T. 2. Wskaźniki finansowe. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2009.

Evaluation of Liquidity and Gearing in Animal Feed Producing Enterprises

Abstract

The main target of the article was to assess the level of financial liquidity and solvency of animal feed producing enterprises in Poland. The results were compared with the situation in the food industry.

The research showed that inventory conversion periods in companies representing both food industry and animal feed were correct. The effects of the global economic crisis from resulted in the decreasing levels of financial liquidity in companies of the branches analyzed.

Ewa Szafraniec-Siluta, Danuta Zawadzka, Agnieszka Strzelecka

Katedra Finansów

Politechnika Koszalińska

Aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw rolniczych Pomorza Środkowego¹

Wstęp

Z perspektywy przedsiębiorstwa inwestycje stanowią czynnik niezbędny do modernizacji, rozwoju oraz wzrostu jego pozycji konkurencyjnej na rynku. Zakres przeprowadzanych inwestycji stanowi o sile bądź słabości ekonomicznej danego podmiotu. Rozwój przedsiębiorstw jest przedmiotem badań wielu naukowców. Czynniki determinujące działalność inwestycyjną przedstawili między innymi G. Bopkin oraz J. Onumah [2009, s. 134–141], ujmując je w trzy grupy: zmienne na poziomie przedsiębiorstwa, zmienne dotyczące rynku finansowego oraz czynniki makroekonomiczne. W przypadku przedsiębiorstw rolniczych zasadne wydaje się także uwzględnienie cech osobowych zarządzających gospodarstwami, które określili L. Aramyan, A. Oude Lansink i J. Verstegeen w teorii zarządzania inwestycjami [2007, s. 520–527]. Czynniki kształtujące aktywność inwestycyjną przedsiębiorstw rolniczych przedstawił między innymi A. Woś [1998, s. 210], który wskazuje cztery jej determinanty: poziom dochodów dyspozycyjnych rolników, ich skłonność do inwestowania, podaż kredytów preferencyjnych oraz stopy oprocentowania kredytów komercyjnych. Podobny pogląd prezentuje D. Kusz [2009, s. 25], podkreślając znaczenie dochodu rolniczego, koniunktury w rolnictwie oraz możliwości pozyskania pomocy finansowej w ramach funduszy strukturalnych w kształtowaniu decyzji inwestycyjnych rolników. K. Babuchowska oraz R. Marks-Bielska [2011, s. 7–16] twierdzą, że inwestycje w gospodarstwach rolnych, zwłaszcza te, które zostały sfinansowane przy udziale środków unijnych, mają charakter egzogeny. Ich główną przyczyną jest zatem prowadzona polityka w sferze rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich. Z badań wynika, iż zdolność inwestycyjna uzależniona jest zarówno od wielkości ekonomicznej gospodarstw [Mikołajczyk 2009, s. 188], jak i typu rol-

¹ Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki. Projekt pt. *Wzrost i alokacja aktywów finansowych i rzeczowych rolników (przedsiębiorstw rolniczych i gospodarstw domowych) Pomorza Środkowego*. Umowa Nr 3577/B/H03/2011/40.

niczego [Stefko 2008, s. 135–143; Mikołajczyk 2010, s. 98–99]. Z kolei A. Wasilewska [2009, s. 230] dowodzi, że efektywność inwestycji, wyrażona przez wskaźnik odtworzenia majątku, również jest powiązana ze specjalizacją gospodarstw rolnych. Z badań B. Gołębowskiej [2011, s. 90–91] wynika zaś, że nakłady inwestycyjne zależne są od kontaktów gospodarstw z otoczeniem. Najwyższą aktywność w zakresie modernizacji majątku wykazywały gospodarstwa najsilniej powiązane z otoczeniem. Kontynuując wątek badawczy R. Marks-Bielska i W. Lizińska [2010, s. 188–192] dowiodły, iż aktywność inwestycyjna zależy od uwarunkowań mających źródło wewnątrz przedsiębiorstwa rolniczego oraz wynikających z działalności w określonym otoczeniu. Można uznać zatem, iż lokalizacja przedsiębiorstwa rolniczego, mająca wpływ między innymi na rynki zbytu oraz koszty produkcji, stanowi jeden z czynników determinujących aktywność inwestycyjną przedsiębiorstw rolniczych, ma bowiem wpływ na poziom nakładów inwestycyjnych, tym samym na wartość środków trwałych.

Cel i metody badań

Celem badań jest określenie skali i struktury aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw rolniczych Pomorza Środkowego. Analizy tej dokonano na podstawie wartości brutto środków trwałych oraz poziomu nakładów inwestycyjnych, które, zgodnie z metodologią Głównego Urzędu Statystycznego, obejmują nakłady finansowe lub rzeczowe, a ich celem jest stworzenie nowych środków trwałych, a także rozbudowa lub modernizacja istniejących obiektów majątku trwałego. Ponadto, w opracowaniu przedstawiono wartości wskaźnika odnowienia środków trwałych, który za T. Sobczyńskim [2009, s. 160] obliczono jako stosunek wydatków inwestycyjnych (wartość nakładów inwestycyjnych) do wartości majątku trwałego (wartość brutto środków trwałych). Analizą objęte zostały podmioty gospodarcze, w których liczba pracujących w latach 2002–2010 przekraczała 9 osób².

W związku ze zmianą Polskiej Klasyfikacji Działalności zróżnicowany jest sposób agregacji danych publikowanych przez GUS, dotyczących inwestycji oraz środków trwałych przedsiębiorstw. W celu uzyskania porównywalnych danych, przedstawiono je w podziale na następujące sektory: 1) rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo, 2) przemysł i budownictwo, 3) usługi. W tabeli 1 przedstawiono klasyfikację poszczególnych sekcji działalności przyjętą przez GUS oraz sposób agregacji danych zastosowany w opracowaniu.

² Dane zawarte w Banku Danych Lokalnych, kategoria: Inwestycje i środki trwałe, Nakłady inwestycyjne i środki trwałe w przedsiębiorstwach według PKD 2004 oraz PKD 2007.

Tabela 1
Klasyfikacja sektorów według dostępnych danych

Kategorie zastosowane w opracowaniu	Dane dostępne w źródle dla lat 2002–2007	Dane dostępne w źródle dla lat 2008–2010
Rolnictwo, łowiectwo; leśnictwo i rybactwo	<ul style="list-style-type: none"> rolnictwo, łowiectwo; leśnictwo i rybactwo 	<ul style="list-style-type: none"> rolnictwo, łowiectwo; leśnictwo i rybactwo
Przemysł i budownictwo	<ul style="list-style-type: none"> przemysł i budownictwo 	<ul style="list-style-type: none"> przemysł i budownictwo
Usługi	<ul style="list-style-type: none"> usługi rynkowe usługi nierynkowe 	<ul style="list-style-type: none"> handel, naprawa pojazdów samochodowych, transport i gospodarka magazynowa, zakwaterowanie i gastronomia, informacja i komunikacja działalność finansowa i ubezpieczeniowa, obsługa rynku nieruchomości pozostałe usługi
Źródło danych:	Bank Danych Lokalnych, Inwestycje i środki trwałe, Nakłady inwestycyjne i środki trwałe w przedsiębiorstwach według PKD 2004	Bank Danych Lokalnych, Inwestycje i środki trwałe, Nakłady inwestycyjne i środki trwałe w przedsiębiorstwach według PKD 2007

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych (Inwestycje i środki trwałe, Nakłady inwestycyjne i środki trwałe w przedsiębiorstwach według PKD 2004 oraz PKD 2007, www.stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks, stan na dzień 22.06.2012 r.).

Przyjęty w opracowaniu sektor usługi w latach 2002–2007 stanowi sumę wartości sekcji usług rynkowych oraz nierynkowych, natomiast w latach 2008–2010 sumę następujących sekcji: handel, naprawa pojazdów samochodowych, transport i gospodarka magazynowa, zakwaterowanie i gastronomia, informacja i komunikacja, działalność finansowa i ubezpieczeniowa, obsługa rynku nieruchomości, pozostałe usługi. W związku z tym przyjęta w opracowaniu kategoria *razem* obejmuje wszystkie przedsiębiorstwa działające w obszarze danej jednostki terytorialnej, w których liczba pracujących w badanym okresie przekraczała 9 osób. Wartość nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw rolniczych oraz wartość brutto środków trwałych tych podmiotów na tle pozostałych sektorów przedstawiono dla Polski w ujęciu wojewódzkim oraz w regionie Pomorza Środkowego³. Biorąc pod uwagę fakt, iż obszar Pomorza Środkowego nie jest regionem

³ Region Pomorza Środkowego obejmuje dawnych byłego województw koszalińskiego oraz słupskiego [Zawadzka 2008, s. 247–248]. Dodatkowo badaniem objęto powiat wałecki oraz chojnicki, które zgodnie z metodologią GUS znajdują się na terytorium odpowiednio podre-

w rozumieniu klasyfikacji ujętej w ramach statystyki publicznej, a swoim terytorium obejmuje województwo zachodniopomorskie i pomorskie, wszelkie dane zestawiono porównawczo z tymi jednostkami terytorialnymi.

Wyniki badań

W tabeli 2 przedstawiono wartość i dynamikę nakładów inwestycyjnych badanych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2010 oraz wartość brutto środków trwałych tych podmiotów wraz ze zmianami. Wartość nakładów inwestycyjnych w Polsce wzrastała od 2002 r. (63 082,9 mln zł) do 2008 r. (134 091,2 mln zł). Z kolei w latach 2009–2010 aktywność w zakresie modernizacji majątku przedsiębiorstw znacznie się zmniejszyła, co zapewne było skutkiem odczuwanego w Polsce kryzysu gospodarczego. Nie miało to jednak wpływu na wartość brutto środków trwałych, która wzrastała od 2004 r. we wszystkich sektorach. Z danych GUS wynika, iż w latach 2002–2010 średnio blisko 38% inwestycji realizowanych przez przedsiębiorstwa rolnicze⁴ dotyczyło budynków i budowli. Inwestycje tego typu często są długoterminowe i skutkują wzrostem wartości majątku dopiero w okresach następujących po ich rozpoczęciu. Zatem wzrost wartości brutto środków trwałych, przy jednoczesnym spadku wartości nakładów inwestycyjnych, prawdopodobnie był spowodowany oddaniem do użytkowania inwestycji rozpoczętych we wcześniejszych okresach. Na podstawie zmian wartości nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw rolniczych (w porównaniu do roku poprzedniego) można przypuszczać, iż podmioty zajmujące się produkcją rolą, wcześniej niż pozostałe przedsiębiorstwa, ograniczyły, na skutek kryzysu gospodarczego, inwestycje.

Wartość nakładów inwestycyjnych w sektorze rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo spadła w 2008 r. o 5% w stosunku do 2007 r., przy jednoczesnym

gionu koszalińskiego oraz podregionu słupskiego. Analizowany region obejmuje 15 powiatów, do których należy 87 gmin, w tym 12 gmin miejskich, 22 gminy miejsko-wiejskie, 51 gmin wiejskich oraz 2 gminy o statusie miasta, będące miastami na prawach powiatu. Region Pomorza Środkowego, według aktualnie administracyjnie wydzielonych jednostek samorządu terytorialnego, obejmuje: 1. Powiaty wraz z gminami znajdujące się na terytorium województwa zachodniopomorskiego: a) powiat białogardzki, b) powiat drawski, c) powiat kołobrzeski, d) powiat koszaliński, e) powiat sławieński, f) powiat szczecinecki, g) powiat świdwiński, h) powiat m. Koszalin, i) powiat walecki. 2. Powiaty wraz z gminami znajdujące się na terytorium województwa pomorskiego: a) powiat bytowski, b) powiat chojnicki, c) powiat człuchowski, d) powiat lęborski, e) powiat słupski, f) powiat m. Słupsk.

⁴ Obliczeń dokonano na podstawie struktury nakładów inwestycyjnych w rolnictwie i łowiectwie w podziale na rodzaje nakładów [Rocznik Statystyczny... 2011, s. 119; Rocznik Statystyczny... 2010, s. 119; Rocznik Statystyczny... 2007, s. 226].

Tabela 2

Wartość i dynamika nakładów inwestycyjnych oraz wartości środków trwałych brutto przedsiębiorstw w Polsce według sektorów

Sektor	Lata								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wartość nakładów inwestycyjnych [mld zł]									
Rolnictwo*	0,7	0,8	1,0	1,3	1,3	1,4	1,3	0,9	1,1
Przemysł**	32,5	36,3	40,5	43,6	51,5	64,9	74,1	68,9	64,8
Usługi	29,9	28,1	31,6	34,3	41,4	52,9	58,7	49,3	48,2
Nakłady razem	63,1	65,2	73,0	79,2	94,2	119,2	134,1	119,1	114,1
Dynamika nakładów inwestycyjnych [%] – rok poprzedni = 100									
Rolnictwo	–	102,5	127,5	133,6	98,9	107,9	95,0	68,3	118,3
Przemysł	–	111,8	111,4	107,8	118,1	125,9	114,3	93,0	94,0
Usługi	–	94,2	112,3	108,5	120,8	127,7	110,9	84,0	97,9
Nakłady razem	–	103,4	112,0	108,5	119,0	126,4	112,5	88,8	95,8
Wartość brutto środków trwałych [mld zł]									
Rolnictwo	11,8	11,5	13,0	12,6	13,5	14,7	15,5	16,3	21,8
Przemysł	486,7	493,1	515,8	532,8	565,8	620,5	697,3	744,1	772,5
Usługi	400,9	428,7	450,5	469,0	475,7	508,3	519,5	550,1	578,3
Środki trwałe razem	899,4	933,4	979,3	1014,4	1055,0	1143,5	1232,3	1310,6	1372,6
Dynamika wartości brutto środków trwałych [%] – rok poprzedni = 100									
Rolnictwo	–	97,6	112,6	97,3	107,1	108,6	105,6	104,9	133,9
Przemysł	–	101,3	104,6	103,3	106,2	109,7	112,4	106,7	103,8
Usługi	–	106,9	105,1	104,1	101,4	106,9	102,2	105,9	105,1
Środki trwałe razem	–	103,8	104,9	103,6	104,0	108,4	107,8	106,4	104,7

*Rolnictwo – rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo

**Przemysł – przemysł i budownictwo

Źródło: Jak w tabeli 1.

wzroście nakładów ogółu badanych przedsiębiorstw w Polsce. Z kolei w 2010 r. odnotowano wzrost nakładów inwestycyjnych wyłącznie w przedsiębiorstwach sektora rolnego (o 18,3%). Wartość badanej zmiennej dla ogółu analizowanych przedsiębiorstw w Polsce w 2010 r. w porównaniu do 2009 r. spadła o 4,2%. Rolnicy od czasu objęcia Polski Wspólną Polityką Rolną Unii Europejskiej mogą korzystać ze wsparcia finansowego, które wpływa na ich aktywność inwestycyjną. Jedną z możliwości w tym zakresie stanowi działanie 121 *Modernizacja*

gospodarstw rolnych w ramach Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013. Jest to działanie wspierające w bezpośredni sposób inwestycje rolników mające na celu modernizację gospodarstw skutkującą lepszym wykorzystaniem czynników produkcji w rolnictwie. Z danych ARiMR wynika, iż do 2011 r. w ramach tego programu zawarto z rolnikami 43 675 umów na kwotę 6075,8 mln zł [*Sprawozdanie...* 2012, s. 38]. Aktywność inwestycyjna rolników przejawia się także relatywnie dużym popytem na maszyny rolnicze, które finansowe są za pomocą leasingu [Szafraniec-Siluta 2010, s. 186–187]. Z przeprowadzonych badań wynika, że w trakcie spowolnienia gospodarczego wartość wszystkich środków oddanych w leasing zmalała, natomiast maszyn rolniczych wzrosła.

W tabeli 3 przedstawiono strukturę nakładów inwestycyjnych oraz środków trwałych brutto w badanych przedsiębiorstwach według sektorów.

Ponad 50% nakładów przeznaczonych na inwestycje dotyczyło sektora przemysł i budownictwo. Nakłady badanych przedsiębiorstw rolniczych wynosiły od 0,8 do 1,6% wszystkich nakładów inwestycyjnych w analizowanym okresie w Polsce. Z kolei środki trwałe analizowanych przedsiębiorstw z sektora rolnego stanowiły niecałe 1,5% wartości majątku ogółu badanych przedsiębiorstw w Polsce. Chociaż jest to relatywnie niska wartość w stosunku do pozostałych branż, to należy podkreślić, że przedsiębiorstwa rolnicze cechuje wysoki udział

Tabela 3

Struktura nakładów inwestycyjnych oraz środków trwałych brutto przedsiębiorstw w Polsce według sektorów [%]

Sektor	Lata								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Nakłady inwestycyjne									
Rolnictwo*	1,2	1,2	1,3	1,6	1,4	1,2	1,0	0,8	0,9
Przemysł**	51,5	55,7	55,4	55,1	54,7	54,4	55,3	57,9	56,8
Usługi	47,3	43,1	43,3	43,3	44,0	44,4	43,8	41,4	42,3
Nakłady razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Środki trwałe brutto									
Rolnictwo	1,32	1,24	1,3	1,25	1,28	1,29	1,26	1,24	1,59
Przemysł	54,1	52,8	52,7	52,5	53,6	54,3	56,6	56,8	56,3
Usługi	44,6	45,9	46,0	46,2	45,1	44,5	42,2	42,0	42,1
Środki trwałe razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Rolnictwo – rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo

**Przemysł – przemysł i budownictwo

Źródło: Jak w tabeli 1.

majątku trwałego w strukturze aktywów [Strzelecka 2010, s. 704–706]. Jest to spowodowane między innymi niemobilnością ziemi, wymuszającą na rolnikach posiadanie określonych środków transportu i maszyn rolniczych, a także warunkami przyrodniczymi, które sprawiają, iż gospodarstwa rolne zmuszone są do posiadania budynków i budowli w celu zapewnienia ochrony zwierzętom oraz zapasom rolniczym. Rolnicy inwestują, ponieważ postęp techniczny daje im możliwość uczynienia pracy łatwiejszą, pozwala na znaczne oszczędności czasu oraz zmniejszenie kosztów jednostkowych produkcji [Szuk 2009, s. 199].

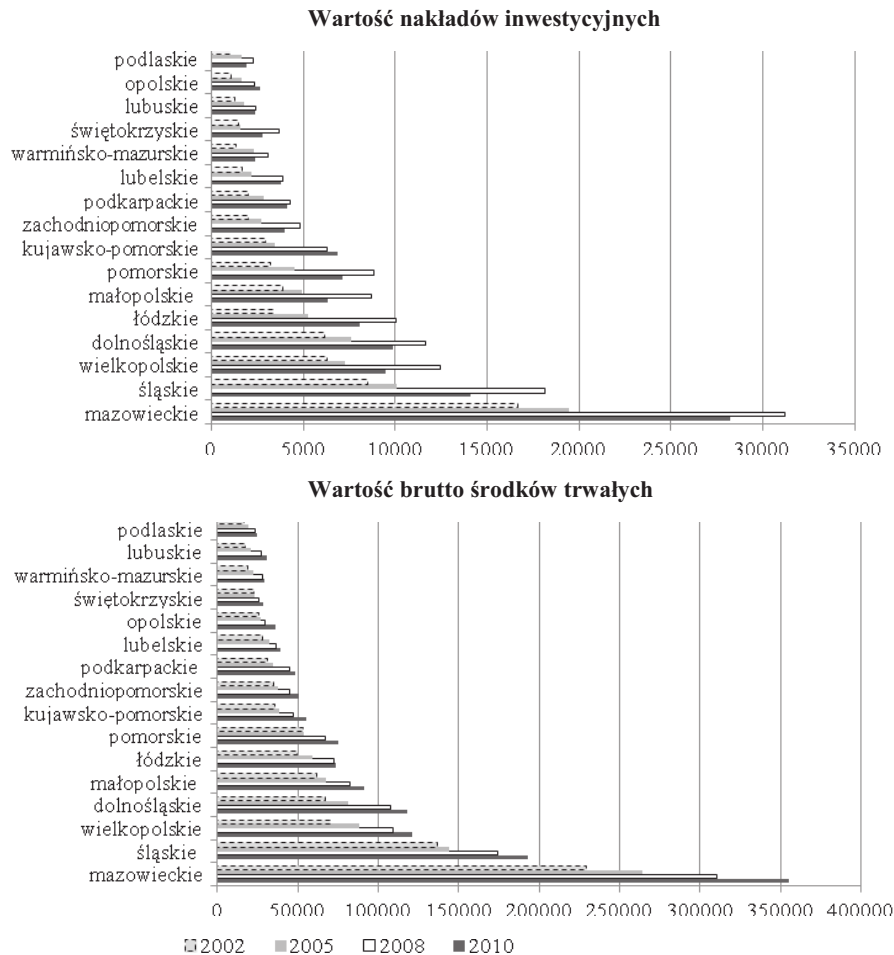
Na rysunku 1 przedstawiono wartość nakładów inwestycyjnych oraz wartość brutto środków trwałych badanych przedsiębiorstw w ujęciu wojewódzkim.

Najwyższe nakłady inwestycyjne w badanych przedsiębiorstwach w latach 2002–2010 odnotowano w województwach mazowieckim oraz śląskim, średniorocznie odpowiednio 22 952,4 zł oraz 12 808,1 mln zł, najniższe natomiast w województwie podlaskim 1679,3 mln zł (rys. 1). Przyczyn tego zjawiska można upatrywać między innymi w atrakcyjności gospodarczej tych regionów, spowodowanej chociażby znajdującymi się w ich obrębie aglomeracjami miejskimi. Województwo mazowieckie cechowały także najwyższe nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w przeliczeniu na 1 mieszkańca – średniorocznie 4433 zł, wysoka wartość brutto środków trwałych – średniorocznie 282 490 mln zł oraz wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 mieszkańca – średniorocznie 54 508 zł⁵. Na 1 mieszkańca województwa lubelskiego przypadało natomiast najmniej, bowiem 1224 zł nakładów inwestycyjnych oraz 15 458 zł środków trwałych brutto (średniorocznie).

Na rysunku 2 przedstawiono wartość nakładów inwestycyjnych oraz wartość brutto środków trwałych badanych przedsiębiorstw z sektora rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo. Z zaprezentowanych danych wynika, że badane przedsiębiorstwa rolnicze z województwa zachodniopomorskiego w analizowanym okresie cechowała stosunkowo wysoka wartość nakładów inwestycyjnych (od 77,3 mln zł w 2009 r. do 174,5 mln zł w 2005 r.). Wyższą średnioroczną wartość wykazały

⁵ Wartość nakładów inwestycyjnych przypadająca na 1 mieszkańca (średnia za lata 2002–2010) – łódzkie: 2535,4 zł, mazowieckie: 4433,4 zł, małopolskie: 1897,1 zł, śląskie: 2741,0 zł, lubelskie: 1224,2 zł, podkarpackie: 1495,8 zł, podlaskie: 1403,1 zł, świętokrzyskie: 1665,2 zł, lubuskie: 1967,1 zł, wielkopolskie: 2606,3 zł, zachodniopomorskie: 1973,4 zł, dolnośląskie: 3046,6 zł, opolskie: 1791,3 zł, kujawsko-pomorskie: 2166,6 zł, pomorskie: 2758,3 zł, warmińsko-mazurskie: 1570,4 zł.

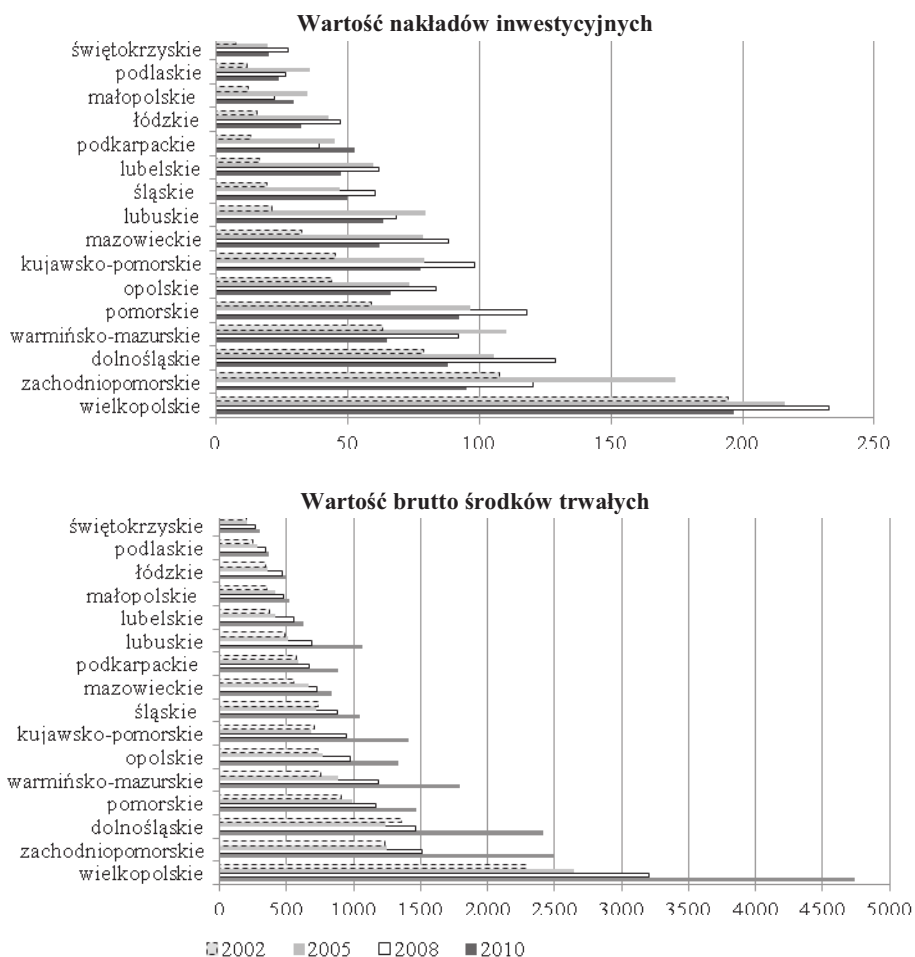
Wartość brutto środków trwałych przypadająca na 1 mieszkańca (średnia za lata 2002–2010) – łódzkie: 24 673,0 zł, mazowieckie: 54 508,2 zł, małopolskie: 22 524,0 zł, śląskie: 34 021,3 zł, lubelskie: 15 458,1 zł, podkarpackie: 18 479,8 zł, podlaskie: 17 280,2 zł, świętokrzyskie: 19 230,8 zł, lubuskie: 23 686,1 zł; wielkopolskie: 28 248,0 zł, zachodniopomorskie: 24 396,2 zł, dolnośląskie: 31 503,1 zł, opolskie: 27 917,0 zł, kujawsko-pomorskie: 20 899,9 zł, pomorskie: 27 258,4 zł, warmińsko-mazurskie: 16 842,4 zł. Źródło: Jak w tabeli 1.

**Rysunek 1**

Wartość nakładów inwestycyjnych oraz wartość brutto środków trwałych przedsiębiorstw w ujęciu wojewódzkim [mln zł]

Źródło: Jak w tabeli 1.

tylko przedsiębiorstwa województwa wielkopolskiego. Kierunek zmian wartości nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw rolniczych województwa zachodniopomorskiego od 2006 r. był taki sam jak dla ogółu przedsiębiorstw rolniczych w Polsce. W przypadku województwa pomorskiego różnice wystąpiły w 2008 r., kiedy to wartość inwestycji przedsiębiorstw rolniczych tej jednostki terytorialnej wzrosła o 16,5 mln zł w porównaniu do 2007 r. (16,2%), przy spadku wartości nakładów inwestycyjnych wszystkich badanych przedsiębiorstw sektora rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo o 69,6 mln zł (spadek o 5,0%).



Rysunek 2

Wartość nakładów inwestycyjnych oraz wartość brutto środków trwałych w sektorze rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo przedsiębiorstw w Polsce w ujęciu wojewódzkim [mln zł]

Źródło: Jak w tabeli 1.

Udział nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw z tego sektora w nakładach inwestycyjnych wszystkich przedsiębiorstw w Polsce jest zróżnicowany w poszczególnych województwach. Średnioroczny udział w analizowanym okresie wahał się od 0,3% (mazowieckie) do 4,1% (opolskie i warmińsko-mazurskie)⁶.

⁶ Średnioroczny udział nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw sektora rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo w nakładach inwestycyjnych wszystkich przedsiębiorstw w latach 2002–

W województwach obejmujących swym obszarem region Pomorza Środkowego, czyli pomorskim oraz zachodniopomorskim, średnioroczny udział nakładów inwestycyjnych na rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo wyniósł odpowiednio 1,57 oraz 3,91%. Analizując dane zaprezentowane na rysunku 2 zauważa się ponadto, że najwyższą wartość majątku trwałego w badanym okresie posiadały przedsiębiorstwa rolnicze z województwa wielkopolskiego. Wzrastała ona od 2281,8 mln zł w 2002 r. do 4740,6 mln zł w 2010 r. W województwie zachodniopomorskim wartość wzrosła z 1170,5 mln zł w 2003 r. do 2495,7 mln zł w 2010 r. Może być to spowodowane, w porównaniu do innych regionów, wyższą aktywnością inwestycyjną przedsiębiorstw rolniczych tych województw. Przyczyn tak istotnych różnic w wartości nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w poszczególnych województwach upatrywać można zarówno w ich powierzchni, jak również w znaczeniu rolnictwa w danych regionach. Dużą część obszaru województwa zachodniopomorskiego zajmują tereny rolnicze, co według H. Godlewskiej-Majkowskiej oraz P. Zarębskiego [2011a, s. 2] sprzyja inwestycjom, a w szczególności rozwojowi branży rolnej i spożywczej.

W tabeli 4 zaprezentowano wartość oraz dynamikę nakładów inwestycyjnych analizowanych przedsiębiorstw ogółem oraz przedsiębiorstw rolniczych w wybranych jednostkach terytorialnych, natomiast w tabeli 5 poziom oraz dynamikę wartości brutto środków trwałych badanych przedsiębiorstw ogółem oraz rolniczych. Na podstawie analizy danych przedstawionych w tabeli 4 można wysnuć wnioski, że w trakcie spowolnienia gospodarczego badane przedsiębiorstwa województwa zachodniopomorskiego i pomorskiego wykazywały inne tendencje w zakresie inwestycji niż ogół omawianych przedsiębiorstw w Polsce. W pierwszym z województw w 2010 r. nastąpił wzrost wartości nakładów inwestycyjnych (o 5,1%), przy jednoczesnym spadku wartości badanej zmiennej dla ogółu przedsiębiorstw w Polsce (o 4,2%). Z kolei inwestycje przedsiębiorstw z województwa pomorskiego zwiększyły się jeszcze w 2009 r. (o 26,5%), w którym to nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w Polsce uległy zmniejszeniu o 11,2%. Ponadto, analizując dane przedstawione w tabeli 4 zauważa się, że przedsiębiorstwa z regionu Pomorza Środkowego w badanym okresie zrealizowały inwestycje o wartości wahającej się od 891,8 mln zł w 2002 r. do 2402,0 mln zł w 2008 r.

–2010 w poszczególnych województwach wyniósł: łódzkie: 0,5%, mazowieckie: 0,3%, małopolskie: 0,4%, śląskie: 0,4%, lubelskie: 1,7%, podkarpackie: 1,0%, podlaskie: 1,5%, świętokrzyskie: 0,9%, lubuskie: 3,2%, wielkopolskie: 2,3%, zachodniopomorskie: 3,9%, dolnośląskie: 1,1%, opolskie: 4,1%, kujawsko-pomorskie: 1,7%, pomorskie: 1,6%, warmińsko-mazurskie: 4,1%. Źródło: Jak w tabeli 1.

Tabela 4

Wartość oraz dynamika nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw ogółem oraz przedsiębiorstw z sektora rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo w Polsce, w województwach pomorskim i zachodniopomorskim, w regionie Pomorze Środkowe, w podregionie słupskim oraz koszalińskim

Jednostka terytorialna	Lata								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wartość nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw [mld zł]									
Polska	63,1	65,2	73,0	79,2	94,2	119,2	134,1	119,1	114,1
Pomorskie	3,2	3,2	3,9	4,5	5,0	7,7	8,9	11,2	7,2
Zachodniopomorskie	2,0	2,2	2,9	2,7	3,9	3,6	4,8	3,8	4,0
Pomorze Środkowe	0,9	1,2	1,8	1,3	2,0	1,8	2,4	2,1	2,2
Podregion słupski	0,4	0,4	0,5	0,6	0,6	0,9	0,9	0,7	0,8
Podregion koszaliński	0,5	0,8	1,3	0,7	1,4	0,9	1,5	1,3	1,3
Dynamika nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw [%] – rok poprzedni = 100									
Polska	–	103,4	112,0	108,5	119,0	126,4	112,5	88,8	95,8
Pomorskie	–	99,1	122,3	115,5	109,4	156,1	114,3	126,5	63,9
Zachodniopomorskie	–	108,3	133,6	92,2	144,4	92,7	132,8	79,1	105,1
Pomorze Środkowe	–	138,7	142,4	73,0	154,0	91,0	133,3	86,1	105,8
Podregion słupski	–	102,2	119,6	117,0	107,7	143,5	104,2	80,1	116,7
Podregion koszaliński	–	166,9	153,2	56,7	189,4	68,2	160,0	89,7	100,0
Wartość nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw z sektora rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo [mld zł]									
Polska	0,74	0,76	0,97	1,30	1,28	1,39	1,32	0,90	1,06
Pomorskie	0,06	0,05	0,10	0,10	0,07	0,10	0,12	0,07	0,09
Zachodniopomorskie	0,11	0,09	0,12	0,17	0,16	0,16	0,12	0,08	0,10
Pomorze Środkowe	0,08	0,08	0,12	0,15	0,11	0,11	0,12	0,08	0,10
Podregion słupski	0,04	0,03	0,06	0,06	0,04	0,05	0,06	0,04	0,07
Podregion koszaliński	0,04	0,05	0,07	0,08	0,07	0,06	0,06	0,03	0,04
Dynamika nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw z sektora: rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo [%] – rok poprzedni = 100									
Polska	–	102,5	127,5	133,6	98,9	107,9	95,0	68,3	118,3
Pomorskie	–	92,6	183,4	96,1	70,9	148,8	116,2	57,8	134,9
Zachodniopomorskie	–	86,5	126,9	147,9	88,9	101,9	76,3	64,2	123,2
Pomorze Środkowe	–	101,7	147,5	117,6	74,0	102,4	105,2	66,0	133,3
Podregion słupski	–	86,0	168,0	108,0	65,1	126,1	120,5	69,7	155,6
Podregion koszaliński	–	116,3	133,4	125,9	80,6	88,2	92,1	61,8	105,0

Źródło: Jak w tabeli 1.

Tabela 5

Poziom oraz dynamika wartości brutto środków trwałych przedsiębiorstw ogółem oraz przedsiębiorstw z sektora rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo w Polsce, w województwie pomorskim, zachodniopomorskim, w regionie Pomorze Środkowe, w podregionie słupskim oraz koszalińskim

Jednostka terytorialna	Lata								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wartość brutto środków trwałych przedsiębiorstw [mld zł]									
Polska	899,4	933,4	979,3	1014,4	1055,0	1143,5	1232,3	1310,6	1372,6
Pomorskie	53,6	49,6	52,0	53,8	57,5	63,2	67,3	70,2	75,1
Zachodniopomorskie	34,7	36,5	37,5	37,5	39,1	42,4	44,7	48,7	50,9
Pomorze Środkowe	14,0	14,4	15,5	15,3	16,3	18,1	19,7	20,8	22,5
Podregion słupski	5,6	5,6	5,8	5,9	6,2	7,0	7,6	7,8	8,5
Podregion koszaliński	8,4	8,8	9,7	9,4	10,1	11,1	12,1	12,9	14,1
Dynamika brutto środków trwałych przedsiębiorstw [%] – rok poprzedni = 100									
Polska	–	103,8	104,9	103,6	104,0	108,4	107,8	106,4	104,7
Pomorskie	–	92,5	104,8	103,6	106,8	109,9	106,5	104,3	107,0
Zachodniopomorskie	–	105,2	102,6	100,2	104,2	108,5	105,3	109,1	104,4
Pomorze Środkowe	–	102,9	108,3	98,4	106,6	111,2	108,6	105,7	108,4
Podregion słupski	–	100,4	104,0	101,5	105,2	112,4	108,2	103,6	108,0
Podregion koszaliński	–	104,5	110,9	96,5	107,6	110,4	108,9	107,0	108,6
Wartość brutto środków trwałych przedsiębiorstw z sektora rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo [mld zł]									
Polska	899,4	933,4	979,3	1014,4	1055,0	1143,5	1232,0	1310,6	1372,6
Pomorskie	0,9	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,2	1,1	1,5
Zachodniopomorskie	1,2	1,2	1,5	1,2	1,3	1,4	1,5	1,7	2,5
Pomorze Środkowe	0,8	0,9	1,1	1,0	1,0	1,1	1,2	1,2	1,3
Podregion słupski	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7
Podregion koszaliński	0,4	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6
Dynamika brutto środków trwałych przedsiębiorstw z sektora rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo [%] – rok poprzedni = 100									
Polska	–	97,6	112,6	97,3	107,1	108,6	105,6	104,9	133,9
Pomorskie	–	98,3	114,3	96,9	107,0	103,6	106,9	95,2	132,1
Zachodniopomorskie	–	95,2	125,9	84,6	106,8	107,3	105,7	109,8	150,7
Pomorze Środkowe	–	106,3	124,4	88,7	106,2	109,0	109,6	101,7	109,7
Podregion słupski	–	104,1	113,7	105,8	103,3	110,2	109,3	102,1	111,8
Podregion koszaliński	–	108,3	134,1	75,5	109,4	107,7	109,8	101,2	107,4

Źródło: Jak w tabeli 1.

Kierunek zmian nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw rolniczych Pomorza Środkowego oraz Polski różnił się tylko w 2008 r., w którym to wartość nakładów inwestycyjnych w analizowanym sektorze w Polsce spadła, natomiast w regionie Pomorza Środkowego wzrosła. Zatem tendencje w zakresie inwestycji przedsiębiorstw Pomorza Środkowego od 2006 r. pokrywały się z tymi dla przedsiębiorstw województwa pomorskiego. Wartość brutto środków trwałych ogółu przedsiębiorstw w Polsce wzrastała od 2005 r. we wszystkich analizowanych jednostkach terytorialnych, natomiast w sektorze rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo w 2009 r. uległa zmniejszeniu tylko w województwie pomorskim.

W tabeli 6 przedstawiono strukturę nakładów inwestycyjnych oraz środków trwałych brutto badanych przedsiębiorstw z Pomorza Środkowego według sektorów.

Z danych zaprezentowanych w tabeli 6 wynika, że udział nakładów inwestycyjnych badanych przedsiębiorstw rolniczych w nakładach ogółu analizowanych przedsiębiorstw w regionie Pomorza Środkowego kształtował się na poziomie od 3,7% (2009 r.) do 11,4% (2005 r.), w Polsce natomiast od 0,8% (2009 r.) do 1,6% (2005 r.). Zarówno w Polsce, jak i w regionie Pomorza Środkowego udział

Tabela 6

Struktura nakładów inwestycyjnych oraz środków trwałych brutto przedsiębiorstw Pomorza Środkowego według sektorów [%]

Sektor	Lata								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Nakłady inwestycyjne									
Rolnictwo*	9,3	6,8	7,1	11,4	5,5	6,2	4,7	3,7	4,7
Przemysł**	55,4	66,9	72,4	57,0	65,3	62,1	59,4	64,8	71,7
Usługi	34,9	26,3	20,5	31,6	29,2	31,7	35,7	31,5	23,6
Nakłady razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Środki trwałe brutto									
Rolnictwo	5,8	6,0	6,9	6,2	6,2	6,1	6,2	5,9	6,0
Przemysł	56,5	55,0	56,8	56,3	56,6	59,0	63,0	63,7	63,4
Usługi	37,7	39,0	36,3	37,5	37,2	34,9	30,9	30,4	30,6
Środki trwałe razem	100	100	100	100	100	100	100	100	100

*Rolnictwo – rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo

**Przemysł – przemysł i budownictwo

Źródło: Jak w tabeli 1.

nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw rolniczych w strukturze nakładów wszystkich przedsiębiorstw zmniejszył się w 2010 r. w stosunku do 2002 r.

W artykule porównano również wartości wskaźnika odnowienia środków trwałych w poszczególnych jednostkach terytorialnych. Wskaźnik ten wyraża możliwości rozwojowe przedsiębiorstw oraz charakteryzuje natężenie poziomu inwestycji. W tabeli 7 przedstawiono wyniki tego wskaźnika obliczone dla ogółu badanych przedsiębiorstw oraz podmiotów z sektora rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo w Polsce, w województwach zachodniopomorskim i pomorskim oraz w regionie Pomorza Środkowego. W badanym okresie nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw w Polsce stanowiły od 7 do 10,8% wartości brutto środków trwałych. We wszystkich jednostkach terytorialnych, oprócz województwa zachodniopomorskiego, najwyższe możliwości rozwojowe przedsiębiorstwa wykazywały w 2008 r. W latach 2003–2006 oraz 2008–2010 przedsiębiorstwa z regionu Pomorza Środkowego cechowało większe natężenie inwestycyjne niż w przypadku Polski.

Tabela 7

Wartości wskaźnika odnowienia środków trwałych przedsiębiorstw ogółem oraz przedsiębiorstw sektora rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo w Polsce, w województwach pomorskim i zachodniopomorskim, w regionie Pomorze Środkowe, w podregionie słupskim oraz koszalińskim

Jednostka terytorialna	Lata								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wskaźnik odnowienia środków trwałych przedsiębiorstw razem [%]									
Polska	7,0	7,0	7,5	7,8	8,9	10,4	10,9	9,1	8,3
Pomorskie	5,9	6,0	7,9	7,2	10,0	8,6	10,8	7,8	7,9
Zachodniopomorskie	6,1	6,5	7,6	8,4	8,6	12,3	13,2	16,0	9,5
Pomorze Środkowe	6,4	8,6	11,3	8,4	12,2	10,0	12,2	10,0	9,7
Podregion słupski	6,0	9,6	13,2	7,8	13,7	8,5	12,4	10,4	9,6
Podregion koszaliński	7,0	7,1	8,2	9,4	9,6	12,3	11,8	9,2	9,9
Wskaźnik odnowienia środków trwałych przedsiębiorstw z sektora rolnictwo, łowiectwo, leśnictwo i rybactwo [%]									
Polska	6,3	6,6	7,5	10,3	9,5	9,4	8,5	5,5	4,9
Pomorskie	8,7	7,9	8,0	14,0	11,7	11,1	8,0	4,7	3,8
Zachodniopomorskie	6,5	6,1	9,9	9,8	6,5	9,3	10,1	6,2	6,3
Pomorze Środkowe	10,2	9,8	11,6	15,4	10,7	10,1	9,7	6,3	7,6
Podregion słupski	10,3	11,1	11,0	18,3	13,5	11,1	9,3	5,7	5,5
Podregion koszaliński	10,1	8,3	12,3	12,6	7,9	9,1	10,0	6,8	9,5

Źródło: Jak w tabeli 1.

H. Godlewska-Majkowska oraz P. Zarębski [2011a, s. 3; 2011b, s. 3] przeprowadzili badania mające na celu ocenę atrakcyjności inwestycyjnej regionów w Polsce. Na podstawie określonych miar, dotyczących między innymi potencjału rynkowego, zasobów pracy oraz specjalnych stref ekonomicznych, w poszczególnych województwach wskazali powiaty najatrakcyjniejsze inwestycyjnie. Spośród jednostek terytorialnych Pomorza Środkowego w województwie zachodniopomorskim wyróżniono powiaty: miasto Koszalin oraz kołobrzeski, natomiast w województwie pomorskim powiat miasto Słupsk. Atrakcyjność inwestycyjna tych powiatów przyczynia się do wysokiego natężenia inwestycji przedsiębiorstw regionu Pomorza Środkowego, także tych z sektora rolnego. W przypadku przedsiębiorstw rolniczych wartość wskaźnika odnowienia środków trwałych w całym badanym okresie była wyższa dla regionu Pomorza Środkowego niż dla Polski.

Wnioski

W opracowaniu określono skalę i strukturę aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw rolniczych Pomorza Środkowego. Analizy tej dokonano na podstawie danych GUS. Wszystkie dane przedstawiono dla przedsiębiorstw w Polsce, w przekroju wojewódzkim oraz w powiatach z regionu Pomorza Środkowego. Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski:

1. Wartość nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w Polsce od 2002 do 2008 r. stale wzrastała. Od momentu wystąpienia kryzysu na rynkach globalnych nastąpił spadek dynamiki nakładów inwestycyjnych. W przedsiębiorstwach rolniczych, odmiennie do pozostałych, odnotowano w 2010 r. wzrost nakładów inwestycyjnych w stosunku do okresu poprzedniego. Na aktywność inwestycyjną przedsiębiorstw rolniczych wpływa możliwość skorzystania ze wsparcia finansowego, oferowanego w ramach Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej.
2. Wśród nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw w Polsce najniższy udział stanowiły te ponoszone przez przedsiębiorstwa rolnicze. Udział nakładów przedsiębiorstw rolniczych z regionu Pomorza Środkowego w nakładach inwestycyjnych przedsiębiorstw był wyższy niż wskaźnik dla przedsiębiorstw rolniczych w Polsce, co świadczy o rolniczym charakterze tego obszaru.
3. Przedsiębiorstwa rolnicze z województw pomorskiego i zachodniopomorskiego cechowała relatywnie wysoka wartość nakładów inwestycyjnych.
4. Kierunek zmian nakładów inwestycyjnych przedsiębiorstw rolniczych Pomorza Środkowego oraz Polski różnił się tylko w 2008 r., w którym to wartość nakładów inwestycyjnych w analizowanym sektorze w Polsce spadła, w regionie Pomorza Środkowego natomiast wzrosła.

5. Przedsiębiorstwa ogółem w Polsce, w województwie pomorskim, a także w regionie Pomorza Środkowego, najwyższe możliwości rozwojowe wykazywały w 2008 r. Przedsiębiorstwa rolnicze Pomorza Środkowego w całym badanym okresie charakteryzowały się wyższym natężeniem inwestycyjnym niż wszystkie analizowane przedsiębiorstwa z sektora rolnego w Polsce.

Literatura

- ARAMYAN L., OUDE LANSINK A., VERSTEGEN J.: *Factors underlying the investment decision in energy-saving systems in Dutch horticulture*, Agricultural Systems 94 (2007).
- BABUCHOWSKA K., MARKS-BIELSKA R.: *Realizacja działania PROW 2007–2013 „Modernizacja gospodarstw rolnych” w województwie lubelskim*, Problemy Rolnictwa Światowego, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Tom 11 (XXVI), z. 4, Warszawa 2011.
- BOPKIN G., ONUMAH J.: *An Empirical Analysis of the Determinants of Corporate Investment Decisions: Evidence from Emerging Market Firms*, International Research Journal of Finance and Economics, Issue 33 (2009).
- GODLEWSKA-MAJKOWSKA H., ZARĘBSKI P.: *Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2011. Województwo zachodniopomorskie*, Instytut Przedsiębiorstwa Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2011a.
- GODLEWSKA-MAJKOWSKA H., ZARĘBSKI P.: *Atrakcyjność inwestycyjna regionów 2011. Województwo pomorskie*, Instytut Przedsiębiorstwa Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2011b.
- GOŁĘBIEWSKA B.: *Inwestycje i źródła ich finansowania w gospodarstwach o zróżnicowanych powiązaniach z otoczeniem*, Roczniki Naukowe SERIA tom XII, z. 3, Warszawa – Poznań – Wrocław 2011.
- KUSZ D.: *Procesy inwestycyjne w praktyce gospodarstw rolniczych korzystających z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2009.
- MARKS-BIELSKA R., LIZIŃSKA W.: *Inwestycje w gospodarstwach rolnych dzierżawiczych ziemi w województwie warmińsko-mazurskim*, Roczniki Naukowe SERIA, tom XIII, z. 3, 2010.
- MIKOŁAJCZYK J.: *Nakłady inwestycyjne w gospodarstwach indywidualnych według wielkości ekonomicznej w świetle Polskiego FADN*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G., T. 96, z. 3, 2009.
- MIKOŁAJCZYK J.: *Wyniki ekonomiczne a nakłady inwestycyjne w indywidualnych gospodarstwach rolnych uczestniczących w polskim FADN w zależności od ich typu rolniczego*, Problemy Rolnictwa Światowego, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie Tom 10 (XXV), z. 1, Warszawa 2010.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2007.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2011.

- SOBCZYŃSKI T.: *Wpływ wielkości ekonomicznej gospodarstw rolniczych UE na ich możliwości rozwojowe*, Problemy Rolnictwa Światowego, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Tom 9 (XXIV), Warszawa 2009.
- Sprawozdanie z działalności Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa za 2011 r.*, Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, Warszawa 2012.
- STEFKO O.: *Aktywność inwestycyjna i umiejętność pozyskiwania kapitału obcego jako warunki rozwoju i podnoszenia konkurencyjności gospodarstw indywidualnych w Polsce*, Journal of Agribusiness and Rural Development 2008, nr 2(8).
- STRZELECKA A.: *Zmiany w strukturze majątkowo-kapitałowej przedsiębiorstw rolniczych w Polsce w latach 2004–2009*, [w:] J. Sokołowski, M. Sosnowski (red.), *Polityka ekonomiczna*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Nr 166, Wrocław 2011.
- SZAFRANIEC-SILUTA E.: *Ocena finansowania inwestycji rolniczych leasingiem*, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Nr 82 (2010), Warszawa 2010.
- SZUK T.: *Inwestycje maszynowe w wybranych gospodarstwach rolnych Dolnego Śląska*, Inżynieria Rolnicza 8(117)/2009.
- WASILEWSKA A.: *Wyposażenie i efektywność środków trwałych w gospodarstwach indywidualnych o różnych typach produkcyjnych*, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Nr 78 (2009), Warszawa 2009.
- WOŚ A.: *Zdolności akumulacyjne gospodarstw oraz inwestycje*, [w:] A. Woś (red.), *Rolnictwo polskie w okresie transformacji systemowej (1987–1997)*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 1998.
- ZAWADZKA D.: *Działalność małych przedsiębiorstw na obszarze Pomorza Środkowego*, [w:] D. Zawadzka (red.), *Pomorze Środkowe – społeczeństwo, wieś, gospodarka. Wybrane problemy*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Koszalinie, Koszalin 2008.

Investment Activity of Middle Pomerania Agricultural Enterprises

The aim of this study is to determine the scale and structure of the investment activity of Middle Pomerania agricultural enterprises. The analysis was based on the value of investment and gross fixed assets in enterprises employing more than 9 people. The study covered data published by the CSO (GUS). The analyzed companies represent the agricultural sector in the region of Middle Pomerania (the area of Zachodniopomorskie and Pomorskie Voivodships). The period of study covers the years 2002–2010.

The study shows that the value of investments in Poland from 2002 to 2008, has grown steadily. From the moment of crisis in global markets investment

dynamics decreased. In agricultural enterprises, contrary to others, there was an increase in investment outlays in 2010, compared to the previous period. The agricultural sector was characterized by the lowest share of investments. The participation of agricultural enterprises in the region of Middle Pomerania in investment spending of the surveyed companies was higher than the share of agricultural enterprises in Poland, reflecting the agricultural character of this area.

Jarosław Mielcarek

Katedra Rachunku Kosztów i Rachunkowości Zarządczej
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Rachunek kosztów docelowych jako narzędzie analizy inwestycji w rolnictwie

Wstęp

W ekonomii istnieje dwojaki sposób podejścia do relacji między cenami a kosztami. Pierwsze uznaje, że następuje przystosowywanie się cen rynkowych do długoterminowych kosztów. Wyrazem krótkookresowym tego podejścia jest określanie przez przedsiębiorstwo ceny na podstawie formuły „koszty plus”. Drugie polega na uznaniu cen rynkowych za daną zewnętrzną, która przesądza o tym, czy przedsiębiorstwo przy swoich kosztach osiąga zyski, czy też ponosi straty i prawdopodobnie upadnie. Formuła „koszt plus” zostaje zastąpiona formułą „cena minus” [Kotler 1999, s. 457–478]. W odniesieniu do działalności inwestycyjnej relacja między cenami a kosztami przesądza, czy spełnione są kryteria dyskontowe akceptacji przedsięwzięcia inwestycyjnego przez inwestorów i banki.

Rachunek kosztów docelowych (*target costing* – w skrócie TC) jest współczesnym rachunkiem kosztów, w którym zastosowano drugie podejście. Jednym z kluczowych jego elementów jest wyznaczanie minimalnej stopy zysku. S. Ansari, J. Bell i H. Okano stwierdzają, że „istnieje bardzo mało badań, których przedmiotem jest docelowa stopa zwrotu (*target rate of return*)” [Ansari, Bell, Okano 2007, s. 514]. Dotyczy to również wyznaczania stopy zysku za pomocą metody dyskontowej. W analizie przedsięwzięcia inwestycyjnego, jakim jest wdrożenie do produkcji nowego produktu, należy uwzględnić wartość pieniądza w czasie. Dla określonej ceny rynkowej powinno się zatem w TC wyznaczyć minimalną stopę rentowności sprzedaży (w skrócie ROS), dla której NPV staje się równe zero, a IRR stopie dyskontowej, czyli spełnione są dla najniższych wartości kryteria dyskontowe akceptacji przedsięwzięć inwestycyjnych¹. Wyznaczo-

¹ Określanie docelowej stopy rentowności sprzedaży brutto za pomocą metody dyskontowej przedstawia M. Wierzbiński: *Rachunek kosztów docelowych*, [w:] E. Nowak, R. Piechota, M. Wierzbiński, *Rachunek kosztów w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2004, s. 125–129. W opracowaniu tym nie podano formuły na minimalną, docelową stopę rentowności sprzedaży. Nie wyjaśniono również, za pomocą jakiej metody znaleziono tę stopę. W pracy S. Sojaka

na w taki sposób minimalna ROS określa docelowe koszty dopuszczalne, czyli najwyższy ich poziom, dla którego spełnione są jeszcze kryteria dyskontowe. Relacja między kosztami bieżącymi a dopuszczalnymi przesądza o przyjęciu lub odrzuceniu projektu inwestycyjnego, jak również uruchomieniu działań zmierzających do odpowiedniej redukcji kosztów bieżących.

W opracowaniu podjęto się rozwiązanie problemu sformułowanego w postaci pytania: Jak zbadać za pomocą TC przedsięwzięcie inwestycyjne, polegające na budowie szklarni do produkcji pomidorów? Drugi problem polega na uwzględnieniu w ramach tego rachunku ryzyka za pomocą marży bezpieczeństwa i stopy marży bezpieczeństwa dla kosztów bieżących. Głównym przedmiotem opracowania będzie zatem TC jako instrument analizy przedsięwzięcia inwestycyjnego w rolnictwie. Nie jest nim natomiast przeprowadzenie analizy dla aktualnych cen i kosztów produkcji.

Wszelkie obliczenia zostały przeprowadzone za pomocą arkusza kalkulacyjnego Excel.

Rachunek kosztów docelowych

W rachunku tym można wyróżnić cztery etapy kalkulacji kosztu dopuszczalnego [Cooper, Slagmulder 1999, s. 23–33]:

1. Opracowanie strategicznego planu przedsiębiorstwa (3–5 lat), z planem nowych i zmodyfikowanych produktów. W artykule zostanie dokonana modyfikacja tego etapu, polegająca na zastosowaniu TC do analizy rolniczego przedsięwzięcia inwestycyjnego o spłacie kredytu trwającej 15 lat.
2. Określenie docelowej ceny sprzedaży nowych produktów – dostosowanie jej do funkcjonalności i jakości produktu. W rolnictwie nie mamy zazwyczaj

i H. Józwiaka: *Rachunek kosztów docelowych*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s. 128–137, oraz M. Masztalerza: *Rachunek kosztów docelowych jako instrument kreowania wartości przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 72–80, określono, z wykorzystaniem NPV, nie stopę rentowności sprzedaży, lecz jednostkowe koszty zmienne i koszty stałe. Nie zastosowano metody dyskontowej do znajdowania minimalnej stopy rentowności sprzedaży w pracach P. Prewysz-Kwinty: *Rachunek kosztów docelowych*, CeDeWu, Warszawa 2010 oraz M. Klinowskiego: *Rachunkowość zarządcza zorientowana na projekty*, CeDeWu, Warszawa 2009. Przykładami posłużenia się rachunkiem kosztów docelowych w rolnictwie, w których nie użyto metod dyskontowych, są prace M. Soliwody: *Rachunek kosztów docelowych – możliwości wykorzystania w przemyśle mleczarskim*, [w:] E. Nowak, M. Nieplowicz (red. nauk.), *Rachunek kosztów i pomiar dokonań*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 472–481, oraz T. Mirowskiego: *Koncepcja rachunku kosztów docelowych produkcji biomasy dla celów energetycznych*, Polityka Energetyczna, Tom 10, Zeszyt specjalny 2, 2007, s. 343–353.

do czynienia z nowym produktem, lecz znanym i najczęściej istniejącym na rynku od wielu lat. Ponieważ niniejsza analiza dotyczy istniejącego już produktu, zostanie zastosowana średnia rynkowa cena pomidorów w skupie dla lat 2003–2011.

3. Określenie docelowej, minimalnej stopy rentowności sprzedaży.
4. Wyznaczenie kosztu dopuszczalnego.

TC posługuje się obliczaniem strumieni pieniężnych, które można uznać za wolne przepływy pieniężne dla właścicieli kapitału własnego i wierzycieli w poszczególnych latach (*Free Cash Flow to Firm* – w skrócie FCFF) [Nita 2008, s. 284]. Stosowana jest następująca formuła:

$$CF_i = (1-t)ROS_m S_i - \Delta W_i - I_i \quad (1)$$

gdzie:

CF_i – strumień pieniężny dla okresu i ,

ROS_m – docelowa, minimalna stopa rentowności sprzedaży,

S_i – wartość sprzedaży w okresie i ,

ΔW_i – zmiana kapitału obrotowego w okresie i ,

I_i – inwestycje netto w aktywa trwałe, mające podtrzymać ich zdolność produkcyjną w okresie i ,

t – stopa opodatkowania.

Uwzględnienie we wzorze (1) tylko inwestycji netto może być interpretowane w taki sposób, że całość amortyzacji jest reinwestowana. Możliwa jest również odmienna interpretacja, polegająca na tym, że całość amortyzacji jest oszczędzana, a uwzględnione są inwestycje mające podtrzymać zdolność produkcyjną majątku trwałego. Takie podejście jest stosowane w tym opracowaniu. Sprzedaż jest iloczynem prognozowanej ceny rynkowej oraz planowanej produkcji. W przypadku produkcji rolnej cena, przykładowo pomidorów, ulega znacznym wahaniom sezonowym i rocznym. Jej wielkość użyta do obliczeń jest średnią ceną z przeciętnych cen rocznych dla lat 2003–2011.

Niewiadomą w formule (1) jest ROS, czyli stopa, dla której NPV staje się równe zero, a IRR stopie dyskontowej. Z tej definicji wynika sposób jej określenia, bowiem NPV to równanie z jedną niewiadomą, którą jest ROS. Można ją znaleźć, przyrównując równanie na NPV do zera:

$$NPV = -I_0 - W_0 + \sum_{i=1}^n \frac{(1-t)ROS_m S_i - \Delta W_i - I_i}{(1+r)^i} + \frac{Z}{(1+r)^n} = 0, \quad (2)$$

z którego po przekształceniach otrzymujemy formułę na minimalną, docelową stopę rentowności sprzedaży:

$$ROS_m = \frac{I_0 + W_0 + \sum_{i=1}^n \frac{\Delta W_i + I_i}{(1+r)^i} - \frac{Z}{(1+r)^n}}{\sum_{i=1}^n \frac{(1-t)S_i}{(1+r)^i}} \quad (3)$$

gdzie:

I_0 – nakład inwestycyjny na uruchomienie przedsięwzięcia,

W_0 – początkowy nakład na kapitał obrotowy,

r – stopa dyskontowa, będąca minimalną, akceptowaną przez inwestora stopą zwrotu,

Z – strumienie pieniężne w ostatnim roku funkcjonowania przedsięwzięcia związane z jego likwidacją.

Trudno rolnikowi indywidualnemu, inwestującemu w budowę szklarni określić średni, ważony koszt kapitału, dlatego przyjęto, że stopa dyskontowa jest minimalną, akceptowaną przez inwestora stopą zwrotu. Jej wysokość określa stopa procentowa dla inwestycji pozbawionych ryzyka, przyjęta na poziomie 4%, oraz premia za ryzyko, wynosząca 8%. Razem stopa dyskontowa wynosi 12%. Na strumienie pieniężne związane z likwidacją produkcji składa się odzyskany kapitał obrotowy, koszt likwidacji szklarni oraz jej wartość rezydualna po rozbiórce.

Jeżeli mamy opracowaną w arkuszu kalkulacyjnym tabelę strumieni pieniężnych dla całego okresu spłaty kredytu i funkcjonowania przedsięwzięcia wraz z ich dyskontowaniem i obliczeniem NPV, to można uprościć określanie minimalnej stopy rentowności, posługując się dodatkiem Excela *Szukaj wyniku*. Komórka, której wartość chcemy określić to ta, w której obliczana jest wartość NPV. Chcemy nadać jej wielkość zerową, zmieniając wartość w komórce zawierającej minimalną, docelową stopę rentowności sprzedaży.

Dysponując wielkością minimalnej docelowej rentowności brutto sprzedaży, można wyznaczyć jednostkowy koszt dopuszczalny:

$$k_d = p - z_o = p - pROS_m \quad (4)$$

Należy zauważyć, że koszt dopuszczalny nie zawiera podatku. Został on uwzględniony w koszcie bieżącym, co zostało przedstawione w tabeli 4, w której zawarto koszty operacyjne wraz z podatkiem. Porównywany z jednostkowym kosztem dopuszczalnym koszt bieżący lub planowany wymaga uwzględnienia rat kredytu:

$$k_{bf} = k_b + c \quad (5)$$

gdzie:

k_d – jednostkowy koszt dopuszczalny,

z_0 – minimalny, jednostkowy zysk operacyjny,

k_{bf} – jednostkowy koszt bieżący, skorygowany o ratę kapitałową,

k_b – koszt bieżący,

p – cena produktu,

c – rata kredytu przypadająca na jednostkę produktu.

Koszt bieżący nie został zmodyfikowany o odsetki od kredytu. Wynika to z tego, że dla ROS stopą zwrotu od całego zainwestowanego kapitału, czyli kapitału własnego i kredytu bankowego, jest stopa dyskontowa wynosząca 12%. Ponieważ jest ona wyższa od stopy procentowej od kredytu preferencyjnego, która wynosi 3%, działa dźwignia finansowa i spłata odsetek zostanie sfinansowana z zysku, a właściciel kapitału własnego otrzyma stopę zwrotu od zainwestowanego kapitału wyższą niż 12%. Jednostkowy koszt dopuszczalny konfrontujemy z bieżącym lub planowanym jednostkowym kosztem operacyjnym, skorygowanym o raty kapitałowe. Realizacja przedsięwzięcia inwestycyjnego może być podjęta wówczas, gdy koszt bieżący jest nie większy od kosztu dopuszczalnego:

$$k_{bf} \leq k_d \quad (6)$$

Ze względu, że zarówno koszt dopuszczalny, jak i koszt bieżący zmodyfikowany zawierają amortyzację, to dla spełnionego warunku (6) koszt dopuszczalny powinien wystarczyć nie tylko na pokrycie kosztu bieżącego, ale również raty kapitałowej. Oznacza to, że spłata kredytu nie odbywa się z amortyzacji. Inwestor w pełni ją odzyskuje i może ją wykorzystać do sfinansowania inwestycji w nową szklarnię po likwidacji starej. Formuła (6) dostarcza ostatecznego kryterium decyzyjnego. Spełnienie warunku (6) oznacza, że spełnione są również dla przedsięwzięcia kryteria dyskontowe jego akceptacji, gdyż wówczas:

$$NPV \geq 0 \quad (7)$$

$$IRR \geq r \quad (8)$$

W praktyce produkcyjnej koszt bieżący lub planowany okazuje się często wyższy od dopuszczalnego. Można uznać, że ten drugi staje się wówczas kosztem docelowym, uruchamiającym działania służące obniżce kosztów w wyniku przede wszystkim lepszej organizacji produkcji oraz obniżenia kosztów na etapie planowania przedsięwzięcia.

W zastosowaniu TC do analizy przedsięwzięcia inwestycyjnego w rolnictwie, polegającego na zastosowaniu najnowszej techniki i technologii do produkcji pomidorów w szklarni, istnieją niewielkie możliwości obniżki kosztu bieżą-

cego na etapie projektowania². Koszt dopuszczalny jest wówczas barierą, która w danych warunkach rynkowych i kosztowych oddziela jednoznacznie projekty spełniające dyskontowe kryteria akceptacji przedsięwzięcia inwestycyjnego od tych, które ich nie spełniają. Zastosowanie TC stanowi niezwykle przydatne narzędzie dla inwestorów w rolnictwie, pozwalające na posługiwanie się racjonalnością *ex ante*. Polega ona na uzyskaniu wiedzy o skutkach finansowych decyzji inwestycyjnej przed jej podjęciem i na tej podstawie podejmowaniu racjonalnych decyzji. Osiąga się wówczas najwyższy poziom w zarządzaniu gospodarstwem rolnym, z jednej strony bowiem inwestor jest chroniony przed podejmowaniem błędnych decyzji, a z drugiej może wykorzystać istniejące możliwości zyskowego inwestowania.

Wniosek kredytowy, przygotowany za pomocą TC, jest również bardzo pomocny dla banku. Zmniejszony jest bowiem wpływ asymetrii informacji, jako przyczyny ograniczeń kredytowych w rolnictwie [Kata 2011, s. 127–140].

Rachunek kosztów docelowych stwarza również ramy do przeprowadzenia badania ryzyka przedsięwzięcia. Gdy spełniony jest warunek (6) miarą ryzyka przedsięwzięcia będzie różnica między kosztem dopuszczalnym a zmodyfikowanym jednostkowym kosztem bieżącym:

$$m_b = k_d - k_{bf} \quad (9)$$

Jest to marża bezpieczeństwa przedsięwzięcia inwestycyjnego, określa bowiem maksymalny przyrost jednostkowego skorygowanego kosztu bieżącego, dla którego są jeszcze spełnione dyskontowe kryteria akceptacji przedsięwzięcia inwestycyjnego. Jeszcze ważniejszym miernikiem ryzyka jest stopa marży bezpieczeństwa:

$$s_b = \frac{m_b}{k_{bf}} = \frac{k_d - k_{bf}}{k_{bf}}, \quad (10)$$

czyli maksymalny procentowy wzrost kosztów bieżących spełniającym również kryteria dyskontowe. Obliczenie tej stopy ma znaczenie nie tylko dla inwestora, lecz także dla banku, w którym jest składany wniosek kredytowy. Ocena ryzyka za pomocą stopy marży bezpieczeństwa ułatwia podjęcie decyzji kredytowej.

TC powstał w celu analizowania przedsięwzięć polegających na uruchomieniu produkcji nowego, lub zmodyfikowanego produktu przemysłowego. Pod tym względem nie ma przeszkód, aby zastosować go do analizy projektu inwestycyjnego w rolnictwie, polegającego na uruchomieniu produkcji pomi-

² Nie oznacza to, że w fazie produkcyjnej nie jest możliwe dążenie do obniżki kosztów bieżących. Należy wówczas posłużyć się rachunkiem kosztów ciągłego doskonalenia (*kaizen costing*).

dorów w szklarni. Niezbędna jest natomiast zmiana w formule (1) w podejściu do zagadnienia podatku. Rolnicy zajmujący się specjalnymi działami produkcji rolnej najczęściej nie prowadzą ksiąg rachunkowych i wybierają podatek zryczałtowany. Decydujące znaczenie dla podatku mają wówczas normy szacunkowe dochodu z działów specjalnych produkcji rolnej, ogłaszane corocznie w rozporządzeniu Ministra Finansów. Zryczałtowany podatek można obliczyć według formuły:

$$T_r = nPt_r \quad (11)$$

gdzie:

T_r – zryczałtowany podatek,

n – norma szacunkowa dochodu dla produkcji pomidorów w szklarni,

P – powierzchnia szklarni.

Odmienne sposoby obliczania podatku (11) wymaga modyfikacji formuły (1) na obliczanie w poszczególnych latach strumieni pieniężnych:

$$CF_i = ROS_m S_i - T_r - \Delta W_i - I_i = ROS_m S_i - nPt - \Delta W_i - I_i \quad (12)$$

Pociąga to za sobą odpowiednią modyfikację formuł (2) i (3):

$$NPV = -I_0 - W_0 + \sum_{i=1}^n \frac{ROS_m S_i - nPt_{ri} - \Delta W_i - I_i}{(1+r)^i} + \frac{Z}{(1+r)^n} = 0 \quad (13)$$

$$ROS_m = \frac{I_0 + W_0 + \sum_{i=1}^n \frac{\Delta W_i + I_i + nPt_{ri}}{(1+r)^i} - \frac{Z}{(1+r)^n}}{\sum_{i=1}^n \frac{S_i}{(1+r)^i}} \quad (14)$$

Opis przedsięwzięcia inwestycyjnego

Inwestycja polega na zbudowaniu na własnej ziemi obiektu szklarniowego typu Venlo o powierzchni 1,5 ha, przeznaczonego na produkcję pomidorów na podłożu inertnym w cyklu przedłużonym. Przyjęto uruchomienie produkcji w 2004 roku, ponieważ dla tego roku autor dysponuje danymi dotyczącymi bieżących kosztów jednostkowych na 1 m² produkcji pomidorów w szklarni typu Venlo. Wielkość nakładów inwestycyjnych i źródeł ich finansowania przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1
Nakłady inwestycyjne i źródła finansowania

Wyszczególnienie	Wielkość
Koszt wybudowania 1 m ² szklarni wraz z wyposażeniem i kotłownią [zł]	220
Powierzchnia szklarni [m ²]	15 000
Nakład inwestycyjny [zł]	3 300 000
Udział własny [%]	20,00
Kapitał własny [zł]	660 000
Udział kredytu preferencyjnego [%]	80,00
Kredyt [zł]	2 640 000
Oprocentowanie preferencyjne kredytu [%]	3,00
Okres spłaty [lata]	15
Kapitał obrotowy sfinansowany ze środków własnych [zł]	745 000

Źródło: Opracowanie własne.

Kredyt ma być spłacany w ratach półrocznych. Dodatkowo przyjęto, że w 5., 10. i 13. roku eksploatacji dokonane zostaną nakłady inwestycyjne wynoszące po 100 tys. zł w celu podtrzymania zdolności produkcyjnej.

W tabeli 2 przedstawiono roczną, planowaną wielkość produkcji i sprzedaży. Posłużono się ceną docelową, którą obliczono na podstawie średniej z cen skupu pomidorów szklarniowych w latach 2003–2011 podanych w tabeli 3.

Tabela 2
Planowana roczna produkcja i sprzedaż

Wyszczególnienie	Wielkość
Plon z 1 m ² [kg]	50
Powierzchnia [m ²]	15 000
Produkcja [kg]	750 000
Cena [zł]	3,67
Sprzedaż [zł]	2 750 873

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 3
Średnia cena skupu pomidorów szklarniowych [zł]

Rok	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Średnia
Cena skupu	3,82	4,09	3,80	3,58	4,14	3,33	4,11	5,09	3,65	3,96

Źródło: Opracowanie własne na podstawie witryny internetowej Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Państwowy Instytut Badawczy, *Rynek Rolny*, <http://www.ierigz.waw.pl/publikacje/rynek-rolny>, 03.07.2012.

Tabela 4

Koszty jednostkowe produkcji pomidorów w 2004 roku [zł]

Wyszczególnienie	Zblokowana szklarnia 1,5 ha	
	zł/m ²	udział [%]
Nakłady materiałowe	16,98	19,44
a) rozsada	3,6	
b) nawożenie	2,4	
c) ochrona chemiczna	0,33	
d) ochrona biologiczna	1,55	
e) woda	1,3	
f) maty	2,5	
g) folia	0,7	
h) sznurek	4,6	
Nośniki energii	5,1	
a) energia elektryczna	1,9	
b) paliwa i oleje	3,2	
Ogrzewanie	20,4	23,36
Amortyzacja	9,625	11,02
Robocizna i pochodne	23,01	26,35
a) robocizna bezpośrednia	12,5	
b) robocizna pośrednia	2,9	
c) ZUS	7,61	
Usługi	0,5	0,57
Pozostałe koszty	12,22	13,99
a) dzierżawa	0,00	
b) podatek	0,57	
c) inne opłaty stałe	0,65	
d) koszty handlowe, zarządu itp.	11,00	
Razem	87,34	100,00
Razem [zł/kg]	1,75	

Źródło: K. Rutkowski, *Energetyczno-ekonomiczne aspekty uprawy pomidora w różnych obiektach szklarniowych*, Inżynieria Rolnicza 6/2006, s. 227.

Takie podejście wynika z dużych wahań cen, które są niekiedy rezultatem działania nieprzewidywalnych czynników. Dotyczy to w szczególności średniej ceny w 2011 roku, która spadła poniżej ceny z 2003 roku, pod wpływem zatruc pokarmowych w Niemczech, wywołanych rzekomo przez warzywa. Ceny średnie nie uwzględniają rozkładu sezonowego przychodów ze sprzedaży ani tego, że uzyskiwane ceny średnie przez producenta mogą być niższe od średnich cen

skupu. Z tego względu średnią cenę obniżono o 10%, a następnie zwiększono ją ze względu na ryczałtowy zwrot VAT-u o 3%. Ostatecznie przyjęto do obliczeń cenę wynoszącą 3,67 zł. Koszty jednostkowe, przypadające na 1 m² uprawy pomidorów, przedstawiono w tabeli 4.

W tabeli 4, w porównaniu z danymi oryginalnymi, dokonano korekty, podnosząc amortyzację z 6,9 na 9,63 zł, co wynika z przyjętej wielkości nakładów inwestycyjnych. Obniżono również wielkość podatku z 1,45 na 0,57 zł. Szacunkowa norma dochodu z produkcji pomidorów w ogrzewanej szklarni wyniosła w 2004 roku 2,81 zł za m² [Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 listopada 2003 roku]. Daje to łączny dochód wynoszący 42 150 zł, od którego podatek według stawki 19-procentowej od kwoty 37 024 zł wyniósł 7035 zł, a 1538 zł według stawki 30-procentowej od kwoty 5126 zł, czyli razem 8572 zł; na 1 m² było to 0,57 zł. Realne opodatkowanie szacunkowego dochodu wynosi 20,34%. Operacyjny koszt jednostkowy po odjęciu podatku na 1 kg pomidorów osiągnął wartość 1,75 zł.

W tabeli 5 przedstawiono strumienie pieniężne związane z likwidacją szklarni. Na zakończenie produkcji kapitał obrotowy zamienia się w strumień pieniężny wpływający. Rozbiórka szklarni będzie kosztować 200 tys. zł, a wpływy ze sprzedaży jej elementów i wyposażenia oszacowano na kwotę 600 tys. zł.

Tabela 5

Strumienie pieniężne związane z likwidacją szklarni w 15. roku eksploatacji [zł]

Wyszczególnienie	Wielkość
Odzyskany kapitał obrotowy	745 000
Koszt likwidacji szklarni	-200 000
Wartość rezydualna szklarni	600 000
Razem	1 145 000

Źródło: Opracowanie własne.

Analiza przedsięwzięcia inwestycyjnego

Na początku procedury zastosowania TC określimy wielkość ROS_m . Przyjmemy stopę dyskontową określoną przez minimalną oczekiwaną przez inwestora stopę zwrotu na 12%. Stawka podatku dochodowego wynosi dla pierwszego progu podatkowego 19, a dla drugiego 30%. W tabeli 6 przedstawiono obliczenie stopy rentowności sprzedaży brutto. Jej wartość określono, używając formuły (14) oraz równoległe za pomocą dodatku Excela *Szukaj wyniku*.

Tabela 6

Wyznaczenie minimalnej stopy rentowności sprzedaży brutto (wielkości wyrażone w jednostkach pieniężnych tys. zł z wyjątkiem wielkości jednostkowych)

Wyszczególnienie	Moment 0	Rok 1	Rok 2	Rok 3	Rok 4	Rok 5	Rok 6	Rok 7	Rok 8	Rok 9	Rok 10	Rok 11	Rok 12	Rok 13	Rok 14	Rok 15	Razem
Nakłady inwestycyjne [tys. zł]	-3 300																-3 300
Wydatki na badania i rozwój [tys. zł]	0																0
Przepływ środków pieniężnych moment 0 [tys. zł]	-3 300																-3 300
Docelowa cena sprzedaży [zł]		3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	
Docelowa wielkość sprzedaży [tony]		750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	3 750
Przychody ze sprzedaży [tys. zł]		2 751	2 751	2 751	2 751	2 751	2 751	2 751	2 751	2 751	2 751	2 751	2 751	2 751	2 751	2 751	13 754
Minimalna docelowa stopa rentowności sprzedaży [%]		21,38	21,38	21,38	21,38	21,38	21,38	21,38	21,38	21,38	21,38	21,38	21,38	21,38	21,38	21,38	
Planowany zysk operacyjny [tys. zł]		588	588	588	588	588	588	588	588	588	588	588	588	588	588	588	2 941
Norma szacunkowego dochodu na 1 m ² [zł]		2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	2,81	
Całkowity szacunkowy dochód [zł]		42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	42,15	
Realna stawka podatku dochodowego [%]		20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	20,34	
Podatek dochodowy [zł]		8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	8,57	
Zysk operacyjny po opodatkowaniu [tys. zł]		580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	580	2 898
Zmiana inwestycji w kapitał obrotowy netto [tys. zł]	-745	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-745
Inwestycje w majątek trwały [tys. zł]		0	0	0	0	-100	0	0	0		-100	0	0	-100	0	0	-300
Przepływ środków pieniężnych w fazie produkcyjnej [tys. zł]	-745	580	580	580	580	480	580	580	580	580	480	580	580	480	580	580	2 053
Odzyskane inwestycje w kapitał obrotowy netto [tys. zł]																745	745
Wydatki związane z zakończeniem produkcji [tys. zł]																-200	-200
Wartość rezydualna majątku [tys. zł]																600	600
Przepływ środków pieniężnych po zakończeniu produkcji [tys. zł]																1 145	1 145
Razem przepływy pieniężne [tys. zł]	-4 045	580	580	580	580	480	580	580	580	580	480	580	580	480	580	1 725	5 494
Średni ważony koszt kapitału [%]	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	
Potęgi dyskontowania	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Wartość bieżąca przepływów pieniężnych [tys. zł]	-4 045	518	462	413	368	272	294	262	234	209	154	167	149	110	119	315	0
NPV [tys. zł]	0																
IRR [%]	12,00																

Źródło: Opracowanie własne.

Minimalna stopa rentowności sprzedaży obliczona w tabeli 6, dla której NPV jest zerowe, a IRR równa się 12%, wynosi 21,38%. Na tej podstawie możemy dla wielkości jednostkowych obliczyć koszt docelowy. Wyliczenie przeprowadzone za pomocą formuły (4) przedstawiono w tabeli 7.

Tabela 7
Jednostkowy koszt dopuszczalny

Wyszczególnienie	Wielkość
Docelowa cena sprzedaży [zł]	3,67
Docelowa stopa rentowności sprzedaży brutto [%]	21,38
Jednostkowy docelowy zysk operacyjny [zł]	0,78
Jednostkowy koszt dopuszczalny [zł]	2,88

Źródło: Opracowanie własne.

Jednostkowy koszt dopuszczalny wynosi 2,88 zł. Jest to koszt, który dla danej ceny docelowej zapewnia osiągnięcie minimalnej akceptowanej przez inwestora stopy zwrotu równej stopie dyskontowej.

Koszt bieżący wymaga korekty zgodnie z formułą (5). Obliczenie jednostkowego kosztu bieżącego uwzględniającego raty kapitałowe przedstawiono w tabeli 8.

Tabela 8
Jednostkowy koszt bieżący skorygowany o koszt obsługi kredytu

Wyszczególnienie	Wielkość
Koszt jednostkowy produkcji bieżący [zł]	1,75
Rata kapitałowa [zł]	176 000
Rata kapitałowa [zł/m ²]	11,73
Rata kapitałowa [zł/kg]	0,23
Jednostkowy koszt bieżący wraz z ratami kapitałowymi [zł]	1,98

Źródło: Opracowanie własne.

Jednostkowy koszt bieżący, skorygowany o raty kapitałowe, obliczony w tabeli 8, wynosi 1,98 zł. Spełniony został warunek (6) nakładany na koszty bieżące produkcji, ponieważ jednostkowy koszt bieżący, skorygowany o raty kapitałowe, jest niższy od jednostkowego kosztu dopuszczalnego. Oznacza to, że spełnione są kryteria dyskontowe akceptacji przedsięwzięcia, NPV jest bowiem dodatnie, a IRR większe od stopy dyskontowej.

Badanie ryzyka przedsięwzięcia w kroku czwartym przedstawiono dla marży bezpieczeństwa i stopy marży bezpieczeństwa skorygowanego kosztu bieżącego. Obliczenia przedstawiono w tabeli 9.

Tabela 9

Stopa i marża bezpieczeństwa dla bieżącego skorygowanego kosztu jednostkowego

Wyszczególnienie	Wielkość
Jednostkowy koszt dopuszczalny [zł]	2,88
Jednostkowy koszt bieżący skorygowany o raty kapitałowe [zł]	1,98
Marża bezpieczeństwa [zł]	0,90
Stopa marży bezpieczeństwa [%]	43,27

Źródło: Opracowanie własne.

Marża bezpieczeństwa, obliczona w tabeli 9, wynosi 0,9 zł. Oznacza to, że bieżące skorygowane koszty jednostkowe produkcji mogą wzrosnąć maksymalnie o 0,9 zł pod warunkiem, że nie będzie przekroczona wielkość jednostkowych kosztów dopuszczalnych, a kryteria dyskontowe akceptacji będą spełnione dla najniższych wartości. Stopa marży bezpieczeństwa wynosi 43,27%, czyli o tyle procent może maksymalnie wzrosnąć skorygowany jednostkowy koszt bieżący, jeżeli projekt nie ma przestać spełniać kryteriów dyskontowych akceptacji i nie przekroczyć kosztów dopuszczalnych. Można na tej podstawie stwierdzić, że istnieje niska wrażliwość kryteriów dyskontowych na wzrost kosztów produkcji. Taka ocena przedsięwzięcia może ułatwić podjęcie przez inwestora pozytywnej decyzji o realizacji przedsięwzięcia, a przez bank o udzieleniu kredytu.

Podsumowanie

W opracowaniu pokazano, na podstawie rozważań teoretycznych, jak można posłużyć się TC do analizy rolniczego przedsięwzięcia inwestycyjnego. Wymagało to zastosowania metody dyskontowej do określenia formuły na minimalną stopę rentowności sprzedaży. Formuła na strumieniu pieniężne została zmodyfikowana w taki sposób, że uwzględniono podatek zryczałtowany od specjalnych działów produkcji rolnej. Pociągnęło to za sobą konieczność modyfikacji formuł na NPV i minimalną stopę rentowności sprzedaży. Koszt bieżący został podniesiony o raty kapitałowe od kredytu w celu uniknięcia możliwości ich spłaty z amortyzacji. Ostatecznie okazało się, że skorygowany jednostko-

wy koszt bieżący jest niższy od kosztu dopuszczalnego. Kryteria dyskontowe akceptacji przedsięwzięcia inwestycyjnego były spełnione, ponieważ dla takiej relacji między kosztami NPV jest większe od zera, a IRR od stopy dyskontowej. Pokazano również, jak można zbadać ryzyko przedsięwzięcia za pomocą marży bezpieczeństwa i stopy marży bezpieczeństwa dla kosztów bieżących. Stopa marży bezpieczeństwa, czyli maksymalna stopa wzrostu kosztów bieżących, dla której są jeszcze spełnione kryteria dyskontowe akceptacji przedsięwzięcia, ukształtowała się na poziomie uzasadniającym wniosek, że ryzyko niepowodzenia jest niskie. W związku z tym można rekomendować inwestorowi podjęcie decyzji o realizacji przedsięwzięcia, a bankowi o udzieleniu kredytu na jego sfinansowanie.

Literatura

- ANSARI S., BELL J., OKANO H.: *Target Costing: Uncharted Research Territory*, [w:] C.S. Chapman, A.G. Hopwood, M.D. Shields ed.: *Handbook of Management Accounting Research*, Vol. 2, Elsevier, Oxford 2007.
- COOPER R., SLAGMULDER R.: *Develop Profitable New Products with Target Costing*, Sloan Management Review, 1999, vol. 40.
- Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Państwowy Instytut Badawczy: *Rynek Rolny*, <http://www.ierigz.waw.pl/publikacje/rynek-rolny>, 03.07.2012.
- KATA R.: *Asymetria informacji jako przyczyna ograniczeń kredytowych w rolnictwie*, [w:] *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Nr 88, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2011.
- KLINOWSKI M.: *Rachunkowość zarządcza zorientowana na projekty*, CeDeWu, Warszawa 2009.
- KOTLER P.: *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Wydawnictwo Felberg SJA, Warszawa 1999.
- MASZTALERZ M.: *Rachunek kosztów docelowych jako instrument kreowania wartości przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011.
- MIROWSKI T.: *Koncepcja rachunku kosztów docelowych produkcji biomasy dla celów energetycznych*, Polityka Energetyczna, Tom 10, Zeszyt specjalny 2, 2007.
- NITA B.: *Rachunkowość w zarządzaniu strategicznym przedsiębiorstwem*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2008.
- PREWYSZ-KWINTO P.: *Rachunek kosztów docelowych*, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 listopada 2003 r. w sprawie norm szacunkowych dochodu z działów specjalnych produkcji rolnej, Dz.U. z dnia 29 listopada 2003 r.
- RUTKOWSKI T.: *Energetyczno-ekonomiczne aspekty uprawy pomidora w różnych obiektach szklarniowych*, Inżynieria Rolnicza 6/2006.
- SOJAK S., JÓŹWIAKA H.: *Rachunek kosztów docelowych*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.

- SOLIWODA M.: *Rachunek kosztów docelowych – możliwości wykorzystania w przemyśle mleczarskim*, [w:] E. Nowak, M. Nieplowicz (red. nauk.): *Rachunek kosztów i pomiar dokonań*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
- WIERZBIŃSKI M.: *Rachunek kosztów docelowych*, [w:] E. Nowak, R. Piechota, M. Wierzbński: *Rachunek kosztów w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2004.

Agricultural Investment Analysis with Target Costing

Abstract

The expression development for free cash flows to firm taking into account the flat-rate tax on special branches of agricultural production was necessary to use the target costing for the analysis of agricultural investment project. It made possible to present essential for this costing the appropriately changed formula for target minimum rate of return on sales therefore. The modified current unit cost for investment project was lower than the allowable cost. Discount criteria for acceptance of this project were fulfilled. The size of the safety margin and safety margin rate for current costs reached a level indicating a low risk of failure of the project.

Mykhaylo Heyenko

Department of Finance

Sumy National Agrarian University, Ukraine

Key Factors of Working out of the Financial Improvement Strategy of Sumy Region Agricultural Enterprises

Introduction

Modern financial condition of many Ukrainian agricultural enterprises is not stable, because of the global economic crisis and miscalculations of the state agrarian policy, that results in high risks of bankruptcy, low income level of rural inhabitants, and negative influence on the economy of processing, service and other branches and spheres of economy. Under the condition of Ukraine's access to SOT, financial instability of most agricultural enterprises causes the threat to the state provision security. That is why it is especially essential nowadays to find the key factors which influence the financial improvement of the enterprises of agricultural sphere to provide their solvency, profitability, firm competitiveness and production of the ecologically safe products.

Research Goals, Tasks and Methods

The main target of this work is to distinguish the key factors which influence the financial improvement of Sumy region agricultural enterprises to provide their firm financial condition and also to provide the provision safety on the regional and state levels.

To fulfill this aim, the following tasks must be solved:

- to explore the key factors of outer environment of the formation of the financial improvement of Sumy region agricultural enterprises' strategy;
- to evaluate the up-to-date financial condition of Sumy region agricultural enterprises;
- to work out the conception model of the financial improvement of Sumy region agricultural enterprises' strategy on the regional level;

The subject of the research is the strategy of the financial improvement of agricultural enterprises of Sumy region.

For solving set tasks the following basic methods were used: monographic, abstract and logic, calculation, constructive and comparative, generally accepted statistic methods.

Key Factors of Outer Environment of the Formation of Financial Improvement of Sumy Region Agricultural Enterprises' Strategy

The activity of agricultural enterprises needs reasonable planning. The applying of the necessary financial resource depends not only on the favorable investment climate, created by the state and the local authorities, but also on the agricultural enterprise, which must plan its prospects. That is why the strategic activity planning is essential not only for foreign investors, but to the agricultural enterprises as well, regarding their dynamic development.

It is necessary to realize that it is impossible to detach from the world tendencies of production and consumption of agricultural products. On the basis of this fact, the working out of the financial improvement strategy should be grounded on the key factors of macro and giga environment, such as world population quantity forecast and main provision kinds' consumption forecast. It is also essential to take into consideration the state agrarian policy, which is put into the programs of agricultural production industries and rural territories development on the state and regional levels as well.

It is also necessary to consider the state agrarian policy, which is programmed by the agricultural production development and the rural area on the state level and the local one as well.

According to the data of Food and agriculture organization of UNO (FAO), the world prices on provision have increased almost twice for the last 10 years (Table 1).

The world provision price increasing was observed in 2010. If in January 2009 the total provision price index was 172.4% (sugar – 334.0%, cereals – 171.1%, milk – 215.6%, meat – 120.1%), then in January 2010 it increased till 214.7%, applying sugar index price 398.4%, oils and fats – 263.0%, cereals – 237.6%, meat – 142.2%. The “rontal” increasing of main price indexes made experts talk about the straining of the world provision crisis and create the negative consumption forecasts of the following price dynamics on the market of agricultural products.

Table 1
Investment Volumes in Basic Capital on Branches of Agro-Industrial Production

Year	Price index on the world provision resources	Meat	Milk	Cereals	Oils and fats	Sugar
1990	108.8	131.1	74.9	99.4	72.9	185.7
1991	103.2	127.2	77.2	94.3	78.4	129.8
1992	107.0	120.4	94.7	103.3	84.1	129.6
1993	105.0	121.4	88.0	96.7	84.1	137.6
1994	109.8	118.0	78.8	106.3	106.5	162.4
1995	120.8	115.2	106.3	113.8	127.7	193.6
1996	125.8	114.0	110.6	144.6	113.0	173.0
1997	114.0	111.5	104.9	113.1	110.7	158.0
1998	105.7	95.3	101.5	101.6	128.8	136.3
1999	92.9	93.2	87.6	92.3	99.5	93.3
2000	89.1	95.0	92.4	84.2	71.2	107.3
2001	92.0	92.7	107.0	86.4	64.8	127.9
2002	89.8	91.5	85.7	91.6	82.8	97.4
2003	96.8	95.6	91.8	98.0	99.1	104.6
2004	110.2	110.0	117.8	107.7	113.3	96.9
2005	114.1	113.6	134.8	102.9	104.2	130.5
2006	120.2	106.8	127.7	115.1	107.9	211.2
2007	145.2	110.6	190.7	156.5	154.4	146.0
2008	196.9	127.0	239.0	242.8	239.8	178.0
2009	147.6	118.4	131.4	174.6	144.0	231.4
2010	172.5	131.3	201.1	172.7	178.4	291.9

Source: Built upon the data of the National strategy research institute (www.niss.gov.ua).

The obvious reasons of the world price increasing tendencies on the markets of agricultural products are the following:

1. The population of the planet is being constantly growing. Thus, if in 1990 the population of the world was 5.26 billion people, then in November 2011 it grew to 7 billion people. Recently 90% of population growth has taken place in the lowly-developed countries. Among birth leaders Africa is the first (45 babies in 1000 people), Latin America is the second – 31, Asia is the third – 29 babies.
2. There is a current tendency of area decreasing, suitable for the agricultural cultivation. There are 4810 million ha of land in the world, used for agriculture

(among them, arable areas – 1340 million ha, meadows and pastures – 365 million ha). The biggest arable areas belong to the USA (185 million ha), India (160 million ha), Russia (134 million ha), China (95 million ha), Canada (46 million ha), Kazakhstan (36 million ha) and Ukraine (32 million ha).

3. There exists the shortening of agricultural raw materials supply, which is connected with unfavorable weather conditions in some countries – producers. Reports about the low wheat yields in Russia, Ukraine, Kazakhstan and Canada in 2010 caused the rapid price increasing on this product, which grew on more 70% during the two summer months in 2010.
4. The enlarging of growing crops amount is aimed for the biological fuel production. This tendency is supported, for example, by the US government, which gives vast subsidies to its farms and agricultural enterprises for growing wheat, corn, rape.
5. Increasing consumption of provision in the most highly-populated countries of the world – India and China – was caused by their fast economic development, which was followed by the growth of people income and consumption demand. In the period of crisis, the developing countries showed the less level of stagnation, or they avoid crisis at all.

Table 2

Sufficient consumption indicator in foodstuff (per person, per year) [kg]

Foodstuff	Rational norm	Real consumption in 2010	Sufficient consumption indicator
Bread and bread products (calculations in flour)	101.0	111.7	1.11
Meat and meat products (calculations in meat)	80.0	49.7	0.62
Milk and milk products (calculations in milk)	380.0	212.4	0.56
Fish and fish products	20.0	15.1	0.76
Eggs (items)	290.0	272.0	0.94
Vegetables and melons	161.0	137.1	0.85
Fruit, berries and grapes	90.0	45.6	0.51
Potato	124.0	133.0	1.07
Sugar	38.0	37.9	0.99
Vegetable oils of all kinds	13.0	15.4	1.19

Source: Calculated according to the data of the Agrarian policy and provision ministry of Ukraine (www.nimagro.gov.ua).

These are the external giga level factors. The macro level should also be under review. As a result of the extensive development model of the agricultural sector, the indicators of the Ukrainian provision safety are getting worse. The consumption balance of the main provision (Table 2) shows that in 2010 in Ukraine real consumption of most main foodstuffs were lower than the reasonable norms. The intensive retardation from the factual consumption was observed at fruit, berries, and grapes – to 49%, milk and milk products – to 44%, meat and meat products – to 38%, fish and fish products – to 24% [Zhaliga 2011].

The real consumption of the provision groups, such as “bread and bread products”, “potato”, “vegetable oil of all kinds” was higher than rational norm.

Such exceeding of the norm is an evidence of unbalances nutrition of the population, which tries to provide own energetic needs on the account of the economically affordable products. Thus, in 2010 the average day nutrition of an Ukrainian was 2946 kcal that is 18% more than the border criteria (2500 kcal). The main part of calories is consumed by Ukrainians through vegetative foodstuff, however 27,1% of the average day ration is supplied with the foodstuff of the animal origin, that is twice lower than the determined ultimate criteria (55%). Analyzing the data behind, we can conclude, that under the conditions of the growing need in provision on the local and the international levels as well, agricultural enterprises must be financially stable for the production of the ecologically safe provision in sufficient amount.

Financial Condition of Agricultural Enterprises of Sumy Region

Financial condition is one of the most important characteristics of activity for every enterprise. The aim of the financial condition evaluation of an enterprise in the anti crisis management system is working out and implementing the measures, directed to the rapid solvency restoration, restoration the sufficient level of financial stability of an enterprise, establishing the ability of an enterprise to continue its economic activity, ability for its further development, providing profitability and production potential growth and taking responsible decisions. We state that the financial condition itself is the key micro level factor of working out the financial improvement of agricultural enterprises' strategy according to Podolska [2007]:

Financial condition of an enterprise is determined by such elements:

- 1) profitability of the enterprise's activity;
- 2) reasonable profit dealing, that is left in the disposal of the enterprise after paying taxes and necessary expanses;

3) sufficient amount of own financial resources for the organization of the production process and the process of the products' realization;

4) reasonable placement of main and working funds;

5) solvency and liquidity.

As we are limited in the amount of this material, only indicators of losses in the activity of the agricultural enterprises of Sumy region will be reviewed (Table 3, 4, 5).

Table 3

Loss indicators: totally in agriculture of Sumy region agricultural enterprises

Indicator	2008	2009	2010	Deflection (+,-) 2010 from:	
				2008	2009
Net profit (+) loss (-)	-104123,0	-160523,8	-103110,5	1012,5	57413,3
Profitability (+) loss (-) [%]					
- products realization	-30.25	-28.05	-31.73	-1.49	-3.69
- main means	-35.70	-34.70	-36.58	-0.88	-1.88
- working assets	-51.80	-54.82	-65.05	-13.24	-10.23
- assets	-3.55	-5.12	-3.01	0.54	2.11
- own capital	-11.50	-17.37	-10.80	0.70	6.57

Source: Calculated according to the data of Statistics collection of Sumy region [2011].

Table 4

Loss indicators: animal husbandry of Sumy region agricultural enterprises

Indicator	2008	2009	2010	Deflection (+,-) 2010 from:	
				2008	2009
Net profit (+) loss (-)	-23843,0	-9716,7	-2301,0	21542,0	7415,7
Profitability (+) loss (-) [%]					
- products realization	-2.41	-2.39	-25.25	-22.84	-22.86
- main means	-4.36	-3.67	-25.52	-21.16	-21.85
- working assets	-7.78	-6.72	-46.70	-38.92	-39.98
- assets	-2.84	-1.13	-0.25	2.58	0.88
- own capital	-4.86	-1.91	-0.44	4.42	1.47

Source: Calculated according to the data of Statistics collection of Sumy region [2011].

Table 5

Loss indicators: plant production of Sumy region agricultural enterprises

Indicator	2008	2009	2010	Deflection (+,-) 2010 from:	
				2008	2009
Net profit (+) loss (-)	-133969,0	-150102,7	-100774,6	33194,4	49328,1
Profitability (+) loss (-) [%]					
- products realization	-11.18	-44.16	-34.01	-22.83	10.16
- main means	-12.82	-48.75	-41.18	-28.36	7.57
- working assets	-16.77	-72.11	-72.36	-55.59	-0.25
- assets	-6.41	-6.59	-4.00	2.42	2.59
- own capital	-32.85	-36.51	-23.32	9.53	13.20

Source: Calculated according to the data of Statistics collection of Sumy region [2011].

According to calculations presented in Table 3, 4 and 5, the activity of the agricultural enterprises is unprofitable. But there are enterprises in every district of Sumy region, which use efficiently their own financial, land, material and labor resources. 186 agricultural enterprises out of 350 have been working efficiently for last 3 years, and the profitability level achieves 35–37%.

Total unprofitability influences negatively on the level of workers engaged in agricultural production material stimulating (Table 6).

Table 6

Level of average monthly salary of Sumy region agricultural enterprises

Indicators	Year					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Average monthly salary in total in agriculture, UAH	372	477	632	940	1079	1305
Average monthly salary in total in industry, UAH	814	873	954	1677	1849	2134
Average monthly salary in total in financial activity, UAH	970	1315	1785	2309	2471	2852
Average monthly salary in total in Sumy region, UAH	663	932	1186	1472	1593	1866
Average calculated quantity of stuff workers in total in agriculture	44 120	33 141	30 551	27 535	23 024	21 923
Salary funding in total in agriculture, thousand UAH	203 686	215 585	231 769	310 530	298 101	343 314

Source: Calculated according to the data of Statistics collection of Sumy region [2011].

In general, the survey conducted before and this material give the opportunity to make unpleasant conclusion that the majority of agricultural enterprises are not profitable, highly dependable on external funding and low solvency. On the basis of this fact, it is essential to work out the financial improvement of agricultural enterprises' strategy, taking into consideration the key factors of micro, macro and giga levels mentioned before.

The Concept Model of the Financial Improvement of Agricultural Enterprises' Strategy on the Regional Level

As there is no common point among the scientists about the stages of working out of financial improvement strategy [Sabluk 2004, p. 6; Dovgan et al. 2009, p. 76; Sodomir 2008, p. 61; Kulaets and Kutcekon 2009, p. 77], its content and the number of stages, it is necessary to create the own algorithm of the process of financial improvement of agricultural enterprises' strategy concept model formation (Figure 1).

As it has already been mentioned, it is impossible to detach from the world tendencies of agricultural production and consumption. On the basis of this fact, the working out of the strategy should be grounded on the key factors of macro and giga environment, such as world population quantity forecast and main provision kinds' consumption forecast, and the state programs of agricultural production development, and also the key micro level factor – the actual financial condition of the agricultural enterprises.

Further there will be under review the list of the certain actions, which must be accomplished by the local authorities and the enterprise management to provide the financial improvement of the agricultural enterprises' strategy.

The measures of financial improvement of agricultural enterprises support should be done in complex and directed to elimination of the specific factors of financial instability.

To achieve this, it is necessary on the state level: to provide the state programs funding for land protection, plant and animal selection; the creation of new, more effective means of their protection, mineral fertilizers; to improve the legislative base of agricultural production insurance and to create favorable conditions for the active insurance activity on the rural territories; to form special-term loaning and taxation of the additional activities; to provide (if necessary) state contracts on purchase of products of these producers on average market prices; to develop transport network and financial infrastructure; to improve the price regulation policy on main provision, and also to form the mechanisms of profit norms regulations in the economic branches on the benefit of agriculture; to stimulate the

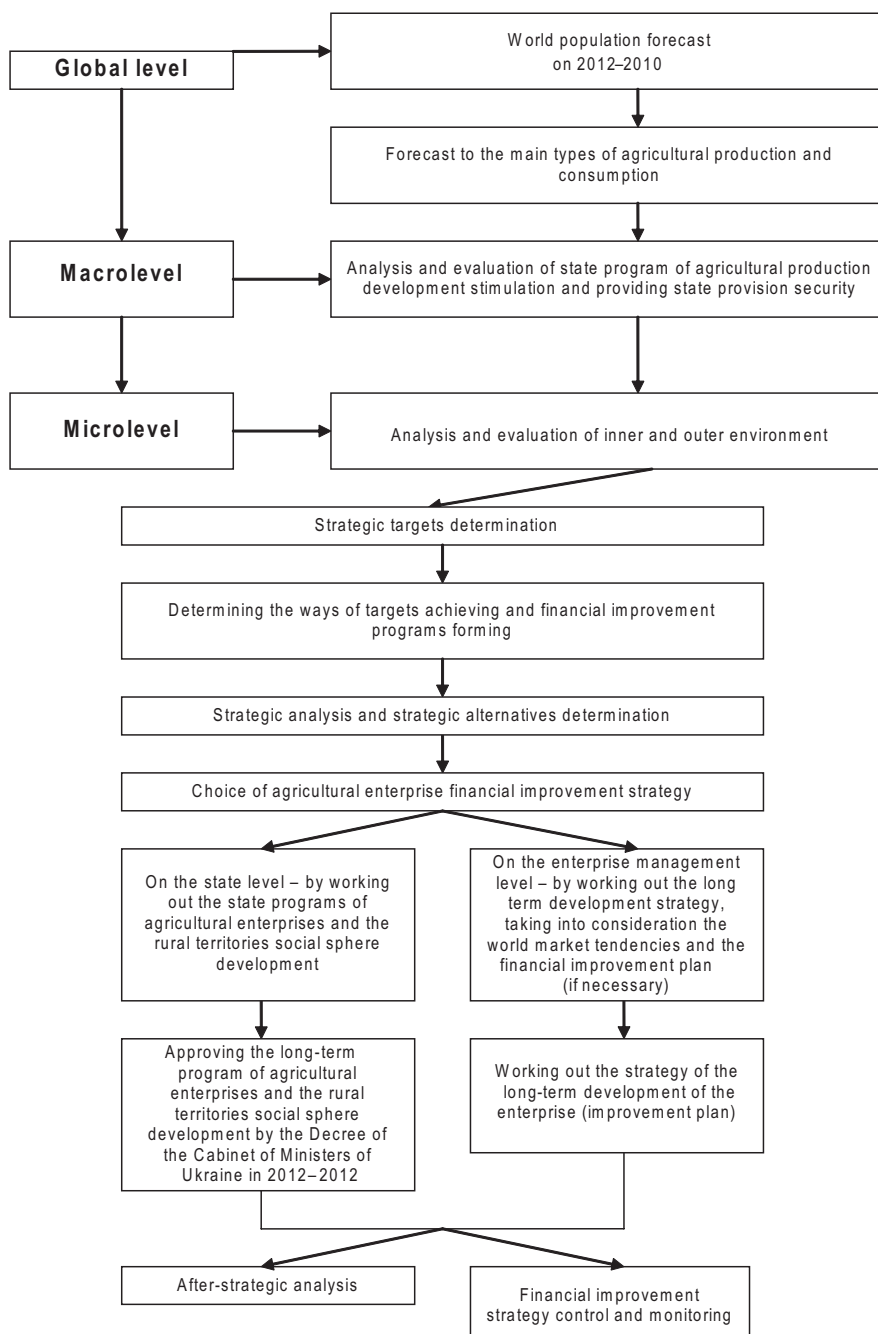


Figure 1

The conception model of financial improvement of the agricultural enterprises' strategy

Source: Own design of the author.

development of social infrastructure in the countryside, consumer services, trade networks, others; to finance state research institutions and programs on the necessary level, to involve private funds to supply sponsor help more actively to scientific projects in agriculture, and also to provide state support of the innovation development of enterprises, financing the ecological programs, expanding state programs of credit support to agricultural producers etc.

It is essential on the local authorities level to monitor areas and to control the soil usage conditions, to take measures regarding the improvement of the ecological situation on the territory of the rural community; to create (if there is no) or to improve the work of the regional veterinarian and zoo technical services, agro technical laboratories; to develop transport as well as rout network in the rural districts of the region, to hold regional exhibitions and fares for promotion the local producers to the national and international markets; to create favorable conditions for the development of the processing enterprises, procuring and supplying organizations; to monitor constantly the depressive districts for the formation of the domestic policy to level the life standards on rural territories etc.

On the management level: it is necessary to keep the maintenance of technological demands not to let the soil quality deteriorating; to work out own soil protection programs; to restore the selection work, to implement the scientific based crop rotation, animal feeding rations, to improve the work of zoo engineering, veterinarian and agronomic services, to control the animal keeping norms, to monitor the insurance market for searching reliable partners to insure the yield, main herd, perennial plants; to stimulate the marketing activity; to develop own social background, and also to provide the policy of increasing the salary level and payments to owners etc.

As regarding the strategy implementation towards the enterprises of Sumy region, so the main measures of agricultural producers' financial improvement must be done by the enterprises' management, taking into consideration tendencies on the world and national markets. But the ability of the management to implement such measures greatly depends on the outer environment, especially on state and regional policy of agriculture development support, reflected in the appropriate state and regional programs that belong to the executive local and state authorities' competence.

Conclusions

The following conclusions can be formed on the base of this research:

1. The key factor, which influences the working out and implementing of the financial improvement of the agricultural enterprises' strategy on giga

level, is the constantly increasing demand on foodstuff, because of the rapid world population growth, arable lands decrease, bio fuel production and instability on the world financial markets. Besides, it is typical for the population of Ukraine to have scarce main provision kinds' consumption. Factors mentioned before, must stimulate the state authorities to work out the financial improvement of the agricultural enterprises' strategies on the regional and state levels to produce the ecologically safe products in sufficient amount.

2. Financial condition is one of the most important activity characteristics of every enterprise. As it is proved by the calculations done, the activity of agricultural enterprises of Sumy region is not profitable. But there are enterprises in every district of Sumy region, which use effectively own financial, land, material and labor resources. 186 agricultural enterprises out of 350 have been working with profit for the last 3 years, and the efficiency level achieves 35–37%. The total unprofitability influences negatively on the level of workers engaged in agricultural production material stimulating.
3. According to the proposed financial improvement of the agricultural enterprises conception model, the core measures of the agricultural producers' financial improvement must be done by the management of the enterprises, taking into consideration tendencies on the world and national markets. But the ability of the management to implement such measures greatly depends on the outer environment, especially on state and regional policy of agriculture development support, reflected in the appropriate state and regional programs that belong to the executive local and state authorities' competence. Thus, the strategy implementation depends on the enterprise itself and the state agrarian policy as well, and the key indicators of its efficiency should be indexes of main provision kinds' consumption by the population of Ukraine and the dynamics of agricultural production export amount.

References

- DOVGAN L., KARAKAY U., ARTEMENKO L. *Strategic managements*. Kiev, Educational literature centre, 2009, pp. 74–92 (in Ukrainian).
- KULAETS M., KUTCEKON L. *Strategy of innovative development of the agrarian enterprises*. Kiev, Agrarian and industrial complex economy, 2009, pp. 75–80 (in Ukrainian).
- PODOLSKA V. *Financial analysis*. Kiev, Educational literature centre, 2007, pp. 358–488 (in Ukrainian).
- SABLUK P. *Strategic development of agribusiness in Ukraine*. Kiev, Agrarian and industrial complex economy, 2004, pp. 3–15 (in Ukrainian).

- SUDOMIR S. *Strategy of development of the enterprises*. Kiev, Agro-Inkom, 2008, pp. 60–65 (in Ukrainian).
- Sumy Region. *Statistic collection of Sumy region of 2010*. Sumy, 2011, p. 672 (in Ukrainian).
- ZHALIGA Y. *Agricultural production development as the precondition, necessary to provide the provision safety of the country*. Kiev, National institute of strategic researches, 2011, pp. 1–39 (in Ukrainian).

Kluczowe czynniki opracowania strategii poprawy kondycji finansowej przedsiębiorstw rolniczych z regionu Sumy

Streszczenie

Celem opracowania było określenie strategii poprawy kondycji finansowej przedsiębiorstw rolniczych. Zwrócono uwagę na otoczenie zewnętrzne przy formułowaniu strategii. Nie można pomijać tendencji w zakresie światowej produkcji rolniczej i konsumpcji. Oceniono sytuację finansową przedsiębiorstw rolniczych regionu Sumy. Stwierdzono, że na brak rentowności negatywnie oddziałuje poziom zatrudnienia zaangażowanego w produkcję rolniczą. W opracowaniu wyodrębniono główne elementy strategii poprawy kondycji finansowej przedsiębiorstw rolnych.

Olena Oliynyk

Department of Finance

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Assessment of Financial Situation of Farms in Ukraine

Introduction

Financial situation belongs to the key characteristics of every enterprise [Jansky 2002, p. 485]. A basic instrument for cognition of the company's financial situation is financial analysis. For assessment of financial situation, financial analysis uses different types of financial characteristics [Jansky, Novak 2002, p. 417]. The main tool of financial analysis is financial ratios. The evaluation of financial situation can be used for different aims to evaluate issues such as employee performance, the efficiency of operations, credit policies, potential investments and credit-worthiness of borrowers as well the evaluation can be used by the state for correction of agricultural policy tools, by the banking sector for loan policy management, etc.

For the past seven years, in Ukraine there are processes enlargement of agricultural enterprises. A lot of large-sized agricultural enterprises emerged in Ukraine last time, which continues to grow. These enterprises have special legal type – holdings and have vertical integration structure. As a rule they have preferential access to capital, markets, policy facilitation and innovation. There were 79 agroholdings in Ukraine on July 2011. They had 5200 thousand ha agricultural land. The average size of agroholdings was 66 thousand ha. Mostly there are 43.6% agricultural enterprises in Ukraine which had agricultural land from 1000 till 4000 ha. So, the assessment of financial situation of agricultural enterprises concerning their size will let us make conclusion which of size of enterprise is more financial stability and will let the state provide more effective agricultural policy.

Methods

The paper studies the comparison of the financial situation of agricultural enterprises in Ukraine in years 2005–2010. The farms were shared in four groups according to the size – very large, large, medium and small. The sharing was

carried out when they match at least one of the following conditions – operating revenue, total assets, and employees. Very large companies have to match at least one of the following conditions: operating revenue \geq 100 million EUR, total assets \geq 200 million EUR, employees \geq 1,000. Large companies have to match at least one of the following conditions: operating revenue \geq 10 million EUR, total assets \geq 20 million EUR, employees \geq 150. Medium sized companies have to match at least one of the following conditions: operating revenue \geq 1 million EUR, total assets \geq 2 million EUR, employees \geq 15. Small companies are not included in another category.

We selected 44 very large, 697 large, 2920 medium and 4408 small agricultural enterprises for assessment of financial situation.

There are used the following ratios to evaluate the financial situation of agricultural enterprises: structure ratios, operational ratios, profitability ratios.

Results

Structure ratios consider liquidity ratios, solvency ratio and leverage ratio. Liquidity ratios provide a measure of a company's ability to generate cash to meet its immediate needs. We used two commonly liquidity ratios – current ratio and quick ratio. The current ratio is a reflection of financial strength. It is the number of times a company's current assets exceed its current liabilities, which is an indication of the firm's ability to pay short-term debt. A common rule of thumb is that a "good" current ratio is from 1.2 to 2.

The quick ratio is also called the "acid test" ratio. That's because the quick ratio looks only at a company's most liquid assets and compares them to current liabilities. The quick ratio tests whether a business can meet its obligations even if adverse conditions occur.

There are differences in liquidity ratios according to four groups of farms. For more details see tables 1–4. The value of current ratio meets the set standard for all types of farms. The large farms had the best value of current ratio during 2005–2010. The small farms had the worst value of liquidity ratios during the same period. The very large companies met better their obligations last years it means they had better the structure of liquid assets. The development of liquidity ratios tendencies was negative for all groups of agricultural enterprises.

Solvency ratio measure the stability of a company and its ability to repay debt. Solvency ratio gives a strong indication of the financial health and viability of company. In our case we computed solvency ratio as follows: $(\text{Equity}/\text{Total assets}) \times 100$. This ratio measures how much of the firm's asset base is financed using equity.

Table 1
Financial ratios for very large agricultural enterprises (average values)

Ratios	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Structure ratios						
Current ratio	1.74	1.51	1.82	1.65	1.82	1.94
Liquidity ratio	1.64	1.18	1.44	1.47	1.70	2.06
Solvency ratio [%]	57.56	50.37	51.86	50.2	45.48	46.38
Gearing [%]	31.09	45.49	48.19	51.08	56.43	52.4
Operational ratios						
Net assets turnover	0.64	0.51	0.49	0.74	0.78	0.65
Interest cover	11.09	7.50	3.55	2.99	2.92	3.75
Inventory turnover	2.11	1.60	1.28	2.02	2.04	2.21
Collection period [days]	143	121	172	136	146	169
Credit period [days]	52	34	84	54	58	78
Profitability ratios						
Return on equity [%]	31.02	21.51	10.75	11.63	17.19	27.03
Return on assets [%]	17.84	10.69	5.55	5.8	7.51	12.04
Gross Margin [%]	49.58	39.74	42.61	48.18	48.3	50.36
EBITDA Margin [%]	21.74	18.42	14.39	11.21	11.73	19.47
EBIT Margin [%]	18.79	15.7	11.01	8.76	10.16	17.48
Cash flow / Operating revenue [%]	31.39	21.53	15.57	10.95	12.42	20.41

The value of solvency ratio shows a continuous decrease since 2005 in all groups of farms. The solvency ratio for small company was the least during 2005–2010. It means the small enterprises were not so good solvent as other farms and the greater the probability that the farms will default on their debt obligations. The large farms show the highest value of solvency and in 2010 it reached 62.9%. This means they have stable financial statement.

Gearing is a measure of financial leverage, demonstrating the degree to which a company's activities are funded by owner's funds versus creditor's funds. We computed gearing as follows: $(\text{Non current liabilities} + \text{Loans} / \text{Equity}) \times 100$. In our case the very large agricultural enterprises have the highest gearing, in 2010 it reached 52.4%. This means they are more vulnerable to downturns in the business cycle. The 40–50% debt to equity ratio is high and the company needs to look at its financial statements more carefully.

Table 2
Financial ratios for the large agricultural enterprises (average values)

Ratios	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Structure ratios						
Current ratio	2.33	2.19	2.35	1.89	1.91	2.13
Liquidity ratio	1.15	1.31	1.69	1.59	1.69	1.84
Solvency ratio [%]	66.77	63.24	63.11	54.75	57.6	62.85
Gearing [%]	27.01	30.91	33.14	41.92	33.92	27.25
Operational ratios						
Net assets turnover	0.38	0.37	0.37	0.38	0.4	0.41
Interest cover	5.78	3.45	5.45	4.47	4.05	4.43
Inventory turnover	1.09	1.1	1.2	1.23	1.37	1.38
Collection period [days]	89	106	120	111	117	121
Credit period [days]	68	82	74	70	63	62
Profitability ratios						
Return on equity [%]	16.8	14.61	18.32	16.82	18.09	18.81
Return on assets [%]	11.04	8.98	11.11	8.50	9.71	11.40
Gross Margin [%]	32.95	28.45	35.36	38.79	37.52	38.80
EBITDA Margin [%]	25.46	21.58	26.86	22.70	24.55	26.28
EBIT Margin [%]	19.90	15.60	21.16	17.85	19.76	21.67
Cash flow / Operating revenue [%]	32.59	26.60	33.99	27.54	28.70	31.40

The ratios discussed under operational activity are net assets turnover, interest cover, stock (inventory) turnover, collection period, credit period. They use to measure the efficiency of company's operations. Due to data of tables 1–4 the development of operational ratios tendencies was more stable and steady for the large agricultural enterprises. There are more effective operations of very large farms.

Inventory turnover of very large farms shows a continuous increase since 1996 and in 2010 it reached 2.2 what is much higher than inventory turnover of other types of farms, especially small farms, where there was reached 1.1 in 2010.

The efficiency of the assets was more also for very large farms. There was in twice more than its value of other types of farms in 2008–2009.

For 2005–2010 it is evidence that the value of interest cover has decreased for all farms, especially rapidly in very large farms, where there was reached 3.8

Table 3
Financial ratios for medium sized agricultural enterprises (average values)

Ratios	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Structure ratios						
Current ratio	1.62	1.65	1.83	1.65	1.61	1.70
Liquidity ratio	0.72	0.87	1.03	1.14	1.2	1.31
Solvency ratio [%]	55.24	53.07	53.10	39.47	43.68	49.30
Gearing [%]	30.99	35.04	31.48	39.13	27.89	21.63
Operational ratios						
Net assets turnover	0.46	0.46	0.48	0.48	0.5	0.52
Interest cover	3.16	2.96	4.43	1.51	1.51	2.22
Inventory turnover	1.00	1.06	1.13	1.11	1.22	1.32
Collection period [days]	89	102	85	92	110	110
Credit period [days]	115	107	95	111	108	91
Profitability ratios						
Return on equity [%]	14.10	13.24	21.63	16.80	16.32	22.90
Return on assets [%]	7.48	6.88	10.99	2.79	4.12	9.48
Gross Margin [%]	26.52	26.62	35.98	37.89	33.56	37.88
EBITDA Margin [%]	18.16	17.6	23.32	12.99	15.53	21.45
EBIT Margin [%]	13.27	12.62	18.84	8.17	10.55	16.84
Cash flow / Operating revenue [%]	21.88	20.71	27.39	11.14	14.06	23.17

in 2010 that is more less compare 11.1 in 2005. Small farms had interest coverage ratio below 1 (exception 2007, 2010) it means that the small farms were not generating sufficient revenues to satisfy interest expenses.

The analysis of accounts receivable (collection period ratio) and accounts payable (credit period ratio) concerning different types of farm shows very interesting tendency (tables 1–4). The management of accounts receivable of very large farms is worse than that of other types of farms but at the same time they manage of accounts payable better than that of other. It is caused that very large farms have vertical integration structure with own processing plants which like customers are not good payers. The small farms had the worst values of credit period for 2005–2010. This means they had not enough on hand to run their business and keep their suppliers not paid on time.

Table 4
Financial ratios for small sized agricultural enterprises (average values)

Ratios	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Structure ratios						
Current ratio	1.12	1.05	1.06	1.06	1.02	1.10
Liquidity ratio	0.68	0.73	0.82	1.02	1.04	1.16
Solvency ratio [%]	46.30	42.77	45.3	43.28	45.32	44.19
Gearing [%]	26.57	28.46	26.88	17.66	12.74	10.96
Operational ratios						
Net assets turnover	0.47	0.48	0.54	0.51	0.43	0.41
Interest cover	0.51	-0.01	2.00	0.94	0.91	1.02
Inventory turnover	1.08	0.99	1.39	1.36	1.23	1.13
Collection period [days]	105	115	119	132	154	149
Credit period [days]	165	174	162	147	165	168
Profitability ratios						
Return on equity [%]	6.94	2.68	8.96	7.94	6.77	10.33
Return on assets [%]	2.56	-0.77	3.24	1.56	1.76	3.76
Gross Margin [%]	21.41	21.22	25.69	33.64	28.01	34.36
EBITDA Margin [%]	10.13	7.62	11.96	11.91	11.96	7.62
EBIT Margin [%]	5.84	2.50	8.08	7.13	8.01	14.35
Cash flow / Operating revenue [%]	12.27	8.23	13.74	14.08	13.25	23.44

The ratios discussed under profitability are: return on equity (ROE), return on assets (ROA), profit margin, gross margin, EBITDA margin, EBIT margin. Profitability is the measure of companies' ability to create new resources, to create profit with the use of the invested capital [Jansky 2002, p. 488].

The development of profitability ratios of all farms was negative in 2006, after that was positive in 2007, after that was again negative in 2008 which is caused financial world crisis. For the last years of the followed period the tendency of profitability was positive.

The small farms had the worst values of profitability ratios for 2005–2010.

The development of profitability ratios of very large farms was negative up to 2008 after that it was positive but there was not reached the value of 2005.

The development of profitability of medium size farms was very volatility. The values of profitability ratios decreased rapid in 2008, it was caused the influence of financial world crisis. So, this group of farms is subjected more by the external factors than the other.

The development of profitability ratios of the large farms was more stable than other farms for 2005–2010 and they showed high values.

According to the individual ratios of profitability we made the following conclusion.

Gross margin is a measure of income that is the direct result of production management. This ratio tells us the portion of each dollar (or national currency) of sales that remains after deducting production expenses [Fabozzy 2003, p. 736]. Due to the ratio very large farms had highest value for 2005–2010. The gross margin for very large company for 2005–2010 was about 50% that there was higher on 10–20% than other farms. So, very large companies managed their production facilities better than other farms.

EBIT margin (operating profit margin) evaluates the operating performance of company. To do this, operating expenses (e.g., selling and general administrative expenses) removes from gross profit, leaving us with operating profit, also referred to as earnings before interest and taxes (EBIT). Due to data of tables 1–4 we see that very large companies managed their operating expenses not so good like the large and medium-sized companies. Operating profit margin of very large companies declined rapidly from 2005 to 2008 after that it increased up to 17% in 2010. The development of EBIT margin of large farms was more stable.

The large companies managed their investment in assets in the best way than other farms for 2005–2010. Return on assets of very large companies decreased rapidly from 17.84% in 2005 to 5.8 in 2008 after that it increased up to 12.04% in 2010.

The development of return on equity of the large and medium-sized farms was more stable for 2005–2010 than there was in other farms. Shareholders of these companies earned about 19% from their investment. So, from this point of view mentioned above farms was more profitable for investors.

Conclusion

So, the financial situation of the large company was more stable than the other. They are not so subjected by external factors like other agricultural enterprises. They could provide their activity without any government support.

The development of very large company is not good way for Ukraine. It could lead to monopolisation of land leasing market and the agricultural market

and the loss of competition for them and thus forcing out small and medium businesses. The assessment of financial situation of very large farms showed that they could not stable development and their growing could lead to the threat of country food safety.

The evaluation of medium and small size enterprises showed they could not compete with very large and large companies in this case the government should support their activity.

References

- FABOZZI F.J., *Financial management and analysis*, 2ed, Wiley, 2003, 1024 pp.
- JANSKY J., *Evaluation of the financial situation of farms*. Agricultural economics, No 11, 2002, pp. 485–489.
- JÁNSKÝ J., NOVÁK P., *The analysis of financial situation of agricultural enterprises in productive and marginal conditions with the use of non-financial indicators*. Agricultural economics, No 11, 2002, pp. 417–424.
- Largest agricultural companies in Ukraine: On the verge of restructuring (2011)*. Ukrainian agribusiness club.
- Statistical Yearbook of Ukraine, 2010.

Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstw rolniczych na Ukrainie

Streszczenie

W opracowaniu przedstawiono kształtowanie się sytuacji finansowej przedsiębiorstw rolniczych na Ukrainie w latach 2005–2010. Obiekty zostały podzielone na 4 grupy według ich wielkości: bardzo duże, średnie i małe. Analiza sytuacji finansowej została przeprowadzona z wykorzystaniem wskaźników finansowych dotyczących płynności, wspomaganie finansowego, sprawności i rentowności.

Bogdan Klepacki

Wydział Nauk Ekonomicznych
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Ilona Dziedzic-Jagocka

Wydział Zarządzania i Modelowania Komputerowego
Politechnika Świętokrzyska w Kielcach

Sytuacja finansowa przedsiębiorstwa transportowego (na przykładzie Świętokrzyskiego Centrum Ratownictwa i Transportu Sanitarnego w Kielcach)¹

Wstęp

Wprowadzenie gospodarki rynkowej spowodowało nasilenie konkurencji między przedsiębiorstwami, istotne stały się nawet niewielkie elementy kosztów lub pozycji dochodowych. Kierownicy przedsiębiorstw zmuszeni zostali do poszukiwania jak najlepszych rozwiązań, a to jest możliwe w warunkach wykorzystania nowoczesnych metod analizy ekonomicznej.

Analizę ekonomiczną nazywa się rozpoznanie stanów i procesów ekonomicznych w przedsiębiorstwie, ze szczególnym uwzględnieniem zależności przyczynowo-skutkowych. Jest ona instrumentem służącym do poznania przebiegu i rezultatów procesów gospodarczych. Definiuje się ją również jako dyscyplinę zajmującą się wyszukiwaniem i mierzeniem związków zachodzących między zjawiskami ekonomicznymi oraz wykrywaniem, za pomocą rozmaitych metod badawczych, prawidłowości dotyczących zachowywania się podmiotów gospodarczych i ich reakcji na bodźce płynące z otoczenia.

Analiza ekonomiczna pozwala na dokonanie oceny bieżącej działalności podmiotów gospodarczych i obejmuje takie zagadnienia, jak: istotę oraz wstępną analizę sprawozdań finansowych, badanie kondycji finansowej przedsiębiorstwa, w szczególności jego płynności finansowej, stopnia zadłużenia, sprawności

¹ Praca współfinansowana ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach projektu „INWENCJA – Potencjał młodych naukowców oraz transfer wiedzy i innowacji wsparciem dla kluczowych dziedzin świętokrzyskiej gospodarki” o numerze identyfikacyjnym WND-POKL.08.02.01-26-020/11.

działania, zyskowności oraz oceny rynkowej wartości akcji i kapitału. Analiza ekonomiczna pozwala na badanie czynników kształtujących wyniki finansowe przedsiębiorstw, badanie dochodów ze sprzedaży oraz kosztów własnych, co stanowi podstawę do podejmowania decyzji dotyczących zarówno bieżącej, jak i przyszłej działalności gospodarczej. Duże znaczenie analizy ekonomicznej w zarządzaniu podmiotami gospodarczymi sprawia, że zaczyna ona zajmować wysoką pozycję wśród funkcji zarządzania i coraz częściej zaliczana jest do funkcji podstawowych przedsiębiorstwa.

Warunkiem podejmowania racjonalnych decyzji i efektywnego funkcjonowania przedsiębiorstwa jest analiza osiągniętych rezultatów gospodarowania. Kierownictwo firmy, w celu sprawnego zarządzania, musi posiadać dobre rozeznanie rzeczywistej skuteczności podejmowanych decyzji. Uzyskiwane wyniki mogą potwierdzić słuszność dotychczasowych sposobów postępowania, bądź też jej zaprzeczyć.

Analiza osiągniętych wyników gospodarowania jest niezbędna do prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa [Więckowski 1988, s. 32]. Umożliwia bowiem stawianie diagnoz w jednostkach operacyjnych, polega na dzieleniu danej całości na części i rozpatrywaniu każdej z nich osobno [Encyklopedia... 1973, s. 87].

Przedmiotem analizy są zjawiska i procesy gospodarcze, które mają miejsce we wszystkich dziedzinach działalności przedsiębiorstwa, przy jednoczesnym nawiązaniu do sytuacji w otoczeniu przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo, a właściwie jego kierownictwo, dla utrzymania konkurencyjności na rynku musi dobrze znać otoczenie, a także słabe i mocne strony swoje oraz konkurentów.

Uwzględniając kryterium przedmiotowe, można wyodrębnić analizę makro- i mikroekonomiczną. Przedmiotem analizy makroekonomicznej są stany i wyniki ekonomiczne całej gospodarki narodowej. Sporządzają ją centralne organy administracji państwowej, w tym Ministerstwo Finansów i Główny Urząd Statystyczny. W niniejszym artykule zajęto się analizą mikroekonomiczną, której przedmiotem są badania stanów i wyników działalności ekonomicznej, a także podmiotów gospodarczych [Bednarski 1993, s. 14].

W ostatnich kilkadziesiąt latach wzrasta znaczenie procesów logistycznych w przedsiębiorstwie. Obejmują one wielorakie działania, spośród których na czele, w tym w zakresie kosztów, wysuwa się transport i gospodarka magazynowa. W opracowaniu przedstawiona zostanie sytuacja ekonomiczna celowo wybranego przedsiębiorstwa logistycznego „mimo woli”, związanego z ratownictwem medycznym, zlokalizowanego w Kielcach (województwo świętokrzyskie). Celem opracowania było rozpoznanie funkcjonowania i problemów ekonomicznych działania jednostki, w której transport jest immanentną cechą działania.

Charakterystyka Świętokrzyskiego Centrum Ratownictwa i Transportu Sanitarnego w Kielcach

Pierwsza stacja pogotowia ratunkowego w Kielcach powołana została 9 października 1949 r. z ramienia Polskiego Czerwonego Krzyża i mieściła się w baraku przy ul. Staszica. W tym czasie pogotowie ratunkowe dysponowało 10 karetkami i już w pierwszym kwartale swojej działalności zrealizowało 1250 usług. Od 1 stycznia 1951 r. stacje pogotowia ratunkowego przeszły pod bezpośredni zarząd Wydziałów Zdrowia Prezydów Rad Narodowych, co spowodowało intensywniejszy rozwój placówek. W 1961 r. Wojewódzka Stacja Pogotowia Ratunkowego w Kielcach nadzorowała i koordynowała pracę 18 stacji powiatowych, 5 miejskich i 1 podstacji.

Do zadań związanych z taborem samochodowym, w odpowiedzi na potrzeby pogotowia ratunkowego, powołano Wojewódzką Kolumnę Transportu Sanitarnego. Została ona uruchomiona w 1953 r. i początkowo dysponowała 15 karetkami (Skoda, Fiat 1100, Volvo, Renault, Chevrolet). W latach późniejszych zaczęły przeważać samochody marki Warszawa, a jeszcze później Fiaty 125p. W 2000 r. połączono Wojewódzką Stację Pogotowia Ratunkowego i Wojewódzką Kolumnę Transportu Sanitarnego – powstała nowa jednostka o zasięgu wojewódzkim pod nazwą Świętokrzyskie Centrum Ratownictwa Medycznego i Transportu Sanitarnego w Kielcach. Rejonem działania obejmuje ona miasto Kielce, jeden powiat grodzki i dziesięć powiatów ziemskich. Populacja, dla której sprawuje świadczenia medyczne to ponad milion mieszkańców. Od tego czasu nastąpiły olbrzymie zmiany w organizacji zakładu. Świętokrzyskie Centrum Ratownictwa Medycznego i Transportu Sanitarnego uzyskało liczne certyfikaty i wyróżnienia, świadczące o wysokiej jakości świadczonych usług oraz wiedzy i profesjonalizmie personelu medycznego. Rozpoczęto także przygotowania do wdrożenia systemu jakości ISO 9001: 2000. Wyraźnie wzrosła również wartość majątku Centrum (tab. 1–3).

W analizowanym okresie wartość majątku uległa znacznemu powiększeniu (prawie trzykrotnie), zwłaszcza ze względu na wzrost wartości środków trwałych, z około 9,5 do ponad 24 mln zł (tab. 1). Szczególnie szybko zwiększyła się wartość budynków i budowli (sześciokrotnie) oraz inwestycji krótkoterminowych (o 68%).

W okresie badawczym nastąpił wzrost nominalnej wartości majątku, przy czym w większym stopniu zaobserwowano go w odniesieniu do rzeczowego majątku trwałego. Przeważającym składnikiem majątku trwałego jest jego rzeczowy majątek trwały, którego udział systematycznie rośnie w czasie.

W strukturze rzeczowego majątku widoczna jest tendencja do zwiększania się udziału budynków i budowli, jak również pozostałych środków trwałych. Zjawisko to uznaje się za pozytywne, ponieważ widoczne jest zwiększanie war-

Tabela 1

Wielkość majątku trwałego i należności Świętokrzyskiego Centrum Ratownictwa i Transportu Sanitarnego w latach 2005–2009

Wyszczególnienie	Wartość majątku i należności w latach [zł]				
	2005	2006	2007	2008	2009
Majątek trwały	10 864 294,41	13 491 393,30	15 008 149,74	18 608 476,70	27 970 798,70
Wartości niematerialne	25 055,76	212 836,48	15 008 149,74	18 608 476,70	27 970 798,70
Rzeczowe aktywa trwałe	10 780 683,65	13 220 001,82	14 894 283,09	18 568 921,70	24 792 302,76
Środki trwałe	9 513 537,13	13 220 001,82	14 856 951,09	16 529 892,89	24 177 263,82
a) grunty	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
b) budynki i budowle	1 847 716,67	4 447 842,34	5 600 475,97	7 354 973,95	11 193 007,05
c) urządzenia techniczne i maszyny	635 874,95	726 222,93	669 297,13	670 550,97	648 577,69
d) środki transportu	5 531 687,90	6 625 532,01	7 113 130,72	7 078 174,67	8 704 746,20
e) pozostałe środki trwałe	1 498 257,61	1 420 404,54	1 474 047,27	1 426 193,30	1 888 351,00
f) inwestycje krótkoterminowe	9 490 198,53	12 542 125,83	15 302 664,35	20 101 326,47	15 973 795,12
Należności krótkoterminowe	6 251 494,72	6 476 543,90	4 149 195,90	4 153 002,97	4 989 204,38

Źródło: Opracowanie własne.

tościowego wymiaru grupy budynków i budowli. Oznacza to, że nie zmieniają się one w wymiarze ilościowym, ale zwiększa się ich wartość. Biorąc pod uwagę charakter działalności przedsiębiorstwa, należy ocenić taki fakt za prawidłowy. Zwiększanie się wartości środków z grupy maszyny i urządzenia techniczne świadczy o realizowanym w przedsiębiorstwie postępie technicznym oraz o ciągłych procesach odnowy i modernizacji parku maszynowego. Zjawisko to jest ważne dla przedsiębiorstwa, ponieważ w modernizacji parku maszynowego i postępie technologicznym jednostka upatruje swoją przewagę konkurencyjną. Od nowoczesnej linii technologicznej zależy jakość wykonywanych usług. Inwestycje związane z odtworzeniem i rozbudową maszyn, urządzeń, środków transportu są niewątpliwie tendencją pozytywną w rozwoju przedsiębiorstwa.

Zgodnie z oczekiwaniami wśród majątku trwałego dominowały środki trwałe. Jako niekorzystną tendencję należy ocenić stale malejący udział wartości majątku obrotowego w aktywach (tab. 2).

Tabela 2

Wskaźniki finansowe¹ dotyczące struktury aktywów Świętokrzyskiego Centrum Ratownictwa i Transportu Sanitarnego za lata 2005–2009

Nazwa wskaźnika	Wartość wskaźników finansowych w latach [%]				
	2005	2006	2007	2008	2009
Udział majątku trwałego w aktywach ogółem	73,11	79,32	80,49	70,27	78,36
Udział wartości niematerialnych w aktywach ogółem	0,09	0,64	45,29	42,77	56,13
Udział rzeczowego majątku trwałego w aktywach ogółem	39,91	39,89	42,72	42,67	49,75
Udział majątku obrotowego w aktywach ogółem	59,77	59,28	57,24	57,23	43,87
Udział zapasów w aktywach ogółem	1,19	0,87	0,93	0,79	1,14
Udział środków pieniężnych w aktywach ogółem	23,99	22,21	25,67	31,66	27,94

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 3

Wskaźniki finansowe dotyczące struktury pasywów Świętokrzyskiego Centrum Ratownictwa i Transportu Sanitarnego

Wyszczególnienie	Wartość wskaźników w latach [%]				
	2005	2006	2007	2008	2009
Udział kapitałów własnych w pasywach ogółem	73,11	79,32	80,49	70,27	78,36
Udział zobowiązań długoterminowych w pasywach ogółem	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Udział zobowiązań krótkoterminowych w pasywach ogółem	26,89	19,88	18,75	21,41	14,36

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 4

Wybrane relacje pomiędzy aktywami i pasywami

Nazwa wskaźnika	Wartość wskaźnika w latach				
	2005	2006	2007	2008	2009
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym	181,78	194,80	188,25	164,31	139,61
Wskaźnik pokrycia majątku obrotowego kapitałami krótkoterminowymi	44,98	33,53	32,76	37,40	32,75

Źródło: Opracowanie własne.

¹ Wszystkie wskaźniki finansowe w niniejszym artykule obliczono z wykorzystaniem formuł zaprezentowanych w [Sierpińska, Jachna 2004, s. 147–200].

Analiza wskaźnikowa bilansu ma na celu określenie struktury kapitałowo-majątkowej bilansu, która odzwierciedla poziome powiązania pomiędzy poszczególnymi pozycjami aktywów i pasywów. Złota reguła bilansowa mówi, że majątek trwały, obciążony wysokim ryzykiem, powinien być w pełni sfinansowany kapitałem własnym, co świadczy o niezależności finansowej firmy. Majątkowi obrotowemu natomiast odpowiadać mogą zobowiązania krótkoterminowe. Z danych zawartych w tabeli 4 wynika, że złota reguła finansowa została w badanym przedsiębiorstwie we wszystkich latach zachowana. Także majątek obrotowy w znacznym stopniu był pokryty kapitałem własnym.

We współczesnej gospodarce bardzo ważna jest relacja majątku obrotowego do zobowiązań krótkoterminowych, określa ona bowiem poziom płynności finansowej, która mierzy zdolność firmy do wywiązywania się z bieżących zobowiązań. Do realizacji zobowiązań wykorzystywane są poszczególne składniki majątku obrotowego począwszy od zapasów, poprzez należności krótkoterminowe oraz środki pieniężne, które mogą być szybko zamienione na gotówkę. W tabeli 5 przedstawiono poziom płynności w badanym przedsiębiorstwie.

Z wyliczeń wynika, że w badanym przedsiębiorstwie płynność była wysoka. Zbyt niski jej poziom świadczy o trudnościach w spłacie zobowiązań bieżących, jednak „nadpłynność” wskazuje na nieprawidłowości, takie jak nadmierny poziom zapasów lub niski poziom odzyskiwania spłat należności od kontrahentów.

Poza płynnością analityków zwykle interesuje rentowność sprzedaży, która informuje o wartości zysku operacyjnego, zysku brutto, czy też zysku netto przypadającego na każdą złotówkę sprzedanych towarów i produktów. Istotna jest też rentowność posiadanego majątku. Rentowność majątku odzwierciedla efektywność firmy w zakresie generowania zysku, określa jaka kwota zysku operacyjnego lub zysku netto przypada na jednostkę zaangażowanego kapitału. Rentowność kapitału własnego ilustruje też możliwość firmy w zakresie generowania zysku z zainwestowanego przez akcjonariuszy kapitału własnego oraz określa jaka kwota zysku netto przypada na jednostkę zainwestowanego przez akcjonariuszy kapitału. Sytuację w tym zakresie w badanym przedsiębiorstwie zaprezentowano w tabelach 6 i 7.

Tabela 5
Wskaźniki płynności badanego przedsiębiorstwa

Nazwa wskaźnika	Wartość wskaźników w latach					Optymalna wielkość
	2005	2006	2007	2008	2009	
Wskaźnik bieżący	2,22	2,98	3,05	2,67	3,05	1,2–2,0
Wskaźnik szybki	2,17	2,93	3,00	2,63	2,97	1,0–1,2

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 6
Rentowność sprzedaży badanego przedsiębiorstwa

Nazwa wskaźnika	Wartość wskaźników w latach				
	2005	2006	2007	2008	2009
Wskaźnik rentowności operacyjnej	5,57	10,36	2,07	5,34	4,88
Wskaźnik rentowności brutto	6,96	15,89	3,07	6,53	5,85
Wskaźnik rentowności netto	6,81	15,77	2,91	6,40	5,67

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 7
Rentowność majątku

Nazwa wskaźnika	Wartość wskaźników w latach				
	2005	2006	2007	2008	2009
Wskaźnik rentowności operacyjnej majątku	6,96	11,72	2,54	7,00	6,06
Wskaźnik rentowności netto majątku (ROA)	8,52	17,83	3,58	8,39	7,04
Wskaźnik rentowności kapitału własnego	11,65	22,47	4,45	11,95	8,98

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 8
Struktura finansowania przedsiębiorstwa

Nazwa wskaźnika	Wartość wskaźnika w latach				
	2005	2006	2007	2008	2009
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,27	0,21	0,19	0,29	0,22
Wskaźnik zobowiązania długoterminowego	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	0,37	0,26	0,24	0,42	0,27

Źródło: Opracowanie własne.

Ogólnie można stwierdzić, że poziom rentowności badanego przedsiębiorstwa był bardzo zmienny, od wysokiego w 2006 r., po relatywnie niewielki w 2007 r. Przyczyn tej zmienności należy poszukiwać nie wewnątrz przedsiębiorstwa (tu zmiany były niewielkie), a raczej w jego otoczeniu, na którego stan przedsiębiorstwo nie miało wpływu.

Ostatnim elementem analizy finansowej badanego przedsiębiorstwa jest rozpoznanie źródeł jego finansowania (tab. 8). Wyliczone wskaźniki określają strukturę finansowania prowadzonej działalności gospodarczej, a także ujawniają udział zobowiązań w majątku całkowitym i kapitale własnym firmy. Relacje te określają stopień ryzyka finansowego i możliwości dalszego pozyskiwania środków pieniężnych z zewnętrznych źródeł finansowania.

Z podanych danych wynika, iż sytuacja przedsiębiorstwa jest dość stabilna, ponieważ nie posiadało ono zobowiązań długoterminowych, zaś zobowiązania krótkoterminowe nie stwarzały zagrożenia dla jego dalszego funkcjonowania.

Wnioski

1. Przeprowadzona analiza wskaźnikowa wskazuje na dobrą sytuację finansową badanego przedsiębiorstwa. Istnieją w nim prawidłowe relacje w zakresie finansowania majątku firmy, zaś majątek obrotowy jest jedynie w części finansowany przez kapitały krótkoterminowe, co odzwierciedla niezależność finansową przedsiębiorstwa i stwarza firmie korzystną pozycję w razie trudności finansowych.
2. Korzystną sytuację finansową firmy potwierdzają wskaźniki płynności, których wartości kształtują się na poziomie zapewniającym pełną zdolność do terminowej spłaty zobowiązań.
3. Wskaźniki efektywności gospodarowania wskazują na umiarkowaną efektywność wykorzystania składników majątku firmy. Niskie poziomy wskaźników rotacji zapasów i należności wskazują na konieczność dokładnej analizy stanu zapasów i należności.
4. Rentowność sprzedaży kształtuje się na poziomie przybliżonym do średniej w branży. Mniej korzystnie kształtuje się natomiast wysokość wskaźnika rentowności kapitału. Wskaźniki zadłużenia i obsługi długu kształtują się w granicach, które można uznać za niestwarzające zagrożenia.

Literatura

- BEDNARSKI L., BOROWIECKI R., DURAJ J., KURTYS E., WAŚNIEWSKI T., WERSTY B. 1993: *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*. WAE, Wrocław, s. 14.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T., 2004: *Ocena przedsiębiorstw według standardów światowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 147–200.
- Encyklopedia powszechna PWN*, t. 1 Warszawa 1973, s. 87.
- WIĘCKOWSKI J. 1988: *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie przemysłowym*. PWE, Warszawa, s. 32.

Financial Situation of the Transport Company (on the example of Świętokrzyskie Rescue Centre Sanitary and Transport in Kielce)

Abstract

This article presents the financial position of transport company on the example of Świętokrzyskie Centre for Sanitary Rescue and Transport in Kielce. Ratio analysis has been carried out, which indicates a good financial situation of the enterprise. The company's financial situation has been studied by means of measures of liquidity and efficiency, as well as inventory and receivables conversion cycles. The company has also been analyzed in the direction of ROS and ROA. The final element of financial analysis study was to identify sources of business financing.

Serhiy Zabolotnyy

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Strategie finansowania działalności spółek giełdowych z sektora agrobiznesu – wyniki badania opinii zarządzających

Wstęp

Efektywność funkcjonowania przedsiębiorstwa w warunkach gospodarki rynkowej w dużym stopniu uzależniona jest od doboru właściwych źródeł finansowania [Zabolotnyy 2011, s. 480]. W teorii finansów od lat toczy się dyskusja dotycząca sposobów kształtowania struktury finansowania oraz roli zarządzających w tym procesie. Zwolennicy teorii substytucji (static trade-off theory) twierdzą, że w polityce finansowej menedżerowie szukają kompromisu między maksymalizacją korzyści podatkowych a minimalizacją kosztów trudności finansowych, zapewniającego optymalną strukturę kapitału, czyli taką, przy której wartość przedsiębiorstwa jest najwyższa, a średni ważony koszt kapitału najniższy [Modigliani, Miller, 1958, s. 261–297; Duliniec 2007, s. 77]. Z kolei obrońcy teorii hierarchii uważają, że w pierwszej kolejności przedsiębiorcy wykorzystują wewnętrzne źródła finansowania, następnie kapitały obce, a dopiero po ich wyczerpaniu środki pochodzące z emisji akcji [Myers, Majluf 1984, s. 187–221]. Badania dotyczące problematyki finansowania działalności przedsiębiorstw były prowadzone w Stanach Zjednoczonych przez J. Grahama i D. Harveya [2001, s. 187–243] oraz w Europie Zachodniej przez F. Bancela i U. Mittoa [2004, s. 212–224]. W wyniku tych badań określono czynniki wpływające na kształtowanie polityki finansowej, a także zdefiniowano praktyczne metody i narzędzia zarządzania finansami przedsiębiorstw. W Polsce badania ankietowe prowadzone wśród osób odpowiedzialnych za finanse w spółkach giełdowych notowanych na GPW w Warszawie dotyczyły rozpoznania determinant struktury kapitałowej [Chojnacka 2010, s. 347–355]. Stwierdzono, że najistotniejszymi czynnikami wpływającymi na strukturę kapitału były elastyczność finansowa, zmienność zysków i przepływów pieniężnych oraz ograniczoność wewnętrznych zasobów finansowych.

Cel i zakres badań

Celem badań było poznanie opinii zarządzających na temat możliwości kształtowania strategii finansowania spółek giełdowych z sektora agrobiznesu. Na potrzeby opracowania przeprowadzono kwestionariusz wywiadu, zawierający pytania dotyczące strategii finansowania działalności, ze szczegółowym uwzględnieniem hierarchii źródeł finansowania, a także czynników wpływających na decyzje kapitałowe. W zależności od struktury organizacyjnej badanych jednostek, kwestionariusze zaadresowano do prezesów zarządów, dyrektorów finansowych oraz głównych księgowych. Analiza obejmowała 16 przedsiębiorstw z branży spożywczej, charakteryzujących się zróżnicowaną pozycją rynkową, potencjałem produkcyjnym oraz zasobami ludzkimi. Badanie przeprowadzono w 2011 roku. W artykule jako kryterium podziału spółek giełdowych z sektora agrobiznesu na grupy przyjęto wartość przychodów ze sprzedaży. Według tego kryterium wyodrębniono przedsiębiorstwa małe (wartość przychodów 50–199 mln zł), średnie (przychody 200–599 mln zł) oraz duże (przychody 600–2999 mln zł). Zarządzającym spółkami giełdowymi proponowano warianty odpowiedzi na pytania w skali od najniższej oceny 1 (nieważny) do najwyższej 4 (bardzo ważny). W tabelach zaprezentowano średnie arytmetyczne ocen dla poszczególnych grup oraz badanej zbiorowości ogółem.

Wyniki badań

W badanej zbiorowości odnotowano duże zróżnicowanie opinii zarządzających na temat kształtowania struktury pasywów w ramach stosowanych strategii finansowania działalności (tab. 1). Za najkorzystniejszy sposób finansowania działalności badanych spółek giełdowych uznano zadłużenie długoterminowe (3,3), natomiast kapitał własny oraz zadłużenie krótkoterminowe uzyskały identyczne oceny (2,7). W przedsiębiorstwach dużych i małych zadłużenie długoterminowe było stosunkowo mniej korzystnym źródłem finansowania (3,0) niż w przedsiębiorstwach średnich (3,8). W spółkach dużych największą preferencję wśród zarządzających miał kapitał własny (3,6), natomiast w przedsiębiorstwach średnich i małych ten sposób finansowania był mniej korzystny (odpowiednio 2,3 i 2,2). Zadłużenie krótkoterminowe było bardziej pożądanym źródłem finansowania niż kapitał własny w przedsiębiorstwach małych i średnich (odpowiednio 2,4 i 2,7). W spółkach dużych przewaga kapitałów własnych wskazywała natomiast na bardziej konserwatywny sposób zarządzania źródłami finansowania. Taka sytuacja mogła wynikać ze stosunkowo większego pokrycia bieżących potrzeb kapitałowych z wypracowanych zysków w tej grupie przedsiębiorstw.

Tabela 1

Wybrane aspekty strategii finansowania spółek giełdowych z sektora agrobiznesu w opiniach zarządzających

Wyszczególnienie	Przychody ze sprzedaży [mln zł]			
	50–199	200–599	600–2999	średnio
1. Jaki sposób finansowania jest najkorzystniejszy w przedsiębiorstwie?				
a) kapitał własny	2,2	2,3	3,6	2,7
b) zadłużenie długoterminowe	3,0	3,8	3,0	3,3
c) zadłużenie krótkoterminowe	2,4	2,7	3,0	2,7
2. Jakie źródło finansowania majątku obrotowego jest najkorzystniejsze w przedsiębiorstwie?				
a) kapitał własny	2,8	1,5	2,4	2,2
b) zobowiązania długoterminowe	1,6	3,2	1,8	2,2
c) zobowiązania z tytułu dostaw i usług	2,6	3,2	3,6	3,1
d) kredyty bankowe	2,8	3,3	3,2	3,1
e) krótkoterminowe papiery dłużne	0,4	1,2	1,2	0,7
3. Czy Państwo szacują koszt kapitału własnego?				
a) tak	80,0	83,0	100,0	87,5
b) nie	20,0	17,0	0,0	12,5
4. Jaka metodą szacują Państwo koszt kapitału własnego?				
a) CAPM	1,8	0,4	1,6	1,3
b) średnie historyczne stopy zwrotu z kapitału własnego	2,0	2,4	1,0	1,8
c) zmodyfikowany CAPM	1,0	0,4	1,2	0,9
d) model zdyskontowanych przepływów środków pieniężnych	1,8	1,8	1,2	1,7
e) stopa zwrotu ustalana przez właścicieli	1,5	1,6	3,6	2,2
f) regulacje wynikające ze statutu przedsiębiorstwa	1,3	0,4	0,0	0,6
5. Czy Państwo ustalają docelowy wskaźnik zadłużenia? [%]				
a) nie	60,0	50,0	0,0	37,5
b) płynny	20,0	16,7	40,0	25,0
c) określony	20,0	33,3	60,0	37,5
d) sztywny	0,0	0,0	0,0	0,0

Źródło: Opracowanie własne.

W przedsiębiorstwach mniejszych agresywna polityka finansowania działalności wynikała z dwóch powodów, po pierwsze z dążenia do osiągnięcia dodatknych efektów dźwigni finansowej oraz obniżenia kosztów zaangażowanego kapitału, a po drugie z konieczności spowodowanej niewystarczającym poziomem wewnętrznych źródeł finansowania.

Należy zaznaczyć, że w grupie przedsiębiorstw średnich oraz małych większe preferencje względem zadłużenia długoterminowego w strukturze finansowania mogły być pewnego rodzaju kompromisem, ponieważ to źródło finansowania było tańsze w odniesieniu do kapitału własnego oraz powiększało kapitał stały, ograniczając tym samym zapotrzebowanie na finansowanie krótkoterminowe w przedsiębiorstwach. Zmniejszało to ryzyko utraty płynności finansowej.

W badanej zbiorowości za najkorzystniejsze źródło finansowania majątku obrotowego zarządzający przedsiębiorstwami uznali zobowiązania z tytułu dostaw i usług (3,1) oraz kredyty bankowe (3,1), natomiast za mniej korzystne kapitał własny (2,2), zobowiązania długoterminowe (2,2) oraz krótkoterminowe papiery dłużne (0,7). Preferowanie zobowiązań krótkoterminowych determinowało obniżenie kosztu finansowania działalności przedsiębiorstwa, ponieważ koszt zaangażowania kapitałów stałych był wyższy w stosunku do pasywów krótkoterminowych. W grupie spółek dużych zobowiązania z tytułu dostaw i usług (3,6) były oceniane wyżej niż kredyty bankowe (3,2), z kolei w grupie przedsiębiorstw średnich i małych notowano sytuację odwrotną. Mogło to świadczyć o trudnościach w uzyskiwaniu kredytów handlowych na korzystnych warunkach w grupie podmiotów małych oraz konieczności wykorzystania w tym celu kredytów bankowych, charakteryzujących się wyższym ryzykiem płynności finansowej. Zarządzający przedsiębiorstwami małymi w finansowaniu majątku obrotowego nadawali duże znaczenie kapitałowi własnemu (2,8), przy czym atrakcyjność wykorzystania do tego celu kredytów bankowych była oceniana podobnie. Taka sytuacja świadczyła o tym, że wybór strategii często zależał od bieżącej pozycji kapitałowo-majątkowej oraz dostępności poszczególnych źródeł finansowania. W grupie przedsiębiorstw średnich zobowiązania długoterminowe (3,2) miały podobne znaczenie jak i zobowiązania z tytułu dostaw i usług (3,2) oraz kredyty bankowe (3,3). Kapitał własny był natomiast najmniej atrakcyjnym źródłem finansowania dla zarządzających z tej grupy (1,5), co świadczyło o preferowaniu bardziej agresywnych strategii finansowych. Mniejsze znaczenie zobowiązań długoterminowych w opinii zarządzających spółkami z pozostałych grup (odpowiednio 1,6 i 1,8) pośrednio wskazywało na chęć finansowania przyrostu aktywów obrotowych z krótkoterminowych kapitałów obcych w przypadku spółek dużych oraz z wypracowanych zysków w przypadku przedsiębiorstw o najniższych przychodach.

Decyzje w zakresie źródeł finansowania, w tym o charakterze krótkoterminowym, w dużym stopniu były determinowane podejściem do szacowania kosztu kapitału w badanych przedsiębiorstwach. Koszt kapitału własnego był szacowany w 87,5% badanych spółek, przy czym jedynie 20% przedsiębiorstw najmniejszych oraz 17% obiektów o średniej wielkości nie uwzględniało kosztu tego źródła finansowania w procesie podejmowania decyzji gospodarczych. Najpopularniejszymi metodami ustalania kosztu kapitału własnego było przyjmowanie stopy zwrotu ustalonej przez właścicieli (2,2), średnich historycznych stóp zwrotu z kapitału własnego (1,8) oraz wykorzystanie modelu zdyskontowanych przepływów środków pieniężnych (1,7). Należy zaznaczyć, że w spółkach największych stopę zwrotu ustalaną przez właścicieli przyjmowano stosunkowo najczęściej (3,6), z kolei drugą co do popularności metodą było szacowanie kosztu kapitału przy pomocy modelu CAPM (1,6).

W spółkach małych większą popularnością przy obliczeniu kosztu kapitału własnego niż w przedsiębiorstwach dużych charakteryzowała się metoda CAPM (1,8) oraz model zdyskontowanych przepływów środków pieniężnych (1,8). Wykorzystanie w małych obiektach metod o wysokim stopniu skomplikowania, na tle niższej w stosunku do innych grup preferencji dla krótkoterminowych źródeł finansowania, w opinii zarządzających tymi spółkami, mogło wskazywać na przyjmowanie niewłaściwych lub zbyt optymistycznych założeń do omawianych modeli, w wyniku czego koszt kapitału własnego był niedoszacowany. W grupie przedsiębiorstw małych najczęściej wykorzystywaną metodą obliczania kosztu kapitału własnego były średnie historyczne stopy zwrotu z kapitału własnego (2,0), których obniżenie, na skutek niekorzystnego kształtowania się sytuacji rynkowej, prowadziło również do sztucznego zaniżenia kosztu kapitału własnego. Najmniej popularnymi metodami do szacowania kosztu kapitału własnego był zmodyfikowany model CAPM oraz regulacje wynikające ze statutu przedsiębiorstwa. Oznaczało to, że zarządzający badanymi przedsiębiorstwami na ogół nie uwzględniali przy ustaleniu kosztu kapitału specyficznych czynników ryzyka, właściwych dla prowadzonej działalności. Brak odpowiednich zapisów co do kosztu kapitału w statucie przedsiębiorstwa dawał menedżerom większą swobodę w kształtowaniu polityki w zakresie struktury finansowania.

Jedną z podstawowych cech strategii finansowania jest poziom zadłużenia przedsiębiorstwa. W badanej zbiorowości 37,5% przedsiębiorstw nie miało docelowego wskaźnika zadłużenia, natomiast zarządzający pozostałymi spółkami deklarowali posiadanie płynnego (25,0%) oraz określonego (37,5%) wskaźnika zadłużenia we własnych przedsiębiorstwach. Potwierdzało to wyniki badań Julilvand i Harris, którzy stwierdzili, że zarządzający przedsiębiorstwami dążą do utrzymania wskaźników zadłużenia [Julilvand, Harris 1984, s. 144].

Płynny wskaźnik zadłużenia (flexible) charakteryzował się całkowitym uzależnieniem od bieżących potrzeb kapitałowych przedsiębiorstwa oraz sytuacji rynkowej, z kolei wskaźnik określony (somewhat tight) był wskaźnikiem docelowym, mogącym ulec zmianom w szczególnych przypadkach, na przykład w związku z koniecznością sfinansowania dużej inwestycji lub zaciągnięcia kredytu obrotowego w celu zrealizowania dodatkowego zamówienia. Żadne przedsiębiorstwo nie posiadało sztywnego wskaźnika zadłużenia (strict), całkowicie niezależnego od potrzeb kapitałowych i sytuacji ekonomicznej w otoczeniu. W grupie przedsiębiorstw dużych wszystkie przedsiębiorstwa miały płynne (40,0%) lub określone (60,0%) wskaźniki zadłużenia, natomiast w grupie spółek małych oraz średnich odpowiednio 60,0 oraz 50,0% przedsiębiorstw nie miało docelowego wskaźnika zadłużenia. Świadczyło to o bardziej sformalizowanych zasadach kształtowania strategii finansowania w przedsiębiorstwach o stosunkowo wyższych przychodach. Taki wniosek jest zgodny z wynikami badań D. Brunena, A. de Jonga, K. Koedijka [2004, s. 71–101], którzy stwierdzili, że docelowe wskaźniki zadłużenia są najczęściej ustalane przez przedsiębiorstwa duże, o wysokim poziomie dźwigni finansowej i wypłacające dywidendy. Należy również zaznaczyć, że stosowanie wskaźnika płynnego przemawiało za bardziej liberalną strategią finansowania niż w przypadku wskaźników sztywnych, gdyż przedsiębiorstwa kształtowały poziom zadłużenia w zależności od własnej fazy rozwoju oraz cyklu sprzedaży, nie ustalając minimalnego dopuszczalnego poziomu wypłacalności. W takiej sytuacji w warunkach koniunktury gospodarczej zaciągnięcie dodatkowych kredytów doprowadziłoby do dynamicznego wzrostu wartości rynkowej spółki, zadłużanie się w okresie dekoniunktury spowodowałoby natomiast duże ryzyko utraty zdolności do regulowania własnych zobowiązań. Utrzymywanie określonego wskaźnika zadłużenia świadczyło o przyjęciu bardziej defensywnej strategii finansowania, gdyż przedsiębiorstwa nie wykorzystywały w pełni wszystkich możliwości maksymalizacji wartości dla właścicieli, z kolei charakteryzowały się wyższym poziomem wypłacalności.

Zarządzający w różny sposób ustalali hierarchię czynników oddziałujących na kształtowanie polityki w zakresie struktury źródeł finansowania spółek giełdowych z sektora agrobiznesu (tab. 2). Głównym czynnikiem wpływającym na poziom zadłużenia w badanych przedsiębiorstwach w opiniach zarządzających była konieczność finansowania projektów inwestycyjnych (2,9). W badanej zbiorowości odnotowano duży wpływ innych czynników ograniczających poziom zadłużenia w przedsiębiorstwach, w tym potencjalnych kosztów trudności finansowych (2,2), zmienności zysków i przepływów pieniężnych (2,5) oraz kosztów transakcyjnych i kosztów związanych z emisją zadłużenia (2,3). Mniejsze znaczenie korzyści podatkowych w kształtowaniu struktury finansowania (1,7), zgodnie z teorią substytucji (trade-off theory), wskazywało na

Tabela 2

Czynniki oddziałujące na kształtowanie struktury źródeł finansowania spółek giełdowych z sektora agrobiznesu w opinii zarządzających

Wyszczególnienie	Przychody ze sprzedaży [mln zł]			
	50–199	200–599	600–2999	średnio
1. Jakie czynniki mają największy wpływ na decyzje o właściwym poziomie zadłużenia Państwa przedsiębiorstwa?				
a) korzyści podatkowe	1,2	1,7	2,2	1,7
b) potencjalne koszty trudności finansowych	1,6	2,3	2,6	2,2
c) wskaźnik zadłużenia innych firm z branży	1,0	1,3	2,0	1,4
d) rating kredytowy firmy	1,0	2,3	2,8	2,0
e) koszty transakcyjne oraz koszty związane z emisją zadłużenia	1,6	2,2	3,0	2,3
f) elastyczność finansowa	1,2	2,7	2,6	2,2
g) zmienność zysków i przepływów pieniężnych	2,0	3,0	2,4	2,5
h) ograniczenie zadłużenia w celu obniżenia ryzyka płynności finansowej	1,8	1,8	2,6	2,1
i) ograniczenie zadłużenia w celu zwiększenia pewności klientów/dostawców co do sytuacji przedsiębiorstwa	1,8	2,0	2,6	2,1
j) zadłużenie w celu zmniejszenia prawdopodobieństwa przejęcia przedsiębiorstwa	0,6	1,7	0,8	1,0
k) zadłużenie w celu realizacji projektów inwestycyjnych	3,0	2,8	3,0	2,9
l) zadłużenie w celu zapewnienia większej dyscypliny zarządu w gospodarowaniu przepływami pieniężnymi	0,6	1,5	2,0	1,4
m) ograniczenie zadłużenia w celu przeniesienia całości zysków na właścicieli, a nie wierzycieli	1,2	1,3	2,0	1,5
2. Jakie inne czynniki mają wpływ na decyzję o właściwym poziomie zadłużenia?				
a) zadłużamy się, kiedy wypracowanych zysków nie wystarcza na finansowanie nowych projektów	3,0	3,5	2,6	3,0
b) zadłużamy się, kiedy stopy oprocentowania są stosunkowo niskie	1,0	2,2	2,0	1,7
c) zadłużamy się, kiedy rynkowa wartość akcji jest niska	0,6	1,0	0,6	0,7
d) zadłużamy się w celu sfinansowania wzrostu aktywów obrotowych	2,0	2,3	1,4	1,9
e) zadłużamy się w celu zwiększenia zasobów gotówkowych	1,2	2,0	1,6	1,6
f) nie zadłużamy się ze względu na wysokie koszty transakcyjne	1,4	0,7	2,0	1,4
g) zadłużamy się, kiedy wypracowaliśmy znaczący zysk	0,4	0,7	1,0	0,7

Źródło: Opracowanie własne.

preferowanie zachowawczych strategii finansowania działalności, przejawiających się w ograniczaniu efektu dźwigni finansowej. Podobny wniosek można sformułować dla wszystkich wyodrębnionych grup przedsiębiorstw, gdyż, według respondentów, potencjalne koszty trudności finansowych (2,2) miały większe znaczenie niż korzyści podatkowe (1,7). Należy jednak zaznaczyć, że wśród wyodrębnionych grup korzyści podatkowe odgrywały największe znaczenie w przedsiębiorstwach dużych (2,2), co potwierdza wnioski sformułowane przez J. Grahama i C. Harveya [2001, s. 187–203] w odniesieniu do amerykańskich spółek giełdowych. Ponadto, istotność kosztów transakcyjnych przy podejmowaniu decyzji w zakresie finansowania świadczyła, że zarządzający nie byli skłonni do częstych zmian w strukturze kapitału przedsiębiorstw.

Duże znaczenie elastyczności finansowej w polityce finansowania przedsiębiorstw największych (2,6) oraz średnich (2,7) było potwierdzeniem teorii hierarchii źródeł finansowania (pecking-order theory), według której firma preferuje w pierwszej kolejności wykorzystanie wewnętrznych źródeł finansowania, po czym angażowane są kapitały z zewnątrz. Świadczyło to o wyborze bardziej konserwatywnych strategii finansowania w omawianych grupach przedsiębiorstw. Ponadto, w odniesieniu do wcześniejszych odpowiedzi zarządzających należy zaznaczyć, że w grupie przedsiębiorstw średnich elastyczność finansowa mogła być utożsamiana nie tylko z wykorzystaniem kapitału własnego jako preferencyjnego źródła finansowania, ale i długoterminowych kapitałów obcych, gdyż ten składnik pasywów był postrzegany jako kapitał o stosunkowo niższym poziomie ryzyka. W przedsiębiorstwach małych elastyczność finansowa miała zdecydowanie mniejsze znaczenie w podejmowaniu decyzji w zakresie finansowania (1,2), co przemawiało za świadomym wyborem bardziej agresywnych strategii w tej grupie przedsiębiorstw.

Duże znaczenie ratingu kredytowego (2,8), a także dążenie do obniżenia ryzyka płynności finansowej (2,6) w spółkach największych przemawiało za wyborem bezpieczniejszych źródeł finansowania w tej grupie przedsiębiorstw. Takie czynniki, jak zadłużanie się w celu zapewnienia dyscypliny zarządu oraz ograniczenia zadłużenia w celu przeniesienia zysków na właścicieli miały natomiast mniejsze znaczenie w opiniach zarządzających (odpowiednio 1,4 oraz 1,5). Oznacza to, że w kształtowaniu struktury finansowania spółek giełdowych teorie grup interesów nie miały większego zastosowania, a maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa nie była dla właścicieli priorytetowym celem zarządzających.

Częściowym potwierdzeniem postępowania zarządzających według teorii hierarchii źródeł finansowania są odpowiedzi respondentów na pytanie dotyczące innych czynników, mających wpływ na właściwy poziom zadłużenia. Z jednej strony najczęściej podejmowano decyzje o zwiększeniu poziomu zadłużenia na skutek niewystarczalności zysków na finansowanie nowych projektów (3,0),

co było zgodne z założeniami teoretycznymi. Z drugiej zaś mały wpływ niskiej wartości akcji na decyzje o zadłużaniu się (0,7) nie dawał podstaw do sformułowania wniosku o preferencyjnym traktowaniu kredytów w stosunku do emisji akcji. Ponadto, niskie stopy oprocentowania w niewielkim stopniu motywowały zarządzających do zaciągnięcia kredytów (1,7), co wskazywało na świadome ograniczenie korzyści z tytułu niższego kosztu kapitału i przemawiało za bardziej konserwatywnymi strategiami finansowymi. Istnienie kosztów transakcyjnych nie było znaczącym czynnikiem zniechęcającym zarządzających badanymi spółkami do zwiększenia zadłużenia (1,4). Te dane w niewielkim stopniu potwierdzały założenia teorii substytucji. Respondenci wskazywali również na konieczność zadłużania się w celu sfinansowania wzrostu aktywów obrotowych (1,9), co mogło być jednym ze sposobów obniżenia kosztów finansowania majątku obrotowego, gdyż kapitał obcy był tańszy od wewnętrznych źródeł finansowania działalności bieżącej. Zadłużanie się na potrzeby zwiększenia zasobów gotówkowych, w opiniach zarządzających, miało umiarkowane znaczenie (1,6), wskazując na konieczność finansowania braków płynności majątkowej w okresach zwiększonego zapotrzebowania na gotówkę.

Wśród najważniejszych czynników wpływających na wybór pomiędzy długoterminowym i krótkoterminowym zadłużeniem była konieczność synchronizacji terminu zadłużenia z okresem zaangażowania aktywów obrotowych (2,4) oraz niższe oprocentowanie zadłużenia krótkoterminowego w stosunku do długoterminowego (2,1) (tab. 3).

Wymienione czynniki świadczyły o dążeniu zarządów przedsiębiorstw do obniżenia kosztów finansowania działalności bieżącej. W warunkach wzrostu stóp procentowych brak synchronizacji aktywów ze źródłami finansowania o porównywalnym okresie zapadalności determinował konieczność zaangażowania droższych niż dotychczas kapitałów obcych, zwiększenie długoterminowych źródeł finansowania mogło natomiast prowadzić do wzrostu średniego ważonego kosztu kapitału. Należy zaznaczyć jednak, że cele w postaci obniżenia kosztu kapitału oraz synchronizacji w bieżącym zarządzaniu finansami miały stosunkowo większe znaczenie w grupie przedsiębiorstw dużych (odpowiednio 3,0 i 3,0), niż średnich (2,5 i 2,3) i małych (0,8 i 1,8). Ponadto, w przedsiębiorstwach największych stosunkowo duże znaczenie miało wykorzystanie zadłużenia krótkoterminowego w celu zapewnienia właścicielom wyższych korzyści z realizacji nowych projektów w stosunku do wierzycieli długoterminowych (2,6). Mogło to być związane z problemem niedoinwestowania w przedsiębiorstwie, czyli sytuacją, w której właściciele niechętnie podejmowali projekty inwestycyjne o wyższej stopie zwrotu, gdyż w ich odczuciu wypracowane zyski mogły być wykorzystane na spłatę zadłużenia długoterminowego. Kolejnym ważnym czynnikiem decydującym o strukturze zadłużenia w dużych spółkach giełdowych

Tabela 3

Czynniki wpływające na wybór pomiędzy krótko- a długoterminowymi źródłami finansowania w opinii zarządzających spółkami giełdowymi z sektora agrobiznesu

Wyszczególnienie	Przychody ze sprzedaży [mln zł]			
	50–199	200–599	600–2999	średnio
1. Co wpływa na Państwa decyzje finansowania działalności zadłużeniem długo- lub krótkoterminowym?				
a) zadłużenie jest wykorzystywane wtedy, gdy oprocentowanie jest niższe w stosunku do długoterminowego	0,8	2,5	3,0	2,1
b) konieczność synchronizacji terminu zadłużenia z okresem zaangażowania aktywów obrotowych	1,8	2,3	3,0	2,4
c) zadłużamy się w celu minimalizacji kapitału obrotowego netto	0,6	1,5	1,8	1,3
d) zadłużenie krótkoterminowe jest wykorzystywane wtedy, gdy oczekuje się obniżenia długoterminowych stóp procentowych	0,4	2,2	1,8	1,5
e) zadłużenie krótkoterminowe jest wykorzystywane wtedy, gdy dąży się do zapewnienia właścicielom wyższych korzyści z realizacji nowych projektów, w stosunku do wierzycieli długoterminowych	0,8	1,3	2,6	1,6
f) wykorzystujemy zadłużenie krótkoterminowe, ponieważ oczekujemy poprawy ratingu kredytowego	0,2	1,5	2,2	1,3
g) zadłużenie krótkoterminowe zmniejsza prawdopodobieństwo tego, że zostaną podjęte projekty o wyższym poziomie ryzyka	0,8	1,7	2,6	1,7
h) emitujemy długoterminowe zadłużenie, chcąc ograniczyć ryzyko refinansowania w okresach dekonjunktury	1,6	1,7	1,2	1,5

Źródło: Opracowanie własne.

było przekonanie zarządzających, że zobowiązania krótkoterminowe zmniejszają prawdopodobieństwo podjęcia projektów o wyższym poziomie ryzyka (2,6). Taka sytuacja wynikała z faktu, że długoterminowe kapitały obce cechowały się wyższym oprocentowaniem, a więc wymagały realizacji projektów inwestycyjnych o wyższych stopach zwrotu.

W warunkach awersji właścicieli do ryzyka, wyrażającej się w niechęci podejmowania projektów o wyższych stopach zwrotu, mógł występować deficyt środków pieniężnych na spłatę zadłużenia długoterminowego, czyli utraty równowagi dochodowej spółek giełdowych. W dużych spółkach, w przeciwieństwie do przedsiębiorstw średnich i małych, większe znaczenie przy wyborze krótkoterminowych źródeł finansowania miał rating kredytowy (2,2). Zarządzający przedsiębior-

stwami zaciągali kredyty krótkoterminowe wówczas, gdy oczekiwali na poprawę ratingu kredytowego, ponieważ wzrost zdolności kredytowej przedsiębiorstw umożliwiał uzyskanie finansowania długoterminowego na korzystniejszych niż dotychczas warunkach. Należy zaznaczyć, że w grupie przedsiębiorstw średnich istotnymi czynnikami wpływającymi na poziom zadłużenia krótkoterminowego było wykorzystanie zadłużenia krótkoterminowego przy oczekiwaniu na obniżenie długoterminowych stóp procentowych (2,2), a także kwestia ograniczenia ryzyka refinansowania w okresach dekonstrukcji (1,7). Z jednej strony taka postawa zarządzających świadczyła o dążeniu do obniżenia kosztu kapitału finansującego działalność spółek, z drugiej zaś wskazywała na przychylność względem kapitałów długoterminowych, zakładających niższe ryzyko utraty płynności finansowej. Stosunkowo mały wpływ celu w postaci minimalizacji kapitału obrotowego netto (1,3) na decyzje odnośnie struktury finansowania w badanej zbiorowości potwierdzał wniosek o stałości relacji kapitałowo-majątkowych oraz wskazywał na nadrzędne znaczenie kwestii utrzymania płynności finansowej, co mogło prowadzić do wzrostu kosztów finansowania badanych przedsiębiorstw.

Zarządzający badanymi przedsiębiorstwami określali własną strategię finansowania majątku jako umiarkowaną (75,0%) oraz konserwatywną (25,0%), przy braku strategii agresywnych (tab. 4). W przedsiębiorstwach najmniejszych wszyscy zarządzający deklarowali realizację strategii umiarkowanej (100%), natomiast w przedsiębiorstwach dużych strategia konserwatywna była stosowana w 40,0% przypadków, a w spółkach średnich – w 33,3%. Potwierdzało to wnioski płynące z wcześniejszych wypowiedzi, ponieważ badane przedsiębiorstwa w większym stopniu były nastawione na utrzymanie płynności finansowej niż maksymalizację korzyści, wynikających z niższych kosztów finansowania.

Zarządzający przedsiębiorstwami na ogół określali docelowe wskaźniki zadłużenia, szacowali koszt kapitału oraz dążyli do zapewnienia elastyczności finansowej. Świadomość kosztów trudności finansowych oraz transakcyjnych była

Tabela 4

Strategia finansowania majątku w opiniach zarządzających spółek giełdowych z sektora agrobiznesu [%]

Strategia	Przychody ze sprzedaży [mln zł]			
	50–199	200–599	600–2999	Ogółem
agresywna	0,0	0,0	0,0	0,0
konserwatywna	0,0	33,3	40,0	25,0
umiarkowana	100,0	66,7	60,0	75,0

Źródło: Opracowanie własne.

również barierą w maksymalizacji efektów dźwigni finansowej. We wszystkich grupach przedsiębiorstw ważną kwestią było zarządzanie źródłami finansowania zgodnie z koncepcją harmonizacji, co umożliwiała obniżenie ryzyka powstawania dodatkowych kosztów finansowych. Z kolei w przedsiębiorstwach dużych zadłużenie krótkoterminowe było również wykorzystywane w celu uniknięcia konfliktów między właścicielami i wierzycielami, a także jako pomocnicze źródło finansowania, mające na celu stworzenie korzystniejszej perspektywy dla zadłużenia długoterminowego.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonych w artykule badań sformułowano następujące wnioski:

1. Zarządzający przedsiębiorstwami z sektora agrobiznesu stosowali zróżnicowane strategie finansowania działalności gospodarczej, z przewagą strategii umiarkowanych. W badanej zbiorowości za najkorzystniejsze źródło finansowania uznawano zobowiązania długoterminowe. Taka sytuacja stanowiła kompromis w ramach relacji dochód-ryzyko, ponieważ ten składnik pasywów z jednej strony był tańszy w stosunku do środków własnych, a z drugiej zasiliał kapitał stały spółek, ograniczając ryzyko płynności finansowej. Jednocześnie zaangażowanie kapitałów długoterminowych umożliwiało wykorzystanie efektu dźwigni finansowej. W grupie przedsiębiorstw o niższych przychodach ze sprzedaży odnotowano bardziej agresywne strategie finansowania niż w spółkach dużych, co mogło wynikać zarówno ze świadomego wyboru zarządzających, jak i trudnej sytuacji finansowej, determinującej konieczność zadłużania się.
2. Zarządzający spółkami giełdowymi z sektora agrobiznesu dążyli do obniżenia kosztów finansowania prowadzonej działalności gospodarczej. Przejawem takiego podejścia było finansowanie aktywów obrotowych ze źródeł krótkoterminowych, co skutkowało zmniejszeniem zapotrzebowania na inwestycje w kapitał obrotowy netto, a także umożliwiało obniżenie średniego ważonego kosztu kapitału. W spółkach najmniejszych zbliżone oceny atrakcyjności wykorzystania własnych i obcych źródeł finansowania świadczyły o elastycznych strategiach finansowania majątku obrotowego. Wśród najważniejszych czynników wpływających na wybór między długo- i krótkoterminowym zadłużeniem były konieczność synchronizacji terminu zadłużenia z okresem zaangażowania aktywów obrotowych oraz niższe oprocentowanie zadłużenia krótkoterminowego w stosunku do długoterminowego.

3. W opinii zarządzających najbardziej popularnymi metodami szacowania kosztu kapitału własnego były przyjmowanie stopy zwrotu wymaganej przez właścicieli, średnich historycznych stóp zwrotu z kapitału własnego, oraz wykorzystanie modelu zdyskontowanych przepływów środków pieniężnych. Mała popularność modeli CAPM, a także zdyskontowane przepływy pieniężne, w stosunku do stóp zwrotu ustalanych przez właścicieli w grupie przedsiębiorstw dużych, mogła świadczyć o awersji zarządzających do złożonych metod szacowania kapitału własnego. Wykorzystanie stopy zwrotu z kapitałów własnych, wymaganej przez właścicieli jako koszt kapitału własnego, miało swoje uzasadnienie merytoryczne, gdyż podstawowym celem działalności przedsiębiorstw było zapewnienie właścicielom oczekiwanych korzyści z prowadzonej działalności.
4. Większość spółek giełdowych z sektora agrobiznesu określała wskaźniki zadłużenia¹, co z jednej strony potwierdzało założenia teorii substytucji źródeł finansowania, według której przedsiębiorstwo poszukuje optymalnej relacji pomiędzy poziomem kapitałów własnych i obcych, umożliwiającej osiągnięcie maksymalnie możliwych oszczędności podatkowych, przy określonym ryzyku bankructwa. Z drugiej strony utrzymanie niskich wskaźników zadłużenia mogło świadczyć o dążeniu do maksymalizacji udziału kapitału własnego, co przemawiało za teorią hierarchii.
5. W opinii zarządzających, podstawową determinantą zadłużania się była konieczność finansowania nowych projektów inwestycyjnych. Z jednej strony taka sytuacja mogła świadczyć o niewystarczalności własnych kapitałów na finansowanie rozwoju badanych przedsiębiorstw, co determinowało bardziej agresywne strategie kształtowania pasywów, z drugiej zaś zwiększenie zadłużenia na inwestycje mogło wynikać ze świadomych działań zarządzających i być przejawem większego nastawienia na maksymalizację wartości dla właścicieli. Do innych ważnych czynników wpływających na poziom zadłużenia zaliczano potencjalne koszty trudności finansowych, zmienność zysków i przepływów pieniężnych, koszty transakcyjne i koszty związane z emisją zadłużenia.

Literatura

- BANCEL F., MITTOO U.R.: *Cross-country determinants of capital structure choice: a survey of European firms*, Financial Management, nr 4, 2004.
- BROUNEN D., de JONG A., KOEDIJK K.: *Corporate Finance in Europe. Confronting Theory with Practice*, Financial Management, 4, 2006.

¹ Poszczególne rodzaje wskaźników scharakteryzowano na s. 162.

- CHOJNACKA E.: *Czynniki wpływające na poziom zadłużenia – wyniki badania opinii osób odpowiedzialnych za finanse w publicznych spółkach akcyjnych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 26, 2010.
- DULINIEC A.: *Finansowanie przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- GRAHAM J.R., HARVEY C.R.: *The theory and practice of corporate finance: evidence from the field*, Journal of Financial Economics, nr 60, 2001.
- JULILVAND A., HARRIS R.S.: *Corporate Behavior in Adjusting to Capital Structure and Dividend Targets: An Econometric Study*, Journal of Finance, 39, 1, 1984.
- MODIGLIANI F., MILLER M.H.: *The Cost of Capital, Corporation Finance and The Theory of Investment*, „The American Economic Review”, V.18, No. 3, 1958.
- MYERS S.C., MAJLUF N.S.: *Corporate Financing and Investment Decisions. When Firms Have Information that Investors Do Not Have*, „Journal of Financial Economics”, V. 13, I. 3, 1984.
- ZABOLOTNYY S.: *Strategia płynności finansowej w zależności od typu działalności przedsiębiorstw*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 158, Wrocław 2011.

Strategies of Financing of Joint Stock Companies from the Agribusiness Sector – in Opinions of Managers

Abstract

In the article the opinions of agribusiness joint stock companies' managers concerning strategies of financing are presented. By means of survey technique the hierarchy of sources of financing, factors influencing the capital structure and methods of equity capital estimation were defined. It was stated that in the companies of agribusiness variable strategies of capital management were applied, with the advantage of moderate strategies. The most effective source of financing was long-term debt. The main reason for increasing the debt level was the necessity to finance new investment projects. Among the most important factors determining the choice between long-term and short-term debt were the necessity to synchronize the term of debt with the period of current assets' cycle as well as the lower interest rate of the short-term debt comparing to long-term debt.

Bożena Kołosowska, Michał Buszko

Katedra Zarządzania Finansami

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Finansowanie działalności banków spółdzielczych poprzez emisję obligacji – uwarunkowania i cele

Wstęp

Banki spółdzielcze są instytucjami specjalizującymi się w obsłudze i finansowaniu małych oraz średnich podmiotów gospodarczych, jednostek samorządu terytorialnego, gospodarstw rolnych czy klientów indywidualnych. Działają na rzecz społeczności lokalnych oraz nie dążą do ekspansji w skali ogólnokrajowej. Ze względu na konieczność zwiększenia bezpieczeństwa ich działalności oraz wzmocnienie potencjału rozwoju, banki spółdzielcze w latach 90. XX w., jak i w pierwszej dekadzie XXI w., podlegały intensywnej konsolidacji poprzez przejęcia i połączenia. W ich wyniku liczba podmiotów sektora spółdzielczego zmniejszyła się z 1653 w 1993 r. do 576 na koniec 2010 r. Pomimo koncentracji oraz łączenia banków, a także stopniowego wzrostu ich udziału w rynku, polska bankowość spółdzielcza nadal pozostaje rozdrobniona oraz koncentruje niewielką część aktywów całego sektora bankowego (6,1% na koniec 2010 r.) [Raport... 2011].

Bankowość spółdzielcza o lokalnym bądź regionalnym charakterze posiada wiele zalet, w tym m.in. umożliwia dokładniejszą ocenę poszczególnych klientów, pozwala na lepsze dostosowanie produktów do ich potrzeb, a także stwarza możliwość lepszego rozpoznania związanego z nimi ryzyka¹. Z drugiej strony lokalny zasięg działalności banków istotnie zawęża źródła ich przychodów, ogranicza możliwości finansowania, opóźnia wprowadzanie innowacji, a także utrudnia rozwój akcji kredytowej. Bariery te częściowo rekompensowane są poprzez funkcjonowanie w ramach zrzeszeń.

Problem pozyskania finansowania przez banki spółdzielcze, zarówno na prowadzenie działalności operacyjnej, jak i rozwój, stał się szczególnie widoczny

¹ Z tego powodu przy ocenie zdolności kredytowej klientów nie wszystkie banki spółdzielcze korzystają z usług BIK.

w następstwie kryzysu finansowego z lat 2009–2010, kiedy ze względu na podwyższone ryzyko i brak wzajemnego zaufania między uczestnikami rynku pieniężnego istotnie ograniczono pożyczanie środków. Utrudniony dostęp do finansowania międzybankowego, konieczność przyciągania klientów coraz wyżej oprocentowanymi depozytami, a także konkutowanie z podmiotami oferującymi rozwiązania antypodatkowe, wymusiła na bankach spółdzielczych poszukiwanie nowych sposobów pozyskania kapitałów. W przypadku części z nich poszukiwanie to stało się wręcz koniecznością, ponieważ coraz trudniejsze warunki sprzedaży produktów finansowych w warunkach pokryzysowych, restrykcje wynikające z rekomendacji KNF, a także nasilenie, w obszarach tradycyjnie zdominowanych przez spółdzielnie, konkurencji ze strony banków komercyjnych utrudniły finansowanie zyskiem netto. Banki spółdzielcze zaczęły tym samym sięgać po nowe rozwiązania w zakresie pozyskania kapitału, w tym emisje obligacji na nowo utworzonym rynku Catalyst. Emisja obligacji z jednej strony pomogła wymienionym podmiotom zgromadzić kapitał regulacyjny, odpowiedni do skali i zakresu działalności, zabezpieczyć długoterminowe finansowanie oraz rozwinąć akcję kredytową, z drugiej zaś doprowadziła do powstania nowej grupy instrumentów dłużnych – obligacji spółdzielczych.

Celem niniejszego opracowania jest analiza uwarunkowań oraz efektów pozyskania, poprzez emisję obligacji, kapitału przez banki spółdzielcze. W ramach opracowania przedstawione zostaną kluczowe aspekty prawne, finansowe oraz nadzorcze, wynikające m.in. z ustawy o obligacjach, prawa bankowego oraz uchwał KNF. W ramach pracy autorzy przybliżą również charakterystyki poszczególnych emisji obligacji spółdzielczych, ich parametry oraz wielkość, a także przeanalizują grupę emitentów pozyskujących kapitał w tej formie na rynku Catalyst.

Uwarunkowania prawne i infrastrukturalne emisji obligacji banków spółdzielczych

Podstawę prawną emisji obligacji przez banki spółdzielcze stanowią zasadniczo trzy akty prawne, tzn.: ustawa z dnia 29 czerwca 1995 r. o obligacjach [Dz U. z 1995 r. Nr 83 poz. 420 z późn. zm.]², ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających

² Wymieniony akt prawny zezwala na emisję obligacji podmiotom posiadającym osobowość prawną i prowadzącym działalność gospodarczą, a także jednostkom samorządu terytorialnego i ich związkom. Ustawie o obligacjach nie podlegają instrumenty emitowane przez Skarb Państwa (bony i obligacje skarbowe), a także instrumenty emitowane przez NBP.

[Dz.U. z 2000 r. Nr 119, poz. 1252 z późn. zm.] oraz ustawa Prawo bankowe z dnia 29 sierpnia 1997 r. [Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 939 z późn. zm.]. Choć sama ustawa o obligacjach już od momentu wejścia w życie w 1995 r. umożliwiała emitowanie przez banki rozważanych instrumentów, to w przypadku podmiotów sektora spółdzielczego zaciąganie zobowiązań tego typu stało się możliwe dopiero od połowy lipca 2009 r., tzn. po znowelizowaniu ustawy z dnia 1 lipca 2009 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych [Dz.U. z 2009 r. Nr 127, poz. 1050]. Zmiana prawa dała bankom spółdzielczym większe uprawnienia w zakresie zarządzania aktywami oraz pasywami i wynikała z konieczności podniesienia ich konkurencyjności, a także wzmocnienia potencjału ekonomicznego w warunkach światowego kryzysu finansowego. Mimo że uprawnienie do emisji obligacji przez banki spółdzielcze zostało uwarunkowane zgodą banku zrzeszającego, to niewątpliwie dało możliwość łatwiejszego pozyskania kapitału przez cały sektor spółdzielczy, a także stworzyło nowe warunki rozwoju polskiego rynku nieskarbowych instrumentów dłużnych. Choć w żadnym z wymienionych aktów prawnych ustawodawca nie wprowadził definicji obligacji spółdzielczych ani nie zamieścił szczególnych zasad ich konstrukcji bądź funkcjonowania w bankach spółdzielczych, to specyfika emitentów oraz zabezpieczenia spłaty sprawiły, iż papiery te zaczęły być wydzielane jako odrębny segment rynku kapitałowego.

Oprócz podstaw prawnych pozyskanie przez banki spółdzielcze kapitału w drodze emisji obligacji musiało być wsparte istnieniem infrastruktury transakcyjnej, która likwidowałaby ograniczenia lokalnego charakteru bankowości spółdzielczej. Ze względu na potencjalną trudność dotarcia do ofert emisji, ograniczoną płynność, a także konkurencję ze strony innych papierów dłużnych – zwłaszcza obligacji skarbowych – emisja dłużnych spółdzielczych papierów wartościowych wymagała wykorzystania notowań rynkowych dostępnych w skali ogólnokrajowej lub międzynarodowej. Tym samym zaistnienie segmentu obligacji spółdzielczych stało się możliwe dopiero po rozpoczęciu w dniu 30 września 2009 r. działalności platform obrotu nieskarbowymi instrumentami dłużnymi Catalyst³.

³ Pierwsze obligacje spółdzielcze zadebiutowały na rynku kapitałowym w Polsce 28 lipca 2010 r. Do 1 maja 2012 r. 21 banków w Polsce wyemitowało 25 serii, z czego 10 podmiotów w 2010 i 2011 r. oraz 1 w 2012 r. Wszystkie emisje odbyły się w uproszczonym trybie alternatywnego systemu obrotu (ASO) GPW, a jedna dodatkowo w alternatywnym systemie obrotu rynku Bond-Spot. Wartość emisji w poszczególnych latach wyniosła 158 mln zł w 2010 r., 219 mln w 2011 r. oraz 6 mln w 2012 r. Łącznie banki spółdzielcze pozyskały w ten sposób 383 mln zł, chociaż aż 180 mln przypadło na emisje banku zrzeszającego BPS SA. Wyłączając BPS S.A., kapitał z tytułu obligacji stanowił na koniec czerwca ok. 26,13% kapitału podstawowego i 2,34% kapitału ogółem sektora spółdzielczego.

Uwarunkowania nadzorcze emisji obligacji banków spółdzielczych

Zgodnie z ustawą Prawo bankowe, banki, niezależnie od formy prawnej, są zobowiązane do utrzymania funduszy własnych dostosowanych do rozmiaru prowadzonej działalności⁴. W przypadku banków spółdzielczych problem gromadzenia i utrzymania funduszy własnych na wymaganym ustawą poziomie jest pochodną przede wszystkim ich lokalnego charakteru. Ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych nakłada szczególne ograniczenia na bankowość spółdzielczą, warunkując zasięg ich działalności (w skali powiatu lub województwa) posiadanymi funduszami własnymi, dopuszczając przy tym jej rozszerzenie za zgodą banku zrzeszającego lub KNF. Ustawa zezwala na działalność banków spółdzielczych na terenie całego kraju pod warunkiem posiadania funduszy własnych powyżej 5 mln euro, a więc na poziomie wymaganym od banków komercyjnych⁵. Usankcjonowanie lokalnego/regionalnego charakteru bankowości spółdzielczej znajduje odzwierciedlenie w nakazie udzielania kredytów, pożyczek, a także poręczeń i gwarancji (oraz ich potwierdzania) wyłącznie osobom fizycznym lub prawnym, zamieszkującym na terenie działania banku spółdzielczego lub mającym tam siedzibę. Oznacza to, że możliwość generowania zysku przez banki spółdzielcze, a tym samym zwiększania funduszy własnych (kapitału regulacyjnego), jest warunkowana samą wielkością tych funduszy. Oprócz ograniczeń wynikających z lokalnego/regionalnego charakteru, banki spółdzielcze napotykają bariery powiększania funduszy własnych wynikające z ich formy prawnej. W przypadku spółdzielni nie jest możliwy obrót udziałami reprezentującymi prawa do majątku, a co za tym idzie zmiana składu członków, która byłaby neutralna dla funduszy banku. Wycofywanie się dotychczasowych udziałowców nie może być kompensowane ze środków nowo przyjmowanych członków, co w efekcie skutkuje zmniejszeniem funduszu udziałowego. Jest to sytuacja odmienna od spółek akcyjnych, zwłaszcza giełdowych, gdzie wycofywanie się dotychczasowych akcjonariuszy następuje zazwyczaj poprzez sprzedaż akcji, a nie ich umorzenie.

Problemy związane z pozyskaniem funduszy własnych przez banki spółdzielcze w dużej części rozwiązuje emisja obligacji. Obligacje dają możliwość pozyskania długoterminowego, stabilnego kapitału, jak również są zbywalne,

⁴ Fundusze te obejmują fundusze podstawowe i uzupełniające w kwocie nieprzewyższającej funduszy podstawowych.

⁵ Ze względu na koncentrację banków spółdzielczych na rynkach lokalnych lub regionalnych, nawet w sytuacji posiadania funduszy znacznie przekraczających kwotę 5 mln euro, podmioty te nie prowadzą działalności na terenie całego kraju.

co wiąże się z ich relatywną atrakcyjnością jako instrumentów inwestycyjnych. Chociaż rozważane instrumenty mają charakter dłużny, to zgodnie z ustawą Prawo bankowe (art. 127, ust. 3, pkt 2, lit. b), za zgodą KNF, kapitał z ich emisji może być zaliczony do funduszy własnych (uzupełniających), jako zobowiązania podporządkowane⁶. Do zobowiązań podporządkowanych zaliczane są środki przyjęte przez banki na okres umowy nie krótszy niż 5 lat, które nie mogą być wycofane przedterminowo, zwrot środków nie może być również w żaden sposób zabezpieczony, a w razie likwidacji lub upadku banku spłata zobowiązań podporządkowanych następuje w ostatniej kolejności. Wartość zobowiązań podporządkowanych jest zmniejszana w ostatnich 5 latach trwania umowy o 20% w skali roku. W banku spółdzielczym kwota zobowiązań podporządkowanych, powiększona o ewentualną dodatkową kwotę odpowiedzialności udziałowców za straty powstałe w banku⁷, nie może przewyższać połowy funduszy podstawowych.

Oceniając możliwości kwalifikacji kapitału z emisji obligacji do funduszy własnych, należy wskazać, iż w latach 2009–2010, a więc w okresie wyraźnego uwidocznienia w Polsce konsekwencji światowego kryzysu finansowego, KNF, uchwałą nr 314/2009 z dnia 14 października 2009 r. w sprawie innych pozycji bilansu banku zaliczanych do funduszy podstawowych banku, ich wysokości, zakresu i warunków zaliczania ich do funduszy podstawowych banku, dała możliwość zaliczenia długoterminowych obligacji banków do funduszy podstawowych⁸. Do wymienionych funduszy banki mogły zaliczyć obligacje o terminie wykupu od 10 do 30 lat, przyznające wyłącznie prawo do oprocentowania⁹. Obligacje zaliczane do kapitału podstawowego nie mogły być przy tym przedterminowo wykupione, chyba że po uzyskaniu zgody KNF. Ewentualny przedterminowy wykup mógł mieć miejsce nie wcześniej niż po upływie 10 lat od daty zakończenia emisji, jeżeli przemawiałoby za tym szczególny interes ekonomiczny banku oraz nie spowodowałoby to istotnego pogorszenia jego sytuacji finansowej. Zaliczenie obligacji do funduszy podstawowych wymagało również ustalenia w warunkach emisji obligacji praw do wstrzymania lub odroczenia wypłaty oprocentowania, jeżeli nastąpiłoby istotne pogorszenie sytuacji finansowej

⁶ KNF określa zarówno kwotę, jak i zasady, na jakich bank zalicza obligacje do zobowiązań podporządkowanych.

⁷ Za zgodą KNF do funduszy uzupełniających zalicza się też dodatkową kwotę odpowiedzialności członków banku spółdzielczego, w części określoną przez Komisję Nadzoru Finansowego, nie większą niż wysokość wpłaconych udziałów.

⁸ Obligacje długoterminowe mogły być zaliczone jako dodatkowa, a nie zasadnicza, pozycja funduszy podstawowych i nie mogły stanowić więcej niż 35% tych funduszy.

⁹ Obligacje te mogły być emitowane wyłącznie w złotych, euro, dolarze amerykańskim lub franku szwajcarskim.

banku. Odroczenie wypłaty oprocentowania mogłoby nastąpić także na skutek realizacji zalecenia KNF, dotyczącego zwiększenia funduszy własnych. W razie upadłości lub likwidacji banku będącego emitentem, roszczenia obligatariuszy zaspokajane byłyby w ostatniej kolejności. Uchwałą nr 314/2009 objęto wszystkie emisje, na które bank uzyskał zgodę KNF przed upływem 2 lat od jej wejścia w życie.

Ze względu na poprawę sytuacji na rynkach finansowych, 20 grudnia 2010 r. KNF przyjęła uchwałę nr 434/2010 – w sprawie innych pozycji bilansu banku zaliczanych do funduszy podstawowych, która uchyliła uchwałę nr 314/2009. Nowe przepisy zakazały zaliczania nowo pozyskanego kapitału do funduszy podstawowych, ale jednocześnie podtrzymały możliwość zaliczania do nich obligacji wyemitowanych przed 20 grudnia 2010 r. KNF określiła przy tym skalę progów zmniejszania maksymalnego udziału środków z emisji obligacji w funduszach podstawowych, tzn.: 35% w okresie od 31.12.2010 r. do 31.12.2020 r., 20% w okresie od 01.01.2021 r. do 31.12.2030 r., 10% w okresie od 01.01.2031 r. do 31.12.2040 r.¹⁰.

Po uchyleniu uchwały nr 314/2009, zaliczenie kapitału pochodzącego z nowych emisji obligacji do funduszy własnych banku pozostało możliwe na podstawie wspomnianego powyżej art. 127, ust. 3, pkt 2, lit. b ustawy Prawo bankowe (jako fundusze uzupełniające – zobowiązania podporządkowane).

Uwarunkowania ekonomiczne i cele emisji obligacji banków spółdzielczych

Możliwość zaliczenia za zgodą KNF kapitału pozyskanego poprzez emisję obligacji do funduszy własnych (podstawowych bądź uzupełniających) pozwala na rozszerzenie działalności, w tym akcji kredytowej, wprowadzenie nowych kanałów dystrybucji czy innowacji produktowych. Takie finansowanie stabilizuje również płynność i wypłacalność. Potrzeba posiadania nowego, długoterminowego źródła finansowania w bankach spółdzielczych jest uzasadniona zwłaszcza zmianami w warunkach konkurencji, jakie nastąpiły w latach 2009–2011 na skutek oddziaływania światowego kryzysu finansowego. W szczególności sektor spółdzielczy zaczął zmagać się z coraz większą aktywnością banków komercyjnych oraz niebankowych instytucji finansowych, które wcześniej nie angażowały się na rynkach lokalnych lub nie obsługiwały władz samorządowych. Powszechny dostęp do bankowości internetowej czy mobilnej, a także

¹⁰ Po 2040 r. środki pozyskane z emisji nie będą mogły być zaliczane do funduszy podstawowych.

prowadzenie działalności przez banki komercyjne w lokalizacjach o mniejszej atrakcyjności, wywołały presję na banki spółdzielcze w zakresie podniesienia konkurencyjności i stymulowania rozwoju.

Emisja obligacji realizowana przez banki spółdzielcze ma służyć osiągnięciu kilku podstawowych celów. Przede wszystkim pozwala ona na pozyskanie środków przeznaczonych bezpośrednio do sprzedaży w formie kredytów lub innych ekspozycji przynoszących przychody odsetkowe bądź prowizje. Emisja ma również na celu zwiększenie kapitału regulacyjnego, pozwalającego na wzrost akcji kredytowej ze środków przyjętych w formie depozytów. Obligacje umożliwiają również zabezpieczenie płynności finansowej banków. Wymienione instrumenty pozwalają w szczególności na gromadzenie kapitału o bardzo długim terminie zwrotu, co pozwala na redukcję ryzyka utraty płynności z powodu niedopasowania terminów spłaty kredytów oraz depozytów. Wieloletni termin wykupu obligacji pozwala na stworzenie w bankach spółdzielczych konstrukcji podobnej do stosowanej w bankach hipotecznych. Emisja obligacji może odbywać się również w celu dywersyfikacji źródeł finansowania, w tym ominięcia środków pozyskiwanych na bardzo krótki termin na rynku detalicznym lub międzybankowym. Uzupełniającym celem emisji obligacji może być również zarządzanie ryzykiem stóp procentowych, tzn. restrukturyzowanie terminów przeszacowania pasywów oraz konwertowanie oprocentowania ze zmiennego na stałe lub odwrotnie. Oprócz celów finansowych lub zarządczych (zabezpieczenia płynności, restrukturyzacji źródeł finansowania) emisja obligacji może być stosowana także w celach marketingowych, w tym promocji marki banku na rynku kapitałowym Catalyst oraz budowania wizerunku banku, jako podmiotu bardziej transparentnego, wiarygodnego i stabilnego.

Analiza obligacji spółdzielczych i ich emitentów

Na potrzeby niniejszego opracowania przeanalizowano dokumentację 21 podmiotów dokonujących emisji obligacji spółdzielczych na rynku Catalyst na koniec kwietnia 2012 r.¹¹.

Obsługa procesu emisji obligacji spółdzielczych jest zasadniczo zdominowana przez jeden podmiot, tzn. Dom Maklerski banku BPS SA (animacja papierów 19 spośród 21 emitentów)¹². Zdecydowana większość przeprowadzonych

¹¹ Autorom opracowania nie są znane przypadki emisji obligacji spółdzielczych w formie oferty niepublicznej poza rynkiem Catalyst.

¹² Bankami obsługiwanymi przez inny podmiot niż Dom Maklerski Banku BPS SA były: Bałtycki Bank Spółdzielczy w Darłowie (obsługiwany przez Dom Maklerski AmerBrokers SA) oraz Bank Spółdzielczy w Tychach (obsługiwany przez Secus Asset Management SA).

ofert pochodziła od banków zrzeszonych w BPS SA, niemniej wymieniony dom maklerski wybrały również cztery banki spoza zrzeszania.

Spośród łącznie 23 emisji obligacji¹³ przeprowadzonych przez banki spółdzielcze na rynku Catalyst najmniejsze z nich miały wartość: 2 mln zł (BS w Szepietowie), 2 mln zł (BS w Tychach) i 2,9 mln zł (Bałtycki BS w Darłowie). Największe emisje przekroczyły poziom 20 mln zł i wyniosły: 20,685 mln (Krakowski BS) oraz 23 i 25 mln zł (Podkarpacki BS w Sanoku)¹⁴.

We wszystkich przypadkach obligacji emitowanych przez banki spółdzielcze zastosowano oprocentowanie zmienne WIBOR 6M, powiększone o marżę od 280 do 400 p.b. Najniższą z wymienionych marż stosował Gospodarczy Bank Spółdzielczy w Barlinku, najwyższą Krakowski Bank Spółdzielczy i Podkarpacki Bank Spółdzielczy. Pozostałe banki stosowały marżę na poziomie 300, 320 i 350 p.b., lub też marże progresywne w przedziale od 3,0 do 3,5% lub od 3,5 do 4,0%. Oceniając rozstęp między marżami można stwierdzić, iż jest on relatywnie niski, co wskazuje na wysoką homogeniczność tej klasy aktywów inwestycyjnych. Na uwagę zasługuje również fakt, iż pomimo długiego terminu wykupu oraz częściowego ograniczenia praw obligatariuszy oprocentowanie obligacji spółdzielczych (8–9%) pozostaje w dolnym przedziale oprocentowania stosowanego dla obligacji korporacyjnych (8–15%) [Oferty publiczne... 2012; Oferty niepubliczne... 2012; Kołosowska i Buszko 2012].

Wśród celów emisji, które podawane były w dokumentacji emisyjnej, banki spółdzielcze najczęściej wskazywały: rozwój akcji kredytowej (14 emisji), finansowanie bieżącej działalności statutowej (12 emisji) oraz zwiększenie funduszy własnych (10 emisji). W przypadku 13 emisji wskazany został więcej niż jeden cel.

Spośród wszystkich emisji przeprowadzonych na rynku Catalyst, 11 serii (wyemitowanych przez 10 podmiotów) zostało zaliczonych do funduszy podstawowych banków. Pozostałe 14 serii (wyemitowane przez 11 podmiotów) zaliczono do funduszy uzupełniających.

¹³ Dwie emisje o wartości 100 i 80 mln zł przeprowadził również BPS SA, tzn. bank zrzeszający spółdzielnie, funkcjonujący w formie SA. Ze względu na wielkość, formę prawną i specyfikę działalności ww. podmiotu, jego emisje zostały wyłączone z analizy.

¹⁴ Z wyłączeniem BPS SA średnia i mediana emisji obligacji spółdzielczych, według stanu na koniec kwietnia 2012 r., wyniosła odpowiednio 8,66 oraz 7,00 mln zł. Biorąc pod uwagę parametry finansowe emisji, można wnioskować, iż obligacje te przeznaczone były przede wszystkim dla inwestorów instytucjonalnych lub indywidualnych, dysponujących większymi zasobami kapitału niż klienci detaliczni, a także akceptujących wyższy poziom ryzyka. Potwierdzeniem tej tezy może być to, iż wszystkie obligacje (z wyjątkiem jednej emisji) posiadały wartość nominalną 1000 zł i były wprowadzone do alternatywnego systemu obrotu (ASO), a więc systemu o uproszczonych zasadach sprawozdawczych. Ponadto, istotną część obrotu tymi instrumentami generowały transakcje pakietowe (w 2011 r. ok. 29%).

Emitentami obligacji spółdzielczych są podmioty o relatywnie dużym zróżnicowaniu pod względem wielkości¹⁵. Najmniejszym emitentem pod względem posiadanych funduszy własnych był Bałtycki BS w Darłowie (9,8 mln zł), a największym Krakowski BS (112,4 mln zł)¹⁶. Duże zróżnicowanie widoczne było również pod względem wartości aktywów. W tym przypadku najmniejszym emitentem był BS w Piątnicy (110 mln zł), z kolei największym Krakowski BS (1,597 mln zł)¹⁷.

Wśród emitentów znajdują się przede wszystkim banki z województwa mazowieckiego (7 podmiotów). Po 3 podmioty pochodziły z województw łódzkiego i podlaskiego, po 2 podmioty z województw śląskiego, małopolskiego i zachodniopomorskiego oraz 1 z podkarpackiego.

Analizując kondycję ekonomiczno-finansową emitentów obligacji spółdzielczych w latach 2010–2012, należy wskazać, iż wszystkie banki posiadały współczynnik wypłacalności na poziomie powyżej 8%, wszystkie były rentowne oraz posiadały fundusze własne przekraczające milion euro¹⁸.

W ramach badania uwarunkowań emisji oraz określenia zależności wielkości emisji od innych parametrów finansowych, obliczono współczynnik korelacji liniowej Pearsona pomiędzy wielkością emisji a funduszami własnymi, zyskiem netto, przychodami odsetkowymi, sumą bilansową, należnościami i zobowiązaniami wobec sektora niefinansowego, współczynnikiem wypłacalności, rentownością kapitału własnego (ROE) oraz rentownością aktywów (ROA)¹⁹. Dla poszczególnych zmiennych przeprowadzono również analizę regresji liniowej.

Korelacje między zmienną objaśnianą (wielkością emisji), a zmiennymi objaśniającymi, takimi jak: fundusze własne, zysk netto, przychody odsetkowe, suma bilansowa, zobowiązania wobec sektora niefinansowego i należności sektora niefinansowego, okazały się silne, dodatnie i istotne statystycznie ($r > 0,87$, $p < 0,05$). Korelacje między wielkością emisji a współczynnikiem wypłacalności, ROE i ROA, były z kolei słabe i nieistotne statystycznie ($p > 0,05$) – tab. 1.

¹⁵ Dane dotyczące wielkości bilansowych pochodzą z ostatnich audytowanych sprawozdań finansowych banków przed terminem dokonania emisji.

¹⁶ Średnia i mediana wartości funduszy własnych emitentów wyniosły odpowiednio 38,6 oraz 32,2 mln zł.

¹⁷ Średnia i mediana wartości sumy bilansowej wyniosły odpowiednio 485,1 oraz 397,0 mln zł.

¹⁸ 16 emitentów posiadało fundusze własne powyżej 5 mln euro, a więc kwoty wymaganej od banków komercyjnych lub spółdzielczych funkcjonujących na terenie całego kraju.

¹⁹ Wartości poszczególnych pozycji bilansowych pochodziły z ostatniego audytowanego sprawozdania finansowego przed terminem emisji obligacji.

Tabela 1

Korelacja i parametry regresji liniowej emisji obligacji spółdzielczych

Wyszczególnienie	Średnia	Odchylenie standardowe	$r(X, Y)$	p	Stała – zal.: Y	Nachylenie – zal.: Y
Fundusze własne	40 471	28 114				
Wielkość emisji	8 666	6 191	0,91	$p < 0,05$	518	0,201
Zysk netto	4 113	2 549				
Wielkość emisji	8 666	6 191	0,88	$p < 0,05$	-123	0,213
Przychody odsetkowe	33 751	25 270				
Wielkość emisji	8 666	6 191	0,91	$p < 0,05$	1174	0,222
Współczynnik wypłacalności	0,1046	0,0153				
Wielkość emisji	8 666	6 191	-0,18	0,41	16 366	-73 633
Suma bilansowa	513 397	393 778				
Wielkość emisji	8 666	6 191	0,92	$p < 0,05$	1 201	0,015
ROE	0,1171	0,0323				
Wielkość emisji	8 666	6 191	-0,13	0,55	11 630	-25 297
ROA	0,0089	0,0026				
Wielkość emisji	8 666	6 191	-0,26	0,23	14 157	-616 864
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego	388 113	301 685				
Wielkość emisji	8 666	6 191	0,92	$p < 0,05$	1 348	0,019
Należności sektora niefinansowego	336 909	230 893				
Wielkość emisji	8 666	6 191	0,90	$p < 0,05$	560	0,024

Źródło: Opracowanie własne.

Ze względu na silne i istotne statystycznie korelacje ($p < 0,05$) pomiędzy zmiennymi objaśniającymi, do badania zależności wielkości emisji od parametrów bilansowych nie mógł być zastosowany model regresji wielorakiej (wszystkie parametry regresji okazały się nieistotne statystycznie)²⁰.

²⁰ Korelacje między zmiennymi objaśniającymi w wielu przypadkach okazały się silniejsze niż korelacja ze zmienną objaśnianą (wartością emisji).

Wnioski

Ze względu na liczne zalety, w tym przede wszystkim wielofunkcyjność i relatywnie niskie koszty, finansowanie banków spółdzielczych poprzez emisję obligacji można uznać za rozwiązanie atrakcyjne oraz konkurencyjne w stosunku do innych form gromadzenia kapitału. Chociaż liczba banków wykorzystujących obligacje jako źródło finansowania jest jeszcze stosunkowo niewielka – udział podmiotów decydujących się na tę formę obejmuje około 3,5% wszystkich jednostek sektora (21 z 576) – można oczekiwać, iż wraz z rozwojem i dojrzałością rynku Catalyst, poprawą nastrojów w gospodarce europejskiej oraz warunków inwestycyjnych na rynkach finansowych i przenoszeniem środków z depozytów do bardziej ryzykownych inwestycji, zainteresowanie emisjami powinno być coraz większe. Stwierdzenie to można poprzeć tym, iż obligacje spółdzielcze, w odróżnieniu od większości papierów korporacyjnych, służą nie tylko pozyskaniu kapitału, ale także umożliwiają zabezpieczenie płynności finansowej, rozwój akcji kredytowej determinującej długoterminowe osiąganie zysku, restrukturyzację źródeł finansowania oraz zabezpieczenie stabilności funduszy własnych. Chociaż na emitentów papierów dłużnych w alternatywnym systemie obrotu nakładane są dodatkowe wymogi raportowania i sprawozdawczości, to nie są one tak uciążliwe, jak w przypadku wprowadzenia podmiotu do notowań na rynku podstawowym czy równoległym GPW. W ten sposób spółdzielnie mogą pozyskiwać kapitał, stawać się bardziej znane w środowisku zarówno lokalnym, jak i krajowym, a przy tym mogą dbać dodatkowo o swoje bezpieczeństwo oraz tworzyć pozytywny wizerunek, jako podmiotów transparentnych i wiarygodnych. Korzyścią z tytułu emisji obligacji jest niewątpliwie możliwość pozyskania środków bezpośrednio z rynku kapitałowego, co jest rozwiązaniem bardziej elastycznym na tle finansowania depozytami lub pożyczkami rynku międzybankowego. Dzięki wymienionym instrumentom banki spółdzielcze pokonują ograniczenie finansowania pochodzącego wyłącznie z terenu działania banku.

Oceniając obligacje spółdzielcze jako klasę aktywów inwestycyjnych, należy podkreślić, że rozważane instrumenty stanowią stosunkowo nowy segment rynku kapitałowego, który znajduje się dopiero we wczesnej fazie rozwoju. Co za tym idzie, jest on obciążony podwyższonym ryzykiem prawnym, infrastrukturalnym i inwestycyjnym.

Literatura

KOŁOSOWSKA B., BUSZKO M., *Obligacje korporacyjne jako źródło finansowania działalności małych i średnich przedsiębiorstw – ryzyko, uwarunkowania, rozwój*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, Uniwersytet Szczeciński, Zeszyty Naukowe nr 695, Szczecin 2012.

- Oferty niepubliczne obligacji, <http://www.corporatebonds.pl/category/oferty/oferty-niepubliczne>, data dostępu 10.06.2012.
- Oferty publiczne obligacji, <http://www.corporatebonds.pl/category/oferty/oferty-publiczne>, data dostępu 10.06.2012.
- Raport o sytuacji banków w 2010 r., Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2011, www.knf.gov.pl, data dostępu 10.06.2012.
- Uchwała KNF nr 314/2009 z dnia 14 października 2009 r. w sprawie innych pozycji bilansu banku zaliczanych do funduszy podstawowych banku, ich wysokości, zakresu i warunków ich zaliczania do funduszy podstawowych banku.
- Uchwała KNF nr 434/2010 w sprawie innych pozycji bilansu banku zaliczanych do funduszy podstawowych banku, ich wysokości, zakresu i warunków ich zaliczania do funduszy podstawowych banku.
- Ustawa z dnia 1 lipca 2009 r. o zmianie ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających [Dz.U. z 2009 r. Nr 127, poz. 1050].
- Ustawa z dnia 29 czerwca 1995 r. o obligacjach [Dz.U. z 1995 r. Nr 83, poz. 420 z późn. zm.].
- Ustawa Prawo bankowe z dnia 29 sierpnia 1997 r. [Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 939 z późn. zm.].
- Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających [Dz.U. z 2000 r. Nr 119, poz. 1252 z późn. zm.].

Financing of Cooperative Banks with Bonds Issue – Conditions and Goals

Abstract

Cooperative banks are special local financial institutions responsible for financing of local development and supporting of regional economy. Their operations are usually limited to local governments, agricultural companies, small businesses and local individual clients due to a low level of assets and a lack of proper capital resources. In fact, since 2009 cooperative banks through special bond trading platforms Catalyst run by WSE may issue bonds to domestic and international investors. Thanks to such instruments small cooperative banks may develop their credit activity, restructure their financing structure, improve capital adequacy and get long-term stability of equity.

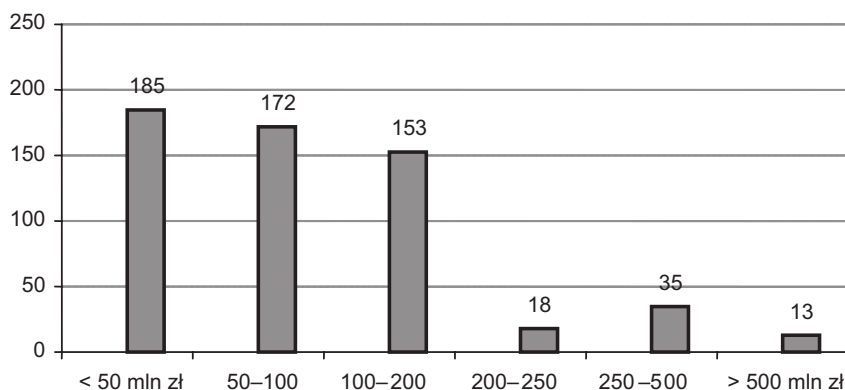
Tomasz Pawlonka

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Sytuacja ekonomiczna banków spółdzielczych w latach 2000–2011

Wstęp

Zgodnie z ustawą Prawo bankowe z dnia 29 sierpnia 1997 roku, bank jest osobą prawną utworzoną zgodnie z przepisami ustaw, działającą na podstawie zezwoleń uprawniających do wykonywania czynności bankowych obciążających ryzykiem środki powierzone pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym [Ustawa Prawo bankowe, rozdz. 1, art. 2]. Banki spółdzielcze umocowane są również dwiema innymi ustawami – ustawą Prawo spółdzielcze z dnia 16 września 1982 roku oraz ustawą o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, które niekiedy nakładają na banki spółdzielcze pewne ograniczenia budzące sprzeciw środowiska spółdzielczego [Różyński 2010]. Przykładem takiej specyficznej regulacji jest artykuł 89 pkt. 1 ustawy Prawo bankowe, w myśl którego banki mogą emitować bankowe papiery wartościowe na warunkach podawanych do publicznej wiadomości [Ustawa Prawo bankowe, rozdz. 7, art. 89]. Ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających wyłączyła jednakże banki spółdzielcze z takiej możliwości [Ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych... rozdz. 6, art. 39, pkt. 1], choć zgodnie z art. 2 pkt. 1 ustawy o obligacjach, prawo emisji obligacji przysługuje wszystkim podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą i posiadającym osobowość prawną [Ustawa o obligacjach, art. 2, pkt. 1]. Nowelizacja ustawy o bankach spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających z dnia 1 lipca 2009 r. w pewnym stopniu zniwelowała dotychczasowy zupełnie niezasadny zapis [*Rewolucja w bankowości spółdzielczej* 2010, s. 11–12]. Nie tylko przytoczony przykład, ale również szereg innych elementów, jak np. forma prawna, wskazują na istotne różnice między bankami spółdzielczymi a bankami komercyjnymi [Strumiński, Twardowski 2006, s. 17–31]. Maksymalizacja zysku to główny cel banku komercyjnego, podczas gdy w przypadku banków spółdzielczych jest jedynie środkiem do realizacji celu, czyli zaspokajaniu potrzeb spółdzielców [Węclawski 2000, s. 34]. Według stanu na dzień 31.12.2010 r., polski sektor bankowości spółdzielczej liczył 576 banków



Rysunek 1

Struktura banków spółdzielczy wg sumy bilansowej w 2010 roku

Źródło: K. Pietraszkiewicz, Forum liderów banków spółdzielczych 2010, <http://www.zbp.pl/site.php?s=MTMzNjIwNjM>, dostęp: 22.06.2011 r.

spółdzielczych. W większości były to małe banki o sumie bilansowej poniżej 200 milionów złotych, co przedstawiono na rysunku 1.

Średni poziom sumy bilansowej w przeliczeniu na jednego pracownika w polskich bankach spółdzielczych kształtował się, według stanu na dzień 30.04.2009 r., na poziomie średnio 3,5-krotnie niższym niż w bankach komercyjnych [Zygierewicz, Tylińska, Pawlonka 2011, s. 181, 197].

Konstatacja powyższych argumentów wskazuje na konieczność określenia pozycji banków spółdzielczych na tle całego sektora bankowego.

Cel badawczy

Celem artykułu jest ocena sytuacji ekonomicznej sektora bankowości spółdzielczej w latach 2000–2011. Zagadnienie to jest szczególnie istotne w obliczu fundamentalnych zmian w strukturze banków zrzeszających banki spółdzielcze [Krajewski 2011]. Kryzys w bankach spółdzielczych w I połowie lat 90. XX w. zapoczątkował istotne zmiany w strukturze sektora, które zostały skwantyfikowane ustawą z 7 grudnia 2000 roku o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających. Na mocy tej ustawy wprowadzono możliwość głosowania kapitałowego, zasadę dobrowolności w zakresie wyboru banku zrzeszającego, czy też zerwanie z zasadą niekonkurowania w obrębie bankowego sektora spółdzielczego. Nowe zapisy umożliwiły powstanie jedenastu banków zrzeszających, z których na skutek procesów konsolidacyjnych utworzono trzy banki zrzeszające. Obecnie, po przemianach we wrześniu 2011 roku,

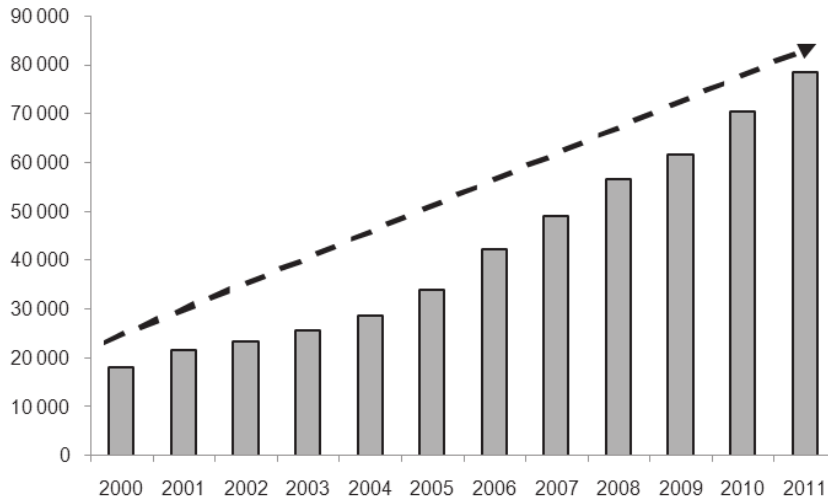
swoje funkcje sprawują dwa banki zrzeszające. Ostatnie zmiany dotyczyły przekształcenia dotychczas działających trzech banków zrzeszających: Banku Polskiej Spółdzielczości, Gospodarczego Banku Wielkopolski oraz Mazowieckiego Banku Regionalnego w dwa banki zrzeszające: Bank Polskiej Spółdzielczości (zmiany w sektorze nie dotyczą w sposób bezpośredni Grupy BPS), oraz Gospodarczy Bank Wielkopolski (w efekcie fuzji MR Banku oraz GBW) [*Porozumienie o połączeniu...* 2010]. Zmiany te miały charakter systemowy, co oznacza podjęcie zintegrowanych działań w celu przezwyciężenia systemowych barier rozwojowych. Fuzja dwóch banków zrzeszających wynikała również z obawy przed dalszym przejmowaniem banków spółdzielczych przez Bank Polskiej Spółdzielczości (lidera polskiej bankowości spółdzielczej) [Krajewski 2009]. Ogół podjętych działań dąży do rozwiązań zachodnioeuropejskich i może przyczynić się do wzrostu konkurencji między dwoma bankami zrzeszającymi, a w konsekwencji do rozwoju polskich banków spółdzielczych [Sachs 2010].

Ocena sytuacji ekonomicznej polskiego sektora bankowości spółdzielczej

Kondycję finansową polskiego sektora bankowego rozpatrywać należy w kontekście planowanego w 2006 roku zwiększania udziału sektora banków spółdzielczych w sektorze bankowym w 2010 roku do 15% [Pawlak 2010]. O dynamicznym rozwoju sektora bankowości spółdzielczej oraz potencjale drzemącym w tym niszowym segmencie sektora bankowego, świadczył wzrost sumy bilansowej sektora, co zaprezentowano na rysunku 2.

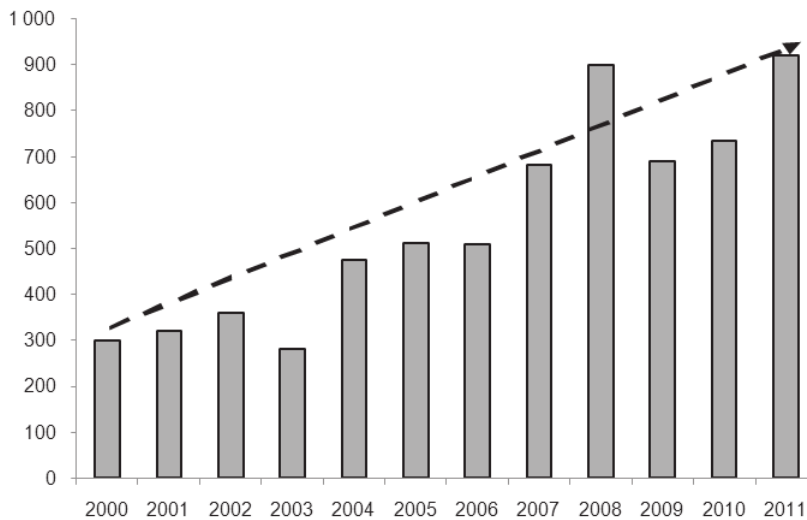
W latach 2000–2011 suma bilansowa sektora spółdzielczego odnotowała ponad 4-krotny wzrost, przy czym średnioroczny wzrost sumy bilansowej znajdował się na poziomie 15%. Znaczący wzrost dynamiki wzrostu sumy bilansowej widoczny był w latach 2002–2006, przy czym w 2006 roku wynosił około 25%. W latach 2007–2011 nastąpiło spowolnienie dynamiki wzrostu do poziomu około 11,3% w 2011 roku. Analogiczny wskaźnik w przypadku banków komercyjnych kształtował się w 2010 roku na poziomie około 11,7%, co wskazuje na zmianę dotychczasowego trendu wzrostu sumy bilansowej oraz prezentuje zarys przewagi banków komercyjnych nad bankami spółdzielczymi w obszarze dynamiki wzrostu sumy bilansowej.

W ocenie kondycji finansowej sektora bankowego niezbędne jest uwzględnienie zdolności banku do generowania rosnących wyników finansowych netto. Banki spółdzielcze w latach 2000–2011 cechowała wysoka zdolność do realizowania dodatnich, rosnących wyników finansowych netto, co przedstawiono na rysunku 3.

**Rysunek 2**

Suma bilansowa sektora bankowości spółdzielczej w latach 2000–2011

Źródło: J. Pruski, Forum liderów banków spółdzielczych 2010, <http://www.zbp.pl/site.php?s=MTMzNjIwNjM>, dostęp: 19.06.2011 r.; http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html, dostęp: 15.05.2012 r.

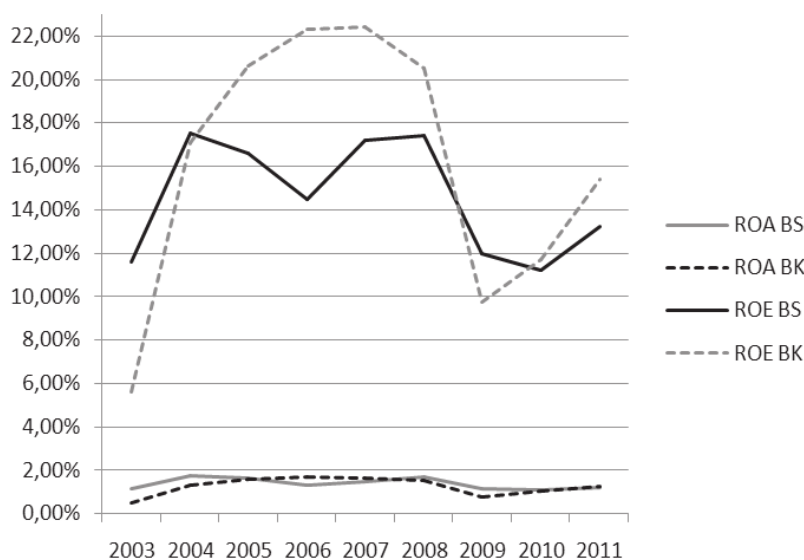
**Rysunek 3**

Wynik finansowy sektora bankowości spółdzielczej w latach 2000–2011

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Pruski, Forum liderów banków spółdzielczych, op. cit., http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html, dostęp: 15.05.2012 r.

W latach 2000–2011 banki spółdzielcze systematycznie zwiększały zdolność do generowania zysków, co umożliwiło potrojenie wartości wyniku finansowego netto w 2011 roku w porównaniu do 2000 roku oraz zwiększenie udziału wyniku finansowego banków spółdzielczych w wyniku finansowym sektora bankowego z około 4,5% w 2006 roku do około 5,84% w 2011 roku. Według stanu na dzień 30.04.2009 roku wynik działalności bankowej w przeliczeniu na jednego pracownika był w bankach spółdzielczych średnio 3-krotnie niższy niż w bankach komercyjnych. Pozytywny, wzrostowy trend wyniku finansowego netto sektora bankowości spółdzielczej umożliwił osiągnięcie wskaźników rentowności ROA i ROE na poziomie zbliżonym do banków komercyjnych. W 2009 roku banki spółdzielcze cechowały się wyższą rentownością niż banki komercyjne. Sytuację tę przedstawia rysunek 4.

Rozwojowi banków spółdzielczych w latach 2000–2010 towarzyszył wysoki, roczny, systematyczny i zrównoważony przyrost depozytów i kredytów. W zakresie depozytów banki spółdzielcze odnotowały średnioroczną dynamikę wzrostu na poziomie 15,1%, która umożliwiła ponad 4-krotny wzrost wartości depozytów w 2010 roku w stosunku do roku 2000. Według stanu na dzień



Rysunek 4

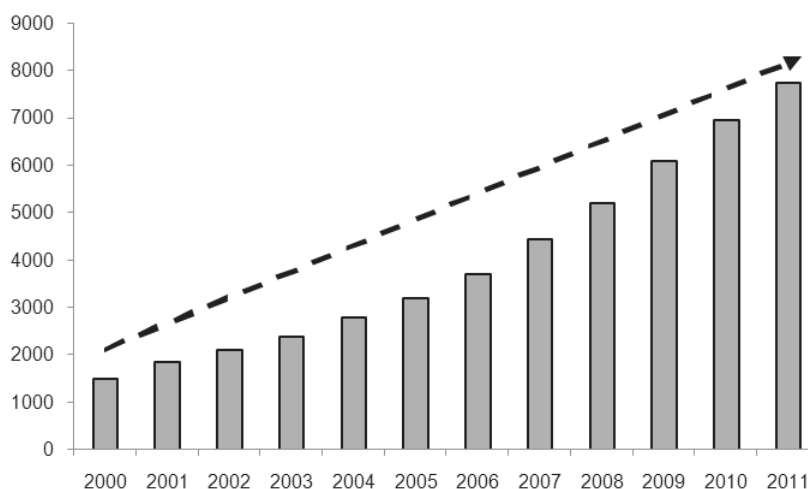
Wskaźniki ROA i ROE w bankach spółdzielczych i w bankach komercyjnych w latach 2000–2011

Źródło: M. Zygierewicz, J. Tylińska, T. Pawlonka, *Raport o sytuacji ekonomicznej banków BANKI 2010*, Związek Banków Polskich, kwiecień 2011 r., s. 191, 200, http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.html, dostęp: 15.05.2012 r.

30.04.2009 roku, średni poziom depozytów w przeliczeniu na jednego pracownika był w bankach spółdzielczych średnio 2,5-krotnie niższy niż w bankach komercyjnych. Banki spółdzielcze odnotowały ponadto dynamikę wzrostu kredytów na poziomie 15,8%, która umożliwiła około 4,5-krotny wzrost wartości kredytów w 2010 roku w stosunku do roku 2000. Według stanu na dzień 30.04.2009 roku, średni poziom kredytów w przeliczeniu na jednego pracownika był w bankach spółdzielczych średnio 3-krotnie niższy niż w bankach komercyjnych. W latach 2002–2006 dynamika wzrostu zarówno kredytów, jak i depozytów przyjmowała wzrostowy trend i maksimum osiągnęła w 2006 roku – odpowiednio ok. 24 i 25%. Zauważyć należy ponadto, że w latach 2000–2010 banki spółdzielcze posiadały portfele kredytowe wyższej jakości niż banki komercyjne. W 2010 roku współczynnik jakości kredytów w bankach spółdzielczych znajdował się na poziomie 5,22%, podczas gdy analogiczny współczynnik w bankach komercyjnych osiągnął wielkość 8,77%. Wysoka jakość portfeli kredytowych w bankach spółdzielczych wynikała głównie z ich lokalnego charakteru, dobrej znajomości klientów, współpracy w zakresie wymiany informacji między poszczególnymi bankami spółdzielczymi oraz większego wykorzystania zewnętrznych baz danych i umożliwiła zachowanie kosztów tworzenia rezerw na kredyty obniżonej jakości na poziomie około 5-krotnie niższym niż w bankach komercyjnych [Topiński 2010].

W latach 2000–2011 nastąpił dynamiczny i zrównoważony wzrost funduszy własnych sektora bankowości spółdzielczej. Wartość funduszy własnych banków spółdzielczych w 2011 roku była ponad 5-krotnie wyższa od wartości z 2000 roku. Sytuacja ta przedstawiona została na rysunku 5.

Średnioroczna dynamika wzrostu funduszy własnych sektora bankowości spółdzielczej w latach 2000–2010 kształtowała się na poziomie około 17,5%, a współczynnik wypłacalności w badanych latach przyjmował wartości powyżej 13%. Do znaczącej poprawy wyposażenia kapitałowego banków spółdzielczych w latach 2000–2011 przyczyniła się Nowa umowa kapitałowa (NUK), tzw. Bazylea II. W szczególności I filar NUK, dotyczący minimalnych wymogów kapitałowych, wymusił na bankach spółdzielczych adaptację do nowych regulacji, które nie bez trudu [Huzarek 2007], jednakże przyczyniły się do istotnego wzmocnienia sektora banków spółdzielczych i poprawy ich pozycji konkurencyjnej na tle całego sektora bankowego. Prawidłowa sytuacja kapitałowa sektora banków spółdzielczych oraz wyższa dynamika wzrostu funduszy własnych od dynamiki wzrostu wymogów kapitałowych z tytułu ponoszonego ryzyka sprawia, że polskie banki spółdzielcze są gotowe do systematycznej implementacji wymogów tzw. Bazylei III, której podstawowym celem są: wzmocnienie odporności banków na szoki wynikające z kryzysów finansowych, poprawa jakości zarządzania ryzykiem oraz działania na rzecz zwiększania przejrzystości banków.

**Rysunek 5**

Fundusze własne sektora bankowości spółdzielczej w latach 2000–2011

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: J. Pruski, Forum liderów banków spółdzielczych, op.cit., www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_ryнку/Dane_miesięczne.html, dostęp: 15.05.2012 r.

Środkami do realizacji celu mają być: zwiększenie funduszy własnych banków poprzez zwiększenie minimalnych wymogów kapitałowych, stworzenie bufora antycyklicznego, modyfikacja współczynnika wypłacalności (stanie się on bardziej restrykcyjny) oraz wprowadzenie nowego współczynnika lewarowania [Górka 2011]. Nowe możliwości pozyskania kapitału w postaci emisji obligacji

Tabela 1

Pozycja bankowości spółdzielczej w sektorze bankowym 2007–2010 [%]

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010
Udział w aktywach	6,2	5,4	5,8	6,1
Udział w kredytach sektora niefinansowego	6,5	5,4	5,8	5,7
Udział w depozytach sektora niefinansowego	8,8	8,4	8,2	8,7
Udział w funduszach własnych	7,2	6,7	6,8	6,9
Udział w wyniku finansowym netto	5,0	6,6	8,0	6,4
Udział w wyniku z działalności bankowej	7,3	7,6	6,9	7,1
Udział w kosztach funkcjonowania	8,7	8,9	9,1	9,4

Źródło: M. Potulski, Forum liderów banków spółdzielczych 2010, <http://www.zbp.pl/site.php?s=MTMzNjIwNjM>, dostęp: 22.06.2011 r.

sprawiają, że sektor bankowości spółdzielczej nie powinien obawiać się kolejnej „fali konsolidacji” [Zaleska 2011].

Dobra kondycja polskiego sektora banków spółdzielczych nie umożliwiła jednakże realizacji ambitnego celu Krajowego Związku Banków Spółdzielczych w postaci zwiększania udziału sektora bankowości spółdzielczej w sektorze bankowym do poziomu 15%, co przedstawiono w tabeli 1.

Wnioski

W latach 2000–2011 polskie banki spółdzielcze cechowała dobra kondycja finansowa. Zwiększały one sumę bilansową, zdolność do generowania wyniku finansowego, istotnie zwiększyły kapitały własne. Cechowały się również wysoką jakością portfeli kredytowych oraz rentownością nieznacznie wyższą niż w bankach komercyjnych. W latach 2000–2006 banki spółdzielcze rozwijały się dynamiczniej niż banki komercyjne, co widoczne było we wzroście udziału w rynku bankowym banków spółdzielczych. Sytuacja ta wskazała na znaczny potencjał banków spółdzielczych, który jednakże od 2006 roku, na skutek dynamiczniejszego rozwoju banków komercyjnych, nie umożliwił bankom spółdzielczym dalszego zwiększania udziału w rynku do poziomu 15%. Fundamentalne zmiany w sektorze spółdzielczym, zmierzające do rozwiązań zachodnioeuropejskich – fuzja dwóch banków zrzeszających oraz możliwość emitowania obligacji przez banki spółdzielcze, przy jednoczesnej dobrej kondycji sektora oraz jego wysokim potencjale, wskazują na istotne szanse rozwojowe, dalsze wzmocnienie kapitałowe (mimo zakończenia procesu konsolidacji) oraz możliwość lepszego wykorzystania efektu skali, co umożliwi zarówno obniżenie kosztów działania, jak również może poprawić efektywność działania banków spółdzielczych i pozwolić na szybszy rozwój nowych technologii.

Literatura

- GÓRKA J., *Bankowe normy ostrożnościowe, sprawozdawczość finansowa banków*, WZ UW, Warszawa 2011, www.jgorka.pl/pliki/zajecia-nr-4-bankowosc.pdf, dostęp: 19.06.2011 r.
- HUZAREK A., *Odpowiedź Ministerstwa Finansów na interpelację posła Artura Zawiszy 2007*, www.portalbs.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=95&Itemid=77, dostęp: 19.06.2011 r.
- http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy/dane_o_rynku/Dane_miesieczne.htm, Warszawa 2012, dostęp: 15.05.2012 r.
- KRAJEWSKI J., *Grupa BPS cieszy się z przejęcia 12 banków spółdzielczych*, Nowoczesny Bank, 2009, <http://www.ibs.edu.pl/content/view/2883/29/>, dostęp: 18.06.2011 r.
- KRAJEWSKI J., *Zgoda KNF na połączenie GBW i MR Banku*, Nowoczesny Bank, Warszawa 2011, <http://www.ibs.edu.pl/content/view/4565/29/>, dostęp: 18.06.2011 r.

- PAWLAK W., *Wzmocnienie kapitałowe sektora bankowości spółdzielczej szansą na wzmocnienie akcji kredytowej dla MŚP*, Konferencja KZBS „Banki spółdzielcze inkubatorami lokalnej przedsiębiorczości”, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010, http://www.kzbs.pl/aktualizacja/data/pliki/104_RB101010.pdf, dostęp: 18.06.2011 r.
- PIETRASZKIEWICZ K., Forum liderów banków spółdzielczych 2010, <http://www.zbp.pl/site.php?s=MTMzNjIwNjM>, dostęp: 22.06.2011 r.
- Porozumienie o połączeniu MR Banku z GBW*, Bank i Rolnictwo, nr 12 (154), 2010.
- POTULSKI M., Forum liderów banków spółdzielczych 2010, <http://www.zbp.pl/site.php?s=MTMzNjIwNjM>, dostęp: 22.06.2011 r.
- PRUSKI J., Forum liderów banków spółdzielczych 2010, <http://www.zbp.pl/site.php?s=MTMzNjIwNjM>, dostęp: 19.06.2011 r.
- Revolucja w bankowości spółdzielczej*, Gazeta Orzeska 2010, Nr 8 (176), www.przetargi.orzesze.pl/gazeta/Gazeta_sierpien2010.pdf, dostęp: 18.06.2011 r.
- RÓŻYŃSKI J., Biuletyn Informacyjny KZBS, Wydanie XVI, Krajowy Związek Banków Spółdzielczych, Warszawa 2010, [kzbs.pl/aktualizacja/data/pliki/89_biuletyn__16.pdf](http://www.kzbs.pl/aktualizacja/data/pliki/89_biuletyn__16.pdf), dostęp: 18.06.2011 r.
- SACHS K., *Banki spółdzielcze – Crédit Coopératif w Grupie BPCE*, Warszawa 2010, Forum liderów banków spółdzielczych 2010, <http://www.zbp.pl/site.php?s=MTMzNjIwNjM>, dostęp: 19.06.2011 r.
- STRUMIŃSKI D., TWARDOWSKI D., *Banki spółdzielcze w Polsce*, Komisja Nadzoru Bankowego, Warszawa 2006.
- TOPIŃSKI A., *Kredyty dla osób fizycznych*, Warszawa 2010, Forum Liderów Banków Spółdzielczych, <http://www.zbp.pl/site.php?s=MTMzNjIwNjM>, dostęp: 19.06.2011 r.
- Ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, rozdział 6, art. 39 pkt. 1 [Dz.U. z 2000 r. Nr 119, poz. 1252].
- Ustawa o obligacjach art. 2 pkt. 1 [Dz.U. z 1995 r., Nr 83, poz. 420].
- Ustawa Prawo bankowe, rozdział 1 art. 2, rozdział 7 art. 89 [Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 939].
- WEŁŁAWSKI J., *System bankowy w Polsce*, MIG, Rzeszów, 2000 r.
- ZALESKA M., Konferencja „Wzmacnianie kapitałowe banków spółdzielczych – emisja obligacji, Catalyst, fundusze własne”, Warszawa 2011 r., http://finanse.wnp.pl/banki-spoldzielcze-gotowe-do-wprowadzenia-wymogow-bazylei-iii,138005_1_0_0.html, dostęp: 19.06.2011 r.
- ZYGIEREWICZ M., TYLIŃSKA J., PAWLONKA T., *Raport o sytuacji ekonomicznej banków BANKI 2010*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2011 r.

The Economic Situation of Cooperative Banks in the Yers of 2000–2011

Abstract

In the years 2000–2010 Polish cooperative banking sector was characterized by a strong and stable economic situation. In particular, the period 2000–2006 indicated a huge potential for cooperative banks, which allowed them to systematically increase the market share. Fundamental changes in the cooperative

arrangements aimed at Western Europe – the merger of two banks associations and the ability to issue bonds by the cooperative banks, while viability of the sector and its high potential point to the significant development opportunities, further strengthening the capital and the ability to make better use of economies of scale, allowing both reduce operating costs, as well as improve the effectiveness of cooperative banks and allow the dynamic development of new technologies.

Aleksandra Perek

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Fundusze własne a funkcjonowanie banków spółdzielczych w latach 2005–2010

Wstęp

Bank spółdzielczy posiada dwa podstawowe źródła finansowania swojej działalności: fundusze obce (depozyty) i fundusze własne (kapitał). Istotne znaczenie w funkcjonowaniu banku pełnią fundusze własne, które służą przede wszystkim realizacji czterech celów: są stałym źródłem finansowania działalności, stanowią podstawę dalszego rozwoju, służą do absorbowania ewentualnych strat oraz zapewniają dochód właścicielom [Dobosiewicz 2011, s. 126]. Jednocześnie fundusze własne banku powinny umożliwiać zaspokojenie potrzeb klientów na usługi finansowe, kształtowanie portfela kredytowego i inwestycyjnego przynoszącego pożądany zwrot na aktywach i kapitale oraz zachowanie norm ostrożnościowych dotyczących wypłacalności banku [Zaleska 2007, s. 239].

Fundusze własne, ich struktura oraz wielkość to podstawowy parametr uwzględniany w ocenie sytuacji ekonomiczno-finansowej banku. Wysoki poziom funduszy własnych stanowi istotne zabezpieczenie kapitałowe na wypadek poniesienia ewentualnych strat, a co za tym idzie zwiększa stabilność funkcjonowaniu banku oraz pozwala na rozszerzenie akcji kredytowej [Kozak 2011, s. 57]. Zarówno obszar prowadzonej działalności, jak i poziom akcji kredytowej jest w bankach spółdzielczych silnie ograniczony przez wysokość posiadanych funduszy własnych [Szyguła 2011, s. 58].

Zgodnie z artykułem 127 ustawy Prawo bankowe, fundusze własne banku obejmują fundusze podstawowe oraz uzupełniające. W banku spółdzielczym kapitały podstawowe to fundusze zasadnicze, tj. udziałowy, zasobowy oraz rezerwowy oraz pozycje dodatkowe i pozycje pomniejszające fundusze podstawowe. Jako pozycje dodatkowe bank może uwzględnić przede wszystkim fundusz ogólnego ryzyka na niezidentyfikowane ryzyko działalności bankowej, niepodzielony zysk z lat ubiegłych, zysk w trakcie zatwierdzania bądź zysk netto bieżącego okresu. Pozycje pomniejszające fundusze to akcje własne banku, wartości niematerialne i prawne, straty z lat ubiegłych, strata bieżącego okresu i w trakcie zatwierdzania [Kopiński 2008, s. 138; Siudek 2006, s. 135].

Poziom funduszy własnych dla banku spółdzielczego ma szczególne znaczenie, gdyż wiąże się z możliwością prowadzenia działalności nie tylko na obszarze powiatu, w którym posiada siedzibę oraz placówki. W przypadku banków spółdzielczych, kapitał założycielski nie może być niższy niż 1 mln euro. Bank o kapitałach wyższych niż 1 mln euro, ale niższych niż 5 mln euro ma możliwość prowadzenia działalności na terenie województwa, w którym zlokalizowana jest jego siedziba. Banki największe, o funduszach powyżej 5 mln euro, mogą prowadzić działalność na terenie całego kraju [Siudek 2011, s.142].

Wysoka kwota posiadanych funduszy własnych zwiększa stabilność funkcjonowania banków spółdzielczych. Ze względu na prawnie ustalone normy ostrożnościowe w działalności banku, fundusze własne stanowią formalne ograniczenie poziomu ryzyka, jakie bank może ponosić kształtując wartość i strukturę aktywów oraz zobowiązań pozabilansowych [Capiga i in. 2011, s. 38]. W tym zakresie prawo bankowe wprowadza ściśle określone normy. W art. 71 tej ustawy stwierdzone zostało: „Suma udzielonych kredytów, pożyczek pieniężnych, nabytych obligacji i innych niż akcje papierów wartościowych, wierzytelności z tytułu gwarancji bankowych, poręczeń i akredytyw oraz innych wierzytelności banku w stosunku do jednego podmiotu lub podmiotów powiązanych kapitałowo i organizacyjnie ponoszących wspólne ryzyko gospodarcze nie może przekroczyć 25% funduszy własnych banku”. Oznacza to, że bankowi nie wolno udzielić pojedynczemu kredytobiorcy kredytu większego niż 25% funduszy własnych banku. Wszystko to sprawia, że banki usilnie starają się zwiększać swoje fundusze własne [Szelałowska 2012, s. 166].

Cel, metody i źródła badań

Celem badania było rozpoznanie i ocena funkcjonowania banków spółdzielczych w zależności od wielkości posiadanych funduszy własnych.

Badanie przeprowadzono na próbie 576 banków spółdzielczych, które prowadziły działalność nieprzerwanie w latach 2005–2010. Banki zostały podzielone według wielkości posiadanych funduszy własnych obejmujących fundusz udziałowy, zasobowy oraz rezerwowy. W celu uzyskania odpowiednich danych utworzono cztery grupy klasyfikujące jednostki według wielkości kapitału: pierwsza – banki o funduszach poniżej 5 mln zł, druga – od 5 do 10 mln zł, trzecia – od 10 do 15 mln zł, czwarta – powyżej 15 mln zł. W każdej grupie wyliczone zostały wartości przeciętne wskaźników, udziałów wybranych pozycji w sumie bilansowej oraz przedstawione wartości zysku netto i wyniku z działalności bankowej w latach 2005–2010.

Do opracowania danych empirycznych wykorzystane zostały metody: opisowa, porównawcza oraz proste metody statystyczne (wskaźniki struktury i dynamiki).

Głównym źródłem danych były sprawozdania finansowe banków spółdzielczych opublikowane w Monitorze Spółdzielczym B w latach 2005–2010.

Wyniki badań

Pierwszym etapem badania było określenie zmian liczebności banków spółdzielczych w grupach wydzielonych ze względu na poziom funduszy własnych. Wyniki przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Rozkład banków spółdzielczych według wielkości funduszy własnych

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	liczba banków					
<5 mln zł	349	297	241	200	133	85
≤5–10) mln zł	164	193	233	245	263	271
≤10–15) mln zł	41	59	55	68	93	106
≥15 mln zł	22	27	47	63	87	114
Razem	576	576	576	576	576	576

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych banków spółdzielczych opublikowanych w Monitorze Spółdzielczym B w latach 2005–2010.

W latach 2005–2010 nieprzerwanie działalność prowadziło 576 banków spółdzielczych. W analizowanym okresie nastąpiły znaczące zmiany w rozkładzie liczby banków w zależności od wysokości funduszy własnych. Przede wszystkim znacznie zmalała liczba banków spółdzielczych o funduszach własnych nieprzekraczających 5 mln zł. W 2010 r., w porównaniu do 2005 r., liczba najmniejszych kapitałowo banków spółdzielczych zmniejszyła się z 349 do 85 (spadek o 76%). W analizowanym okresie najsilniej zwiększyła się liczba banków największych, z funduszami własnymi przekraczającymi 15 mln zł – dynamika zmian w 2010 r. w stosunku do 2005 r. wyniosła 518%.

Kolejnym etapem badania było prześledzenie udziałów wybranych pozycji w sumie bilansowej oraz wskaźników wyliczonych dla banków w poszczególnych grupach (tab. 2 i 3).

W pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę na dynamikę sumy bilansowej i kapitałów własnych. Banki spółdzielcze usilnie starają się zwiększać swoją

Tabela 2

Wybrane charakterystyki banków spółdzielczych o kapitałach własnych poniżej 5 mln oraz w przedziale 5–10 mln zł

Wyszczególnienie	<5mln zł						≤5–10) mln zł					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	udział w sumie bilansowej [%]											
Należności od sektora finansowego	35,5	36,7	36,8	35,9	35,8	38,0	30,2	32,4	30,6	35,1	31,5	34,6
Należności od sektora niefinansowego	52,6	51,0	52,2	51,9	53,0	49,4	55,0	52,8	55,5	52,7	54,4	51,9
Należności od sektora budżetowego	2,1	2,9	2,7	3,1	4,0	5,2	2,7	3,8	3,9	4,6	4,9	5,5
Dłużne papiery wartościowe	1,9	2,5	1,6	1,5	1,1	0,7	4,4	4,1	2,5	2,8	1,8	1,2
Zobowiązania wobec sektora finansowego	1,2	1,3	0,9	1,1	0,8	0,7	0,9	1,0	1,2	1,0	1,3	1,1
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego	72,8	75,3	73,6	70,9	71,8	73,0	75,8	78,5	76,2	73,5	73,9	76,1
Zobowiązania wobec sektora budżetowego	10,6	9,5	10,6	11,8	10,2	15,2	9,3	9,1	10,0	12,3	11,4	9,7
Kapitał udziałowy	1,8	1,6	1,7	1,5	2,1	2,4	1,3	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9
Kapitał zasobowy	8,6	8,2	8,6	8,1	10,0	10,2	7,6	7,4	7,4	7,6	8,9	9,2
Pozostałe kapitały rezerwowe	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,7	0,6	0,5	0,4	0,4	0,3
	wartości wskaźników [%]											
Dynamika sumy bilansowej	100	115	117	130	115	111	100	106	109	111	97	95
Dynamika kapitałów własnych	100	108	115	120	132	131	100	99	100	103	104	104
Rentowność aktywów roa	1,7	1,5	1,5	1,8	1,2	1,2	1,6	1,3	1,4	1,6	1,1	1,1
Rentowność kapitałów własnych roe	16	14	14	18	11	10	17	14	16	18	11	11
Współczynnik wypłacalności	19	19	18	14	23	24	16	17	16	15	16	17
Udział funduszy podstawowych w aktywach	11	10	11	10	12	13	10	9	9	9	10	10
Udział kredytów w aktywach	55	55	54	54	55	55	58	58	57	57	59	59
Udział aktywów pracujących w aktywach	93	94	94	95	94	94	93	92	94	94	94	94
Udział kredytów w kapitałach własnych	507	507	535	535	517	517	603	603	630	630	674	674
Udział kredytów w depozytach	66	66	64	64	65	65	68	68	65	65	69	69
	wybrane wartości [mln zł]											
Zysk netto	0,5	0,5	0,5	0,7	0,4	0,4	1,0	1,0	1,1	1,3	0,8	0,7
Wynik z działalności bankowej, w tym:	2,7	2,3	2,3	2,8	2,2	2,1	5,3	4,6	4,9	4,8	4,1	4,0
– wynik z tytułu odsetek	1,7	1,6	1,7	2,1	1,6	1,5	3,7	3,2	3,5	3,4	2,8	2,8
– wynik z tytułu prowizji	0,7	0,7	0,6	0,7	0,6	0,6	1,5	1,4	1,4	1,3	1,2	1,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych opublikowanych w Monitorze Spółdzielczym B w latach 2005–2010.

Tabela 3

Wybrane charakterystyki banków spółdzielczych o kapitałach w przedziale 10–15 mln zł oraz powyżej 15 mln zł

Wyszczególnienie	≤10–15) mln zł						≥15 mln zł					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	udział w sumie bilansowej [%]											
Należności od sektora finansowego	27,4	27,0	27,0	30,0	30,2	32,2	26,7	20,7	20,6	20,9	23,4	28,4
Należności od sektora niefinansowego	55,4	52,9	55,0	57,0	56,5	55,0	53,0	56,0	59,9	60,0	61,0	57,5
Należności od sektora budżetowego	2,9	3,9	4,0	4,1	4,7	4,7	3,8	3,8	3,1	2,9	4,4	4,8
Dłużne papiery wartościowe	7,2	8,6	7,5	2,3	1,8	1,5	7,8	12,7	9,0	9,0	5,0	3,3
Zobowiązania wobec sektora finansowego	1,5	1,3	1,3	0,9	1,2	1,2	1,2	1,7	3,7	2,7	9,3	2,4
Zobowiązania wobec sektora niefinansowego	75,9	75,7	75,2	73,3	75,3	77,4	76,9	77,9	75,3	74,9	74,4	76,9
Zobowiązania wobec sektora budżetowego	9,6	9,1	10,2	10,2	10,6	9,0	8,2	7,3	8,9	10,3	9,6	8,4
Kapitał udziałowy	1,3	1,3	0,9	0,8	0,7	0,8	1,8	1,5	1,8	1,2	1,3	1,1
Kapitał zasobowy	6,2	5,8	6,6	7,4	7,9	7,8	5,7	7,9	5,2	5,6	6,6	11,9
Pozostałe kapitały rezerwowe	0,8	0,7	0,7	0,7	0,5	0,5	0,9	0,8	0,8	0,9	0,8	0,7
	wartości wskaźników [%]											
Dynamika sumy bilansowej	100	112	107	98	97	95	100	111	111	117	112	114
Dynamika kapitałów własnych	100	107	106	105	107	104	100	136	102	106	115	188
Rentowność aktywów roa	1,7	1,2	1,4	1,6	1,1	0,9	1,4	1,0	1,3	1,5	1,0	1,0
Rentowność kapitałów własnych roe	21	15	18	19	13	10	16	11	15	20	13	9
Współczynnik wypłacalności	13	14	15	13	13	14	16	15	13	13	13	14
Udział funduszy podstawowych w aktywach	8	8	8	9	9	9	8	10	8	8	9	14
Udział kredytów w aktywach	58	58	57	57	59	59	57	57	60	60	63	63
Udział aktywów pracujących w aktywach	93	95	95	94	95	94	94	94	93	94	95	95
Udział kredytów w kapitałach własnych	706	706	725	725	720	720	676	676	582	582	816	816
Udział kredytów w depozytach	68	68	67	67	69	69	67	67	70	70	75	75
	wybrane wartości [mln zł]											
Zysk netto	1,9	1,8	2,1	2,3	1,5	1,2	3,2	2,9	4,0	4,7	3,3	3,2
Wynik z działalności bankowej, w tym:	8,9	8,7	8,6	8,6	7,4	7,0	18,0	17,5	17,3	18,9	15,4	15,4
– wynik z tytułu odsetek	6,5	6,2	6,3	6,3	5,1	5,0	12,9	12,4	12,7	14,5	11,2	11,4
– wynik z tytułu prowizji	2,3	2,4	2,2	2,0	2,2	1,9	4,4	4,5	4,1	3,8	4,0	3,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych opublikowanych w Monitorze Spółdzielczym B w latach 2005–2010.

sumę bilansową. W analizowanych grupach największe zwiększenie sumy aktywów w 2010 r. w porównaniu do 2005 r. nastąpiło w grupie banków największych oraz najmniejszych odpowiednio o 14 i 11%. Tak duży przyrost sumy bilansowej należy ocenić pozytywnie. Pozytywną ocenę przyrostu sumy bilansowej osłabia fakt, że gros przyrostu tej wartości ulokowano w nisko oprocentowane transakcje międzybankowe. Banki spółdzielcze zwiększają również poziom funduszy własnych. W analizowanym okresie we wszystkich grupach odnotowano wzrost kapitałów – w grupie banków największych wyniósł 188%, zaś najmniejszych 131%. W całym analizowanym okresie zwiększenie wartości funduszy własnych odbywało się przez przeznaczenie prawie całości zysków netto na zwiększenie wartości kapitału zasobowego.

Pierwszą badaną grupę stanowią banki o funduszach własnych nieprzekraczających 5 mln zł. W bankach tych znacznie wzrastał udział należności od sektora budżetowego, co może wynikać z silnej współpracy banków spółdzielczych z lokalnymi samorządami. Istotnie zmieniał się również udział kapitałów: kapitał udziałowy wzrastał z poziomu około 1,5 do 2,5% pasywów, kapitał zasobowy w 2010 r. osiągnął poziom 10% sumy bilansowej. Banki spółdzielcze wypracowane zyski przeznaczały niemal w całości na zwiększenie kapitału zasobowego. Sytuację taką obserwowano we wszystkich wyodrębnionych grupach banków. Decyzje o takim wykorzystaniu zysku za poprzedni rok wynikały przede wszystkim z dążenia banków do podwyższenia funduszy własnych tak, aby można było rozwijać działalność kredytową w najbliższej przyszłości. Poza tym dla najmniejszych banków spółdzielczych zmienność kursu walutowego w ostatnich latach powodowała, że musiały zwiększać fundusze własne. Każda poważniejsza deprecjacja polskiej waluty mogłaby powodować, że w niektórych bankach fundusze własne spadłyby poniżej wymaganego progu 1 mln euro.

Wskaźniki ROA i ROE do 2008 r. wzrastały, osiągając wartości odpowiednio 1,8 oraz 18%. W związku z obniżeniem zysku netto od 2009 r. rentowność aktywów i kapitałów własnych gwałtownie spadła. Poziom współczynnika wypłacalności, pomimo systematycznego spadku przez pierwsze cztery lata, utrzymywał się na poziomie wyższym niż poziom minimalny (8%). W 2009 i 2010 r. przekroczył 20%, co wynika z utrzymywania wysokiej wartości środków płynnych. W tej grupie banków – w porównaniu do pozostałych grup – w całym analizowanym okresie należności od sektora finansowego były największe i stanowiły ponad 35% sumy bilansowej. W każdym banku transakcje na rynku międzybankowym stanowią ważną pozycję aktywów zabezpieczających płynność, ale tak duży ich udział świadczy, że banki o najmniejszych funduszach własnych dysponowały w całym analizowanym okresie największym nadmiarem wolnych środków, których nie mogły zagospodarować w bardziej zyskowne operacje, np. poprzez udzielanie kredytów osobom fizycznym, podmiotom gospodarczym

czy jednostkom budżetowym. Brak możliwości zagospodarowania wolnych środków wywołany po części zbyt pasywną polityką kredytową, znajduje również odzwierciedlenie w wartości wskaźnika udziału kredytów w depozytach. W całym analizowanym okresie wartości tego wskaźnika w tej grupie była najniższa i w latach 2007–2010 nie przekroczyła 65%. Świadczy to również – w połączeniu z niewielkim udziałem w sumie bilansowej dłużnych papierów wartościowych – o istotnych trudnościach w zagospodarowaniu wszystkich wolnych środków finansowych. Udział funduszy podstawowych w aktywach kształtował się na poziomie 10–13% i w ostatnich dwóch latach występowała tendencja rosnąca. Udział kredytów w aktywach stanowił 55% i był ponad pięciokrotnie wyższy niż poziom kapitałów własnych.

Drugą analizowaną grupą są banki o funduszach własnych większych bądź równych 5 mln zł, a jednocześnie mniejszych niż 10 mln zł. W należnościach tych banków spółdzielczych w analizowanym okresie znacznie zwiększył się udział należności od sektora budżetowego, co świadczy o wzrastającej współpracy między bankami spółdzielczymi a sektorem publicznym. Kredyty dla sektora budżetowego są obciążone niskim poziomem ryzyka, co jest dla banku atrakcyjną formą lokowania środków. Wskaźniki rentowności aktywów i kapitałów wzrastały jedynie do 2008 r. W ostatnich dwóch latach, w związku z pogorszeniem sytuacji gospodarczej w kraju, obniżył się poziom ROA i ROE. Współczynnik wypłacalności w analizowanym okresie kształtował się na poziomie 16%. Udzielone kredyty były ponad sześciokrotnie wyższe niż suma zgromadzonych kapitałów własnych oraz stanowiły około 67% zgromadzonych depozytów.

Trzecią analizowaną grupą są banki spółdzielcze o funduszach własnych mieszczących się w przedziale od 10 do 15 mln zł. W bankach tych wzrastał udział należności od sektora finansowego oraz budżetowego. Świadczy to o lokowaniu przez banki spółdzielcze większej kwoty środków na lokaty międzybankowe oraz udzielaniu kredytów innym instytucjom finansowym. Poziom należności od sektora niefinansowego kształtował się na poziomie około 55%. W bankach spółdzielczych od 2008 r. trzykrotnie zmniejszył się poziom dłużnych papierów wartościowych. Jeśli chodzi o stronę pasywną, udziały zobowiązań w pasywach ogółem kształtowały się na podobnym poziomie w całym analizowanym okresie. Wskaźnik ROA w bankach spółdzielczych o funduszach własnych większych niż 10 mln a mniejszych niż 15 mln zł, przeciętnie kształtował się na poziomie 1–2%, do 2008 roku utrzymywała się tendencja rosnąca rentowności aktywów, od 2009 nastąpiło obniżenie poziomu ROA. Wskaźnik ROE w badanym okresie charakteryzował się znaczną zmiennością. Do 2008 r. kształtował się na poziomie 15–21%, a w ostatnich dwóch latach obniżył się do poziomu 10–13%, co wynika z ograniczenia akcji kredytowej i spadku zysku netto, przy jednoczesnym wzroście wielkości kapitałów własnych. Współczynnik

wypłacalności osiągnął poziom 13–14%. W latach 2005–2010 kredyty ponad siedmiokrotnie przekraczały fundusze własne banku oraz stanowiły około 68% wartości depozytów.

Ostatnią analizowaną grupą banków spółdzielczych są banki, w których fundusze własne przekraczały wartość 15 mln zł. W aktywach największych banków spółdzielczych przeważają należności od sektora niefinansowego, które kształtowały się na poziomie około 60% sumy bilansowej. Do 2009 r. udział należności sektora niefinansowego wzrastał, jednak od 2010 r. udział ten obniżył się kosztem zwiększenia należności od sektora finansowego oraz budżetowego. Należy zwrócić uwagę na fakt, iż w bankach o najwyższych funduszach istotne znaczenie przyjmują dłużne papiery wartościowe, których udział w sumie bilansowej do 2008 r. kształtował się na poziomie 10% sumy bilansowej. Od 2009 r. udział papierów znacząco zmniejszył się, co może wynikać zarówno z zawirowań na rynkach finansowych, jak i ze spadku osiągniętych zysków oraz braku wolnych środków pieniężnych posiadanych przez banki. Po stronie pasywów dominowały depozyty sektora niefinansowego. Należy zwrócić uwagę na poziom zobowiązań wobec sektora finansowego, który w 2009 r. wyniósł aż 9% sumy bilansowej. Kapitał udziałowy stanowił około 2% sumy bilansowej, kapitał zasobowy do 2009 r. kształtował się na poziomie 5–7%, dopiero w 2010 r. osiągnął wartość 12% sumy bilansowej, co może wynikać z przeznaczenia zysku za rok poprzedni na kapitał zasobowy, a nie na wypłatę dywidendy członkom. Współczynniki rentowności aktywów oraz kapitałów własnych do 2008 roku kształtowały się przeciętnie na poziomie odpowiednio około 1,5 i 15%. Od 2009 r. poziom ROA i ROE zmniejszył się ze względu na znaczne obniżenie poziomu zysku netto. Współczynnik wypłacalności w bankach największych kształtował się w analizowanym okresie na poziomie 13%. Należy zwrócić uwagę na relacje kredytów i kapitałów własnych. Kredyty były w 2009 i 2010 r. ośmiokrotnie wyższe niż suma kapitałów własnych. Suma kredytów była mniejsza niż suma depozytów, ale w analizowanym okresie wartość kredytów wzrastała szybciej niż suma depozytów.

Po przeanalizowaniu wszystkich grup należy zauważyć, że w dwóch śródkowych tendencje są bardzo podobne. W dwóch skrajnych grupach dostrzegalne są znaczące różnice, co potwierdza, że sytuacja banku jest uzależniona od poziomu funduszy własnych. Przede wszystkim w bankach o funduszach mniejszych większy jest udział należności od sektora finansowego, ale mniejszy należności od sektora niefinansowego. Klienci przy zaciąganiu kredytów czy składaniu depozytów wybierają banki o funduszach wyższych, ciesząc się większym zaufaniem. Znacząco różnią się także poziomy współczynnika wypłacalności oraz udziały kapitału zasobowego w sumie bilansowej, które są znacznie wyższe w bankach spółdzielczych o niskich funduszach.

Ostatnim etapem badania jest przeanalizowanie wyniku netto oraz wyniku z działalności bankowej we wszystkich grupach. Należy zauważyć, że w bankach spółdzielczych w dwóch ostatnich latach nastąpiło zmniejszenie wyniku osiąganego z wykonywania czynności bankowych. Zysk netto wzrastał do 2008 r., w kolejnych latach na skutek obniżenia opłacalności działalności kredytowej. Udział wyniku z tytułu odsetek w wyniku z działalności bankowej to około 70% w bankach najmniejszych oraz około 75% w bankach największych. Różnica ta wynika z faktu, że banki o większych funduszach własnych udzielały więcej kredytów podmiotom niefinansowym. Wynik z tytułu prowizji ma większy wpływ na wynik z działalności bankowej w bankach małych (średni udział w analizowanym okresie to 28%), w bankach o funduszach powyżej 15 mln zł średni udział to 20%.

Podsumowanie

Banki spółdzielcze są dość mocno zróżnicowane pod względem siły kapitałowej oraz potencjału ekonomicznego. W opracowaniu zbadano sytuację finansową banków spółdzielczych w zależności od wielkości zgromadzonych funduszy własnych. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski końcowe:

1. Suma bilansowa w bankach spółdzielczych w analizowanym okresie wzrosła, co jest czynnikiem pozytywnym na drodze do poprawy konkurencyjności sektora banków spółdzielczych w Polsce. Jednocześnie należy odnotować, że udział funduszy własnych w bankach spółdzielczych w analizowanym okresie również wzrósł, szczególnie w związku ze zwiększeniem kapitału zasobowego w 2009 i 2010 r., co wynikało z ograniczenia wypłaty dywidendy członkom przy jednoczesnym przekazaniu zysku na poczet kapitału.
2. Im wyższe fundusze własne banku spółdzielczego, tym niższy udział należności od sektora finansowego. W bankach o funduszach poniżej 5 mln zł należności te stanowią około 38% sumy, w bankach największych około 25%. Są to środki zgromadzone przez bank na rachunkach bieżących i terminowych w bankach i innych instytucjach finansowych. Jest to zatem forma zagospodarowania wolnych środków pieniężnych. Banki większe więcej środków kierują w stronę akcji kredytowej, dlatego udział tych należności w sumie jest niższy.
3. W bankach o wyższych funduszach własnych występuje wyższy udział należności od sektora niefinansowego. Wydaje się, iż może to wynikać z możliwości udzielania większych jednostkowych kredytów przez banki o wyższych funduszach, a tym samym rozszerza się krąg potencjalnych kredytobiorców.

4. Im wyższe fundusze własne, tym mniejszy udział zobowiązań wobec sektora budżetowego w sumie bilansowej. Najsilniej wzrosły zobowiązania wobec sektora budżetowego w grupie banków o funduszach poniżej 5 mln zł. W 2010 r. stanowiły 15% pasywów.
5. Współczynnik wypłacalności jest wyższy w bankach o niższym poziomie funduszy własnych. Oznacza to, że banki o niskich funduszach własnych charakteryzują wysoka nadpłynność i trudności w zagospodarowaniu posiadanych środków finansowych.
6. W bankach spółdzielczych o wyższych funduszach własnych wzrasta znaczenie dłużnych papierów wartościowych. Są to akcje i obligacje emitowane przez różne podmioty, stanowiące rezerwę finansową banku. W bankach o funduszach powyżej 15 mln zł w 2006 r. dłużne papiery stanowiły 13% sumy pasywów.
7. Im niższy poziom funduszy własnych, tym większa relacja sumy kredytów do sumy depozytów. W bankach spółdzielczych poziom współczynnika kreatywności oscyluje wokół 65–75%, co oznacza, że nie wszystkie depozyty są angażowane w mało płynne aktywa, jakimi są kredyty. Z jednej strony zwiększa to bezpieczeństwo, z drugiej zaś może obniżać efektywność funkcjonowania.
8. Od 2009 r. w bankach spółdzielczych znacznie obniżył się poziom wskaźnika rentowności aktywów (ROA) oraz poziom wskaźnika rentowności kapitałów własnych (ROE). Poziom ROA jest nieco wyższy w bankach o mniejszej wartości funduszy własnych.

Literatura

- CAPIGA M., GRADOŃ W., SZUSTAK G.: *Adekwatność kapitałowa w ocenie bezpieczeństwa banku*. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2011.
- DOBOSIEWICZ Z.: *Bankowość*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
- KOPIŃSKI A.: *Analiza finansowa banku*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2008.
- KOZAK S.: *Emisja obligacji jako czynnik poprawy stabilności i konkurencyjności banków spółdzielczych*. [w:] Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarski Żywnościowej, nr 93 (2011), Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2011.
- SIUDEK T.: *Bankowość spółdzielcza w Polsce w warunkach gospodarki rynkowej. Studium konkurencyjności, efektywności, organizacji, regulacji oraz perspektyw rozwoju*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2006.
- SIUDEK T.: *Bankowość spółdzielcza w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej – wymiar ekonomiczny, organizacyjny i społeczny*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2011.

- SZELĄGOWSKA A.: *Współczesna bankowość spółdzielcza*. Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2012.
- SZYGUŁA A.: *Gospodarowanie kapitałem w banku spółdzielczym. Instytucjonalne reguły systemu bankowego a proces zarządzania ryzykiem*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
- Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających z dnia 7 grudnia 2000 r. (Dz.U. z 2000 r. Nr 119, poz. 1252).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 Prawo bankowe (Dz.U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665).
- ZALESKA M.: *Nadzór bankowy i gwarantowanie depozytów*. [w:] Jaworski W., Zawadzka Z., *Bankowość*. Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2007.

Own Funds and the Functioning of Cooperative Banks in the Years 2005–2010

Abstract

The scale and extent of activities of cooperative bank depends on the size of own funds. The level of own funds also affects the safety of bank operations, sizes of credit activities and development opportunities. Low capitalization is a dangerous phenomenon, because it limits lending activity and reduces the profitability of the bank. Cooperative banking sector in order to compete with commercial banks must continually increase their capital base and improve efficiency. The purpose of this article is determine the financial situation of the cooperative banks, depending on the level of own funds.

Walenty Poczta, Joanna Średzińska, Katarzyna Kita

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Sytuacja ekonomiczna gospodarstw rolnych krajów Unii Europejskiej w zależności od ich potencjału produkcyjnego

Wstęp

W większości krajów, które wstąpiły do Unii Europejskiej (UE) w 2004 i 2007 roku rolnictwo odgrywa istotną rolę w gospodarce narodowej [Zawojcka 1998, s. 543; Poczta i Baer 2002, s. 95; Bratka i Prauliņš 2008, s. 14–15; Fabisiak 2009, s. 93]. Gospodarstwa rolne tych krajów dysponują niejednokrotnie znacznym potencjałem produkcyjnym, który nie zawsze jest wystarczająco efektywnie wykorzystywany [Poczta i Pawlak 2010, s. 21–47; Baer-Nawrocka i Markiewicz 2010, s. 9–15; Baer-Nawrocka 2010, s. 12–16]. Akcesja nowych państw do UE mogła wpłynąć na zmianę sytuacji produkcyjno-ekonomicznej gospodarstw rolnych zarówno starych, jak i nowych krajów członkowskich. Dodatkowo należy uwzględnić fakt pogorszenia się koniunktury gospodarczej na świecie, w tym w Europie, które rozpoczęło się w 2008 roku, i nie pozostało bez wpływu na sytuację gospodarstw rolnych.

Według wielu autorów [Grabowski 1986, s. 268–284; Rojewski, Rychlik i Stańko 1987, s. 9–295; Brzezicki i in. 1989, s. 189–200; Lewandowski 1978, s. 22–33; Bilski i Gołaś 1997, s. 74–87; Romańczuk 1976, s. 63–73; Mora i Rączy 1978, s. 63–75, 1983, s. 22–31; Niezgoda 2009a, s. 155–165, 2009b, s. 24–37; Zwolak 1996, s. 24–29; Gołębiowska i Klepacki 2000, s. 59–68; Poczta, Średzińska i Mrówczyńska-Kamińska 2009, s. 17–30; Kołoszko-Chomentowska 2003, s. 34–44, 2004, s. 55–59; Bieniasz i Gołaś 2008a, s. 33–39, 2008b, s. 23–42] położenie ekonomiczne gospodarstw rolnych zależy w dużej mierze od posiadanych zasobów czynników wytwórczych. Można zatem przypuszczać, że podmioty lepiej wyposażone w pracę, ziemię i kapitał są mniej podatne na dekonunkturę lub lepiej adaptują się do zmieniających się warunków.

Cel i metody badań

Za cel główny niniejszego opracowania postawiono diagnozę sytuacji gospodarstw rolnych krajów UE w 2009 roku w zależności od posiadanego potencjału wytwórczego oraz określenie zmian tej sytuacji w porównaniu do 2004 roku. Dla realizacji założonego celu posłużono się danymi dostępnymi w systemie zbierania i przetwarzania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych w UE FADN (Farm Accountancy Data Network). Badania przeprowadzono dla dwóch momentów czasowych (2004 i 2009). Takie podejście umożliwiło określenie zmian sytuacji produkcyjno-ekonomicznej gospodarstw rolnych w analizowanym okresie. Zakresem przestrzennym objęto kraje UE, z wyłączeniem Malty i Cypru¹ oraz Bułgarii i Rumunii².

Na podstawie cech obrazujących wyposażenie gospodarstw w czynniki produkcji, dla 2004 roku dokonano typologii gospodarstw metodą analizy skupień z wykorzystaniem programu STATISTICA 9. Grupowanie przeprowadzono przy użyciu metody Warda oraz odległości euklidesowej. Po weryfikacji merytorycznej i statystycznej³ do zbioru cech, na podstawie których ostatecznie wykonano typologię weszły:

- powierzchnia UR (w ha),
- nakłady pracy (w AWU⁴),
- aktywa trwale na osobę pełnozatrudnioną (w euro/AWU),
- aktywa trwale na ha UR (w euro/ha),
- aktywa bieżące na ha UR (w euro/ha),
- wartość produkcji na osobę pełnozatrudnioną (w euro/AWU).

Tak wyselekcjonowane zmienne poddano standaryzacji. Następnie dla utworzonych skupień obliczono wskaźniki finansowe⁵ oraz dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego w 2009 roku i porównano z wynikami z 2004 roku.

¹ Ze względu na marginalne znaczenie rolnictwa w gospodarce narodowej tych krajów.

² Ze względu na brak danych w bazie FADN w 2004 roku.

³ Pierwotny zbiór cech obejmował wskaźniki obrazujące w sposób wyczerpujący potencjał wytwórczy badanych gospodarstw, m.in. powierzchnię UR na pełnozatrudnionego, jednak część z nich, z uwagi na nadmierną korelację, usunięto z analizy.

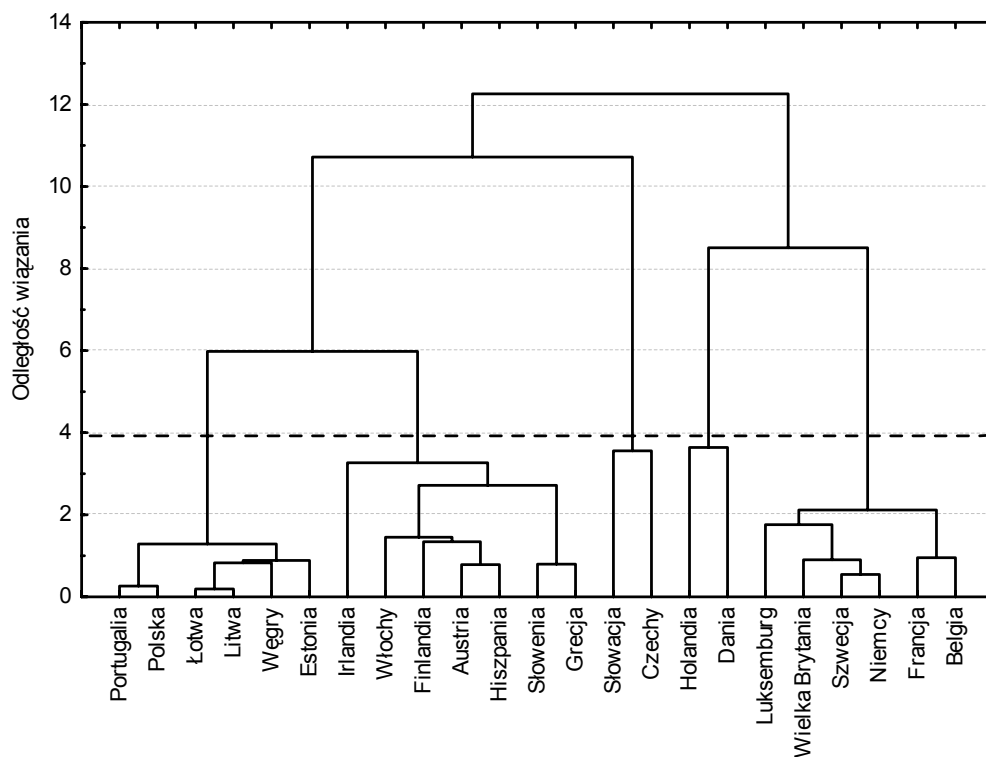
⁴ AWU (Annual Work Unit) – całkowite nakłady pracy ludzkiej w ramach działalności operacyjnej gospodarstwa rolnego wyrażone w jednostkach przeliczeniowych pracy (osobach pełnozatrudnionych) = 2200 godzin na rok [*Wyniki...* 2011, s. 21].

⁵ Formuły wskaźników za Goraj i Mańko [2009, s. 170–195].

Wyniki badań

Klasyfikację gospodarstw rolnych krajów UE ze względu na poziom potencjału wytwórczego przedstawiono na rysunku 1. Średnie wartości cech, na podstawie których wykonano typologię zestawiono w tabeli 1. Do skupienia I zaliczono pięć nowych państw członkowskich UE (kraje bałtyckie, Polskę, Węgry) i Portugalię. Gospodarstwa tej grupy charakteryzują się niższymi zasobami ziemi i nakładami pracy niż średnio w UE oraz najniższym spośród wszystkich skupień wyposażeniem tych czynników w aktywa i wartością produkcji na pełnozatrudnionego, wynoszącą nieco ponad 20 tys. euro. W II grupie typologicznej znalazły się cztery kraje śródziemnomorskie (Włochy, Hiszpania, Słowenia, Grecja), Finlandia, Irlandia i Austria, cechujące się najniższym wyposażeniem w zasoby UR oraz nakłady pracy (odpowiednio 29 ha i 1,4 AWU na gospodarstwo). Jednocześnie posiadają one relatywnie korzystne relacje między zasobami kapitału a pozostałymi czynnikami produkcji. Odwrotną sytuację można zaobserwować w przypadku skupienia III, obejmującego Czechy i Słowację, w którym bezwzględne zasoby ziemi i nakłady pracy są największe spośród wszystkich grup typologicznych. Z kolei niekorzystne proporcje między zasobami czynników wytwórczych (wyrażone wartością aktywów na pełnozatrudnionego i na ha UR) powodują, że produktywność pracy w tych krajach kształtuje się na bardzo niskim poziomie. Wskaźnik ten przyjął najwyższą wartość (prawie 160 tys. euro/AWU) w państwach skupienia IV, do którego zaliczono Holandię i Danię. Wpływ na to miało między innymi najwyższe spośród wszystkich grup typologicznych techniczne uzbrojenie pracy i ziemi, kształtujące się odpowiednio na poziomie ponad 950 tys. euro/AWU i prawie 115 tys. euro/ha. Mimo że w skupieniu V znalazły się państwa (Luksemburg, Wielka Brytania, Szwecja, Niemcy, Francja, Belgia), których przeciętne gospodarstwa charakteryzują się trzykrotnie niższym uzbrojeniem pracy i dwukrotnie mniejszą efektywnością jej wykorzystania niż podmioty grupy IV, należy zauważyć, że dysponują one znacznie większym potencjałem produkcyjnym w porównaniu z gospodarstwami ze skupienia I i III (tab. 1).

Uzyskane wyniki potwierdzają występowanie w rolnictwie procesów koncentracji ziemi, które wpływają na poprawę struktury agrarnej, przy czym względny wzrost średniej powierzchni gospodarstwa jest szczególnie widoczny w starych krajach członkowskich UE (skupienie IV, II, V). Jednocześnie należy zauważyć tendencję do zmniejszania się zatrudnienia w rolnictwie, co z kolei dotyczy zwłaszcza gospodarstw nowych państw UE (skupienie III, I). Zauważalny jest również wzrost uzbrojenia pracy i efektywności jej wykorzystania, mierzonej wartością produkcji na osobę pełnozatrudnioną, odpowiednio o około 37 i 16% średnio w całej UE. O ile w ujęciu względnym największy (około



Rysunek 1

Typologia gospodarstw rolnych krajów UE według potencjału produkcyjnego w 2004 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database_en.cfm.

60%) wzrost wartości aktywów trwałych na pełnozatrudnionego nastąpił w grupie I i IV, o tyle w wartościach bezwzględnych większe przyrosty odnotowano w skupieniach obejmujących przede wszystkim gospodarstwa starych krajów UE. W badanych latach można także zaobserwować zwiększenie nasycenia ziemi kapitałem, o czym świadczy wzrost wartości aktywów trwałych i bieżących w przeliczeniu na ha UR (tab. 1).

W tabeli 2 zestawiono średnie wartości wskaźników finansowych i dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego w wydzielonych grupach typologicznych. Gospodarstwa skupienia I osiągają relatywnie niskie, bliskie normatywnym, wartości wskaźników płynności. Poziom ich zadłużenia jest zbliżony do średniej unijnej, wynoszącej około 18%, a w strukturze tego zadłużenia stosunkowo duży udział (ponad 40%) mają zobowiązania krótkoterminowe. Podmioty te, na tle pozostałych grup, wyróżniają się bardzo dużą efektywnością wykorzystania

Tabela 1

Międzyklasowe zróżnicowanie wskaźników potencjału produkcyjnego gospodarstw rolnych krajów UE w 2009 roku i zmiany w stosunku do 2004 roku

Wyszczególnienie	Skupienie I (Portugalia, Polska, Łotwa, Litwa, Węgry, Estonia)		Skupienie II (Irlandia, Włochy, Finlandia, Austria, Hiszpania, Słowenia, Grecja)		Skupienie III (Słowacja, Czechy)		Skupienie IV (Holandia, Dania)		Skupienie V (Luksemburg, Wielka Brytania, Szwecja, Niemcy, Francja, Belgia)		Średnia UE	
	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
Powierzchnia UR [w ha]	57,28	4,52	29,09	11,36	403,22	3,70	57,33	13,63	93,77	10,52	88,31	6,93
Nakłady pracy [w AWU]	1,92	-12,48	1,40	-4,87	11,38	-20,68	2,22	14,43	2,00	4,98	2,63	-10,30
Aktywa trwale na osobę pełnoza- trudnioną [w tys. euro/AWU]	52,18	61,36	241,66	38,90	56,09	0,16	952,59	60,45	323,46	18,99	259,25	37,32
Aktywa trwale na 1 ha UR [w tys. euro/ha]	7,14	43,91	40,34	13,12	1,93	-12,59	113,86	52,62	12,36	9,02	27,43	25,93
Aktywa bieżące na 1 ha UR [w tys. euro/ha]	0,62	20,03	1,70	33,69	1,70	207,27	5,62	47,69	1,54	10,29	1,72	35,77
Wartość produkcji na osobę pełnozatrudnioną [w tys. euro/AWU]	20,36	23,21	33,27	19,39	30,23	25,60	159,90	28,57	82,87	5,88	53,59	16,20

a – wartość w 2009 roku, b – procentowa zmiana w stosunku do 2004 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database_en.cfm.

Tabela 2

Międzyklasowe zróżnicowanie wskaźników sytuacji finansowej gospodarstw rolnych krajów UE w 2009 roku i zmiany w stosunku do 2004 roku

Wyszczególnienie	Skupienie I (Portugalia, Polska, Łotwa, Litwa, Wę- gry, Estonia)		Skupienie II (Irlandia, Włochy, Finlandia, Austria, Hiszpania, Słowe- nia, Grecja)		Skupienie III (Słowacja, Czechy)		Skupienie IV (Holandia, Dania)		Skupienie V (Luksemburg, Wielka Brytania, Szwecja, Niemcy, Francja, Belgia)		Średnia UE	
	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
Wskaźnik bieżącej płynności	4,73	-0,17	95,74	97,67	10,71	30,97	3,75	19,29	21,55	9,90	37,25	68,74
Wskaźnik podwyższonej płynności*	2,72	-0,68	62,13	152,59	9,47	81,12	2,50	18,48	8,08	11,85	22,77	112,30
Wskaźnik zadłużenia [w %]	18,43	12,05	6,80	2,39	15,71	15,89	45,00	-0,87	24,20	-2,31	18,47	3,18
Wskaźnik struktury zadłużenia** [w %]	40,59	-6,76	14,27	-4,04	42,15	4,85	8,90	-16,72	23,88	-8,11	25,60	-5,49
Wskaźnik produktywności majątku	0,30	-22,49	0,15	-7,81	0,26	-23,04	0,16	-11,47	0,24	-10,50	0,22	-15,96
Wskaźnik produktywności środków trwałych	0,41	-25,08	0,18	-8,11	0,63	43,57	0,18	-11,93	0,32	-10,15	0,31	-10,08
Wskaźnik produktywności środków obrotowych	1,37	-12,38	1,61	-16,02	0,78	-51,40	1,29	-9,98	1,36	-10,95	1,38	-16,43
Wskaźnik opłacalności produkcji [w %]	97,27	-12,92	110,59	-10,24	67,64	-26,81	90,57	-10,37	92,88	-7,03	97,02	-11,42
Wskaźnik rentowności*** [w %]	3,64	-72,44	1,01	-91,39	-9,92	-716,58	-13,94	-114,14	-3,87	-1 913,16	-1,83	-127,99
Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego [w tys. euro]	9,66	-4,68	17,26	-2,55	-52,77	-675,58	-12,91	-168,07	25,40	-14,60	8,69	-52,37
Wartość dodana netto na pełnozatrudnionego [w tys. euro/AWU]	7,36	15,33	16,07	2,05	6,12	-6,82	38,65	-4,70	25,82	-11,02	17,44	-3,79
Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego na osobę pełnozatrudnioną rodziny [w tys. euro/FWU]	7,70	22,52	15,10	2,84	-40,09	-46,91	-19,63	-234,80	18,42	-10,77	10,13	-25,29

a – wartość w 2009 roku, b – procentowa zmiana w stosunku do 2004 roku

* Z uwagi na problemy z ewentualnym upłynnieniem stada obrotowego, wskaźnik płynności podwyższonej skorygowano o jego wartość [Błąd 2001, s. 203–204].

** Udział zobowiązań krótkoterminowych w zobowiązaniach ogółem.

*** Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego, który posłużył do obliczenia tego wskaźnika pomniejszono o umowną opłatę pracy własnej, którą oszacowano na podstawie stawki opłaty pracy najemnej, obliczonej przez podzielenie kosztów pracy najemnej przez czas tej pracy [Gołaś 2008, s. 64; Sobczyński 2009, s. 162].

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: http://ec.europa.eu/agriculture/rica/database/database_en.cfm.

majątku. Tak korzystne wyniki należy jednak ostrożnie interpretować, bowiem mogą one być skutkiem niskiej wartości posiadanych aktywów, spowodowanej m.in. wysokim stopniem ich zużycia. Opłacalność produkcji w tych gospodarstwach nie przekracza wprawdzie 100%, jednak uzyskiwane dopłaty do działalności operacyjnej powodują, że rentowność osiąga wartości dodatnie. Co więcej, kształtuje się ona na najwyższym poziomie w porównaniu z pozostałymi skupieniami, czego przyczyną należy upatrywać m.in. w niskich kosztach pracy w krajach tworzących tę grupę. Mimo zadowalającej rentowności, bezwzględna wartość wyników finansowych oraz dochodowości pracy uzyskiwanej przez omawiane podmioty pozostaje niska.

Przeciętne podmioty z grupy II cechują się skrajnym, w odniesieniu do pozostałych skupień, poziomem wielu z obliczonych wielkości. Dotyczy to na przykład bardzo wysokich, dwucyfrowych wskaźników płynności, do czego z kolei może się przyczyniać najniższe spośród wszystkich grup zadłużenie, wynoszące niespełna 7%, w którego strukturze przeważają zdecydowanie zobowiązania długoterminowe. Warto zwrócić uwagę na bardzo niską produktywność majątku, na której zaważyła wartość analogicznego wskaźnika w odniesieniu do środków trwałych. Taki stan rzeczy można przypisać dużemu udziałowi gospodarstw zajmujących się uprawami trwałymi, ogrodnictwami w wielu z krajów tworzących analizowane skupienie, w których konieczne jest dysponowanie odpowiednio dużym wyposażeniem w aktywa trwałe. Jedynie w tej grupie wartość produkcji przekracza poniesione na jej wytworzenie koszty (wskaźnik opłacalności produkcji wynosi ponad 110%). Podmioty skupienia II wydają się być najbardziej niezależne od wsparcia finansowego, udzielanego w ramach Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), bowiem nawet po skorygowaniu dochodu o hipotetyczne koszty pracy własnej osiągają stosunkowo wysoką rentowność, zarówno w ujęciu względnym, jak i bezwzględnym (tab. 2).

W grupie III można zaobserwować, że nie tylko wskaźniki rentowności, ale i dochody w przeliczeniu na gospodarstwo i na zatrudnionego osiągają najmniej korzystne (ujemne), spośród wszystkich skupień, wartości. Relatywnie efektywne wykorzystanie majątku jest wynikiem najwyższej, w porównaniu z pozostałymi grupami, produktywności środków trwałych, która podobnie jak w przypadku skupienia I, jest konsekwencją niskiej wartości aktywów trwałych. Wartość wskaźnika produktywności środków obrotowych (0,78) wskazuje jednak na niewielką sprawność zarządzania majątkiem (tab. 2).

Gospodarstwa z grupy IV w największym stopniu, spośród podmiotów wszystkich skupień, korzystają z finansowania działalności kapitałem obcym (udział zobowiązań w strukturze pasywów wynosi 45%), w którego strukturze aż ponad 90% stanowią zobowiązania długoterminowe. Cechują się one także bardzo niskim poziomem wskaźników płynności. Słaba efektywność wykorzystania

majątku w omawianych podmiotach jest związana z dużym uzbrojeniem technicznym pracy i ziemi (tab. 1). Tak duże wyposażenie w aktywa trwałe generuje wysokie koszty stałe, co może być jedną z przyczyn niewielkiej opłacalności produkcji. Ujemna wartość dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego wskazuje, że nawet dopłaty do działalności operacyjnej i inwestycyjnej nie rekompensują nadwyżki kosztów nad wartością wytworzonej produkcji. Na tak niekorzystną wartość dochodu wpływają w znacznej mierze wysokie koszty czynników zewnętrznych, o czym świadczy wysoka wydajność pracy, mierzona wartością dodaną netto na pełnozatrudnionego (tab. 2).

W skład skupienia V wchodzi gospodarstwa o relatywnie wysokim, chociaż prawie dwukrotnie niższym niż w skupieniu IV, zadłużeniu. Stosunkowo efektywnie zarządzają one majątkiem. Opłacalność produkcji w tych podmiotach nie przekracza wprawdzie 100%, ale wartość dopłat przyznanych w ramach WPR powoduje, że uzyskują one wysoce zadowalające wyniki w ujęciu bezwzględnym (dochód z rodzinnego gospodarstwa rolnego oraz dochodowość pracy własnej w tej grupie są najwyższe w całej UE i wynoszą odpowiednio 25,4 tys. euro i 18,4 tys. euro/FWU). Jednocześnie, na skutek wysokich kosztów pracy, rentowność przyjmuje wartość ujemną (tab. 2).

Z przeprowadzonej analizy wynika co prawda, że w badanym okresie w gospodarstwach rolnych krajów UE nastąpił niewielki wzrost poziomu zadłużenia (wynoszący nieco ponad 3%), warto jednak zauważyć, że relatywnie duży wzrost zainteresowania kapitałami obcymi nastąpił w podmiotach nowych krajów członkowskich. Można przypuszczać, że jest to nie tyle wynik zmiany sposobu myślenia właścicieli tych gospodarstw, ile proces sprowokowany korzystaniem ze wsparcia unijnego, którego otrzymanie często jest warunkowane wniesieniem wkładu własnego, pochodzącego niejednokrotnie z kredytu. Jednocześnie zauważalny jest spadek produktywności majątku, który w skupieniach obejmujących głównie lub wyłącznie nowe państwa UE był dwukrotnie większy niż w pozostałych grupach typologicznych. Może to być efektem wzrostu wartości majątku, spowodowanego korzystaniem z unijnych programów inwestycyjnych, a pośrednio także przeznaczaniem części otrzymywanych płatności obszarowych na cele inwestycyjne. Ponadto, w analizowanych latach we wszystkich krajach UE odnotowano spadek opłacalności produkcji, czego przyczyn należy upatrywać w pogorszeniu relacji cenowych. Zmniejszonej opłacalności produkcji towarzyszył spadek rentowności, liczonej jako relacja dochodu (skorygowanego o hipotetyczne koszty pracy własnej) do kosztów ogółem. Wpływ na to miał przede wszystkim wzrost kosztów, w tym zużycia pośredniego (wzrost cen środków do produkcji), amortyzacji (zwiększenie wartości majątku) oraz kosztów czynników zewnętrznych, zwłaszcza robocizny. Konsekwencją opisanych procesów było zmniejszenie się dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego

średnio o połowę w badanym okresie (największy spadek, zarówno w ujęciu względnym, jak i bezwzględnym, miał miejsce w gospodarstwach z grupy III i IV). Na uwagę zasługuje fakt, że w skupieniach, w których względny spadek dochodu był większy niż spadek nakładów pracy (I, II, III), odnotowano pogorszenie wydajności pracy, natomiast w pozostałych grupach – w których nakłady pracy zmniejszyły się w relatywnie większym stopniu niż dochód – wydajność pracy wzrosła.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski:

1. Rolnictwo nowych państw członkowskich UE dysponuje często znacznym potencjałem wytwórczym w sensie bezwzględnej wielkości zasobów ziemi i pracy, jednak niewłaściwe relacje między czynnikami produkcji (niedobór kapitału) przesądzają o mało efektywnym ich wykorzystaniu.
2. W gospodarstwach o bardziej poprawnych relacjach między zasobami kapitału a pozostałymi czynnikami produkcji występuje na ogół bardziej korzystna sytuacja dochodowa (mierzona dochodem z rodzinnego gospodarstwa rolnego i wydajnością pracy), mimo że sytuacja finansowa tych podmiotów oceniana wyłącznie na podstawie wskaźników finansowych nie zawsze jest jednoznacznie korzystna.
3. W gospodarstwach rolnych nowych krajów członkowskich widoczne są procesy adaptacji, których przejawem jest między innymi wzrost zadłużenia oraz wartości majątku w tych podmiotach.

Literatura

- BAER-NAWROCKA A., MARKIEWICZ N.: *Zróżnicowanie przestrzenne potencjału produkcyjnego rolnictwa w krajach Unii Europejskiej*. Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomia Rolnictwa, tom 97, zeszyt 4, Warszawa 2010.
- BAER-NAWROCKA A.: *Potencjał produkcyjny rolnictwa i jego wykorzystanie w krajach Unii Europejskiej – analiza typologiczna*. Roczniki Naukowe SERiA, tom XII, zeszyt 1, 2010.
- BIENIASZ A., GOŁAŚ Z.: *Czynniki kształtujące płynność finansową gospodarstw rolnych*. Journal of Agribusiness and Rural Development, nr 3 (9) 2008a.
- BIENIASZ A., GOŁAŚ Z.: *Zróżnicowanie i determinanty płynności finansowej w rolnictwie w świetle wybranych relacji majątkowo-kapitałowych i analizy regresji*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 1 (314) 2008b.

- BILSKI S., GOŁAŚ Z.: *Czynniki kształtujące dochody indywidualnych gospodarstw rolnych*. *Wieś i Rolnictwo*, nr 2 (95) 1997.
- BŁAD M.: *Zmiany w zasobach, organizacji i wynikach ekonomicznych gospodarstw rolniczych w krajach Unii Europejskiej w kontekście ewolucji wspólnej polityki rolnej*. Rozprawa doktorska, Katedra Ekonomiki i Organizacji Gospodarstw Rolniczych, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa 2001.
- BRATKA V., PRAULIŃŠ A.: *Impact of the accession to the EU on the performance of agricultural holdings In the Baltic States and Poland: a comparative study*. *Scientific Journal Warsaw University of Life Sciences – SGGW Problems of World Agriculture*, volume 3 (XVIII) 2008.
- BRZEZIK R., KLANK L., Pokrzywa T., Rajtar J., Zegar J.: *Analiza indywidualnych gospodarstw rolnych w latach 1975–1985. Wybrane zagadnienia*. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa 1989.
- FABISIAK A.: *Adaptacja sektora rolnego krajów Europy Środkowej i Wschodniej w procesie integracji z Unią Europejską*. Rozprawa doktorska, Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej w Agrobiznesie, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, Poznań 2009.
- GOŁAŚ Z.: *Analiza rentowności kapitału w rolnictwie*. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, nr 1 (11) 2009.
- GOŁĘBIEWSKA B., KLEPACKI B.: *Czynniki kształtujące dochód rolniczy w gospodarstwach o zróżnicowanym poziomie towarowości*. *Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomika Rolnictwa*, tom 88, zeszyt 2, Warszawa 2000.
- GORAJ L., MAŃKO S.: *Rachunkowość i analiza ekonomiczna w indywidualnym gospodarstwie rolnym*. Difin, Warszawa 2009.
- GRABOWSKI S.: *Analiza ekonomiczna w rolnictwie*. Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa 1986.
- KOŁOSZKO-CHOMENTOWSKA Z.: *Wykorzystanie analizy składowych głównych w badaniach ekonomiczno-rolniczych*. *Roczniki Naukowe SERiA*, tom VI, zeszyt 5, 2004.
- KOŁOSZKO-CHOMENTOWSKA Z.: *Zastosowanie analizy składowych głównych w badaniach nad czynnikami determinującymi dochody z działalności rolniczej*. *Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomika Rolnictwa*, tom 90, zeszyt 2, Warszawa 2003.
- LEWANDOWSKI J.: *Czynniki kształtujące dochody i spożycie ludności wiejskiej*. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 4 (148) 1978.
- MORA M., RĄCZY W.: *Wpływ poszczególnych czynników wytwórczych na produktywność i dochodowość gospodarstw indywidualnych*. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 4 (148) 1978.
- MORA M., RĄCZY W.: *Zastosowanie funkcji Cobb-Douglasa w badaniach wpływu czynników wytwórczych na produktywność i dochodowość gospodarstw indywidualnych*. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 4 (177) 1983.
- NIEZGODA D.: *Uwarunkowania rentowności gospodarstw rolnych zróżnicowanych pod względem ich wielkości ekonomicznej*. *Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G – Ekonomika Rolnictwa*, tom 96, zeszyt 4, Warszawa 2009a.
- NIEZGODA D.: *Zróżnicowanie dochodu w gospodarstwach rolnych oraz jego przyczyny*. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1 (318) 2009b.
- POCZTA W., BAER A.: *Zróżnicowanie regionalne w krajach Europy Środkowo-Wschodniej kandydujących do Unii Europejskiej*. [w:] W. Poczta, F. Wysocki (red.), *Zróżnicowanie*

regionalne gospodarki żywnościowej w Polsce w procesie integracji z Unią Europejską, Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań 2002.

POCZTA W., PAWLAK K.: *Potencjał polskiego rolnictwa pięć lat po akcesji Polski do UE jako przesłanka jego konkurencyjności*. *Więś i Rolnictwo*, nr 1 (146) 2010.

POCZTA W., ŚREDZIŃSKA J., MRÓWCZYŃSKA-KAMIŃSKA A.: *Determinanty dochodów gospodarstw rolnych Unii Europejskiej według typów rolniczych*. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 76 2008.

ROJEWSKI M., RYCHLIK T., STAŃKO S.: *Czynniki kształtujące poziom produkcji i dochodów w rolnictwie*. Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa 1987.

ROMAŃCZUK A.: *Określenie poziomu dochodu rolniczego w gospodarstwach indywidualnych za pomocą funkcji $f(x_1, x_2, \dots, x_n)$* . *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 6 (138) 1976.

SOBCZYŃSKI T.: *Wpływ wielkości ekonomicznej gospodarstw rolniczych UE na ich możliwości rozwojowe*. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Problemy Rolnictwa Światowego*, tom 9 (XXIV) 2009.

Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2010 roku. Część I. Wyniki standardowe. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2011.

ZAWOJSKA A.: *Problemy rozwoju regionów Europy Środkowo-Wschodniej graniczących z krajami Unii Europejskiej*. [w:] S. Urban (red.) *Agrobiznes w krajach Europy Środkowej w aspekcie integracji z Unią Europejską*. Tom I, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 1998.

ZWOLAK J.: *Czynniki różnicujące dochód rolniczy w gospodarstwach rodzinnych w makroregionie środkowo-wschodnim*. *Więś i Rolnictwo*, nr 2 (91) 1996.

The Economic Situation of Farms in the European Union Countries According to their Production Potential

Abstract

The aim of this paper was to determine the situation of the EU farms in 2009 according to their production potential and to identify changes of the situation compared to 2004. FADN data was used in the paper. Then, grouping farms was conducted by means of cluster analysis. For clusters separated on farm's equipment with production factors the financial indicators and income per farm and per employee were calculated. A more favourable income situation occurs in farms with a more correct relations between the resources of capital and other production factors, although the financial situation of those entities assessed on the basis of financial indicators is not always clearly favourable.

Agnieszka Strzelecka, Danuta Zawadzka, Ewa Szafraniec-Siluta

Katedra Finansów

Politechnika Koszalińska

Ocena znaczenia dochodów z działalności rolniczej w dochodach gospodarstw domowych Pomorza Środkowego¹

Wstęp

Gospodarstwo domowe to grupa osób, która wspólnie podejmuje decyzje ekonomiczne, mające na celu zaspokajanie wszystkich potrzeb jego członków. W celu zrealizowania wyżej wymienionej funkcji, gospodarstwa domowe muszą dysponować określonym majątkiem oraz budżetem. W literaturze wyróżnia się funkcje „częstkowe” gospodarstw domowych [Bywalec 2009, s. 17–19], a wśród nich funkcję wytwórczo-zaopatrzeniową oraz konsumpcyjną. Pierwsza z nich utożsamiana jest z wytwarzaniem w ramach gospodarstwa określonych przedmiotów konsumpcji, nabywaniem ich na rynku lub pozyskiwaniem w inny sposób. Funkcja konsumpcyjna odwołuje się natomiast do procesu użytkowania wytworzonych i/lub zakupionych dóbr oraz usług w celu zaspokojenia potrzeb członków gospodarstwa domowego. Jedną z form realizacji funkcji wytwórczo-zaopatrzeniowej jest działalność rolnicza. Dotyczy ona zbiorowości gospodarstw domowych, których głównym bądź wyłącznym źródłem utrzymania jest dochód uzyskiwany z użytkowanego przez siebie gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie (gospodarstwo domowe rolników). Gospodarstwo rolne to grunty rolne wraz z gruntami leśnymi, budynkami lub ich częściami, urządzeniami oraz inwentarzem, a także z prawami i obowiązkami związanymi z prowadzeniem gospodarstwa rolnego [Systematyka i charakterystyka... 2003, s. 9].

Zdaniem Grzelaka [2008, s. 257], od dochodów gospodarstw rolnych zależy nie tylko pozycja rolnictwa względem innych sektorów, ale także procesy rozwojowe na wsi. Osiągane nadwyżki finansowe wywierają skutki przede wszystkim w sferze ekonomicznej, poprzez wykorzystanie czynników produk-

¹ Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki. Projekt pt. *Wzrost i alokacja aktywów finansowych i rzeczowych rolników (przedsiębiorstw rolniczych i gospodarstw domowych) Pomorza Środkowego*. Umowa Nr 3577/B/H03/2011/40.

cyjnych, ale także w sferze społecznej oraz kulturowej. Tym samym działalność gospodarstwa rolnego jest ściśle powiązana z gospodarstwem domowym rolnika. Wilkin [2010, s. 23–25] podkreśla, iż funkcje produkcyjne działalności rolniczej (rynkowe oraz nierynkowe) są nierozłącznie związane z funkcjami pozaprodukcyjnymi (środowiskowe, społeczne, kulturowe). W związku z tym znaczenia nabiera wielozawodowość rolników oraz ekonomiczna dywersyfikacja gospodarstwa. Wyniki badań wskazują, że w rezultacie przekształceń ustrojowych w rolnictwie, które miały negatywny wpływ na poziom dochodów uzyskiwanych z prowadzonej działalności rolniczej², wystąpiła konieczność poszukiwania przez rolników alternatywnych źródeł dochodów [Zegar 2002, s. 76–80; Gutkowska 2003, s. 48–55; Leśniak-Moczuk 2008, s. 279–293; Szopa, Leszczyńska 2004, s. 70–79; Łęczycki 2004, s. 214–222]. Sytuacja ta jest dowodem zaawansowanego procesu zastępowania działalności rolniczej przez pozarolniczą oraz świadczenia społeczne [Szopa, Leszczyńska 2004, s. 73]. Należy również podkreślić, że wysokość dochodów pochodzących z prowadzonej działalności rolniczej cechuje się dużą niepewnością, między innymi z uwagi na sezonowość produkcji, panujące w danym okresie warunki atmosferyczne, jak również wahania poziomu cen produktów rolnych. Rolnictwo, ze względu na swą specyfikę, jest zatem obarczone większym ryzykiem, niż inne sektory. Jednym z najistotniejszych zagrożeń jest to związane z warunkami przyrodniczymi. Użytkownicy gospodarstw rolnych nie są w stanie przewidzieć wielkości produkcji, kosztów, a także nakładów z powodu m.in. zmiennych warunków glebowych, klimatycznych, chorób roślin, zwierząt, zagrożeń suszą, jak również nadmiernymi opadami [Jerzak 2006, s. 109–114; Kusz 2009, s. 35]. Niepewność odnośnie wysokości dochodu uzyskiwanego z prowadzonego gospodarstwa rolnego może być jedną z przyczyn poszukiwania przez rolnicze gospodarstwa domowe alternatywnych źródeł dochodów [Rahman, Mujeri 2000, s. 33; Wanyama i in. 2010, s. 762–763]. Zdaniem niektórych badaczy, dywersyfikacja źródeł dochodów przez rolnicze gospodarstwa domowe jest jedną ze strategii stosowanych przez te podmioty w celu ograniczenia zmienności wysokości uzyskiwanych dochodów oraz zapewnienia sobie ich minimalnego poziomu [Abdulai, Crolerees 2001, s. 438; Alderman, Paxson 1992, s. 1]. W związku z tym uzasadnione wydaje się być dokonanie oceny znaczenia dochodów z działalności rolniczej w dochodach ogółem uzyskiwanych przez gospodarstwa domowe związane z rolnictwem.

² W latach 1989–1994 realne dochody rolników spadły o ok. 56%, w tym samym czasie płace realne pracowników sfery nierolniczej o ok. 22%. Wyniki ekonomiczne gospodarstw rolnych były niższe niż w latach poprzednich, przede wszystkim z powodu pojawienia się bariery zbytu oraz spadku cen produktów rolnych [Kołoszko-Chomentowska 2004, s. 197].

Cel i metodyka badań

Cel badań sformułowano w postaci określenia trzech zadań badawczych: a) określenie źródeł dochodów gospodarstw domowych w Polsce oraz ich struktury, ze szczególnym uwzględnieniem dochodów z indywidualnych gospodarstw rolniczych w latach 1996–2010; b) analiza struktury gospodarstw domowych Pomorza Środkowego³ – według źródeł powstawania dochodów, w świetle dostępnych danych statystycznych; c) ustalenie udziału dochodów z działalności rolniczej w dochodach gospodarstw domowych Pomorza Środkowego. Populację celu stanowiły wszystkie gospodarstwa domowe (dane dotyczące wysokości i struktury dochodów), gospodarstwa domowe z użytkownikiem gospodarstwa rolnego (dane dotyczące liczby i struktury gospodarstw domowych) oraz indywidualne gospodarstwa rolne (dane dotyczące liczby pracujących i nakładów pracy). Z uwagi na różnice w klasyfikacji gospodarstw rolnych⁴, które były stosowane podczas spisów przeprowadzonych w 1996, 2002 oraz w 2010 r., na

³ Region Pomorza Środkowego obejmuje obszar byłych województw koszalińskiego oraz słupskiego [Zawadzka 2008, s. 247–248]. Dodatkowo badaniem objęto powiaty walecki oraz chojnicki, które zgodnie z metodologią GUS znajdują się na terytorium odpowiednio podregionu koszalińskiego oraz podregionu słupskiego. Analizowany region obejmuje 15 powiatów, do których należy 87 gmin, w tym 12 gmin miejskich, 22 gmin miejsko-wiejskich, 51 gmin wiejskich oraz 2 gminy o statusie miasta, będące miastami na prawach powiatu. Region Pomorza Środkowego, według aktualnie administracyjnie wydzielonych jednostek samorządu terytorialnego, obejmuje: 1. Powiaty wraz z gminami, znajdujące się na terytorium województwa zachodniopomorskiego: a) powiat białogardzki, b) powiat drawski, c) powiat kołobrzeski, d) powiat koszaliński, e) powiat sławieński, f) powiat szczecinecki, g) powiat świdwiński, h) powiat m. Koszalin, i) powiat walecki. 2. Powiaty wraz z gminami, znajdujące się na terytorium województwa pomorskiego: a) powiat bytowski, b) powiat chojnicki, c) powiat człuchowski, d) powiat lęborski, e) powiat słupski, f) powiat m. Słupsk.

⁴ W Powszechnym Spisie Rolnym z 1996 r.: a) *indywidualne gospodarstwo rolne* to gospodarstwo rolne o powierzchni użytków rolnych przekraczającej 1 ha, będące własnością lub znajdujące się w użytkowaniu osoby fizycznej lub grupy osób; b) *działka rolna* – oznacza gospodarstwo rolne o powierzchni użytków rolnych od 0,1 do 1 ha włącznie. W Powszechnym Spisie Rolnym z 2002 r.: *indywidualne gospodarstwo rolne* to gospodarstwo rolne o powierzchni użytków rolnych od 0,1 ha, będące własnością lub znajdujące się w użytkowaniu osoby fizycznej lub grupy osób. W Powszechnym Spisie Rolnym z 2010 r.: *gospodarstwo rolne osoby fizycznej (gospodarstwo indywidualne)* to gospodarstwo rolne o powierzchni użytków rolnych od 0,1 ha, będące własnością lub znajdujące się w użytkowaniu osoby fizycznej oraz gospodarstwo osoby posiadającej użytki rolne o powierzchni mniejszej niż 0,1 ha lub nieposiadającej użytków rolnych, która ma co najmniej: 1 sztukę bydła lub (i) 5 sztuk trzody chlewnej albo 1 lochę lub (i) 3 sztuki owiec, lub (i) 3 sztuki kóz, lub (i) 1 konia, lub (i) 1 strusia, lub (i) 5 sztuk samic królików, lub (i) 5 sztuk samic pozostałych zwierząt futerkowych lub (i) 3 sztuki pozostałych zwierząt utrzymywanych na rzeź, lub (i) 1 pień pszczeni [Ustawa z dnia 2 lutego 1996 r. art. 3; Ustawa z dnia 9 września 2000 r. art. 3; Ustawa z dnia 17 lipca 2009 r., art. 2, art. 3; Rozporządzenie z dnia 19 listopada 2008 r., Załącznik 2, *Raport...* 2010, s. 11–12].

Tabela 1

Klasyfikacja gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego według źródeł dochodów

Głównie rolnicze	PSR 1996	<ol style="list-style-type: none"> 1) wyłącznie z pracy w swoim gospodarstwie rolnym (działce) 2) z dwóch źródeł dochodów, głównie z pracy w swoim gospodarstwie rolnym (działce) 3) z trzech źródeł utrzymania, głównie z pracy w swoim gospodarstwie rolnym (działce)
	PSR 2002	<ol style="list-style-type: none"> 1) z działalności rolniczej 2) z działalności rolniczej i pracy najemnej
	PSR 2010	<ol style="list-style-type: none"> 1) z działalności rolniczej 2) z działalności rolniczej i pracy najemnej
Pozostałe	PSR 1996	<ol style="list-style-type: none"> 1) wyłącznie z jednego źródła dochodu z pracy poza swoim gospodarstwem rolnym (działką) 2) z dwóch źródeł dochodów, dodatkowo z pracy w swoim gospodarstwie rolnym (działce) 3) z dwóch źródeł dochodów z pracy poza swoim gospodarstwem rolnym (działką) i źródeł niezarobkowych 4) z trzech źródeł utrzymania, dodatkowo z pracy w swoim gospodarstwie rolnym (działce) 5) z trzech źródeł utrzymania, z pracy w swoim gospodarstwie rolnym (działce) jako uzupełniające źródło dochodów (II dodatkowe) 6) z trzech źródeł utrzymania, z pracy poza swoim gospodarstwem rolnym (działką) lub z niezarobkowego źródła dochodów 7) z trzech źródeł utrzymania, pozostałe
	PSR 2002	<ol style="list-style-type: none"> 1) z pracy najemnej i działalności rolniczej 2) z emerytury i renty 3) z działalności pozarolniczej 4) z niezarobkowych źródeł utrzymania 5) gospodarstwa domowe pozostałe
	PSR 2010	<ol style="list-style-type: none"> 1) z pracy najemnej i działalności rolniczej 2) z emerytury i renty 3) z działalności pozarolniczej 4) z niezarobkowych źródeł utrzymania 5) gospodarstwa domowe pozostałe

Źródło: Opracowanie własne.

potrzeby badania przyjęto, że użytkownik gospodarstwa rolnego to użytkownik indywidualnego gospodarstwa rolnego lub działki rolnej (według klasyfikacji z 1996 r.), użytkownik indywidualnego gospodarstwa rolnego (według klasyfikacji z 2002 r.) oraz użytkownik gospodarstwa rolnego osoby fizycznej – gospodarstwa indywidualnego (według klasyfikacji z 2010 r.). W pracy wykorzystano dane statystyczne publikowane przez Główny Urząd Statystyczny. Biorąc pod uwagę fakt, iż obszar Pomorza Środkowego nie jest regionem w rozumieniu klasyfikacji ujętej w ramach statystyki publicznej, a swoim terytorium obejmuje województwa zachodniopomorskie i pomorskie, wszelkie dane zestawiono porównawczo z tymi jednostkami terytorialnymi.

Z uwagi na różnice w klasyfikacji gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego według źródeł dochodów, które zastosowane zostały w spisach rolnych przeprowadzonych w 1996 r. oraz w 2002 r. i 2010 r., na potrzeby badania przyjęto podział zbiorowości na dwie grupy: gospodarstwa domowe głównie rolnicze oraz gospodarstwa domowe pozostałe. Klasyfikację gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego dla danych z Powszechnego Spisu Rolnego z 2010 r. ustalono na podstawie informacji uzyskanej bezpośrednio z Departamentu Informacji Głównego Urzędu Statystycznego. Zastosowaną metodykę podziału przedstawiono w tabeli 1.

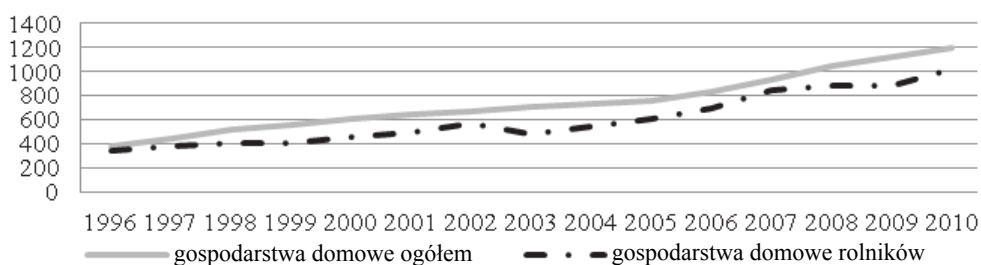
Badanie gospodarstw domowych według źródeł dochodów przeprowadzono dwuetapowo. W pierwszym etapie przeprowadzono analizę struktury tych podmiotów, uwzględniając klasyfikację źródeł utrzymania z 1996 i 2002 r. Następnie dokonano oceny zmian w strukturze badanej populacji w 2002 r. w porównaniu z 1996 r., według klasyfikacji źródeł dochodów zaprezentowanej w tabeli 1. Dane dotyczące liczby gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego pochodzą ze spisów rolnych przeprowadzonych w 1996 r. oraz w 2002 r., z uwagi na to, że wyniki Powszechnego Spisu Rolnego z 2010 r. dla omawianych kategorii nie były dostępne, kiedy przygotowywany był niniejszy artykuł. Stanowiło to istotne ograniczenie w przeprowadzonym badaniu. W opracowaniu przedstawiono także nakłady pracy oraz liczbę pracujących w indywidualnych gospodarstwach rolnych, dla których praca ta była główną, bądź wyłączną formą zatrudnienia.

Struktura pracy została podporządkowana sformułowanym celom badawczym. W pierwszej kolejności dokonano analizy i oceny zmian w strukturze źródeł dochodów gospodarstw domowych w Polsce. Następnie zbadano strukturę gospodarstw domowych Pomorza Środkowego według źródeł powstawania dochodów. W ostatniej części opracowania dokonano oceny znaczenia dochodów z działalności rolniczej w dochodach uzyskiwanych przez gospodarstwa domowe Pomorza Środkowego, a także zbadano nakłady pracy oraz liczbę pracujących w indywidualnych gospodarstwach rolnych.

Wyniki i dyskusja

Z dostępnych danych Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań wynika, że w 2011 r. w Polsce dla 1151,31 tys. osób posiadających własne źródło utrzymania, podstawowym źródłem dochodów była praca na rachunek własny w rolnictwie. Stanowiło to 4,58% ogółu ludności posiadającej własne źródła utrzymania [*Raport z wyników...* 2012, s. 68, 73]. Należy w tym miejscu podkreślić, że podczas spisu przeprowadzonego w 2002 r. 1474,96 tys. osób deklarowało uzyskiwanie dochodów głównie z pracy na rachunek własny w rolnictwie, co stanowiło 6,39% ogółu ludności posiadającej własne źródła dochodów [*Ludność i gospodarstwa domowe* 2002, s. 80]. Przytoczone dane wskazują na zmniejszającą się rolę rolnictwa, jako podstawowego źródła dochodów ludności w Polsce.

Zmiany w poziomie dochodów rozporządzalnych⁵ przypadających na jedną osobę w gospodarstwach domowych ogółem oraz w gospodarstwach domowych rolników w Polsce przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1

Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny w gospodarstwach domowych ogółem i gospodarstwach domowych rolników w Polsce w latach 1996–2010 [zł/osobę]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS.

⁵ Dochód rozporządzalny obejmuje bieżące dochody pieniężne i niepieniężne bez zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych, które opłacane są z tytułu osiągniętych dochodów, bez składek na obowiązkowe ubezpieczenie społeczne, które opłacane są przez ubezpieczonego pracownika oraz bez podatków opłacanych przez jednostki pracujące na własny rachunek. W skład dochodu rozporządzalnego wchodzi: dochód z pracy najemnej, dochód z gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie, dochód z pracy na własny rachunek, dochód z własności i dochód z wynajmu nieruchomości, dochód ze świadczeń z ubezpieczeń społecznych, dochód ze świadczeń pomocy społecznej oraz pozostały dochód (między innymi dary, odszkodowania, wygrane). Dochód rozporządzalny przeznaczany jest na wydatki konsumpcyjne, pozostałe wydatki oraz przyrost oszczędności [*Rocznik Statystyczny...* 2007, s. 291].

Omawiane dochody w gospodarstwach domowych ogółem wzrastały w całym badanym okresie, przy czym zróżnicowane było tempo tych zmian. Najwyższy wzrost przeciętnych miesięcznych dochodów rozporządzalnych przypadających na 1 osobę w gospodarstwie domowym odnotowano w 2008 r. w porównaniu do roku poprzedzającego (o 12,56%). W zbiorowości rolników w 2010 r. przeciętny dochód wzrósł blisko 3-krotnie w odniesieniu do 1996 r., przy czym w 2003 r. i 2009 r. odnotowano spadek omawianych dochodów w porównaniu do roku poprzedniego (odpowiednio o 16,41 i 0,38%). Najwyższy wzrost badanej zmiennej w gospodarstwach domowych rolników odnotowano w 2007 r. w porównaniu do 2006 r. (o 22,76%). Pomimo faktu, że w analizowanym okresie dochody gospodarstw domowych rolników wzrosły, podmioty te nadal stanowią grupę społeczno-ekonomiczną, która osiąga jedne z najniższych dochodów. Z badań przeprowadzonych przez J. Stanisławską i J. Lira [2010, s. 368] wynika, że w latach 1999–2008 dochody w gospodarstwach domowych rolników były średnio niższe o 45% w porównaniu do gospodarstw domowych pracowników na stanowiskach nierobotniczych, o 38% w stosunku do gospodarstw domowych, których głównym źródłem utrzymania była praca na własny rachunek, oraz o 25% w relacji do gospodarstw domowych emerytów i rencistów.

Zmiany w strukturze przeciętnych miesięcznych dochodów rozporządzalnych na 1 osobę w gospodarstwach domowych ogółem w Polsce przedstawiono w tabeli 2.

Z danych zaprezentowanych w tabeli 2 wynika, że w analizowanym okresie podstawowe źródło dochodów badanej zbiorowości stanowiła praca najemna (średnio 48,18% przeciętnego dochodu rozporządzalnego przypadającego na

Tabela 2

Struktura przeciętnych miesięcznych dochodów rozporządzalnych na osobę w gospodarstwach domowych w Polsce w latach 1996–2010 [%]

Lata/Źródło dochodów	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	[w %]														
Praca najemna	45,30	46,60	48,12	48,00	47,66	46,68	45,64	45,10	45,53	46,02	47,54	50,29	53,63	53,27	53,37
Gospodarstwo indywidualne w rolnictwie	10,20	7,50	7,00	5,98	5,36	5,00	5,05	3,78	4,09	4,48	4,61	4,86	4,13	3,86	4,22
Praca na własny rachunek	6,80	8,00	8,03	8,17	8,65	8,56	8,19	7,78	8,01	8,07	8,49	8,91	8,76	9,10	9,16
Świadczenia społeczne	32,10	32,50	31,73	32,77	32,53	33,81	34,74	36,26	35,46	34,93	33,55	30,47	28,57	28,94	28,25
Inne źródła	5,60	5,20	5,12	5,08	5,79	5,95	6,39	7,08	6,90	6,50	5,82	5,47	4,90	4,83	5,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Roczników Statystycznych GUS (lata 1996–1998) oraz Banku Danych Lokalnych (lata 1999–2010).

osobę w gospodarstwie domowym). Drugim, pod względem znaczenia, źródłem utrzymania badanej populacji były świadczenia z ubezpieczeń społecznych oraz świadczenia pomocy społecznej. Stanowiły one średnio 32,44% omawianej struktury. Dochód z gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie stanowił średnio 5,34% badanego dochodu w gospodarstwach domowych w Polsce. Znaczenie dochodów z rolnictwa w badanej strukturze było zróżnicowane. Ponadto, zauważa się, że w 2010 r. udział dochodów uzyskiwanych z gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie w strukturze przeciętnych miesięcznych dochodów rozporządzalnych przypadających na osobę w gospodarstwie domowym w Polsce był o 5,98 p.p. niższy od wskaźnika odnotowanego w 1996 r.

W tabeli 3 przedstawiono dane dotyczące wysokości przeciętnych miesięcznych dochodów rozporządzalnych na osobę oraz strukturę tych dochodów w gospodarstwach domowych z województw zachodniopomorskiego i pomorskiego. W związku z reformą administracyjną, wprowadzającą podział Polski na 16 województw [Ustawa z dnia 24 lipca 1998 r.], dostępne dane dotyczące dochodów gospodarstw domowych z województw pomorskiego i zachodniopomorskiego pozwoliły na przeprowadzenie analizy obejmującej lata 1998–2010.

W badanym okresie średnia wysokość przeciętnych miesięcznych dochodów rozporządzalnych w gospodarstwach domowych z województwa pomorskiego wyniosła 867 zł/osobę, natomiast z województwa zachodniopomorskiego 798 zł/osobę. W rozpatrywanym okresie struktura badanych

Tabela 3

Wysokość i struktura przeciętnych miesięcznych dochodów rozporządzalnych w gospodarstwach domowych w województwach zachodniopomorskim i pomorskim w latach 1998–2010 [zł/osobę i % dochodu rozporządzalnego]

Lata	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	[w zł/osobę]												
P	536,63	567,53	631,49	683,07	743,44	769,52	753,32	801,08	910,51	1030,16	1102,19	1164,50	1243,12
Z	533,06	591,18	603,37	643,34	655,19	705,15	762,04	762,54	834,75	903,57	1048,91	1139,67	1186,91
	[w %]												
P	48,85	49,17	51,73	50,33	50,13	48,03	47,84	45,04	51,67	55,38	56,63	54,74	55,45
Z	53,65	52,00	47,82	48,61	47,39	47,56	43,87	45,50	47,54	50,71	51,83	50,56	51,72
P	4,79	4,33	1,77	2,73	3,00	2,87	3,29	3,93	1,53	3,97	3,36	1,52	2,26
Z	3,19	4,57	3,01	4,39	2,21	1,07	2,44	2,46	1,41	2,20	2,94	2,56	2,62
P	8,61	8,99	11,45	11,45	10,70	9,67	11,12	11,10	12,50	11,60	10,97	10,45	10,75
Z	9,59	9,65	11,28	9,22	10,93	9,12	9,89	8,49	10,72	11,49	10,87	10,07	8,63
P	32,71	32,77	29,39	29,44	29,42	32,16	31,14	33,13	28,28	23,39	24,79	28,26	26,72
Z	28,94	27,69	30,27	32,40	32,48	36,03	37,04	36,63	34,60	30,56	29,93	31,37	31,77
P	5,04	4,74	5,67	6,04	6,75	7,27	6,60	6,80	6,01	5,65	4,24	5,03	4,82
Z	4,64	6,10	7,61	5,38	6,99	6,23	6,76	6,92	5,74	5,05	4,43	5,43	5,25

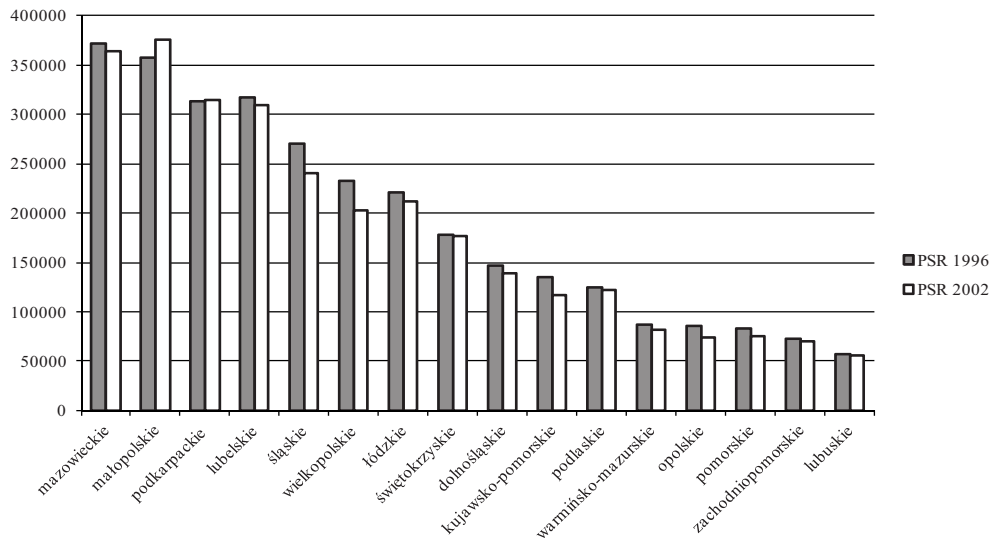
P – województwo pomorskie, Z – województwo zachodniopomorskie, A – dochód ogółem, B – praca najemna, C – gospodarstwo indywidualne w rolnictwie, D – praca na własny rachunek, E – świadczenia społeczne, F – inne źródła

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Rocznika Statystycznego Województw [1999, s. 63] oraz Banku Danych Lokalnych (lata 1999–2010).

dochodów gospodarstw domowych z województw pomorskiego oraz zachodniopomorskiego nie różniła się znacząco od tej, którą odnotowano w gospodarstwach domowych ogółem w Polsce. W omawianym regionie w strukturze źródeł utrzymania gospodarstw domowych przeważała praca najemna (średnio 51,15% w województwie pomorskim i 49,13% w województwie zachodniopomorskim). Istotnym składnikiem dochodu rozporządzalnego badanych gospodarstw domowych były również świadczenia społeczne, które w województwie zachodniopomorskim średnio w rozpatrywanym okresie stanowiły 32,29% dochodu rozporządzalnego przypadającego na osobę w gospodarstwie domowym, natomiast w województwie pomorskim 29,35%. Analizując dane zaprezentowane w tabeli 3 można zauważyć, że na przestrzeni badanych lat zmieniało się znaczenie dochodu z gospodarstwa indywidualnego w rolnictwie w strukturze źródeł utrzymania omawianych gospodarstw domowych. W 1998 r. dochód z rolnictwa stanowił 3,19% dochodu rozporządzalnego w gospodarstwach domowych z województwa zachodniopomorskiego, natomiast w 2010 r. – 2,26%. W województwie pomorskim było to odpowiednio 4,79 i 2,26%. Przyczyn zmian w strukturze dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych można upatrywać między innymi w opisanych niekorzystnych zmianach w poziomie dochodu uzyskiwanego z działalności rolniczej. Gospodarstwa domowe rolników poszukują alternatywnych źródeł dochodów, bądź też całkowicie rezygnują z prowadzonej działalności rolniczej, czego potwierdzeniem jest zmniejszająca się liczba gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego. W Polsce liczba tych podmiotów zmniejszyła się w 2002 r., w stosunku do 1996 r., o 4% (z 3 052 961 do 2 927 959). Przyczyn zmian w liczbie gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego można upatrywać także w tendencji do zmian struktury agrarnej rolnictwa w Polsce, polegającej na rozwoju gospodarstw wielkoobszarowych.

Zmiany w liczbie gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego w poszczególnych województwach przedstawiono na rysunku 2.

Analizując dane zaprezentowane na rysunku 2 zauważa się, że tendencję spadkową w liczbie gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego odnotowano we wszystkich województwach oprócz województwa małopolskiego (wzrost o 1,1%). W 1996 r. najwięcej badanych podmiotów zlokalizowanych było w województwie mazowieckim (12,17%), z kolei w 2002 r. w województwie małopolskim (12,73%). Gospodarstwa domowe objęte badaniem w województwie pomorskim stanowiły 2,74% wszystkich podmiotów badanych w Polsce, natomiast w zachodniopomorskim 2,36%. Wyniki spisów rolnych dotyczące liczby gospodarstw domowych z użytkownikiem indywidualnego gospodarstwa rolnego, które zaprzestały prowadzenia działalności rolniczej wskazują, że w analizowanym okresie we wszystkich województwach nastąpił wzrost liczby tych podmiotów (w województwie zachodniopomorskim ponad



Rysunek 2

Liczba gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego – ujęcie wojewódzkie [Powszechny Spis Rolny 1996; Powszechny Spis Rolny 2002]

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

3-krotny, a w pomorskim ponad 2-krotny). Całkowita rezygnacja z prowadzenia produkcji rolniczej i wykorzystanie posiadanego majątku w innej działalności to jedna ze strategii dywersyfikacji dochodów gospodarstwa domowego, która jest wykorzystywana szczególnie przez małe gospodarstwa rolnicze [szerzej: Meert i in. 2005, s. 83–84].

W tabeli 4 przedstawiono strukturę badanych gospodarstw domowych według źródeł pozyskiwania dochodów w analizowanych jednostkach terytorialnych w 1996 r.

W 1996 r. w strukturze gospodarstw domowych objętych badaniem dominowały te, które pozyskiwały dochody z dwóch źródeł, w tym dodatkowo z pracy w swoim gospodarstwie rolnym (31,31%). Tę samą tendencję odnotowano dla Pomorza Środkowego (29,28%) oraz województw zachodniopomorskiego (32,08%) i pomorskiego (26,15%). Wymienione źródło dochodów dominowało także w zbiorowości podmiotów podregionów koszalińskiego (31,35%) oraz słupskiego (26,94%). Gospodarstwa domowe utrzymujące się wyłącznie z pracy w swoim gospodarstwie rolnym stanowiły niewielki odsetek wszystkich badanych podmiotów. W województwie pomorskim ich udział w strukturze analizowanych gospodarstw wyniósł 9,97%, w województwie zachodniopomorskim natomiast 7,95%. W obu województwach omawiane źródło dochodu miało

Tabela 4

Struktura gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego w badanych jednostkach terytorialnych w 1996 r. według źródeł powstawania dochodów [%]

Jednostka terytorialna	Polska	Zachodnio-pomorskie	Pomorskie	Pomorze Środkowe	Podregion koszaliński	Podregion słupski
	[w %]					
Ogółem	100	100	100	100	100	100
1	7,86	7,95	9,97	7,90	7,95	7,84
2	5,99	8,39	8,00	7,80	7,51	8,14
3	13,38	10,89	14,43	11,02	10,28	11,86
4	31,31	32,08	26,15	29,28	31,35	26,94
5	3,71	4,87	4,69	5,34	4,87	5,87
6	7,30	5,37	8,94	6,62	5,56	7,81
7	6,93	4,72	6,06	5,88	5,17	6,68
8	19,30	18,78	16,67	18,65	18,85	18,42
9	3,95	4,51	4,39	5,29	4,95	5,67
10	0,28	2,46	0,71	2,23	3,50	0,78

Numer w poszczególnych kolumnach oznaczają odpowiednio gospodarstwa domowe utrzymujące się z: 1 – wyłącznie z pracy w swoim gospodarstwie rolnym (działce); 2 – wyłącznie z jednego źródła dochodu z pracy poza swoim gospodarstwem rolnym (działką); 3 – z dwóch źródeł dochodów, głównie z pracy w swoim gospodarstwie rolnym (działce); 4 – z dwóch źródeł dochodów, dodatkowo z pracy w swoim gospodarstwie rolnym (działce); 5 – z dwóch źródeł dochodów z pracy poza swoim gospodarstwem rolnym (działką) i niezarobkowych źródeł; 6 – z trzech źródeł utrzymania, głównie z pracy w swoim gospodarstwie rolnym (działce); 7 – z trzech źródeł utrzymania, dodatkowo z pracy w swoim gospodarstwie rolnym (działce); 8 – z trzech źródeł utrzymania, z pracy w swoim gospodarstwie rolnym (działce) jako uzupełniające źródło dochodów (II dodatkowe); 9 – utrzymujące się z trzech źródeł utrzymania, z pracy poza swoim gospodarstwem rolnym (działką) lub z niezarobkowego źródła dochodów; 10 – utrzymujące się z trzech źródeł utrzymania, pozostałe.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

większe znaczenie niż dla ogółu gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego w Polsce.

W tabeli 5 przedstawiono strukturę gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego w badanych jednostkach terytorialnych w 2002 r. według źródeł powstawania dochodów.

W 2002 r. dominujące źródło dochodów dla badanych gospodarstw domowych w Polsce stanowiła działalność rolnicza (27,17%). W tym samym okresie 31,59% badanych gospodarstw domowych Pomorza Środkowego pozyskiwało dochody głównie z rent i emerytur. W podregionie koszalińskim podmioty te stanowiły 32,37%, z kolei w podregionie słupskim 24,7%. Gospodarstwa domowe uzyskujące dochody głównie z rolnictwa stanowiły 29,41% analizowanych gospodarstw domowych zlokalizowanych w województwie pomorskim oraz 17,76% w województwie zachodniopomorskim. Gospodarstwa domowe utrzymujące się

Tabela 5

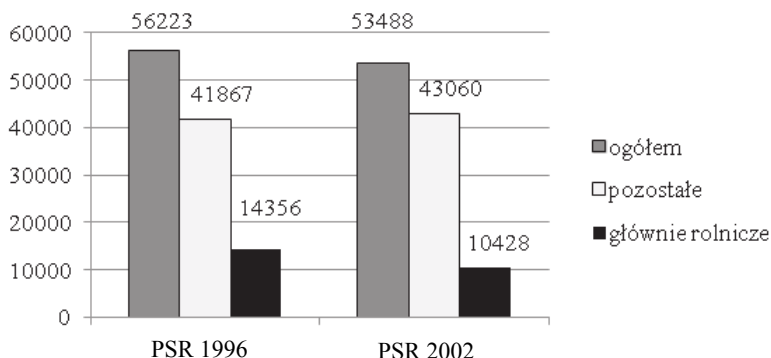
Struktura gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego w badanych jednostkach terytorialnych w 2002 r. według źródeł powstawania dochodów [%]

Jednostka terytorialna/źródło dochodów	Polska	Zachodniopomorskie	Pomorskie	Pomorze Środkowe	Podregion koszaliński	Podregion słupski
	[w %]					
Ogółem	100	100	100	100	100	100
Działalność rolnicza	27,17	17,76	29,41	17,05	17,34	18,41
Działalność rolnicza i praca najemna	1,36	0,58	0,58	0,44	0,12	0,74
Praca najemna	26,21	28,39	21,89	26,07	24,39	28,06
Praca najemna i działalność rolnicza	3,01	1,92	1,24	1,47	1,18	2,26
Emerytury i renty	25,36	31,05	27,02	31,59	32,37	24,70
Działalność pozarolnicza	6,02	7,41	6,50	8,82	7,46	8,82
Niezarobkowe źródła utrzymania	4,18	6,94	8,14	8,70	11,10	9,94
Gospodarstwa domowe pozostałe	6,68	5,94	5,23	5,87	6,04	7,08

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

wyłącznie z rolnictwa stanowiły 17,05% badanej populacji Pomorza Środkowego, 18,41% podregionu słupskiego i 17,34% podregionu koszalińskiego.

Na rysunku 3 przedstawiono zmiany w liczbie badanych gospodarstw domowych Pomorza Środkowego, w podziale na gospodarstwa głównie rolnicze i pozostałe (klasyfikacja zgodnie z metodyką przedstawioną w tabeli 1).

**Rysunek 3**

Liczba gospodarstw domowych Pomorza Środkowego z użytkownikiem gospodarstwa rolnego według źródeł powstawania dochodów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

W analizowanym okresie zmniejszyła się liczba badanych podmiotów Pomorza Środkowego (z 56 223 w 1996 r. do 53 488 w 2002 r.). Nastąpiło również zmniejszenie liczby gospodarstw domowych, głównie rolniczych (o 27%). Liczba gospodarstw domowych zakwalifikowanych do grupy pozostałe wzrosła o 3%. Podobne zmiany zaobserwowano w województwach zachodniopomorskim oraz pomorskim. W pierwszym z wymienionych województw liczba podmiotów głównie rolniczych zmniejszyła się o 26% (z 17 462 w 1996 r. do 12 935 w 2002 r.), zaś w województwie pomorskim o 24% (z 27 915 w 1996 r. do 21 277 w 2002 r.). Można zatem wysnuć wniosek, że gospodarstwa domowe z obszaru Pomorza Środkowego, podobnie jak w przypadku Polski, dywersyfikują źródła dochodów w celu zwiększenia ich wysokości.

W tabeli 6 zaprezentowano zmiany w strukturze badanych podmiotów w poszczególnych jednostkach terytorialnych, z uwzględnieniem podziału na gospodarstwa głównie rolnicze i pozostałe.

Tabela 6

Struktura gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego w badanych jednostkach terytorialnych w 1996 i 2002 r. według źródeł powstawania dochodów [%]

Jednostka terytorialna/ /Źródło dochodów		Polska	Zachodniopomorskie	Pomorskie	Pomorze Środkowe	Podregion koszaliński	Podregion słupski
		[w %]					
Ogółem	PSR 1996	100	100	100	100	100	100
	PSR 2002	100	100	100	100	100	100
Głównie rolnicze	PSR 1996	28,54	24,20	33,34	25,53	23,79	27,51
	PSR 2002	21,68	18,30	28,25	19,50	17,49	21,83
Pozostałe	PSR 1996	71,46	75,80	66,66	74,47	76,21	72,49
	PSR 2002	78,32	81,70	71,75	80,50	82,51	78,17

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

W analizowanym okresie nastąpiły istotne zmiany w strukturze badanych gospodarstw domowych ze względu na źródło dochodów, zarówno w Polsce, jak i w poszczególnych regionach. W 1996 r. 28,54% badanej populacji w Polsce uzyskiwało dochody głównie z rolnictwa, z kolei w 2002 r. 21,68%. Podobne zmiany miały miejsce w województwach zachodniopomorskim i pomorskim oraz na Pomorzu Środkowym. W pierwszym z wymienionych województw udział gospodarstw domowych utrzymujących się głównie z rolnictwa zmniejszył się z 24,2% w 1996 r. do 18,3%, zaś w województwie pomorskim z 33,34% do 28,25%. W 1996 r. w regionie Pomorza Środkowego rolnictwo było głównym źródłem utrzymania dla 25,53% gospodarstw domowych objętych badaniem, natomiast w 2002 r. dla 19,5%.

Z danych PSR z 2010 r. wynika, że w regionie Pomorza Środkowego nastąpiły zmiany w strukturze obszarowej gospodarstw rolniczych. W 2002 r. największe gospodarstwa (≥ 15 ha) stanowiły 15,3% wszystkich gospodarstw rolniczych z regionu Pomorza Środkowego, zaś w 2010 r. 20%. Wielkość gospodarstwa rolnego stanowi podstawowe kryterium jego siły ekonomicznej [Zegar 2000, s. 27] oraz wpływa na wysokość dochodów uzyskiwanych z prowadzonej działalności rolniczej [Sadeghi, Toodehroosta, Amini 2001, s. 8; Safa 2005, s. 130]. Można zatem przypuszczać, że duży udział gospodarstw o największym areale w regionie Pomorza Środkowego sprzyja rozwojowi rolnictwa na tym obszarze. Mniejsze rozdrobnienie struktury gospodarstw w 2010 r. powinno skutkować osiągnięciem wyższych dochodów rolników w przyszłych okresach. Z badań Grzelaka [2008, s. 259–260] wynika, iż po 1990 r. wypracowanie przez rolników stałego poziomu dochodów wiązało się z koniecznością zwiększania produkcji rolniczej. W latach 1990–2006 wartość produkcji towarowej wzrosła o około 27%, spadły natomiast realne dochody rolników. Użytkownicy gospodarstw rolnych osiągnęli większe nadwyżki ekonomiczne w związku ze wzrostem produkcji towarowej dopiero po 2003 r., na skutek objęcia omawianego sektora dodatkowym wsparciem finansowym.

W opracowaniu zbadano także nakłady pracy w gospodarstwach indywidualnych w 2002 oraz 2010 r.⁶ (tab. 7).

Nakłady pracy w gospodarstwie rolnym odzwierciedlają liczbę osób wnoszących swój wkład pracy w wytworzenie produkcji rolnej w ciągu 12 miesięcy

Tabela 7

Nakłady pracy w indywidualnych gospodarstwach rolnych w Polsce oraz ich struktura w 2002 i 2010 r.

Rok	Pracujący razem	Użytkownicy	Współmałżonkowie	Pozostali członkowie rodziny	Pracownicy najemni stali
Pracujący [w tys. osób]					
2002	4302	2165	1114	981	42
2010	4495	1854	1078	1517	46
Struktura pracujących [w %]					
2002	100	50,33	25,89	22,80	0,98
2010	100	41,25	23,98	33,75	1,02

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Raport z wyników..., 2011, s. 61].

⁶ Przedstawione w tabelach 6–7 kategorie nie uwzględniają wkładu pracy pozostałych osób pracujących w rolnictwie, takich jak na przykład: pracownicy najemni dorywczo, pracownicy kontraktowi, pracujący w ramach pomocy sąsiedzkiej [Raport... 2011, s. 55].

cy, a zatem w bezpośredni sposób oddziaływających na wysokość osiąganych dochodów z gospodarstwa rolnego. Zarówno w 2002, jak i 2010 r. największy udział wśród pracujących w indywidualnym gospodarstwie rolnym stanowili użytkownicy tego gospodarstwa. Jednakże ich liczba spadła w stosunku do początku badanego okresu. Mogło być to spowodowane zmniejszeniem liczby gospodarstw rolnych, a także dywersyfikacją źródeł dochodów użytkowników badanych podmiotów. W 2010 r. wzrosła natomiast liczba pozostałych członków rodziny, którzy uczestniczyli w wytworzeniu produkcji rolnej. Po części wynika to z faktu, iż w 2010 r. do omawianej kategorii zaliczano także członków rodziny, którzy nie mieszkali z użytkownikiem gospodarstwa rolnego lub nie tworzyli z nim wspólnego gospodarstwa domowego. Mimo różnic metodologicznych podkreśla się jednak wzrost zaangażowania pozostałych członków rodziny w produkcję rolniczą, a więc wytwarzane przez gospodarstwo rolne nadwyżki ekonomiczne [*Raport z wyników...* 2011, s. 60–61].

W tabeli 8 przedstawiono liczbę pracujących osób w indywidualnych gospodarstwach rolnych w Polsce, z podziałem na pracujących wyłącznie, głównie bądź najemnie w gospodarstwie rolnym w 2010 r.

W 2010 r. w indywidualnych gospodarstwach rolnych pracowało łącznie 2262 tys. osób, co stanowiło 96,2% wszystkich pracujących wyłącznie lub głównie w gospodarstwach rolnych⁷. Dla zdecydowanej większości (85,99%) była to jedyna forma zatrudnienia, a więc i jedyne źródło dochodów. W 2010 r. w swoim bądź rodzinnym gospodarstwie rolnym pracowało wyłącznie lub głównie 2216 tys. osób, a więc 39,4% ogółu ludności w Polsce w wieku co najmniej 15 lat, zamieszkałej z użytkownikiem gospodarstwa rolnego [*Raport...* 2011, s. 56]. Oznacza to, iż 60,6% członków gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego, którzy ukończyli 15 lat dywersyfikuje źródła swoich

Tabela 8

Pracujący w indywidualnych gospodarstwach rolnych oraz ich struktura (2010 r.)

Pracujący razem	Pracujący w swoim/rodzinnym gospodarstwie rolnym		Pracownicy najemni stali
	wyłącznie	głównie	
Pracujący [w tys. osób]			
2262	1945	271	46
Struktura pracujących [w %]			
100	85,99	11,98	2,03

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Banku Danych Lokalnych.

⁷ W gospodarstwach rolnych osób prawnych w 2010 r. pracowało 42 tys. osób [*Raport...* 2011, s. 56].

dochodów, ponieważ praca w rodzinnym gospodarstwie rolnym nie jest dla nich główną bądź wyłączną formą zatrudnienia. Do podobnych wniosków, na podstawie badań przeprowadzonych na próbie 118 losowo wybranych producentów rolnych z województwa warmińsko-mazurskiego, doszły K. Babuchowska oraz R. Marks-Bielska [2011, s. 10–14]. Badania te wykazały, że w 2008 r. praca w gospodarstwie rolniczym nie była jedynym źródłem dochodu ankietowych rolników. Prawie połowa z nich utrzymywała się także z innych źródeł. Ponadto, ponad 52,4% badanych przyznała, iż ich dochody, w stosunku do 2005 r., wzrosły.

Jedną z przyczyn tego stanu jest możliwość skorzystania przez rolników z płatności obszarowych, co potwierdzają badania K. Babuchowskiej oraz R. Marks-Bielskiej. Prawie 67% ankietowanych rolników potwierdziło poprawę swojej sytuacji dochodowej w wyniku otrzymanych dopłat. Płatności bezpośrednio przyznawane są rolnikom w związku z realizacją Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej, w ramach systemu wsparcia ich dochodów. Do gospodarstw rolniczych w Polsce w kampaniach z lat 2004–2011 trafiło 43,6 mld zł w ramach jednolitych płatności obszarowych, z czego 2,2 mld zł do producentów z województwa pomorskiego i 2,5 mld zł z województwa zachodniopomorskiego [www.armir.gov.pl, 26.07.2012 r.]. Ponadto, od czasu wstąpienia Polski do Unii Europejskiej rolnicy mają możliwość skorzystania ze wsparcia finansowego w ramach funduszy strukturalnych. Jeden z instrumentów wykorzystywanych w Polsce w celu realizacji Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej w zakresie rozwoju obszarów wiejskich to Program Operacyjny Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013 (PROW 2007–2013), który jest finansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rolnego Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) oraz ze środków publicznych pochodzących z budżetu Rzeczypospolitej Polskiej. W ramach PROW 2007–2013 zdefiniowano 22 działania, które są realizowane w ramach następujących czterech osi priorytetowych: Oś 1 – Poprawa konkurencyjności sektora rolnego i leśnego; Oś 2 – Poprawa środowiska naturalnego i obszarów wiejskich; Oś 3 – Jakość życia na obszarach wiejskich i różnicowanie gospodarki wiejskiej; Oś 4 – Leader. Cele poszczególnych działań są zróżnicowane i mają przyczyniać się do szeroko ujętego rozwoju obszarów wiejskich, czego skutkiem powinien być wzrost dochodów gospodarstw rolnych. Zdaniem Czyżewskiego [2011, s. 26–27], przed akcesją do Unii Europejskiej większość gospodarstw rolnych w Polsce nie była w stanie wytworzyć nadwyżki ekonomicznej. Od czasu integracji możliwa jest natomiast polityka stabilnego wzrostu dochodów rolniczych, mimo zmieniającej się koniunktury w rolnictwie, co wynika ze zrównoważonej polityki monetarnej i fiskalnej. Świadczy o tym także fakt, iż według danych Eurostatu, dotyczących 2011 r., realne (po uwzględnieniu inflacji) dochody rolników w Polsce wzrosły o około 14,2% w porównaniu do 2010 r., jednakże nadal stanowiły 65,5% średniej płacy netto w gospodarce

narodowej. Na odnotowany wzrost dochodów rolników miały wpływ między innymi zmiany cen skupu produktów rolnych, które wzrastały w szybszym tempie niż ceny materiałów do produkcji [Drewnowska 2012, s. B1].

Podsumowanie i wnioski końcowe

W artykule określono źródła i strukturę dochodów gospodarstw domowych w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem dochodów uzyskiwanych z indywidualnego gospodarstwa rolnego w latach 1996–2010. Ponadto, zbadano strukturę gospodarstw domowych Pomorza Środkowego – według źródeł powstawania dochodów, wykorzystując dostępne źródła statystyczne. Ostatni etap badań dotyczył ustalenia udziału dochodów z działalności rolniczej w dochodach gospodarstw domowych Pomorza Środkowego, a także nakładów pracy oraz liczby pracujących w indywidualnych gospodarstwach rolnych w Polsce. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Podstawowym źródłem dochodów gospodarstw domowych w Polsce w badanym okresie była praca najemna oraz świadczenia z ubezpieczeń społecznych i świadczenia pomocy społecznej. Tą samą tendencją odznaczały się gospodarstwa domowe województw pomorskiego i zachodniopomorskiego.
2. Dochód z indywidualnego gospodarstwa rolnego w Polsce, w analizowanym okresie, stanowił ok. 5% dochodu rozporządzalnego na osobę w gospodarstwie domowym. W województwach, na terenie których zlokalizowane jest Pomorze Środkowe udział ten był nieco niższy.
3. W badanym okresie struktura gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego według źródeł powstawania dochodów na obszarze Pomorza Środkowego kształtowała się podobnie jak w Polsce oraz w województwach pomorskim i zachodniopomorskim.
4. Działalność rolnicza gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego ma podstawowe znaczenie w realizacji funkcji wytwórczo-zaopatrzeniowej gospodarstw domowych w Polsce. Odmiennie sytuacja kształtuje się w regionie Pomorza Środkowego. Gospodarstwa domowe, których głównym źródłem utrzymania są renty i emerytury, stanowiły największy odsetek badanej zbiorowości (w większym stopniu w podregionie koszalińskim niż słupskim), w dalszej kolejności usytuowały się gospodarstwa, których głównym dochodem była praca najemna, dopiero potem działalność rolnicza.
5. W badanym okresie dochody gospodarstw domowych rolników wzrosły, podmioty te jednak nadal stanowią grupę społeczno-ekonomiczną, która osiąga jedne z najniższych dochodów. W związku z tym gospodarstwa domowe rolników poszukują alternatywnych źródeł dochodów, bądź też cał-

kowicie rezygnują z prowadzonej działalności rolniczej, czego potwierdzeniem jest zmniejszająca się liczba gospodarstw domowych z użytkownikiem gospodarstwa rolnego.

6. Dane Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2011 wskazują na zmniejszającą się rolę rolnictwa, jako podstawowego źródła dochodów ludności w Polsce.
7. Zarówno w 2002, jak i 2010 r. największy udział wśród pracujących w indywidualnym gospodarstwie rolnym stanowili użytkownicy tego gospodarstwa.

Literatura

- ABDULAI A., CROLEREES A.: *Determinants of income diversification amongst rural households in Southern Mali*, Food Policy, vol. 26, 2001.
- ALDERMAN H., PAXSON C.H.: *Do the poor insure? A synthesis of literature on risk and consumption in developing countries*, Policy Research Working Papers, WPS 1008, The World Bank, October 1992.
- BABUCHOWSKA K., MARKS-BIELSKA R.: *Platności bezpośrednio w kontekście dochodów polskich rolników*, Problemy Rolnictwa Światowego, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Tom 11 (XXVI), Warszawa 2011.
- BYWALEC CZ.: *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
- CZYŻEWSKI A.: *Relacje między otoczeniem makroekonomicznym a rolnictwem w okresie transformacji gospodarki Polski (1990–2009)*, Roczniki Naukowe SERiA, tom XII, z. 1, Warszawa 2011.
- DREWNOWSKA B.: *Zarobki na polskiej wsi rosną w szybkim tempie*, Rzeczpospolita nr 2(9122), z dnia 3.01.2012 r.
- GRZELAK A.: *Związki gospodarstw rolnych z rynkiem w Polsce po roku 1990. Próba określenia intensywności i efektywności*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.
- GUTKOWSKA K.: *Diagnoza funkcjonowania wiejskich gospodarstw domowych na przełomie wieków*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2003.
- JERZAK M.A.: *Podstawowe zagadnienia ryzyka w gospodarce rolnej*, [w:] M.A. Jerzak, A. Czyżewski (red.), *Ekonomiczne uwarunkowania wykorzystywania rynkowych narzędzi stabilizacji cen i zarządzania ryzykiem w rolnictwie*, Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augustyna Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań 1996.
- KOŁOSZKO-CHOMENTOWSKA Z.: *Kondycja ekonomiczna rodzinnych gospodarstw rolniczych*, [w:] M. Adamowicz (red.), *Wiejskie gospodarstwa domowe w obliczu problemów transformacji, integracji i globalizacji*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2004.
- KUSZ D.: *Procesy inwestycyjne w praktyce gospodarstw rolniczych korzystających z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2009.
- LEŚNIAK-MOCZUK K.: *Dywersyfikacja wewnętrznej struktury dochodów ludności wsi i miast w kierunku spójności pomiędzy środowiskami*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy w kontekście spójności społeczno-ekonomicznej*, red. M.G. Woźniak, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Zeszyt nr 12, Rzeszów 2008.

- Ludność i gospodarstwa domowe. Stan i struktura społeczno-ekonomiczna 2002*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, październik 2003.
- ŁĘCZYCKI K.: *Poziom i dynamika zmian dochodu ogólnego gospodarstw rolniczych w latach 1995–2001*, [w:] M. Adamowicz (red.), *Wiejskie gospodarstwa domowe w obliczu problemów transformacji, integracji i globalizacji*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2004.
- MEERT H., HUYLENBROECK G., VERNIMMEN T., BOURGEOIS M., HECKE E.: *Farm household survival strategies and diversification on marginal farms*, *Journal of Rural Studies*, nr 21, 2005.
- RAHMAN R.I., MUJERI M.K.: *Savings and Farm Investment In Bangladesh: An Analysis of Rural Households, MAP Focus Study Series nr 11, Centre on Integrated Rural Development for Asia and Pacific*, Dhaka 2000.
- Raport z wyników. Powszechny Spis Rolny 2010*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2011.
- Raport z wyników. Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2012.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2007*, GUS, Warszawa 2008.
- Rocznik Statystyczny Województw 1999*, GUS, Warszawa 1999.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) Nr 1 NR 1166/2008 z dnia 19 listopada 2008 r. w sprawie badań struktury gospodarstw rolnych i badania metod produkcji rolnej oraz uchylające rozporządzenie Rady (EWG) nr 571/88, *Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej*, L 321/14.
- SADEGHI J., TOODEHROOSTA M., AMINI A.: *Determinants of Poverty in Rural Areas: Case of Savejbolagh Farmers in Iran*, Working Paper nr 0112, The ERF Working Paper Series, Kair 2001.
- SAFA M.S.: *Socio-economic factors affecting the income of small-scale agroforestry farms in hill country areas in Yemen: a comparison of OLS and WLS determinants*, „Small-scale Forest Economics”, nr 4(1), 2005.
- STANISŁAWSKA J., LIRA J.: *Kształtowanie się dochodu rozporządzalnego w gospodarstwach domowych rolników względem pozostałych grup społeczno-ekonomicznych i jego prognozy na lata 2009–2011*, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, tom XII, zeszyt 3, 2010.
- Systematyka i charakterystyka gospodarstw rolnych. Województwo zachodniopomorskie*, GUS, Szczecin 2003.
- SZOPA B., LESZCZYŃSKA M.: *Zróźnicowanie i uwarunkowania sytuacji dochodowej gospodarstw domowych w relacji miasto-wieś*, [w:] M. Adamowicz (red.), *Wiejskie gospodarstwa domowe w obliczu problemów transformacji, integracji i globalizacji*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2004.
- Ustawa z dnia 17 lipca 2009 r. o powszechnym spisie rolnym w 2010 r., Dz.U. z 2009 r. Nr 126, poz. 1040.
- Ustawa z dnia 2 lutego 1996 r. o powszechnym spisie rolnym 1996 r., Dz.U. z 1996 r. Nr 34, poz. 147.
- Ustawa z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa, Dz.U. z 1998 r. Nr 96, poz. 603.
- Ustawa z dnia 9 września 2000 r. o powszechnym spisie rolnym w 2002 r., Dz.U. z 2000 r. Nr 99, poz. 1072.

- WANYAMA M., MOSE L.O., ODENDO M., OKURO J.O., OWUOR G., MOHAMMED L.: *Determinants of income diversification strategies amongst rural households in maize based farming systems of Kenya*, African Journal of Food Science, nr 4(12), 2010.
- WILKIN J.: *Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Warszawa 2010.
- Witryna internetowa Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, <http://www.armir.gov.pl>.
- ZAWADZKA D.: *Działalność małych przedsiębiorstw na obszarze Pomorza Środkowego*, [w:] D. Zawadzka (red.), *Pomorze Środkowe – społeczeństwo, wieś, gospodarka. Wybrane problemy*. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Koszalinie, Koszalin 2008.
- ZEGAR J.S.: *Dochody gospodarstw chłopskich w okresie transformacji*, Studia i Monografie nr 101, IERiGŻ, Warszawa 2000.
- ZEGAR J.S.: *Kwestia dochodów w rolnictwie chłopskim w okresie transformacji*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2002.

The Evaluation of the Agricultural Income Significance in Middle Pomerania Household Income

Abstract

The aim of the paper is formulated by describing three research tasks: a) the identification of income sources of households in Poland, and their structure, with particular emphasis on income from individual farms in the years 1996–2010; b) the analysis of the Middle Pomerania households structure – by sources of income; c) the evaluation of the agricultural income significance in household income of Middle Pomerania.

The main source of households' income in Poland was the hired labor, social security and social assistance benefits. Agricultural activity of farms is essential in realizing of the productively farms' function in Poland.

Different situation is in the region of Middle Pomerania. Households whose main source of income are pensions determine the largest percentage of the reference population (the greater extent in the Koszalin subregion than in the Slupsk subregion), followed by a household whose main income was wage labor, then farming. During the analyzed period the household income of farmers increased, but these entities are still the socio-economic group, which achieves some of the lowest income. Therefore, the households of farmers looking for alternative sources of income, or a completely abandon the agricultural business, which is confirmed by the decreasing number of farms in Poland.

Hanna Dudek, Grzegorz Koszela, Joanna Landmesser

Katedra Ekonometrii i Statystyki

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wpływ sytuacji dochodowej na strukturę wydatków gospodarstw domowych

Wstęp

W ciągu ubiegłych lat konsumpcja polskich gospodarstw domowych charakteryzowała się stałymi zmianami oraz wahaniami. Istotnym czynnikiem determinującym poziom i strukturę wydatków okazał się poziom dochodów gospodarstw. Wzrastające dochody wywołują wzrost spożycia dóbr żywnościowych i nieżywnościowych, ale udział wydatków na żywność w strukturze wydatków ogółem maleje z powodu niższego tempa wzrostu spożycia tych dóbr w porównaniu z tempem spożycia towarów nieżywnościowych [por. Badach 2012].

Zaobserwowane zmiany w strukturze wydatków polskich gospodarstw domowych [por. Fajczak-Kowalska 2001; Laskowski 2001; Roeske-Słomka 2001; Włodarczyk-Śpiewak 2008], polegające głównie na spadku udziału wydatków na żywność oraz wzroście udziału wydatków na rekreację i kulturę w strukturze wydatków ogółem, można uznać za przejaw poprawy dobrobytu gospodarstw domowych. Analiza struktury wydatków w polskich gospodarstwach domowych jest ważnym zagadnieniem nie tylko w skali mikro – z punktu widzenia zarządzania finansami przez gospodarstwa, ale także w skali makro – ze względu na związek z poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Bowiem, jak wskazano w literaturze [Seale, Regmi 2006; Dudek, Koszela 2010], składowe struktury wydatków mogą służyć do oceny poziomu życia w danym kraju.

Na kształtowanie się konsumpcji gospodarstw domowych mają wpływ różne czynniki ekonomiczne, społeczne, biologiczne, ekologiczne i kulturowe [Bywalec, Rudnicki 2002, s. 55–56]. W pracy rozważono problem zależności struktur wydatków od jednego z ważniejszych czynników ekonomicznych, jakim jest dochód rozporządzalny gospodarstw domowych. W literaturze przedmiotu najbardziej znanymi prawami w tym zakresie są tzw. prawa Engla.

Zgodnie z I prawem Engla wraz ze wzrostem dochodów udział wydatków na żywność maleje. II prawo Engla mówi o tym, że w miarę wzrostu dochodów wydatki związane z utrzymaniem mieszkania wzrastają skokowo.

Z kolei wg III prawa Engla wzrost dochodów powoduje zwiększenie udziału na potrzeby dalsze lub dobra luksusowe [Zalega 2012, s. 99–100]. Mimo że przytoczone prawidłowości zostały sformułowane na podstawie empirycznych obserwacji zachowań rodzin robotników w XIX w., to w literaturze przedmiotu generalnie nie kwestionuje się I prawa Engla. Znalazło ono także potwierdzenie w przeprowadzonych w ostatnim okresie badaniach empirycznych [Deaton 2000, s. 251–255; Seale, Regmi 2006]. Opinie dotyczące II prawa Engla są różne. Na przykład, jeszcze w XIX w. Schwabe stwierdził, że „im ktoś biedniejszy, tym większa jest suma, którą w stosunku do swoich dochodów musi wydać na czynsz mieszkaniowy” [Zalega 2012, s. 101]. Jednak obecnie w rozwiniętych krajach Europy i Ameryki Północnej odnotowuje się w kolejnych latach wzrost udziału wydatków na czynsz, co jest prawdopodobnie spowodowane rosnącym standardem mieszkań.

W pracy podjęto empiryczną weryfikację praw wymienionych powyżej. Celem badań przedstawionych w artykule było określenie, czy struktura wydatków polskich gospodarstw domowych jest zróżnicowana w różnych grupach dochodowych. Ponadto, aby przeanalizować zmiany, porównano sytuację w tym zakresie w 2005 i 2010 roku. Stawiamy tezę, że na kształtowanie się struktur istotny wpływ mają wartości dochodów ekwiwalentnych gospodarstw.

Dane empiryczne

W pracy wykorzystano dane pochodzące z badania budżetów gospodarstw domowych prowadzonych przez GUS w 2005 oraz 2010 roku. Badania te prowadzono metodą reprezentacyjną, która daje możliwość uogólnienia, z określonym błędem, uzyskanych wyników na wszystkie gospodarstwa domowe w kraju. Badaniami tymi objętych było corocznie ponad 30 tys. gospodarstw domowych w Polsce.

Przeprowadzone w niniejszej pracy studia koncentrują się na szczegółowej analizie poszczególnych kategorii wydatków gospodarstw domowych. Od 1 stycznia 1998 roku do badania budżetów gospodarstw domowych w Polsce wprowadzono klasyfikację rozchodów opartą na klasyfikacji COICOP/HBS (klasyfikacja wydatków na towary i usługi konsumpcyjne wg celu zalecana przez Eurostat). Polega ona na podziale całkowitych wydatków na dwanaście następujących grup: 1) żywność i napoje bezalkoholowe, 2) napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki, 3) odzież i obuwie, 4) użytkowanie mieszkania i nośniki energii, 5) wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domo-

wego, 6) zdrowie, 7) transport, 8) łączność, 9) rekreacja i kultura, 10) edukacja, 11) restauracje i hotele, 12) inne towary i usługi. Wymienione powyżej kategorie wydatków stanowią podstawę dalszych analiz.

Metodyka

W celu porównania sytuacji dochodowej gospodarstw domowych o różnym składzie demograficznym, rozważono dochody ekwiwalentne, tzn. dochody rozporządzalne podzielone przez liczbę jednostek ekwiwalentnych, biorąc pod uwagę tzw. skalę OECD 50/30. Skala ta, stosowana obecnie przez GUS, przypisuje pierwszej osobie dorosłej wagę równą 1, każdej kolejnej osobie dorosłej przelicznik 0,5, zaś każdemu dziecku – przelicznik 0,3 (w skali tej za dziecko przyjmuje się osobę do lat 14). Rozpatrywanie dochodów ekwiwalentnych zamiast dochodów per capita jest bardziej właściwe ze względu występowania zjawiska korzyści ze skali. Ze względu bowiem na różne stałe pozycje kosztów utrzymania, poziom wydatków per capita w gospodarstwach wieloosobowych jest niższy niż w gospodarstwach jednoosobowych.

Całą próbę gospodarstw domowych podzielono na cztery grupy kwartyłowe, biorąc pod uwagę kryterium dochodowe. Innymi słowy, każde z gospodarstw zostało przydzielone do jednej z czterech w przybliżeniu równolicznych grup. W pierwszej grupie znalazły się jednostki o najniższych dochodach ekwiwalentnych, w czwartej grupie – gospodarstwa najbogatsze.

Do oceny stopnia podobieństwa udziałów wydatków między grupami gospodarstw znajdujących się w różnych grupach dochodowych zastosowano miarę zróżnicowania struktur określoną wzorem:

$$v_{pq} = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^k |\beta_{ip} - \beta_{iq}| \quad (1)$$

gdzie:

β_{ip}, β_{iq} – udział i -tej składowej struktury w p -tej i q -tej grupie dochodowej,

k – liczba wyróżnionych składników struktury [Kukuła 1986].

Ponieważ β_{ip} , jest udziałem i -tej składowej struktury w p -tej grupie, to:

$$0 \leq \beta_{ip} \leq 1 \quad \text{oraz} \quad \sum_{i=1}^k \beta_{ip} = 1$$

Miara v_{pq} przyjmuje wartości z przedziału $[0, 1]$. Jeśli porównywane struktury są identyczne, to $v_{pq} = 0$. Im większe różnice występują między strukturami, tym v_{pq} jest bliższe jedności [Kukuła 2000].

Miara v może być również wykorzystywana do oceny zmian dynamicznych w strukturze w okresie $[0, n]$. Wtedy:

$$v_{i,t-\tau} = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^k |\beta_{it} - \beta_{i,t-\tau}|, \quad \tau = 1, 2, \dots, n \quad (2)$$

gdzie:

β_{it} oraz $\beta_{i,t-\tau}$ – udziały i -tej składowej struktury odpowiednio w okresie t oraz $t-\tau$.

Warto wspomnieć, że literatura przedmiotu w zakresie podobieństwa lub zróżnicowania struktur jest obszerna. Spośród polskich publikacji można wymienić opracowania: [Chomątowski, Sokołowski 1978; Walesiak 1984; Strahl 1985, 1998; Malina 2004; Kukuła 2010; Binderman, Borkowski, Szczesny 2009]. Alternatywną miarę służącą do pomiaru zróżnicowania struktur można znaleźć na przykład w pracy [Ostasiewicz i in. 2003]. W pracy zastosowano klasyczne podejście prezentowane w podręczniku [Kukuła 2000].

Wyniki

Analizy przeprowadzone na podstawie danych pochodzących z badania budżetów gospodarstw domowych w 2010 roku pokazują, że najwyższy udział w strukturze wydatków ogółu gospodarstw domowych miały wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe – średnio 30,44% (tab. 1). Dużym obciążeniem dla gospodarstw domowych były również wydatki na użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii, które stanowiły przeciętnie 23,11% łącznych wydatków.

Znaczenie tych dwóch kategorii wydatków podkreślają również wcześniejsze wyniki badań GUS, które ponadto wskazują na spadkowy trend udziału wydatków na żywność i napoje bezalkoholowe oraz wzrostowy trend udziału wydatków na użytkowanie mieszkania [GUS 2011].

Ponadto przeprowadzone badania pozwalają twierdzić, że sytuacja dochodowa gospodarstw domowych jest istotnym czynnikiem różnicującym strukturę wydatków. Zazwyczaj sytuacja dochodowa znajduje swoje odzwierciedlenie w większym obciążeniu budżetów rodzin najuboższych przez wydatki na zaspokojenie podstawowych potrzeb, tj. wydatki na żywność i napoje bezalkoholowe oraz na stałe opłaty mieszkaniowe.

Również i nasze analizy wykazały, że o ile w budżetach 25% gospodarstw domowych o najniższych dochodach (pierwsza grupa kwartylowa z gospodarstwami o najniższych dochodach ekwiwalentnych; Klasa_1) wydatki te stanowiły średnio 61,22%, to w budżetach 25% gospodarstw domowych o najwyższych dochodach (czwarta grupa kwartylowa; Klasa_4) udział tych wydatków

Tabela 1

Struktura wydatków gospodarstw domowych w 2010 roku z podziałem na cztery dochodowe grupy kwartylowe (klasy)

Grupa wydatków	Razem	Klasa_1	Klasa_2	Klasa_3	Klasa_4
Żywność i napoje bezalkoholowe	30,44%	37,87%	32,32%	28,57%	22,97%
Napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki	3,26%	3,76%	3,13%	3,15%	3,00%
Odzież i obuwie	4,60%	3,53%	3,96%	4,77%	6,12%
Użytkowanie mieszkania lub domu i nośniki energii	23,11%	23,35%	25,07%	23,76%	20,24%
Wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	4,48%	3,76%	4,05%	4,63%	5,49%
Zdrowie	5,71%	5,58%	6,26%	5,82%	5,17%
Transport	7,44%	5,38%	6,37%	7,85%	10,18%
Łączność	5,35%	5,43%	5,45%	5,46%	5,07%
Rekreacja i kultura	6,95%	5,09%	5,89%	7,06%	9,78%
Edukacja	0,84%	0,47%	0,67%	0,91%	1,31%
Restauracje i hotele	1,42%	0,65%	0,85%	1,38%	2,80%
Pozostałe wydatki na towary i usługi	6,40%	5,13%	5,98%	6,64%	7,85%
Razem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja gospodarstw domowych...* [GUS 2011].

przeciętnie wyniósł 43,21%. Średnio wydatki podstawowe stanowiły więcej niż połowę ogółu wydatków w gospodarstwach z pierwszej, drugiej i trzeciej grupy kwartylowej i tylko wśród 25% rodzin o najwyższych dochodach ekwiwalentnych ich przeciętny poziom był niższy.

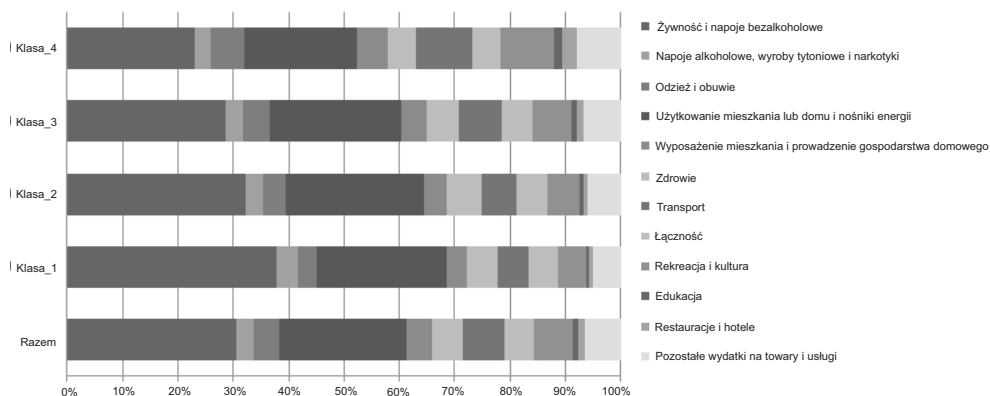
Potwierdzenie znalazło więc I prawo Engla, zgodnie z którym wraz ze wzrostem dochodów konsumenta procentowy udział wydatków na żywność w całości wydatków konsumpcyjnych maleje. Oczywiście zaobserwowane zróżnicowanie struktury wydatków niekoniecznie oznacza spadek spożycia konkretnych produktów. GUS odnotował bowiem, że wraz ze wzrostem poziomu zamożności gospodarstw rośnie poziom spożycia niektórych artykułów żywnościowych. W gospodarstwach domowych osiągających najwyższe dochody spożywa się więcej soków, napojów mlecznych, jogurtów, wód mineralnych, warzyw, owoców, wędlin wysokogatunkowych, ryb oraz wyrobów cukierniczych. Gospodarstwa

domowe o najniższych dochodach spożywają natomiast więcej pieczywa, mąki, ziemniaków i cukru [GUS 2011].

W przypadku pozostałych grup towarów i usług konsumpcyjnych (poza żywnościowymi i mieszkaniowymi) zróżnicowanie struktury wydatków gospodarstw domowych pomiędzy czterema wyłonionymi grupami kwartylowymi nie było aż tak znaczące. Mimo to zaobserwowano dość istotne różnice w zakresie wydatków związanych z transportem, rekreacją i kulturą, restauracjami i hotelami, jak również edukacją. Wśród najbogatszych gospodarstw wspomniane cztery kategorie wydatków stanowiły przeciętnie 24,07%, podczas gdy wśród najuboższych tylko 11,59%.

Przeciętny udział poszczególnych kategorii wydatków w wydatkach ogółem gospodarstw z czterech grup dochodowych w sposób graficzny przedstawia rysunek 1. Jego analiza pozwala zauważyć, że najbardziej podobne pod względem struktury wydatków na dobra i usługi były gospodarstwa z drugiej i trzeciej grupy kwartylowej. Struktury ich wydatków znacznie się pokrywały. Z kolei najmniej podobna była struktura wydatków na dobra i usługi gospodarstw pozostających w najgorszej i najlepszej sytuacji dochodowej (z pierwszej i czwartej grupy kwartylowej).

Na podstawie danych z tabeli 1 oraz rysunku 1 można sądzić, że II prawo Engla nie znalazło potwierdzenia w odniesieniu do użytkowania mieszkania i wykorzystania nośników energii. Jednak udział wydatków na wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego zwiększał się w kolejnych grupach dochodowych. Należy również odnotować, że wzrost dochodów powodował



Rysunek 1

Struktury wydatków na dobra i usługi w polskich gospodarstwach domowych w 2010 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja gospodarstw domowych...* [GUS 2011].

zwiększenie udziału na potrzeby wyższego rzędu, do jakich można zaliczyć wydatki na rekreację i kulturę oraz restauracje i hotele.

W sposób sumaryczny wyniki dotyczące porównania analizowanych struktur prezentuje tabela 2.

Tabela 2

Wartości miary zróżnicowania struktur wydatków gospodarstw domowych w 2010 roku wyznaczone na podstawie wzoru (1)

	Razem	Klasa_1	Klasa_2	Klasa_3	Klasa_4
Razem	×	0,082548	0,044883	0,020192	0,114063
Klasa_1	0,082548	×	0,061837	0,099142	0,195319
Klasa_2	0,044883	0,061837	×	0,054886	0,157606
Klasa_3	0,020192	0,099142	0,054886	×	0,103037
Klasa_4	0,114063	0,195319	0,157606	0,103037	×

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja gospodarstw domowych...* [GUS 2011].

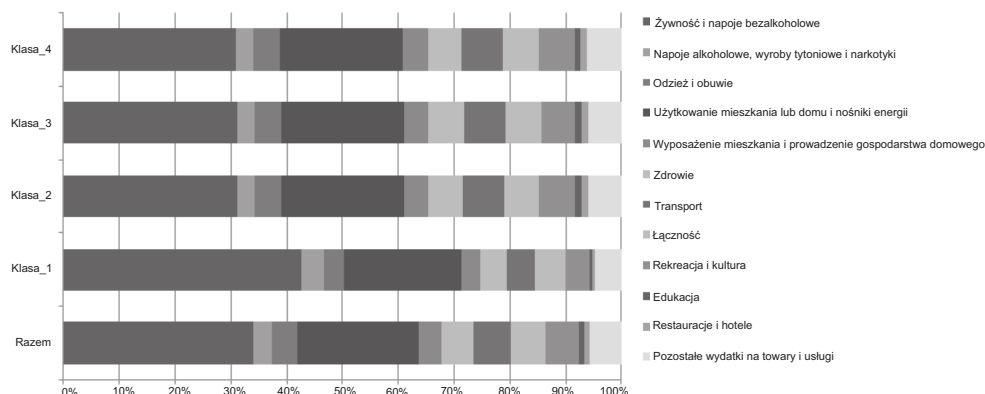
Zarówno z boku, jak i w główce tabeli umieszczono oznaczenie analizowanej grupy gospodarstw, natomiast we wnętrzu znalazły się wyznaczone zgodnie ze wzorem (1) wartości dla miary v_{pq} zróżnicowania struktur.

Z informacji przedstawionych w tabeli 2 wynika, że struktura wydatków dla ogółu gospodarstw domowych jest najbardziej podobna do struktury w średnio zamożnych gospodarstwach domowych (klasa 3 i 2). Należy być tego świadomym, analizując zagregowane wyniki dla wszystkich gospodarstw, które są podawane w większości opracowań statystyki publicznej. Wyniki takie nie odzwierciedlają sytuacji w skrajnych grupach dochodowych.

Największe wartości dla analizowanej miary uzyskano w wypadku porównywania struktur wydatków gospodarstw przynależnych do czwartej grupy dochodowej w odniesieniu do grupy pierwszej, co świadczy o ich znacznym zróżnicowaniu.

W analogiczny sposób przeprowadzono badanie struktury wydatków polskich gospodarstw domowych w 2005 roku służące celom porównawczym. Udział poszczególnych kategorii wydatków w wydatkach ogółem gospodarstw z czterech grup dochodowych przedstawia rysunek 2.

Można zauważyć, że w 2005 roku najbardziej podobne pod względem struktury wydatków na dobra i usługi były gospodarstwa z drugiej, trzeciej i czwartej grupy kwartyłowej, natomiast najmniej podobna była struktura wydatków gospodarstw pozostających w najgorszej sytuacji dochodowej (klasa 1).



Rysunek 2

Struktury wydatków na dobra i usługi w polskich gospodarstwach domowych w 2005 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja gospodarstw domowych...* [GUS 2011].

W 2005 roku od struktury wydatków dla ogółu gospodarstw domowych najbardziej odbiegała struktura najuboższych gospodarstw domowych – odzwierciedlają to wyznaczone dodatkowo wartości miary zróżnicowania struktur v_{pq} przedstawione w tabeli 3.

Tabela 3

Wartości miary zróżnicowania struktur wydatków gospodarstw domowych w 2005 roku wyznaczone na podstawie wzoru (1)

	Razem	Klasa_1	Klasa_2	Klasa_3	Klasa_4
Razem	×	0,09409	0,030822	0,030804	0,033
Klasa_1	0,09409	×	0,124912	0,124894	0,12709
Klasa_2	0,030822	0,124912	×	0,004965	0,005238
Klasa_3	0,030804	0,124894	0,004965	×	0,007068
Klasa_4	0,033	0,12709	0,005238	0,007068	×

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Sytuacja gospodarstw domowych...* [GUS 2011].

Porównując uzyskane wartości miar dla 2005 roku (tab. 3) z wynikami dla 2010 roku (tab. 2), można zauważyć silny wzrost zróżnicowania wydatków pomiędzy czwartą grupą dochodową, czyli gospodarstwami najzamożniejszymi, a wszystkimi pozostałymi klasami oraz spadek zróżnicowania struktury wydatków pomiędzy klasami 1 i 2 oraz 1 i 3.

Celem przeprowadzenia precyzyjniejszej oceny zmian dynamicznych w strukturze wydatków w 2005 oraz 2010 roku, wykorzystano miarę $v_{t,t-\tau}$ określoną wzorem (2). Wyznaczone wartości miary $v_{2010, 2005}$ dla całej zbiorowości oraz dla czterech klas dochodowych prezentuje tabela 4.

Tabela 4

Wartości miary zróżnicowania struktur wydatków gospodarstw domowych w 2005 oraz 2010 roku wyznaczone na podstawie wzoru (2)

	$V_{2010,2005}$
Razem	0,047170
Klasa_1	0,054025
Klasa_2	0,044778
Klasa_3	0,042810
Klasa_4	0,121447

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja gospodarstw domowych...* [GUS 2011].

Uzyskane wyniki świadczą o tym, że najsilniejsza zmiana w strukturze wydatków w trakcie analizowanego okresu dokonała się w gospodarstwach najzamożniejszych (klasa 4). W tej grupie znacznie zmalał udział wydatków na żywność oraz zwiększyły się relatywne wydatki m.in. na odzież i obuwie, transport, rekreację i kulturę oraz restauracje i hotele.

Uwagi końcowe

Przeprowadzona analiza struktur wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych pozwala na sformułowanie wniosku mówiącego o tym, że na kształtowanie się tych struktur mają wpływ wartości dochodów ekwiwalentnych gospodarstw domowych. Dochody uzyskiwane przez rodziny najuboższe w większym stopniu są przeznaczane na zaspokajanie podstawowych potrzeb, takich jak żywność i opłaty mieszkaniowe, niż dzieje się to w wypadku rodzin zamożnych. Zanotowano również niekorzystne dla uboższych gospodarstw dysproporcje związane z wydatkami na transport, rekreację i kulturę, restauracje i hotele oraz edukację.

Warto zauważyć, że wzorzec konsumpcji zaobserwowany wśród bogatszych gospodarstw jest bardziej zbliżony do średniego wzorca obowiązującego w państwach członkowskich UE, niż ma to miejsce w wypadku biedniejszych polskich rodzin. Badania potwierdziły, że różnice w sposobach wydatkowania dochodów

spowodowane są poziomem zamożności społeczeństwa. Polacy wciąż przeznaczają relatywnie większą część swoich dochodów na wydatki żywnościowe. W 2011 roku w Polsce było to 21,4%, podczas gdy średnia w Unii wynosiła 15,6%. Mniej wydajemy za to na odzież i obuwie (4,1% wobec 6,4% w UE), a także na transport (10,3% wobec 15,2% w UE) [Eurostat 2011]. Na kształtowanie się struktur konsumpcji wpływa więc poziom rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Należy przypuszczać, że w rozwijającym się polskim społeczeństwie nieuchronne będą zmiany struktury konsumpcji gospodarstw domowych w kierunku tych obserwowanych w pozostałych krajach unijnych.

Literatura

- BADACH E.: *Zastosowanie metod statystycznej analizy wielowymiarowej do badania struktury wydatków gospodarstw domowych*. Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych, Tom XIII/1, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2012, s. 29–35.
- BINDERMAN Z., BORKOWSKI B., SZCZESNY W.: *Tendencies in changes of regional differentiation of farms structure and area*. Quantitative methods in regional and sector analysis, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2009, s. 33–50.
- BYWALEC C., RUDNICKI L.: *Konsumpcja*. PWE, Warszawa 2002.
- CHOMAŃOWSKI S., SOKOŁOWSKI A.: *Taksonomia struktur*. Przegląd Statystyczny, nr 2, 1978, s. 14–21.
- DEATON A.: *The Analysis of Household Surveys*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore 2000.
- DUDEK H., KOSZELA G.: *Udział wydatków na żywność a poziom życia w krajach Unii Europejskiej*. SERIA 2010, Tom XII, Zeszyt 1, s. 48–52.
- FAJCZAK-KOWALSKA A.: *Modele struktury wydatków*. Wiadomości Statystyczne, nr 2, 2001, s. 10–14.
- GUS: *Sytuacja gospodarstw domowych w 2010 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*. Warszawa 2011.
- KUKUŁA K.: *Przegląd wybranych miar zgodności struktur*. Przegląd Statystyczny, nr 4, 1986, s. 384–401.
- KUKUŁA K. (red.): *Wprowadzenie do ekonometrii w przykładach i zadaniach*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- KUKUŁA K. (red.): *Statystyczne studium struktury agrarnej w Polsce*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
- LASKOWSKI W.: *Współzależności i preferencje w rozchodach gospodarstw domowych*. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, nr 44, 2001, s. 37–50.
- MALINA A.: *Wielowymiarowa analiza przestrzennego zróżnicowania struktury gospodarczej Polski według województw*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004.
- OSTASIEWICZ S., RUSNAK Z., SIEDLECKA U.: *Statystyka. Elementy teorii i zadania*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003.

- ROESKE-SŁOMKA I.: *Dochody i wydatki gospodarstw domowych w Polsce w latach 1993–1997*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001.
- SEALE J., REGMI A.: *Modeling International Consumption Patterns*. The Review of Income and Wealth, vol. 54, nr 4, 2006, s. 603–624.
- STRAHL D.: *Podobieństwo struktur ekonomicznych*. Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 281, Wrocław 1985.
- STRAHL D. (red.): *Taksonomia struktur w badaniach regionalnych*. Prace Naukowe AE we Wrocławiu, Wrocław 1998.
- WALESIAK M.: *Pojęcie, klasyfikacja i wskaźniki podobieństwa struktur gospodarczych*. Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 285, Wrocław 1984.
- WŁODARCZYK-ŚPIEWAK K.: *Zmiany struktur wydatków gospodarstw domowych w Polsce*. [w:] D. Kopycińska (red.): *Konkurencyjność podmiotów rynkowych*. Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.
- www.epp.eurostat.ec.europa.eu
- ZALEGA T.: *Konsumpcja. Determinanty, teorie, modele*. Wydawnictwo PWE, Warszawa 2012.

The Impact of Incomes on the Structure on Households' Expenditures

Abstract

The purpose of this article was to examine whether differences in the structure of consumption expenditures of Polish households are caused by different levels of citizens' wealth. The analysis showed that the shape of these structures are highly influenced by the values of equivalent households' income. Incomes received by the poorest households are more often spent on basic needs than in the case of wealthy ones.

Tomasz Kondraszuk

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Zasady ewidencji w uproszczonych systemach podatku dochodowego w Czechach i Polsce

Wstęp

W dobie globalizacji i gospodarki opartej na wiedzy informacja pozyskiwana w przedsiębiorstwie staje się dla zarządzających cennym zasobem. Odpowiednio zagospodarowana i wykorzystywana stanowi ważny czynnik przewagi konkurencyjnej. W proces tworzenia systemów informacyjnych w przedsiębiorstwach zaangażowane są w sposób pośredni środowiska księgowych, ośrodki akademickie, ministerstwa oraz instytucje regulujące prawo bilansowe i podatkowe. Dotyczy to przede wszystkim zakresu zbieranych informacji w ramach obowiązkowej ewidencji zdarzeń gospodarczych i sporządzanych sprawozdań finansowych.

Uproszczona ewidencja podatkowa jest stosowana w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), który słusznie uważany jest za filar każdej gospodarki. Stąd wszelkie działania na pograniczu finansów i gospodarki ukierunkowane są na wspieranie tego rodzaju prowadzenia działalności. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią najliczniejszą grupę podmiotów gospodarczych, najszybciej przystosowującą się do zmiennych warunków rynkowych i najłatwiej zmieniającą profil działalności. W warunkach gospodarki rynkowej to sektor MŚP jest siłą napędową do wzrostu gospodarki, zdrowej konkurencji i walki z bezrobociem.

System podatkowy tego sektora postrzegany jest jako ważny czynnik w budowaniu przewagi konkurencyjnej i prowadzeniu działalności gospodarczej w poszczególnych krajach. Charakteryzuje się on zróżnicowaniem form obciążeń podatkowych. Przedsiębiorcy zobligowani są do uiszczania podatków od dochodu, obrotu i majątku, a także składek ubezpieczeniowych. Naturalną reakcją każdego podatnika jest chęć zminimalizowania powstających obciążeń. Zjawisko to zostało opisane między innymi przez Kurkovą [2004]¹. Ma ono charakter

¹ W artykule wskazano możliwe reakcje, szczegółowo opisując zjawisko przeniesienia działalności do innego kraju. Ta legalna forma ucieczki przed podatkiem wykorzystuje zjawisko konkurencyjności podatkowej istniejącej między poszczególnymi krajami.

obiektywny i stwarza przedsiębiorcom możliwości wyboru, tym samym zmuszając poszczególne rządy do poszukiwania właściwych rozwiązań w tym zakresie. Mimo harmonizacji przepisów prawnych oraz dopasowywania ustawodawstwa do standardów europejskich w większości krajów próbuje się poszukiwać rozwiązań w inny sposób. Działania Komisji Europejskiej w zakresie regulacji podatkowych dla MŚP i wypracowane rozwiązania w myśl obowiązujących zasad mają jedynie charakter ogólnych wytycznych i wskazówek, nie stanowią elementu tzw. „twardego prawa” UE. Implementacja poszczególnych rozwiązań do porządków prawnych państw członkowskich zależy przede wszystkim od decyzji każdego z krajów członkowskich UE.

W Polsce od 1 stycznia 2012 roku obowiązują regulacje znowelizowanej Ustawy z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej [Dz.U. z 2010 r. Nr 220 poz. 144], ale wciąż toczy się dyskusja nad „pakietem dla przedsiębiorczości” i działaniami ułatwiającymi podejmowanie oraz prowadzenie działalności gospodarczej przez drobnych przedsiębiorców². Sytuację w tym zakresie oraz uwarunkowania prawne i ekonomiczne funkcjonowania w Czechach mikro i małych przedsiębiorstw przedstawiła Kurková [2005, s. 101], według której „czeski rząd podejmuje wiele działań mających wesprzeć rozwój przedsiębiorczości, przygotowując bogatą ofertę programów pomocowych, jak też stwarzając przyjazne biznesowi środowisko prawno-ekonomiczne”.

Te regulacje mogą wpływać w sposób bezpośredni i pośredni na sytuację finansową podmiotów gospodarczych. Finansowanie sektora MŚP stanowi poważne zagrożenie dla ich działalności. Małe firmy najczęściej mogą liczyć tylko na siebie. Ich płynność finansowa zależy od zdolności samofinansowania i realizacji sprzedaży oraz egzekwowania należności za sprzedane produkty i usługi. Często dzieje się to w warunkach niskiej siły przetargowej w stosunku do kontrahentów. Można zaobserwować niedobre praktyki monopolistyczne dużych firm w stosunku do małych.

Niedobory środków pieniężnych małych firm rzadko uzupełniane są środkami zewnętrznymi. Najczęściej dopełnienie stanowią środki własne właściciela i jego rodziny. Umiejętność akumulacji i oszczędzania w momentach nadpłynności finansowej to kolejna ważna zasada w prowadzeniu małej firmy. Myślenie i zarządzanie w kategoriach płynności finansowej dominuje nad myśleniem

² W czasie pisania niniejszego artykułu przepisów ustawy nie stosuje się do działalności wytwórczej w rolnictwie w zakresie upraw rolnych oraz chowu i hodowli zwierząt, ogrodnictwa, warzywnictwa, leśnictwa i rybactwa śródlądowego, a także wynajmowania przez rolników pokoi, sprzedaży posiłków domowych i świadczenia w gospodarstwach rolnych innych usług związanych z pobytem turystów oraz produkcji wina przez osoby będące rolnikami wyrabiającymi mniej niż 100 hektolitrow wina w ciągu roku gospodarczego. Ta sytuacja może ulec zmianie w związku z planowanym objęciem działalności rolniczej podatkiem dochodowym.

o przychodach i kosztach. Dla małego przedsiębiorcy zysk jest wówczas, gdy osiągnie nadwyżkę finansową, a niedobór środków pieniężnych oznacza najczęściej straty, mimo że ekonomiści, w oparciu o rachunek kosztów, mogą próbować udowodniać coś wręcz przeciwnego.

W takiej sytuacji zbieranie w przedsiębiorstwie informacji o przepływach pieniądza wydaje się z jednej strony naturalne, z drugiej zaś staje się koniecznością w obliczu wyzwań finansowych stojących przed właścicielami małych firm. Skoro płynność finansowa w małym przedsiębiorstwie odgrywa tak ważną rolę w jego sprawnym funkcjonowaniu, to należy dostarczyć narzędzi, które pozwolą na jej planowanie, ewidencję i kontrolę.

Celem opracowania jest omówienie systemu ewidencji na potrzeby podatku dochodowego i możliwości jego zmian w sektorze MŚP w Czechach i Polsce³. Przeanalizowane zostaną formy ewidencji i możliwości czerpania z nich właściwych informacji na potrzeby zarządzania, ze szczególnym uwzględnieniem metody kasowej.

Charakterystyka małych i średnich przedsiębiorstw w Czechach i Polsce z uwzględnieniem ich potrzeb informacyjnych

Wyodrębnianie małych i średnich przedsiębiorstw może się odbywać według różnych kryteriów jakościowych i ilościowych. Wśród kryteriów ilościowych najczęściej spotyka się wielkość zatrudnienia, wielkość obrotów i sumę aktywów. W Czechach i Polsce, określając MŚP, dość powszechnie przyjmuje się definicję wprowadzoną w 1996 roku przez Komisję Europejską, zgodnie z którą kryteriami granicznymi było zatrudnienie do 250 osób, obroty poniżej 40 mln ECU lub ogólny wynik bilansowy do 27 mln ECU przy jednoczesnej ekonomicznej niezależności⁴.

W Polsce za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wy-

³ W myśl zaleceń Europejskiej Karty Małych Przedsiębiorstw (EKMP, s. 11), że „należy dokonać przeglądu nowych regulacji na szczeblu krajowym i wspólnotowym, w celu oceny ich wpływu na przedsiębiorców i małe przedsiębiorstwa. We wszystkich możliwych przypadkach należy uprościć przepisy obowiązujące w poszczególnych państwach i we Wspólnocie Europejskiej. Rządy państw powinny przyjąć dokumenty administracyjne w postaci przyjaznej dla użytkowników”.

⁴ Piasecki B., Rogut A., Stawasz E., Johnson S., Smallbone D., *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001, s. 24.

robów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości 2 milionów euro w złotych, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości 2 milionów euro w złotych.

Za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości 10 milionów euro w złotych.

Za średniego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, 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 50 milionów euro w złotych, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości 43 milionów euro w złotych.

W Czechach powyższe kryteria wynikają z Ustawy z 11 stycznia 2002 roku o wspieraniu małej i średniej przedsiębiorczości, Dz.U. z 2002 r. Nr 47, która weszła w życie z dniem 1 stycznia 2003 roku, i definiuje małe i średnie przedsiębiorstwa zgodnie z definicją UE dla tego sektora. Ustawa ta również określa formy i dziedziny wsparcia, instytucje udzielające pomocy i zakres programów pomocowych, w ścisłej korespondencji z Ustawą z dnia 1 stycznia 2000 roku o pomocy publicznej, Dz.U. z 2000 r. Nr 59.

Rozróżnienie kryteriów ilościowych dla drobnego, małego i średniego przedsiębiorcy przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Kryteria ilościowe i jakościowe dla małych i średnich przedsiębiorstw w Czechach

Wyszczególnienie	Drobny przedsiębiorca	Mały przedsiębiorca	Średni przedsiębiorca
Liczba zatrudnionych	1–9	10–49	50–249
Suma aktywów lub obrót netto	do 180 000 000 CzK do 250 000 000 CzK	do 180 000 000 CzK do 250 000 000 CzK	do 980 000 000 CzK do 1 450 000 000 CzK

Źródło: Opracowanie własne na podstawie § 1 i 2 Ustawy z 11 stycznia 2002 r. o wspieraniu małej i średniej przedsiębiorczości, Dz.U. z 2002 r. Nr 47.

W Polsce limity wyrażone są jedynie w euro, co może powodować niespodziewane ich zmiany w przeliczeniu na walutę krajową, pociągające za sobą niekorzystne skutki dla przedsiębiorców. Właściwym rozwiązaniem jest wyznaczanie limitów w walucie krajowej [Kurková 2005, s. 110].

W sektorze MŚP w polskim systemie podatkowym możliwość kształtowania formy podatku dochodowego dotyczy w szczególności przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą jako osoby fizyczne⁵ oraz udziałowców spółek cywilnych i osobowych. W takim przypadku wynik działalności gospodarczej jest opodatkowany automatycznie podatkiem dochodowym od osób fizycznych, ustalonym według formuły progresywnej. Inne formy podatku, a więc karta podatkowa, ryczałt od przychodów ewidencjonowanych oraz podatek dochodowy od osób fizycznych ustalany według formuły liniowej, mogą być stosowane przy spełnieniu odpowiednich warunków oraz wcześniejszym złożeniu deklaracji⁶.

Ze względu na sporządzanie deklaracji podatkowej istnieje konieczność prowadzenia określonej ewidencji⁷. W małym przedsiębiorstwie dostęp do informacji jest jednak znacznie utrudniony, rzadko też pracuje tam fachowa kadra kierownicza. Właścicielami i jednocześnie zarządzającymi przedsiębiorstwem są osoby, które często znają się na wytwarzaniu i świadczeniu usług, ale niekoniecznie na ekonomice i finansowaniu firmy. Z tego więc względu nie przywiązują wagi do danych finansowych z przeszłości i nie potrafią budować prognoz na przyszłość. Gromadzą tylko te informacje finansowe, których obowiązek posiadania wymuszają na nich przepisy prawa, dlatego obowiązkowa ewidencja podatkowa ma do odegrania bardzo ważną rolę w systemie informacyjnym każdego małego przedsiębiorstwa. Często jest to jedyne źródło danych o firmie, z którego mogą korzystać interesariusze. Przeważnie jest to również jedyne źródło wiarygodnych danych dla własnych potrzeb, np. biznesplanu w przypadku starania się o kredyt czy dofinansowanie. W przypadku zagrożeń i nagłych niekorzystnych zmian otoczenia, dane takie mogą stanowić pomoc w ocenie sytuacji finansowej i znalezieniu właściwego rozwiązania.

⁵ Zdaniem autora, gospodarstwa indywidualne (wiejskie) również powinny być traktowane jako przedsiębiorstwa osób fizycznych.

⁶ Według Kurkovej [2003, s. 371], „W ramach wspierania prowadzenia działalności gospodarczej przez małe i średnie przedsiębiorstwa, ustawodawcy wprowadzają różne preferencje w zakresie obowiązków ewidencyjnych i sprawozdawczych oraz w zakresie opodatkowania. Zmniejszony zakres czynności formalnoprawnych ma skierować zaangażowanie przedsiębiorców na zwiększenie efektywności prowadzonej działalności. Częstokroć zakres ewidencji jest ograniczony do minimum lub wcale jej nie ma, tak by osoby fizyczne prowadzące działalność jednoosobowo miały możliwość we własnym tylko zakresie dokumentowania i prezentowania swojej działalności przed obliczem państwa”.

⁷ W celu ułatwienia prowadzenia ewidencji zdefiniowano pojęcie małego podatnika. Mały podatnik to taki, u którego wartość przychodu ze sprzedaży (wraz z kwotą należnego podatku od towarów i usług) nie przekroczyła w poprzednim roku podatkowym wyrażonej w złotych kwoty odpowiadającej równowartości 1 200 000 euro; przeliczenia kwot wyrażonych w euro dokonuje się według średniego kursu euro ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski na pierwszy dzień roboczy października poprzedniego roku podatkowego w zaokrągleniu do 1000 zł.

W tym kontekście zabezpieczenie płynności rozumianej jako zachowanie zdolności do regulowania bieżących zobowiązań staje się naturalnym zadaniem prowadzonej ewidencji. Kontrola i utrzymanie zdolności płatniczej wymaga wielu informacji i śledzenia operacji przepływów pieniężnych zarówno w przeszłości, jak i tych, które dopiero wystąpią. Pozyskiwanie właściwych informacji finansowych jest jednym z ważniejszych, albo i najważniejszym problemem małego przedsiębiorstwa. W takim przypadku metoda kasowa ewidencji ułatwia bieżącą kontrolę płynności i jednocześnie, jako podstawa opodatkowania zarówno podatkiem VAT⁸, jak i podatkiem dochodowym, pozwala na uniknięcie zatorów płatniczych. Na możliwość wykorzystania metody kasowej w rachunkowości, analizie finansowej i controllingu wskazywał między innymi Kondraszuk [1995a, 1995b].

Formy ewidencji podatkowej w sektorze MŚP w Czechach i Polsce oraz możliwości jej uproszczenia

W Polsce przedsiębiorstwa osób fizycznych⁹, których przychody nie przekraczają 1,2 mln euro rocznie zwolnione są z obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych. W przypadku, gdy wybiorą zasady ogólne opodatkowania dochodu zobowiązane są prowadzić tzw. podatkową ksiązkę przychodów i rozchodów (KPiR)¹⁰. Ewidencji podlegają wówczas operacje gospodarcze, mające wpływ

⁸ Takie rozwiązanie jest dopuszczalne w przypadku małych podatników.

⁹ Podatkowe księgi przychodów i rozchodów będą mogli prowadzić w 2012 roku rozliczający się wg skali lub 19-procentowym podatkiem liniowym podatnicy PIT (osoby fizyczne, spółki cywilne osób fizycznych, spółki jawne osób fizycznych, spółki partnerskie, spółdzielnie socjalne), którzy w 2011 roku uzyskali mniej niż 5 293 440 zł (1 200 000 euro × 4,4112 zł) przychodów netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych.

¹⁰ Ciekawej analizy porównawczej KPiR i obowiązującej w Czechach księgowości pojedynczej (prostej) dokonała Kurková [2003, s. 379]. W skład księgowości pojedynczej wchodzi:

- 1) dziennik środków pieniężnych, przeznaczony do ewidencji wpływów i wydatków dokonanych w formie gotówkowej, za pośrednictwem rachunków bankowych, środków pieniężnych w drodze oraz różnic kursowych na środkach pieniężnych w kasie i na rachunkach, jako operacji niepieniężnych;
- 2) księga rozrachunków, przeznaczona do ewidencji należności i zobowiązań w stosunku do innych podmiotów oraz ujmowania czeków wystawionych i przekazanych do inkasa, jak też różnic kursowych nieuregulowanych należności i zobowiązań wyrażonych w walutach obcych;
- 3) księgi pomocnicze w zakresie pozostałych składników majątku, przede wszystkim:
 - a) ewidencja wartości niematerialnych i prawnych,
 - b) ewidencja środków trwałych,
 - c) ewidencja finansowych składników majątku,

na przychody i koszty przedsiębiorstwa. W ramach tej ewidencji istnieje obowiązek prowadzenia dodatkowo:

- 1) ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych,
- 2) ewidencji wyposażenia,
- 3) kart przychodów pracowników,
- 4) ewidencji sprzedaży,
- 5) ewidencji przebiegu pojazdu niewprowadzonego do ewidencji środków trwałych,
- 6) obliczania zaliczek na podatek dochodowy i ich wpłacania na rachunek urzędu skarbowego.

Kategorie majątkowe ewidencjonowane są w ograniczonym zakresie. Składniki źródeł finansowania pozostają poza obowiązkową ewidencją. Oznacza to, że pozyskanie informacji o stanie płynności finansowej, zapotrzebowaniu na gotówkę, koszcie kapitału oraz zadłużeniu przedsiębiorstwa jest w tym przypadku utrudnione.

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych mogą stosować podatnicy, których przychody w poprzednim roku nie przekroczyły kwoty 150 tys. euro lub też rozpoczynający działalność gospodarczą. Z zasady tej wyłączone są jedynie wybrane rodzaje działalności wymienione w ustawie. W tej formie opodatkowania

-
- d) ewidencja zapasów,
 - e) ewidencja rzeczowych papierów wartościowych,
 - f) ewidencja w celu rozliczenia podatku od towarów i usług oraz księga do celów podatku akcyzowego,
 - g) karty różnic w wycenie odpłatnie nabytych składników majątku (dodatnia lub ujemna wartość firmy);
 - 4) inne ewidencje, szczególnie:
 - a) karty wynagrodzeń, sumaryczne listy płac,
 - b) karty rezerw obowiązkowych określonych w ustawie o rezerwach w celu ustalenia podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym,
 - c) karty rozliczeń wydatków międzyokresowych.

Uproszczona ewidencja charakteryzuje się brakiem sprawozdawczości finansowej, brakiem obowiązku posiadania zakładowego planu kont i innych obowiązków ewidencyjnych związanych z prowadzeniem ksiąg rachunkowych. Pozostaje jednak obowiązek inwentaryzacji, którą należy przeprowadzić na dzień zamknięcia ksiąg. Na podstawie inwentaryzacji sporządza się następnie sprawozdania w zakresie wykazu składników majątku i zobowiązań (co można by nazwać „małym bilansem”) oraz wykaz przychodów i wydatków, a także wyniku na działalności (w pewnym sensie „mały rachunek zysków i strat”).

Reasumując, autorka stwierdza: „W Czechach w tym zakresie obowiązuje zasada kasowa, podatek płacony jest od faktycznie otrzymanych przychodów (wpłat) pomniejszonych o faktycznie poniesione wydatki (wypłat). W Polsce przychód podlega opodatkowaniu w momencie, kiedy staje się należny, bez względu na termin jego otrzymania, co z pewnością powoduje wiele sytuacji niekorzystnych dla przedsiębiorców” [Kurková 2003, s. 379].

podatek ustalany jest procentowo od zaewidencjonowanych przychodów. Opłacanie podatku zryczałtowanego powoduje obowiązek prowadzenia:

- 1) ewidencji przychodów, będącej podstawą ustalenia podstawy opodatkowania,
- 2) ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych,
- 3) ewidencji wyposażenia,
- 4) kart wynagrodzeń pracowników,
- 5) obliczania zaliczek na podatek dochodowy i ich wpłacania na rachunek urzędu skarbowego.

Zatem prowadzona ewidencja skoncentrowana jest na ustaleniu przychodów, a także, w szcztatkowej formie, niektórych kosztów (wynagrodzenia pracowników).

Karta podatkowa jest formą opodatkowania zryczałtowanego, którą mogą opłacać przedsiębiorcy prowadzący działalność w zakresie wymienionych w ustawie rodzajów działalności. Wymiar podatku nie zależy w tym przypadku od efektów prowadzonej działalności, a od jej rodzaju, liczby zatrudnionych pracowników oraz ilości mieszkańców gminy, na terenie której owa działalność jest prowadzona. Podatnicy prowadzący działalność opodatkowaną w formie karty podatkowej są zwolnieni od obowiązku prowadzenia ksiąg, składania zeznań podatkowych, deklaracji o wysokości uzyskanego dochodu oraz wpłacania zaliczek na podatek dochodowy. Ewidencje skojarzone z ryczałtowymi formami opodatkowania dostarczają najmniej informacji interesujących przedsiębiorców.

Wybór rodzaju prowadzonych ksiąg (ewidencji) i formy opodatkowania najlepiej żeby był poprzedzony szczegółową analizą skutków w zakresie pracochłonności i kosztów oraz skutków podatkowych. Tego rodzaju analiza powinna być sporządzana corocznie, przed terminami zgłoszenia w urzędzie skarbowym informacji o dokonanych wyborze¹¹.

¹¹ Faktem godnym odnotowania jest to, że Business Centre Club przekazał m.in. Ministerstwu Finansów rekomendacje rozwiązań, które – zdaniem tego resortu – mogą znacznie ograniczyć skalę zatorów płatniczych w Polsce. Wśród postulatów BCC znalazło się m.in. zastąpienie memoriałowego systemu rozliczania podatków dochodowych systemem kasowym. Resort finansów poinformował PAP, że podziela pogląd, iż zatory płatnicze są zjawiskiem niekorzystnym: „Wpływają one negatywnie na stabilność finansową przedsiębiorstw, co w konsekwencji może mieć wpływ również na zdolność regulowania przez nie własnych zobowiązań”. Zdaniem Ministerstwa Finansów, rozwiązanie tego problemu nie jest jednak wyłącznie materią przepisów podatkowych, dlatego nie może on być rozpatrywany tylko przez pryzmat uregulowań podatkowych. Resort uważa, że rozwiązanie kwestii zatorów płatniczych powinno mieć charakter kompleksowy i dotyczyć regulacji wpływających m.in. na skuteczność i szybkość dochodzenia zaległości od kontrahentów. Ministerstwo Finansów wyjaśnia, „że stosowanie zasady memoriałowej przy rozliczaniu przychodów jest powiązane z taką samą zasadą wynikającą z przepisów o rachunkowości. Ponadto, z regułą tą koresponduje memoriałowe rozliczanie kosztów podatkowych, co umożliwia podatnikom – przy ustalaniu dochodu do opodatkowania – uwzględnianie kosztów uzyskania przychodów, które nie zostały jeszcze zapłacone. Ewentualne wprowadzenie zasadniczo odmiennych – od tych

Od 2007 roku zniesiony został obowiązek składania miesięcznych deklaracji podatkowych. Zeznanie podatkowe składane jest za rok podatkowy do końca kwietnia roku następnego. Uwzględniane są w nim dochody (straty) ze wszystkich źródeł przychodów podatnika, opłacone składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, ulgi i odliczenia z wszystkich tytułów, do których podatnik ma prawo. W tym samym terminie podatnik obowiązany jest do dokonania dopłaty podatku, jeżeli kwota wynikająca z rozliczenia rocznego jest wyższa niż wpłacone w ciągu roku podatkowego zaliczki. W przypadku nadpłaty zostanie ona zwrócona w ciągu trzech miesięcy od złożenia zeznania lub zostanie zaliczona na inne wymagalne zobowiązania podatkowe.

Kwestią ważną staje się tryb naliczania i regulowania zaliczek na podatek dochodowy. W Polsce podatnicy muszą odprowadzać zaliczki na podatek dochodowy w terminach miesięcznych. Zaliczki wpłaca się do 20. dnia następnego miesiąca. Dodatkowo ustawodawca dopuścił możliwość odprowadzania zaliczek na podatek dochodowy co trzy miesiące (zaliczki kwartalne) lub w formie uproszczonej. Mają one na celu poprawę zarządzania płynnością finansową w przedsiębiorstwach. Aby z nich skorzystać, jednostka gospodarcza musi posiadać status małego podatnika lub rozpocząć prowadzenie działalności gospodarczej. W świetle powyższych regulacji w 2010 roku co kwartał podatek mogli wpłacać przedsiębiorcy, u których przychody za 2009 rok nie przekroczyły kwoty 5,067 mln zł, a w 2011 roku podmioty, które w 2010 roku osiągnęły przychody nieprzekraczające 4,736 mln zł¹².

Podatnicy zamierzający skorzystać z możliwości wpłacania podatku raz na trzy miesiące są obowiązani zawiadomić o wyborze tej metody właściwego naczelnika urzędu skarbowego w terminie do 20. lutego.

Wysokość zaliczki na podatek za określony kwartał oblicza się w rachunku narastającym od początku roku podatkowego. Stanowi ją różnica między podatkiem należnym od dochodu osiągniętego od początku roku podatkowego a sumą

przyjętych w rachunkowości – regulacji w tym zakresie skutkowałoby nałożeniem na podatników dodatkowych obowiązków przejawiających się w konieczności prowadzenia podwójnej ewidencji.” Jedną z nich byłaby prowadzona w celach rachunkowych, a druga podatkowych. „Ponadto, kasowe ustalanie przychodów i kosztów uzyskania przychodów mogłoby prowadzić do braku systematycznych wpływów do budżetu państwa z tytułu podatków dochodowych. (...) Minister Finansów, kierując polityką podatkową państwa, musi pogodzić z jednej strony funkcje fiskalne podatków, z drugiej ich aspekt społeczny. W aspekcie fiskalnym najważniejszym zadaniem staje się realizacja zaplanowanych dochodów budżetu państwa”. W informacji zaznaczono, że obecnie nie są prowadzone żadne prace związane z ewentualnymi zmianami w tym zakresie [www.bcc.org.pl, publikacja: 13.06.2012 rok].

¹² Zmniejszenie limitu jest wynikiem przyjęcia niekorzystnego dla przedsiębiorców rozwiązania, a mianowicie wyznaczania limitów w euro a nie w walucie krajowej. Przedsiębiorca, przyjmując kwotę zeszłorocznego limitu na poziomie 5 mln zł w roku, straci uprawnienia małego podatnika.

zaliczek należnych (zapłaconych) za poprzednie kwartały. Przedsiębiorstwo w wyniku zastosowania tej metody płatności zaliczek na podatek dochodowy może osiągnąć korzyść z samego faktu przesunięcia terminu zapłaty zaliczki. Nie płacąc podatku raz na miesiąc, tylko raz na kwartał oszczędza cenny czas i ma możliwość obracania zatrzymanymi pieniędzmi, które należne są organowi podatkowemu. Omówiony sposób płatności podatku sprzyja z pewnością prowadzeniu i rozwojowi działalności gospodarczej.

W systemie polskiego prawa podatkowego występuje również forma uproszczona odprowadzania zaliczek na podatek dochodowy. Z tej możliwości mogą skorzystać zarówno podatnicy podatku dochodowego od osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, jak i podatnicy podatku dochodowego od osób prawnych. Podstawą do obliczania zaliczek uproszczonych jest dochód wykazany w zeznaniu podatkowym złożonym w roku poprzedzającym dany rok podatkowy lub w roku poprzedzającym dany rok podatkowy o dwa lata. Według powyższych regulacji, podstawą ustalania zaliczek uproszczonych na 2012 rok będzie dochód wykazany w zeznaniu podatkowym złożonym w 2011 roku za 2010 rok bądź złożonym w 2010 roku za rok 2009, pod warunkiem, że w zeznaniu za 2010 rok dochód ten nie przekroczył kwoty powodującej obowiązek zapłaty podatku wynikającego z pierwszego przedziału skali podatkowej.

W przypadku niewykazania podatku należnego w zeznaniu złożonym za rok poprzedzający rok podatkowy, można wpłacać zaliczki w oparciu o dochód z zeznania złożonego o rok wcześniej. Jeżeli i tam nie wykazano dochodu, nie są możliwe wpłaty zaliczek w uproszczonej formie. Wysokość omówionych zaliczek uproszczonych oblicza się za okresy miesięczne i wpłaca w tych samych terminach, jakie obowiązują podatników, którzy nie korzystają z tej formy rozliczenia. Jednostki gospodarcze, które po raz pierwszy podjęły działalność w roku podatkowym, nie mogą wpłacać zaliczek na podatek w uproszczonej formie.

Zaletą wpłat podatku dochodowego w formie uproszczonej jest to, że podatnik zna obciążenia firmy z tego tytułu i może lepiej planować płynność finansową. Ich ustalenie jest stosunkowo proste i łatwiejsze do kontroli przez organa podatkowe. Wadą płatności stałych zaliczek jest to, że podatnik musi je płacić nawet wówczas, gdy ponosi stratę lub ma nadpłatę. Jest to więc decyzja trudna i wymagająca zastanowienia.

W 2012 roku nie nastąpiły w Polsce istotne zmiany zasad opodatkowania. W związku z zapowiedziami politycznymi oczekiwać ich można w ciągu tego roku, w większości przypadków będą one miały jednak zastosowanie od dnia 1.01.2013 roku¹³.

¹³ Olbrzymim wyzwaniem jest zapowiedziane przez rząd wprowadzenie podatku dochodowego w rolnictwie.

W Czechach podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych stanowi kwota, o jaką przychody osiągnięte przez podatnika w okresie podatkowym przewyższają możliwe do udokumentowania koszty ich uzyskania.

W przypadku podatnika osiągającego w okresie podatkowym dwa lub kilka rodzajów przychodów równolegle, podstawę stanowi suma częściowych podstaw opodatkowania ustalonych według poszczególnych rodzajów przychodów¹⁴.

Jeżeli zgodnie z ewidencją księgową, podatkową lub ewidencją przychodów i kosztów powstaje strata, można ją odliczyć według odpowiednich zasad w kolejnych 5 okresach podatkowych.

W przypadku, gdy podatnik nie dokumentuje poniesionych kosztów uzyskania przychodów, to może je wyliczyć ryczałtowo jako:

- a) 80% przychodów z działalności rolnej, leśnej i prowadzonej w zakresie gospodarki wodnej oraz z działalności rzemieślniczej,
- b) 60% przychodów z działalności gospodarczej, z wyjątkiem działalności rzemieślniczych,
- c) 40% przychodów z innej działalności gospodarczej w myśl odrębnych przepisów, lub przychodów z tytułu korzystania lub udzielenia praw własności przemysłowej lub intelektualnej, praw autorskich, w tym praw pokrewnych oraz przychodów z tytułu wydawania, powielania i rozpowszechniania dzieł literackich i innych na koszt własny,
- d) 30% przychodów z wynajmu nieruchomości, mieszkań i ruchomości.

Podatnik stosujący ryczałtowe koszty uzyskania przychodów prowadzi tylko ewidencję swoich przychodów i należności powstałych w związku z działalnością gospodarczą lub inną zarobkową działalnością wykonywaną osobiście oraz musi prowadzić ewidencję środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, które podlegają amortyzacji.

Od podstawy opodatkowania można odliczyć tzw. niepodlegające opodatkowaniu elementy podstawy opodatkowania (odliczenia od dochodu). Należy do nich wartość darowizn przekazanych na rzecz gmin, jednostek organizacyjnych państwa, osób prawnych mających siedzibę na terytorium Republiki Czeskiej na finansowanie nauki i edukacji, kultury, szkolnictwa, na cele religijne dla zarejestrowanych Kościołów i związków wyznaniowych, na działalność partii politycznych, na działalność w zakresie kultury fizycznej, na policję, służbę zdrowia, ekologię oraz inne cele humanitarne określone ustawą. Podatek od podstawy opodatkowania pomniejszonej o nieopodatkowaną część podstawy opodatkowania oraz odliczenia od dochodu, zaokrąglonej do pełnych setek CZK w dół wynosi 15%.

Istotne z punktu widzenia przedsiębiorczości są również rozwiązania w zakresie amortyzacji. Od 2005 roku wprowadzono skrócenie okresu amortyzowania

¹⁴ Włączając w to działalność rolniczą.

w pierwszych trzech grupach amortyzacji¹⁵. W pierwszej grupie amortyzacyjnej (np. komputery, urządzenia biurowe, samochody osobowe) skrócono okres amortyzowania z 4 do 3 lat, w drugiej (np. samoloty, naczepy, pojazdy silnikowe, traktory) z 6 do 4 lat, a w trzeciej grupie (np. kotły grzewcze, urządzenia klimatyzacyjne, maszyny metalurgiczne) z 12 do 10 lat.

Z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorczości, istotna jest też możliwość obniżenia podstawy opodatkowania o 10 lub 15% wartości początkowej nowych fabrycznie maszyn i technologii oraz 20% wartości początkowej maszyn dla rolnictwa i leśnictwa. Ulga ta funkcjonuje bez względu na dokonywane odpisy amortyzacyjne.

Interesujące rozwiązanie z punktu widzenia systemu podatkowego, ale również dla tworzenia prawdziwego i rzetelnego obrazu podmiotu gospodarczego stwarza Ustawa z 1 stycznia 1992 roku o rezerwach dla celów ustalenia podstawy opodatkowania podatkiem dochodowym [Dz.U. z 1992 r. Nr 593]. Do ustawowych rezerw, które mogą wystąpić w trakcie prowadzenia działalności gospodarczej, należą między innymi rezerwa na remonty środków trwałych, rezerwa na działalność hodowlaną, rezerwa na odmulanie stawów, rezerwa na sanację gruntów dotkniętych wydobywaniem itd.

Obserwując toczące się dyskusje oraz wprowadzane zgodnie z prowadzoną polityką zmiany, trudno jest odmówić państwu czeskiemu zainteresowania małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Wydaje się, że w Polsce również powinniśmy w tej dziedzinie w większym zakresie uwzględniać sugestie i wymogi przedsiębiorców. Zgodnie bowiem z Europejską Kartą Małych Przedsiębiorstw (EKMP) „Systemy podatkowe należy tak dostosować, aby nagradzać sukcesy, zachęcać do rozpoczynania działalności, wspierać ekspansję małych przedsiębiorstw i tworzenie miejsc pracy, a także aby ułatwiać tworzenie i zachowanie ciągłości małych przedsiębiorstw. Państwa członkowskie powinny stosować najlepsze rozwiązania w zakresie podatków oraz osobistych zachęt do działalności” [EKMP, s. 12].

Zakończenie

Niedobór informacji statystycznej w małej firmie powoduje, że ewidencja podatkowa odgrywa w nim szczególną rolę. Z jednej strony stanowi ona obciążenie czasowe i często również kosztowe dla firmy, z drugiej zaś jest źród-

¹⁵ W Republice Czeskiej środki trwałe podzielone są do sześciu (do 31.12.2003 roku pięciu) grup amortyzacyjnych, którym przypisano okresy dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Szerzej patrz: K. Kurková, *Ogólne zasady amortyzacji w świetle czeskiej ustawy podatkowej*, [w:] *Zarządzanie i marketing. Aspekty makro- i mikroekonomiczne*, (red.) T. Orzeszko, Prace Naukowe AE nr 26, Wrocław 2003, s. 94–101.

dłem cennych informacji dla kierownictwa firmy i jej właścicieli. Nakłada to konieczność starannego wyboru formy ewidencji. Powinna ona być przyjazna dla przedsiębiorców, prosta i użyteczna w prowadzeniu firmy. Takie warunki może spełniać metoda kasowa.

W Polsce obowiązująca podatkowa ewidencja w formie KPR nie daje możliwości oceny sytuacji finansowej firmy, przez co, w tym zakresie, jest bezużyteczna dla przedsiębiorców. Wprawdzie dopuszczona jest tzw. wersja kasowa ewidencji, ale to tylko nazwa, nie jest to bowiem żadna metoda kasowa. Polega ona jedynie na ujmowaniu kosztów (i tylko kosztów) pod datą wystawienia dokumentu lub zapłaty. Główna różnica z metodą memoriałową dotyczy braku międzyokresowego rozliczenia kosztów.

Metoda memoriałowa jest trudniejsza w prowadzeniu i sprawia firmom wiele kłopotów, ponieważ w sytuacji, gdy wystawiają fakturę, a nie otrzymują zapłatę, kredytują równocześnie i budżet, i nieuczciwych kontrahentów.

W dobie jednolitego rynku europejskiego aktywizacja małych i średnich przedsiębiorstw stanowi jeden z zasadniczych celów polityki ekonomiczno-społecznej UE i ważny czynnik wpływający na założenia jej polityki podatkowej. Porównywanie rozwiązań w Czechach i Polsce jest fragmentem analizy, jaka powinna być dokonana w poszczególnych krajach dla wyboru najlepszych rozwiązań.

Literatura

- KONDRASZUK T., *Próba określania zakresu i przydatności różnych metod księgowania w rachunkowości i analizie finansowej*, Materiały Zjazdu Katedr Rachunkowości, SGH, Warszawa 1995a.
- KONDRASZUK T., *Ocena przydatności różnych metod księgowania z punktu widzenia potrzeb controllingu*, Materiały Międzynarodowej Konferencji Naukowej „Rachunkowość a proces zarządzania”, Uniwersytet Szczeciński i Akademia Rolnicza w Szczecinie, Szczecin 1995b.
- KURKOVÁ K., *Uprozczone formy ewidencji księgowej na przykładzie Polski i Czech*, [w:] *Historia, współczesność i perspektywy rachunkowości w Polsce*, red. Sojak A., Wydawnictwo UMK, Toruń 2003, s. 371–381.
- KURKOVÁ K., *Ogólne zasady amortyzacji w świetle czeskiej ustawy podatkowej*, [w:] *Zarządzanie i marketing. Aspekty makro- i mikroekonomiczne*, red. Orzeszko T., Prace Naukowe AE nr 26, Wrocław 2003, s. 94–101.
- KURKOVÁ K., *Wydatki towarzyszące polskiemu i czeskiemu przedsiębiorcy po 1 stycznia 2003 roku*, *Finanse, Bankowość, Rachunkowość*, red. T. Misińska, Prace Naukowe AE nr 1012, Wrocław 2004, s. 66–79.
- KURKOVÁ K., *Mate i drobne przedsiębiorstwa w Republice Czeskiej. Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, *Rozprawy i Studia*, T. (DCXLV) 571, red. A. Bielawska, Szczecin 2005, s. 99–114.

PIASECKI B., ROGUT A., STAWASZ E., JOHNSON S., SMALLBONE D., *Warunki prowadzenia działalności gospodarczej przez MSP w Polsce i krajach Unii Europejskiej*. Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2001, s. 24.
Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw (EKMP), http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/index.htm.
www.bcc.org.pl

Simplified Income Tax System in the Czech Republic and Poland, with a Particular Emphasis on the Principles of Business Tax Records

Abstract

The purpose of this paper is an attempt to analyze the simplified tax records in the Czech Republic and Poland. In the Czech Republic a cash register for the purpose of determining the tax costs in the SME sector is successfully used. In Poland, according to the author, using NRP does not meet the basic requirements for reducing the tax burden and reducing barriers to the establishment and operation of small businesses.

Małgorzata Magdalena Hybka
Katedra Finansów Publicznych
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Schematy optymalizacji podatkowej europejskich struktur holdingowych

Wstęp

Podatki stanowią jeden z najważniejszych i najczęściej rozpatrywanych w literaturze ekonomicznej czynników determinujących decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw. Znajomość instrumentów optymalizacji podatkowej i właściwe ich zastosowanie pozwala bowiem podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą na obniżenie ciężaru opodatkowania, maksymalizację zysku netto, a przez to na zwiększenie ich konkurencyjności i możliwości ekspansji. W holdingach międzynarodowych kluczową rolę odgrywa efektywne ukształtowanie powiązań między poszczególnymi przedsiębiorstwami wchodzącymi w ich skład, a także wybór odpowiednich państw, na terenie których poszczególne przedsiębiorstwa powinny zostać zlokalizowane.

Bezsporne znaczenie inwestycji dla zapewnienia rozwoju społeczno-gospodarczego państw i regionów sprawia, że podejmują one próbę konkurowania z innymi korporacjami terytorialnymi o inwestorów, w tym poprzez oferowanie im ulg i zwolnień podatkowych. Niektóre z tych ulg i zwolnień przysługują jedynie przedsiębiorstwom posiadającym konkretną formę organizacyjną czy prowadzącym działalność określonego typu. Przykładem tego są tzw. reżimy holdingowe, będące systemem preferencji podatkowych dla spółek holdingowych.

Zalety reżimów holdingowych i możliwości ich wykorzystania przez holdingi w celu optymalizacji opodatkowania są przedmiotem rozważań w niniejszym artykule. Ze względu na szeroki zakres analizowanej problematyki skoncentrowano się w nim wyłącznie na europejskich reżimach holdingowych. Przedstawiono te rozwiązania konstrukcyjne podatków, które odgrywają najważniejszą rolę przy wyborze państwa, w którym powinna zostać zlokalizowana spółka matka holdingu międzynarodowego. Ponadto, na podstawie danych statystycznych dotyczących amerykańskich i niemieckich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w spółki holdingowe (udziałowe) w latach 2006–2009, wskazano państwa, w których amerykańscy i niemieccy inwestorzy zrealizowali najwięcej tego typu inwestycji.

Czynniki uwzględniane w procesie optymalizacji podatkowej spółek holdingowych

Pojęcie spółki holdingowej (zwanej także spółką dominującą lub spółką matką) jest różnie rozumiane w literaturze i przepisach prawnych poszczególnych państw. Większość autorów uważa jednak, że jest nią spółka, której działalność polega na nabywaniu akcji (udziałów) innych podmiotów w celu sprawowania kontroli nad tymi podmiotami lub pakietami ich akcji (udziałów) [Ziółek 2007, s. 81]. Źródłem dochodów spółek holdingowych są przede wszystkim dywidendy od spółek, których akcje (udziały) nabyły, czyli tzw. spółek zależnych (operacyjnych). Ponadto, uzyskują one dochody ze sprzedaży udziałów (akcji) w spółkach zależnych, z czynności zarządzania tymi spółkami i oprocentowania pożyczek im udzielonych, a także ze sprzedaży im patentów oraz licencji. Ze względu na przedmiot działalności spółek holdingowych, w procesie optymalizacji ich opodatkowania należy uwzględnić szereg elementów konstrukcji wielu podatków.

Założenie spółki holdingowej wiąże się z koniecznością poniesienia określonych wydatków. Jednym z nich w niektórych jurysdykcjach jest podatek od czynności cywilnoprawnych. Jest on pobierany w takich państwach europejskich, jak: Austria, Cypr, Grecja, Polska, Szwajcaria i Włochy [*Comparison of European Holding Company Regimes* 2012, s. 1, 6 i 11]. Stawki tego podatku są znacznie zróżnicowane. Przykładowo na Cyprze stawka ta wynosi 0,6% wartości kapitału zakładowego, w Polsce natomiast 0,5%. W obydwu państwach obowiązuje on także, jeżeli następuje podwyższenie kapitału zakładowego. W Austrii, Grecji i Szwajcarii stawka tego podatku wynosi 1%. Inaczej jest we Włoszech, gdzie w sytuacji wniesienia kapitału w formie pieniężnej pobierana jest stała kwota tego podatku – 168 euro.

Kluczowe znaczenie dla spółki holdingowej mają zasady opodatkowania dywidend zarówno wypłacanych spółce holdingowej przez spółki zależne, jak i tych, które spółka holdingowa wypłaca innym podmiotom. Szczególnie niekorzystne jest podwójne opodatkowanie dywidendy – po raz pierwszy w spółce zależnej a po raz drugi w dominującej – jako dochód z tytułu udziału w zysku. Problem ten pojawia się również na płaszczyźnie międzynarodowej, gdy spółki te są zlokalizowane w różnych państwach [Litwińczuk i Karwat 2008, s. 205]. Na złagodzenie jego skutków pozwalają w tym przypadku umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania. Holdingi mogą posłużyć się tymi umowami w celu optymalizacji opodatkowania. Kraje, które zawarły wiele takich umów (np. Wielka Brytania – 116, Szwajcaria – 97, Belgia – 90) są więc bardziej atrakcyjnymi miejscami lokalizacji spółki holdingowej niż te, które takich umów podpisały niewiele (np. Litwa – 48, Gibraltar – żadnej). Należy przy tym zauważyć,

że w Unii Europejskiej podwójnemu opodatkowaniu przeciwdziałają przepisy dyrektywy 2003/123/WE. Przewidują one zwolnienie od podatku potrącanego u źródła dochodu, dywidend i innych form podziału zysku, wypłacanych przez spółki zależne na rzecz ich spółek dominujących (jeżeli spełnione są określone prawem warunki).

Innym korzystnym rozwiązaniem dla holdingu, z omawianego punktu widzenia, jest utworzenie podatkowej grupy kapitałowej. Dywidendy wypłacane między spółkami należącymi do takiej grupy kapitałowej nie podlegają bowiem opodatkowaniu. Podatkowa grupa kapitałowa pozwala na traktowanie holdingu jako jedności dla celów podatkowych [Gajewski 2005, s. 120]. Do jej zalet zalicza się również możliwość potrącania strat poniesionych przez jeden podmiot należący do grupy od dochodów przed opodatkowaniem innego podmiotu. Spółki wchodzące w jej skład uprawnione są do swobodnego stanowienia cen w transakcjach wewnętrznych, nie ciąży więc na nich obowiązek prowadzenia dokumentacji cen transferowych [Maisto 2008, s. 90]. Ponadto w sytuacji, gdy przepisy podatkowe przewidują możliwość konsolidacji podatników VAT transakcje przeprowadzane między spółkami należącymi do danej podatkowej grupy kapitałowej są zwolnione z tego podatku. Dla celów podatku dochodowego od osób prawnych podatkowa grupa kapitałowa może być tworzona w 11 państwach europejskich.

Ze względu na częste przeprowadzanie transakcji nie tylko kupna, lecz także sprzedaży udziałów (akcji) w procesie optymalizacji podatkowej holdingu, należy uwzględniać zasady opodatkowania dochodów (strat) i rozliczania kosztów powstających z ich tytułu. W niektórych państwach zyski ze sprzedaży udziałów (akcji) są zwolnione z podatku dochodowego. Zwolnienie to występuje w Austrii, Belgii, Czechach, na Cyprze, w Danii, Finlandii, Francji, Hiszpanii, Holandii, Luksemburgu, na Malcie, w Niemczech, Portugalii, Szwajcarii, Szwecji, Wielkiej Brytanii i we Włoszech. Każde z tych państw przewiduje inne warunki aplikacji tego zwolnienia. Przykładowo, w Szwecji ma ono na ogół zastosowanie, jeżeli sprzedaży podlegają akcje nienotowane na giełdzie, a w przypadku sprzedaży akcji notowanych na giełdzie, gdy spółka holdingowa posiadała przez okres 12 miesięcy co najmniej 10-procentowy udział w spółce zależnej, której akcje zbywa [European Holding Regimes 2012, s. 35].

Nie w każdym państwie straty kapitałowe mogą zostać potrącone przez podatników od ich dochodów przed opodatkowaniem. W 12 państwach europejskich prawo nie zezwala na ich odliczenie lub wprowadza znaczne ograniczenia w tym zakresie. Przykładowo na Łotwie spółka uprawniona jest do odliczania strat powstałych w związku z transakcją sprzedaży akcji (udziałów), jeżeli przeprowadzanie takich transakcji nie stanowi jej działalności podstawowej i jeżeli w ciągu roku podatkowego została przeprowadzona nie więcej niż jedna taka

transakcja, a sprzedane akcje (udziały) były w posiadaniu spółki przez okres nie krótszy niż 12 miesięcy.

Zakup akcji (udziałów) spółek wymaga posiadania odpowiednich środków finansowych. Spółki holdingowe korzystają w tym celu często z pożyczek i kredytów. Atrakcyjnym rozwiązaniem jest więc możliwość odliczenia odsetek od uzyskanej pożyczki czy kredytu od przychodu, jako koszt jego uzyskania. Restrykcje w tym zakresie występują w wielu państwach europejskich, w tym między innymi w Belgii, Danii, Francji, Hiszpanii, Niemczech, Portugalii, Szwajcarii, Szwecji i Wielkiej Brytanii. W niektórych z tych państw obowiązują przepisy w zakresie niedostatecznej kapitalizacji. Ograniczają one możliwość finansowania dłużnego przedsiębiorstw. Przykładowo, w Polsce stosownie do art. 16 ust. 1 pkt 60 i 61 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych [*Ustawa z 15 lutego 1992 r. ...*] obowiązuje limit odliczania jako kosztów uzyskania przychodu odsetek od pożyczek i kredytów, które zostały udzielone spółce:

- a) przez jej udziałowca posiadającego nie mniej niż 25% jej udziałów (albo udziałowców posiadających łącznie nie mniej niż 25% jej udziałów),
- b) przez inną spółkę, jeżeli w obu spółkach (udzielającej pożyczki/kredytu i otrzymującej pożyczkę/kredyt) ten sam udziałowiec posiada nie mniej niż po 25% udziałów, w sytuacji gdy wartość zadłużenia spółki wobec jej udziałowców (akcjonariuszy) posiadających co najmniej 25% udziałów (akcji) i wobec innych podmiotów posiadających co najmniej 25% udziałów w kapitale takiego udziałowca (akcjonariusza) osiąga łącznie trzykrotność wartości kapitału zakładowego spółki. Odsetki te nie stanowią kosztu uzyskania przychodu w części, w jakiej pożyczka (kredyt) przekracza wspomnianą wartość zadłużenia, określoną na dzień zapłaty odsetek.

Katalog pozostałych wydatków, które mogą zostać zaliczone do kosztów uzyskania przychodów może również stanowić podatkową przesłankę decyzji spółki holdingowej. Zakres i warunki zaliczania tych wydatków do kosztów uzyskania przychodów, w tym np. związanych z rejestracją, umowami cywilnoprawnymi, usługami księgowymi, audytorskimi, doradczymi są zróżnicowane w poszczególnych państwach. W większości państw za koszty uzyskania przychodów nie uznaje się przykładowo podatków dochodowych, grzywien i kar pieniężnych, darowizn i ofiar. Ograniczenia dotyczą natomiast wynagrodzeń dla członków zarządu spółki czy kosztów jej reprezentacji [Kesti 2009, s. 277, 505, 592].

Jednym z instrumentów zniechęcających do ulokowania spółki holdingowej w jednym z rajów podatkowych, wykorzystywanych w celu ograniczenia ucieczki do nich kapitału, jest kontrolowana spółka zagraniczna. Instrument ten jest stosowany między innymi w Danii, Finlandii, Francji, Hiszpanii, Niemczech, Portugalii, Szwecji, Wielkiej Brytanii i we Włoszech. Stanowi on złamanie tzw.

zasady terytorialności, zgodnie z którą zyski spółki zależnej, będącej rezydentem danego państwa mogą być opodatkowane w państwie udziałowca (spółki holdingowej) dopiero po ich wypłacie np. w postaci dywidendy.

Europejskie reżimy holdingowe

Preferencje podatkowe dla spółek holdingowych są oferowane przez szereg jurysdykcji, w tym także przez takie państwa europejskie, jak: Austria, Belgia, Cypr, Czechy, Dania, Hiszpania, Holandia, Szwajcaria, Irlandia, Luksemburg, Malta, Szwecja, Węgry i Wielka Brytania. Za najkorzystniejsze uznaje się na ogół reżimy holdingowe na Cyprze i w Holandii. Znaczną popularnością jako miejsce lokalizacji spółek holdingowych cieszyły się w ostatnich pięciu latach również takie państwa, jak: Szwajcaria, Szwecja, Czechy, Austria, a do końca 2010 roku – Luksemburg¹.

Holenderskie przepisy przewidują możliwość utworzenia dwóch form spółek holdingowych: prywatnej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (*B.V. – Besloten Vennootschap*) oraz publicznej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (*N.V. – Naamloze Vennootschap*), której odpowiednikiem w innych państwach jest zasadniczo spółka akcyjna [Eicke 2009, s. 149]. Formy te różnią się przede wszystkim prawem do emisji akcji dopuszczonych do publicznego obrotu. Prawo to przysługuje jedynie spółkom drugiego typu. Najczęściej jest wybierana pierwsza forma prawna spółek holdingowych, nie ciąży na niej bowiem obowiązek publikowania sprawozdań finansowych.

Do popularności Holandii jako miejsca lokalizacji spółek holdingowych przyczynia się szereg rozwiązań w zakresie prawa podatkowego. Należy do nich zaliczyć przede wszystkim zwolnienie z opodatkowania dywidend wypłacanych spółce holdingowej przez spółki zależne oraz zwolnienie z opodatkowania zysków kapitałowych z tytułu sprzedaży udziałów (akcji) w spółkach zależnych (*participation exemption*). Zwolnienie to przysługuje, jeżeli:

- spółka holdingowa posiada co najmniej 5% udział w kapitale zakładowym spółki zależnej (gdy warunek ten był spełniony przez okres co najmniej roku a wysokość omawianego udziału spadła poniżej tego limitu, wówczas spółce holdingowej nadal przysługuje prawo do tego zwolnienia w okresie kolejnych trzech lat),

¹ Obowiązujący w tym państwie reżim holdingowy określany mianem *holdingu 1929* został uznany przez Unię Europejską za pomoc publiczną niezgodną z zasadami wspólnego rynku i naruszającą zapisy art. 87 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (obecnie art. 107 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej).

- wynik jednego z następujących testów jest pozytywny: testu motywacji (*motive test*), testu aktywów (*asset test*) i testu podlegania opodatkowaniu (*subject-to-tax test*). Pierwszy z nich uznaje się za pozytywny, jeżeli celem nabycia przez spółkę holdingową udziału w spółce zależnej jest uzyskanie dochodu, który przewyższa dochód, jaki uzyskiwałaby ona z tytułu typowych czynności zarządzania aktywami. Wynik drugiego uważany jest za pozytywny, gdy spółka zależna nie ma charakteru spółki inwestycyjnej, czyli mniej niż 50% jej aktywów stanowią niskoopodatkowane inwestycje pasywne. Z kolei wynik trzeciego jest pozytywny, gdy stawka opodatkowania dochodów spółki zależnej jest nie niższa niż 10%.

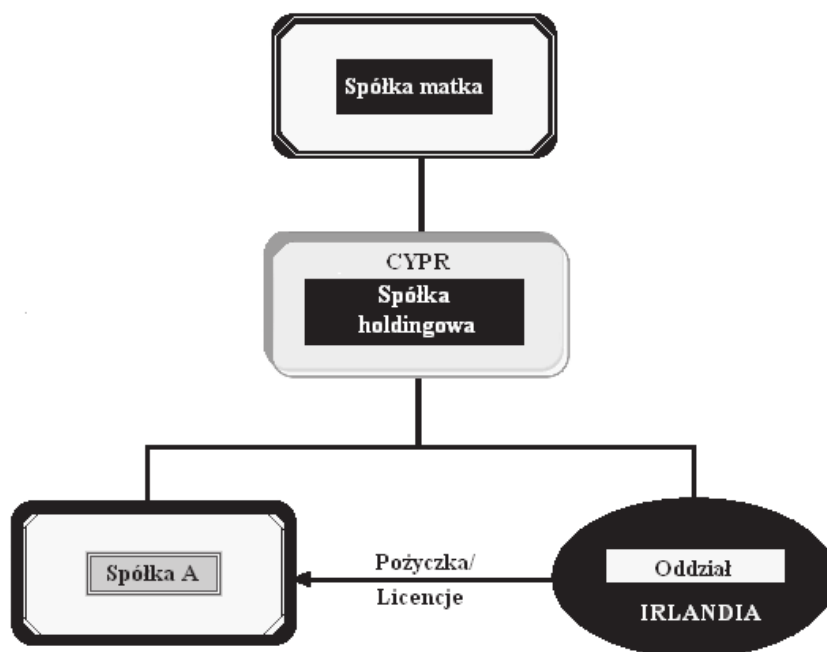
W grupie pozostałych preferencji podatkowych oferowanych przez Holandię wymienia się przykładowo możliwość odliczenia odsetek od pożyczek (kredytów), z których środki przeznaczone są na zakup udziałów (akcji)², niską stawkę opodatkowania dywidend wypłacanych przez holenderskie spółki wchodzące w skład holdingu innym spółkom zagranicznym (wynosi ona 15%, a niektóre umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania pozwalają na zredukowanie jej wysokości nawet do 0%), rozbudowaną sieć umów o unikaniu podwójnego opodatkowania (87 umów w 2012 r.), możliwość konsolidacji powiązanych spółek dla celów podatku dochodowego od osób prawnych.

Cypryjska spółka holdingowa jest często wykorzystywana jako instrument optymalizacji podatkowej przez polskie podmioty. Prawo podatkowe przewiduje w tym państwie zwolnienie z opodatkowania dywidend wypłacanych przez spółki zależne spółce holdingowej oraz zwolnienie z opodatkowania zysków kapitałowych ze sprzedaży udziałów (akcji) w spółkach zależnych bez konieczności spełnienia dodatkowych warunków. Wyjątek dotyczy wypłaty dywidend przez spółki zależne opłacające podatek znacznie niższy od tego, który zostałby na nie nałożony na Cyprze, jeżeli powyżej 50% ich dochodów pochodzi z niskoopodatkowanych inwestycji pasywnych. W tym przypadku stawka podatku od wypłaty dywidendy wynosi 20%. W odniesieniu do sprzedaży udziałów (akcji) ustawodawca określił stawkę podatku w wysokości 20%, jeżeli zbyciu podlegają udziały spółek nienotowanych na giełdzie, których aktywa stanowią nieruchomości położone na Cyprze. Zlokalizowanie spółki holdingowej na Cyprze jest korzystnym rozwiązaniem także ze względu na brak ograniczeń dotyczących uznawania wydatków na nabycie udziałów (akcji) spółek jako kosztów uzyskania

² Należy jednak dodać, że Holandia należy do państw, w których obowiązują przepisy w zakresie niedostatecznej kapitalizacji. Stosownie do regulacji wprowadzonych od 1 stycznia 2004 r., możliwość odliczania tych odsetek jest ograniczona, jeżeli stosunek wartości zadłużenia spółki z tytułu pożyczek i kredytów do jej wartości kapitału zakładowego (wyznaczany wskaźnikiem *debt-to-equity ratio*) jest wyższy niż 3:1, a kwota zadłużenia powyżej tego limitu przekracza 500 000 euro [Müller 2007, s. 107].

przychodów i w zakresie niedostatecznej kapitalizacji czy podatku od dywidend wypłacanych spółkom zagranicznym.

W literaturze przedmiotu przedstawiane są na ogół trzy schematy optymalizacji podatkowej z wykorzystaniem europejskich reżimów podatkowych. W pierwszym, stosunkowo często stosowanym ze względu na jego nieskomplikowanie, spółka holdingowa jest zlokalizowana w państwie europejskim oferującym preferencyjne zasady opodatkowania, zaś spółki zależne oraz ewentualnie spółka matka posiadająca udziały w spółce holdingowej są zlokalizowane w jakimkolwiek innym państwie. Zaletą tego schematu jest zwolnienie z opodatkowania dywidend wypłacanych przez spółkę zależną spółce holdingowej i zysków kapitałowych ze sprzedaży udziałów i akcji, a także – w przypadku niektórych reżimów holdingowych – niska stawka opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych. Do jego wad należy natomiast zaliczyć opodatkowanie dochodów uzyskiwanych przez spółkę holdingową ze sprzedaży licencji (patentów) czy udzielonych pożyczek. Uniknięcie tego opodatkowania jest możliwe w przypadku zastosowania schematu przedstawionego na rysunku 1. W schemacie tym



Rysunek 1

Optymalna struktura holdingowa w przypadku udzielania pożyczek i sprzedaży licencji

Źródło: [Russo 2007, s. 90].

spółka holdingowa, zlokalizowana w państwie, w którym obowiązują preferencyjne zasady jej opodatkowania (np. na Cyprze), nie udziela bezpośrednio pożyczek spółkom zależnym i nie sprzedaje im licencji (patentów). Czynności te są realizowane przez utworzony przez spółkę holdingową oddział w Irlandii. Oddział ten nie podlega opodatkowaniu, jeżeli nie prowadzi działalności w zakresie handlu na terenie Irlandii.

W ostatnim schemacie (tzw. dwupoziomowym holdingu kompensacyjnym – *two-tiered back-to-back holding*) występują dwie spółki holdingowe, jedna jest zlokalizowana w klasycznym raju podatkowym (np. Wyspy Bermudy), druga zaś w państwie europejskim stosującym preferencje podatkowe dla spółek holdingowych. Spółka zlokalizowana w klasycznym raju podatkowym udziela pożyczek i (lub) sprzedaje licencje (patenty) drugiej spółce holdingowej, która następnie udziela pożyczek i (lub) odsprzedaje licencje spółkom zależnym. Taki schemat optymalizacyjny pozwala na minimalizację opodatkowania zysków kapitałowych z tytułu odsetek i dochodów ze sprzedaży licencji (patentów).

Amerykańskie i niemieckie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w spółki holdingowe w latach 2007–2009

O popularności poszczególnych reżimów holdingowych świadczą bezpośrednie inwestycje zagraniczne w spółki holdingowe realizowane przez podmioty z różnych państw. W artykule ocenę tej popularności przeprowadzono na podstawie danych statystycznych publikowanych przez Biuro Analiz Ekonomicznych w USA oraz Federalny Urząd Statystyczny Niemiec. Dane te nie są porównywalne, w pierwszym przypadku dotyczą bowiem amerykańskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w spółki holdingowe (*holding companies*), z pominięciem inwestycji w sektorze bankowym, w drugim natomiast niemieckich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tzw. spółki udziałowe (*Beteiligungsgesellschaften*). Obydwie kategorie spółek różnią się definicją. Za spółkę holdingową dla celów amerykańskich danych statystycznych uznaje się każdą spółkę, której działalność polega przede wszystkim na nabywaniu papierów wartościowych lub aktywów finansowych innych przedsiębiorstw [Borga, Mataloni 2001, s. 23]. Podana definicja spółki holdingowej nie określa, co jest celem strategicznym spółki holdingowej, może nim być więc sprawowanie kontroli nad spółkami zależnymi lub wyłącznie działalność służąca uzyskiwaniu dochodów z transakcji kupna i sprzedaży akcji (udziałów). Spółki udziałowe koncentrują się natomiast w szczególności na uzyskiwaniu dochodów z dywidend wypłacanych przez spółki zależne oraz z transakcji kupna i sprzedaży akcji (udziałów) tych spółek [Gans-Raschke 2006, s. 149].

Tabela 1

Amerykańskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w spółki holdingowe według państw w latach 2006–2009 [mln \$]*

Państwo	2006	2007	2008	2009
Holandia	198 559	276 749	294 491	345 430
Luksemburg	110 566	99 671	122 995	145 383
Wyspy Bermudy	53 664	bd.	122 119	141 534
Wielka Brytania	92 517	97 849	113 749	113 606
Szwajcaria	54 810	43 253	66 437	76 493
Wyspy Morza Karaibskiego	52 140	62 166	71 124	75 262
Irlandia	11 130	29 403	45 107	64 728
Singapur	–	–	53 044	57 095
Kanada	25 279	33 699	51 016	56 340
Niemcy	31 408	29 570	35 437	39 197
Meksyk	12 031	12 191	29 533	27 061
Hiszpania	25 172	33 907	26 432	26 284
Australia	12 990	15 543	12 016	13 590
Pozostałe państwa	158 300	305 044	154 720	169 155
Państwa europejskie	562 087	673 342	779 302	885 167
Inwestycje ogółem	838 566	1 039 045	1 198 220	1 351 158

* Z wyjątkiem bezpośrednich inwestycji zagranicznych w spółki holdingowe w sektorze bankowym.

Źródło: [U.S. Direct Investment Abroad 2012, s. 23].

Z danych przedstawionych w tabeli 1 wynika, że w badanych latach od 64,8 do 67,0% amerykańskich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w spółki holdingowe było realizowanych w Europie, z tego od 23,7 do 26,6% w Holandii. Relatywnie wysoki był również udział Luksemburga, Wysp Bermudów i Wielkiej Brytanii w tych inwestycjach. Za podstawowy motyw wyboru Holandii i Luksemburga jako miejsca lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych uznaje się preferencje podatkowe dla spółek holdingowych [Bloodgood 2007, s. 9]. W przypadku Wielkiej Brytanii wysokie są nie tylko amerykańskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w spółki holdingowe, lecz także amerykańskie bezpośrednie inwestycje zagraniczne ogółem. Jest to następstwem wielu przesłanek, w tym np. aspektów kulturowych (językowych) czy efektu aglomeracji

[*European Headquarters* 2005, s. 7]. Atrakcyjność Wysp Bermudów jako miejsca lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych wynika z oferowanych przez nie bardzo dogodnych warunków do inwestowania, a także z bliskości położenia od wschodniego wybrzeża USA. Ponadto należy dodać, że Wyspy Bermudy są często wykorzystywane jako miejsce lokalizacji spółki holdingowej wchodzącej w skład dwupoziomowych holdingów kompensacyjnych.

Tabela 2

Niemieckie bezpośrednie inwestycje zagraniczne w spółki udziałowe według państw w latach 2006–2009 [mln euro]

Państwo	2006	2007	2008	2009
USA	87 444	83 524	96 936	111 003
Wielka Brytania	47 255	69 637	56 685	72 475
Holandia	29 479	27 521	34 518	38 987
Belgia	21 077	24 324	32 563	34 243
Francja	19 296	22 542	24 383	22 096
Włochy	13 677	14 150	17 565	20 050
Szwajcaria	8600	16 297	20 715	19 613
Austria	14 777	17 100	18 311	19 160
Luksemburg	18 272	13 718	29 002	19 002
Hiszpania	7301	8421	12 424	18 597
Czechy	6870	9353	10 393	12 946
Brazylia	3936	5553	5453	12 286
Chiny	3923	5378	6745	8217
Pozostałe państwa	85 082	110 676	119 871	117 841
Państwa europejskie	242 658	301 983	341 092	356 030
Inwestycje ogółem	366 989	428 194	485 564	526 516

Źródło: [*Statistisches Jahrbuch* 2008, s. 661; *Statistisches Jahrbuch* 2009, s. 677; *Statistisches Jahrbuch* 2010, s. 670; *Statistisches Jahrbuch* 2011, s. 666].

Holandia czy Luksemburg są również atrakcyjnymi państwami lokalizacji niemieckich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w spółki udziałowe (zob. tab. 2). W latach 2006–2009 zdecydowanie wyższy udział w tych inwestycjach miały jednak Stany Zjednoczone i Wielka Brytania. W przypadku niemieckich bezpośrednich inwestycji w spółki udziałowe preferencje podatkowe dla spółek

holdingowych (udziałowych) odgrywają więc ważną, lecz nie decydującą rolę. Należy jednakże zauważyć, że amerykański system podatkowy jest na ogół przez niemieckich inwestorów oceniany jako bardziej przyjazny niż rodzimy. Co więcej około 60% niemieckich przedsiębiorców realizujących tego typu inwestycje w USA przypisuje temu systemowi znaczącą rolę, jako czynnikowi determinującemu ich decyzje inwestycyjne [Werneck 1998, s. 167].

Podsumowanie

Preferencje podatkowe dla spółek holdingowych w państwach europejskich stanowią skuteczny instrument konkurowania o bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Przykładem tego jest Holandia, oferująca już od wielu lat jeden z najkorzystniejszych reżimów holdingowych, który, wraz z innymi czynnikami tworzącymi korzystny klimat inwestycyjny, zachęca amerykańskich i niemieckich przedsiębiorców do lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w spółki holdingowe na terytorium tego kraju.

Podstawowym instrumentem wykorzystywanym w celu przyciągnięcia spółek holdingowych na terytorium danego państwa są zwolnienia z opodatkowania dochodów pochodzących z dywidend od spółek zależnych i ze sprzedaży akcji (udziałów) tych spółek. W państwach Unii Europejskiej możliwości swobodnego kształtowania warunków tego zwolnienia są ograniczone prawem wspólnotowym. Zdarza się bowiem, tak jak to miało miejsce w przypadku luksemburskiego *holdingu 1929*, że preferencje podatkowe dla spółek holdingowych są uznawane za pomoc publiczną zakłócającą konkurencję na rynku wspólnotowym. Inwencja państw członkowskich w zakresie wdrażania nowych preferencji podatkowych jest jednak nieograniczona. W związku z koniecznością uchylecia regulacji przyznających ulgi podatkowe w ramach *holdingu 1929*, Luksemburg wprowadził instytucję spółki zarządzania funduszami prywatnymi (*société de gestion de patrimoine familial – SPF*), której przedmiot działalności obejmuje również typowe czynności realizowane przez spółki holdingowe.

W Polsce brak jest porównywalnych zachęt podatkowych do realizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w spółki holdingowe. Za stosunkowo restrykcyjne jest uznawane przede wszystkim opodatkowanie dywidend otrzymywanych z zagranicy. Relatywnie wysoka (19%) jest stawka podatku od dochodu ze sprzedaży udziałów (akcji) w spółkach zależnych. Zniechęcające są także warunki konsolidacji powiązanych spółek dla celów podatku dochodowego od osób prawnych. Do zalet polskich regulacji prawnych można ewentualnie zaliczyć warunki potrącania odsetek od kredytu (pożyczki) jako kosztu uzyskania przychodu i brak instytucji kontrolowanej spółki zagranicznej.

Literatura

- BLOODGOOD L.: *Inbound and outbound U.S. direct investment with leading partner countries*, Journal of International Commerce and Economics, Issue 6/2007.
- BORGA M., MATALONI R.J.: *Direct Investment Positions for 2000*, Bureau of Economic Analysis, Washington 2001.
- Comparison of European Holding Company Regimes*, Deloitte, London 2012.
- Dyrektywa Rady 2003/123/WE z dnia 22 grudnia 2003 r. w sprawie wspólnego systemu opodatkowania stosowanego w przypadku spółek dominujących i spółek zależnych różnych państw członkowskich, Dz.Urz. UE nr L 7/41 z 13.01.2004.
- EICKE R.: *Tax Planning with Holding Companies – Repatriation of US Profits from Europe: Concepts, Strategies and Structures*, Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn 2009.
- European Headquarters: Location Decisions and Establishing Sequential Company Activities*, Ernst & Young, Utrecht 2005.
- European Holding Regimes*, Loyens & Loeff, Amsterdam 2012.
- GAJEWSKI D.: *Opodatkowanie holdingów i grup kapitałowych*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2005.
- GANS-RASCHKE H.J.: *Die Bedeutung der Dienstleistungsstatistik für die Berechnung der Wertschöpfung in den volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen*, Wirtschaft und Statistik 2/2006.
- KESTI J.: *European Tax Handbook*, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam 2009.
- LITWIŃCZUK H., KARWAT P.: *Prawo podatkowe przedsiębiorców*, Tom I, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2008.
- MAISTO G.: *International and EC Tax Aspects of Groups of Companies*, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam 2008.
- MÜLLER J.: *The Netherlands in International Tax Planning*, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam 2007.
- RUSSO R.: *Fundamentals of International Tax Planning*, International Bureau of Fiscal Documentation, Amsterdam 2007.
- Statistisches Jahrbuch 2008 für die Bundesrepublik Deutschland*, Statistisches Bundesamt Deutschland, Wiesbaden 2008.
- Statistisches Jahrbuch 2009 für die Bundesrepublik Deutschland*, Statistisches Bundesamt Deutschland, Wiesbaden 2009.
- Statistisches Jahrbuch 2010 für die Bundesrepublik Deutschland*, Statistisches Bundesamt Deutschland, Wiesbaden 2010.
- Statistisches Jahrbuch 2011 für die Bundesrepublik Deutschland*, Statistisches Bundesamt Deutschland, Wiesbaden 2011.
- U.S. Direct Investment Abroad. Holding Companies*, Bureau of Economic Analysis, Washington 2012.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. z 2000 r. Nr 54, poz. 654, ze zm.

WERNECK T.: *Deutsche Direktinvestitionen in den USA. Determinanten und Wirkungen am Beispiel des Bundesstaaten Georgia, North Carolina und South Carolina*, Verlag V. Folrentz GmbH, München 1998.

ZIÓLEK Ł.: *Międzynarodowe planowanie podatkowe*, Centrum Doradztwa i Informacji Di-fin sp. z o.o., Warszawa 2007.

Tax Optimization Schemes of the European Holding Structures

Abstract

The aim of the article is to demonstrate the tax optimization possibilities that may be used by holding companies. The author presents the factors taken into account by the choice of holding company location, and characterizes two of the most attractive holding regimes – the Dutch and Cyprus ones. The article presents three tax optimal holding structures, most often applied. Moreover, it contains an analysis of the American and German foreign direct investment in holding companies by countries.

Anna Czarnecka

Katedra Rachunku Kosztów i Rachunkowości Zarządczej
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Miernik incydencji podatkowej

Wstęp

Incydencja podatkowa, zwana inaczej przerzucaniem podatku bądź ciężaru podatkowego, to zjawisko ekonomiczne polegające na przesunięciu ciężaru opodatkowania na innego podatnika poprzez zmianę cen zasobów ekonomicznych [Szczodrowski 2007, s. 22]. Incydencję podatkową można rozumieć szerzej, jako zmianę dochodu spowodowaną wprowadzeniem nowego podatku, po uwzględnieniu możliwości przerzucenia podatku na inny podmiot [Adamkiewicz-Drwiłło, Jędrzejewska 2002, s. 162]. W konstrukcji każdego podatku jest ściśle określony podatnik, czyli podmiot, który ma zapłacić podatek¹.

Podatkami przerzucalnymi są (z samej definicji) podatki pośrednie. Mogą być nimi również podatki bezpośrednie, ponieważ w przerzucalności dochodzi do faktycznego przeniesienia ekonomicznego ciężaru podatkowego na inne podmioty. W przypadku podatków pośrednich może wystąpić incydencja pozorna. Przerzucalność pozorna występuje, gdy ustawodawca z góry zakłada, że faktyczny ciężar opodatkowania poniosą inne podmioty niż te, na które ciężar ten został w ustawie podatkowej nałożony [Sobiech 1995, s. 109]. Z kolei przerzucalność rzeczywista dokonuje się na rynku z inicjatywy podmiotu, na który nałożony został podatek [Sobiech 1995, s. 109]. Według innego kryterium wyróżnić możemy przerzucanie podatków w przód i wstecz (do tyłu). Incydencja podatkowa do przodu polega na tym, że podatnik przerzuca ciężar podatku, poprzez odpowiednie podwyższenie ceny sprzedaży, na nabywcę sprzedawanych przez siebie dóbr. Incydencja do tyłu to zjawisko odwrotne – podatnik przerzuca ciężar podatku, poprzez obniżenie ceny nabycia tych surowców, na dostawcę, od którego kupuje np. surowce do produkcji. Należy przy tym pamiętać, że przerzucanie ciężaru

¹ Zgodnie z art. 7 § 1 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (t.j. Dz.U. z 2005 r. Nr 8, poz. 60 ze zm.) podatnikiem jest osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, podlegająca na mocy ustaw podatkowych obowiązkowi podatkowemu. Jednakże na mocy § 2 tego samego art. ustawy podatkowe mogą ustanowić podatnikami inne podmioty, niż wymienione w § 1.

podatkowego może występować między różnymi podmiotami na rynku, np. producentem i jego pracownikami (odnośnie kosztów wynagrodzenia), spółką i jej udziałowcami (odnośnie podziału zysku) [Harberger 2008, s. 303]. Incydencja podatkowa wg kryterium wielkości ciężaru przerzuconego zobowiązania może mieć charakter częściowy, całkowity lub nadmierny [Famulska 2007, s. 152].

Cel i metody badań

Jeżeli dojdzie do przerzucenia podatku przez podatnika na inny podmiot, to w aspekcie ekonomicznym podatnikiem stanie się ten inny podmiot [Famulska 2007, s. 152]. A zatem przy podwyżce podatku istotne staje się pytanie, kto zapłaci więcej a kto zapłaci mniej [Spiegel, Templeman, Tavor 2010, s. 37]. Incydencja podatkowa, tak jak każde zjawisko ekonomiczne, powinna być mierzalna. Jak zatem zmierzyć incydencję podatkową? Stosowanym miernikiem incydencji podatkowej w podatkach konsumpcyjnych jest stopień incydencji podatku konsumpcyjnego, obliczany jako stosunek fiskalnych ciężarów poniesionych przez sprzedających do fiskalnych ciężarów poniesionych przez kupujących [Walasik 2008, s. 133]. Stopień incydencji podatku konsumpcyjnego nie pokazuje jednak w jakim stopniu podatnik przerzuca ciężar podatkowy na inne podmioty oraz czy następuje incydencja podatkowa do tyłu.

Celem opracowania jest stworzenie miernika incydencji podatkowej, który wskaże w jakim stopniu podatnik przerzuca podatek na inne podmioty (incydencja częściowa, całkowita czy nadmierna) oraz w jakim kierunku nastąpi incydencja (do przodu, do tyłu czy mieszana). Taki miernik pozwoli zmierzyć stopień incydencji kompleksowo. Dzięki temu może być zastosowany przy nałożeniu nowego podatku, podwyżce podatku bądź do analizowania podatku już istniejącego. Wydaje się jednak, że analizowanie reakcji podatników na opodatkowanie jest najbardziej uchwytne przy obserwacji podwyżki podatku bądź przy nałożeniu nowego podatku.

W opracowaniu zostaną zaprezentowane przykłady liczbowe, dotyczące incydencji przy podwyżce podatku pośredniego.

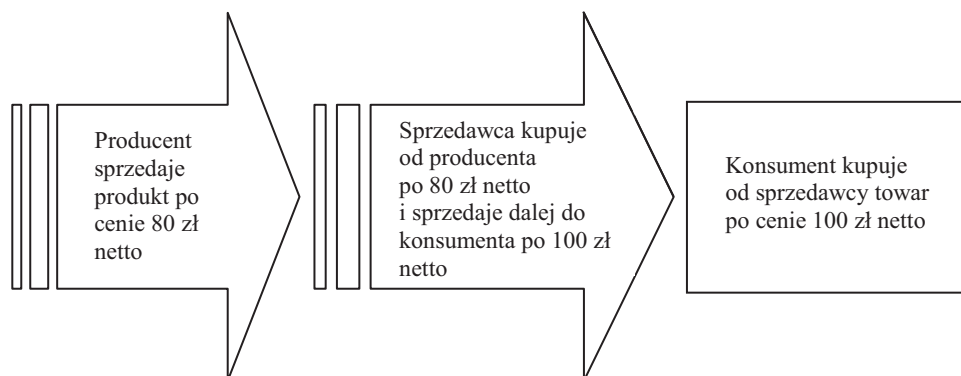
Propozycja miernika incydencji podatkowej

Założmy, że występują trzy podmioty gospodarcze:

1. Producent – pierwszy podmiot w łańcuchu transakcji,
2. Sprzedawca – drugi podmiot w łańcuchu transakcji, który kupuje od producenta i sprzedaje dla konsumenta,

3. Konsument – trzeci i ostatni podmiot w łańcuchu transakcji, który kupuje od sprzedawcy.

Producent sprzedaje produkt do sprzedawcy po cenie netto 80 zł, sprzedawca sprzedaje z kolei ten towar do konsumenta po cenie netto 100 zł (rys. 1).



Rysunek 1

Transakcja łańcuchowa z trzema podmiotami – producentem, sprzedającym i konsumentem

Źródło: Opracowanie własne.

Początkowo stawka podatku VAT wynosiła 22% i obowiązywała na wszystkich szczeblach łańcucha opisywanej transakcji, a zatem cena sprzedaży brutto między producentem i sprzedawcą (pierwsze i drugie ogniwo w łańcuchu) wynosiła 97,60 zł, a cena sprzedaży brutto między sprzedawcą i konsumentem (drugie i trzecie ogniwo w łańcuchu) wynosiła 122 zł. W przypadku podwyżki stawki podatku VAT o 1%, tzn. z 22 do 23% podatek ten może być przerzucony w całości ze sprzedawcy na konsumenta i wtedy cena brutto towaru będzie wynosiła po podwyżce 123 zł (incydencja całkowita do przodu). Może się też zdarzyć, że podwyżka VAT-u nie będzie przerzucona na konsumenta w całości, tylko w części (incydencja częściowa do przodu). Wówczas cena brutto towaru po podwyżce ceny przez sprzedawcę będzie w przedziale niedomkniętym od 122 do 123 zł brutto – będzie wyższa od kwoty 122 zł, ponieważ nastąpiła incydencja do przodu, ale będzie niższa niż 123 zł, ponieważ nie nastąpiło pełne, tylko częściowe, przerzucenie ciężaru podatkowego.

W przypadku produktów o dużej elastyczności cenowej popytu trudno jest podnieść cenę na rynku. W takiej sytuacji sprzedawca, jeżeli nie przerzuci podwyżki podatku na inny podmiot, będzie musiał sam ponieść ekonomiczny ciężar zapłaty podatku. Jeżeli pokryje sam podwyżkę podatku, to zmniejszy się jego marża. Przed podwyżką podatku VAT sprzedawca uzyskiwał marżę w wysokości

20 zł ($100 - 80 = 20$ zł), cena brutto sprzedaży dla konsumenta wynosiła 122 zł. Po podwyżce podatku VAT z 22 do 23% sprzedawca nie podniesie ceny dla konsumenta i pozostawi ją na poziomie 122 zł, ale będzie musiał zapłacić podatek ze stawką 23%, czyli 22,81 zł [$(122 \times 0,23) \times 1,23^{-1} = 22,81$]. Marża jaką uzyska to 19,19 zł ($122 - 22,81 - 80 = 19,19$). Brak incydencji podatku do przodu sprawi, że marża sprzedawcy spadnie z 20 do 19,19 zł, czyli o 0,81 zł (4,05%).

W takiej sytuacji sprzedawca może starać się przerzucić ekonomiczny ciężar podatku na producenta poprzez obniżenie ceny nabycia produktu. Na przykład, jeżeli w wyniku negocjacji obniży cenę nabycia produktu od producenta o kwotę netto 0,81 zł, to jego marża po podwyżce podatku VAT z 22 do 23% pozostanie nadal na tym samym poziomie, pomimo że nie podwyższył ceny sprzedaży dla konsumenta.

Miernik incydencji podatkowej (M_i) jest sumą procentowego przerzucenia podatku przez podatnika (sprzedawcę) na odbiorcę (konsumenta) oraz procentowego przerzucenia podatku przez podatnika (sprzedawcę) na dostawcę (producenta) (1):

$$M_i = I_p + I_t \quad (1)$$

gdzie:

M_i – miernik incydencji podatkowej,

I_p – procentowe przerzucenie podatku przez podatnika (sprzedawcę) na odbiorcę (konsumenta),

I_t – procentowe przerzucenie podatku przez podatnika (sprzedawcę) na dostawcę (producenta).

Miernik incydencji podatkowej M_i wskaże nam jaki procent podwyżki podatku jest przerzucony na inne podmioty. Przy czym miernik ten składa się z dwóch składników: procentowej miary incydencji podatku do przodu I_p oraz procentowej miary incydencji podatku do tyłu I_t :

$$I_p = \text{strata konsumenta} \div \text{podwyżka podatku} \quad (2)$$

$$I_t = \text{strata producenta} \div \text{podwyżka podatku} \quad (3)$$

Ekonomiczny ciężar podatku bądź podwyżki podatku mogą ponieść trzy podmioty: podatnik (sprzedawca), konsument, producent. Nałożenie podatku ogranicza możliwości gospodarcze podatnika [Brzeziński, Matuszewski 2009, s. 543]. Ekonomiczny ciężar podatku bądź podwyżki podatku można wyrazić kwotowo (nominalnie) bądź procentowo. Ekonomiczny ciężar podatku bądź podwyżki podatku wyrażony kwotowo to różnica między kwotą podatku a stratami konsumenta i producenta (straty konsumenta i producenta pomniejszając stratę podatnika).

Z kolei w ujęciu względnym możemy obliczyć, że strata podatnika spowodowana nałożeniem nowego podatku bądź podwyżką dotychczasowego podatku, to różnica jedności (bądź 100%) i miernika incydencji podatkowej:

$$\text{Procentowa strata podatnika} = 100\% - M_i \quad (4)$$

Miernik incydencji podatkowej będzie mniejszy od 1 (bądź 100%), gdy nie uda się podatnikowi (sprzedawcy) przerzucić całego ciężaru związanego z podwyżką podatku na inne podmioty. Miernik incydencji podatkowej może być też większy od 1 (bądź 100%), gdy przerzucenie podatku na inne podmioty będzie nadmierne i przewyższy wartość podatku.

Przykłady liczbowe zastosowania miernika incydencji podatkowej

W tabeli 1 przedstawiono przykład liczbowy zastosowania miernika incydencji podatkowej, gdy dochodzi do przerzucenia podatku do przodu przez sprzedawcę (podatnika) na konsumenta. W pierwszej części tabeli mamy sytuację przed podwyżką podatku VAT: stawka podatku VAT wynosi 22%, cena sprzedaży między sprzedawcą (podatnikiem) a konsumentem 100 zł netto, czyli 122 zł brutto. Cena między producentem a sprzedawcą (podatnikiem) wynosi 80 zł netto, czyli 97,60 zł brutto. W drugiej części tabeli przedstawiono sytuację po zmianie stawki VAT-u, gdy nastąpiła podwyżka o jeden punkt procentowy, tj. z 22 do 23%. W trzeciej części tabeli obliczono jak zmieniła się cena wraz z podatkiem VAT, koszt zmienny jednostkowy (czyli cena netto, po jakiej sprzedawca kupuje towar od producenta), marża sprzedawcy, kwota podatku VAT.

W kolumnie 3 tabeli 1 znajdują się obliczenia, gdy nie dochodzi do incydencji podatkowej i sprzedawca sam ponosi cały ciężar podwyżki podatku VAT. W kolejnych trzech kolumnach (o numerach od 4 do 6) pokazano jak przedstawiają się ceny, marże i wysokości podatku (kwotowo), gdy sprzedawca przerzuca podwyżkę podatku do przodu na konsumenta, nie obniżając przy tym kosztu zmiennego jednostkowego (czyli, gdy nie dochodzi do jednoczesnej incydencji do tyłu). W przypadku całkowitej incydencji podatkowej do przodu zwiększy się kwota podatku VAT o kwotę 1 zł oraz jednocześnie nie zmieni się marża sprzedawcy. Z kolei, gdy dojdzie do nadmiernej incydencji podatkowej² – kolumna 6

² Przykładem nadmiernej incydencji podatkowej (potwierdzonej w badaniach) może być nadmierne przerzucenie podatku akcyzowego (bądź podobnego) od paliwa [Marion, Muehlegger 2010, s. 19].

Tabela 1

Przykłady liczbowe zastosowania miernika incydencji podatkowej przy przeliczaniu podatku do przodu

Wyszczególnienie		Brak incydencji	Incydencja do przodu		
1	2	3	4	5	6
Przed zmianą	Cena z podatkiem VAT	122,00	122,00	122,00	122,00
	Cena bez podatku VAT	100,00	100,00	100,00	100,00
	Stawka VAT [%]	22	22	22	22
	Kwota VAT	22,00	22,00	22,00	22,00
	Koszt zmienny jednostkowy	80,00	80,00	80,00	80,00
	Marża	20,00	20,00	20,00	20,00
Po zmianie	Cena z podatkiem VAT	122,00	122,50	123,00	125,00
	Cena bez podatku VAT	99,19	99,59	100,00	101,63
	Stawka VAT [%]	23	23	23	23
	Kwota VAT	22,81	22,91	23,00	23,37
	Koszt zmienny jednostkowy	80,00	80,00	80,00	80,00
	Marża	19,19	19,59	20,00	21,63
Zmiany	Zmiana ceny z podatkiem	0,00	0,50	1,00	3,00
	Zmiana kosztu zmiennego jednostkowego	0,00	0,00	0,00	0,00
	Zmiana marży	-0,81	-0,41	0,00	1,63
	Zmiana kwoty podatku	0,81	0,91	1,00	1,37
Miernik incydencji podatku przez sprzedawcę na konsumenta [%]		0,00	55,16	100,00	218,34
Rodzaj incydencji		brak incydencji	częściowa do przodu	pełna do przodu	nadmierna do przodu

Źródło: Opracowanie własne.

– wówczas nie tylko kwota podatku VAT wzrośnie, ale również wzrośnie marża sprzedawcy.

W kolumnie 4 wyliczono, że miernik incydencji podatkowej wynosi 55,16% (tj. 0,50 / 0,91). Oznacza to, że sprzedawca przeliczył ekonomiczny ciężar podatkowy na konsumenta w 55,16%. Nastąpiła częściowa incydencja do przodu. W kolumnie 5 wyliczono, że miernik incydencji podatkowej wynosi 100% (tj. 1,00 / 1,00). Oznacza to, że sprzedawca w całości przeliczył ciężar podatkowy na konsumenta. W kolumnie 6 wyliczono, że miernik incydencji podatkowej

wynosi 218,34% (tj. $3,00 / 1,37$). Oznacza to, że sprzedawca przerzucił ekonomiczny ciężar podatkowy na konsumenta w nadmiarze – w 218,34%.

Tabela 2 zawiera wyliczenia dla incydencji do tyłu, przy jednoczesnym braku przerzucenia podatku do przodu. Analogicznie jak w poprzednim przykładzie, pierwsza część tabeli przedstawia sytuację przed podwyżką podatku VAT, druga część – po podwyżce stawki podatku VAT o jeden punkt procentowy, tj. z 22 do 23%, trzecia część – przedstawia zmiany cen z podatkiem, jak i bez podatku, marż sprzedawcy, kosztu zmiennego jednostkowego, kwoty podatku VAT. Wyliczenia dla braku incydencji przedstawia kolumna 6. Kolumny od 3 do 5 obrazują sytuację, gdy występuje incydencja do tyłu, przy czym w kolumnie 3 mamy

Tabela 2

Przykłady liczbowe zastosowania miernika incydencji podatkowej przy przerzucaniu podatku do tyłu

Wyszczególnienie		Incydencja do tyłu			Brak incydencji
1	2	3	4	5	6
Przed zmianą	Cena z podatkiem VAT	122,00	122,00	122,00	122,00
	Cena bez podatku VAT	100,00	100,00	100,00	100,00
	Stawka VAT [%]	22	22	22	22
	Kwota VAT	22,00	22,00	22,00	22,00
	Koszt zmienny jednostkowy	80,00	80,00	80,00	80,00
	Marża	20,00	20,00	20,00	20,00
Po zmianie	Cena z podatkiem VAT	122,00	122,00	122,00	122,00
	Cena bez podatku VAT	99,19	99,19	99,19	99,19
	Stawka VAT [%]	23	23	23	23
	Kwota VAT	22,81	22,81	22,81	22,81
	Koszt zmienny jednostkowy	77,56	79,19	79,59	80,00
	Marża	21,63	20,00	19,59	19,19
Zmiany	Zmiana ceny z podatkiem	0,00	0,00	0,00	0,00
	Zmiana kosztu zmiennego jednostkowego	-2,44	-0,81	-0,41	0,00
	Zmiana marży	1,63	0,00	-0,41	-0,81
	Zmiana podatku	0,81	0,81	0,81	0,81
Miernik incydencji podatku przez sprzedawcę na producenta [%]		300,00	100,00	50,00	0,00
Rodzaj incydencji		nadmierna do tyłu	pełna do tyłu	częściowa do tyłu	brak incydencji

Źródło: Opracowanie własne.

incydencję nadmierną do tyłu, w kolumnie 4 – incydencję pełną do tyłu, w kolumnie 5 – incydencję częściową do tyłu. W przypadku incydencji częściowej do tyłu – podanej w tabeli 2 – miernik incydencji wynosi 50% (tj. $0,41/0,81$) i oznacza, że sprzedawca (podatnik) w 50% przerzucił ekonomiczny ciężar podatku na producenta. Podwyżka podatku w kwocie 0,81 zł została pokryta w 50% poprzez zmniejszenie marży sprzedawcy, a w 50% poprzez zmniejszenie kosztu zmienego jednostkowego.

Tabela 3 obrazuje incydencję mieszaną, gdzie sprzedawca (podatnik) częściowo sam pokrywa ciężar ekonomiczny podwyżki podatku (w 22,78%), częściowo przerzuca ten ciężar na producenta (w 22,06%), a częściowo przerzuca podwyżkę podatku VAT na konsumenta (w 55,16%).

Tabela 3

Przykłady liczbowe zastosowania miernika incydencji podatkowej dla incydencji mieszanej

Wyszczególnienie		Brak incydencji	Incydencja mieszaną
Przed zmianą	Cena z podatkiem VAT	122,00	122,00
	Cena bez podatku VAT	100,00	100,00
	Stawka VAT [%]	22	22
	Kwota VAT	22,00	22,00
	Koszt zmienny jednostkowy	80,00	80,00
	Marża	20,00	20,00
Po zmianie	Cena z podatkiem VAT	122,00	122,50
	Cena bez podatku VAT	99,19	99,59
	Stawka VAT [%]	23	23
	Kwota VAT	22,81	22,91
	Koszt zmienny jednostkowy	80,00	79,80
	Marża	19,19	19,79
Zmiany	Zmiana ceny z podatkiem	0,00	0,50
	Zmiana kosztu zmiennego jednostkowego	0,00	-0,20
	Zmiana marży	-0,81	-0,21
	Zmiana podatku	0,81	0,91
Miernik incydencji podatku przez sprzedawcę na kupującego bądź producenta [%]		0,00	77,22
Rodzaj incydencji		brak incydencji	częściowa mieszaną

Źródło: Opracowanie własne.

Miernik incydencji podatkowej (1) wynosi w tym przypadku 77,22%:

$$M_i = I_p + I_t = 55,16\% + 22,06\% = 77,22\%,$$

a ciężar ekonomiczny podwyżki podatku, zgodnie z wzorem (4):

$$\text{Procentowa strata podatnika} = 100\% - M_i = 100\% - 77,22\% = 22,78\%.$$

Wnioski

Przerzucenie podatku na inny podmiot na rynku to reakcja na podwyżkę podatku bądź nałożenie nowego podatku. Zjawisko to można zmierzyć za pomocą miernika incydencji podatkowej.

Miernik incydencji podatkowej składa się z dwóch składników: jeden z nich mierzy jaka część podatku jest przerzucona na dostawców (jednocześnie jest to strata dla dostawcy), a druga część mierzy jaka część podatku jest przerzucona na odbiorców (jednocześnie jest to strata dla odbiorcy).

Z przeprowadzonych badań wynika, że nie zawsze podatnik poniesie ciężar ekonomiczny zapłaty podatku. Racjonalny podatnik będzie się starał przerzucić podatek na inne podmioty. Po pierwsze, podatek może być przerzucony do przodu – wówczas ekonomiczny ciężar podatku będzie przeniesiony w części, całości bądź z nadwyżką na nabywcę towarów lub usług. Po drugie, podatek może być przerzucony do tyłu. W przypadku incydencji wstecz podatnik przerzuca podatek np. na dostawcę towarów bądź usług, na pracowników, obniżając ich wynagrodzenie itp.

Literatura

- ADAMKIEWICZ-DRWIŁŁO H.G., JĘDRZEJEWSKA K.: *Mikroekonomia. Gospodarka rynkowa i podstawy zachowania konsumenta*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2002.
- BRZEZIŃSKI B., MATUSZEWSKI W.: *Ekonomiczne aspekty funkcjonowania systemu podatkowego*, [w:] *Prawo podatkowe. Teoria. Instytucja. Funkcjonowanie*, (red.) Brzeziński B., Dom Organizatora, Toruń 2009.
- FAMULSKA T.: *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania podatku od wartości dodanej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2007.
- HARBERGER A.C., *The incidence of the Corporation Income Tax Revisited*, National Tax Journal, Vol. LXI, No. 2 (June 2008), <http://web.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=4&hid=111&sid=ce49b430-5b2e-4d1f-a9cc-27a21cb3d1fa%40sessionmgr12> (dostęp on-line 23.10.2011).

- MARION J., MUEHLEGGGER E., *Fuel tax incidence and supply conditions*, Journal of Public Economics, 2010, Vol. 95, <http://www.hks.harvard.edu/fs/emuehle/Research%20WP/Marion%20and%20Muehleegger%20-%20Incidence%20and%20Supply%20Conditions.pdf> (dostęp on-line 23.10.2011).
- SOBIECH J.: *Podatki i opłaty publiczne*, [w:] *Finanse publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- SPIEGEL U., TEMPLEMAN J., TAVOR T., *The effects of excise taxes on non-homogeneous populations*, The American Economist, Vol. 55, No. 2 (Fall 2010), <http://web.ebsco-host.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=7&hid=111&sid=ce49b430-5b2e-4d1f-a9cc-27a21cb3d1fa%40sessionmgr112> (dostęp on-line 23.10.2011).
- SZCZODROWSKI G.: *Polski system podatkowy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 2005 r. Nr 8, poz. 60 ze zm.).
- WALASIK A.: *Redystrybucyjna funkcja finansów publicznych w ujęciu teoretycznym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2008.

Tax Incidence Index

Abstract

Tax incidence is a rational reaction of taxpayers to taxation. The taxpayer will attempt to shift the tax burden to other market entities. In order to analyze the degree of such shift, it is necessary to be able to measure it.

This publication presents the tax incidence measure as the sum of two components: the percentage of taxation shift from the taxpayer to the recipient and the percentage of taxation shift from the taxpayer to the supplier. This index appears to be a good tool. Its advantages include an ability to measure tax incidence impacts in varying directions, the possibility to combine forward and backward incidence to show incidence against base price levels – that is the differentiation between partial, full and over incidence.

The index which specifies the degree of tax incidence means it becomes an operational value, that is, it becomes measurable. We will be able to predict the effects of taxation more easily, measuring the degree of taxpayers' reaction to taxation.

Jacek Jaworski

Katedra Rachunkowości
Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku

Tomasz Kondraszuk

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Kierunki poszukiwań rozwiązań ewidencyjnych dla gospodarstw rolniczych w świetle wyników badań potrzeb informacyjnych menedżerów małych przedsiębiorstw w Polsce

Wstęp

W rolnictwie gromadzenie i właściwe wykorzystywanie informacji nabiera coraz większego znaczenia. Produkcja rolnicza posiada swoją specyfikę polegającą na pozyskiwaniu materii organicznej z produkcji roślinnej i zwierzęcej, a następnie ich biologicznej i technicznej transformacji w wysokowartościowe dobra. Rolnik, chcąc efektywnie gospodarować, musi patrzeć na swoją działalność poprzez pryzmat żywych organizmów roślinnych oraz zwierzęcych, a także zachodzących procesów fizjologicznych i biologicznych. W warunkach gospodarki rynkowej i zachowań konkurencyjnych innych gospodarstw potrzebna jest również finansowa i ekonomiczna ocena efektywności stosowanych technologii produkcji. Wszystko co robi rolnik powinno być poddawane ocenie pod względem racjonalności wykorzystywania posiadanych zasobów i uzyskiwanych nadwyżek finansowych.

Dużą rolę w zdobywaniu informacji na potrzeby zarządzania powinna odgrywać rachunkowość rolnicza. Bezpośrednie zainteresowanie prowadzeniem ewidencji ze strony rolników może się pojawić w momencie, kiedy będzie ona służyła podejmowaniu decyzji. Według Manteuffla [1964], rachunkowość rolnicza obejmuje księgowość (gospodarczą i finansową), także pozaksięgowo obliczanie kosztów, kalkulacje, analizę i sprawozdawczość służące przede wszystkim generowaniu informacji na potrzeby zarządzania¹. W tej sytuacji kluczem

¹ Podobny pogląd wyrażał już czterdzieści lat temu Meimberg [1971, s. 18] stwierdzając, że „Rachunkowość rolnicza powinna służyć przede wszystkim przedsiębiorcy. Zapisy i ich ocena

do zdobywania właściwej informacji i upowszechnienia systemu rachunkowości rolniczej jest jej ukierunkowanie na potrzeby rachunku ekonomicznego i podejmowania decyzji. Według Meimberga [1971, s. 20] „(...) jeżeli chcemy zwiększyć przydatność zapisów księgowych w dziedzinie kierowania gospodarstwem i jego organizacji, to musimy zwiększyć wykorzystanie tych danych do planowania, a w związku z tym rachunek stanu rzeczywistego musi być ściślej związany z przewidywaniem stanu przyszłego”. Jest to ważne stwierdzenie pokazujące racjonalny kierunek zmian przygotowywanych w Polsce.

Według zapowiedzi premiera², w 2013 roku powinien być wdrożony w gospodarstwach rolniczych system rachunkowości, a od następnego roku podatek dochodowy. Jest to zadanie trudne, stanowiące wyzwanie dla środowiska ekonomistów i rachunkowców rolniczych. W tym zakresie podejmowane są już próby oceny skutków zastąpienia podatku rolnego podatkiem dochodowym [np. Wasilewski, Gruzziel 2008; Ganc 2011; Mądra 2011]. Okazuje się jednak, że te rozważania mogą być już nieaktualne, ponieważ w projekcie rządowym zakłada się opodatkowanie gospodarstw rolniczych jednocześnie podatkiem rolnym i dochodowym.

Obok zagadnień stricte związanych z obciążeniem rolników nową daniną publiczną, duży problem może stanowić format zbierania danych na potrzeby ustalania zobowiązania podatkowego. Według obecnie obowiązujących przepisów, rolnicy osiągający przychody większe niż 1,2 mln euro zobowiązani będą obliczać podatek dochodowy na zasadach ogólnych, ustalając dochód na podstawie obowiązkowo prowadzonych ksiąg rachunkowych [UoR]. W pozostałych przypadkach pozostanie opcja wyboru jednej z uproszczonych ewidencji podatkowych. W chwili obecnej są to: podatkowa książka przychodów i rozchodów (zasady ogólne opodatkowania dochodów), ewidencje związane z ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych oraz z opodatkowaniem w formie karty podatkowej. Dotychczasowy brak doświadczeń i możliwości ich oceny pod kątem zaspokajania potrzeb na informację finansową w rolnictwie skłonił autorów do skorzystania z badań dokonanych w sektorze małych przedsiębiorstw w Polsce.

Celem opracowania jest próba określenia kierunków poszukiwań rozwiązań ewidencyjnych dla gospodarstw rolniczych w kontekście zaspokajania zapotrzebowania na informacje finansowe w świetle wyników badań dotyczących działalności pozarolniczej. Stanović to będzie pierwszy krok na drodze do

stracą wymowę, jeśli będą służyły jedynie nadrzędnym celom polityki rolnej. Rolnik prowadzący księgowość tylko dla takich celów zostaje zdegradowany do roli kancelisty (...)”.

² W swoim exposé premier Donald Tusk podkreślił, że rolnictwo – mimo swojej specyfiki – jest formą działalności gospodarczej. Stąd konieczność objęcia go rachunkowością. Premier zaznaczył, że w UE w tej chwili kończą się prace nad przepisami, które dla wszystkich korzystających z dopłat będą wprowadzały obowiązek rachunkowości.

opracowania ram koncepcyjnych rachunkowości rolniczej, spełniających wymogi podatkowe i pozwalających na zaspokajanie podstawowych potrzeb informacyjnych w prowadzących ją gospodarstwach.

Potrzeby informacyjne menedżerów małych przedsiębiorstw w Polsce – wyniki badań

Ocena informacyjnej użyteczności wymienionych we wstępie systemów ewidencyjnych dla gospodarstw rolniczych wymaga diagnostyki potrzeb informacyjnych ich menedżerów. Dotychczas takie badania w polskich warunkach przeprowadzono jedynie wśród zarządzających małymi przedsiębiorstwami [Jaworski 2012]. Wykonano je na podstawie ankiety przeprowadzonej na reprezentatywnej próbie małych przedsiębiorstw, na którą złożyło się 1008 losowo wybranych jednostek. Losowanie odbyło się warstwami odpowiadającymi strukturze populacji generalnej. Strukturę respondentów względem wspomnianych systemów ewidencyjnych przedstawia tabela 1.

Tabela 1
Struktura ankietowanych przedsiębiorstw

Podział	Liczba	[%]
System ewidencyjny		
Księgi rachunkowe	312	30,95
Podatkowa księga przychodów i rozchodów	435	43,15
Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	207	20,54
Karta podatkowa	54	5,36
Razem	1008	100,00

Źródło: Opracowanie własne.

Respondentom zadano pytanie: które z wymienionych informacji są Pani/Pana zdaniem najważniejsze z punktu widzenia osoby prowadzącej firmę przy podejmowaniu decyzji krótko- i długoterminowych? Klasy informacji finansowych uwzględnionych w badaniu wyodrębniono na podstawie zakresu przedmiotowego podejmowanych decyzji oraz podstawowych celach finansowych przedsiębiorstw. Respondenci udzielali odpowiedzi, oceniając istotność poszczególnych informacji w skali 1–5. Ich analizę przeprowadzono na podstawie statystycznych miar tendencji centralnej pozyskanych ocen (tab. 2).

Tabela 2

Zestawienie obliczeń miar charakteryzujących zgłaszane potrzeby informacyjne menedżerów małych przedsiębiorstw w Polsce

	Oceny menedżerów – podstawowe miary					
	Dominanta	Mediana	Śred. aryt.	Odchyl. stand.	Wsp. zmienn.	Wsp. asym.
Informacja o:	Zarządzanie krótkoterminowe					
płynności finansowej bieżącej	5,00	5,00	4,2771	1,0215	23,89%	-0,7077
bieżących i planowanych kosztach	5,00	4,00	4,1023	0,9586	23,37%	-0,9375
bieżących i planowanych przychodach	5,00	4,00	4,0448	0,9753	24,11%	-0,9794
rentowności	5,00	4,00	4,0089	1,0269	25,62%	-0,9651
sprawności działania	4,00	4,00	3,9213	1,0157	25,90%	-0,0775
zapotrzebowaniu na gotówkę „ex ante”	4,00	4,00	3,5471	1,1956	33,71%	-0,3788
innych kategoriach finansowych	4,00	4,00	3,4216	1,4077	41,14%	-0,4109
Informacja o:	Zarządzanie długoterminowe					
poziomie zadłużenia	5,00	4,00	3,9740	1,1693	29,42%	-0,8774
finansowych efektach planów długoterminow.	4,00	4,00	3,9393	1,0699	27,16%	-0,0567
opłacalności inwestycji w majątek trwały	5,00	4,00	3,9095	1,0949	28,01%	-0,9960
kondycji finansowej na tle branży i konkurencji	4,00	4,00	3,8569	1,0805	28,02%	-0,1325
koszcie kapitału	4,00	4,00	3,8242	1,0958	28,65%	-0,1604
wartości przedsiębiorstwa	4,00	4,00	3,7783	1,1257	29,79%	-0,1969
innych kategoriach finansowych	3,00	3,00	3,0944	1,4026	45,33%	0,0673

Źródło: Opracowanie własne.

Za najistotniejsze informacje w obszarze zarządzania krótkoterminowego menedżerowie uznali informacje o bieżącej płynności finansowej. Niewiele niżej przedsiębiorcy ocenili znaczenie informacji o bieżących i przyszłych kosztach. Trzecie na liście zgłaszanych potrzeb ulokowały się informacje o bieżących i przyszłych przychodach. Najwyższe oceny uzyskała informacja o rentowności przedsiębiorstwa, średnia tych ocen jako ostatnia przekroczyła poziom 4,0.

Za mniej istotne w zarządzaniu krótkoterminowym przedsiębiorcy uznali informacje o sprawności działania oraz o zapotrzebowaniu na gotówkę. Najmniej ważne okazały się inne kategorie informacji finansowych.

Analiza współczynników zmienności (odchyłeń standardowych) prowadzi do wniosku, że im mniej znaczący rodzaj informacji krótkoterminowej, tym większy rozrzut udzielanych odpowiedzi. Dla informacji istotniejszych oceny menedżerów są bardziej skupione wokół średniej, natomiast informacje mniej znaczące budzą większe wątpliwości menedżerów.

Ujemne i wysokie współczynniki asymetrii wskazują, że rozkład odpowiedzi (w szczególności dla informacji wysoko ocenianych) jest silnie lewostronny. Oznacza to, że większość udzielanych odpowiedzi była wyższa niż ich średnia arytmetyczna. W przypadku informacji krótkoterminowych o mniejszym znaczeniu dla przedsiębiorców, asymetria rozkładu odpowiedzi maleje, a zatem są one bardziej zróżnicowane niż w przypadku informacji istotniejszych.

Dla zarządzania długoterminowego wszystkie założone rodzaje informacji przedsiębiorcy oceniali niżej niż w przypadku krótkiego okresu. Najistotniejsze okazały się informacje o poziomie zadłużenia. Nieco niżej przedsiębiorcy ocenili znaczenie informacji o opłacalności inwestycji w majątek trwały. W przypadku tych dwóch rodzajów informacji najczęściej występującą oceną było 5,00. Wyższą średnią niż informacje o opłacalności inwestycji charakteryzują się informacje o finansowych efektach planów długoterminowych, jednak w tym przypadku najczęściej wystawianą oceną było 4,0.

Informacje o pozycji finansowej firmy w relacji do konkurencji i branży uplasowały się w środku listy potrzeb informacyjnych menedżerów dla obszaru zarządzania długoterminowego. Stosunkowo nisko oceniono zapotrzebowanie na informacje o koszcie kapitału. Najmniej istotne okazały się informacje o wartości przedsiębiorstwa oraz o innych kategoriach finansowych.

Dla zarządzania długoterminowego oceny były bardziej zróżnicowane niż w przypadku krótkiego okresu. Świadczą o tym wyższe współczynniki zmienności. Rosną one wraz ze zmniejszającym się znaczeniem ocenianej informacji. Mniejsze niż w obszarze zarządzania krótkoterminowego są za to współczynniki asymetrii. W przypadku informacji o finansowych efektach planów długoterminowych oraz kondycji finansowej na tle branży i konkurencji rozkład odpowiedzi okazał się niemal symetryczny.

Wartym podkreślenia jest, że znaczenie informacji finansowych dla obszaru zarządzania krótkoterminowego jest przez przedsiębiorców zdecydowanie wyżej oceniane niż informacji dotyczących decyzji długoterminowych. Potwierdza to szeroko prezentowany w literaturze pogląd, że małe przedsiębiorstwa skoncentrowane są na przetrwaniu w krótkim okresie, a ich menedżerowie rzadko patrzą na działalność swoich przedsiębiorstw przez pryzmat celów strategicznych.

Ewidencyjne źródła informacji finansowych w sektorze małych przedsiębiorstw w Polsce i ich użyteczność w zarządzaniu

Użyteczność wymienionych we wstępie form ewidencyjnych stosowanych przez małe przedsiębiorstwa w Polsce w dostarczaniu informacji finansowych prezentuje tabela 3.

Najbardziej rozbudowanym systemem ewidencyjnym są księgi rachunkowe. Ich prowadzenie regulowane jest przepisami ustawy o rachunkowości [UoR]. Księgi te oraz sporządzane na ich podstawie sprawozdanie finansowe dostarczają

Tabela 3

Użyteczność form ewidencyjnych stosowanych przez małe przedsiębiorstwa w Polsce w dostarczaniu informacji finansowych

Wyszczególnienie		Systemy ewidencyjne			
		Karta podatkowa	Ryczałt ewidencyjny	KPiR	Księgi rachunkowe
Zarządzanie krótkoterminowe	Informacje o: płynności finansowej	–	–	–	+++/?
	kosztach	+	+	++	+++
	przychodach	–	++	++	+++
	rentowności	–	–	+/?	+++/?
	sprawności działania	–	+/?	+/?	+++/?
	zapotrzebowaniu na gotówkę	–	–	–	+++/?
Zarządzanie długoterminowe	zadłużeniu przedsiębiorstwa	–	–	–	+++/?
	finansowych efektach planów długoterminowych	–	–	+/?	+++/?
	opłacalności inwestycji	–	–	+/?	+++/?
	pozycji finansowej w branży	–	–	++/?	+++/?
	koszcie kapitału	–	–	–	++/?
	wartości przedsiębiorstwa	–	–	+/?	++/?

– system nie dostarcza użytecznych informacji; + system dostarcza informacji szczytkowych; ++ system dostarcza informacji ogólnych; +++ system dostarcza informacji szczegółowych; ? dla pozyskania kompletnej informacji wymagane jest zastosowanie narzędzi innych dyscyplin, np. rachunkowości zarządczej, analizy i planowania finansowego itd.

Źródło: Opracowanie własne.

pełnych informacji o wszystkich sześciu podstawowych kategoriach finansowych charakteryzujących sytuację jednostki (majątek i źródła jego finansowania, przychody i koszty oraz wpływy i wydatki). Umożliwia to szybkie i łatwe pozyskanie retrospektywnych informacji użytecznych w krótko- i długoterminowym zarządzaniu przedsiębiorstwem. Dane dostarczane przez księgi rachunkowe stanowią także dobrą podstawę planowania, co powoduje, że ich użyteczność w przygotowaniu danych prospektywnych należy ocenić równie wysoko. Zatem przedsiębiorcy zobowiązani lub też dobrowolnie decydujący się na prowadzenie tego systemu ewidencyjnego są w stanie zaspokoić w pełni swoje potrzeby informacyjne. Obowiązek prowadzenia ksiąg rachunkowych dotyczy osób prawnych oraz największych przedsiębiorstw osób fizycznych. Jednostek takich jest jednak niewiele. Według danych GUS na koniec 2010 roku stanowiły one jedynie 7,17% aktywnych małych firm w Polsce [Raport GUS 2010].

Przedsiębiorstwa osób fizycznych (a te dominują w sektorze małych firm w Polsce), których przychody ze sprzedaży i operacji finansowych nie przekraczają 1,2 mln euro rocznie zwolnione są z obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych. W przypadku, gdy wybiorą zasady ogólne opodatkowania dochodu zobowiązane są prowadzić tzw. podatkową ksiązkę przychodów i rozchodów (KPiR) [PDOF]. W tym przypadku ewidencji podlegają operacje gospodarcze mające wpływ na przychody i koszty przedsiębiorstwa. Kategorie majątkowe ewidencjonowane są w bardzo ograniczonym zakresie (ewidencja środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych, coroczny spis z natury składników zapasów). Składniki źródeł finansowania pozostają poza obowiązkową ewidencją. Oznacza to, że pozyskanie takich informacji jak np. o płynności finansowej, zapotrzebowaniu na gotówkę, koszcie kapitału oraz zadłużeniu przedsiębiorstwa jest w tym przypadku bardzo utrudnione. Dotyczy to dominującej części aktywnych małych przedsiębiorstw w Polsce (66,67%) [Raport GUS 2010].

Ewidencje skojarzone z ryczałtowymi formami opodatkowania dostarczają zdecydowanie najmniej informacji interesujących przedsiębiorców. Zasady opodatkowania, a co za tym idzie ewidencji, określone są w przepisach ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym [ZPDOF].

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych mogą stosować podatnicy, których przychody w poprzednim roku nie przekroczyły kwoty 150 tys. euro lub też rozpoczynający działalność gospodarczą. Z zasady tej wyłączone są jedynie wybrane rodzaje działalności wymienione w ustawie. W tej formie opodatkowania podatek ustalany jest procentowo od zaewidencjonowanych przychodów. Zatem prowadzona ewidencja skoncentrowana jest na ustaleniu tychże przychodów, a także w szczątkowej formie niektórych kosztów (wynagrodzenia pracowników). Na koniec 2010 roku stosowało ją 20,55% małych firm w Polsce [Raport GUS 2010].

Karta podatkowa jest bardzo specyficzną formą opodatkowania przedsiębiorstw osób fizycznych. Wymiar podatku nie zależy w tym przypadku od efektów prowadzonej działalności, a od jej rodzaju, liczby zatrudnionych pracowników oraz ilości mieszkańców gminy, na terenie której owa działalność jest prowadzona. Zatem ustalenie zobowiązania podatkowego nie wymaga prowadzenia w zasadzie żadnej ewidencji. Oznacza to, że w 2010 roku 5,61% małych przedsiębiorstw pozbawionych było możliwości pozyskania w oparciu o ewidencje obowiązkowe jakichkolwiek istotnych z punktu widzenia menedżera informacji finansowych [Raport GUS 2010].

Potrzeby informacyjne rolników i proponowane metody ich zaspokajania

Chcąc określić na podstawie omówionych badań ewentualne potrzeby informacyjne należy dokonać porównania charakteru działalności rolniczej z klasyczną działalnością gospodarczą. Wydaje się, że w wielu aspektach są one bardzo podobne, w szczególności w przypadku przedsiębiorstw i gospodarstw rodzinnych dominujących na obydwóch rynkach. Niewątpliwie rolnik, tak samo jak mały przedsiębiorca, będzie zainteresowany informacją o płynności finansowej, bieżących i planowanych kosztach i przychodach, zadłużeniu gospodarstwa czy też opłacalności planowanych inwestycji. Można jednak zaryzykować stwierdzenie, że rolnicy, w odróżnieniu od klasycznych przedsiębiorców, są bardziej skoncentrowani na długookresowych efektach działalności niż na bieżącym przetrwaniu. Oczywiście, przetrwanie jest ważne, a może i najważniejsze, ale działalność rolnicza ma specyficzny charakter inwestycyjny i wymaga długoterminowego planowania spodziewanych korzyści. Wymagania te wynikają po pierwsze z rozłożonych w czasie technik związanych z uprawami roślinnymi czy hodowlą zwierząt, a po drugie z głęboko zakorzenionych tradycji dziedziczenia gospodarstw przez kolejne pokolenia rolników. Dlatego działalności rolniczej, jak żadnej innej, towarzyszy konieczność „trwałego” („zrównoważonego”) rozwoju. W tym kontekście należy zadać pytanie: jaką funkcjonalność i strukturę powinny posiadać systemy ewidencyjne uwzględniające specyfikę działalności rolniczej, a jednocześnie bazujące na omówionych wcześniej wynikach badań? Systemy ewidencji gospodarczej funkcjonowały w rolnictwie już na przełomie XIX i XX wieku, w tym także w Polsce. Przykładem może być opracowany system rachunkowości jednopozycyjnej powstały w 1926 roku na Wydziale Ekonomiki Rolnej Drobnych

Gospodarstw Wiejskich PINGW w Puławach. Przyjęty system wzorowano na doświadczeniach i dorobku E. Laura [Wojtaszek 1993].

W latach 90. ubiegłego wieku rozpoczęto badania nad kolejnym rozwiązaniem. Metoda kasowa i towarzysząca jej ewidencja w postaci księgi inwentarzowej gospodarstwa rolniczego oraz księgi obrotów i zaszłości została przetestowana w ramach zunifikowanego systemu rachunkowości gospodarstw rolniczych (ZSRGR) w latach 1995–2002 [Goraj i in. 1995]. W 1997 roku opracowany został komputerowy program obsługi rachunkowości rolnej (PORR), który umożliwiał na poziomie ODR założenie bazy danych o gospodarstwach prowadzących rachunkowość. W finansowanie tego projektu było zaangażowane ówczesne Ministerstwo Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa (FAPA) oraz Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa.

Podstawowym celem ZSRGR było permanentne dostarczanie zestawów informacji opisujących, według jednolitego standardu, wyniki ekonomiczno-produkcyjne gospodarstw rolniczych dla trzech podstawowych grup odbiorców:

- a) rolnika i współpracującego z nim doradcy;
- b) partnerów rynkowych rolnika (głównie banków);
- c) ośrodków decyzyjnych, dysponentów funduszy publicznych kierowanych do gospodarstw rolniczych.

Za konieczne informacje dla przeprowadzania analizy finansowej gospodarstwa rolniczego uznane zostały: okresowe sprawozdanie o przepływie pieniędzy, rachunek wyników działalności operacyjnej gospodarstwa, bilans, rachunek kapitału własnego i ewentualnie rachunek dochodu ogólnego rodziny rolniczej. Na podstawie powyższego zestawu danych możliwe jest dokonywanie analiz: płynności, wypłacalności, rentowności, zdolności obsługi zadłużenia, sprawności (efektywności) finansowej, a także obliczanie innych wskaźników przydatnych w zarządzaniu.

W ZSRGR odstąpiono od zasady memoriałowej na etapie ewidencji zdarzenia gospodarczego, tak więc wpłatę (potencjalny przychód) rejestruje się w momencie faktycznej zapłaty i wpływu pieniędzy do gospodarstwa. Podobnie wypłata (potencjalny koszt) jest rejestrowana dopiero po wydatkowaniu pieniędzy z gospodarstwa. Obliczony na koniec okresu obrachunkowego wynik skorygowany o należności i zobowiązania oraz stany zapasów jest taki sam, jak otrzymany według metody memoriałowej. Sprawozdania finansowe sporządzane na koniec okresu obrachunkowego mogą więc być porównywane bezpośrednio ze sprawozdaniami dużych gospodarstw wielkoobszarowych stosujących zasadę memoriału.

Zbliżoną koncepcyjnie, zastosowaną w branżach nierolniczych, metodę ewidencji gospodarczej opisała Kurkowa [2003]. Dokonana przez autorkę analiza porównawcza polskiej KPiR z obowiązującą w Republice Czeskiej księgowością pojedynczą (prostą) prowadzoną metodą kasową wskazuje, że ten ostatni system ewidencyjny stanowi znacznie bogatsze źródło informacji zarządczej niż nasza rodzima KPiR. Charakteryzuje się przy tym niewiele większym nakładem pracy księgowego oraz podobnymi, lecz ujętymi kasowo rezultatami podatkowymi.

Podsumowanie

Omówione wyniki badań potrzeb informacyjnych małych przedsiębiorstw wskazują na brak relacji między stosowanymi rozwiązaniami ewidencyjnymi a oczekiwanymi przez menedżerów informacjami. Obowiązkowe systemy ewidencyjne powiązane z wybieraną formą opodatkowania dochodu realizują przede wszystkim cele podatkowe, pomijając zarządcze kierunki ich wykorzystania. Nie sprzyja to racjonalizacji decyzji podejmowanych przez menedżerów, powodując jednocześnie marginalizację znaczenia prowadzonych ewidencji w osiąganiu sukcesu gospodarczego. W obecnych warunkach gospodarowania, w których informacja stanowi jeden z kluczowych zasobów przedsiębiorstwa, zaobserwowaną sytuację należy ocenić negatywnie. W ocenie autorów nie należy jej powielać, wprowadzając obowiązki ewidencyjne w gospodarstwach rolniczych. Powstaje interesujące pytanie: czy w rolnictwie można zaproponować inne rozwiązania, które w sposób skuteczniejszy wspomagałyby rolnika w podejmowaniu decyzji? Czy można opracować system ewidencji dla gospodarstw, realizujący cele podatkowe, a jednocześnie pozwalający na zaspokajanie potrzeb informacyjnych rolnika? Opracowanie i wdrożenie takiego systemu byłoby cennym rozwiązaniem ukierunkującym rozwój systemów ewidencyjnych także pozostałych jednostek.

Przeprowadzona krótka analiza dotychczasowych badań nad rozwiązaniami ewidencyjnymi w rolnictwie prowadzi do wniosku, że zostały już opracowane ramy koncepcyjne systemu, w oparciu o które można byłoby zaproponować ewidencję mającą szansę spełnić cele podatkowe i zarządcze. Kierunek wykorzystania w tym zakresie metody kasowej ewidencji operacji wynikowych oraz prostych zestawień bilansowych wydaje się bardzo interesujący. Tym bardziej, że podobna ewidencja stosowana jest z powodzeniem u najbliższych sąsiadów naszego kraju (np. w Czechach).

Powyższe spostrzeżenia stanowią inspirującą przesłankę do kolejnych badań, które autorzy mają zamiar podejmować. Po pierwsze – należałoby zweryfikować

empirycznie ustalone w sektorze małych przedsiębiorstw potrzeby informacyjne na reprezentatywnej grupie rolników. Po drugie – opracować prototyp systemu informacyjnego optymalizującego cele podatkowe i zarządcze prowadzonych ewidencji. I po trzecie – przetestować ów system w wybranych typowych gospodarstwach rolniczych.

Literatura

- GANC M., *Podatek rolny w relacji do produkcji, przychodów i przepływów pieniężnych w gospodarstwach prowadzących rachunkowość rolną FADN*, [w:] *Czas na pieniądź. Zarządzanie finansami. Współczesne wyzwania teorii i praktyki*, red. Zarzecki D., Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 640, Seria „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 38, Szczecin 2011.
- GORAJ L., KONDRASZUK T., MAŃKO S., SASS R., POKRZYWA T., WÓJCIK E., *Instrukcja pilotażowego prowadzenia uproszczonej wersji rachunkowości w gospodarstwach rolniczych*, Warszawa 1995.
- JAWORSKI J.: *Informacja finansowa w zarządzaniu małym przedsiębiorstwem. Potrzeby – źródła – wykorzystanie*, CeDeWu-WSB, Warszawa 2012.
- KURKOWA K., *Uproszczone formy ewidencji księgowej na przykładzie Polski i Czech*, [w:] *Historia, współczesność i perspektywy rachunkowości w Polsce*, red. Sojak A., Wydawnictwo UMK, Toruń 2003, s. 371–381.
- MAJDRA M., *Zróżnicowanie obciążenia podatkiem rolnym indywidualnych gospodarstw rolniczych w zależności od siły ekonomicznej*, [w:] *Czas na pieniądź. Zarządzanie finansami. Współczesne wyzwania teorii i praktyki*, red. Zarzecki D., Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 640, Seria „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 38, Szczecin 2011.
- MANTEUFFEL R., *Rachunkowość rolnicza*, t. I, PWRiL, Warszawa 1964.
- MEIMBERG P., *Rachunkowość rolnicza*, PWRiL, Warszawa 1971.
- WASILEWSKI M., GRUZIEL K., *Podatek rolny a podatek dochodowy – konsekwencje zmian dla gospodarstw rolniczych*, RNR, Seria G, t. 94, z. 2, Warszawa 2008.
- WOJTASZEK Z., *Pojęcia i kategorie ekonomiczne w rachunkowości gospodarstw chłopskich*, IERiGŻ, Warszawa 1993.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2010 r.* [Raport GUS], www.stat.gov.pl, kwiecień 2011, data dostępu 01.06.2012.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych [PDOF], (Dz.U. 14/2000 poz. 176 z późniejszymi zmianami).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości [UoR], (Dz.U. 76/2002 poz. 76 z późniejszymi zmianami).
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne [ZPDOF], (Dz.U. 144/1998 poz. 930 z późniejszymi zmianami).

Directions in Searching for Filing Solutions for Farms in Light of Research Results of Information Needs of Small Business Managers in Poland

Abstract

The purpose of this paper is an attempt to identify directions in searching for filing solutions for farms in the context of meeting the demand for financial information in light of research on non-agricultural activities. The results of this research were presented in the first part of the paper. Then, in the basis on the established information needs of managers of small enterprises, the criticism of current filing systems was conducted. In the last part of the paper, addressing the information needs of entrepreneurs to the circumstances of the farm functioning, the paths of relevant filing solutions were proposed.

Mirosław Wasilewski

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Magdalena Forfa

Instytut Przedsiębiorczości
Państwowa Wyższa Szkoła Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży

Opinie właścicieli gospodarstw rolniczych dotyczące sporządzania budżetów przepływów pieniężnych¹

Wstęp

Budżety to plany finansowe, wykorzystywane do wyznaczenia celów działania przedsiębiorstwa oraz koordynowania zakresów odpowiedzialności poszczególnych komórek jednostki gospodarczej. Budżetowanie jest narzędziem do świadomego kształtowania przychodów, kosztów, wpływów, wydatków i innych kategorii ekonomicznych [Kiziukiewicz 2009, s. 262]. Jednym z podstawowych planów finansowych jest budżet środków pieniężnych. W literaturze można znaleźć różne nazwy tego planu finansowego, m.in. budżet przepływów pieniężnych, budżet rachunku przepływów pieniężnych lub budżet gotówkowy².

Według W. Pluty [2003, s. 59], budżet gotówkowy to zestawienie wpływów i wydatków umożliwiający zidentyfikowanie finansowych potrzeb oraz możliwości przedsiębiorstwa w regulowaniu zobowiązań. Zazwyczaj, ze względu na zasadę memoriałową, koszty w przedsiębiorstwie nie są tożsame z wydatkami, zatem warto sporządzać budżety przepływów pieniężnych. Zdaniem M. Wasilewskiego [2006, s. 507], istotne jest sporządzanie, obok tradycyjnego budżetu memoriałowego (wynikowego), również budżetu przepływu gotówki.

Informacje pochodzące z budżetów przepływów pieniężnych mogą być wykorzystywane do zarządzania strumieniami wpływów i wydatków oraz do określenia optymalnego poziomu gotówki. Budżety przepływów pieniężnych są

¹ Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki.

² Niektórzy autorzy podkreślają, że budżet środków pieniężnych nie jest tożsamy z rachunkiem przepływów pieniężnych pro forma [Krysiak 2010, s. 47]. W opracowaniu przyjęto, że budżet przepływów pieniężnych to sprawozdanie z przepływu pieniędzy pro forma.

zatem wykorzystywane do zarządzania płynnością finansową i wypłacalnością podmiotów gospodarczych. Przedsiębiorstwa, które chcą rozwijać się w gospodarce rynkowej, muszą zwracać szczególną uwagę na płynność finansową [Gos 2011, s. 14]. Niejednokrotnie przedsiębiorstwa osiągające dobre wyniki finansowe, ale mające problemy z regulowaniem swoich zobowiązań, upadały. C. Finch [2008, s. 30] przytoczył popularne stwierdzenie, które podkreśla znaczenie środków pieniężnych w przedsiębiorstwie, że przychody to próżność, zysk to zdrowy rozsądek, a gotówka to rzeczywistość³.

Dzięki budżetom przepływów pieniężnych można uzyskać odpowiedzi na następujące pytania [Krysiak 2010, s. 49]:

- Jakie zdolności posiada przedsiębiorstwo do generowania środków pieniężnych z działalności operacyjnej oraz jakie będzie saldo z tego obszaru przedsiębiorstwa?
- Czy przedsiębiorstwo może regulować krótkoterminowe zobowiązania bez utraty płynności?
- Ile środków pieniężnych przedsiębiorstwo przeznacza na rozwój?

Zdaniem M. Wasilewskiego, zarządzający gospodarstwami rolniczymi powinni sporządzać budżet przepływów pieniężnych. Dochód rolniczy obliczony zgodnie z zasadą memoriałową nie oddaje w pełni sytuacji finansowej gospodarstwa [Wasilewski 2006, s. 507]. Istotne jest, przy sporządzaniu tego budżetu, zwrócenie uwagi na specyfikę branży rolniczej. Działalność gospodarstwa rolniczego jest powiązana z gospodarstwem domowym rolnika. W związku z tym niektórzy autorzy wydzielają, oprócz działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej, również działalność prywatną, czyli związaną z wpływami i wydatkami gospodarstwa domowego rolnika [Goraj, Mańko 2007, s. 45; Bieniasz, Gołaś 2007, s. 45].

Należy pamiętać, że sporządzanie budżetów ma sens wówczas, gdy po przyjęciu do realizacji danego planu finansowego jest on w trakcie wykonania kontrolowany. Dzięki temu zarządzający mogą reagować na zmiany w odpowiednim czasie, bez większych negatywnych skutków dla jednostki gospodarczej.

Cel i metody badań

Celem badań jest poznanie opinii rolników, dotyczących sporządzania budżetów przepływów pieniężnych. Zasadnicza uwaga została zwrócona na źródła danych wykorzystywanych przez rolników przy sporządzaniu zestawienia wpływów i wydatków w gospodarstwie. Podjęto próbę zbadania, czy rolnicy przygotowują na początku roku plan wpływów i wydatków na działalności operacyjnej

³ ang. (Revenue is vanity, profit is sanity and cash is reality).

inwestycje, finansowe i prywatne. Zbadano czynniki wpływające na wartość wpływów w gospodarstwie rolniczym oraz na źródła finansowania podstawowych wydatków. Określono częstotliwość sporządzania zestawienia wpływów i wydatków w przekroju działalności operacyjnej, inwestycyjnej, finansowej i prywatnej. Zbadano świadomość rolników, dotyczącą kontrolowania realizacji budżetu przepływów pieniężnych. Ponadto, poznano opinie rolników na temat badania szczegółowej struktury wpływów i wydatków w podziale na poszczególne obszary działalności gospodarstwa rolniczego, jak również wartości sald przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, inwestycyjnej, finansowej i prywatnej.

W celu poznania opinii rolników, dotyczących sporządzania budżetów przepływów pieniężnych, został przeprowadzony wywiad kierowany z wykorzystaniem kwestionariusza. Wywiad przeprowadzono w 2011 roku. Obiekty badawcze to indywidualne gospodarstwa rolnicze uczestniczące w systemie zbierania i wykorzystywania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych (PL FADN⁴) z Regionu Mazowsze i Podlasie, położone na terenie województwa podlaskiego. Średnia reprezentatywność wynosiła 17,3⁵. Gospodarstwa rolnicze do kwestionariusza wywiadu wybrano za pomocą metody doboru kwotowego. Populację podzielono na grupy (warstwy) wyodrębnione według kryterium typu rolniczego⁶ i wielkości ekonomicznej⁷. Dzięki podziałowi populacji na warstwy skład próby jest zbliżony do składu populacji [Francuz, Mackiewicz 2007, s. 91–92].

Do grupowania odpowiedzi rolników wykorzystano następujące kryteria: wartość salda przepływów z działalności operacyjnej (zł), wartość salda przepływów ogółem z gospodarstwa rolniczego (zł) oraz poziom stanu końcowego gotówki (zł). Dodatkowo, przy każdym kryterium podzielono odpowiedzi rolników z wykorzystaniem metody kwartyli. W skład pierwszej grupy (I) wchodziło 25% gospodarstw o najniższej wartości wybranego kryterium (kwartyl pierwszy). Druga grupa (II) to podwojony kwartyl, który obejmował 50% gospodarstw

⁴ FADN (ang. Farm Accountancy Data Network).

⁵ Jest to iloraz liczby gospodarstw w populacji (796) w stosunku do liczby próby (46).

⁶ Typ rolniczy to kryterium klasyfikacyjne gospodarstw rolniczych w systemie FADN. Jest określany na podstawie udziału poszczególnych działalności w tworzeniu ogólnej wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej (SGM – Standard Gross Margin). Typ rolniczy odzwierciedla system produkcji. Wyróżniamy następujące typy według TF8, tj. uprawy polowe, uprawy ogrodnicze, uprawy trwałe, zwierzęta żywione w systemie wypasowym, zwierzęta ziarnożerne, krowy mleczne, mieszane. Z kolei SGM oblicza się jako różnicę między wartością produkcji danej działalności rolniczej, a kosztami bezpośrednimi w przeciętnych dla danego regionu warunkach produkcji.

⁷ Wielkość ekonomiczna to kryterium klasyfikacyjne używane w systemie FADN. Jest określana na podstawie sumy SGM wszystkich działalności występujących w gospodarstwie. Wielkość ekonomiczna wyrażana jest w europejskich jednostkach wielkości (ESU – European Size Unit, gdzie 1 ESU = 1200 EURO).

o średnim poziomie danego kryterium (kwartył drugi). Trzecia grupa (III) to 25% gospodarstw o najwyższej wartości wybranego kryterium (kwartył trzeci). Rolnicy, odpowiadając na pytania, mieli możliwość wskazania co najmniej jednej odpowiedzi⁸. W tabeli 1 przedstawiono liczbę gospodarstw oraz kształtowanie się wartości sald wybranych kryteriów w poszczególnych grupach.

Tabela 1

Liczba gospodarstw oraz wartości sald poszczególnych kryteriów

Kryteria grupowania	Kwartył	Wartości sald [zł]	Liczba gospodarstw
Wartość salda przepływów z działalności operacyjnej [zł]	I	<1 934, 336 745>	12
	II	(33 675, 124 797>	22
	III	(124 797, 245 010>	12
Wartość salda przepływów ogółem z gospodarstwa rolniczego [zł]	I	<-349 680, 13 855>	12
	II	(13 855, 63 693>	22
	III	(63 693, 190 074>	12
Poziom stanu końcowego gotówki [zł]	I	<0, 9 075>	12
	II	(9 075, 34 375>	22
	III	(34 375, 152 900>	12
Razem			46

Źródło: Opracowanie własne.

Wyniki badań

W tabeli 2 przedstawiono kształtowanie się odpowiedzi dotyczących źródeł danych wykorzystywanych przy sporządzaniu zestawienia wpływów i wydatków w gospodarstwie. W opinii 67,4% rolników, przy sporządzaniu zestawienia wpływów i wydatków w gospodarstwie należy korzystać tylko z raportu indywidualnego gospodarstwa rolniczego. Średnio 19,6% wskazań dotyczyło natomiast tylko prostych zapisów wpływów i wydatków. Należy podkreślić, że 13% zarządzających gospodarstwami wskazała zarówno na raport indywidualny, jak i na proste zapisy wpływów i wydatków.

W miarę wzrostu wartości salda przepływów z działalności operacyjnej odnotowano tendencję malejącą odpowiedzi rolników wskazujących, że przy

⁸ W związku z tym przy opisie wyników badań będzie wykorzystane określenie procent [%], które należy rozumieć jako procent wskazań.

Tabela 2

Źródła danych wykorzystywane przy sporządzaniu zestawienia wpływów i wydatków w gospodarstwie [%]

Wyszczególnienie	Kryteria grupowania [zł]									\bar{X}
	wartość salda przepływów z dział. operac.			wartość salda przepływów ogółem z gosp. roln.			poziom stanu końcowego gotówki			
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	
a) tylko z raportu indywidualnego gospodarstwa rolnego, tj. ze sprawozdania z przepływu pieniędzy	75,0	72,7	50,0	66,7	77,3	50,0	66,7	72,7	58,3	67,4
b) tylko z prostych zapisów wpływów i wydatków	8,3	22,7	25,0	16,7	13,6	33,3	8,3	13,6	41,7	19,6
c) zarówno z raportu indywidualnego, jak i z prostych zapisów wpływów i wydatków	16,7	4,5	25,0	16,7	9,1	16,7	25,0	13,6	0,0	13,0

Źródło: Opracowanie własne.

sporządzaniu zestawienia wpływów i wydatków w gospodarstwie należy korzystać z raportu indywidualnego (z 75,0 do 50,0%). Najwięcej rolników z gospodarstw o średnim poziomie wartości salda przepływów ogółem z gospodarstwa rolniczego oraz stanu końcowego gotówki wskazało na raport indywidualny jako źródło danych przy przygotowywaniu budżetów gotówkowych w gospodarstwie (odpowiednio 77,3 i 72,7%). Wraz ze wzrostem wartości salda przepływów z działalności operacyjnej i stanu końcowego gotówki zwiększała się liczba wskazań rolników, że proste zapisy wpływów i wydatków służą do konstrukcji budżetu gotówkowego.

W tabeli 3 zaprezentowano opinie rolników dotyczące sporządzania na początku roku planu wpływów i wydatków na działalności operacyjne, inwestycyjne, finansowe i prywatne. Średnio 58,7% zarządzających gospodarstwami rolniczym stwierdziło, że nie przygotowuje planu wpływów i wydatków z poszczególnych rodzajów działalności. Najwięcej rolników (37%) argumentowało tę odpowiedź uzależnieniem działalności gospodarstwa rolniczego od warunków klimatycznych. Znaczna liczba rolników (21,7%) wskazywała także na problemy z ustaleniem wartości pieniądza w czasie.

Średnio 41,3% rolników stwierdziło, że sporządza plan wpływów i wydatków na początku roku na poszczególnych rodzajach działalności (operacyjnej,

Tabela 3

Opinie rolników dotyczące przygotowywania na początku roku planu wpływów i wydatków na działalności operacyjne, inwestycyjne, finansowe i prywatne [%]

Wyszczególnienie	Kryteria grupowania [zł]:									\bar{X}
	wartość salda przepływów z dział. operac.			wartość salda przepływów ogółem z gosp. roln.			poziom stanu końcowego gotówki			
	I	II	III	I	II	III	I	II	III	
1) Tak, przygotowuję plan wpływów i wydatków, ponieważ wykorzystuję to zestawienie do podejmowania decyzji dotyczących:	50,0	45,5	25,0	33,3	50,0	33,3	33,3	50,0	33,3	41,3
a) inwestycji w gosp. roln.	41,7	36,4	16,7	33,3	40,9	16,7	33,3	36,4	25,0	32,6
b) zaciągnięcia kredytu lub pożyczki	0,0	9,1	8,3	0,0	4,5	16,7	0,0	9,1	8,3	6,5
c) rozszerzenia zakresu działalności lub zmiany profilu	8,3	0,0	0,0	0,0	4,5	0,0	0,0	4,5	0,0	2,2
2) Nie przygotowuję planu wpływów i wydatków, ponieważ:	50,0	54,5	75,0	66,7	50,0	66,7	66,7	50,0	66,7	58,7
a) rynek produktów rolniczych jest uzależniony od interwencjonizmu państwa	0,0	0,0	8,3	0,0	4,5	0,0	0,0	0,0	8,3	2,2
b) działalność gosp. roln. uzależniona jest od warunków klimatycznych, które są zmienne i trudno jest przewidzieć np. wysokość plonów	33,3	27,3	58,3	50,0	27,3	41,7	33,3	36,4	41,7	37,0
c) nie potrafię oszacować przyszłej wartości wpływów i wydatków (trudno jest ustalić poziom inflacji i wycenić przyszłą wartość strumieni pieniężnych)	16,7	31,8	8,3	16,7	18,2	33,3	33,3	18,2	16,7	21,7

Źródło: Opracowanie własne.

inwestycyjnej, finansowej i prywatnej). Wynika to z faktu, iż takie zestawienie wykorzystują do podejmowania decyzji dotyczących inwestycji w gospodarstwie rolniczym (średnio 32,6%). Tylko 6,5% rolników sporządza plan wpływów i wydatków z poszczególnych działalności, ponieważ na podstawie tych informacji podejmują decyzje dotyczące zaciągania kredytów lub pożyczek. Średnio najmniej wskazań dotyczyło opinii zarządzających gospodarstwem rolniczym, że sporządzają plan wpływów i wydatków, ponieważ informacje z tego zestawienia są wykorzystywane przy podejmowaniu decyzji o rozszerzeniu zakresu działalności lub zmiany profilu (2,2%).

W miarę wzrostu wartości salda przepływów z działalności operacyjnej malała liczba odpowiedzi rolników, którzy przygotowują plan wpływów i wydatków (z 50 do 25%). Najwięcej rolników odpowiadało, że przygotowuje plan wpływów i wydatków z gospodarstw o średnim poziomie salda przepływów ogółem z gospodarstwa rolniczego i o przeciętnym poziomie stanu końcowego gotówki. Taka sama tendencja wystąpiła przy wskazaniach rolników, że przygotowują plan wpływów i wydatków, gdy podejmują decyzję o nowych inwestycjach. Średnio 50% rolników z gospodarstw o przeciętnym poziomie salda przepływów ogółem z gospodarstwa rolniczego i stanu końcowego gotówki stwierdziło, że przygotowywało budżet gotówkowy z wyszczególnionymi działalnościami (operacyjną, inwestycyjną, finansową i prywatną), ponieważ wykorzystywało ten plan do podjęcia decyzji dotyczących inwestycji.

W miarę wzrostu wartości salda przepływów ogółem z gospodarstwa rolniczego zwiększa się liczba rolników, którzy nie sporządzają budżetu gotówkowego, ponieważ nie potrafią oszacować przyszłej wartości pieniądza. Odwrotną tendencję odnotowano przy kryterium stanu końcowego gotówki. Wraz ze wzrostem stanu końcowego gotówki zwiększa się liczba wskazań rolników, iż nie sporządzają planu wpływów i wydatków, gdyż nie potrafią oszacować przyszłej wartości strumieni pieniężnych.

W tabeli 4 zaprezentowano opinie rolników dotyczące częstotliwości sporządzania planu wpływów i wydatków w poszczególnych rodzajach działalności gospodarstwa rolniczego. Ponadto, przedstawiono również opinie zarządzających gospodarstwami, dotyczące monitoringu wykonania wpływów i wydatków z planem. Spośród rolników, którzy zadeklarowali, że sporządzają budżety gotówkowe, średnio 47,4% przygotowuje plan finansowy raz w roku. Stanowią oni 19,6% wszystkich badanych rolników. Średnio 15,2% zarządzających gospodarstwem stwierdziła, że sporządza plan wpływów i wydatków w zależności od potrzeb. Rolnicy ci stanowili 36,8% zarządzających gospodarstwami i deklarujących sporządzanie budżetów gotówkowych (tab. 3).

Wraz ze wzrostem wartości salda przepływów z działalności operacyjnej oraz poziomu stanu końcowego gotówki odnotowano tendencję malejącą

Tabela 4

Częstotliwość sporządzania planu wpływów i wydatków na działalności operacyjne, inwestycyjne, finansowe i prywatne oraz opinie dotyczące kontroli wykonania [%]

Wyszczególnienie		Kryteria grupowania [zł]									\bar{X}
		wartość salda przepływów z dział. operac.			wartość salda przepływów ogółem z gosp. rolnego			poziom stanu końcowego gotówki			
		I	II	III	I	II	III	I	II	III	
Częstotliwość sporządzania planu wpływów i wydatków	a) raz w roku	33,3	18,2	8,3	8,3	31,8	8,3	25,0	22,7	8,3	19,6
	b) dwa razy w roku	0,0	9,1	8,3	0,0	4,5	16,7	0,0	9,1	8,3	6,5
	c) w zależności od potrzeb	16,7	18,2	8,3	25,0	13,6	8,3	8,3	18,2	16,7	15,2
Kontrola wykonania wpływów i wydatków z planem	1. Tak, ponieważ:	33,3	45,5	8,3	33,3	40,9	16,7	25,0	45,5	16,7	32,6
	a) mogę sprawdzić, czy osiągam zaplanowane cele prowadzonego gospodarstwa rolnego	0,0	36,4	0,0	25,0	22,7	0,0	16,7	22,7	8,3	17,4
	b) mogę szybciej stwierdzić problemy z regulowaniem zobowiązań	16,7	9,1	0,0	8,3	9,1	8,3	0,0	18,2	0,0	8,7
	c) mogę szybciej stwierdzić problemy z generowaniem gotówki	16,7	0,0	0,0	0,0	9,1	0,0	8,3	4,5	0,0	4,3
	d) mogę szybciej określić efekty zaplanowanych inwestycji, czy też wprowadzonych zmian w zakresie produkcji i świadczonych usług	0,0	0,0	8,3	0,0	0,0	8,3	0,0	0,0	8,3	2,2
	2. Nie, ponieważ nie ma na to czasu	16,7	0,0	16,7	0,0	9,1	16,7	8,3	4,5	16,7	8,7

Źródło: Opracowanie własne.

wskazań dotyczących sporządzania jeden raz w roku planu wpływów i wydatków. Najwięcej zarządzających z gospodarstw o średnim poziomie salda przepływów ogółem z gospodarstwa rolniczego stwierdziło, że budżet gotówkowy sporządzają raz w roku.

Średnio 32,6% rolników dokonywało kontroli wykonania wpływów i wydatków z planem. Stanowią oni 78,9% rolników, którzy zadeklarowali, że sporządzają budżety gotówkowe (tab. 3). Tylko 8,7% rolników nie kontrolowało wykonania wpływów i wydatków z planem. Większość zarządzających monitorowała wykonanie wpływów i wydatków z planem, ponieważ dzięki temu sprawdzali osiągnięcie wyznaczonych celów (średnio 17,4%). Również rolnicy stwierdzili, że dzięki porównywaniu realizacji wpływów i wydatków z planem, mogli szybciej zdiagnozować problemy z regulowaniem zobowiązań (średnio 8,7%), czy też trudności w generowaniu gotówki (4,3%).

Najwięcej rolników z gospodarstw o średnim poziomie wszystkich kryteriów grupowania odpowiadało, że kontroluje wykonanie wpływów i wydatków z planem. Tylko rolnicy z gospodarstw o najwyższym poziomie wybranych kryteriów grupowania odpowiedzieli, że monitorują wykonanie planów z budżetem gotówkowym, ponieważ mogą szybciej określić efekty inwestycji lub wprowadzonych zmian w zakresie produkcji i świadczonych usług.

W tabeli 5 zaprezentowano opinie rolników dotyczące badania szczegółowej struktury wpływów i wydatków poszczególnych obszarów funkcjonowania gospodarstwa oraz wartości sald przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, inwestycyjnej, finansowej i prywatnej. Średnio 65,2% rolników badało wartości sald przepływów pieniężnych. Najczęściej wskazywali tę odpowiedź, ponieważ dzięki temu mogli określić obszary działalności, które wymagały zmiany sposobu zarządzania (34,8%) lub ustalić fazę rozwoju gospodarstwa rolniczego (30,4%).

Zarządzający gospodarstwami, którzy nie badali wartości sald przepływów pieniężnych, argumentowali to brakiem potrzeby informacji z ich analizy (28,3%) lub nieposiadaniem zdolności do formułowania na ich podstawie wniosków (6,6%).

Najwięcej rolników z gospodarstw charakteryzujących się średnią wartością salda przepływów pieniężnych, salda przepływów ogółem z gospodarstwa rolniczego oraz poziomu stanu końcowego gotówki stwierdziło, że bada wartości sald poszczególnych przepływów pieniężnych (72,7%). Wraz ze wzrostem wartości salda przepływów z działalności operacyjnej oraz poziomu stanu końcowego gotówki zwiększała się liczba odpowiedzi rolników, że badają salda przepływów pieniężnych, ponieważ uzyskują informację o fazie rozwoju gospodarstwa rolniczego.

Tabela 5

Badanie przez rolników szczegółowej struktury wpływów i wydatków poszczególnych obszarów gospodarstwa oraz wartości sald przepływów pieniędzy z działalności operacyjnej, inwestycyjnej, finansowej i prywatnej [%]

Wyszczególnienie		Kryteria grupowania [zł]:									\bar{X}
		wartość salda przepływów z dział. operac.			wartość salda przepływów ogółem z gosp. rolnych			poziom stanu końcowego gotówki			
		I	II	III	I	II	III	I	II	III	
Badanie sald przepływów pieniężnych	1. Tak, ponieważ:	58,3	72,7	58,3	58,3	72,7	58,3	58,3	72,7	58,3	65,2
	a) może odzwierciedlać fazę rozwoju gosp. rolnych	8,3	36,4	41,7	25,0	22,7	50,0	25,0	27,3	41,7	30,4
	b) mogą wyodrębnić obszary działalności gosp. rolnych, które wymagają zmiany zarządzania	50,0	36,4	16,7	33,3	50,0	8,3	33,3	45,5	16,7	34,8
	2. Nie, ponieważ:	41,7	27,3	41,7	41,7	27,3	41,7	41,7	27,3	41,7	34,8
	a) nie potrzebuję informacji z analizy sald poszczególnych działalności gosp. roln.	25,0	27,3	33,3	33,3	22,7	33,3	25,0	27,3	33,3	28,3
	b) nie potrafię sformułować żadnych wniosków z analizy sald poszczególnych działalności gosp. roln.	16,7	0,0	8,3	8,3	4,5	8,3	16,7	0,0	8,3	6,5
Badanie struktury wpływów i wydatków	1. Tak, ponieważ uzyskuję:	91,7	81,8	66,7	75,0	86,4	75,0	91,7	77,3	75,0	74,0
	a) szczegółowe informacje o źródłach gotówki w gospodarstwie	25,0	45,5	33,3	33,3	40,9	33,3	16,7	40,9	50,0	37,0
	b) szczegółowe informacje o kierunkach wydatkowania gotówki	50,0	27,3	25,0	33,3	36,4	25,0	66,7	22,7	16,7	32,6
	c) informacje potrzebne do zaplanowania działalności w przyszłości	16,7	9,1	8,3	8,3	9,1	16,7	8,3	13,6	8,3	10,9
	2. Nie, ponieważ:	8,3	27,3	41,7	33,3	13,6	41,7	8,3	27,3	41,7	26,0
	a) nie potrzebuję tych informacji	8,3	13,6	33,3	33,3	4,5	25,0	8,3	18,2	25,0	17,4
	b) nie potrafię wykorzystać tych informacji do zarządzania gosp. roln., ponieważ nie było szkoleń z tego zakresu	0,0	13,6	0,0	0,0	9,1	8,3	0,0	9,1	8,3	6,5
	c) nie potrafię obliczyć tej struktury	0,0	0,0	8,3	0,0	0,0	8,3	0,0	0,0	8,3	2,2

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 6

Czynniki wpływające na wartość wpływów i wydatków w gospodarstwie rolniczym oraz źródła finansowania podstawowych wydatków [%]

Wyszczególnienie		Kryteria grupowania [zł]									\bar{X}
		wartość salda przepływów z dział. operac.			wartość salda przepływów. ogółem z gosp. rolnych			poziom stanu końcowego gotówki			
		I	II	III	I	II	III	I	II	III	
Czynniki wpływające na wartość wpływów i wydatków	a) sezonowość produkcji	58,3	22,7	33,3	16,7	36,4	50,0	33,3	40,9	25,0	34,8
	b) wysokość cen	33,3	81,8	58,3	66,7	63,6	58,3	41,7	68,2	75,0	63,0
	c) polityka regulowania zobowiązań	8,3	4,5	8,3	16,7	4,5	0,0	25,0	0,0	0,0	6,5
	d) polityka udzielania odbiorcom możliwości regulowania należności z odroczonym terminem	0,0	4,5	0,0	8,3	0,0	0,0	8,3	0,0	0,0	2,2
	e) zarządzanie zapasami, m.in. poprzez minimalizację stanu zapasów	8,3	9,1	0,0	16,7	4,5	0,0	8,3	9,1	0,0	6,5
	f) zbyt duży stan zapasów	0,0	4,5	0,0	8,3	0,0	0,0	0,0	4,5	0,0	2,2
	g) prowadzone intensywne procesy inwestycyjne	0,0	4,5	0,0	8,3	0,0	0,0	0,0	4,5	0,0	2,2
Źródła finansowania podstawowych wydatków	a) wpływami ze sprzedaży produkcji roślinnej, zwierzęcej, usług obcych lub czynszu z dzierżawy	83,3	81,8	58,3	91,7	77,3	58,3	91,7	72,7	66,7	76,1
	b) wpływami z przychodów uzyskanych ze sprzedaży ziemi, budynków, maszyn i urządzeń technicznych, środków transportu	8,3	9,1	0,0	0,0	4,5	16,7	0,0	13,6	0,0	6,5
	c) kredytem długoterminowym	0,0	0,0	8,3	0,0	0,0	8,3	0,0	0,0	8,3	2,2
	d) kredytem krótkoterminowym	0,0	4,5	8,3	8,3	4,5	0,0	8,3	0,0	8,3	4,3
	e) pożyczką od rodziny	0,0	4,5	16,7	8,3	4,5	8,3	0,0	4,5	16,7	6,5
	f) pożyczką od znajomych	0,0	4,5	8,3	0,0	4,5	8,3	0,0	4,5	8,3	4,3
	g) dochodami spoza działalności rolniczej	8,3	9,1	0,0	0,0	9,1	8,3	0,0	13,6	0,0	6,5

Źródło: Opracowanie własne.

Średnio 74% rolników stwierdziło, że bada strukturę wpływów i wydatków. Zwolennicy badania struktury wpływów i wydatków argumentują takie działania uzyskiwaniem szczegółowych informacji o źródłach (37%) i kierunkach wydatkowania gotówki (32,6%). Rolnicy również stwierdzili, że dzięki badaniu struktury wpływów i wydatków uzyskują informacje potrzebne do zaplanowania konkretnych działań w przyszłości (10,9%).

Wraz ze wzrostem wartości salda przepływów z działalności operacyjnej i poziomu stanu końcowego gotówki zmniejszała się, ze względu na otrzymywane szczegółowe informacje o kierunkach wydatkowania gotówki, liczba wskazań zwolenników badania struktury wpływów i wydatków. Najwięcej rolników z gospodarstw o średnim poziomie wybranych kryteriów argumentowało potrzebę badania struktury wpływów i wydatków otrzymywaniem informacji o źródłach gotówki (średnio 40,9–45,5%).

Rolnicy, którzy nie badali struktury wpływów i wydatków, najczęściej argumentowali to faktem, iż nie potrzebują takich informacji (17,4%) lub nie potrafią wykorzystać tych danych do zarządzania gospodarstwem rolniczym (6,5%). Rolnicy również nie badają struktury wpływów i wydatków, ponieważ nie potrafią wykonać obliczeń (2,2%).

W miarę wzrostu poziomu wartości salda przepływów z działalności operacyjnej oraz poziomu stanu końcowego gotówki zwiększała się liczba wskazań rolników, że nie badają struktury wpływów i wydatków. Taką samą tendencję odnotowano w przypadku przeciwników badania struktury, ponieważ nie potrzebują tego rodzaju informacji. Zarządzający z gospodarstw o najwyższym poziomie wybranych kryteriów oświadczyli, że nie analizują struktury wpływów i wydatków, ponieważ nie potrafią dokonać obliczeń (średnio 8,3%).

W tabeli 6 przedstawiono opinie rolników dotyczące czynników wpływających na wartość wpływów i wydatków w gospodarstwie rolniczym oraz źródła finansowania podstawowych wydatków. Większość rolników (63%) stwierdziła, że wysokość cen jest jednym z istotnych czynników decydujących o wartości wpływów i wydatków. Znaczna grupa zarządzających gospodarstwami (34,8%) odpowiedziała również, że sezonowość produkcji jest jedną z głównych determinant wpływów i wydatków. Najmniej rolników (średnio 2,2%) wskazało na następujące determinanty wartości wpływów i wydatków w gospodarstwie: polityka udzielania kredytu kupieckiemu odbiorcom, prowadzone intensywne procesy inwestycyjne oraz zbyt duży stan zapasów.

W miarę wzrostu wartości poziomu stanu końcowego gotówki odnotowano tendencję rosnącą liczby odpowiedzi rolników, że wysokość cen to jeden z głównych czynników decydujących o wartości przepływów pieniężnych w gospodarstwie. Odwrotną tendencję odnotowano przy kryterium grupowania, tj. wartość salda przepływów ogółem z gospodarstwa rolniczego.

W opinii 76,1% rolników wpływy ze sprzedaży produkcji roślinnej, zwierzęcej, usług obcych lub czynszu są jednym z najważniejszych źródeł finansowania podstawowych wydatków w gospodarstwie. Średnio 6,5% zarządzających stwierdziło również, że wpływy z przychodów uzyskiwane ze sprzedaży ziemi, budynków, maszyn i urządzeń technicznych lub zaciągnięta pożyczka od rodziny albo dochody spoza działalności rolniczej stanowią istotne źródło finansowania podstawowych wydatków.

Odnotowano tendencję malejącą wskazań, że wpływy ze sprzedaży produkcji roślinnej, zwierzęcej, usług obcych finansują podstawowe wydatki gospodarstwa. Dla gospodarstw o najwyższym poziomie salda przepływów z działalności operacyjnej oraz stanu końcowego gotówki istotnym źródłem finansowania wydatków były zaciągnięte pożyczki od rodziny (16,6%). Z kolei dla gospodarstw o najwyższym poziomie salda przepływów ogółem z gospodarstwa rolniczego ważnym źródłem gotówki na sfinansowanie podstawowych wydatków były wpływy z przychodów uzyskanych ze sprzedaży ziemi, budynków, maszyn i urządzeń technicznych.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono opinie rolników, dotyczące sporządzania budżetów przepływów pieniężnych. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Większość rolników przy sporządzaniu zestawienia wpływów i wydatków korzysta z informacji zawartych w raporcie indywidualnym. Rolnicy wykorzystują również proste zapisy wpływów i wydatków.
2. W rolnictwie brak jest tradycji w sporządzaniu planu wpływów i wydatków na początku roku z poszczególnych rodzajów działalności. Informacje z tego zestawienia są wykorzystywane najczęściej do podejmowania decyzji dotyczących inwestycji w gospodarstwach o średniej wartości salda przepływów ogółem z gospodarstwa rolniczego oraz przeciętnym poziomie stanu końcowego gotówki. Najwięcej rolników sporządza budżety gotówkowe raz w roku. Większość z nich dokonuje kontroli wykonania wpływów i wydatków z planem, dzięki temu może monitorować osiągnięcie wyznaczonych celów. Rolnicy z gospodarstw o średnim poziomie przyjętych kryteriów grupowania zwracali w największym stopniu uwagę na monitorowanie realizacji wpływów i wydatków z planem.
3. Większość rolników badała wartość sald przepływów pieniędzy z działalności operacyjnej, inwestycyjnej, finansowej i prywatnej oraz strukturę wpływów i wydatków, ponieważ dzięki temu mogli monitorować obszary

funkcjonowania gospodarstw, które wymagają zmiany sposobu zarządzania. Świadomość istotności badania sald przepływów pieniężnych zwiększała się u rolników wraz ze wzrostem wartości salda przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej.

4. Wysokość cen jest jednym z głównych determinantów wartości wpływów i wydatków w gospodarstwie. Głównym źródłem finansowania podstawowych wydatków gospodarstwa są wpływy ze sprzedaży produkcji roślinnej, zwierzęcej i usług obcych. W gospodarstwach o najwyższym poziomie salda przepływów z działalności operacyjnej oraz stanu końcowego gotówki istotnym źródłem finansowania były zaciągnięte pożyczki od rodziny. Z kolei dla gospodarstw o najwyższym poziomie salda przepływów ogółem z gospodarstwa rolniczego ważnym źródłem gotówki na sfinansowanie podstawowych wydatków były wpływy z przychodów uzyskanych ze sprzedaży ziemi, budynków, maszyn i urządzeń technicznych.

Literatura

- BIENIASZ A., GOŁAŚ Z.: *Płynność finansowa gospodarstw rolnych w aspekcie przepływów pieniężnych i strategii zarządzania kapitałem obrotowym*. Wydawnictwo Akademii Rolniczej w Poznaniu, Poznań 2007.
- FINCH C.: *A student's guide to International Financial Reporting Standards*. Kaplan Second Edition, Wokingham 2008.
- FRANCUZ P., MACKIEWICZ R.: *Liczby nie wiedzą, skąd pochodzą. Przewodnik po metodologii i statystyce nie tylko dla psychologów*. Wydawnictwo KUL, Lublin 2007.
- GORAJ L., MAŃKO S.: *Rachunkowość i analiza ekonomiczna w indywidualnym gospodarstwie rolnym*. Difin, Warszawa 2009.
- GOS W.: *Rachunek przepływów pieniężnych. Vademecum rachunkowości*. Difin, Warszawa 2011.
- KIZIUKIEWICZ T.: *Rachunkowość zarządcza*. Ekspert, Wrocław 2009.
- KRYSIK M.: *Budżetowanie kosztów i przepływów pieniężnych w jednostkach gospodarczych*. [w:] *Biuletyn Rachunkowości*, nr 4 (100) 2010.
- PLUTA W.: *Planowanie finansowe w przedsiębiorstwie*. PWE, Warszawa 2003.
- WASILEWSKI M.: *Uwarunkowania budżetowania przepływów pieniężnych w gospodarstwach indywidualnych o różnych typach rolniczych*. [w:] *Budżetowanie działalności jednostek gospodarczych, teoria i praktyka*, PTE, Kraków 2006.

Individual Farmers' Opinions on Drawing up Cash Flow Budget

Abstract

The paper presents individual farmers' opinions concerning on creating cash flow budget. Research objectives were individual farms from podlaskie voivodships participating in the FADN (46 farmers). The results of the interview questionnaire indicate that farmers draw up cash flow budget in order to efficient the financial management of farms. Most of the farmers said that they examine the balance of cash flows from operating, investing, financial and private activities.

Znaczenie płynności finansowej w gospodarstwach rolniczych z województwa lubelskiego

Wstęp

Płynność finansowa jest bardzo istotnym czynnikiem kształtującym sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa. Najważniejszym zadaniem każdej jednostki gospodarczej, funkcjonującej w warunkach gospodarki rynkowej, powinno być zapewnienie przedsiębiorstwu płynności finansowej, ponieważ jej utrata może prowadzić do bankructwa. W literaturze przedmiotu kategoria płynności finansowej jest różnie rozumiana i definiowana. D. Wędzki [2003, s. 33] określa płynność finansową w aspekcie majątkowym i w majątkowo-kapitałowym. W pierwszym znaczeniu płynność koncentruje się na aktywach i oznacza zdolność przedsiębiorstwa do przekształcania aktywów w środki pieniężne w jak najkrótszym czasie i bez utraty wartości. Łatwość z jaką przedsiębiorstwo może uzyskać dodatkowe zasoby gotówki przez sprzedaż innych aktywów określa skalę płynności finansowej przedsiębiorstwa. Drugi sposób rozumienia płynności finansowej, tj. w aspekcie majątkowo-kapitałowym, jest bardziej popularny i wyraża zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań bieżących [Sierpińska, Jachna 2004, s. 145]. Zdolność tę wyrażają wzajemne relacje zobowiązań finansowych oraz majątku, stanowiącego zabezpieczenie terminowej spłaty tych zobowiązań [Wędzki 2003, s. 33]. Zdolność przedsiębiorstwa do bieżącego regulowania zobowiązań zależy między innymi od ilości środków zaangażowanych w najbardziej płynne aktywa. Im więcej przedsiębiorstwo utrzymuje płynnych aktywów, np. gotówki, tym większa jest zdolność regulowania krótkoterminowych zobowiązań. Jeśli przedsiębiorstwo posiada regularne wpływy środków pieniężnych, które umożliwiają regulowanie wymaganych zobowiązań finansowych, nie ma konieczności utrzymywania nadwyżek środków pieniężnych i krótkoterminowych papierów wartościowych, ponieważ płynność finansowa zostaje zachowana [Wawryszuk-Misztal 2007, s. 83].

Zaprezentowane dotychczas ujęcia płynności finansowej mają charakter statyczny, ponieważ opierają się na posiadanych w danym momencie aktywach i zobowiązaniach. Dynamiczne ujęcie płynności finansowej przedstawia L. Bernstein [1981, s. 82], definiując płynność finansową jako zdolność równoważenia wymaganych wypływów gotówkowych oraz odpowiadających im wpływów gotówkowych, uwzględniając przy tym ryzyko wystąpienia przerwy w dopływie gotówki oraz wzrost wydatków. Najbardziej zbliżoną definicję w literaturze polskiej podaje D. Wędzki [2003, s. 34], według którego płynność finansowa to zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia przepływów pieniężnych umożliwiających regulowanie wymagalnych zobowiązań i pokrywanie niespodziewanych wydatków gotówkowych. Dynamiczne pojęcie płynności finansowej ujmuje przebieg procesów finansowych, ujętych strumieniowo w postaci wpływów i wydatków gotówkowych. W ujęciu tym przedsiębiorstwo posiada płynność finansową, jeśli wydatki wynikające z aktualnych zobowiązań krótkoterminowych oraz niezbędne przyszłe wydatki znajdują pokrycie w środkach finansowych spodziewanych z bieżących wpływów gotówkowych [Kusak 2006, s. 10; Wojciechowska 2001, s. 14]. Tak rozumiana płynność finansowa określana jest jako płynność w aspekcie przepływów pieniężnych.

Płynność finansową można rozpatrywać w aspekcie makro- i mikroekonomicznym, ale przede wszystkim jest zjawiskiem mikroekonomicznym. Może być dokładnie mierzona i ustalona tylko w odniesieniu do konkretnej jednostki gospodarującej, poprzez porównywanie jej wymagalnych w danym momencie zobowiązań do pozostających w jej dyspozycji środków pieniężnych. Można również określić płynność finansową w skali makroekonomicznej, w odniesieniu do całej gospodarki narodowej, czy określonej gałęzi produkcji, poziom płynności jednak nie może być precyzyjnie ustalony i wymierzony, ponieważ obserwacje i obliczenia będą przeprowadzane na określonej grupie podmiotów gospodarczych, a nie na całej zbiorowości [Wojciechowska 2001, s. 15].

Zmniejszająca się płynność finansowa i związany z tym wzrost trudności sągających należności oraz narastanie zobowiązań jest jednym z czynników świadczących o słabnącej kondycji finansowej przedsiębiorstwa [Gołębiowski, Tłaczała 2005, s. 157]. Błędne zarządzanie płynnością finansową, m.in. wzrost zobowiązań krótkoterminowych przy określonym poziomie majątku obrotowego, może doprowadzić przedsiębiorstwo do jej utraty, a w konsekwencji spowodować szereg negatywnych skutków ekonomicznych. Utrata płynności może doprowadzić również do bankructwa. Doświadczenia krajów wysokorozwiniętych wskazują, że główną przyczyną upadłości małych i średnich przedsiębiorstw jest utrata płynności finansowej, a nie ponoszenie przez nie strat [Sierpińska, Wędzki 2002, s. 7]. Mimo świadomości istotnej roli płynności finansowej dla egzystencji i rozwoju przedsiębiorstwa, bardzo dużo polskich

przedsiębiorstw ma poważne problemy z płynnością finansową [Stadtherr 2004, s. 203; Bieniasz, Gołaś 2007, s. 10].

Rolnictwo to specyficzna branża, w której płynność finansowa znajduje się zazwyczaj na wysokim poziomie [Kisielińska 2003, s. 80–97; Franc-Dąbrowska 2008, s. 43–57]. Jest to skutkiem m.in. długiego cyklu produkcyjnego i konieczności gromadzenia zapasów środków produkcji [Ziętara i in. 1994, s. 98]. Badania przeprowadzone przez M. Wasilewskiego [2004, s. 110] wskazują, że w gospodarstwach rolniczych wielkość wskaźników płynności bieżącej była wyższa od optimum literaturowego, co wiązało się z posiadaniem wyższego poziomu zapasów i zaliczeniem do nich inwentarza obrotowego. Potwierdzają to również badania gospodarstw rolnych poszczególnych krajów UE, przeprowadzone na podstawie danych europejskiego systemu rachunkowości FADN z lat 1989–2005 [Mańko, Sobczyński, Sass 2008, s. 10–20].

Cel i metody badań

Celem badań było określenie znaczenia płynności finansowej dla gospodarstw rolniczych w województwie lubelskim. Dobór gospodarstw do badań był celowy, ponieważ obejmował obiekty uczestniczące w systemie FADN (Farm Accountancy Data Network), prowadzące rachunkowość rolną pod nadzorem Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie (IERiGŻ-PIB)¹. Podmioty znajdujące się w polu obserwacji polskiego FADN są to gospodarstwa towarowe, mające zasadniczy udział w tworzeniu wartości dodanej rolnictwa. Za takie uznawane są te, które mieszczą się w grupie gospodarstw wytwarzających w danym regionie FADN co najmniej 90% wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej. Liczebność próby PL FADN wynosi 12 100 gospodarstw rolniczych. Jedno gospodarstwo rolnicze uczestniczące w PL FADN reprezentuje średnio 61 gospodarstw znajdujących się w polu obserwacji.

Do określenia opinii rolników indywidualnych z gospodarstw rolniczych, dotyczących płynności finansowej, jej znaczenia, sposobów kontrolowania oraz sposobów utrzymywania wykorzystano kwestionariusz wywiadu. Dane rachunkowe z gospodarstw rolnych uczestniczących w systemie FADN oraz osobowe posiadaczy tychże gospodarstw podlegają ochronie, dlatego też wywiady z rolnikami przeprowadzane były przez doradców do spraw rachunkowości, będących pracownikami Lubelskiego Ośrodka Doradztwa Rolniczego. W 2009 roku

¹ Ustawa z dnia 29 listopada 2000 r. o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych, Dz.U. z 2001 r. Nr 3, poz. 20.

badaniom metodą wywiadu bezpośredniego z wykorzystaniem kwestionariusza poddano 62 celowo wybrane gospodarstwa rolnicze. Przy wyborze tym posłużono się metodą doboru kwotowego (proporcjonalnego). Metoda ta opiera się na założeniu, że próba jest reprezentatywna dla wszystkich elementów badanej populacji, a struktura próby pod względem istotnych cech jest taka sama, jak struktura całej zbiorowości. Badaną populację, tj. 1031 gospodarstw, podzielono na grupy (warstwy), kierując się takimi kryteriami jak wielkość ekonomiczna (ESU) i typ rolniczy, a następnie ustalono udział wybranych warstw w badanej populacji (6%) i obliczono skład próby, proporcjonalnie do udziału poszczególnych grup w populacji. Biorąc pod uwagę typ rolniczy, gospodarstwa podzielono na następujące grupy: uprawy polowe (1), zwierzęta żywione w systemie wypasowym (razem z krowami mlecznymi) (5, 6), zwierzęta ziarnożerne (7), mieszane (8). Ze względu na wielkość ekonomiczną gospodarstw wydzielono trzy grupy: bardzo małe (< 4 ESU), małe ($4 \leq 8$ ESU) oraz średnio małe i średnio duże ($8 \leq 40$ ESU).

W ramach badanej populacji wyodrębniono także poszczególne grupy obszarowe, co pozwoliło na dokonanie dodatkowych analiz, ze względu na powierzchnię użytków rolnych (UR) gospodarstw. Wydzielono następujące grupy obszarowe gospodarstw: małe ($5 \leq 10$ ha), średnio małe ($10 \leq 20$ ha), średnio duże ($20 \leq 30$ ha) oraz duże ($30 \leq 50$ ha).

Badaniami objęto właścicieli gospodarstw współpracujących z Lubelskim Ośrodkiem Doradztwa Rolniczego (LODR) w Końskowoli, którzy wyrazili zgodę na udzielenie informacji².

Województwo lubelskie wybrane zostało z uwagi na typowo rolniczy charakter regionu, w którym rolnictwo jest główną gałęzią gospodarki, oraz dlatego, że jest to obszar zaliczany do najbiedniejszych regionów zarówno w Polsce, jak i w Unii Europejskiej (UE).

Wyniki badań

W tabeli 1 przedstawiono opinie rolników dotyczące znaczenia płynności finansowej i przyczyn, dla których zdolność do regulowania zobowiązań krótkoterminowych jest ważna. We wszystkich wydzielonych grupach gospodarstw płynność finansowa miała bardzo duże znaczenie, co potwierdza fakt, że średnio 98% właścicieli udzieliło takiej odpowiedzi. Zdolność do regulowania krótko-

² Rolnicy na zadane pytania mogli udzielić więcej niż jedną odpowiedź, dlatego też przedstawione wyniki określają procent wskazań danej odpowiedzi, przy czym w opracowaniu określone to będzie jako [%].

Tabela 1
Znaczenie płynności finansowej dla gospodarstw rolniczych

Treść	Udział opinii rolników w zależności od [%]:											Średnio
	powierzchni UR (ha)				typu rolniczego				ESU			
	5–10	10–20	20–30	30–50	1	5,6	7	8	< 4	4–8	8–40	
Czy zdolność do regulowania zobowiązań krótkoterminowych ma znaczenie dla właściciela gospodarstwa?												
a) tak	100	96	100	100	100	83	100	100	100	100	89	98
b) nie	0	4	0	0	0	17	0	0	0	0	11	2
Jeśli tak, to dlatego, że:												
a) utrata płynności finansowej może być początkiem bankructwa	28	26	71	50	44	50	50	24	30	34	33	33
b) posiadanie płynności wiąże się z poczuciem bezpieczeństwa finansowego	66	52	43	50	56	67	38	61	74	52	33	57
c) jeśli utracę płynność finansową to stracę zaufanie wśród odbiorców	7	30	0	0	0	0	38	16	0	21	33	15
d) płynność finansowa gospodarstwa pozwala utrzymać rodzinę	31	52	43	50	22	33	50	45	22	59	33	41

Źródło: Opracowanie własne.

terminowych zobowiązań nie miała znaczenia jedynie dla 4% właścicieli gospodarstw w grupie obszarowej 10–20 ha, 17% właścicieli gospodarstw o typie rolniczym zwierzęta żywione w systemie wypasowym oraz 11% rolników z grupy o klasie wielkości ekonomicznej 8–40 ESU. W pozostałych grupach gospodarstw 100% badanych stwierdziło, że posiadanie zdolności do regulowania zobowiązań jest dla nich istotne. Najczęściej rolnicy odpowiadali, że posiadanie płynności wiąże się dla nich z poczuciem bezpieczeństwa (średnio 57%) i dlatego ma duże znaczenie. Największy udział wskazań tej odpowiedzi odnotowano w gospodarstwach małych (5–10 ha) i średnio małych (10–20 ha) – odpowiednio 66 i 52%. Właściciele gospodarstw średnio małych również często odpowiadali, że płynność finansowa pozwala im utrzymać rodzinę. W gospodarstwach dużych (30–50 ha) takiej odpowiedzi udzieliło 50% rolników. W gospodarstwach tych 50% właścicieli wskazało także, że posiadanie

płynności finansowej ma dla nich istotne znaczenie, ponieważ wiąże się z poczuciem bezpieczeństwa oraz dlatego, że utrata zdolności regulowania krótkoterminowych zobowiązań może być początkiem bankructwa. Najwyższy udział wskazań ostatniej odpowiedzi odnotowano w gospodarstwach średnio dużych – 71%. W tej grupie obszarowej odpowiedzi takiej udzieliło 7% właścicieli gospodarstw małych i 30% średnio małych. W gospodarstwach powyżej 20 ha taka odpowiedź nie była wskazywana.

Posiadanie zdolności regulowania zobowiązań krótkoterminowych z uwagi na poczucie bezpieczeństwa finansowego miało znaczenie dla większości gospodarstw pogrupowanych ze względu na typ rolniczy. Odpowiedzi takiej udzieliło 56% zarządzających gospodarstwami o typie rolniczym uprawy polowe, 67% wyspecjalizowanych w chowie zwierząt żywnych w systemie wypasowym i 61% z gospodarstw o typie mieszanym. W grupach tych był to najwyższy udział wskazań. Z kolei w gospodarstwach o typie rolniczym zwierzęta ziarnożerne 38% rolników udzieliło takiej odpowiedzi. W grupie tej częściej utrzymywanie płynności finansowej miało znaczenie z uwagi na strach przed bankructwem (50%) i fakt, że posiadanie odpowiedniego poziomu majątku obrotowego pozwala zapewnić utrzymanie rodziny (50%). Strach przed bankructwem wskazywało także 50% właścicieli gospodarstw wyspecjalizowanych w chowie zwierząt żywnych w systemie wypasowym, 44% rolników mających gospodarstwa o typie rolniczym uprawy polowe oraz 24% rolników z grupy o typie mieszanym. Troską o zaufanie wśród odbiorców kierowało się 38% właścicieli gospodarstw o typie rolniczym zwierzęta ziarnożerne i 16% o typie mieszanym. Troską o płynność finansową z uwagi na poczucie bezpieczeństwa finansowego kierowało się 74% właścicieli gospodarstw o wielkości ekonomicznej od 2 do 4 ESU, co było najczęściej wskazywaną odpowiedzią w tej grupie. Rolnicy z gospodarstw o większej sile ekonomicznej rzadziej udzielali tej odpowiedzi, tj. 52% w grupie gospodarstwa małe i 33% w gospodarstwach o sile ekonomicznej 8–40 ESU. W gospodarstwach o największej sile ekonomicznej również często płynność finansowa miała znaczenie dlatego, że jej utrata może być wstępem do bankructwa oraz, że może spowodować spadek zaufania wśród odbiorców. W gospodarstwach małych (4–8 ESU) najczęściej wskazywano, że płynność finansowa pozwala utrzymać rodzinę (59%). Wynika to z faktu, że w gospodarstwach rodzinnych istnieje jedność gospodarstwa rolniczego i gospodarstwa domowego, dlatego każde działania podejmowane w gospodarstwie w sferze organizacyjnej i finansowej są jednocześnie ingerencją w sprawę rodziny rolnika.

Reasumując, właściciele gospodarstw rolniczych są świadomi znaczenia płynności finansowej głównie dlatego, że jej posiadanie wiąże się z poczuciem bezpieczeństwa i pozwala utrzymać rodzinę, a utrata zdolności regulowania krótkoterminowych zobowiązań może być początkiem bankructwa.

W tabeli 2 przedstawiono opinie rolników dotyczące stosowanych sposobów kontrolowania płynności finansowej w gospodarstwach rolniczych. Najczęściej wskazywano kontrolowanie bieżących wpływów i wydatków pieniężnych, wynikających z terminów regulowania zobowiązań krótkoterminowych oraz spływu należności (średnio 69%). W miarę wzrostu powierzchni UR oraz siły ekonomicznej gospodarstw zwiększał się udział tej odpowiedzi. W rezultacie, w gospodarstwach dużych i o najwyższej sile ekonomicznej, 100% właścicieli wskazało tę odpowiedź. Właściciele badanych gospodarstw twierdzili także, że sposobem na kontrolowanie płynności finansowej jest posiadanie oszczędności na wypadek problemów z realizacją krótkoterminowych zobowiązań. Największy udział tej odpowiedzi odnotowano w gospodarstwach małych (30% wskazań) oraz o najniższej sile ekonomicznej (22%). W gospodarstwach małych i o sile ekonomicznej 4–8 ESU najczęściej wskazywano, w przypadku stwierdzenia

Tabela 2
Sposoby kontrolowania płynności finansowej

Treść	Udział opinii rolników w zależności od [%]:											Średnio
	powierzchni UR [ha]				typu rolniczego				ESU			
	5–10	10–20	20–30	30–50	1	5,6	7	8	< 4	4–8	8–40	
a) posiadam oszczędności na wypadek trudności z realizacją krótkoterminowych zobowiązań	14	30	0	0	22	0	13	21	22	17	11	18
b) kontroluję na bieżąco wpływy i wydatki pieniężne	69	61	86	100	56	100	88	63	52	72	100	69
c) w przypadku stwierdzenia braku środków pieniężnych korzystam z kredytu bankowego	10	22	14	0	22	0	13	16	13	21	0	15
d) w przypadku stwierdzenia braku środków pieniężnych korzystam z pożyczki od rodziny	14	13	29	0	22	17	0	16	26	10	0	15

Źródło: Opracowanie własne.

braku środków pieniężnych, korzystanie z kredytu bankowego (20–21%). W sytuacji, gdy brakuje środków pieniężnych rolnicy korzystają również z pożyczki od rodziny. Odpowiedź ta najczęściej występowała w gospodarstwach średnio małych (29%) i o najniższej sile ekonomicznej (26%).

W gospodarstwach wyspecjalizowanych w produkcji zwierzęcej najczęściej, w porównaniu z pozostałymi typami rolniczymi gospodarstw, kontrolowanie płynności finansowej polegało na bieżącym analizowaniu wpływów i wydatków, co pozwalało zarządzającym zapobiegać wystąpieniu trudności płatniczych. W gospodarstwach o typie rolniczym zwierzęta żywione w systemie wypasowym 100% badanych udzieliło takiej właśnie odpowiedzi. W grupie tej dodatkowo 17% rolników w przypadku stwierdzenia trudności płatniczych korzystało z pożyczki od rodziny. Największy jednak udział wskazań tej odpowiedzi stwierdzono w gospodarstwach o typie uprawy polowe (22%). W gospodarstwach tych równie często rolnicy posiadali oszczędności na wypadek wystąpienia trudności z regulowaniem krótkoterminowych zobowiązań, a w sytuacji braku środków pieniężnych korzystali z kredytu bankowego.

Reasumując, właściciele gospodarstw rolniczych kontrolują na bieżąco swoją sytuację finansową, co jest zachowaniem racjonalnym i świadczy o świadomym zarządzaniu płynnością finansową.

Najczęstszym sposobem utrzymywania płynności finansowej w badanych gospodarstwach rolniczych było ograniczanie wydatków pieniężnych, co deklarowało średnio 82% rolników (tab. 3). Wraz ze wzrostem powierzchni UR zwiększał się udział tej odpowiedzi i w gospodarstwach dużych 100% badanych wskazało na taki sposób utrzymywania płynności finansowej. Dodatkowo 50% właścicieli tych gospodarstw stwierdziło, że niechętnie udziela kredytu handlowego, a w przypadku przeterminowanych należności niezwłocznie rozpoczyna ściąganie pieniędzy od dłużników. W gospodarstwach bardzo małych najczęściej, w porównaniu z pozostałymi grupami, pojawiała się stwierdzenie, że sposobem na utrzymanie płynności finansowej jest negocjowanie dłuższych terminów płatności zobowiązań krótkoterminowych (17%).

Ograniczanie wydatków pieniężnych było najczęściej deklarowanym działaniem podejmowanym w celu utrzymania płynności finansowej we wszystkich typach gospodarstw rolniczych. Największy udział tej odpowiedzi stwierdzono w gospodarstwach o typie rolniczym uprawy polowe i mieszane (89%). Z kolei najrzadziej odpowiedź ta występowała w grupie gospodarstw wyspecjalizowanych w chowie zwierząt ziarnożernych – 38%. W obiektach tych równie często deklarowano negocjowanie dłuższych terminów płatności zobowiązań krótkoterminowych, 25% właścicieli gospodarstw wskazało natomiast, że zwiększa obsadę zwierząt w celu uzyskania większej sprzedaży. W gospodarstwach o wielkości ekonomicznej 2–4 ESU, 96% rolników utrzymywało płynność finansową

Tabela 3
Sposoby utrzymywania płynności finansowej

Treść	Udział opinii rolników w zależności od [%]:											Średnio
	powierzchni UR (ha)				typu rolniczego				ESU			
	5–10	10–20	20–30	30–50	1	5,6	7	8	< 4	4–8	8–40	
a) ograniczanie wydatków pieniężnych	76	87	86	100	89	83	38	89	96	72	78	82
b) zwiększanie obsady zwierząt w celu uzyskania większej sprzedaży	17	22	0	0	0	0	25	21	13	17	22	16
c) negocjacja dłuższych terminów płatności zobowiązań	17	9	14	0	22	0	38	8	4	24	0	13
d) niechęćne udzielanie kredytu handlowego, a w przypadku należności przeterminowanych niezwłoczne rozpoczęcie ich ściągania	7	4	0	50	11	0	13	5	4	7	11	7

Źródło: Opracowanie własne.

poprzez ograniczanie wydatków pieniężnych. W gospodarstwach silniejszych pod względem ekonomicznym udział tej odpowiedzi był niższy. Negocjowanie dłuższych terminów płatności zobowiązań krótkoterminowych najczęściej wskazywali rolnicy z gospodarstw małych (24%), z kolei zwiększanie obsady zwierząt, w celu uzyskania większej sprzedaży, właściciele gospodarstw o sile ekonomicznej 8–40 ESU (22%).

Właściciele badanych gospodarstw rolniczych, aby nie utracić płynności finansowej najczęściej wskazywali, że będą kontrolować poziom zobowiązań krótkoterminowych, tak żeby nie doszło do takiej sytuacji, w której nie będzie można terminowo ich regulować (średnio 52%) (tab. 4). Stwierdzono, że w gospodarstwach dużych o powierzchni 30–50 ha UR wszyscy rolnicy zamierzają kontrolować poziom zobowiązań krótkoterminowych. W tej grupie gospodarstw żaden z badanych nie udzielił innej odpowiedzi. Na utrzymywanie bezpiecznego poziomu środków pieniężnych najczęściej wskazywali właściciele gospodarstw średnio dużych, w których odpowiedź ta występowała równie często, jak kontrolowanie poziomu zobowiązań krótkoterminowych (43%). Rolnicy wskazywali

Tabela 4

Planowane działania w kierunku utrzymania płynności finansowej

Treść	Udział opinii rolników w zależności od [%]:											Średnio
	powierzchni UR (ha)				typu rolniczego				ESU			
	5–10	10–20	20–30	30–50	1	5,6	7	8	< 4	4–8	8–40	
a) utrzymywać bezpieczny poziom środków pieniężnych	21	17	43	0	11	50	38	16	26	21	11	21
b) nie inwestować w powiększanie produkcji, a jedynie kontynuować dotychczasowy jej poziom	14	26	14	0	11	33	0	21	22	14	22	18
c) utrzymywać wysoki poziom majątku obrotowego	17	4	0	0	11	0	25	8	9	10	11	10
d) kontrolować poziom zobowiązań krótkoterminowych	52	52	43	100	67	17	50	55	48	55	56	52
e) w decyzjach finansowych nie podejmować ryzyka	10	4	0	0	0	0	0	11	9	7	0	7

Źródło: Opracowanie własne.

także, że nie zamierzają inwestować w zwiększanie produkcji, a jedynie kontynuować dotychczasowy jej poziom. Odpowiedź ta najczęściej udzielana była przez właścicieli gospodarstw średnio małych (26% wskazań). W tej grupie gospodarstw oraz w gospodarstwach małych wskazywano także na utrzymywanie wysokiego poziomu majątku obrotowego oraz na niepodejmowanie ryzyka w decyzjach finansowych, jako planowane działania zapobiegające utracie płynności finansowej.

We wszystkich badanych typach rolniczych gospodarstw, z wyjątkiem obiektów wyspecjalizowanych w chowie zwierząt żywionych w systemie wypasowym, rolnicy najczęściej deklarowali, że zamierzają kontrolować poziom zobowiązań krótkoterminowych, tak aby nie utracić płynności finansowej. Najwyższy udział tej odpowiedzi odnotowano w gospodarstwach o typie rolniczym uprawy polowe (67%). W gospodarstwach specjalizujących się w chowie zwierząt żywionych w systemie wypasowym rolnicy natomiast częściej deklarowali,

że będą utrzymywać bezpieczny poziom środków pieniężnych (50%). W grupie tej aż 33% rolników odpowiedziało, że nie zamierza inwestować w zwiększenie produkcji.

W badanych gospodarstwach rolniczych zauważono następującą zależność: wraz ze wzrostem wielkości ekonomicznej zwiększał się udział odpowiedzi, że rolnicy, aby nie utracić płynności finansowej zamierzają kontrolować poziom zobowiązań krótkoterminowych. W rezultacie w gospodarstwach o najwyższej sile ekonomicznej 56% rolników wskazało tę odpowiedź. Z kolei im silniejsze pod względem ekonomicznym było gospodarstwo, tym rzadziej zarządzający deklarowali utrzymywanie bezpiecznego poziomu środków pieniężnych. Największy udział tej odpowiedzi odnotowano w gospodarstwach bardzo małych (26%).

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono opinie rolników z województwa lubelskiego dotyczące znaczenia płynności finansowej. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. W opiniach właścicieli gospodarstw rolniczych z województwa lubelskiego płynność finansowa ma dla nich duże znaczenie dlatego, że jej posiadanie wiąże się z poczuciem bezpieczeństwa finansowego.
2. Najczęstszym sposobem kontrolowania poziomu płynności finansowej gospodarstw rolniczych jest monitorowanie bieżących wpływów i wydatków pieniężnych, wynikających z terminów regulowania zobowiązań krótkoterminowych oraz należności. Wraz ze wzrostem powierzchni UR oraz siły ekonomicznej gospodarstw zwiększał się udział tej odpowiedzi.
3. Właściciele gospodarstw rolniczych najczęściej starają się utrzymywać płynność finansową poprzez ograniczanie wydatków pieniężnych. Im większa była powierzchnia UR gospodarstwa, tym częściej wskazywano tę odpowiedź. Gospodarstwa specjalizujące się w chowie zwierząt ziarnożernych, oprócz ograniczania wydatków pieniężnych, stosują także negocjowanie dłuższych terminów płatności zobowiązań oraz zwiększanie obsady zwierząt, aby uzyskać większą sprzedaż.
4. Kontrolowanie poziomu zobowiązań krótkoterminowych to w gospodarstwach rolniczych planowane działania zmierzające w kierunku utrzymywania płynności finansowej. Im wyższa była siła ekonomiczna gospodarstw, tym notowano wyższy udział tej odpowiedzi. Właściciele gospodarstw specjalizujących się w produkcji zwierzęcej stosunkowo często wskazywali także, że w przyszłości planują utrzymywać bezpieczny poziom środków pieniężnych.

Literatura

- BERNSTEIN L.A., MOST K.S., BLOCK M., HEATH L.C.: *Professional Notes and Letters. Working Capital as a Tool*. „Journal of Accountancy”, 1981.
- 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.
- FRANC-DĄBROWSKA J.: *Ocena płynności finansowej przedsiębiorstw rolniczych*. „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” nr 1, 2008.
- GOŁĘBIEWSKI G., TŁACZAŁA A.: *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*. Difin, Warszawa 2005.
- KISIELIŃSKA J.: *Wykorzystanie metod wielowymiarowej analizy do oceny sytuacji finansowej gospodarstw rolniczych*. „Wieś i Rolnictwo” nr 4, 2003.
- KUSAK A.: *Płynność finansowa. Analiza i sterowanie*. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2006.
- MAŃKO S., SOBCZYŃSKI T., SASS R.: *Zmiany poziomu zrównoważenia płynności finansowej w gospodarstwach rolniczych UE w latach 1989–2005*. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 64, 2008.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T.: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. PWN, Warszawa 2004.
- SIERPIŃSKA M., WĘDZKI D.: *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. PWN, Warszawa 2002.
- STADTHER S.: *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw i jej podstawowe uwarunkowania*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, tom 2, nr 1042, Wrocław 2004.
- Ustawa z dnia 29 listopada 2000 r. o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych, Dz.U. z 2001 r. Nr 3, poz. 20 z późn. zm.
- WASILEWSKI M.: *Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania gospodarowania zapasami w przedsiębiorstwach rolniczych*. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2004.
- WAWRYSZUK-MISZTAŁ A.: *Strategie zarządzania kapitałem obrotowym netto w przedsiębiorstwach. Studium empiryczno-teoretyczne*. Wydawnictwo UMCS, Lublin 2007.
- WĘDZKI D.: *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
- WOJCIECHOWSKA U.: *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty mikroekonomiczne i makroekonomiczne*. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2001.
- ZIĘTARA W., KOSIOREK M., TCHORZEWSKA E., KONDRASZUK T.: *Rachunek ekonomiczny i analiza finansowa w przedsiębiorstwie rolniczym*. Wydawnictwo CDiER, Brwinów 1994.

The Importance of Financial Liquidity in Agriculture Farms in Lublin Province

Abstract

The paper presents the opinions of farmers from the Lublin on the importance of financial liquidity for agricultural farms. Owners of farms surveyed recognized the importance of the ability to regulate short-term liabilities primarily because they have financial liquidity is associated with a sense of financial security. Farmers control the level of liquidity primarily by monitoring cash inflows and outflows due to the time of settling liabilities and collection of receivables. It was also found that the main way to maintain financial liquidity on the farms is to reduce the expenditure of money. Farmers plan to maintain the financial liquidity of such by controlling the size of current liabilities and to maintain a safe level of cash.

