

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 66 (2008)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2008

KOMITET REDAKCYJNY

Zbigniew Adamowski, Wojciech Ciechomski, Janusz Lewandowski, Henryk Runowski, Janina Sawicka, Izabella Sikorska-Wolak, Maria Zajączkowska – redaktor naczelna, Hanna Banasiuk, Ewa Mossakowska – sekretarze Komitetu Redakcyjnego

RECENZENCI

Stanisław Bagiński, Zbigniew Binderman, Bogdan Klepacki, Michał Pietrzak, Henryk Runowski, Mirosław Wasilewski, Wojciech Ziętara

Tłumaczenie streszczeń – Mariusz Maciejczak

Redaktor – Jan Kiryjow

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Korekta – Jadwiga Rydzewska

ISBN 978-83-7244-942-9

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel. (0 22) 593 55 20 (-22 – sprzedaż), fax (0 22) 593 55 21

e-mail: wydawnictwo@sggw.pl

www.wydawnictwosggw.pl

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

Spis treści

Marek Karwański, Piotr Jałowiecki, Arkadiusz Orłowski System pomiaru ryzyka rynkowego w długim horyzoncie czasowym EAR	5
Sławomir Juszczak Zdolność kredytowa w ocenie banku na przykładzie małych i średnich przedsiębiorstw	17
Tomasz Siudek Wpływ kredytów rolniczych udzielanych przez banki spółdzielcze na rozwój rolnictwa w Polsce	37
Miroslaw Wasilewski, Anna Wasilewska Wyposażenie i efektywność wykorzystania rzeczowych aktywów trwałych w przedsiębiorstwach rolniczych	49
Dariusz Kusz Finansowanie działalności inwestycyjnej w wybranych gospodarstwach rolniczych Podkarpacia	63
Alicja Antonowicz Wykorzystanie franchisingu w finansowaniu działalności przedsiębiorstw w Polsce	73
Dorota Czerwińska-Kayzer, Anna Bieniasz Faktoring jako źródło finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa	85
Kinga Gruzziel Możliwości wprowadzenia podatku dochodowego w rolnictwie w opiniach rolników indywidualnych	97
Aleksandra Pisarska Procesy inwestycyjne w opiniach zarządzających w sektorze MSP regionu świętokrzyskiego	113
Wojciech Zbaraszewski Finansowanie ochrony środowiska przez przedsiębiorstwa w Polsce	125
Maria Pestis, Dmitry Rudenko, Elena Rudenko, Pavel Pestis Financial position of agricultural enterprises of Belarus and its perfection	137
Beata Filipiak, Agnieszka Zegarek Kształtowanie wartości nieruchomości miejskich w świetle problemów rozwoju miasta Szczecina	147

4

Barbara Wyrzykowska

Pomiar kapitału ludzkiego w organizacji 159

Michał Ambroziak

Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej dla MŚP
a specyfika małej i średniej przedsiębiorczości w Polsce 171

Joanna Bereźnicka, Justyna Franc-Dąbrowska

Przepływy pieniężne według Krajowego Standardu Rachunkowości
i Międzynarodowych Standardów Rachunkowości – studium porównawcze 183

Krzysztof Prymon

Międzynarodowe Standardy Rachunkowości w kształtowaniu standingu
finansowego przedsiębiorstwa 195

Adam Chmielewski

Rachunkowość w rolnictwie – wybrane zagadnienia wymogów
ewidencyjnych 203

Tomasz Kondraszuk

Specyficzne elementy oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw rolniczych
na przykładzie PFADN i MSR 41 „Rolnictwo” 213

Grażyna Michalczuk

Przydatność informacyjna sprawozdawczości finansowej w zakresie
wewnętrznie wytworzonych wartości niematerialnych 231

Marek Karwański

SAS Polska

Piotr Jałowiecki, Arkadiusz Orłowski

Katedra Informatyki

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

System pomiaru ryzyka rynkowego w długim horyzoncie czasowym EAR

Wstęp

Proces zarządzania ryzykiem w instytucjach finansowych jest zazwyczaj zdeterminowany przez zestaw podstawowych wytycznych, których realizacja umożliwia bezpieczny, zrównoważony, a przede wszystkim przewidywalny wzrost zgodnie z założonymi celami strategicznymi [Riehl 2001]. Do najważniejszych z nich należą:

1. Zapewnienie wypełnienia przez instytucję (bank) określonych wymagań nakładanych przez nadzór bankowy, przede wszystkim dotyczących odpowiedniego poziomu adekwatności kapitałowej.
2. Ograniczenie całkowitej ekspozycji instytucji na ryzyko, w tym na poszczególne jego składniki, do poziomu akceptowanego z punktu widzenia konkretnej instytucji.
3. Optymalizacja ekspozycji na ryzyko w stosunku do realizowanego wyniku finansowego.

System zarządzania ryzykiem w instytucjach finansowych powinien umożliwiać realizację wymienionych celów, zapewniając w zakresie każdego z nich właściwy zakres funkcjonalności biznesowej. Musi on umożliwiać przede wszystkim pomiar poszczególnych rodzajów ryzyka: rynkowego, kredytowego oraz płynności, zgodnie z przyjętą metodologią, odzwierciedlając charakterystykę banku, praktykę branżową oraz uwarunkowania nadzoru w tym zakresie. Podejmowanie przez bank ekspozycji na ryzyko powinno mieć uzasadnienie w oczekiwanym wyniku finansowym, mierzonym w adekwatnym do natury inwestycji czasie. W związku z tym istnieje konieczność symulowania skutków określonych zmian portfeli i towarzyszących tym portfelom czynników ryzyka oraz ustalania i monitorowania celów finansowych w kategoriach wiążących wynik finansowy instytucji z generowanym przez nią ryzykiem. Zazwyczaj zaj-

muje się tym system zarządzania ryzykiem, dając możliwość prezentacji analiz wynikających z miar dochodowości korygowanych ryzykiem oraz symulowania zmienności wyniku, w konsekwencji rzeczywistych lub hipotetycznych zmian warunków na rynku, w którego realiach funkcjonuje bank [Bessis 1998].

Cele i metody badawcze

W celu oszacowywania ryzyka rynkowego stosowana jest obecnie metodologia wartości zagrożonej VaR (ang. Value at Risk), w ramach której można budować modele deterministyczne i stochastyczne pozwalające estymować z zadowalającą dokładnością wielkość ryzyka rynkowego. W niniejszym artykule przedstawiono modele analityczne umożliwiające symulowanie przyszłych zmian rynku. Tradycyjnie metodologia VaR stosowana jest do modelowania rynkowych czynników ryzyka modelami opartymi na procesach błędzenia przypadkowego w krótkim horyzoncie czasowym rzędu jednego dnia do jednego roku, bez zwracania uwagi na wewnętrzne zmiany portfela. Jest to uzasadnione w przypadku pomiaru ryzyka dla produktów bankowych, które można stosunkowo szybko sprzedać lub kupić, dopasowując strukturę ryzyka do założeń biznesowych (tzw. portfel inwestycyjny oparty na wyliczonych wartościach ryzyka). Część produktów ma jednak inny charakter, dotyczy to w szczególności mało płynnych aktywów i pasywów, jak np. kredyty. Takie instrumenty finansowe, nazywane w banku „portfelem bankowym”, wymagają stosowania zupełnie innych modeli.

Optymalizacja ekspozycji na ryzyko wymaga zapewnienia przez system sprawnego narzędzia do kalkulacji miar dochodowości korygowanych ryzykiem. Miary te powstają przez zestawienie zgodnie ze zdefiniowanymi algorytmami obliczeniowymi wyniku generowanego przez poszczególne portfele czy też grupy portfeli (obszary działania, departamenty itp.) z parametrami odzwierciedlającymi ryzyko wynikające z tych portfeli. Dobór tych miar oraz ich struktury jest bardzo ważny z punktu widzenia wyniku finansowego banku. Nowoczesne systemy pomiaru ryzyka oparte są na generatorach Monte Carlo umożliwiającym symulację rynkowych czynników ryzyka [RiskMetrics Group 1999].

Celem niniejszej pracy jest zaprezentowanie nowego algorytmu, który może być wykorzystany do pomiaru ryzyka rynkowego, czyli podstawowej części systemu zarządzania ryzykiem. W pracy przedstawiono elementy modelu wykorzystywanego do estymowania rozkładu gęstości wartości portfela oraz wstępne wyniki uzyskane za pomocą tego algorytmu jako pierwszą część systemu reali-

zującego metodologię EaR. Modele rynkowe zostały zbudowane na podstawie teorii modeli kointegracyjnych, natomiast część portfelowa została oparta na modelu symulującym scenariusze wzrostu i wypalania się portfela na podstawie prognozowanych przepływów pieniężnych. Uwzględniając praktyczne aspekty stosowania tej aplikacji, część mechanizmów budowy scenariuszy ma charakter stochastyczny, oparty na algorytmach Monte Carlo, część zaś została zbudowana jako deterministyczne testy odpornościowe (ang. Stress-test).

Z reguły analiza ryzyka dla portfela bankowego koncentruje się zazwyczaj na badaniu zachowań rynkowych stóp procentowych, które stanowią najważniejszy czynnik ryzyka rynkowego w długim okresie. Badanie ryzyka stóp procentowych polega na oszacowaniu rozkładu wartości portfela w zadanym punkcie czasowym i wyznaczeniu odpowiednich wartości strat na określonym poziomie ufności.

Zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi, bank powinien mieć rezerwy pozwalające pokryć straty. Zadany horyzont czasowy, jak i poziom ufności określone są w uchwałach NBP. Z pewnym uproszczeniem możemy wyobrazić sobie portfel jako zbiór przepływów pieniężnych w określonych punktach czasowych. Przepływy mogą być dodatnie i ujemne, co odpowiada tzw. pozycjom krótkim lub długim. W celu obliczenia wartości portfela musimy wszystkie przepływy pieniężne przenieść do jednego punktu czasowego, czyli zdyskontować je za pomocą odpowiednich czynników dyskontujących, a następnie zsumować. Zmianom mogą podlegać zarówno wartości przepływów pieniężnych, jak i czynników dyskontujących.

W niniejszej pracy wykorzystano tylko modele zmian czynników dyskontujących. Pełny system zarządzania ryzykiem stopy procentowej, który powinien umożliwić przewidywanie zmian obydwu wielkości, zostanie zaprezentowany w kolejnej pracy.

Najczęściej wykorzystywanym w praktyce algorytmem szacowania rozkładów czynników dyskontujących jest metoda symulacji Monte Carlo. W pracy zbudowano scenariusze zmian czynników dyskontujących, a następnie za pomocą mechanizmu losowego przypisano każdemu scenariuszowi pewne prawdopodobieństwo wystąpienia [Campbell, MacKinlay 1997].

Czynnikami dyskontującymi zazwyczaj są stopy procentowe, które nie są bezpośrednio obserwowane na rynku, niemniej można obliczyć ich wartość na podstawie wycen różnych instrumentów finansowych dostępnych na giełdzie. Należy podkreślić, że wiele serwisów informacyjnych publikuje wartości stóp procentowych dla standardowych okresów zapadalności od 1 dnia do 20 lat.

Dane badawcze

W pracy przedstawiono modelowanie stóp procentowych dla złotych (PLN), dla różnych okresów zapadalności: 1 miesiąc, 3 miesiące, 6 miesięcy, 3 lata, które stanowią część krzywej dochodowości wykorzystywanej podczas dyskontowania portfela.

W tabeli 1 przedstawiono wartości stóp procentowych dla różnych dat w rozbiciu na okresy zapadalności.

Tabela 1

Wartości różnych stóp procentowych w rozbiciu na okresy zapadalności

DATA	PLNS__1M	PLNS__3M	PLNS__6M	PLNS__3Y
2002-06-28	...	0,1916	0,1782	0,1634		0,0898
2002-06-29	...	0,1923	0,1788	0,1605		0,0900
2002-06-30	...	0,1918	0,1784	0,1602		0,0897
2002-07-01
2002-07-02
2002-07-03	...	0,1911	0,1781	0,1605		0,0905
2002-07-04	...	0,1908	0,1787	0,1612		0,0937
2002-07-05	...	0,1906	0,1789	0,1610		0,0939
2002-07-06	...	0,1914	0,1794	0,1615		0,0939
2002-07-07	..	0,1899	0,1790	0,1609		0,0934

Źródło: Opracowanie własne.

W pracy wykorzystano dzienne dane publikowane przez serwis Reuters za okres luty 2002 do stycznia 2004. Ponieważ w tym okresie występowały dni świąteczne i wolne od handlu, w szeregach czasowych występowały braki danych. Dla potrzeb księgowych braki danych uzupełnia się ostatnimi dostępnymi wartościami, natomiast przy liczeniu ryzyka usuwa się wolne dni tak jakby ich nie było, co pozwala na zachowanie naturalnych zmienności (wolatylności) szeregów. Długość danych wykorzystanych do kalibracji modelu wynosiła 500 obserwacji (około dwóch lat). Zazwyczaj używa się krótszych okresów – 6 miesięcy do 1 roku, chcieliśmy jednak, aby dane historyczne były porównywalnej długości z okresem prognozowanym, na który budowaliśmy scenariusze. Z drugiej strony, użycie zbyt „długiego okna” mogłoby spowodować zaburzenia związane z okresowością tzw. cyklu biznesowego.

W niniejszej pracy nie wykorzystano danych o zmianach portfela, ponieważ pierwszym etapem jest uzyskanie symulacji danych rynkowych. W praktyce do liczenia ryzyka wykorzystuje się symulacje stochastyczne stóp procentowych, natomiast kursy walut modeluje się poprzez deterministyczne scenariusze, np. liniowy wzrost lub skokowa zmiana wartości w połowie badanego okresu.

Modele analityczne symulowania scenariuszy

Pomiar ryzyka rynkowego jest procesem obejmującym wiele modeli dla danych rynkowych i zmian portfela. W naszej pracy zajęliśmy się modelowaniem zmian stóp procentowych, ponieważ z praktycznego punktu widzenia jest to najważniejszy czynnik wpływający na wynik finansowy banku.

W celu zbudowania generatora pozwalającego symulować automatycznie scenariusze musimy obliczyć następujące parametry stóp procentowych dla każdego okresu zapadalności:

- wartość średnią prognozy,
- błąd standardowy prognozy,
- macierz kowariancji (dla różnych okresów zapadalności),
- macierz autokorelacji (dla kolejnych dat).

Na podstawie tych wielkości można będzie zbudować generator [Kim i in. 1999], a następnie wyliczyć wartość portfela wzdłuż każdego scenariusza. Stąd krytycznym punktem jest uzyskanie odpowiednich scenariuszy stóp procentowych.

Wartość średnia prognozy i błąd standardowy prognozy

Do prognozowania ekonomicznych szeregów czasowych wykorzystuje się wielowymiarowe modele kointegracyjne [Hamilton 1994]. Wiadomo, że w długim okresie między wartościami stóp procentowych o różnych terminach realizacji występują pewne zależności. Ich odzwierciedleniem w szeregach czasowych powinny być równania kointegracyjne. Ponieważ celem niniejszej pracy jest badanie mechanizmu losowego stóp procentowych (tzw. wolatylności), nie będziemy skupiali zbyt wiele uwagi nad modelami VAR (ang. – Vector ARIMA). Proces kointegracyjny można przedstawić w postaci wielowymiarowego równania liniowego VAR:

$$y_t = \beta_1 \cdot y_{t-1} + \beta_2 \cdot y_{t-2} + \dots + \beta_k \cdot y_{t-k} + u_t$$

$n \times 1 \quad n \times n \quad n \times 1 \quad n \times n \quad n \times 1 \quad n \times n \quad n \times 1 \quad n \times 1$

Po przekształceniu do postaci VECM otrzymujemy:

$$\Delta y_t = \Pi y_{t-k} + \Gamma_1 \Delta y_{t-1} + \Gamma_2 \Delta y_{t-2} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta y_{t-(k-1)} + u_t$$

Gdzie: $\Pi = \left(\sum_{j=1}^k \beta_j \right) - I_n$ oraz $\Gamma_i = \left(\sum_{j=1}^i \beta_j \right) - I_n$

Można pokazać, że gdy rząd macierzy Π jest równy r ($r > 0$ i $r < n$), to macierz można faktoryzować w postaci:

$$\Pi = \beta \alpha'$$

$$n \times n \quad n \times r \quad r \times n$$

gdzie wektor β jest wektorem kointegracyjnym odpowiedzialnym za długoterminową relację. W literaturze spotyka się doniesienia, że modele kointegracyjne można stosować do prognozowania stóp procentowych dla horyzontu od 1 roku do 3 lat. Estymatory można wyznaczyć metodą największej wiarygodności ML (ang. – Maximum-Likelihood). Prognozę wylicza się standardową metodą rekurencyjną ze wzorów:

$$y_{t+m|t} = \sum_{j=1}^k \beta_j y_{t+m-j|t} + \sum_{j=m}^q \theta_j \varepsilon_{t+m-j|t} \quad \text{dla } m < q$$

$$y_{t+m|t} = \sum_{j=1}^k \beta_j y_{t+m-j|t} \quad \text{dla } m > q$$

Z tego samego równania można wyznaczyć błąd prognozy jako propagację błędów uzyskanych z metody ML – jest to tzw. metoda delta.

Macierz kowariancji

Do estymacji macierzy kowariancji można użyć różnych metod. Najprostszą wydawałaby się estymacja bezpośrednio z metody największej wiarygodności, jednakże z uwagi na fakt, że rozkłady stóp procentowych nie są normalne naturalnym wyborem jest metoda funkcji kopułowych [Li 2005].

Funkcja kopuły łączy jednowymiarowe rozkłady brzegowe z rozkładem wielowymiarowym. Możemy ją zdefiniować w taki sposób, że funkcja C jest funkcją kopułową wówczas, gdy spełniony jest warunek:

$$C(F_1(y_1), F_2(y_2), \dots, F_n(y_n)) = F(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

gdzie: $F_1(y_1), F_2(y_2), \dots, F_n(y_n)$ – jednowymiarowe rozkłady brzegowe, $F(x_1, x_2, \dots, x_n)$ – rozkład wielowymiarowy.

Sklar wykazał twierdzenie odwrotne, które stało się podstawą do stosowania kopuł w statystyce. Pokazał on, że dla dowolnego rozkładu $F(x_1, x_2, \dots, x_n)$ (oczywiście spełniającego pewne warunki regularności, które w praktyce zawsze można przyjąć za obowiązujące) istnieje jednoznacznie wyznaczona funkcja C , zwana funkcją kopułową, taka, że

$$F(x_1, x_2, \dots, x_n) = C(F_1(y_1), F_2(y_2), \dots, F_n(y_n))$$

Stąd funkcja kopuł jest odpowiedzialna za strukturę korelacyjną/kowariacyjną. W przypadku stóp procentowych za rozkłady brzegowe przyjmuje się najczęściej rozkłady log-normalne, natomiast funkcję kopułową można przyjąć z szerokiej gamy rodzin, np. rodziny kopuł normalnych.

Kopuły normalne spełniają następujący warunek:

$$C(u_1, u_2, \dots, u_n, \rho) = \Phi[\Phi^{-1}(u_1), \Phi^{-1}(u_2), \dots, \Phi^{-1}(u_n)]$$

gdzie:

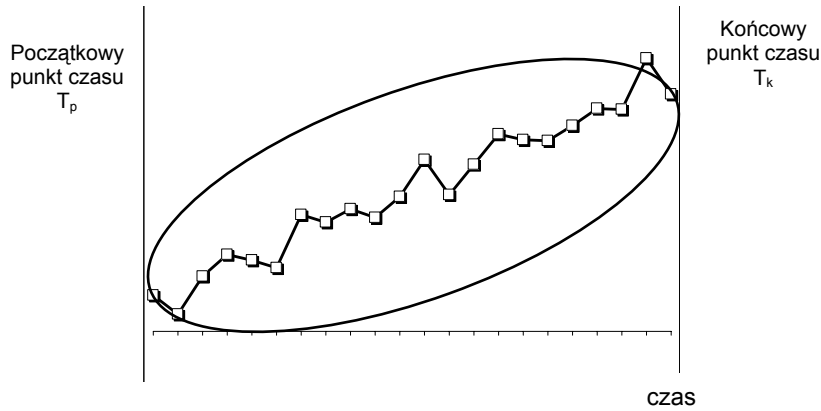
$\Phi()$ jest dystrybuantą rozkładu normalnego,

ρ jest macierzą korelacji.

Do symulowania scenariuszy, które miałyby strukturę kowariacyjną zadaną przez funkcję kopuły normalnej, użyto jako miary korelacji współczynników tau-Kendalla. Współczynniki te mają tę własność, że są niezmiennicze ze względu na transformacje ściśle rosnące. Do tej klasy należy zarówno $\text{Log}()$ jak i $\Phi()$.

Macierz autokorelacji

Do zbudowania kompletnego generatora scenariuszy potrzebna jest również macierz autokorelacji, która zapewniłaby zgodność uzyskanych scenariuszy z własnościami rzeczywistych szeregów. W tym celu algorytm generowania scenariuszy został podzielony na dwa poziomy. Na poziomie pierwszym zakładamy, że macierze autokorelacji są równe zero. Takie założenie wydaje się sensowne, gdy krok czasowy pomiędzy kolejnymi punktami generowanego scenariusza na skali czasowej jest dostatecznie długi. W niniejszej pracy przyjęty został odstęp równy jednemu kwartałowi. Założenie to wymagałoby sprawdzenia i w kolejnych pracach będzie dokładniej przedyskutowane. Autokorelacje pomiędzy wartościami rynkowych stóp procentowych maleją bardzo szybko – zakłada się, że są one procesami martyngałowymi, ale autokorelacje pomiędzy kwadratami przyrostów wykazują długą pamięć (long-memory) i są modelowane za pomocą procesów IGARCH [Zumbach 2007]. Niemniej jednak wydaje się, że okres rzędu 50 dni powinien wytłumić wszystkie relacje. Dlatego można użyć elementów modelu opisanych powyżej do zbudowania generatora dla dużych kroków czasowych. Na drugim poziomie uzupełniamy generowany szereg czasowy z krokiem równym 1 dzień [Kim i in. 1997]. Można to zrobić za pomocą procesu „błądzenia przypadkowego” z zadanymi więzami na końcach, tzw. most Wienera przedstawiony na rysunku 1.

**Rysunek 1**

Ilustracja procesu błędzenia przypadkowego (mostu Wienera)

Źródło: Opracowanie własne.

Dla czasów t w przedziale $[T_0, T_1]$ możemy wykreślić trajektorię q zgodnie z równaniem:

$$Factor_{T_p+t}^q = \frac{T_p-t}{T_k-T_p} Fac_{T_p}^q + \frac{t-T_p}{T_k-T_p} Fac_{T_k}^q + \sum_{l=T_p}^t \varepsilon_l^q - \frac{t-T_p}{T_k-T_p} \sum_{l=T_p}^{T_k} \varepsilon_l^q$$

Oczywiście zmienna losowa ε może pochodzić z różnych rozkładów, niekoniecznie rozkładu normalnego, co pozwoliłoby uwzględnić pewne własności scenariusza związane z „długą pamięcią” obserwowane w danych rzeczywistych. Oddzielnym problemem jest wyliczenie bezwarunkowej wariancji procesu po uwzględnieniu zmienności występujących na obu poziomach symulacji.

Wyniki badań

Do budowy modelu użyto szeregu czasowego dla zmiennych: stopy procentowe 1-miesięczne, 3-miesięczne, 6-miesięczne i 6-letnie. Przed analizą zmienne zostały poddane transformacji logarytmicznej.

W pierwszym etapie zbudowano model VECM (ang. – Vector Error Correction Model) o parametrach przedstawionych w tabeli 2:

- liczba członów opóźnionych $p = 2$ wybrana na podstawie miar dopasowania modelu AIC,
- rząd kointegracji $r = 2$.

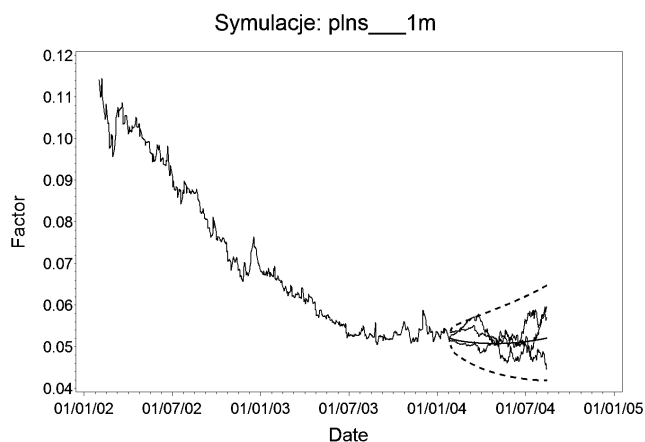
Na rysunku 2 przedstawiono prognozę i błąd prognozy dla złotówkowej stopy procentowej o okresie zapadalności 1 miesiąca. Na wykresie linią pogrubioną zaznaczono dane rzeczywiste, linią jaśniejszą zaznaczono średnią wartość prognozy, natomiast liniami przerywanymi zaznaczono błąd średniej.

Tabela 2

Parametry modelu VECM wykorzystanego w badaniach

Cointegration Rank Test				
H0: Rank = r	H1: Rank > r	Eigenvalue	Trace	5% Critical Value
0	0	0,1013	102,7787	62,61 (reject)
1	1	0,0533	49,6142	42,40 (reject)
2	2	0,0359	22,3397	25,47 (not reject)
3	3	0,0083	4,1350	12,39

Źródło: Opracowanie własne.

**Rysunek 2**

Scenariusz wygenerowany dla 1-miesięcznej stopy procentowej

Źródło: Opracowanie własne.

Głównym celem uzyskania prognoz była nie tylko wartość średnia, ale również przedział ufności. W następnym kroku oszacowana została „korelacja” pomiędzy seriami (stopy procentowe dla różnych okresów zapadalności), które zostały użyte do budowy kopuł, a których parametry przedstawiono w tabeli 3.

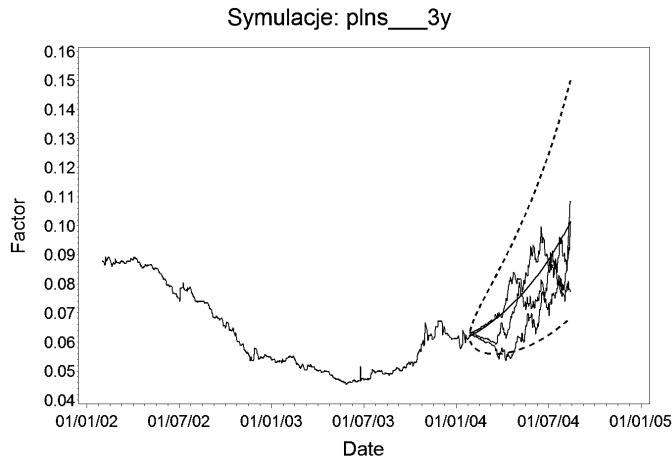
Następnie wygenerowano wielowymiarowe scenariusze dla wszystkich serii stóp procentowych. Przykładowy scenariusz przedstawiono na rysunku 3.

Tabela 3

Parametry wykorzystane w badaniach do budowy kopuł

Kendall Tau b Correlation Coefficients, N = 500				
Prob > r under H0: Rho = 0				
	PLNS__1M	PLNS__3M	PLNS__6M	PLNS__3Y
PLNS__1M	1,000	0,427	0,347	0,141
PLNS__3M	0,427	1,000	0,683	0,185
PLNS__6M	0,347	0,683	1,000	0,297
PLNS__3Y	0,141	0,185	0,297	1,000

Źródło: Reuters.



Rysunek 3

Scenariusz wygenerowany dla 3-letniej stopy procentowej
 Źródło: Opracowanie własne.

Tak uzyskane scenariusze zostały wykorzystane po obliczeniu dyskonta przepływów pieniężnych generowanych przez portfel do wyestymowania rozkładu zysków i strat, a następnie ustalenia niezbędnej rezerwy, zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi.

Podsumowanie

W pracy przedstawiono jeden element systemu zarządzania ryzykiem – mechanizm generowania scenariuszy Monte Carlo uwzględniający praktyczne aspekty stosowania metodologii Value-at-Risk. W ramach dalszej realizacji funkcji tego systemu musi być on zaopatrzony w specyficzną funkcjonalność związaną z pomiarem ryzyka:

- a) rozszerzenie mechanizmu gromadzenia danych o elementy nieobjęte podobnym procesem w ramach realizacji wymagań wobec utrzymania adekwatności kapitałowej wraz z uzupełnieniami w dodatkowym procesie walidacji danych;
- b) mechanizm kalkulacji parametrów ryzyka zgodnie z przyjętymi metodami, które obejmują w zakresie:
 - i. ryzyka kredytowego:
 - kalkulację ekwiwalentów kredytowych według przyjętej metody, np. bieżącego zaangażowania lub potencjalnego zaangażowania,

- szacowanie straty oczekiwanej oraz wartości zagrożonej portfela kredytowego z uwzględnieniem struktury ratingowej i scoringowej zaangażowań,
 - szacowanie potencjalnych strat na podstawie testu warunków skrajnych,
 - szacowanie koncentracji zaangażowań na podstawie zdefiniowanych klasyfikacji;
- ii. w zakresie ryzyka rynkowego:
- szacowanie wrażliwości portfeli na podstawie metody wartości punktu bazowego (BPV) oraz wartości zagrożonej,
 - szacowanie potencjalnych strat na podstawie testu warunków skrajnych,
 - szacowanie ryzyka na podstawie tradycyjnych metod pomiarowych, takich jak analiza luki, analiza duration;
- iii. w zakresie ryzyka płynności:
- analiza luki płynnościowej na podstawie przyjętego modelu urealniania,
 - analiza przepływów pieniężnych,
 - analiza ryzyka płynności metodą testu warunków skrajnych (np. na podstawie scenariuszy zmiany wartości portfeli, utraty depozytów itp.);
- c) aplikacje umożliwiające definiowanie struktury limitów oraz rejestrację ich wartości na użytek monitorowania;
- d) system dystrybucji informacji oparty na standardowych raportach, aplikacjach ekranowych wraz z mechanizmem tworzenia zadań ad hoc specyficzny dla tej funkcji.

Literatura

- KIM J., MALZ A., MINA J. *LongRun Technical Document*. RiskMetrics Group. *Risk Management: A Practical Guide*, RiskMetrics Group, 1999.
- CAMPBELL J., LO A., MACKINLAY C. *The Econometrics of Financial Markets*. Princeton University Press, New Jersey 1997.
- ZUMBACH G. *The RiskMetrics 2006 Methodology*, Risk Metrics Group, 2007.
- HAMILTON J.D. *Time series analysis*. Princeton University Press, Princeton, NJ 1994.
- BESSIS J. *Risk Management in Banking*. John Wiley&Sons, Cichester, 1998.
- RIEHL H. *Zarządzanie ryzykiem*. WIB, Warszawa 2001.
- LI J. *Modelling Dependency Between Different Lines of Business with Copulas*. University of Melbourne, 2005.

MARKET RISK ASSESSMENT SYSTEM FOR LONG-TERM HORIZON EAR

Abstract

Risk assessment methods are one of the most significant components of risk management systems used in financial institutions. Risk factors are assessed with using of VaR (Value at Risk) methodology based on stochastic models. These methods are used only for short-term wallets. More significant there are EaR (Earning at Risk) models enabling long-term analysis of traditional wallets. These models consists of simulation models of market data and evolution models of wallet structure and wallet volume. In this paper the first part of EaR methodology – long-term simulation models of risk factors is studied. Using of EaR methodology is presented for real risk management system from one of the commercial banks.

Sławomir Juszczyk

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Zdolność kredytowa w ocenie banku na przykładzie małych i średnich przedsiębiorstw

Wstęp

W życiu gospodarczym o sukcesie decyduje bardzo dobry pomysł i determinacja w jego realizacji. A zatem chodzi o zauważenie możliwości zarobienia pieniędzy tam, gdzie inni tych możliwości nie widzą i maksymalne zaangażowanie się w pracę na rzecz wykorzystania tej szansy.

Jeśli osoba lub przedsiębiorstwo ma wystarczającą ilość własnych środków, to nie musi dzielić się zyskiem. Jeśli zaś nie ma ich w wystarczającej kwocie, to musi je pożyczyć, a zatem przekonać współlnika lub bank o celowości i powodzeniu przedsięwzięcia.

Kluczowe znaczenie ma to, aby rentowność planowanej inwestycji była większa niż oprocentowanie kredytu, by zapewnić możliwość zadziałania dźwigni finansowej. Rzecz jednak w tym, że małe i średnie przedsiębiorstwa – jeśli już istnieją na rynku rok lub dłużej – mają ułatwione zadanie, bo ich wiarygodność w ocenie banku jest wyraźnie większa niż w przypadku nowo powstałych podmiotów. Ponieważ ponad 90% spośród nich upada w ciągu pierwszego roku funkcjonowania, w praktyce gospodarczej najczęściej jest tak, że banki zaczynają finansować nowe podmioty po co najmniej rocznym okresie działalności na rynku. Czasami jednak niektóre banki podejmują ryzyko związania ze sobą podmiotu już po 6-miesięcznym okresie funkcjonowania, ale zależy to od wyniku wnikliwej oceny ich zdolności kredytowej.

Celem artykułu jest przybliżenie ważniejszych wątków związanych ze zdolnością kredytową przedsiębiorstw w ocenie banków komercyjnych.

Metody i materiały

Zagadnienia związane ze zdolnością kredytową małych i średnich przedsiębiorstw analizowano na podstawie badań autora w latach 2006–2007 w bankach spółdzielczych powiatu piotrkowskiego oraz w bankach komercyjnych na tere-

nie Piotrkowa Trybunalskiego. Zastosowano także metodę wywiadu z prezesami i dyrektorami banków oraz pracownikami merytorycznymi z zakresu oceny zdolności kredytowej. Wykorzystano ponadto aktualną literaturę przedmiotu, a także uregulowania organizacyjne banków oraz zewnętrzne uregulowania prawne.

Zdolność kredytowa i metody jej oceny

Pojęcie „zdolność kredytowa” w polskim systemie bankowo-kredytowym reguluje ustawa z dnia 26 lutego 1982 r. Prawo bankowe w art. 26 (DzU Nr 7, poz. 56). Początkowo pojęcie to obejmowało wiele elementów [Kopczyk 2004, s. 398–401], jednak w wyniku modyfikacji przyjęto, że zdolność kredytową posiadają przedsiębiorstwa, których bieżąca i przewidywana efektywność finansowa oraz stan majątkowy zapewniają wypłacalność gwarantującą zwrot kredytu wraz z należnymi odsetkami w umownych terminach spłaty.

Według Jaworskiego [2000, s. 370], w praktyce bankowej można wyróżnić dwie podstawowe kategorie zdolności kredytowej. Pierwsza to zdolność formalnoprawna, to znaczy wiarygodność prawna kredytobiorcy; w istocie jest to zdolność do nawiązywania ważnych z mocy prawa stosunków kredytowych. Proces ten polega na zebraniu niezbędnej dokumentacji o kredytobiorcy oraz na zweryfikowaniu posiadanych informacji. Druga to zdolność merytoryczna – odnosi się do aspektu personalnego i ekonomicznego. Mając na uwadze aspekt personalny, na ocenę wiarygodności kredytowej składają się elementy wpływające na zaufanie do osoby kredytobiorcy, tj.: charakter, stan majątkowy, osiągnięcia, zaangażowanie w planowane przedsięwzięcie itp. W przypadku aspektu ekonomicznego ocena sprowadza się do analizy obiektywnych elementów charakteryzujących obecną i przyszłą sytuację ekonomiczno-finansową kredytobiorcy oraz jakość zabezpieczeń prawnych kredytu.

Do weryfikacji wiarygodności kredytowej oraz wypłacalności klientów mogą być wykorzystywane następujące metody oceny i pomiaru ryzyka kredytowego przedsiębiorstw:

- metoda opisowa – polega, najogólniej rzecz ujmując, na przyporządkowaniu potencjalnego kredytobiorcy do określonej klasy ryzyka [Jagiello 2000, s. 39], a zatem każda klasa zawiera dokładny opis warunków, które musi spełniać kredytobiorca, aby być do niej zaliczony. Po dokonaniu oceny jego zdolności kredytowej, za pomocą list kontrolnych, potencjalny kredytobiorca lub kredyt kwalifikowany jest do jednej z klas ryzyka;
- metoda punktowa – polega na przypisaniu danym wielkościom wskaźników określonych wag. Jej istota polega na wyborze kryteriów opisujących sytuację ekonomiczną kredytobiorcy, przypisaniu punktów poszczególnym wiel-

kościom wskaźników i zsumowaniu punktów, które składają się na łączną ocenę;

- metoda finansowa – polega na przeprowadzeniu analizy wskaźnikowej – analizy i oceny sprawozdań finansowych potencjalnego kredytobiorcy. Na podstawie bilansu, rachunku zysków i strat, sprawozdania z przepływów środków pieniężnych, zestawienia zmian w kapitałach własnych, a zatem na podstawie dokumentów otrzymanych od przedsiębiorstwa bank dokonuje oceny wypłacalności kredytobiorcy.
- analiza dyskryminacyjna – może być stosowana jako uzupełnienie tradycyjnych metod oceny zdolności kredytowej. Polega na stworzeniu modelu ekonometrycznego, w którym zmiennymi objaśniającymi są cechy badanego obiektu – wskaźniki finansowe;
- metoda CAMPARI ICE – nazwa pochodzi od pierwszych liter uwzględnianych kryteriów, zgodnie z nią, dokonując oceny potencjalnego kredytobiorcy, należy wziąć pod uwagę:
 - Character* – osobowość firmy, kredytobiorcy,
 - Ability* – zdolność; bank musi ocenić zalety oraz doświadczenie osoby starającej się o kredyt,
 - Means* – środki; czy przedsiębiorstwo zapewni znaczący wkład finansowy do przedsięwzięcia, na które potrzebne jest kredyt, czy istnieją źródła dochodu,
 - Purpose* – cel; za chęcią pożyczania środków pieniężnych musi stać jasno sprecyzowany, mający uzasadnienie ekonomiczne cel,
 - Amount* – kwota; jaką część aktywów netto klienta przedstawia pożyczana suma kredytu,
 - Repayment* – spłata – klient musi jasno udokumentować sposób, w jaki proponuje spłatę kredytu,
 - Interest* – odsetki; czy cena kredytu odpowiednio kompensuje ryzyko, na jakie się naraża bank,
 - Income* – dochód; dotyczy w istocie tego, czy bank otrzymuje adekwatną rekompensatę kosztów własnych poniesionych przy ocenie wniosku kredytowego oraz przy bieżącym monitorowaniu kredytu,
 - Collateral* – zabezpieczenie; określa jaka jest możliwa do zrealizowania wartość proponowanego zabezpieczenia,
 - Extras* – pozostałe, dodatkowe cechy; np. czy istnieje potencjał sprzedania danemu przedsiębiorstwu większej liczby usług bankowych;
- metoda 5C/6C – w angloamerykańskiej praktyce bankowej przy ocenie wiarygodności kredytowej uwzględnia się tzw. 5C kredytobiorcy, czyli pięć kryteriów oceny ryzyka kredytowego:
 - Character* – charakter, kompetentne zarządzanie i chęć spłaty kredytu,

Capacity – zdolność, zdolność kredytobiorcy do spłaty kredytu,

Capital – kapitał, relacja kapitału własnego lub majątku do udzielonego kredytu,

Collateral – zabezpieczenie; jaka jest możliwa rynkowa wartość oferowanego przez przedsiębiorstwo zabezpieczenia,

Conditions – warunki, pozycja na rynku, zdolności wytwórcze.

Ostatnio coraz częściej dodawane jest jeszcze jedno C, a mianowicie *Confidence* – zaufanie, zdolność do utrzymania działalności.

Warto podkreślić, że małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią niejednorodną grupę kredytobiorców, różniącą się między sobą wielkością kapitału, rodzajem i rozmiarami działalności, wysokością zaciąganych kredytów i ich przeznaczeniem. Wpływa to w istotny sposób na zakres przeprowadzanej analizy, która nie musi być tak szczegółowa w wypadku niewielkich kredytów udzielanych małym przedsiębiorstwom, jak przy finansowaniu dużych przedsięwzięć inwestycyjnych [Zawadzka, Iwonicz-Drozdowska 2007, s. 252–268]. Należy pamiętać, że podstawowymi wielkościami oddziałującymi na możliwości płatnicze firm są: wartość majątku (trwałego i obrotowego) i jego struktura, struktura kapitałów, struktura zobowiązań, płynność środków, wartość sprzedaży i jakość produkcji, pozycja przedsiębiorstwa na rynku, sprawność i kwalifikacje kadry kierowniczej oraz (co również ważne) zamierzenia polityki gospodarczej państwa mogące oddziaływać na sytuację ekonomiczną przedsiębiorstwa.

Z uwagi na ważność zagadnienia na szczególną uwagę zasługują analiza wskaźnikowa oraz analiza dyskryminacyjna.

Mając na uwadze analizę wskaźnikową, punktem wyjścia są podstawowe dokumenty wymagane przez bank do oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, tzn.:

- bilanse z ostatnich lat wraz z rachunkami zysków i strat,
- rachunek przepływów środków pieniężnych, czyli *cash flow*,
- plany finansowe,
- dane dotyczące liczby, wartości i warunków zawartych transakcji,
- dane dotyczące rozpoczętych inwestycji,
- stan zadłużenia w innych instytucjach kredytowych,
- spis stojących do dyspozycji banku zabezpieczeń.

Warto dodać, że przy ocenie wiarygodności kredytowej bank może korzystać z wielu źródeł informacji, m.in. z wywiadów (sam kredytobiorca, chcąc uzyskać kredyt, udziela bankowi wielu informacji na temat swoich powiązań gospodarczych, podaje też adresy innych osób, u których bank może zasięgnąć informacji), informacji innych banków na temat solidności kredytobiorcy, przebiegu spłaty dotychczas zaciągniętych kredytów, rozmiarów i rozwoju działalności gospodarczej, informacji dostarczanych przez wywiadownie gospodarcze (ich

zaletą jest ocena danej firmy na tle wyników i perspektyw branży). Banki mogą także korzystać z danych instytucji ubezpieczeniowych, uwierzytelnionych wyciągów z różnego rodzaju rejestrów. Co istotne i często spotykane – bank może dokonać na miejscu u kredytobiorcy lustracji stanu obiektów, maszyn, urządzeń itp.

Jednakże punktem wyjścia do oceny wiarygodności kredytowej jest analiza bilansu przedsiębiorstwa. W literaturze wskazuje się, że bilans nie jest idealnym źródłem informacji [Zawadzka, Iwonicz-Drozdowska 2007, s. 255]. Zwraca się uwagę na wiele elementów ograniczających jego rolę jako instrumentu oceny zdolności do spłaty zaciągniętych zobowiązań, zwłaszcza to, że bilans jest dokumentem dotyczącym przeszłości, a służyć ma do oceny kondycji przedsiębiorstwa w przyszłości, w której mogą wystąpić czynniki zakłócające porównywalność, np. rozwój nowych technik i produktów, zmiany popytu na dany produkt, zmiany cen czynników produkcji. Mimo tych zastrzeżeń, nadal pozostaje on zasadniczym dokumentem zawierającym dane o kondycji finansowej przedsiębiorstwa.

Na podstawie bilansu i rachunku zysków i strat oblicza się odpowiednio dobrany zestaw wskaźników do oceny wiarygodności kredytowej. Za ich pomocą można scharakteryzować syntetycznie różne aspekty działalności przedsiębiorstwa, można dobrać wskaźniki najbardziej przydatne do oceny konkretnego wniosku kredytowego i wynikających z niego potrzeb pogłębienia analizy. Część z tych wskaźników nadaje się wyłącznie do porównań wewnętrznych, pozwalających na rozpoznanie tendencji rozwojowych, sprawności i efektów finansowych działalności. Część natomiast może znaleźć zastosowanie do porównań zewnętrznych, pozwalających na ocenę pozycji przedsiębiorstwa w branży. W praktyce stosuje się na ogół od kilku do kilkunastu wskaźników. W analizie bankowej znajdują najczęściej zastosowanie wskaźniki należące do następujących grup: I – rentowności, II – płynności finansowej, III – sprawności działania, IV – zadłużenia i stopnia pokrycia, V – struktury majątku i kapitału. Z uwagi na istotę zagadnienia warto przypomnieć ważniejsze wskaźniki stosowane do analizy zdolności kredytowej.

W grupie wskaźników rentowności najczęściej uwzględniane są:

- 1) wskaźnik rentowności aktywów ROA
zysk/aktywa ogółem,
- 2) wskaźnik rentowności sprzedaży ROS
zysk/przychody ze sprzedaży,
- 3) wskaźnik rentowności kapitału ROE
zysk/netto kapitał własny,
- 4) wskaźnik rentowności brutto RB
zysk/brutto koszty operacyjne

5) ROI

zysk / kapitał całkowity.

Wskaźnik ROI jest powszechnie stosowany w USA. Pozwala on na ocenę rentowności całkowitego kapitału (własnego i obcego) zaangażowanego w działalność przedsiębiorstwa. Rentowność kapitału całkowitego w przeciwieństwie do rentowności kapitału własnego wskazuje, czy zastosowanie kapitału obcego jest opłacalne. Opłacalność ta występuje wtedy, gdy oprocentowanie kapitału obcego jest niższe od poziomu rentowności kapitału całkowitego. Wskaźnik ROI z obserwacji autora jest coraz częściej stosowany przez większe banki w Polsce, gdyż jego znaczenie dla kredytodawcy jest istotne.

Wskaźniki rentowności należą do ważniejszych mierników oceny dochodowości przedsiębiorstwa. Są wykorzystywane do obserwacji kierunku i tempa zmian rentowności w kolejnych okresach działania małego i średniego przedsiębiorstwa. Mogą być również porównywane ze wskaźnikami przeciętnymi, osiąganymi w tym samym czasie przez przedsiębiorstwa z tej samej branży, także większe. Analiza odchyleń wskaźnika w obu płaszczyznach porównań daje możliwość wydania względnie trafnej opinii o kondycji dochodowej przedsiębiorstwa. Wskaźnik ROE można interpretować jako oprocentowanie kapitału własnego, a więc powinien on znacząco przekraczać długookresową stopę oprocentowania, gdyż zaangażowany kapitał powinien przynosić wyższy (o tzw. premię z tytułu ryzyka) zysk, niż wynosiłyby odsetki bankowe.

W grupie wskaźników płynności banki uwzględniają:

- 1) wskaźnik płynności bieżącej CR

$$\text{aktywa bieżące} / (\text{pasywa bieżące} + \text{bieżąca rata kredytu długoterminowego}),$$
- 2) wskaźnik płynności szybki QR

$$(\text{aktywa bieżące} - \text{zapasy}) / (\text{pasywa bieżące} + \text{bieżąca rata kredytu długoterminowego}).$$

Wskaźniki płynności ilustrują stopień pokrycia zobowiązań bieżących, w tym przypadających w badanym okresie rat kredytu długoterminowego aktywami. Za zadowalający poziom wskaźnika CR przyjmuje się przedział 1,5–2,0, a wskaźnika QR przedział 1,0–1,2.

W grupie wskaźników sprawności działania najczęściej bank analizuje:

- 1) wskaźnik rotacji należności w dniach WRN

$$\text{przeciętny stan należności/sprzedaż.}$$

Wskaźnik ten ilustruje skuteczność egzekwowania należności; niższy jego poziom świadczy o korzystniejszej sytuacji finansowej,

- 2) wskaźnik obrotu zapasami WOZ

$$\text{przeciętny stan zapasów/sprzedaż.}$$

Wskaźnik ten określa, co ile dni przedsiębiorstwo odnawia zapasy.

Grupa wskaźników zadłużenia i stopnia pokrycia uwzględniana przez bank obejmuje:

- 1) wskaźnik kapitałowy WK

kapitał własny/aktywa ogółem.

Wskaźnik ten określa udział właścicieli przedsiębiorstwa w finansowaniu jego działalności. Im wyższe wartości tego wskaźnika, tym wyższy stopień zabezpieczenia ryzyka,

- 2) wskaźnik pokrycia obsługi długu WPOD

(zysk netto + odsetki + amortyzacja)/(rata spłaty kredytu + odsetki).

Wskaźnik ten określa stopień zabezpieczenia długu przez wygospodarowany w przedsiębiorstwie zysk i amortyzację (*cash flow*), a więc jego poziom powinien być bezwzględnie wyższy od 1,

- 3) pierwszy wskaźnik pokrycia WP₁

kapitał własny/majątek trwały.

Jest to podstawowy wskaźnik służący do oceny wiarygodności kredytowej wnioskodawcy. Ogólnie przyjmowana jest generalna zasada (tzw. złota reguła bilansowa), że własny kapitał musi pokrywać co najmniej majątek trwały przedsiębiorstwa i część majątku obrotowego. Im większa jest nadwyżka kapitału własnego nad kapitałem obcym, tym solidniejsze i pewniejsze jest przedsiębiorstwo jako kredytobiorca,

- 4) drugi wskaźnik pokrycia WP₂

(kapitał własny + długoterminowy kapitał obcy)/majątek trwały.

Zgodnie ze „złotą regułą bilansową”, majątek trwały powinien być pokryty przez kapitał własny, a w najgorszym wypadku łącznie przez kapitał własny i długoterminowy kapitał obcy, dlatego wskaźnik ten powinien wynosić co najmniej 1. Im jest wyższy, tym większa jest finansowa stabilność przedsiębiorstwa. Wskaźnik poniżej 1 świadczy, że majątek trwały finansowany jest krótkoterminowym kapitałem obcym, co w niesprzyjających okolicznościach może prowadzić do utraty płynności finansowej.

Ostatnia, piąta grupa to wskaźniki struktury majątku i kapitału. Banki uwzględniają w analizie:

- 1) wskaźnik udziału kapitału własnego w całkowitym kapitale U

kapitał własny/kapitał całkowity.

Wskaźnik ten odzwierciedla stopień samofinansowania posiadanego majątku oraz zakres odpowiedzialności finansowej przedsiębiorstwa za efekty gospodarowania. Z punktu widzenia banku druga funkcja kapitału własnego jest bardziej istotna, określa bowiem uczestnictwo przedsiębiorstwa w zabezpieczeniu ryzyka. Wymagana wysokość wskaźnika zależy od ogólnego ryzyka branży i specjal-

nego ryzyka konkretnej firmy. Zrozumiałe jest, że im wyższy poziom wskaźnika, tym większe zabezpieczenie ryzyka i pewniejsza stabilizacja finansowa przedsiębiorstwa.

Na prawdopodobieństwo spłacenia kredytu mają wpływ również szanse rozwojowe branży, w której działa dane przedsiębiorstwo. Instytucje zajmujące się badaniem koniunktury gospodarczej klasyfikują na ogół branże w trzy grupy:

- 1) branże o tendencjach rozwojowych, np. elektrotechnika, informatyka, przemysł chemiczny,
- 2) branże o tendencjach stagnacyjnych, np. mechanika precyzyjna, przemysł maszynowy, papierniczy, spożywczy,
- 3) branże o tendencjach regresyjnych, np. przemysł odzieżowy, przemysł metalurgiczny i budowy środków komunikacji.

Ocenę wskaźników powinna uzupełniać analiza wrażliwości, tzn. zbadanie podatności wyników na zmiany założeń początkowych. W analizie tej dąży się do określenia wartości granicznych, przy których przedsiębiorstwo utrzymuje jeszcze płynność finansową i wiarygodność kredytową, np. można badać wpływ jednostkowych cen sprzedaży, jednostkowych kosztów zmiennych lub jednostkowych kosztów stałych na kształtowanie się rentowności. Odpowiedni zestaw wskaźników pozwala na kompleksową ocenę aktualnej i przyszłej pozycji finansowej klienta. Pokazuje ponadto zdolność firmy do generowania zysku (rentowność) do wywiązywania się z bieżących zobowiązań. Jest też źródłem informacji o efektywności wykorzystania zasobów majątkowych firmy.

Analiza wskaźnikowa pozwala na szybkie uzyskanie poglądu na funkcjonowanie danego przedsiębiorstwa. Niemniej jednak wskaźniki te są wielkościami uzyskanymi w wyniku przetworzenia danych bazowych, a więc opisują jedynie relacje między poszczególnymi elementami informacji, nie wyjaśniając przyczyn kształtowania się określonej sytuacji. Ograniczeniem tej analizy jest to, że bazuje ona na przeszłości, nie uwzględniając warunków działania w przyszłości, co często może być niewystarczające, gdyż nie ujawnia zbliżających się zagrożeń. Jakość analizy zdeterminowana jest także przez rzetelność informacji, na których bazuje, a które nie zawsze oddają prawdziwy obraz funkcjonowania przedsiębiorstwa. Praktyka wielu przedsiębiorstw wykazuje, że mimo pozytywnego kształtowania się wskaźników finansowych w jednym roku, znalazły się one w sytuacji kryzysowej w roku następnym. Ograniczenie analizy finansowej tylko do ujęcia *ex post* może być zawodne, dopiero równoległa ocena danych prognozowanych, tzn. porównanie różnych wariantów kształtowania się sytuacji w przyszłości, pozwala lepiej uświadomić sobie symptomy potencjalnego kryzysu.

Przy ocenie zdolności kredytowej małych i średnich firm może być z powodzeniem stosowana metoda punktowa, która w istocie jest rozwinięciem anali-

zy wskaźnikowej. Polega ona na przypisaniu danym wielkościom wskaźników określonych wartości punktów (wag) i składa się z trzech podstawowych etapów. W pierwszym etapie następuje wybór kryteriów (wskaźników) opisujących sytuację ekonomiczną dłużnika. W drugim etapie określonym wielkościom wskaźników przypisuje się wielkości punktów. Ustalone zostają także pewne wielkości graniczne – minimalne i maksymalne. Dla wartości wskaźnika poniżej określonego minimum liczba punktów jest równa zeru, dla wartości powyżej określonego maksimum – maksymalnej liczbie punktów. Punkty te są następnie w trzecim etapie sumowane, a uzyskana w ten sposób ocena łączna daje syntetyczny i wymierny obraz potencjału ryzyka tkwiącego w danym kredycie. Poszczególnym klasom ryzyka przypisane są określone przedziały liczbowe. O przynależności kredytobiorcy do danego przedziału ryzyka decyduje to, do jakiego przedziału liczbowego należy jego ocena łączna.

Określenie liczby punktów przypisywanej poszczególnym wskaźnikom odbywa się w zasadzie w sposób arbitralny, co – zdaniem autora – jest wadą metody z uwagi na subiektywny charakter oceny analityka, a nawet indywidualne preferencje banku. Wszystkim wskaźnikom mogą być przypisane takie same wagi lub niektóre grupy wskaźników mogą być punktowane wyżej, inne niżej (np. przypisanie takiej samej liczby punktów wskaźnikom płynności i rentowności lub różnych).

Istotne jest, aby wartości wskaźników nie były interpretowane w oderwaniu od przynależności branżowej ocenianego przedsiębiorstwa. Z tego powodu interesujący jest nie tylko sam poziom bezwzględny wskaźnika, lecz jego relacja do wartości średniej w branży. Warto zwrócić uwagę na to, że w metodzie punktowej podstawą zaklasyfikowania kredytobiorcy do określonej grupy ryzyka może być tylko jedno kryterium – sytuacja ekonomiczno-finansowa. Metody, w których uwzględnia się tylko jedno kryterium, określane są jako jednowymiarowe, w przeciwieństwie do metod dwuwymiarowych, w których przy określaniu grupy ryzyka bierze się pod uwagę dwa kryteria.

Z aplikacyjnych dla przedsiębiorców względów poniżej zaprezentowano zastosowanie metody punktowej – jednowymiarowej. Przy ocenie przedsiębiorstwa wzięto pod uwagę 6 grup wskaźników, charakteryzujących jego sytuację ekonomiczno-finansową, wraz z odpowiadającą im maksymalną liczbą punktów:

I. Ocena bilansu (łącznie 0–20 punktów):

1. Wynik finansowy (rentowność, cash-flow) – 8 pkt.
2. Położenie finansowe (kapitał własny, zadłużenie) – 6 pkt.
3. Trend w ostatnich 3–5 latach – 3 pkt.
4. Jakość przedstawionej sprawozdawczości finansowej – 3 pkt.

II. Profil przedsiębiorstwa/przedsiębiorcy (słabe punkty) – 8 pkt.

III. Rodzaj przedsiębiorstwa (notowane na giełdzie, spółka z o.o.) – 3 pkt.

IV. Perspektywy branży/ryнку – 8 pkt.

V. Aktualny rozwój i perspektywy – 10 pkt.

VI. Ryzyko zaangażowania banku:

1. Zabezpieczenia (punkty są odejmowane) – do –20.
2. Wysokość i struktura zaangażowania (przekracza kapitał własny kredytobiorcy, okres powyżej 5–10 lat) – 10 pkt.

Ocena poszczególnych cech kredytobiorcy dokonywana jest przez inspektora kredytowego (im lepsza ocena, tym niższa liczba punktów), który dysponuje przy tym informacjami na temat branży, tzn. jakie są wartości przeciętne, najniższe i najwyższe branych pod uwagę wskaźników. Wskaźniki dla branży porównywane są w określonych klasach wielkości przedsiębiorstwa. W zależności od otrzymanej łącznej liczby punktów kredytobiorca zostaje zaliczony do odpowiedniej grupy tzw. bonitetu (ryzyka):

- grupa ryzyka 1: liczba punktów do 10 (sytuacja bardzo dobra);
- grupa ryzyka 2: 11–20 (sytuacja dobra);
- grupa ryzyka 3: 21–30 (sytuacja zadowolająca);
- grupa ryzyka $3/4$: 31–35 (sytuacja jeszcze wystarczająca);
- grupa ryzyka 4: 36–40 (sytuacja niezadowolająca);
- grupa ryzyka 5: powyżej 40 (sytuacja zła).

Drugim kryterium, oprócz sytuacji ekonomiczno-finansowej, często brany pod uwagę przez bank, jest terminowość spłaty zadłużenia przez kredytobiorcę.

Przy omawianiu metody punktowej należy zwrócić uwagę na to, że jest ona często utożsamiana z metodą credit scoring, która dotyczy oceny klientów indywidualnych. Występuje duże podobieństwo tych metod, jednak w metodzie credit scoring dobór cech podlegających ocenie jest najczęściej przeprowadzany z zastosowaniem narzędzi statystycznych, uzyskana zaś ocena ma często charakter ostateczny. Metoda punktowa w ocenie kredytowej małych i średnich przedsiębiorstw może stanowić podstawę do budowy systemu wewnętrznych ratingów ryzyka.

Do oceny zdolności kredytowej mogą być stosowane także zaawansowane metody statystyczno-matematyczne. Dużą przydatnością cechuje się wielowymiarowa analiza dyskryminacyjna. Istotną rolę w badaniach wypłacalności przedsiębiorstw za pomocą wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej odegrały prace E.I. Altmana, w których zbadał on 33 przedsiębiorstwa, które zbankrutowały, oraz 33 przedsiębiorstwa należące do podobnej branży, o podobnej wielkości aktywów, charakteryzujące się dobrą kondycją finansową. W pierwszym etapie oszacował on 22 wskaźniki, z których następnie wybrał 5 wskaźników, najbardziej przydatnych do oceny przewidywanej zdolności kredytowej, a więc

i symptomów zagrożenia przedsiębiorstw upadłością. Były to następujące wskaźniki:

X_1 = kapitał pracujący/aktywa ogółem,

X_2 = skumulowany zysk zatrzymany/aktywa ogółem,

X_3 = zysk przed opodatkowaniem i zapłaceniem odsetek/aktywa ogółem,

X_4 = wartość rynkowa kapitału własnego/wartość rynkowa kapitałów obcych,

X_5 = sprzedaż/aktywa ogółem.

Po oszacowaniu modelu E.I. Altman otrzymał następującą zależność:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5$$

Przedsiębiorstwa, dla których wartość funkcji Z kształtowała się powyżej 2,99 były w dobrej kondycji finansowej, natomiast przedsiębiorstwa o wartościach Z poniżej 1,81 były bankrutami. Wartością graniczną rozdzielającą próbę na dwa zbiory było 2,675. Co kluczowe, błąd w zakwalifikowaniu przedsiębiorstw do niewłaściwego zbioru był wówczas najmniejszy. Istotne jest, że 94% firm, które zbankrutowały, miało na rok przed upadłością wartość Z poniżej 2,675, a 97% firm, które nie zbankrutowały, miało wartość Z powyżej 2,675. W dalszych badaniach E.I. Altman brał pod uwagę kolejne wskaźniki i różne postacie funkcji dyskryminacyjnej (liniowe i nieliniowe), osiągając wysoką zdolność prognostyczną modelu, która z czasem spadała. Potwierdziło to tezę, że oszacowane parametry modelu mogą służyć do prognozowania krótkookresowego, gdyż z czasem zmieniają się zależności przyczynno-skutkowe między poszczególnymi wskaźnikami. Różnice mogły także wynikać z przyjęcia do analizy przedsiębiorstw należących do różnych branż, co sugerowałoby szersze uwzględnianie specyfiki branżowej. Jednakże, zdaniem autora, stosowanie metody dyskryminacyjnej wiąże się z możliwością popełnienia dwojakiego rodzaju błędów:

- 1) zaliczenie złego przedsiębiorstwa do grupy dobrych,
- 2) zaliczenie dobrego przedsiębiorstwa do grupy złych.

Konsekwencje popełnienia tych dwóch rodzajów błędów są jednak różne: w pierwszym przypadku wiąże się to z ryzykiem utraty zaangażowanych środków, w drugim przypadku jedynie z utratą marży, którą mógłby otrzymać bank.

Ogólna postać funkcji dyskryminacyjnej ma następującą postać:

$$Z = a_0 + a_1 x_1 + \dots + a_m x_m$$

gdzie:

a_0 – stała,

$a_1 \dots a_m$ – współczynniki modelu (wagi), z którymi poszczególne zmienne zostają uwzględnione w funkcji,

$x_1 \dots x_m$ – wybrane do analizy zmienne.

Podjęcie decyzji za pomocą analizy dyskryminacyjnej wymaga określenia granicznej wartości funkcji dyskryminacyjnej (tzw. cut-off-rate), tzn. wartości funkcji, powyżej (poniżej) której bank będzie (nie będzie) udzielał kredytu. Ustalenie wielkości granicznej wartości funkcji dyskryminacyjnej jest wyrazem preferencji zarządu i jego skłonności do podejmowania ryzyka. Uogólniając można stwierdzić, że metoda dyskryminacyjna pozwala na zaklasyfikowanie przedsiębiorstw do grup ryzyka, szczególnie jeśli jest to wstępna klasyfikacja, później uzupełniona dalszą analizą. Umożliwia także wczesne wykrycie symptomów zagrożenia niewypłacalnością, jednakże nie może służyć do automatycznego podejmowania decyzji o udzieleniu lub nieudzieleniu kredytu. Metoda dyskryminacyjna nadaje się do prognozowania w najwyżej kilkuletnim okresie, co wynika ze zmiany relacji między poszczególnymi wskaźnikami w czasie. Metoda ta podlega wpływom specyfiki branży, przy czym występują tu dwa przeciwstawne stanowiska – część analityków, w tym autor, uważa, że należy grupować i szacować parametry funkcji dla poszczególnych branż, część natomiast reprezentuje pogląd, że należy abstrahować od specyfiki branży, gdyż oszacowane parametry ogólne mają bardziej uniwersalny charakter i szersze możliwości zastosowania.

Ocena przedsięwzięcia inwestycyjnego przez bank

Wnioski kredytowe na przedsięwzięcia inwestycyjne na ogół oceniane są przez bank dwuetapowo:

- 1) najpierw przeprowadza się analizę celowości i realności projektu, mającą na celu ocenę szans jego wykonania według zaproponowanych rozwiązań techniczno-organizacyjnych i zakładanych elementów eksploatacyjnych, oraz ocenę stopnia pewności funkcjonowania w przyszłości,
- 2) następnie dokonuje się oceny ekonomiczno-finansowej na podstawie analizy projektu.

Zakres i szczegółowość badań w obu etapach są dostosowywane do złożoności projektów inwestycyjnych i wysokości zapotrzebowania na kredyt. Analiza celowości i realności projektu ma szczególne znaczenie dla oceny ryzyka bankowego. Nierealne przedsięwzięcie może bowiem w skrajnych przypadkach narazić bank na utratę zaangażowanych w jego finansowanie środków kredytowych [Iwanicz-Drozdowska, Zawadzka 2006, s. 266].

Do podstawowych mierników i wskaźników oceny opłacalności projektowanych przedsięwzięć inwestycyjnych należą:

- wartość zaktualizowana netto (NPV),
- wewnętrzna stopa zwrotu (IRR),
- stopa pokrycia kosztów przez przychody,

- okres zwrotu nakładów inwestycyjnych,
- prosta stopa zwrotu,
- próg rentowności (BEP).

Wartość zaktualizowana netto NPV (Net Present Value) jest miarą efektu finansowego projektu i stanowi jeden z istotniejszych mierników oceny przedsięwzięcia. Oblicza się ją jako sumę zdyskontowanych wpływów gotówkowych netto (Net Cash Flow) z kolejnych lat prognozowanej działalności, rozumianych jako różnica między rocznymi przychodami i wydatkami pieniężnymi. NPV określa więc korzyści z realizacji przedsięwzięcia inwestycyjnego w formie nadwyżki przychodów pieniężnych nad kosztami inwestycyjnymi i operacyjnymi. Wartość NPV zależy od poziomu stopy dyskontowej (im wyższa stopa, tym mniejsza wartość przychodów netto z projektu) oraz rozkładu w czasie strumieni przychodów i wydatków; tzn. im bardziej są w czasie oddalone przychody w stosunku do ponoszonych nakładów, tym mniejsza jest wartość NPV.

Stopę dyskontową przyjmuje się w wysokości stopy zysku alternatywnego zastosowania kapitału (np. stopy oprocentowania lokat długoterminowych plus premia za ryzyko) lub stopy oprocentowania kredytów płaconych przez inwestora. Koniecznym warunkiem akceptacji projektu jest dodatnia wartość NPV. W sytuacji możliwości wyboru między wieloma projektami inwestycyjnymi preferowany jest projekt o najwyższej wartości NPV. Z dwu projektów o identycznych nakładach i identycznych przewidywanych korzyściach, lecz różniących się długością cyklu inwestycyjnego, wyższą wartość NPV będzie miał ten o krótszym okresie realizacji, gdyż jego realizacja przyniesie korzyści wcześniej. Wartość NPV nie jest bezpośrednio powiązana z wysokością nakładów inwestycyjnych. Przedsięwzięcie o wyższych nakładach może mieć wyższą wartość NPV, jeśli w projekcie tym korzyści uzyskiwane są szybciej lub ich wartość jest większa niż w projekcie o niższych nakładach. Jeśli ocenie podlega tylko jeden projekt i jego NPV kształtuje się na poziomie niezadowalającym, wówczas należy poszukiwać możliwości poprawy efektu.

Wewnętrzna stopa zwrotu IRR – to taki poziom stopy dyskontowej, przy którym wartość zaktualizowana netto (NPV) przedsięwzięcia inwestycyjnego jest równa zero, czyli aktualna wielkość wpływów gotówkowych z realizacji projektu jest równa wielkości pierwotnych nakładów kapitałowych. Wskaźnik jest wyznaczany metodą prób i błędów przez podstawianie do wzoru NPV spodziewanej stopy dyskontowej i kolejne zmiany jej poziomu, aż do zrównania zaktualizowanych wpływów z nakładami. IRR obrazuje stopę rentowności projektu. Projekt inwestycyjny może być przyjęty, gdy IRR jest wyższa od minimalnej stopy oprocentowania kapitału na rynku. Wysoka stopa IRR oznacza wyższą efektywność inwestowania w dane przedsięwzięcie. Przy możliwości wyboru spośród kilku wariantów danego przedsięwzięcia, charakteryzujących się IRR

wyższą od założonej wartości granicznej, do realizacji przyjmowany jest wariant o najwyższej wartości stopy rentowności.

Stopę pokrycia kosztów przez przychody oblicza się jako relację:

$\text{zdyskontowane przychody brutto} / \text{zdyskontowane koszty brutto}$.

Stopa ta powinna być większa lub równa 1, aby projekt mógł zostać przyjęty przez bank do finansowania. Wartość tego wskaźnika informuje także o granicach wzrostu kosztów i obniżania przychodów, tak aby projekt był nadal opłacalny.

Okres zwrotu nakładów inwestycyjnych oblicza się jako relację:

$\text{nakłady inwestycyjne} / \text{zysk netto}$.

Wskaźnik ten można obliczać także jako relację:

$\text{nakłady inwestycyjne} / (\text{zysk netto} + \text{odsetki} + \text{amortyzacja})$.

Rok wyrównania się obu kwot wyznacza okres zwrotu nakładów. Okres ten jest porównywany z okresem zwrotu w zrealizowanych przedsięwzięciach o podobnym charakterze (w określonej branży, sektorze usług itp.). Jeśli wyliczony, prognozowany okres zwrotu nakładów jest zbyt długi, to przeprowadza się analizę możliwości obniżki nakładów inwestycyjnych, kosztów eksploatacyjnych, podwyższenia ceny wyrobu lub usługi itp.

Prostą stopę zwrotu oblicza się najczęściej dwoma sposobami. Jest to relacja zysku w normalnym roku eksploatacji, przy pełnym wykorzystaniu mocy produkcyjnych, do początkowego nakładu inwestycyjnego lub kapitału:

$(\text{zysk netto} + \text{roczne koszty oprocentowania kredytów}) / \text{nakłady inwestycyjne}$
lub

$\text{zysk netto} / \text{zainwestowany kapitał własny}$.

Ważne jest to, że wskaźnik ten powinien być wyższy niż długookresowa stopa procentowa.

Próg rentowności jest techniką badania powiązań między ponoszonymi kosztami i przewidywanymi przychodami dla różnych poziomów wykorzystania mocy produkcyjnych. Jest to punkt wyrównania, w którym przychody ze sprzedaży są równe kosztom produkcji. Zwiększenie rozmiarów produkcji ponad daną, wynikającą z progu rentowności wielkość przynosi zysk, a zmniejszenie – stratę. Trzy pierwsze metody uwzględniają wartość pieniądza w czasie, trzy ostatnie zaś to metody proste, w których efekt zmienności wartości pieniądza w czasie nie jest uwzględniony.

Badane przez autora banki wykonywały ponadto analizę wrażliwości, opartą na modelach symulacyjnych, gdzie istotą było weryfikowanie przewidywanych predykcji na podstawie przyjętych założeń. W efekcie otrzymywano wyniki wrażliwości wskaźników rentowności na ewentualne zmiany parametrów zastosowanych w obliczeniach.

Bank a małe i średnie przedsiębiorstwa

Podstawowym założeniem istnienia i funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na konkurencyjnym rynku jest nie tylko ich przetrwanie, ale przede wszystkim szybki rozwój. Wymaga to stałego podejmowania działań mających na celu poprawę efektywności ich gospodarowania. Poszukiwanie przez przedsiębiorstwo obcych źródeł finansowania jest sposobem na przełamanie bariery niedoboru środków pieniężnych. Brak tych środków staje się przeszkodą w dynamizacji i ekspansji działalności oraz we wzroście jej efektywności.

Mimo szybkiego rozwoju, małe i średnie przedsiębiorstwa napotyka wiele różnego rodzaju barier utrudniających rozpoczęcie i prowadzenie działalności gospodarczej. Do głównych tego typu przeszkód można zaliczyć utrudnienia wynikające z polityki fiskalnej państwa, utrudnienia związane z polityką rynku pracy oraz rozwiązaniami w dziedzinie ubezpieczeń społecznych. Ponadto, występują bariery prawne dotyczące częstych zmian przepisów, a także długiego okresu trwania spraw sądowych, biurokracji panującej w polskich urzędach, związanej z przyznawaniem różnorodnych zezwoleń i koncesji, a także wynikające ze stanu infrastruktury.

Podstawowym hamulcem rozwoju przedsiębiorstw w Polsce są jednak bariery finansowe. Chodzi tu przede wszystkim o ograniczony dostęp do kapitału. Trudności te sprawiają, że zdecydowana większość małych i średnich przedsiębiorstw w głównej mierze korzysta w początkowym etapie rozwoju z własnych środków lub reinwestuje wypracowane zyski. Przedsiębiorstwa te ze względu na to, że z każdym rokiem rosną wymagania klientów, aby zaspokoić ich potrzeby, a co więcej – przetrwać na rynku, muszą coraz więcej inwestować w rozwój. W tej sytuacji przedsiębiorcy muszą wspomagać się obcymi źródłami finansowymi. Wśród nich jednym z popularniejszych jest kredyt bankowy. Etapy realizacji umowy kredytu bankowego są następujące:

- 1) wnioskowanie,
- 2) analiza sytuacji finansowej wnioskodawcy,
- 3) podjęcie decyzji kredytowej przez bank,
- 4) podpisanie umowy,
- 5) realizacja kredytu w formie określonej umową.

Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw powinni uwzględniać to, że kredyt bankowy może być przeznaczony zarówno na zaspokojenie bieżących potrzeb, jak i na sfinansowanie dużych projektów inwestycyjnych. Jeśli umowa zostanie podpisana, to zobowiązuje ona bank do wypłaty określonej sumy pieniędzy, a kredytobiorcę do zwrotu otrzymanej kwoty w określonym czasie (lub w ratach) wraz z ustalonymi odsetkami oraz zapłaty dodatkowej prowizji związanej z udzielonym kredytem. Kredyt jest zatem dwustronnym świadczeniem

pieniężnym. Warto zwrócić uwagę, że w Polsce jedynymi instytucjami mogącymi udzielać kredytów są banki. W praktyce bankowej wyróżniono wiele rodzajów kredytów. Spotykamy m.in. kredyty hipoteczne (pod zastaw nieruchomości), kredyty rewolwingowe (odnawialne) oraz kredyty konsorcjalne (udzielane przez kilka banków razem). Na potrzeby zarządzania finansami wystarczy dokonanie podziału na 3 grupy, tj. kredyty: obrotowe, celowe i inwestycyjne.

Kredyty obrotowe przeznaczane są na finansowanie bieżącej działalności. Służą zapobieganiu przejściowym kłopotom płatniczym. Są udzielane na krótki czas (do 1 roku), po ich spłaceniu istnieje możliwość ponownego ich zaciągnięcia. Najczęściej spotykamy kredyt w rachunku bieżącym, którego największą zaletą jest możliwość szybkiego otrzymania, gdyż głównym kryterium akceptacji są dotychczasowe obroty na koncie, ale jest on oprocentowany najczęściej wyżej niż pozostałe kredyty. Przedsiębiorcy powinni pamiętać, że kredyty obrotowe powinny pełnić funkcje zabezpieczenia przed przejściowymi problemami płatniczymi, a zatem nie powinny być sposobem stałego finansowania działalności gospodarczej.

Kredyty inwestycyjne są udzielane na realizację znaczących przedsięwzięć. Udzielanie tych kredytów poprzedzane jest sporządzeniem dla banku oceny opłacalności inwestycji. Jeżeli umowa będzie dotyczyła dużej kwoty, to bank może zwrócić się o sporządzenie biznesplanu opisującego przedsięwzięcie od strony organizacyjnej, prawnej, marketingowej i ekonomicznej.

Ważnym zagadnieniem dla przedsiębiorców jest decyzja dotycząca waluty, w jakiej będzie zaciągnięty kredyt. Nominalne oprocentowanie kredytu złotowego w stosunku do walutowego jest obecnie wyższe. Mimo to należy dokonać analizy tego zagadnienia. Najogólniej kredyty w walutach obcych są bardziej opłacalne, gdy w momencie podjęcia zobowiązania, zaciągnięcia kredytu, złotówka jest słaba, a wybrana waluta silna. W momencie spłaty natomiast – odwrotnie. Należy się liczyć zatem z ryzykiem kursowym. Wprawdzie banki, m.in. na skutek konkurencji, dopuszczają dokonanie przewalutowania kredytu, ale związane są z tym dodatkowe koszty, które ponosi przedsiębiorca.

Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw w ofercie kredytowej mają do wyboru kilka wariantów spłat odsetek i kapitału. Powinni zatem przeprowadzić sami analizę lub zlecić jej wykonanie w tym zakresie z rzeczywistymi skutkami dla kredytobiorcy. Powinni także pamiętać, że na koszt pozyskania kredytu składają się m.in.:

- koszt przygotowania biznesplanu (jeśli jest wymagany),
- marża banku za udzielenie firmie kredytu (0,5–3%) i że można ją negocjować,
- odsetki od kredytu, które zależą m.in. od stóp procentowych NBP oraz na rynku międzybankowym.

Przy tym, zdaniem autora, istotne jest to, czy stopy te mają tendencję rosnącą czy malejącą, oraz to, czy oprocentowanie udzielanego kredytu będzie liczone według stanu na koniec, środek czy początek okresu stopy odniesienia, np. 3-miesięcznego WIBOR. W związku z tym właściciele małych i średnich przedsiębiorstw powinni unikać działań pod wpływem emocji chwili i dokładnie przeanalizować warunki oraz warianty umowy w siedzibie banku, a po odpowiednim czasie także w siedzibie swojej firmy z udziałem innych, kompetentnych osób.

Podsumowanie i wnioski

1. Zarówno przedsiębiorcy, jak i przedstawiciele banków muszą sprawdzić, czy rentowność planowanej inwestycji jest większa od oprocentowania kredytu, chodzi bowiem o zapewnienie możliwości zadziałania dźwigni finansowej. Małe i średnie przedsiębiorstwa istniejące na rynku rok lub dłużej mają ułatwione zadanie, bo ich wiarygodność w ocenie banku jest większa niż w przypadku nowo powstałych podmiotów. W praktyce gospodarczej banki zaczynają finansować nowe podmioty po co najmniej rocznym okresie funkcjonowania na rynku. Jednak niektóre banki podejmują ryzyko związania ze sobą podmiotu już po 6-miesięcznym okresie funkcjonowania, ale zależy to od wyniku wnikliwej oceny ich zdolności kredytowej.
2. Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią niejednorodną grupę kredytobiorców, różniącą się między sobą wielkością kapitału, rodzajem i rozmiarami działalności, wysokością zaciąganych kredytów i ich przeznaczeniem. Wpływa to w istotny sposób na zakres przeprowadzanej analizy, która nie musi być tak szczegółowa w wypadku niewielkich kredytów udzielanych małym przedsiębiorstwom, jak przy finansowaniu dużych przedsięwzięć inwestycyjnych.
3. Przy analizie wskaźnikowej ważne jest, aby poszczególne wskaźniki były precyzyjnie określone, ponadto w większości przypadków wybór kilku wskaźników istotnych dla danego przedsiębiorstwa jest wystarczający do oceny, gdyż zbyt wiele wskaźników może spowodować zagubienie się w nadmiarze informacji. Ponadto, wielkości bezwzględne często nie dają podstaw do ostatecznej oceny, dopiero odniesienie ich do innych wartości może dać pełniejszy obraz rzeczywistości. Obliczone wskaźniki, w zależności od możliwości informacyjnych, powinny zostać porównane z wielkościami za lata ubiegłe, wynikami innych przedsiębiorstw i wartościami granicznymi. Porównanie obliczonych wskaźników w poszczególnych latach analizowanego okresu pozwala na zbadanie występujących trendów rozwojowych. Istotne znaczenie ma także porównanie wyników przedsiębiorstwa ubiegającego się o kredyt z wynikami innych podmiotów w danej branży.

W każdej bowiem dziedzinie istnieją typowe dla niej wartości wskaźników, przydatne do porównań sytuacji ekonomiczno-finansowej. Celowe przy tym jest dokonywanie porównań podmiotów gospodarczych funkcjonujących w zbliżonych warunkach ekonomiczno-finansowych, np. o podobnych wielkościach obrotów, kapitału własnego, zatrudnieniu i kapitałochłonności.

4. W stosunku do analizy opisowej metoda punktowa pozwala na większe zautomatyzowanie oceny przedsiębiorstwa. Łączna liczba punktów otrzymanych w wyniku jej zastosowania do oceny ryzyka kredytowego jest jednak zależna od przyjętych do analizy wskaźników i przypisanej im liczby punktów. Stosownie do podziału punktów otrzymane wyniki mogą się dość znacznie różnić. Obiektywizm metody jest więc z tego punktu widzenia pozorny. Ponadto, jakość wyników zależy także od jakości danych będących podstawą obliczeń, a tym samym od wiarygodności i jakości sprawozdań finansowych.
5. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw odgrywa coraz większą rolę w polskiej gospodarce. Banki jednak uznają tę grupę przedsiębiorstw za sektor ryzykowny. Od 1999 r. banki zaczęły przejawiać większe zainteresowanie sektorem małych i średnich przedsiębiorstw, wprowadzając uproszczone procedury badania zdolności kredytowej. Mimo tych ułatwień, nadal panuje wśród małych i średnich przedsiębiorstw opinia o trudnościach w dostępie do kredytów bankowych.

Literatura

- ALTMAN E.I., 1983: *A Complete Guide to Predicting, Avoiding and Dealing with Bankruptcy*. Corporate Financial Distress, New York.
- IWANICZ-DROZDOWSKA M., ZAWADZKA Z., 2006: *Bankowość. Zagadnienia podstawowe*, nowe wydanie zaktualizowane. Poltext, Warszawa.
- JAWORSKI W.L., 2000: *Współczesny bank*. Poltext, Warszawa.
- JAGIELŁO R., 2000: *Zarządzanie portfelem kredytowym banku*. Fundacja Rozwoju Edukacji i Badań Bankowych, Warszawa.
- KOPCZYK A., 2004: Wiarygodność ekonomiczna przedsiębiorstwa – ocena i kształtowanie. [w:] Niedzwiedzka E.: *Zdolność kredytowa jako podstawa oceny wiarygodności potencjalnego kredytobiorcy*. WSiFZ w Białymstoku, Białystok.
- KURKOWSKA M., 2005: *Ocena zdolności kredytowej małych i średnich przedsiębiorstw*, Uniwersytet Łódzki, Łódź.
- ŁUCZKA T., 2001: *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań.
- MIKOŁAJCZYK B., 2005: *Banki a rozwój gospodarki*. [w:] Kurkowska M., Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

RYTLEWSKA G., 2005: *Bankowość detaliczna. Potrzeby, szanse i zagrożenia*. PWE, Warszawa.

Ustawa z dnia 26 lutego 1982 r. Prawo bankowe. (DzU Nr 7, poz. 56).

CREDIT ABILITY IN BANK ASSESMENT ON SMALL AND MIDLE ENTREPRISES EXAMPLE

Abstract

The paper presents economical and organizational issues connected with different methods of credit ability assessment applied by banks. It also reviews these methods in the background of applying for credit by small and middle enterprises. The study shows different ways of investment venture assessment before taking decision on granting them the credit. Banks recognize the small and middle enterprises as a risky sector. Since 1999 banks have started to pay more and more interest in this sector, introducing simplified procedures of credit ability assessment. Despite this, there is an opinion of difficulties connected with access to bank credits.

Tomasz Siudek

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wpływ kredytów rolniczych udzielanych przez banki spółdzielcze na rozwój rolnictwa w Polsce

Wstęp

Kredytowanie w rolnictwie jest niezbędne do prawidłowego jego rozwoju, tworzenia bazy kapitałowej, efektywnej alokacji kapitału i stymulowania skłonności do inwestowania. Znaczenie kredytu w rolnictwie zaczęło szybko wzrastać, gdy sektor ten musiał dostosować się do ogólnych procesów występujących w nowoczesnych gospodarkach. Powolne akumulowanie dochodów wewnętrznych było często niewystarczające do dokonania gruntownej przebudowy rolnictwa. Dopływ kapitału obcego w postaci kredytów miał wspomagać strumień kapitału wewnętrznego i w ślad za tym wyzwałać efekty mnożnikowe [Hartman 2000].

Kredyt rolny ma do spełnienia wiele istotnych funkcji. Jego podstawowym celem jest intensyfikacja i rozwój produkcji rolnej. Ponadto ma on umożliwić wprowadzenie postępu technicznego, biologicznego i społecznego w rolnictwie, jako ważnym dziale gospodarki narodowej. Kredyt jest uznawany za najbardziej elastyczny instrument zarządzania rolnictwem. Dzięki niemu oddziałuje się na gospodarkę rolną zarówno w jej przekroju przestrzenno-strukturalnym, sektorowym, jak i przedmiotowym, dotyczącym poziomu, kierunków i struktury produkcji rolniczej.

Kredyty dla rolnictwa udzielane są głównie przez banki spółdzielcze, które mają jedną z najlepiej rozbudowanych sieci placówek bankowych w Polsce. Działają one na rynkach lokalnych, obsługując głównie sektor rolnictwa i gospodarki żywnościowej. Z uwagi na to, że banki spółdzielcze są głównymi kredytodawcami obsługującymi sektor rolnictwa w Polsce, zamierzeniem autora w niniejszej pracy było zbadanie wpływu kredytów rolniczych udzielanych przez BS-y na rozwój rolnictwa.

Cel, zakres i metody badań

Głównym celem badań było określenie:

- poziomu kredytów udzielanych dla rolnictwa przez banki spółdzielcze w Polsce,
- regionalnego rozwoju rolnictwa przy wykorzystaniu wskaźnika syntetycznego,
- wpływu kredytów rolniczych udzielanych przez BS-y na rozwój sektora rolnego w Polsce.

Badania przeprowadzono w latach 1997–2006 na próbie liczącej 1373 banki spółdzielcze rozmieszczone na terenie całej Polski. Badana próba stanowiła sumę liczb badanych BS-ów z poszczególnych lat badań. Głównym źródłem danych były sprawozdania finansowe BS-ów w celu określenia poziomu kredytów udzielanych dla rolnictwa oraz dane makroekonomiczne pozyskane z GUS w celu oszacowania poziomu rozwoju rolnictwa. Poszczególne zmienne makroekonomiczne rozwoju rolnictwa wykorzystane w badaniach przedstawiono w tabeli 1. W badaniach zastosowano analizę czynnikową w celu wyodrębnienia czynników, które miały największy wpływ na rozwój rolnictwa w Polsce [Jajuga 1993; Ostasiewicz 1999; Dobosz 2001; Siudek 2006]. W celu ich wyodrębnienia zastosowano kryterium Kaisera oraz metodę graficzną, tzw. test osypiska. Za składowe główne przyjęto te czynniki, dla których wartość własna była wyższa od 1 [Aczel 2000].

Wartości czynników głównych oraz wartości wskaźnika syntetycznego rozwoju rolnictwa obliczano według poniższych równań:

$$U_k = a_{1k}x_1 + a_{2k}x_2 + a_{3k}x_3 + \dots + a_{nk}x_n \quad (1)$$

gdzie:

U_k – wartość k-tego czynnika głównego, $k = 1, 2, \dots, t$,

a_{ik} – oszacowane wagi składowe i-tych zmiennych pierwotnych przy k-tym czynniku głównym,

x_i – wartość i-tej zmiennej pierwotnej, $i = 1, 2, \dots, n$.

$$W_s = b_1U_1 + b_2U_2 + b_3U_3 + \dots + b_tU_t \quad (2)$$

W_s – wskaźnik syntetyczny rozwoju rolnictwa,

b_k – oszacowane wagi składowe k-tych czynników głównych, odzwierciedlające określony procent zmienności, $k = 1, 2, \dots, t$,

U_k – wartość k-tego czynnika głównego, $k = 1, 2, \dots, t$.

Wyznaczenie wskaźnika syntetycznego rozwoju rolnictwa w Polsce w sposób opisowy polegało na zastąpieniu zmiennych pierwotnych (wartości dodanej brutto w rolnictwie na 1 pracownika, powierzchni gospodarstw rolnych, za-

trudnienia w rolnictwie i wartości produkcji rolniczej na 1 ha UR) zmiennymi wtórnymi (czynnikami 1, 2 i 3), które odzwierciedlały 89% zmienności próby badawczej (tab. 3). Zmienne wtórne były sumą iloczynów zmiennych pierwotnych przemnożonych przez oszacowane wagi¹. Z kolei wskaźnik syntetyczny² stanowił sumę iloczynów zmiennych wtórnych i oszacowanych dla nich wag, odzwierciedlających określony procent zmienności (tab. 3).

Poziom kredytów rolniczych udzielanych przez BS-y badano w relacji do ich aktywów ogółem. Analizowano go ze względu na typ gminy i rodzaj województwa, na terenie których prowadziły działalność badane banki spółdzielcze.

W celu określenia wpływu rodzaju województwa na poziom udzielanych kredytów rolniczych w aktywach ogółem BS-ów oraz poziom rozwoju rolnictwa w Polsce zastosowano 1-czynnikową analizę wariancji ANOVA. Istotność różnic między średnimi w ramach analizowanego czynnika badano testem LSD [Stanisz 2000; Borkowski, Dudek, Szczesny 2004]. Zależność rozwoju rolnictwa od poziomu udzielanych kredytów rolniczych w aktywach ogółem BS-ów wyrażano za pomocą współczynników korelacji Pearsona i współczynników regresji. Istotność oszacowanych współczynników korelacji i regresji weryfikowano testem t-Studenta [Stanisz 2000]. Wybór modelu regresji, w którym przedstawiano zależność między badanymi zmiennymi, uwarunkowany był stopniem jego dopasowania do danych empirycznych – wyrażany on był za pomocą współczynnika determinacji R^2 . Wybierano taki model regresji, który wykazywał najwyższą wartość tego współczynnika. W badaniach wykorzystano analizę regresji prostej przy określeniu zależności zmiennej zależnej (objaśnianej) – rozwoju rolnictwa w Polsce – od zmiennej niezależnej (objaśniającej) – poziomu udzielanych kredytów rolniczych w aktywach ogółem BS-ów [Rao 1982; Dobosz 2001].

Wyniki i dyskusja

Rola i znaczenie kredytów udzielanych przez banki spółdzielcze w rozwoju rolnictwa w Polsce

Kredyt rolniczy generalnie jest kategorią identyczną z ogólnym pojęciem kredytu. Celowość jego wyodrębniania spośród różnych rodzajów kredytów uzasadnia się specyfiką rolnictwa, a przede wszystkim jego sezonowością [Kulawik 1995 i 1997; Hartman 2000].

¹Przykładowo zmienna wtórna $U_1 = 0,1521x_1 + 0,8687x_2 + 0,8681x_3 + 0,1998x_4$

²Wskaźnik syntetyczny $W_s = 0,5089U_1 + 0,2045U_2 + 0,1820U_3$

Cechami charakterystycznymi kredytu rolniczego są: dłuższy termin udzielania kredytu, trudności zabezpieczenia kredytu na środkach produkcji i niebezpieczeństwo wynikające z małej rentowności rolnictwa.

Poprawa przyszłej sytuacji dochodowej rolnika w wyniku korzystania z kredytu może występować przez:

- uzyskanie odpowiedniej skali produkcji,
- podnoszenie efektywności gospodarowania.

Pomimo licznych zagrożeń związanych z kredytowaniem w rolnictwie, należy stwierdzić, że ta forma pozyskiwania obcego kapitału jest niezbędna i potrzebna przy:

- podwyższaniu efektywności i konkurencyjności naszego rolnictwa,
- aktywizowaniu obszarów wiejskich i wspieraniu wielofunkcyjnego ich rozwoju,
- poprawie struktury rolnictwa i pełnym włączeniu w normalną działalność gospodarczą przedsiębiorstw popegeerowskich,
- doskonaleniu infrastruktury techniczno-produkcyjnej i społecznej na obszarach wiejskich.

Przyczyny korzystania rolników z kredytów upatruje się:

- w niewydolności dochodowej rolnictwa, polegającej na niezdolności gospodarstw do reprodukcji rozszerzonej drogą akumulacji,
- w wahaniami dochodów, np. na skutek warunków atmosferycznych,
- w rozbieżności między terminami wpływów i wydatków,
- we wzroście zapotrzebowania na materiały i usługi z zakupu.

Zapotrzebowanie na kredyty w rolnictwie bardzo często związane jest z poziomem rozwoju gospodarczego kraju. Niskie zapotrzebowanie na kredyty rolnicze jest typowe dla krajów słabo rozwiniętych gospodarczo, natomiast w krajach wysoko rozwiniętych, gdzie rolnictwo jest dobrze zorganizowane oraz nowoczesne, zapotrzebowanie na kredyty jest bardzo wysokie.

Z badań Kulawika [1999] wynika, że inwestycje rolnicze założycielskie i reorganizacyjne były finansowane kredytami preferencyjnymi w 13,4%, odtworzeniowe – w 34,8%, rozwojowe – w 30,8%, racjonalizacyjne w 21%. Zdaniem autora, pod wpływem zaciągniętych kredytów preferencyjnych sytuacja ekonomiczno-finansowa gospodarstw rolnych poprawiła się (58,1%), nie zmieniła się (28,2%) lub pogorszyła się (12,9%). Pozostałe gospodarstwa rolne (0,8%) wyznały, że ich sytuacja ekonomiczno-finansowa najpierw poprawiła się, po czym się pogorszyła.

Według Kulawika [2000], z kredytów preferencyjnych korzystali głównie rolnicy zasobniejsi pod względem finansowym, o ustabilizowanej pozycji społeczno-zawodowej, odznaczający się wyższym poziomem wykształcenia i kwalifikacji oraz nastawieni innowacyjnie i przedsiębiorczo.

Z badań własnych wynika, że najwyższy poziom kredytów rolniczych w relacji do aktywów ogółem wystąpił w BS-ach z gmin wiejskich, z województw: warmińsko-mazurskiego, wielkopolskiego i kujawsko-pomorskiego (tab. 1 i 2). Na tych obszarach średnia powierzchnia gospodarstw była duża, większość ogólnej produkcji rolniczej stanowiła produkcja towarowa. Gospodarstwa te cały czas podlegały modernizacji i rozbudowie w celu podwyższenia konkurencyjności na rynku, dlatego potrzebowały one wysokich kwot funduszy – pozyskanych najczęściej w formie kredytów bankowych.

Najniższy poziom kredytów rolniczych w aktywach ogółem wystąpił w BS-ach z gmin miejskich, z województw: śląskiego, podkarpackiego i małopolskiego (tab. 1 i 2). Na tych terenach rolnictwo było rozdrobnione, prowadzone w sposób ekstensywny, gospodarstwa rolne były małe, niskotowarowe, a kwoty kredytów zaciąganych przez rolników niewielkie.

Tabela 1

Udział kredytów rolniczych w aktywach ogółem w bankach spółdzielczych w Polsce w zależności od rodzaju gmin, w których prowadziły one działalność

Typ gminy	Kredyty rolnicze w aktywach ogółem			
	n	\bar{x}		$s_{\bar{x}}$
M	386	21,52	a	0,91
MW	489	23,23	a	0,81
W	498	33,66	b	0,80
1997–2006	1373	26,54		–

n – liczba badanych banków, \bar{x} – średnia wartość badanej cechy [%], wystąpienie co najmniej jednej identycznej litery w dwóch porównywanych grupach oznacza brak istotności różnic między średnimi przy $p \leq 0,05$, $s_{\bar{x}}$ – błąd standardowy średniej.

Źródło: Badania własne.

Według badań Kulawika [1999], rolnicy w Polsce wykazują „przedkapitalistyczną mentalność kredytową” – charakteryzują się dużą awersją do zaciągania kredytów bankowych, nawet w sytuacji, gdy są one potencjalnie dla nich dostępne na warunkach preferencyjnych. Tym samym świadomie decydują się oni na powolne akumulowanie kapitału własnego oraz związane z tym niewielkie i cykliczne inwestowanie.

W opinii Kulawika [2000] rolnicy bardziej boją się utraty kapitału własnego, problemów z płynnością i zagrożenia bankructwem niż potencjalnego przyrostu korzyści z wyższego zadłużenia. Mniejsza awersja do ryzyka jest dodatnio skorelowana z wyższą dźwignią finansową i na odwrót. Według autora, bez umiarkowanej awersji do ryzyka trudno wyobrazić sobie powiększanie gospodarstw rolnych na podstawie kapitału własnego.

Tabela 2

Udział kredytów rolniczych w aktywach ogółem w bankach spółdzielczych w Polsce w zależności od województwa, w którym prowadziły one działalność

Województwo	Kredyty rolnicze w aktywach ogółem		
	n	\bar{X}	$S_{\bar{x}}$
Dolnośląskie	69	18,64 b	1,91
Kujawsko-pomorskie	65	33,64 efg	1,97
Lubelskie	126	33,39 efg	1,41
Lubuskie	44	17,55 b	2,39
Łódzkie	104	30,62 ef	1,55
Mazowieckie	238	31,16 de	1,03
Małopolskie	83	10,49 a	1,74
Opolskie	33	17,82 bc	2,76
Podlaskie	84	42,08 h	1,73
Podkarpackie	66	9,52 a	1,95
Pomorskie	52	24,64 cd	2,20
Śląskie	107	8,63 a	1,53
Świętokrzyskie	84	25,22 d	1,73
Wielkopolskie	106	34,52 fg	1,54
Warmińsko-mazurskie	80	35,38 g	1,77
Zachodniopomorskie	32	28,09 de	2,80
1997–2006	1373	26,50	–

Oznaczenia jak pod tabelą 1.

Źródło: Badania własne.

Rozwój rolnictwa w Polsce przy wykorzystaniu wskaźnika syntetycznego

Rozwój rolnictwa rozumiemy jako ilościowe i jakościowe zmiany zachodzące w sektorze rolnym w badanym okresie. Badając rozwój rolnictwa nasuwa się pytanie: w jaki sposób ten rozwój mierzyć? Z literatury przedmiotu wynika, że stan rozwoju rolnictwa w ostatnich latach wyrażany był głównie za pomocą oszacowanych wskaźników syntetycznych, skonstruowanych przy wykorzystaniu licznych zmiennych diagnostycznych [Zeliaś 2000; Kukuła 2000; Kwasek 2003; Zegar 2003; Binderman 2005]. W tym celu stosowane były różnego rodzaju metody analizy wielowymiarowej, np. metoda unitaryzacji zerowanej [Kukuła 2000], metoda taksonomii wzorcowej Hellwiga [1968], analiza skupień (cluster analysis) [Dobosz 2001], czy też analiza czynnikowa, którą autor wykorzystał w pracy przy pomiarze rozwoju rolnictwa w Polsce.

Tabela 3

Czynniki decydujące o regionalnym zróżnicowaniu rozwoju rolnictwa w Polsce w latach 1997–2006

Zmienne	Czynniki zespołowe 89,54%			
	czynnik 1 (U_1)	czynnik 2 (U_2)	czynnik 3 (U_3)	R^2
Udział w zmienności [%]	50,89	20,45	18,20	
x_1 – wartość dodana brutto w rolnictwie na 1 pracownika [tys. zł]	0,1521	0,9825	0,1072	0,79
x_2 – powierzchnia gospodarstw rolnych [ha UR]	0,8687	0,1230	0,1459	1,00
x_3 – zatrudnienie w rolnictwie [%]	0,8681	0,1139	0,1548	0,79
x_4 – wartość produkcji rolniczej na 1 ha UR [tys. zł]	0,1998	0,1100	0,9736	1,00

R^2 – współczynnik korelacji wielokrotnej w kwadracie pomiędzy zmienną x_i a czynnikami głównymi U_1 – U_3 ; x_i – wartość i-tej zmiennej pierwotnej, $i = 1, 2, \dots, 4$; U_k – wartość k-tego czynnika głównego, $k = 1, 2, 3$.

Źródło: Badania własne.

Z zastosowanej analizy czynnikowej wynika, że najsilniejszy wpływ na rozwój rolnictwa w Polsce wywierały czynniki 1, 2 i 3 (tab. 3). Odzwierciedlały one w sumie 89% ogólnej zmienności. W ramach czynnika 1 najsilniejszy wpływ na rozwój rolnictwa wywierały: powierzchnia gospodarstw rolnych w ha UR (waga 0,8687) i zatrudnienie w rolnictwie (waga 0,8681), a w przypadku czynników 2 i 3 odpowiednio wartość dodana brutto w rolnictwie na 1 pracownika (waga 0,9825) i wartość produkcji rolniczej na 1 ha UR (waga 0,9736).

Rozwój rolnictwa badano ze względu na województwo, na terenie którego prowadziły działalność banki spółdzielcze. Wykorzystując 1-czynnikową analizę wariancji wykazano, że województwo statystycznie istotnie wpływało na poziom rozwoju rolnictwa w Polsce (tab. 4).

Tabela 4

Wpływ województwa na poziom wskaźnika syntetycznego rozwoju rolnictwa w latach 1997–2006

Wyszczególnienie	Wpływ czynnika – rodzaj województwa
Wskaźnik syntetyczny	109,51 ^x

Wartość F – test Fishera-Snedecora, ^x – statycznie istotny wpływ czynnika na badaną cechę przy $p \leq 0,05$.

Źródło: Badania własne.

Najwyższy rozwój rolnictwa zaobserwowano w województwach warmińsko-mazurskim (1,69), zachodniopomorskim (1,38) i wielkopolskim (1,03), a najniższy w województwach śląskim (-1,31), małopolskim (-1,27) i świętokrzyskim (-1,16) (tab. 5). Poziom wskaźnika syntetycznego zależał od wielkości wag przy przeliczaniu zmiennych pierwotnych na zmienne wtórne (czynniki główne) oraz od wielkości wag przy przeliczaniu zmiennych wtórnych na wskaźnik syntetyczny. Największy wpływ na poziom wskaźnika syntetycznego miały takie cechy pierwotne, jak powierzchnia gospodarstw rolnych – x_2 i zatrudnienie w rolnictwie – x_3 , pośredni – wartość dodana brutto w rolnictwie na 1 pracownika – x_1 , a najmniejszy – wartość produkcji rolnej na 1 ha UR – x_4 (tab. 3).

Tabela 5

Poziom wskaźnika syntetycznego rozwoju rolnictwa poszczególnych województw w Polsce w latach 1997–2006

Województwo	Wskaźnik syntetyczny rozwoju rolnictwa województw		
	n	\bar{x}	$s_{\bar{x}}$
Dolnośląskie	10	0,53	e
Kujawsko-pomorskie	10	0,98	fgh
Lubelskie	10	-0,09	d
Lubuskie	10	1,01	gh
Łódzkie	10	-0,52	c
Mazowieckie	10	-0,22	d
Małopolskie	10	-1,27	ab
Opolskie	10	0,82	efg
Podlaskie	10	0,84	fg
Podkarpackie	10	-1,02	b
Pomorskie	10	0,67	ef
Śląskie	10	-1,31	a
Świętokrzyskie	10	-1,16	ab
Wielkopolskie	10	1,03	gh
Warmińsko-mazurskie	10	1,69	i
Zachodniopomorskie	10	1,38	hi
1997–2006	160	4,29E-08	–

n – liczebność próby, \bar{x} – średnia wartość wskaźnika syntetycznego, wystąpienie co najmniej jednej identycznej litery w dwóch porównywanych grupach oznacza brak istotności różnic przy $p \leq 0,05$; $s_{\bar{x}}$ – błąd standardowy średniej.

Źródło: Badania własne.

Województwa o najwyższym i najniższym poziomie wskaźnika syntetycznego rozwoju rolnictwa zajmowały pod względem poziomu cech pierwotnych (x_1 , x_2 , x_3 i x_4) odpowiednio miejsca: warmińsko-mazurskie (4, 1, 9 i 12), zachodniopomorskie (1, 2, 14 i 10), wielkopolskie (2, 6, 11 i 1), śląskie (10, 14, 16 i 7), małopolskie (15, 16, 6 i 4) i świętokrzyskie (13, 13, 3 i 6).

Zastanawiający jest wysoki poziom wskaźnika syntetycznego rozwoju rolnictwa w województwach warmińsko-mazurskim i zachodniopomorskim. Główną przyczyną tego stanu jest wysoka pozycja tych województw w rankingach poziomu zmiennych pierwotnych x_1 (wartość dodana brutto w rolnictwie na 1 pracownika) i x_2 (powierzchnia gospodarstw rolnych).

Oceniając rozwój rolnictwa przy wykorzystaniu wskaźnika syntetycznego, należy brać pod uwagę większą liczbę zmiennych pierwotnych, aby uzyskane wyniki odzwierciedlały bardziej precyzyjnie badaną rzeczywistość. Niemniej jednak wydaje się, że zaprezentowana metoda może być wykorzystana w dalszych badaniach rozwoju rolnictwa.

Wpływ kredytów rolniczych udzielanych przez banki spółdzielcze na rozwój rolnictwa w Polsce

Na podstawie obliczonych współczynników korelacji należy stwierdzić, że w latach 1997–2006 w skali kraju wystąpiła dodatnia współzależność między poziomem wskaźnika udziału kredytów rolniczych w aktywach ogółem BS-ów a poziomem rozwojem rolnictwa ($r = 0,29$) (tab. 6). Wzrost poziomu udziału kredytów rolniczych w aktywach ogółem BS-ów powodował statystycznie istotny wpływ na wzrost poziomu rozwoju rolnictwa w województwach łódzkim i mazowieckim, natomiast w pozostałych województwach wpływ ten był dodatni lub ujemny, ale statystycznie nieistotny.

Wnioski końcowe

1. W ujęciu przestrzennym rodzaj województwa wpływał statystycznie istotnie na poziom wskaźnika udziału kredytów rolniczych w aktywach ogółem BS-ów oraz na poziom wskaźnika syntetycznego rozwoju rolnictwa w Polsce.
2. Najwyższy udział kredytów rolniczych w aktywach ogółem wystąpił w BS-ach prowadzących działalność na terenach gmin wiejskich, w województwach: warmińsko-mazurskim, wielkopolskim i kujawsko-pomorskim. Najniższy poziom kredytów rolniczych w aktywach ogółem zaobserwowano

Tabela 6

Wpływ kredytów rolniczych udzielanych przez banki spółdzielcze na rozwój rolnictwa w poszczególnych województwach Polski w latach 1997–2006

Województwo		Wskaźnik udziału kredytów rolniczych w aktywach ogółem BS-ów	
		r	b
Wskaźnik syntetyczny rozwoju rolnictwa w Polsce	Dolnośląskie	-0,20	-0,020
	Kujawsko-Pomorskie	-0,14	-0,009
	Lubelskie	-0,13	-0,008
	Lubuskie	0,21	0,031
	Łódzkie	0,31 ^x	0,014 ^x
	Mazowieckie	0,41 ^x	0,032 ^x
	Małopolskie	0,01	0,000
	Opolskie	-0,30	-0,006
	Podlaskie	-0,09	-0,006
	Podkarpackie	0,02	0,002
	Pomorskie	0,27	0,031
	Śląskie	-0,07	-0,002
	Świętokrzyskie	0,00	0,000
	Wielkopolskie	0,11	0,019
	Warmińsko-mazurskie	-0,08	-0,004
	Zachodniopomorskie	0,01	0,001
Ogółem	0,29 ^x	0,031	

^x – współczynnik korelacji r i regresji b statystycznie istotny przy $p \leq 0,05$

Źródło: Badania własne.

- w BS-ach z gmin miejskich, z województw śląskiego, podkarpackiego i małopolskiego.
- Wykorzystując analizę czynnikową wykazano, że najsilniejszy wpływ na poziom rozwoju rolnictwa w Polsce wywierały takie czynniki, jak powierzchnia gospodarstw rolnych i poziom zatrudnienia w rolnictwie.
 - Najwyższy poziom rozwoju rolnictwa odnotowano w województwach wielkopolskim, zachodniopomorskim i warmińsko-mazurskim, a najniższy w województwach małopolskim, podkarpackim, śląskim i świętokrzyskim.
 - Z oszacowanych współczynników korelacji Pearsona wynika, że wraz ze wzrostem poziomu udziału kredytów rolniczych w aktywach ogółem BS-ów wzrastał poziom rozwoju rolnictwa w Polsce. W ujęciu przestrzennym korelacje pomiędzy badanymi zmiennymi były statystycznie istotnie dodatnie w województwach łódzkim i mazowieckim. Pozostałe korelacje między badanymi zmiennymi były statystycznie nieistotne.

Literatura

- ACZEL A.D.: *Statystyka w zarządzaniu*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- BINDERMAN A.: *Klasyfikacja polskich województw według poziomu rozwoju rolnictwa*. Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G, T. 92, z. 1, s. 42. Wyd. „Wiś Jutra”, Warszawa 2005.
- BORKOWSKI B., DUDEK H., SZCZESNY W.: *Ekonometria. Wybrane zagadnienia*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- DOBOSZ M.: *Wspomagana komputerowo statystyczna analiza wyników badań*. Wyd. Akademicka Oficyna Wydawnicza EXIT, Warszawa 2001.
- GRABIŃSKI T.: *Metody taksonometrii*. Wyd. AE, Kraków 1992.
- HARTMAN M.: *Rolnictwo a banki spółdzielcze*. Bank nr 6, 2000, s. 48–51.
- HELLWIG Z.: *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju i strukturę wykwalifikowanych kadr*. Przegląd Statystyczny nr 4, 1968.
- JAJUGA K.: *Statystyczna analiza wielowymiarowa*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1993.
- JAWORSKI W.L.: *Banki polskie – warunki przetrwania*. [w:] *Finanse i bankowość – dźwignie wzrostu gospodarczego*. Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1998.
- KUKUŁA K.: *Metoda unitaryzacji zerowanej*. PWN, Warszawa 2000.
- KULAWIK J.: *Kredyt rolny w krajach Unii Europejskiej*. Wiś i Rolnictwo nr 1 (94), 1997, s. 117–125.
- KULAWIK J.: *Kredyt rolny w warunkach gospodarki rynkowej*. Wyd. IERiGŻ, Warszawa 1995.
- KULAWIK J.: *Makro- i mikroekonomiczne przesłanki oraz skutki interwencjonizmu państwowego w sferze kredytowania rolnictwa. Synteza*. Wyd. IERiGŻ, Warszawa 2000.
- KULAWIK J.: *Przesłanki i skutki interwencjonizmu kredytowego w rolnictwie w opiniach izb rolniczych*. Wyd. IERiGŻ, Warszawa 1999.
- KWASEK M.: *Metoda pomiaru zróżnicowania regionalnego rolnictwa. Zróżnicowanie regionalne rolnictwa*. GUS, Warszawa 2003, s. 52–57.
- OPOLSKI K.: *ABC bankowości*. Wyd. Olympe Centrum Edukacji Rozwoju i Biznesu S.A., Warszawa 1998.
- OSTASIEWICZ W.: *Statystyczne metody analizy danych*. Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 1999.
- RAO R.: *Modele liniowe statystyki matematycznej*. PWN, Warszawa 1982.
- SIUDEK T.: *Bankowość spółdzielcza w warunkach gospodarki rynkowej*. Wyd. SGGW, Warszawa 2006.
- STANISZ A.: *Przystępny kurs statystyki w oparciu o program Statistica pl na przykładach z medycyny*. Wyd. StatSoft Polska Sp z o.o., Kraków 1998.
- ZEGAR J.: *Zróżnicowanie regionalne rolnictwa*. GUS, Warszawa 2003.
- ZELIAŚ A.: *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*. Kraków 2000.

IMPACT OF AGRICULTURAL LOANS PROVIDED BY COOPERATIVE BANKS ON AGRICULTURE DEVELOPMENT IN POLAND

Abstract

In the paper, interrelationship between agriculture development and agricultural loans given by cooperative banks in Poland in relation to their total assets was studied. The research findings indicate positive impact of the loans to assets ratio on the level of agricultural development. The Pearson correlation coefficient between the ratio and agriculture development valued of 0.29 and was considered statistically significant.

Mirosław Wasilewski, Anna Wasilewska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wyposażenie i efektywność wykorzystania rzeczowych aktywów trwałych w przedsiębiorstwach rolniczych

Wprowadzenie

Zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 15 ustawy o rachunkowości, przez środki trwałe rozumie się rzeczowe aktywa trwałe i zrównane z nimi, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, kompletne, zdatne do użytku i przeznaczone na własne potrzeby jednostki. Środki trwałe, z reguły bardzo kosztowne składniki majątku przedsiębiorstwa, stanowią szczególnie obiekt zarządzania. W powszechnej opinii środki trwałe determinują operacyjny potencjał gospodarczy [Karmańska, Walińska 2006, s. 15]. W praktyce w każdym przedsiębiorstwie występują jakieś środki trwałe. Są wśród tych środków takie, które powoli zużywają się i z czasem ich wartość maleje. Są jednak i takie, jak np. grunty, które praktycznie nie zużywają się, można zaryzykować twierdzenie – trwają wiecznie. Fakt ten dotyczy zwłaszcza rolnictwa, w którym ziemia jest jednym z podstawowych czynników produkcji. W przedsiębiorstwie o profilu działalności, w którym potrzeby w zakresie środków trwałych są szczególnie duże, ich właściwa struktura i gospodarowanie nimi są jednym z warunków istnienia. Dlatego dogłębna i szczegółowa analiza efektywności gospodarowania środkami trwałymi i jej wpływu na wyniki finansowe jest jednym ze źródeł sukcesu jednostek gospodarczych [Jagielska 2006, s. 150].

Środki trwałe uczestniczące w procesie działalności zużywają się i stopniowo przenoszą swoją wartość na wytworzone produkty lub świadczone usługi. Takie przenoszenie części wartości środków trwałych znajduje odzwierciedlenie w rachunkowości jako koszt działalności w postaci amortyzacji. Amortyzacja z jednej strony jest miernikiem zużycia środków trwałych, a z drugiej strony stanowi koszty, wchodząc w skład ceny produktu lub usługi. W momencie sprzedaży produktów lub usług otrzymywany jest ekwiwalent pieniężny poniesionych kosztów, który w przyszłości jednostka może przeznaczyć na odtworzenie składników majątku [Goldmann 2006, s. 24]. Przyczyną amortyzacji środków

trwałych może być zużycie techniczne, ekonomiczne lub prawne. Przy zużyciu ekonomicznym następuje umowne zużywanie się składnika majątku trwałego. Zużycie to nie musi oznaczać jednoczesnego fizycznego zużywania się środka trwałego [Iwin-Garzyńska 2005, s. 19].

Istota amortyzacji wynika z ekonomicznej formy ruchu okrężnego i obrotu środków trwałych w procesie reprodukcji. Kończącą fazą ruchu okrężnego środków trwałych jest ich odtworzenie. W procesie odtwarzania wartość środków trwałych zakumulowana w postaci pieniężnej rezerwy – odpisu amortyzacyjnego – przechodzi ze sfery obrotu do sfery produkcji i finalnie występuje w postaci środków trwałych. Ruch wartości następuje tu w przeciwnym kierunku. Nie można zatem utożsamiać ze sobą amortyzacji i odtworzenia [Surowiec 2000, s. 272]. Niezależnie od formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa i własności kapitału, zarządzający przedsiębiorstwami wskazują na kapitał amortyzacyjny jako najistotniejszy w finansowaniu inwestycji rzeczowych, obok zysku netto [Iwin-Garzyńska 2004, s. 282]. W bardzo wielu przypadkach podejmowane są decyzje o wymianie sprawnych środków trwałych na nowe, co jest konsekwencją zarówno postępu technologicznego, jak i atrakcyjnych cen oferowanych przez producentów. Generalną regułą postępowania jest w tym przypadku analiza dodatkowych wpływów i wydatków, wynikających z zastąpienia starych środków trwałych nowymi, a nie klasyczna analiza opłacalności zakupu nowych środków trwałych prowadzona w izolacji [Zarzecki 2006, s. 484].

Przedsiębiorstwa rolnicze w zależności od formy prawnej zagospodarowania ziemi rolniczej charakteryzują się zróżnicowanym udziałem aktywów trwałych w majątku. Korzystnym zjawiskiem jest w tych przedsiębiorstwach całkowite pokrycie aktywów trwałych kapitałem stałym, co wydatnie zwiększa bezpieczeństwo ich działalności [Wasilewski 2006, s. 517]. Zarządzający przedsiębiorstwami rolniczymi stosują odmienne strategie zarządzania aktywami trwałymi w zależności od formy prawnej władania zasobami ziemi rolniczej [Wasilewski 2007, s. 433]. Aktywa trwałe z konieczności angażują kapitał długoterminowy, przez co zbyt duże zamrożenie w nich środków finansowych jest na ogół mniej efektywne. Zostają wtedy zachwiane proporcje między aktywami obrotowymi i trwałymi, co często prowadzi do niepełnego wykorzystania środków trwałych [Wasilewski, Nowak 2006, s. 526].

Celem opracowania jest określenie wyposażenia i efektywności wykorzystania rzeczowych aktywów trwałych w przedsiębiorstwach rolniczych o różnych formach prawnych zagospodarowania ziemi. Zasadnicza uwaga zostanie zwrócona na: analizę poziomu wyposażenia przedsiębiorstw w rzeczowe aktywa trwałe oraz ich udziału w majątku (aktywach), techniczne uzbrojenie siły roboczej, określenie udziału amortyzacji w kosztach operacyjnych, ocenę stopnia odtwarzania rzeczowych aktywów trwałych, jak również zbadanie przychodowości

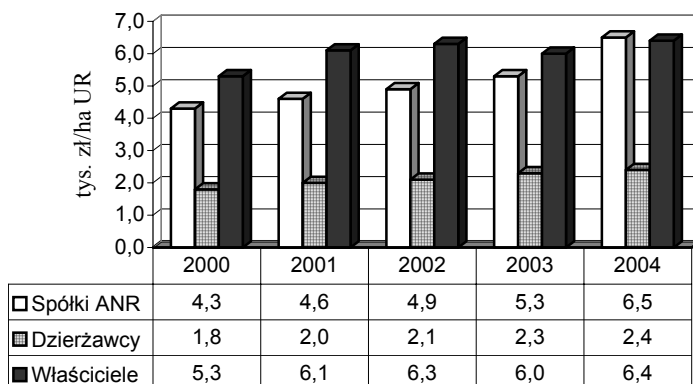
i zyskowności (rentowności) ich wykorzystania. Rzeczowe aktywa trwałe obejmują wartość środków trwałych oraz wartość środków trwałych w budowie.

Badania przeprowadzono w spółkach Agencji Nieruchomości Rolnych (ANR), przedsiębiorstwach z dzierżawą ziemi od ANR oraz przedsiębiorstwach, w których wystąpił zakup ziemi od ANR¹. Okres badawczy obejmuje lata 2000–2004. Wszystkie wielkości wartościowe zostały wyrażone w cenach bieżących, a wielkości względne w procentach. Dobór przedsiębiorstw był celowy, a do badań przyjęto te, których zarządzający wyrazili zgodę na udzielenie informacji. Analizowane przedsiębiorstwa położone (rozmessezczone) są na terenie całej Polski i obejmują wszystkie województwa. Nie jest to próba losowa, ale można przypuszczać, że stwierdzone zależności odzwierciedlają tendencje w całej zbiorowości dużych przedsiębiorstw rolniczych.

Wyniki badań

Na rysunku 1 przedstawiono kształtowanie się wartości rzeczowych aktywów trwałych w relacji do zasobów użytków rolnych (UR) przedsiębiorstw. Najwyższą wartością rzeczowych aktywów trwałych charakteryzowały się przedsiębiorstwa właścicieli (z wyjątkiem 2004 r.). W tej grupie przedsiębiorstw wyposażenie w rzeczowe aktywa trwałe utrzymywało się w badanym okresie na stosunkowo stabilnym poziomie około 6,0–6,4 tys. zł/ha UR w latach 2001–2004. Dużo niższy poziom wartości rzeczowych aktywów trwałych dotyczył przedsiębiorstw dzierżawców, chociaż z niewielką tendencją wzrostową (o 0,6 tys. zł/ha UR). Sytuacja taka może wynikać z braku pewności dzierżawców co do trwałości gospodarowania. Przyczynia się do tego, że dzierżawcy najmniej inwestują w trwałe środki produkcji, dlatego też posiadają przedsiębiorstwa słabiej wyposażone w ten czynnik produkcji. Największe zmiany w zakresie wyposażenia

¹Badaniami zostały objęte przedsiębiorstwa współpracujące z Instytutem Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej w Warszawie – PIB. Liczba przedsiębiorstw w latach 2000–2004 kształtowała się następująco: spółki ANR – 23, 20, 18, 18, 17; przedsiębiorstwa dzierżawców – 67, 70, 69, 66, 60; przedsiębiorstwa z zakupem ziemi (właściciele) – 28, 31, 35, 38, 40. Łączna liczba przedsiębiorstw oscylowała na poziomie 117–122. W ramach badanej zbiorowości przedsiębiorstw zachodziły niewielkie zmiany w kwalifikacji prawnej zagospodarowania ziemi. Przyjęto jednak, że analizie podlega określona zbiorowość przedsiębiorstw, z uwzględnieniem zmienności w kwalifikowaniu do poszczególnych ich grup. Wpływ zmian liczebności przedsiębiorstw w wydzielonych grupach na wyniki analizy był minimalny, a autorom opracowania zależało na objęciu badaniem jak największej ich liczby. W celu ułatwienia opisu w opracowaniu przyjęto następujące oznaczenia poszczególnych przedsiębiorstw: spółki Agencji Nieruchomości Rolnych – „spółki ANR”, przedsiębiorstwa dzierżawców – „dzierżawcy”, przedsiębiorstwa z zakupioną dodatkowo ziemią – „przedsiębiorstwa właścicieli”.



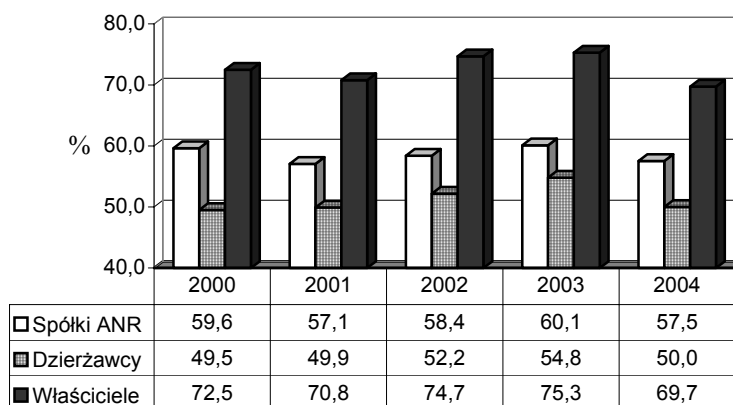
Rysunek 1

Wskaźnik wyposażenia przedsiębiorstw w rzeczowe aktywa trwałe (tys. zł/ha UR)

Źródło: Opracowanie własne.

w rzeczowe aktywa trwałe miały miejsce w spółkach ANR. W badanym okresie stwierdzono w nich systematyczny wzrost wartości rzeczowego majątku trwałego (o 51,2%). W spółkach tych wystąpiła także najwyższa w badanym okresie wartość rzeczowych aktywów trwałych (6,5 tys. zł/ha UR). Należy zaznaczyć, że spółki ANR są przede wszystkim jednostkami hodowlanymi, zatem charakter prowadzonej w nich działalności wymusza odpowiednie wyposażenie w rzeczowy majątek trwały. Reasumując, można stwierdzić, że między analizowanymi grupami przedsiębiorstw występują istotne różnice w potencjale trwałym realizacji produkcji, co może przekładać się na zróżnicowanie efektywności wykorzystania tego potencjału.

Potwierdzeniem zróżnicowania wartości rzeczowych aktywów trwałych jest struktura majątku badanych grup przedsiębiorstw. Na rysunku 2 przedstawiono kształtowanie się udziału aktywów trwałych (obejmują wartości niematerialne i prawne oraz rzeczowe aktywa trwałe) w aktywach ogółem. Najwyższym udziałem aktywów trwałych w majątku charakteryzowały się przedsiębiorstwa właścicieli, był on najwyższy w 2003 r. i wynosił 75,3%. Najniższy udział aktywów trwałych dotyczył przedsiębiorstw dzierżawców, gdyż kształtował się na poziomie 49–55%. W przypadku spółek ANR udział tej grupy majątku był o około 6–10 pkt% wyższy. Najwyższą różnicę w tym zakresie między przedsiębiorstwami właścicieli a dzierżawców odnotowano w 2000 r. (23 pkt%). Stwierdzone zależności odzwierciedlają znaczące różnice pod względem udziału aktywów trwałych w majątku. Racjonalnie pod tym względem zachowują się dzierżawcy, którzy przy tymczasowości dzierżawy ziemi nie angażują znaczących środków finansowych w zakup nowych aktywów trwałych. Aktywa te traktowane są jako pozycja majątkowa o długoterminowym okresie zamrożenia kapitału. Przein-



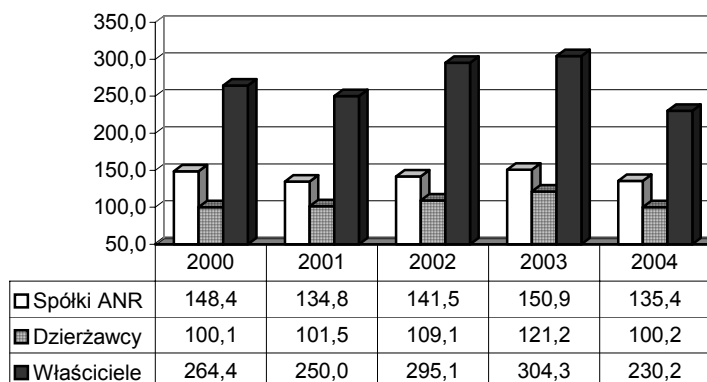
Rysunek 2

Udział aktywów trwałych w majątku ogółem (%)

Źródło: Opracowanie własne.

westowanie w tym zakresie może się przyczyniać do obniżenia efektywności działalności przedsiębiorstwa. Dlatego istotne są zależności między aktywami trwałymi a aktywami obrotowymi, gdyż wtedy można określić efektywność zaangażowania środków finansowych w majątek przedsiębiorstwa. W badanym okresie występowały niewielkie zmiany w strukturze majątku badanych grup przedsiębiorstw. Jest to uzasadnione długoterminowym zaangażowaniem w proces produkcji aktywów trwałych, co wynika z konieczności zachowania ich zbliżonej wartości przy realizacji poszczególnych cykli wytwarzania. We wszystkich grupach przedsiębiorstw najwyższy udział aktywów trwałych odnotowano w 2003 r., podczas gdy w roku następnym udział ten zmniejszył się o około 5–7 pkt%.

Na rysunku 3 przedstawiono relację aktywów trwałych do aktywów obrotowych. Relacja ta charakteryzuje płynność majątku, czyli możliwości jego zamiany na gotówkę, a tym samym zdolność zarobkowania oraz wypłacalność przedsiębiorstwa. Wskaźnik ten odzwierciedla nasycenie aktywów trwałych przez aktywa obrotowe i częściowo wynika z już stwierdzonych zależności w zakresie wartości środków trwałych przypadających na 1 ha UR oraz ich udziału w majątku ogółem. Wskaźnik w wysokości 100% oznacza, iż wartość posiadanych aktywów trwałych jest równa wartości majątku obrotowego. Taka sytuacja (z wyjątkiem lat 2002–2003) miała miejsce w przedsiębiorstwach dzierżawców, gdyż aktywa obrotowe miały pokrycie w aktywach trwałych. Zarządzający tymi przedsiębiorstwami stosowali odmienną strategię w tym zakresie od pozostałych ich grup. Strategia taka charakteryzuje się utrzymywaniem wysokiego stanu płynnych aktywów obrotowych, co przekłada się na ogół na utrzymywanie wyższego poziomu płynności finansowej. W spółkach ANR,

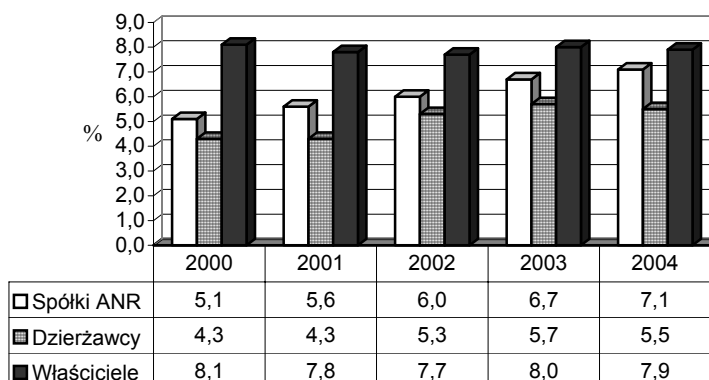
**Rysunek 3**

Relacja aktywów trwałych do aktywów obrotowych (%)

Źródło: Opracowanie własne.

w stosunku do przedsiębiorstw dzierżawców, relacja aktywów trwałych do aktywów obrotowych była o około 35–50 pkt% wyższa. Najniższą płynnością charakteryzowały się przedsiębiorstwa właścicieli, w których wartość aktywów trwałych 2–3-krotnie przewyższała wartość aktywów obrotowych. Relacja taka odzwierciedla niekorzystny poziom zależności między aktywami obrotowymi i trwałymi. Może to mieć odzwierciedlenie w niższej efektywności wykorzystania czynników wytwórczych. Z drugiej jednak strony zarządzający tymi przedsiębiorstwami zaangażowali środki finansowe w zakup ziemi, co wymagało wzrostu trwałego potencjału wytwórczego i mogło przyczynić się do ukształtowania relatywnie niekorzystnych relacji między aktywami trwałymi i obrotowymi.

Na rysunku 4 przedstawiono udział amortyzacji w kosztach operacyjnych przedsiębiorstw. Amortyzacja jest kosztem stałym, wiążącym się z posiadaniem i wykorzystywaniem rzeczowych aktywów trwałych w procesie produkcji. W związku z najwyższym wyposażeniem przedsiębiorstw właścicieli w aktywa trwałe również udział kosztów amortyzacji w kosztach operacyjnych w nich był najwyższy i utrzymywał się na stosunkowo zbliżonym poziomie w badanych latach (7,7–8,1%). Najniższe wielkości tego wskaźnika odnotowano natomiast w przedsiębiorstwach dzierżawców (4,3–5,7%). Jedynie w spółkach ANR wystąpiła tendencja rosnąca udziału amortyzacji w ujęciu dynamicznym: z 5,1% w 2000 r. do 7,1% w 2004 r. Najwyższa różnica w udziale amortyzacji w kosztach operacyjnych wystąpiła między przedsiębiorstwami właścicieli oraz spółkami ANR w 2000 r. i wynosiła 3 pkt%. Reasumując, można stwierdzić, że znaczenie kosztów amortyzacji w kosztach operacyjnych badanych przedsiębiorstw było stosunkowo niewielkie, pomimo znacznego zaangażowania aktywów trwałych w procesie produkcji rolniczej. Na uwadze należy mieć fakt, że amortyzacja jako



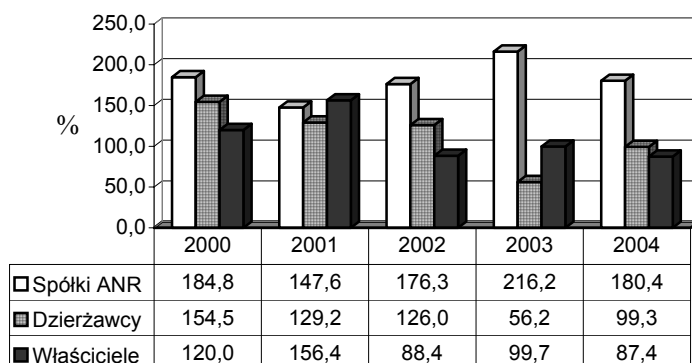
Rysunek 4

Udział kosztów amortyzacji w kosztach operacyjnych (%)

Źródło: Opracowanie własne.

koszt podatkowy jest ważnym elementem składowym tarczy podatkowej. Dlatego też zarządzający przedsiębiorstwami powinni wprowadzić przemyślane w aspekcie podatkowym system amortyzowania środków trwałych.

Środki trwałe podczas prowadzonej działalności produkcyjnej zużywają się. Przyczynia się to do konieczności realizowania inwestycji w przedsiębiorstwie. Nowe jakościowo inwestycje są również nieodzownym warunkiem rozwoju przedsiębiorstw rolnych, przed którymi stoi konieczność sprostania coraz większym wymaganiom ze strony rynku. Odtwarzanie i modernizacja majątku trwałego jest najtrudniejszym ogniwem w rozwoju przedsiębiorstw wielkoobszarowych. Przyjmuje się założenie, iż dokonywane inwestycje powinny zapewnić odtworzenie majątku przedsiębiorstwa, czyli pokryć naliczaną amortyzację. Na rysunku 5 przedstawiono wskaźnik odtworzenia majątku badanych przedsiębiorstw, obliczony jako relacja poziomu inwestycji (pod uwagę brano inwestycje w nowe środki trwałe oraz ulepszenia środków trwałych) do kwoty rocznych odpisów amortyzacyjnych. Wskaźnik ten został obliczony jako średnia dla wszystkich przedsiębiorstw w wydzielonych ich grupach, nie wyłączając tych, które w danym roku nie prowadziły inwestycji rzeczowych. Wskaźnik odtworzenia majątku w wysokości 100% oznacza, że majątek został odtworzony, czyli nakłady inwestycyjne pokryły roczne zużycie posiadanego majątku trwałego, odzwierciedlone kwotą amortyzacji. Jedynie w spółkach ANR we wszystkich badanych latach następowało pełne odtwarzanie środków trwałych. W przedsiębiorstwach tych najwyższe odtworzenie tych środków odnotowano w 2003 r. (216,2%), a najniższe w 2001 r. (147,6%). W większości badanych lat najniższy wskaźnik odtworzenia środków trwałych występował w przedsiębiorstwach właścicieli. W tej grupie przedsiębiorstw w latach 2002–2004 następowała deprecjacja war-



Rysunek 5

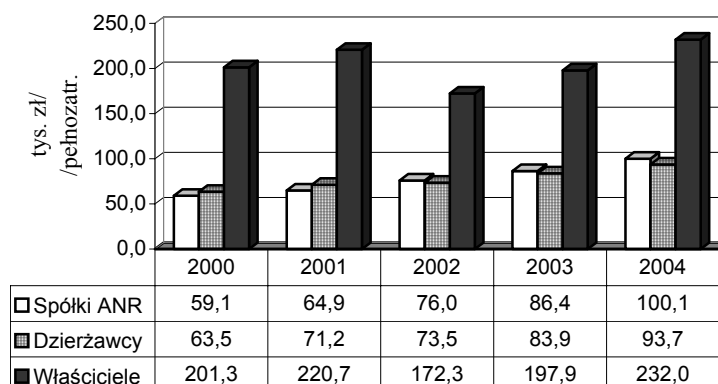
Wskaźnik odtworzenia środków trwałych (%)

Źródło: Opracowanie własne.

tości środków trwałych, gdyż wskaźnik ich odtworzenia kształtował się poniżej 100%. Zarządzający tymi przedsiębiorstwami powinni zwrócić większą uwagę na ten aspekt ich działalności, gdyż utrzymywanie się takiej tendencji w dłuższym okresie przyczyni się do znacznego ograniczenia sprawności potencjału technicznego tych przedsiębiorstw.

Na rysunku 6 przedstawiono kształtowanie się wskaźnika technicznego uzbrojenia siły roboczej, obliczonego jako relacja wartości aktywów trwałych do liczby osób pełnozatrudnionych. Widoczna była znacząca dominacja pod tym względem przedsiębiorstw właścicieli. W tej grupie przedsiębiorstw najwyższe techniczne uzbrojenie siły roboczej odnotowano w 2004 r. (232 tys. zł), a najniższe wynosiło 172,3 tys. zł w 2002 r. W roku tym wskaźnik technicznego uzbrojenia siły roboczej był niższy niż w latach poprzednich. W latach 2002–2004 nastąpił zatem znaczący wzrost technicznego uzbrojenia siły roboczej – o 34,6%.

Wskaźnik technicznego uzbrojenia siły roboczej w grupie przedsiębiorstw dzierżawców i spółek ANR kształtował się na zbliżonym poziomie. W latach 2000–2001 widoczna była w tym zakresie nieznaczna dominacja przedsiębiorstw dzierżawców, natomiast w latach następnych analizowany wskaźnik był wyższy w spółkach ANR. Największa różnica między tymi grupami przedsiębiorstw wystąpiła w 2004 r. i wynosiła 6,4 tys. zł/os. pełnozatr. W spółkach ANR oraz przedsiębiorstwach dzierżawców odnotowano jednolitą, rosnącą tendencję wskaźnika technicznego uzbrojenia siły roboczej. Przyrost ten był najwyższy w spółkach ANR i wyniósł 69,4%. Największa różnica w poziomie analizowanego wskaźnika między przedsiębiorstwami właścicieli a spółkami ANR wystąpiła w 2001 r. i wynosiła 155,8 tys. zł/os. pełnozatr. Najwyższe techniczne uzbrojenie siły roboczej w przedsiębiorstwach właścicieli wynika z racjonalizacji poziomu zatrudnienia. Zarządzający tymi przedsiębiorstwami przez zakup ziemi związk-



Rysunek 6

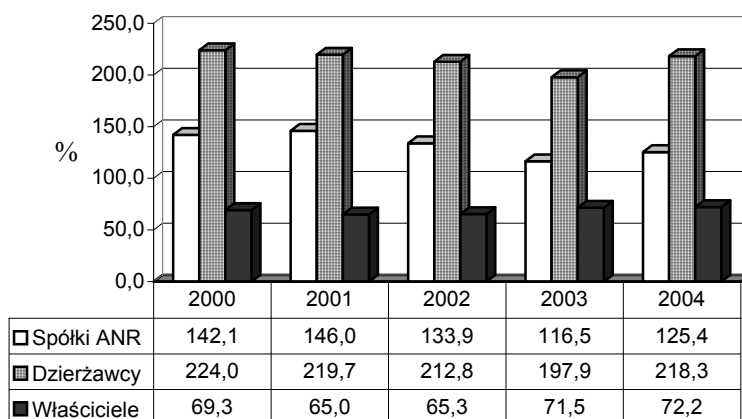
Wskaźnik technicznego uzbrojenia siły roboczej (tys. zł/os. pełnozatr.)

Źródło: Opracowanie własne.

szają skalę działalności, jednocześnie mając na uwadze odpowiednie wyposażenie techniczne, służące do realizacji procesów wytwarzania.

Na rysunku 7 przedstawiono wskaźnik przychodowości rzeczowych aktywów trwałych, obliczony jako relacja przychodów ze sprzedaży netto do wartości tych aktywów. Im poziom tego wskaźnika jest wyższy, tym sytuacja przedsiębiorstwa w tym zakresie jest bardziej korzystna. Najwyższą przychodowość rzeczowych aktywów trwałych odnotowano w przedsiębiorstwach dzierżawców. Wskaźnik ten utrzymywał się w tych przedsiębiorstwach na stosunkowo zbliżonym poziomie w poszczególnych latach. Najwyższy wystąpił w 2000 r. i wynosił 224%, co oznacza, że 1 zł zaangażowany w rzeczowe aktywa trwale przyczyniał się do uzyskania 2,24 zł przychodów ze sprzedaży netto. W latach następnych wskaźnik ten zmniejszał się – do 197,9% w 2003 r. – natomiast w 2004 r. nastąpiło zwiększenie przychodowości rzeczowych aktywów trwałych (o 20,4 pkt%).

Najniższy wskaźnik przychodowości rzeczowych aktywów trwałych wystąpił w przedsiębiorstwach właścicieli i kształtował się od 65% w 2001 r. do 72,2% w 2004 r. Utrzymywanie się tego wskaźnika na stosunkowo zbliżonym poziomie odzwierciedla stabilność sytuacji w tym zakresie, chociaż widoczna była nieznaczna tendencja rosnąca w latach 2001–2004, co można ocenić jako zjawisko korzystne. Wskaźnik ten w spółkach ANR był stosunkowo zróżnicowany, a najwyższy poziom osiągnął w 2001 r. (146%). Największa różnica w wielkości wskaźnika między przedsiębiorstwami dzierżawców a przedsiębiorstwami właścicieli wystąpiła w latach 2000–2001 i wynosiła aż 154,7 pkt%. Potencjalnie może to mieć zasadniczy wpływ na zróżnicowanie między przedsiębiorstwami w zakresie rentowności wykorzystania rzeczowych aktywów trwałych.



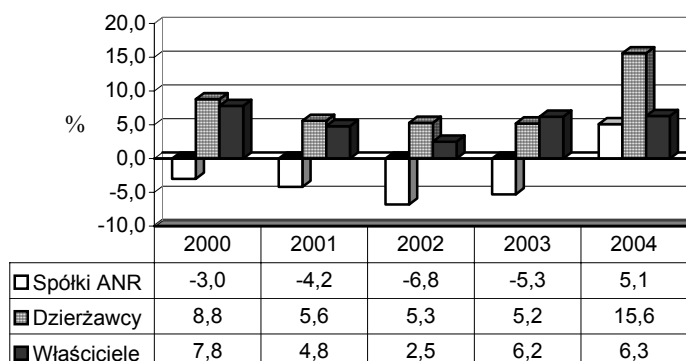
Rysunek 7

Wskaźnik przychodowości rzeczowych aktywów trwałych (%)

Źródło: Opracowanie własne.

Na rysunku 8 przedstawiono kształtowanie się wskaźnika rentowności I rzeczowych aktywów trwałych, obliczonego jako relacja zysku ze sprzedaży do ich wartości. We wszystkich latach badanego okresu najwyższa rentowność I rzeczowych aktywów trwałych wystąpiła w przedsiębiorstwach dzierżawców. W latach 2001–2003 rentowność ta kształtowała się na stosunkowo stabilnym poziomie (5,2–5,6%), natomiast w 2004 r. nastąpił wzrost wielkości tego wskaźnika do 15,6%. Zasadniczą przyczyną tak istotnej zmiany było wejście Polski do UE i otrzymanie przez zarządzających przedsiębiorstwami dopłat bezpośrednich do gruntów rolnych oraz płatności z tytułu wspierania działalności rolniczej na obszarach o niekorzystnych warunkach gospodarowania. W przedsiębiorstwach właścicieli wykorzystanie rzeczowych aktywów trwałych było także efektywne. Wskaźnik rentowności I tych aktywów w latach 2000–2003 był o około 1–2,5 pkt% niższy niż w przedsiębiorstwach dzierżawców, a jedynie w 2004 roku różnica ta wyniosła 9,3 pkt%.

W spółkach ANR wskaźnik rentowności I rzeczowych aktywów trwałych przyjmował w latach 2000–2003 wielkości ujemne, a jedynie w 2004 r. wyniósł 5,1%. Stwierdzoną sytuację w spółkach ANR w tym zakresie należy ocenić bardzo niekorzystnie, gdyż ponosiły one stratę na podstawowej działalności, jaką jest sprzedaż produktów i usług. Analizowany wskaźnik był najniższy w tych przedsiębiorstwach w 2002 r. (–6,8%). Przyczyną takiej sytuacji może być fakt, że prowadzona w spółkach ANR hodowla roślin i zwierząt wiąże się z ponoszeniem wyższych kosztów działalności, których nie rekompensowały przychody ze sprzedaży wytwarzanych produktów. Najwyższa różnica w poziomie wskaź-



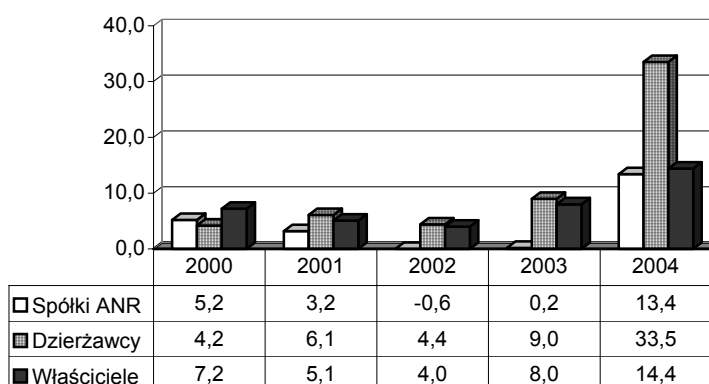
Rysunek 8

Wskaźnik rentowności I rzeczowych aktywów trwałych (%)

Źródło: Opracowanie własne.

nika rentowności I rzeczowych aktywów trwałych między przedsiębiorstwami dzierżawców i spółkami ANR wystąpiła w 2002 r. i wynosiła 12,1 pkt%.

Na rysunku 9 przedstawiono kształtowanie się wskaźnika rentowności II rzeczowych aktywów trwałych, obliczonego jako relacja zysku (straty) netto do wartości tych aktywów. Przyjęcie do obliczeń zysku netto (straty) oznacza, że oprócz wyniku na sprzedaży uwzględnia się również wynik na pozostałej działalności operacyjnej, wynik na działalności finansowej i nadzwyczajnej. W przypadku spółek ANR duże znaczenie mają pozostałe przychody operacyjne, do których zaliczane są otrzymane dotacje i subwencje do działalności hodowlanej. Stanowiły one na tyle ważny element działalności, że wynik finansowy netto tych jednostek był w większości badanych lat (z wyjątkiem 2002 r.) dodatni.



Rysunek 9

Wskaźnik rentowności II rzeczowych aktywów trwałych (%)

Źródło: Opracowanie własne.

W 2004 r. rentowność II rzeczowych aktywów trwałych w spółkach ANR kształtowała się na poziomie 13,4%. Również w przypadku tego wskaźnika najwyższe jego wielkości (z wyjątkiem 2001 r.) odnotowano w przedsiębiorstwach dzierżawców. W latach 2001–2003 wielkość wskaźnika rentowności II rzeczowych aktywów trwałych w przedsiębiorstwach dzierżawców różniła się nieznacznie od poziomu w przedsiębiorstwach właścicieli. W 2004 r. różnica na korzyść przedsiębiorstw dzierżawców była istotna i wynosiła 19,1 pkt%. W przedsiębiorstwach dzierżawców wskaźnik ten kształtował się w 2004 r. na poziomie 33,5%.

Podsumowanie

W opracowaniu przedstawiono wyposażenie i określono efektywność wykorzystania rzeczowych aktywów trwałych w przedsiębiorstwach rolniczych o różnych formach prawnych zagospodarowania ziemi. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Najwyższym wyposażeniem w rzeczowe aktywa trwałe charakteryzowały się przedsiębiorstwa właścicieli. Dotyczyło to zarówno wyposażenia w te środki w relacji do powierzchni UR przedsiębiorstw, jak i zasobów siły roboczej. Najslabiej wyposażone w rzeczowe aktywa trwałe były przedsiębiorstwa dzierżawców, którzy ze względu na brak stabilności gospodarowania najmniej inwestują w te aktywa. W strukturze ich majątku rzeczowe aktywa trwałe stanowiły około 50%, podczas gdy w przedsiębiorstwach właścicieli 70%. W przedsiębiorstwach dzierżawców zbliżona wartość rzeczowych aktywów trwałych i aktywów obrotowych odzwierciedla wysoką płynność finansową oraz może przyczyniać się do osiągnięcia najwyższej efektywności działalności tej grupy przedsiębiorstw.
2. Udział amortyzacji w kosztach operacyjnych był najwyższy w przedsiębiorstwach właścicieli (7,7–8,1%). Najniższym udziałem amortyzacji charakteryzowały się przedsiębiorstwa dzierżawców, co było uzasadnione ich najniższym wyposażeniem w rzeczowe aktywa trwałe. Aktywa te podczas prowadzonej działalności produkcyjnej zużywają się, co prowadzi do konieczności realizowania inwestycji, które powinny zapewnić odtworzenie majątku, czyli pokryć naliczaną amortyzację. Pełne odtworzenie rzeczowych aktywów trwałych w całym badanym okresie wystąpiło tylko w spółkach ANR, natomiast w przedsiębiorstwach właścicieli następowała ich dekapitalizacja. Może to częściowo wynikać ze zbyt dużego wyposażenia tych przedsiębiorstw w rzeczowe aktywa trwałe w stosunku do potrzeb. Niewiele korzystniejsza sytuacja w tym zakresie wystąpiła w przedsiębiorstwach dzierżawców.

3. Odzwierciedleniem zbyt wysokiego wyposażenia w rzeczowe aktywa trwałe przedsiębiorstw właścicieli jest najniższa przychodowość tego składnika majątku. Widoczna była pod tym względem zasadnicza dominacja przedsiębiorstw dzierżawców. W tej grupie przedsiębiorstw rentowność wykorzystania rzeczowych aktywów trwałych, określona zyskiem (stratą) netto, była także najwyższa, zwłaszcza w 2004 r. (33,5%). Najniższy poziom rentowności dotyczył spółek ANR, a w 2002 r. odnotowano w tych spółkach stratę. Niekorzystna sytuacja w tych spółkach wystąpiła, gdy do pomiaru rentowności wykorzystania rzeczowych aktywów trwałych przyjęto kategorię zysku (straty) ze sprzedaży. W tej sytuacji jedynie w 2004 r. wykorzystanie rzeczowych aktywów trwałych w spółkach ANR było rentowne. Korzystniejsza sytuacja w zakresie pomiaru rentowności rzeczowych aktywów trwałych z wykorzystaniem zysku (straty) netto w spółkach ANR wynika z faktu, że spółki te, prowadząc prace hodowlane w produkcji roślinnej i zwierzęcej, otrzymują dotacje z budżetu państwa, które są elementem składowym pozostałych przychodów operacyjnych.

Literatura

- GOLDMANN K., 2006: *Odtwarzanie środków trwałych w polityce amortyzacyjnej*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- IWIN-GARZYŃSKA J., 2004: *Kapitał amortyzacyjny a finansowanie inwestycji rzeczowych polskich przedsiębiorstw*. [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*. Tom 1, Prace Naukowe AE we Wrocławiu, Nr 1042, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław.
- IWIN-GARZYŃSKA J., 2005: *Kapitał amortyzacyjny w zarządzaniu finansami*. PWE, Warszawa.
- JAGIELSKA A., 2006: *Syntetyczna analiza wskaźnikowa w ocenie efektywności gospodarowania środkami trwałymi*. [w:] *Współczesne problemy analizy ekonomicznej*. Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, Nr 1, Sopot.
- JAWORSKI J., 2007: *Dobór źródeł finansowania inwestycji rzeczowych w małym przedsiębiorstwie*. Rachunkowość, Nr 6.
- KARMAŃSKA A., WALIŃSKA E., 2006: *Środki trwałe w prawie bilansowym i podatkowym*. Wydawnictwo AD. Drągowski S.A., Warszawa.
- KRAJEWSKI M., 2005: *Kierunki oceny efektywności wykorzystania aktywów w przedsiębiorstwie*. [w:] *Zarządzanie finansami. Biznes, bankowość i finanse na rynkach wschodzących*. Tom II, Wydawnictwo Fundacji na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- SUROWIEC A., 2000: *Amortyzacja jako element zarządzania majątkiem trwałym w przedsiębiorstwie*. [w:] *Budżetowanie działalności jednostek gospodarczych – teoria i praktyka*. Wydawnictwo AGH w Krakowie, Kraków-Zakopane.

- WASILEWSKI M., 2006: *Konkurencyjność majątkowo-kapitałowa przedsiębiorstw rolniczych*. [w:] *Konkurencyjność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*. Wydawnictwo UW-M w Olsztynie, Olsztyn.
- WASILEWSKI M., NOWAK P., 2006: *Relacje w majątku i źródłach finansowania w przedsiębiorstwach rolniczych*. [w:] *Współczesne problemy analizy ekonomicznej*. Prace i Materiały Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, Nr 1, Sopot.
- WASILEWSKI M., 2007: *Zarządzanie aktywami trwałymi w przedsiębiorstwach rolniczych*. [w:] *Zarządzanie rozwojem organizacji*. Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.
- ZARZECKI D., 2006: *Optymalizacja cyklu wymiany środków trwałych*. [w:] *Budżetowanie działalności jednostek gospodarczych – teoria i praktyka*. Wydawnictwo ART-TEKST, Kraków-Zakopane.

EQUIPAGE AND EFFECTIVENESS OF MAKIN USE OF REAL CAPITAL ASSETS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract

The paper presents estimated level of equipage and effectiveness of making use of real capital assets in agricultural enterprises with different legal forms of cropland management. The highest level of equipage of real capital assets, in relation to the cropland area and resources of the labour, has been noted in enterprises of direct owners, however the lowest amounted in enterprises of lessees. In owners enterprises the participation of the depreciation in operating-costs was the highest, whereat the difference in relation to Agricultural Property Agency (APA) companies and enterprises of lessees was not so significant. Only in APA enterprises, in the analyzed period, the reproduction of a used real capital assets was confirmed. The adverse tendency in this range have been noted in owners enterprises. The highest revenues amount and the profitability of the real capital assets appeared in enterprises of lessees. The lowest revenues of these resources turned up in owners enterprises, and the lowest profitability was ascertained in APA companies.

Dariusz Kusz

Katedra Zarządzania Rozwojem Regionalnym
Politechnika Rzeszowska

Finansowanie działalności inwestycyjnej w wybranych gospodarstwach rolniczych Podkarpacia

Wstęp

Proces gospodarczy, jakim jest inwestowanie jest ściśle powiązany z procesem finansowania, czyli pozyskiwania kapitału. Działalność inwestycyjna powinna być podejmowana w ścisłej korelacji z działalnością finansową. W ramach działalności finansowej przedsiębiorstwo dokonuje wyboru źródeł finansowania, rozstrzyga o ich strukturze, a także o warunkach spłaty kapitału obcego i wypłatach z zysku dla potencjalnych kapitałodawców [Zadora 2004, s. 163]. Decyzje inwestycyjne są weryfikowane możliwościami sfinansowania nakładów inwestycyjnych i finansowymi efektami inwestycji. Podobnie decyzje finansowe weryfikują decyzje inwestycyjne. Zbyt gwałtowny, nieuwzględniający ograniczeń finansowych, wzrost nakładów inwestycyjnych może prowadzić do utraty płynności finansowej, grożącej bankructwem. Dlatego przedsiębiorstwo powinno dążyć do zrównoważonego, długotrwałego rozwoju, a nie rozwoju za wszelką cenę [Michalak 2007, s. 20].

Przy realizacji inwestycji jednym z najważniejszych problemów jest wybór struktury kapitału zasilającego proces inwestycyjny. Środki pieniężne potrzebne do zrealizowania inwestycji mogą pochodzić z różnych źródeł. Finansowanie polega zatem na właściwym doborze źródeł finansowania i zbudowaniu portfela kapitału, czyli określeniu udziału tych źródeł w finansowaniu inwestycji. Między innymi można wyróżnić następujące klasyfikacje źródeł finansowania działalności inwestycyjnej skoncentrowane wokół [Michalak 2007, s. 66]:

- własności środków finansowych,
- pochodzenia środków finansowych,
- okresu na jaki są udostępnione środki finansowe.

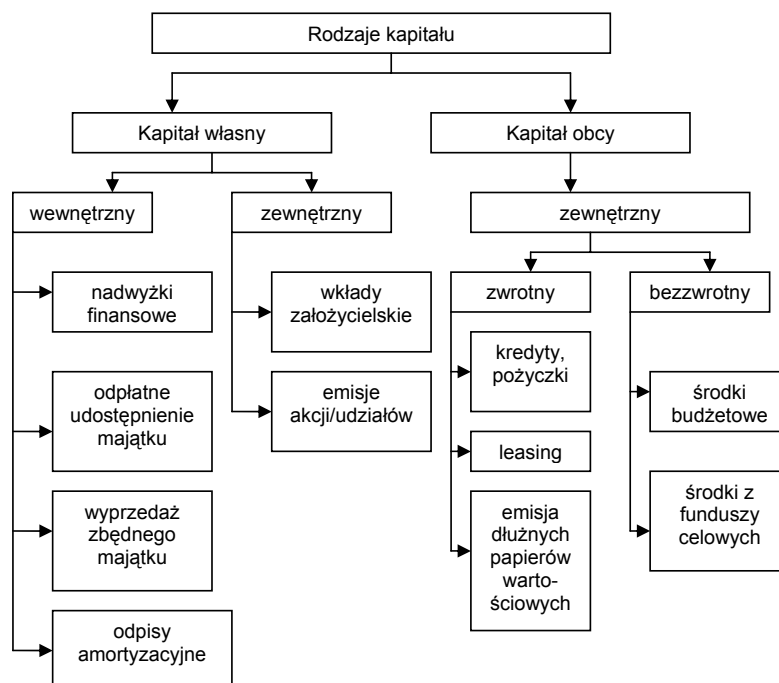
Na podstawie kryterium statusu prawnego kapitałodawcy można wyodrębnić kapitał własny i kapitał obcy. Kapitał własny to kapitał postawiony do dyspozycji przedsiębiorstwa przez jego właścicieli. W zamian właściciele mogą

dysponować dochodem lub zyskiem. Kapitał obcy to kapitał postawiony do dyspozycji przedsiębiorstwa na określony czas i podlegający zwrotowi na rzecz jego właściciela. Zawężając stosunek zobowiązania do obrotów kapitałowych, można stwierdzić, że dłużnik zobowiązuje się do zwrotu otrzymanego kapitału wraz z wynagrodzeniem dla użyczającego kapitału [Kulawik 1995, s. 10].

W zależności od kryterium pochodzenia można wyróżnić kapitał wewnętrzny i zewnętrzny. Kapitał wewnętrzny pochodzi z procesów realizowanych w danym przedsiębiorstwie. Z kolei kapitał zewnętrzny zostaje „dostarczony” przedsiębiorstwu z zewnątrz. Pomiędzy przedstawionymi na schemacie 1 układami klasyfikacyjnymi źródeł finansowania zachodzą ściśle powiązania. Układy te nakładają się na siebie, reprezentują bowiem różny punkt widzenia na ten sam problem, jakim jest finansowanie działalności przedsiębiorstwa, a zwłaszcza działalności inwestycyjnej. Na schemacie 1 za podstawowy przyjęto podział na własne i obce źródła finansowania. Fundamentem tego podziału jest zróżnicowanie sposobów angażowania kapitału w działalność gospodarczą i uczestnictwo danego źródła w procesie inwestowania. Kapitał własny reprezentuje bezpośrednio angażowanie środków, kapitał obcy angażowanie pośrednie (dociera do przedsiębiorstwa przez rynek pieniężny i kapitałowy, przez obrót kredytowy i towarowy oraz w drodze tzw. szczególnych form finansowania). Wyodrębnienie kapitału własnego i obcego akcentuje również aspekt własności przedsiębiorstwa, co ma szczególne znaczenie w warunkach gospodarki rynkowej, opartej na własności prywatnej [Michalak 2007, s. 70].

Trzecim kryterium klasyfikacji źródeł finansowania jest okres, na jaki środki finansowe są udostępnione przedsiębiorstwu. Rozróżnia się źródła finansowania długoterminowe i krótkoterminowe. Źródła finansowania długoterminowego udostępniają środki, które angażowane są w działalność przedsiębiorstwa długofalowo lub na stałe. Uzyskany z nich kapitał określa się jako kapitał stały, który stanowią środki o okresie spłaty dłuższym niż rok. Źródła finansowania krótkoterminowego udostępniają przedsiębiorstwu kapitał na okres krótszy niż jeden rok [Michalak 2007, s. 69]. Ważnym aspektem przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych jest dostosowanie odpowiedniego źródła lub alternatywnych źródeł finansowania do długości życia i kosztowności projektu inwestycyjnego. Im dłuższy okres życia projektu i im kosztowniejsze przedsięwzięcie inwestycyjne, tym bardziej stabilne, tańsze i długookresowe powinno być wybrane dla niego źródło finansowania [Miłaszewicz 2006, s. 43].

Na strukturę źródeł finansowania działalności inwestycyjnej wpływa wiele czynników. Podstawowe jednak znaczenie ma koszt pozyskania kapitału i ryzyko finansowe związane z wykorzystaniem kapitału obcego. Wykorzystanie poszczególnych źródeł finansowania następuje stopniowo w określonym porządku. Zgodnie z hierarchią źródeł finansowania, w pierwszej kolejności przedsiębior-



Schemat 1

Rodzaje kapitału

Źródło: Michalak A.: Finansowanie inwestycji w teorii i praktyce. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 69.

stwa korzystają z finansowania wewnętrznego, a zwłaszcza z kapitału własnego, w następnej kolejności z finansowania zewnętrznego obcego, a następnie zewnętrznego własnego [Miłaszewicz 2006, s. 43].

Inwestowanie jest kluczowym i prawdopodobnie najważniejszym komponentem polityki rozwojowej zarówno na szczeblu gospodarstwa, jak i całego sektora rolnego. Potrzeby inwestycyjne polskiego rolnictwa są duże, na co wskazują bardzo wysoki stopień zużycia środków trwałych (70,3% w 2004 r.) [Zwolak 2007, s. 98], oraz malejące techniczne uzbrojenie ziemi i techniczne uzbrojenie pracy [Dzun 2003, s. 65]. Wsparciem procesów inwestycyjnych realizowanych przez rolników może być pomoc finansowa udzielana w ramach funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Głównym programem finansującym przemiany w rolnictwie i na obszarach wiejskich oraz w sektorze rolno-spożywcym był w latach 2004–2006 Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004–2006”. W ramach tego programu największe wsparcie finansowe (ponad 600 mln euro – 39% budżetu SPO) przewidziano na działanie „Inwestycje w gospodarstwach rolnych” zmierzające do ich dostosowania do funkcjonowania na

Jednolitym Rynku Unii Europejskiej [Biedna, Klepacki 2007, s. 28]. W ramach tego działania przewidziano wsparcie dla projektów przyczyniających się do poprawy konkurencyjności gospodarstw rolnych przez podniesienie jakości produkcji, obniżenie kosztów, poprawę dobrostanu zwierząt oraz służących wdrażaniu standardów w zakresie warunków weterynaryjnych, sanitarnych i ochrony środowiska.

Celem opracowania jest analiza źródeł finansowania działalności inwestycyjnej w wybranych gospodarstwach rolniczych z terenu województwa podkarpackiego w zależności od wartości poniesionych nakładów inwestycyjnych.

Źródła materiałów i metodyka badań

Badania przeprowadzono w gospodarstwach rolniczych z terenu województwa podkarpackiego, które charakteryzuje się najniższą wartością poniesionych nakładów inwestycyjnych na 1 ha użytków rolnych [Rocznik statystyczny ... 2006, s. 242]. Przyjęto, że badane gospodarstwa będą spełniać następujące kryteria:

- rolnicy wyrazili zgodę na udzielenie informacji,
- w latach 2004–2006 inwestowały w rzeczowy majątek trwałe,
- w działalności inwestycyjnej korzystały ze wsparcia finansowego z Działania 1.1 „Inwestycje w gospodarstwach rolnych” w ramach SPO „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004–2006”,
- miały powierzchnię użytków rolnych powyżej 10 ha,
- generowały wartość produkcji powyżej 50 tys. zł.

Wprowadzenie ograniczeń dotyczących powierzchni i wartości produkcji wynikało z faktu, że w gospodarstwach mniejszych skala produkcji jest zbyt mała, aby generować dochód rolniczy na poziomie mogącym zaspokoić potrzeby konsumpcyjne i akumulacyjne rolnika. Ponadto, w mniejszych gospodarstwach rolniczych udział dochodów pozarolniczych w dochodzie dyspozycyjnym może być znaczny, co zniekształca rzeczywiste efekty produkcyjne [Wasilewski 2004, s. 17]. Należy zaznaczyć, że inwestycje realizowane w gospodarstwach o mniejszym potencjale produkcyjnym i mniejszej sile ekonomicznej mogą głównie służyć uczynieniu pracy łatwiejszą i lżejszą, a nie mieć charakteru prorozwojowego.

Do badań losowo wytypowano 70 gospodarstw rolniczych spośród 714, które złożyły wnioski o dofinansowanie realizacji projektów inwestycyjnych w ramach Działania 1.1 „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”. W wytypowanych gospodarstwach przeprowadzono badania z wykorzystaniem kwestionariusza

wywiadu dotyczącego organizacji gospodarstw, uzyskiwanych wyników ekonomicznych oraz oceny dokonywanych procesów inwestycyjnych. Przy tym dane z zakresu organizacji i wyników ekonomicznych dotyczyły 2006 r., a działalność inwestycyjną rolników oceniono za lata 2004–2006 (dane w opracowaniu przedstawiono w wartościach nominalnych). Badania przeprowadzono w 2007 r. W dalszym toku postępowania dokonano weryfikacji uzyskanych danych co do zgodności z przyjętymi kryteriami wyboru. Po szczegółowej analizie ostatecznie do badań zakwalifikowano 56 gospodarstw. W celu zaprezentowania wyników ekonomicznych badanych gospodarstw wykorzystano rachunek wyników według metodologii Polskiego FADN [Wyniki standardowe... 2006, s. 32].

Na potrzeby analizy źródeł finansowania inwestycji badane gospodarstwa podzielono w zależności od wartości poniesionych nakładów inwestycyjnych¹. Do grupowania przedsiębiorstw wykorzystano metodę rangową. Sprowadza się ona do porządkowania obiektów według wybranych cech i zsumowania pozycji dla poszczególnych sortowań. Opierając się na ustalonej liście rankingowej, wyodrębniono grupy gospodarstw według metody tzw. kwartyli [Wasilewski 2007, s. 19]. Wydzielono następujące grupy gospodarstw: grupa I obejmująca 25% zbiorowości o najniższym poziomie nakładów inwestycyjnych, grupa II o średnim poziomie (50% zbiorowości), grupa III o najwyższym poziomie (25% zbiorowości)². Próba gospodarstw objętych badaniami nie jest próbą reprezentatywną dla ich populacji w województwie podkarpackim. Mimo swej niereprezentatywności, uzyskane wyniki mogą jednak odzwierciedlać zmienność różnych cech ekonomicznych w gospodarstwach potencjalnie rozwojowych.

Wyniki badań

Możliwości inwestycyjne, zakres i rozmiary inwestycji w dużej mierze zależą od wielkości gospodarstwa rolniczego [Kusz 2007a, s. 91]. Wielkość badanych gospodarstw rolniczych, oceniana za pomocą potencjału produkcyjnego (zasoby ziemi) oraz według siły ekonomicznej (wartość produkcji i dochód z rodzinnego gospodarstwa rolniczego) [Ziętara 1997, s. 75], jak na warunki Podkarpacia była znaczna (tab. 1).

¹Wartość nakładów inwestycyjnych w poszczególnych grupach gospodarstw kolejno w latach 2004–2006 kształtowała się następująco (zł):

grupa I: 5000–28 000; 5000–46 000; 5300–37 000;

grupa II: 31 000–192 882; 54 000–200 000; 40 500–215 000;

grupa III: 210 000–412 000; 211 500–950 000; 216 000–815 800.

²Liczba gospodarstw zakwalifikowana do wydzielonych grup kolejno w latach od 2004–2006 kształtowała się następująco: grupa I – 5; 9; 9, grupa II – 10; 17; 16, grupa III – 5; 9; 9.

Tabela 1

Zasoby ziemi i wyniki ekonomiczne badanych gospodarstw rolniczych w 2006 r.

Parametr	Rozmiary
Powierzchnia użytków rolnych [ha]	61,9
Produkcja ogółem [zł]	202 061,5
Dochód z rodzinnego gospodarstwa rolniczego [zł]	92 256,2
Dochód dyspozycyjny [zł]	97 073,2

Źródło: Badania własne.

W badaniach własnych stwierdzono, że głównym źródłem finansowania zrealizowanych inwestycji były środki pozyskane w ramach funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, czyli bezzwrotny kapitał obcy zewnętrzny (tab. 2). Może to wynikać z faktu doboru próby badawczej, ale należy też podkreślić, że jest to źródło finansowania obciążone niskim kosztem i ryzykiem finansowym [Kusz 2007b, s. 266]. W dalszej kolejności badani rolnicy korzystali z własnych środków, a następnie ze zwrotnego zewnętrznego kapitału obcego. W badanym okresie zaobserwowano jednak zmniejszenie udziału środków własnych w finansowaniu inwestycji z 35,8% w 2004 r. do 24,3% w 2006 r., a wzrost znaczenia kredytów komercyjnych z poziomu 12,8% do 26,6% (tab. 2). Z kolei udział funduszy strukturalnych w finansowaniu działalności inwestycyjnej w analizowanym okresie utrzymywał się na poziomie 43–45%, przy czym w 2004 r. był to głównie SAPARD, a w okresie 2005–2006 SPO „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”. Od 2005 r. w badanych gospodarstwach rolnicy korzystali też ze wsparcia finansowego działalności inwestycyjnej w ramach Planu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW „Dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE”). Daje się zauważyć zróżnicowanie źródeł finansowania w zależności od wartości poniesionych nakładów inwestycyjnych. Wraz ze wzrostem wartości inwestycji rzeczowych traciło na znaczeniu finansowanie oparte na środkach własnych, a zwiększał się udział kredytów komercyjnych. W gospodarstwach grupy I udział środków własnych był znaczny i kształtował się na poziomie od 52,1% w 2005 r. do 73,9% w 2004 r., a w gospodarstwach z grupy III było to znacznie mniej, bo około 29% w 2004 i 2005 r. oraz zaledwie 14,8% w 2006 r. (tab. 2). Z kolei kredyty komercyjne największe znaczenie miały w gospodarstwach z grupy III, gdzie ich udział wzrósł z poziomu 16,7% w 2004 r. do 35,0% w 2006 r. W badaniach własnych daje się zauważyć, że gospodarstwa z grupy II i grupy III środki pieniężne na realizację inwestycji pozyskiwały z różnych źródeł. Gospodarstwa o najmniejszych nakładach inwestycyjnych w zasadzie korzystały tylko z własnych środków pieniężnych i funduszy strukturalnych UE. Taka struktura finansowania inwestycji może wskazywać na fakt, że sposób finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych zależy od wartości planowanych nakładów

Tabela 2

Wartość nakładów inwestycyjnych i źródła finansowania inwestycji w badanych gospodarstwach rolniczych

Wyszczególnienie	Razem	Grupa gospodarstw		
		I	II	III
Rok 2004				
Wartość nakładów inwestycyjnych [zł]	130 163,6	10 740,0	106 317,2	297 280,0
Źródła finansowania inwestycji [%]:				
– środki własne	35,8	73,9	42,8	29,4
– kredyt komercyjny	12,8	–	8,0	16,7
– kredyt preferencyjny	6,6	–	5,0	8,0
– pożyczki	–	–	–	–
– SAPARD	38,7	–	37,4	41,0
– SPO Działanie 1.1 „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”	6,1	26,1	6,8	4,9
Rok 2005				
Wartość nakładów inwestycyjnych [zł]	159 988,3	28 050,0	120 635,3	366 259,9
Źródła finansowania inwestycji [%]:				
– środki własne	30,1	52,1	28,9	29,1
– kredyt komercyjny	20,3	4,8	16,8	23,7
– kredyt preferencyjny	4,7	–	6,1	4,2
– pożyczki	1,3	–	1,4	1,3
– PROW „Dostosowanie gospodarstw do standardów UE”	0,2	–	–	0,3
– SPO Działanie 1.1 „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”	43,4	43,1	46,8	41,3
Rok 2006				
Wartość nakładów inwestycyjnych [zł]	154 466,5	24 034,4	98 232,4	397 366,7
Źródła finansowania inwestycji [%]:				
– środki własne	24,3	58,0	39,2	14,8
– kredyt komercyjny	26,6	–	12,7	35,0
– kredyt preferencyjny	2,7	–	–	4,3
– pożyczki	–	–	–	–
– PROW „Dostosowanie gospodarstw do standardów UE”	3,0	10,6	5,0	1,5
– SPO Działanie 1.1 „Inwestycje w gospodarstwach rolnych”	43,5	31,3	43,1	44,4

Źródło: Badania własne.

inwestycyjnych. Przy inwestycjach mniejszych rolnik jest w stanie, wykorzystując wypracowane nadwyżki finansowe z działalności operacyjnej gospodarstwa rolniczego oraz dochody spoza gospodarstwa pokryć nakłady inwestycyjne. Przy inwestycjach o większym stopniu skomplikowania, jak i znacznej wartości zgromadzenie kapitału własnego potrzebnego do zrealizowania inwestycji może być niewykonalne lub trwać zbyt długo.

W finansowaniu wewnętrznym działalności inwestycyjnej 94,6% badanych rolników wskazało, że korzystali z oszczędności, na które składały się wypracowane w okresach ubiegłych dochód rolniczy oraz dochody spoza gospodarstwa, a także odpisy amortyzacyjne (tab. 3). Ponadto 26,8% badanych gospodarstw pozyskało też środki pieniężne na działalność rozwojową ze sprzedaży zbędnego majątku. W dwóch gospodarstwach rolnicy korzystając z wysokich cen ziemi, sprzedali część jej zasobów i uzyskane w ten sposób środki przekazali na sfinansowanie inwestycji. Wewnętrzne formy finansowania mają wprawdzie wspólne cechy, jednak są one skutkiem różnych form działalności przedsiębiorstwa i w różny sposób wpływają na bilans przedsiębiorstwa. Uzyskany i zatrzymany w przedsiębiorstwie zysk ma swoje odzwierciedlenie po stronie pasywów bilansu. Pozyskane w ten sposób środki pieniężne mogą być przekształcone w inwestycje, które z kolei wykazywane są jako majątek przedsiębiorstwa po stronie aktywów bilansu. Odpisy amortyzacyjne czy sprzedaż zbędnego majątku mają swoje odzwierciedlenie tylko po stronie aktywów bilansu. Finansowanie z odpisów amortyzacyjnych czy kapitałem uwolnionym z transformacji majątku nie tworzy nowego kapitału. Jedynie finansowanie z zatrzymanego zysku powoduje wzrost wartości sumy bilansowej poprzez wzrost kapitału własnego w przedsiębiorstwie. W ramach finansowania wewnętrznego tylko proces samofinansowania (oparty na zatrzymanym zysku) powoduje podwyższenie kapitału własnego przedsiębiorstwa [Bielawska 2000, s. 14–15].

Tabela 3

Wewnętrzne formy finansowania działalności inwestycyjnej wykorzystywane w badanych gospodarstwach rolniczych w latach 2004–2006

Wyszczególnienie	Procent odpowiedzi rolników*
Oszczędności	94,6
Sprzedaż zbędnego majątku	26,8
Sprzedaż ziemi	3,6
Sprzedaż majątku finansowego	1,8

*rolnik miał możliwość udzielenia kilku odpowiedzi

Źródło: Badania własne.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania pozwalają na sformułowanie poniższych stwierdzeń o charakterze podsumowania i wniosków.

1. W badanych gospodarstwach rolniczych daje się zauważyć następującą hierarchię źródeł finansowania działalności inwestycyjnej: największe znaczenie mają środki pozyskane w ramach funduszy strukturalnych Unii Europejskiej, w dalszej kolejności środki własne, kredyty i pożyczki. Taka kolejność źródeł finansowania może wynikać z dążenia rolników do izolowania gospodarstw rolniczych od rynku kredytowego i chęci pozyskania kapitału o możliwie niskich kosztach.

2. Wraz ze wzrostem wartości ponoszonych nakładów inwestycyjnych w badanych gospodarstwach rośnie skłonność rolników do korzystania z kredytów komercyjnych, a maleje udział środków własnych w strukturze źródeł finansowania inwestycji. Świadczy to o tym, że przy znacznych rozmiarach inwestycji gospodarstwa rolnicze mogą mieć trudności ze zgromadzeniem własnych środków pieniężnych do pokrycia tychże nakładów inwestycyjnych na drodze powolnego akumulowania oszczędności. Jest to jedynie możliwe przy niewielkich inwestycjach.

3. Finansowanie oparte na środkach pozyskanych w ramach funduszy strukturalnych przyczynia się do zwiększenia wartości kapitału własnego i ograniczenia ryzyka finansowego w gospodarstwie rolniczym.

4. Finansowanie wewnętrzne w badanych gospodarstwach odbywało się głównie przez oszczędności. Taka forma finansowania działalności inwestycyjnej jest zdecydowanie prostsza i wymaga mniej formalności. Dostępna jest jednak dla podmiotów o bardzo dobrej kondycji finansowej.

Literatura

- BIEDNA M., KLEPACKI B.: Dotychczasowa pomoc finansowa UE na realizację inwestycji w gospodarstwach rolnych oraz zamierzenia na lata 2007–2013. *Więś Jutra*, nr 5(94), 2007, s. 28–29.
- BIELAWSKA A.: Samofinansowanie jako instrument finansowania przedsiębiorstw. *Ekonomia i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 7/2006, s. 13–16.
- DZUN W.: Nakłady inwestycyjne i bieżące w rolnictwie polskim w świetle dochodów rolników w latach 1990 – 2001. *Więś i Rolnictwo*, nr 3(120)/2003, s. 52–71.
- KULAWIK J.: Źródła kapitału w rolnictwie. Wydawnictwo IERiGŻ, Warszawa 1995, s. 1–32.
- KUSZ D.: Działalność inwestycyjna gospodarstw rolniczych korzystających z funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. *Problemy Rolnictwa Światowego*, Tom XVII, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007a, s. 89–97.

- KUSZ D.: Źródła finansowania inwestycji rzeczowych w wybranych gospodarstwach rolniczych Podkarpacia. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, tom XI, zeszyt 1, Warszawa-Poznań-Kraków, 2007b, s. 263–266.
- MICHALAK A.: Finansowanie inwestycji w teorii i praktyce. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- MILASZEWICZ D.: Finansowanie działalności rozwojowej przedsiębiorstw. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*, nr 10/2006, s. 42–49.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2006.
- WASILEWSKI M.: Efektywność przedsiębiorstw rolniczych a poziom kapitału obrotowego. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1/2007, s. 17–31.
- WASILEWSKI M.: Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania gospodarowania zapasami w przedsiębiorstwach rolniczych. *Rozprawy Naukowe i Monografie*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2004.
- Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2005 roku. *Polski FADN, IERiGŻ-PIB Warszawa 2006.*
- ZADORA H.: *Finanse i bankowość w gospodarce rynkowej*. Wydawnictwo Politechniki Śląskiej, Gliwice 2004.
- ZIĘTARA W.: Organizacyjne i ekonomiczne miary wielkości gospodarstw rolniczych. [w:] *Przemiany w strukturze agrarnej i zatrudnieniu rolniczym do końca XX wieku*. Runowski H. (red.), Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1997, s. 75–81.
- ZWOLAK J.: Ocena reprodukcji środków trwałych w rolnictwie polskim po 1990 roku. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, nr 1/2007, s. 96–104.

FINANCING INVESTMENT ACTIVITIES IN SELECTED FARMS OF PODKARPACIE REGION

Abstract

The paper aims to analyze the sources of financing investment activities in selected farms of Podkarpacie region, using the criteria of the investment's value. It shows that investments were mainly financed by the European Union's structural funds, following own sources, then credits and loans. The paper argues that such order of sources of financing may originate from the fact that farmers tend to avoid the credit market and want to gain access to the capital on lowest possible cost. At the same time, when the value of investment increases, the role of own funds significantly decreases, and accordingly grows the share of commercial credits. The results show that financing based on the sources from EU structural funds contributes to increase of farms' own capital and accordingly to reduction of financial risk.

Alicja Antonowicz

Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw
Uniwersytet Gdański

Wykorzystanie franchisingu w finansowaniu działalności przedsiębiorstw w Polsce

Wstęp

Jak mówi znane powiedzenie – kto nie idzie do przodu, ten się cofa. Również w biznesie stwierdzenie to należy uznać za jak najbardziej adekwatne. W działalności każdego podmiotu gospodarczego przychodzi bowiem moment, w którym środki własne nie zapewniają już odpowiedniego rozwoju. W tym momencie przedsiębiorca staje przed dylematem, czy pozostać przy ograniczonych zasobach własnych, co pozwala wprawdzie zachować niezależność, lecz grozi przedsiębiorstwu dekapitalizacją czy bankructwem, czy też skorzystać z kapitału obcego, zapewniając sobie w ten sposób środki na funkcjonowanie i dalszy rozwój przedsiębiorstwa, jednakże kosztem częściowej utraty samodzielności. Perspektywicznie myślący przedsiębiorca powinien zdecydować się na drugie ze wskazanych rozwiązań.

Istnieje wiele możliwości pozyskania kapitału przez przedsiębiorstwo. Do najpopularniejszych zaliczyć należy kredyty bankowe oraz emisję papierów wartościowych. Należy jednak mieć na uwadze, iż dostęp poszczególnych przedsiębiorców do wymienionych źródeł finansowania jest z różnych powodów ograniczony. Przykładowo kredyty przyznawane są tylko tym podmiotom, które spełniają restrykcyjne warunki określone przez bank. Dostęp do zorganizowanego rynku kapitałowego i korzystanie z jego instrumentów jest z kolei ograniczone przez wielkość samych podmiotów oraz ich formę organizacyjno-prawną. W konsekwencji przedsiębiorcy coraz częściej sięgają po alternatywne, niekonwencjonalne źródła finansowania, takie jak venture capital, leasing, forfaiting czy franchising.

Rozwój niekonwencjonalnych metod pokrycia rosnącego zapotrzebowania przedsiębiorstwa na kapitał oraz wzrost zainteresowania tymi formami finansowania ze strony przedsiębiorców stały się przesłankami podjęcia przez autorkę problematyki wykorzystywania franchisingu w finansowaniu działalności przedsiębiorstw.

Cel i metodologia podjętych badań

Celem nadrzędnym niniejszego artykułu jest zaprezentowanie idei oraz walorów franchisingu, a także wykazanie, iż franchising może być traktowany jako źródło finansowania nie tylko przez organizatora sieci franchisingowej, jak się powszechnie przyjmuje, lecz również przez jej uczestników. Zamierzeniem autorki jest również wskazanie stopnia wykorzystania franchisingu na poszczególnych kontynentach oraz przedstawienie rozmiarów i struktury polskiego rynku franchisingu.

Analizę rynku franchisingu utrudnia fakt, iż ani Główny Urząd Statystyczny, ani żadna z oficjalnych zagranicznych instytucji statystycznych nie gromadzi danych w zakresie liczby przedsiębiorstw prowadzących działalność na podstawie kontraktu franchisingowego. Wyłącznym źródłem informacji na temat franchisingu pozostają organizacje zajmujące się promocją jego idei w poszczególnych krajach, które prowadzą ewidencję systemów i jednostek franchisingowych albo są w stanie z dużym prawdopodobieństwem oszacować liczbę przedsiębiorców wykorzystujących formułę franchisingu na podległym obszarze.

Mając powyższe na uwadze, na potrzeby badań¹ autorka nawiązała współpracę z międzynarodowymi instytucjami franchisingowymi, reprezentującymi kraje będące członkami *European Franchise Federation* oraz *World Franchise Council*, a także państwa niestowarzyszone, w których funkcjonuje oficjalna organizacja zrzeszająca uczestników systemów franchisingowych. W wyniku nawiązanej współpracy uzyskano informacje na temat rozmiarów, struktury i wieku rynków franchisingowych 67 państw świata, reprezentujących 6 kontynentów. W zakresie analizy polskiego rynku franchisingu podstawowe źródło informacji na temat liczby sieci franchisingowych i funkcjonujących w ich ramach jednostek stanowiły natomiast *Raporty o franczyzie i systemach agencyjnych w Polsce*². Istotną rolę odegrała ponadto analiza krajowych i zagranicznych źródeł literaturowych z obszaru franchisingu.

¹Wnioski zaprezentowane w niniejszym artykule stanowią fragment badań przeprowadzonych przez autorkę i przedstawionych w pracy doktorskiej pt. „Uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju franchisingu w Polsce”.

²Raporty ukazują się od 2002 r. w cyklu rocznym i opracowywane są przez Profit System Sp. z o.o. – przedstawiciela międzynarodowej sieci konsultingowej zajmującej się doradztwem z zakresu franchisingu – Syncon International Franchise Consultants.

Istota franchisingu

Według definicji *Europejskiego Kodeksu Etycznego Franchisingu*³, franchising jest systemem sprzedaży towarów, usług lub technologii, opartym na ścisłej i ciągłej współpracy pomiędzy prawnie oraz finansowo odrębnymi i niezależnymi przedsiębiorstwami. Jego istota sprowadza się do tego, iż jedna strona porozumienia (franchisodawca, organizator sieci) nadaje drugiej stronie (franchisobiorcy, uczestnikowi sieci) prawo, a jednocześnie nakłada na nią obowiązek prowadzenia działalności zgodnie ze swoją koncepcją. W wyniku zawarcia umowy franchisingowej franchisobiorca otrzymuje prawo do funkcjonowania na rynku pod znakiem towarowym przedsiębiorstwa macierzystego, a także możliwość korzystania z jego doświadczenia, know-how, reputacji i image'u. W ten sposób franchising redukuje ryzyko niepowodzenia przedsięwzięcia oraz zmniejsza ryzyko wejścia nowego podmiotu na rynek. Franchisobiorca, mimo iż pozostaje niezależnym przedsiębiorcą, partycypuje w renomie i sukcesie całej sieci, a ponadto korzysta ze sprawdzonego już wcześniej „sposobu na biznes”. Jednym z istotniejszych walorów franchisingu z punktu widzenia przystępującego do sieci jest również fakt, iż nie jest on zobligowany do posiadania ani wiedzy, ani doświadczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej. Przy tego rodzaju porozumieniu organizator sieci zapewnia franchisobiorcy i jego pracownikom szkolenia, a także stałą pomoc o charakterze technicznym i organizacyjnym. Ponadto, umowa franchisingu z reguły gwarantuje poszczególnym uczestnikom sieci wyłączność na określony obszar terytorialny, chroniąc ich przed konkurencją innych produktów tej samej sieci na wybranym terenie. Za istotny walor współpracy franchisingowej uważa się również [Banachowicz 1994, s. 19] wyższą efektywność wykorzystywania środków angażowanych przez właściciela jednostki franchisingowej w stosunku do wyników osiąganych przez najemnego menadżera zatrudnionego przez organizatora sieci w podległej jednostce.

Franchising jako źródło finansowania z punktu widzenia organizatora sieci

Franchising należy traktować przede wszystkim jako źródło finansowania działalności z punktu widzenia franchisodawcy. Organizator sieci, mimo iż

³Europejski Kodeks Etyczny Franchisingu (European Code of Ethics for Franchising) zawiera zbiór zasad uczciwego postępowania uczestników sieci franchisingowych, a także podstawowe prawa i obowiązki stron umowy franchisingowej. Został on opracowany w 1991 r. przez Europejską Federację Fraczyzy (European Franchise Federation), która od 1972 r. zrzesza stowarzyszenia oraz federacje franchisingowe z kontynentu europejskiego.

z reguły jest przedsiębiorstwem o określonej renomie oraz marce rozpoznawalnej na rynku, nie zawsze jest w stanie, albo nie zawsze ma ochotę, inwestować własne środki w rozwój przedsiębiorstwa. Wykorzystanie umowy franchisingu gwarantuje mu ekspansję terytorialną przy wykorzystaniu funduszy kontrahenta. Na franchisobiorcy spoczywają bowiem koszty zakupu licencji oraz koszty zakupu i wyposażenia placówki franchisingowej. Z tych przyczyn franchising określany jest często w literaturze [m.in. Czub 1992, s. 72 oraz Filip, Grzebyk 2006, s. 330] jako „bezkapitałowa metoda ekspansji rynkowej”. Nie bez znaczenia pozostaje tutaj również wynagrodzenie otrzymywane przez organizatora sieci, który podpisując umowę franchisingową uzyskuje dodatkowe źródło dochodu w postaci opłat wnoszonych przez franchisobiorców. Pod pojęciem opłaty franchisingowej uiszczanej przez uczestników sieci w praktyce mogą kryć się różne elementy. Pierwszą opłatą wnoszoną przez podmiot przystępujący do sieci jest opłata wstępna, która z reguły pokrywa koszty: przygotowania podręcznika operacyjnego, zaprojektowania systemu księgowego, szkolenia, usług doradczych, wstępnej reklamy i promocji. Kolejnym źródłem dochodu dla franchisodawcy jest opłata bieżąca, zwana również opłatą cykliczną, którą franchisobiorca opłaca w terminach określonych w umowie. Jej wysokość może być określona na trzy sposoby: po pierwsze – jako procent obrotu franchisobiorcy (jest to najczęściej spotykana forma); po drugie – jako opłata uzależniona od materiałów i towarów nabywanych przez franchisobiorcę u franchisodawcy (stosowana w sytuacji, gdy dawca, oprócz usług, oferuje również dostarczanie surowców i materiałów bądź staje się pośrednikiem w transakcjach zakupu); po trzecie – jako opłata stała (w postaci z góry określonej przez franchisodawcę kwoty). Obciążenie dla franchisobiorcy, a dochód dla franchisodawcy, stanowi również opłata na wspólny fundusz marketingowy, określana zazwyczaj jako procent od obrotu placówki franchisingowej.

Franchising jako źródło finansowania z punktu widzenia uczestnika sieci

Z punktu widzenia organizatora sieci traktowanie franchisingu jako źródła finansowania działalności przedsiębiorstwa nie budzi większych wątpliwości. Według autorki niniejszego artykułu, franchising stanowi metodę finansowania działalności również dla przedsiębiorstwa przystępującego do sieci. Podobnego zdania jest m.in. D. Czerwińska-Kayzer [Czerwińska-Kayzer 2006, s. 71]. Zawarcie umowy franchisingu pozwala bowiem na rozpoczęcie działalności gospodarczej na określonej skalę z reguły z niższym kapitałem niż ten, który przedsiębiorca

musiałby zainwestować w przypadku samodzielnie podejmowanej działalności⁴. Ponadto, w wyniku podpisania umowy franchisingowej przedsiębiorca uzyskuje wiele przywilejów związanych z uczestnictwem w sieci, które pozwalają mu na obniżenie wydatków związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa. Przykład może stanowić obniżenie kosztów promocji i reklamy. Od momentu przystąpienia do sieci franchisobiorca albo w ogóle nie musi inwestować w reklamę i promocję własnej placówki, gdyż sieć, do której przystąpił, jest już znana na rynku, albo kampania promocyjno-reklamowa ma charakter wspólny dla całej sieci i koszt jej przeprowadzenia rozkłada się na wielu franchisobiorców. Z punktu widzenia finansowania działalności wymierną korzyścią dla franchisobiorcy pozostaje również stosowanie przez organizatora sieci polityki odroczonej płatności, dzięki której zwiększa się poziom środków obrotowych pozostających w dyspozycji korzystającego z sieci. Istotne znaczenie ma również uzyskiwanie przez franchisodawcę upustów cenowych przy dokonywaniu zakupów dla wszystkich uczestników sieci, które przekładają się z kolei na poziom oszczędności franchisobiorcy. Ograniczenie wydatków przez franchisobiorcę może nastąpić również w obszarze szeroko rozumianej administracji przedsiębiorstwa przez korzystanie ze wspólnej dla całej sieci księgowości czy służb socjalnych. W sposób pośredni na obniżenie kosztów franchisobiorcy wpływają ponadto badania doskonalące produkt oraz działania rozwojowe prowadzone przez organizatora sieci⁵.

Wykorzystanie franchisingu na świecie

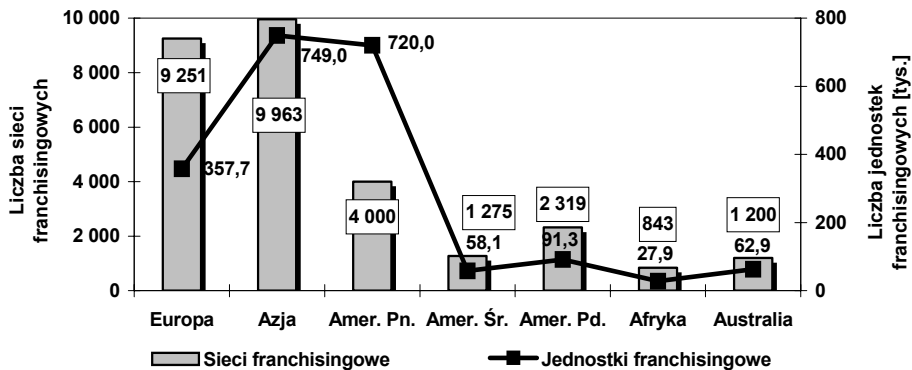
Analiza cech kontraktu franchisingowego wykazała, iż współdziałanie w ramach sieci franchisingowej przynosi korzyści obu stronom. Walory tej współpracy sprawiły, iż franchising stał się jedną z dynamicznie rozwijających się metod prowadzenia działalności gospodarczej na świecie. Badania przeprowadzone przez autorkę artykułu wykazały, iż franchising wykorzystywany jest już na sześciu kontynentach świata: w Europie, Azji, Afryce, Australii, Ameryce Północnej oraz Ameryce Południowej. Na obszarze tym⁶ funkcjonowało w 2005 r. 28,9 tys. sieci franchisingowych, które prowadziły działalność w 2,1 mln placówek.

⁴Przykładowo według S. Morawskiego [Morawski 2005] franchisingowa opłata wstępna stanowi tylko ułamek kwoty, którą niezależny przedsiębiorca musiałby poświęcić na stworzenie koncepcji działania oraz zapewnienie swojemu przedsiębiorstwu renomy.

⁵Aspektem pobocznym pozostaje natomiast fakt, iż dzięki współpracy z przedsiębiorstwem cieszącym się dużą renomą franchisobiorca podnosi swoją wiarygodność, w rezultacie czego uzyskuje łatwiejszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania.

⁶Próbkę badawczą stanowi 67 państw, których dobór został omówiony w punkcie „Cel i metodologia podjętych badań”.

Pod względem wielkości rynku franchisingowego liderem jest Azja (rys. 1), w której w 2005 roku funkcjonowało zarówno najwięcej sieci (10,0 tys.), jak i jednostek franchisingowych (749,0 tys.). Drugie miejsce w zakresie liczby sieci zajęła Europa, gdzie działalność w analizowanym okresie prowadziło 9,3 tys. sieci. Z punktu widzenia liczby placówek natomiast druga pozycja należała do Ameryki Północnej, na obszarze której w 2005 r. funkcjonowało 720 tys. jednostek franchisingowych.



Rysunek 1

Liczba sieci i placówek franchisingowych na poszczególnych kontynentach w 2005 r.
 Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych uzyskanych od międzynarodowych stowarzyszeń franchisingowych.

Przeprowadzenie analizy w zakresie wielkości rynku franchisingowego w odniesieniu do zaludnienia kontynentu wykazało z kolei, iż liderem w tym względzie pozostaje Australia, na terenie której na 1 mln mieszkańców w 2005 r. przypadało średnio 48,6 sieci franchisingowych i 2,5 tys. placówek. Analiza poszczególnych państw wykazała z kolei, iż pod względem liczby uczestników rynku franchisingowego niekwestionowanym liderem są Stany Zjednoczone, będące kolebką franchisingu, gdzie w ciągu 50 lat powstało ponad 2 tys. sieci franchisingowych. W Europie natomiast umowa franchisingu w najszerzym stopniu wykorzystywana jest we Francji, w Niemczech oraz Wielkiej Brytanii.

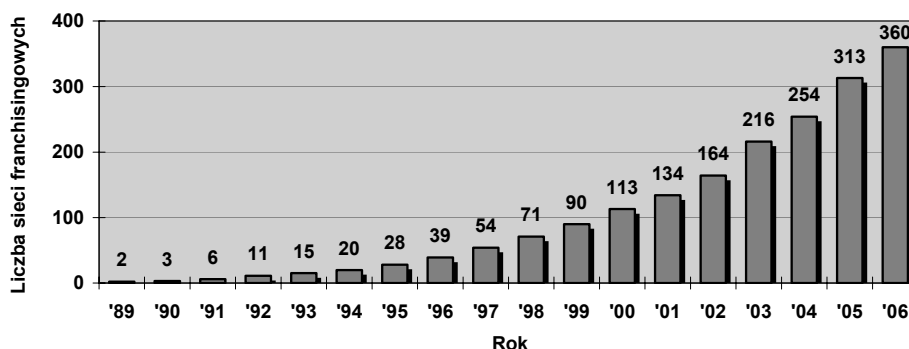
Analiza danych w dłuższym horyzoncie czasowym wskazuje w skali globalnej stały wzrost liczby sieci franchisingowych i działających w ich ramach placówek. W publikacjach promujących ideę franchisingu można znaleźć informację, iż każdego dnia roboczego co 6,5 minuty na świecie otwierana jest nowa placówka opierająca swoje działanie na formule franchisingu [Smolińska-Borecka 1996, s. 6].

Wykorzystanie franchisingu w Polsce

Wykorzystanie franchisingu jako źródła finansowania działalności w pierwszej kolejności swoim zasięgiem objęło Amerykę Północną oraz Europę Zachodnią. Zmiana systemu politycznego oraz powrót do zasad gospodarki wolnorynkowej, jakie nastąpiły w ostatnim dziesięcioleciu XX wieku w Europie Środkowej, spowodowały, iż obszar ten jako kierunek potencjalnej ekspansji szybko dostrzegli zagraniczni inwestorzy. Wykorzystując swoje wcześniejsze doświadczenia, przedsiębiorcy z państw wysokorozwiniętych zaczęli przenosić na grunt środkowoeuropejski sprawdzone już formuły działania, wśród których istotne miejsce zajął franchising. Wśród państw Europy Środkowej natomiast szczególnie atrakcyjny stał się rynek polski z 38-milionową populacją, której potrzeb w wielu obszarach nie zaspokajali w pełni rodzimi przedsiębiorcy.

Za pioniera franchisingu w Polsce uznawane jest przedsiębiorstwo Yves Rocher, które rozpoczęło rozwijać swoją sieć dystrybucyjną na polskim rynku w 1989 r. W kolejnych czterech latach swoje placówki na zasadzie franchisingu otworzyły w Polsce takie sieci, jak: Adidas, McDonald's, Jean Louis David oraz Kodak. W latach 90. Polska doczekała się również rodzimych sieci franchisingowych – A. Blikle i Pożegnanie z Afryką. W zasadzie można mówić o trzech zasadniczych kierunkach rozprzestrzeniania się franchisingu w Polsce: ekspansji międzynarodowych koncernów, powstawaniu rodzimych sieci franchisingowych oraz wykorzystywaniu umowy franchisingu w procesie prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych [Bagan-Karluta 2001, s. 6].

Liczba sieci franchisingowych w Polsce od początku wykorzystywania kontraktu franchisingowego w obrocie gospodarczym wykazuje tendencję wzrostową (rys. 2). Rezygnacja sieci z rozwoju poprzez franchising ma charakter incy-



Rysunek 2

Liczba sieci franchisingowych w Polsce w latach 1989–2006

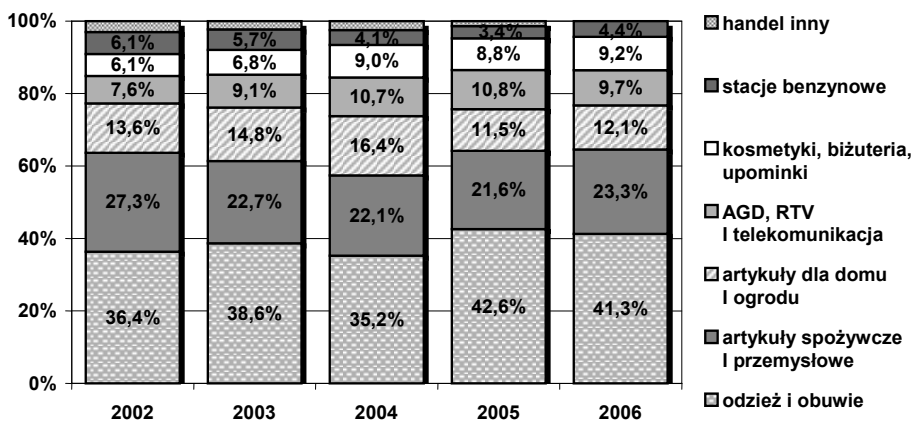
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport 2006/2007. Rynek franczyzy i systemów agencyjnych w Polsce*. Profit System, Warszawa 2007.

dentalny, a coroczny przyrost nowych sieci jest na tyle wysoki, że rozwój całego rynku można określić jako dynamiczny.

W trakcie osiemnastoletniego okresu obecności franchisingu na polskim rynku przybywało rocznie średnio 20 sieci, przy czym początkowo powstawało co roku od 1 do 5 nowych sieci, by w ostatnich latach osiągać przyrost rzędu 30–50 sieci w skali roku. Również 2006 r. potwierdził popularność franchisingu jako formy prowadzenia działalności gospodarczej. W okresie tym pojawiło się 47 nowych sieci, w konsekwencji czego na koniec 2006 r. na polskim rynku franchisingowym było obecnych już 360 sieci.

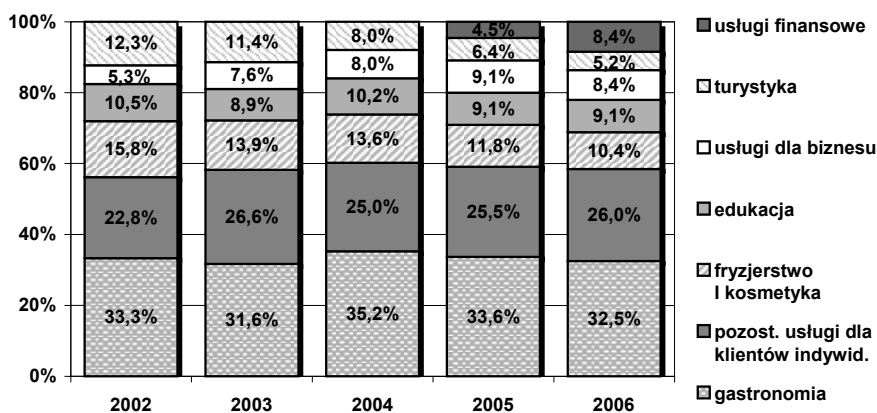
Franchising jest wykorzystywany w Polsce w niemalże wszystkich branżach handlowych i usługowych. W strukturze sieci w 2006 r. dominował handel z udziałem 57,2% w stosunku do usług z udziałem 42,8%. Przewaga liczbowa sieci handlowych nad usługowymi jest cechą charakterystyczną polskiego rynku franchisingu od początku jego istnienia. W obszarze handlu najwięcej sieci funkcjonuje w branży odzieży i obuwia, w której na koniec 2006 roku znajdowało się 85 sieci, stanowiących 41,3% wszystkich sieci handlowych (rys. 3). Drugą pozycję zajmuje branża spożywczo-przemysłowa z udziałem 23,3-procentowym – na koniec 2006 r. w obszarze tym funkcjonowało w Polsce 48 sieci.

Wśród sieci usługowych natomiast najliczniejszą grupę stanowiły w 2006 r. sieci gastronomiczne z udziałem 32,5-procentowym – w analizowanym okresie funkcjonowało w Polsce 50 takich sieci (rys. 4). Drugą pozycję



Rysunek 3

Handlowe sieci franchisingowe w Polsce w latach 2002–2006 w podziale na branże
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport 2006/2007. Rynek franczyzy i systemów agencyjnych w Polsce*. Profit System, Warszawa 2007; *Raport o franczyzie i systemach agencyjnych w Polsce 2005/2006*. Profit System, Warszawa 2006; *Raport o polskim rynku franchisingu 2004/2005*. Profit System, Warszawa 2005; *Raport o franchisingu w Polsce 2003/2004*. Profit System, Warszawa 2004.



Rysunek 4

Usługowe sieci franchisingowe w Polsce w latach 2002–2006 w podziale na branże
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport 2006/2007. Rynek franczyzy i systemów agencyjnych w Polsce*. Profit System, Warszawa 2007; *Raport o franczyzie i systemach agencyjnych w Polsce 2005/2006*. Profit System, Warszawa 2006; *Raport o polskim rynku franchisingu 2004/2005*. Profit System, Warszawa 2005; *Raport o franchisingu w Polsce 2003/2004*. Profit System, Warszawa 2004.

w obszarze usług z udziałem na poziomie 26,0% zajęły sieci oferujące pozostałe usługi dla klientów indywidualnych⁷ – w 2006 r. opartą na franchisingu działalność prowadziło w Polsce 40 tego rodzaju sieci.

Obok obserwowanego w ostatnich latach dynamicznego wzrostu liczby sieci franchisingowych w Polsce, zauważalny jest również szybki przyrost działających w ich ramach jednostek. Należy mieć jednak na uwadze, iż właściciele sieci franchisingowych w Polsce prowadzą działalność nie tylko przy wykorzystaniu jednostek franchisingowych, lecz również jednostek własnych⁸. Na koniec 2006 r. franchisodawcy w Polsce prowadzili działalność w 25 860 placówkach, spośród których 79,6% funkcjonowało na bazie umowy franchisingu, a pozostała część była własnością organizatorów sieci.

Odniesienie wielkości polskiego rynku franchisingu do rynków franchisingowych innych państw pozwala umieścić Polskę pod względem liczby sieci

⁷Do branży tej zaliczone zostały: pralnie, pośrednicy w obrocie nieruchomościami, punkty naprawy obuwia, biura porad prawnych, salony optyczne i laboratoria fotograficzne.

⁸Placówki będące własnością franchisodawców pełnią z reguły funkcję pilotażową. Na podstawie wyników przez nie osiągniętych możliwe jest bowiem określenie, czy budowa sieci franchisingowej jest ekonomicznie uzasadniona. Z drugiej strony natomiast funkcjonowanie tego typu jednostek ma służyć utrwaleniu marki na rynku lub zwiększeniu prestiżu sieci.

franchisingowych na 13. miejscu w Europie i 33. na świecie, a w zakresie liczby placówek franchisingowych na 8. miejscu w Europie i na 20. na świecie⁹.

Specjaliści z zakresu franchisingu są zgodni co do tego, że jego rynek będzie się w Polsce dynamicznie rozwijał [Waligóra 2004, s. 1]. Nie ma jednak wśród nich jednomyślności w zakresie tego, jak duży będzie jeszcze jego wzrost. Luka w obszarze franchisingu w Polsce wydaje się istnieć zarówno po stronie podażowej, a więc w zakresie liczby sieci, jak i popytowej, czyli w zakresie liczby placówek franchisingowych. Nasycenie polskiego rynku franchisingiem, mierzone liczbą sieci i placówek przypadających na milion mieszkańców, ukształtowało się w 2006 roku na poziomie odpowiednio: 9,4 sieci i 678,7 placówek. Przyjęcie dla Polski jako tła porównań Hiszpanii¹⁰, w której nasycenie rynku franchisingiem wyniosło w 2005 r. 15,6 sieci/mln mieszkańców i 1,1 tys. placówek/mln mieszkańców, pozwala przypuszczać, iż istnieje w polskiej gospodarce miejsce dla dwukrotnie większej niż obecnie liczby uczestników rynku franchisingu.

Podsumowanie

Proces ekspansji sieci i jednostek franchisingowych rozpoczęty w Polsce osiemnaście lat temu trwa, a intensywność zmian zachodzących na rynku franchisingu jest bardzo wysoka. Liczne walory franchisingu pozwoliły mu zająć istotną pozycję wśród niekonwencjonalnych metod finansowania działalności przedsiębiorstw. Przeprowadzona w artykule analiza uprawnień przysługujących obu stronom porozumienia wykazała, iż franchising można traktować jako źródło finansowania działalności nie tylko z punktu widzenia franchisodawcy, lecz również z punktu widzenia franchisobiorcy. Dla organizatora sieci franchising stanowi przede wszystkim bezkapitałową metodę ekspansji rynkowej, dla franchisobiorcy natomiast jest źródłem oszczędności z punktu widzenia kosztów, jakie musiałby ponieść w przypadku utworzenia i prowadzenia całkowicie niezależnego przedsiębiorstwa.

Literatura

ANTONOWICZ A.: *Uwarunkowania funkcjonowania i rozwoju franchisingu w Polsce* (praca doktorska).

⁹Miejsce polskiego rynku franchisingu w rynku europejskim i światowym zostało określone w odniesieniu do 67 poddanych analizie państw.

¹⁰Porównywanie polskiego rynku franchisingu z rynkiem hiszpańskim nie jest przypadkowe, gdyż oba rynki prezentują zbliżoną średnioroczną dynamikę przyrostu liczby sieci i placówek franchisingowych, jak również podobną strukturę branżową sieci.

- BAGAN-KARLUTA K.: *Umowa franchisingu*. C.H. Beck, Warszawa 2001.
- BANACHOWICZ E.: *Franchising. Skorzystaj z tej szansy*. Poltext, Warszawa 1994.
- CZERWIŃSKA-KAYZER D.: *Alternatywne źródła finansowania długoterminowego w małych i średnich przedsiębiorstwach*, „Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu” nr CC-CLXXVII (2006).
- CZUB A.: *Franchising w praktyce*, „Businessman” nr 12/1992.
- FILIP P., GRZEBYK M.: *Prowadzenie działalności gospodarczej na zasadzie franczyzy – uwarunkowania formalno-prawne*. [w:] „Uwarunkowania przedsiębiorczości – aspekty ekonomiczne i antropologiczno-społeczne” pod red. K. Jaremczuka. PWSZ w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2006.
- MORAWSKI S.: *Franczyza: sposób na dobry biznes* – artykuł ze strony internetowej: <http://www.twoja-firma.pl/artykuly> (18.05.2005).
- Raport o franchisingu w Polsce 2003/2004*. Profit System, Warszawa 2004.
- Raport o franczyzie i systemach agencyjnych w Polsce 2005/2006*. Profit System, Warszawa 2006.
- Raport o polskim rynku franchisingu 2004/2005*. Profit System, Warszawa 2005.
- Raport 2006/2007 Rynek franczyzy i systemów agencyjnych w Polsce*. Profit System, Warszawa 2007.
- SMOLIŃSKA-BORECKA E.: *Franchising – metoda korzystania z doświadczeń znanej firmy*, „Leasing” nr 9/1996.
- WALIGÓRA L.: *Dzierżawa pomysłów*, „Franczyza” – dodatek do „Parkietu” z dnia 30.11.2004.

APPLYING FRANCHISING TO FINANCE ACTIVITIES OF COMPANIES IN POLAND

Abstract

The paper aims to analyze the possibility of applying franchising to finance activities of companies in Poland. It argues that one of the alternatives to commonly used external capital sources, which are often expensive and hard to gain, is franchising. It is a form of cooperation between legally and organizationally independent companies, from which one is the franchisor and the other one is the franchisee. The main issue of a franchise agreement is gaining, in exchange of agreed amount of money, entitlement of the franchisee to use the name, the brand and the knowledge of running a business of the franchisor. Franchising is recognized as an attractive source of financing for the both sides of the agreement. For the franchisor it means no assets in market expansion; for the franchisee it is the way to limit the costs of running a business.

Faktoring jako źródło finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa

Wstęp

Przedsiębiorstwo chcąc utrzymać się na rynku musi się rozwijać i na bieżąco dbać o kondycję finansową, w tym o płynność, której utrata jest często przyczyną wielu negatywnych skutków ekonomicznych, takich jak: pogorszenie pozycji rynkowej w stosunku do konkurentów, utrata elastyczności w podejmowaniu decyzji, pogorszenie wyników finansowych, ograniczenie rozwoju [Sierpińska, Jachna 2004, s. 149], a nawet upadłości przedsiębiorstwa¹.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają ograniczone możliwości pozyskiwania środków finansowych na swoją działalność, gdyż banki niechętnie udzielają takim podmiotom kredytu. Podstawowymi przyczynami tego z reguły są: zbyt krótka historia działalności lub jej brak, nieposiadanie akceptowanych zabezpieczeń, wysokie ryzyko finansowe [Pluskota 2007, s. 67]. W takiej sytuacji przedsiębiorstwa poszukują alternatywnych źródeł finansowania. Jedną z możliwości jest faktoring, który – jak wskazują badania – jest w miarę łatwo dostępny dla małych i średnich przedsiębiorstw. Z badań Łuczaka i Przysieckiego [2005 s. 136] wynika, że dla około 40% średnich przedsiębiorstw jest to znaczące źródło finansowania działalności bieżącej, obok kredytu obrotowego i kapitału własnego.

Celem artykułu jest przedstawienie znaczenia faktoringu jako alternatywnego źródła finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa. Szczególną uwagę zwrócono na porównanie faktoringu z kredytem obrotowym oraz na określenie jego roli w zarządzaniu finansami w przedsiębiorstwie. Ponadto, w pracy podjęto próbę przedstawienia formuły pozwalającej ustalić koszt usługi faktoringowej. Artykuł ma charakter przeglądowy, a metodami wykorzystanymi w pracy są analiza opisowa i porównawcza.

¹Według Wędzkiego [2003, s. 23], w Wielkiej Brytanii i Francji 60–80% upadłości przedsiębiorstw wynika właśnie z utraty płynności. W Polsce jest to także główna przyczyna bankructw.

Definicja i rodzaje faktoringu

Faktoring jest traktowany jako forma zewnętrznego i krótkoterminowego finansowania działalności przedsiębiorstwa [Dębski 2005, s. 287]. Tym samym jest to instrument finansowy umożliwiający przedsiębiorstwu zwiększenie sprawności zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym. Jest to możliwe dzięki uwolnieniu „zamrożonych”, czyli niepracujących środków pieniężnych [Dulian 2005, s. 77]. Uwolnienie następuje przez zbycie posiadanych w przedsiębiorstwie należności nieprzeterminowanych i bezspornych na rzecz instytucji faktoringowej. Otrzymane środki pieniężne przedsiębiorstwo może przeznaczyć na rozwój lub na bieżącą działalność. Zbycie wierzytelności to główna idea faktoringu, lecz w takiej formie musiałoby być nazwane cesją wierzytelności. Dlatego, by odróżnić faktoring od cesji, podczas konwencji ottawskiej w 1988 r. ustalono, że faktor oprócz wykupu wierzytelności powinien zobowiązać się do świadczenia dodatkowych usług na rzecz faktoranta, którymi mogą być: prowadzenie księgowości w odniesieniu do rozliczenia należności lub weryfikowanie i monitorowanie kondycji finansowej kontrahentów. Zdaniem Kuniewicza² [Matusiak 2007, s. 39], obecnie stosowany faktoring jest źródłem finansowania bieżącej działalności połączonym z outsourcingiem – systemem wczesnego ostrzegania, a nawet konsultingiem. Tak więc przedsiębiorstwo może poprzez faktoring zostać obsłużone kompleksowo na wielu płaszczyznach.

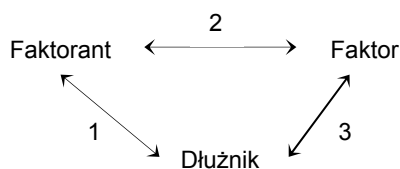
Z powyższego wynika, że faktoring to operacja, w której uczestniczą trzy osoby: faktor, faktorant i dłużnik (rys. 1). W klasycznej formie umowę faktoringową zawierają dwie osoby, tj. dostawca produktów, towarów lub usług, zwany faktorantem, i nabywca wierzytelności – faktor [Dębski 2005, s. 287]. Trzecia osoba – dłużnik, czyli odbiorca towaru lub produktu, jest tylko uczestnikiem w operacji, ale nie jest stroną w umowie.

Umowie faktoringowej mogą podlegać wierzytelności, które nie są obciążone klauzulą zakazu cesji wierzytelności na osobę trzecią bądź wymagającą zgody dłużnika na sprzedaż wierzytelności.

Reasumując, faktoring polega na nabywaniu przez wyspecjalizowane instytucje faktoringowe od różnych podmiotów gospodarczych należności bieżących, przysługujących im od odbiorców z tytułu dostaw i usług oraz na świadczeniu dodatkowych usług. Tym samym faktoring w działalności gospodarczej pełni trzy funkcje:

- finansową – polegającą na odkupieniu od faktoranta wierzytelności, co oznacza udzielenie pożyczki przez instytucję faktoringową [Szyszko, Szczepań-

²Krzysztof Kuniewicz jest prezesem Polskiego Związku Faktorów [PZF] oraz dyrektorem generalnym Bibby Factors Polska.



1. Umowa sprzedaży z odroczonym terminem płatności.
2. Umowa faktoringowa. Wypłata części należności przed terminem płatności.
3. Zwrot wierzytelności.

Rysunek 1

Podmioty uczestniczące w operacji faktoringu

Źródło: Opracowanie własne.

- ski 2003, s. 147]. Tym samym faktorant otrzymuje część środków pieniężnych³ w okresie oczekiwania na spłatę należności od dłużnika;
- usługową (administracyjną) – polegającą na wykonywaniu przez faktora czynności związanych z obsługą wierzytelności. Do tych czynności zalicza się między innymi: badanie wiarygodności kredytowej dłużnika, prowadzenie rozliczeń z dłużnikami czy inkasowanie należności [Kreczmańska 1999, s. 42];
 - gwarancyjną (zabezpieczającą) – polegającą na przejściu przez faktora części ryzyka wypłacalności dłużnika oraz zagwarantowaniu wpływu należności, szczególnie w przypadku nierzetelnych kontrahentów.

W praktyce gospodarczej obserwuje się wiele różnych rozwiązań w umowach, co pozwala wyróżnić różne formy faktoringu. Uwzględniając zakres ryzyka przejmowanego przez faktora, wyróżnia się:

- faktoring właściwy (zwany pełnym lub bez regresu), który cechuje się tym, że ryzyko związane z wypłacalnością dłużnika przejmuje całkowicie faktor, tzn. faktorant sprzedaje faktorowi określone należności, bez możliwości stosowania regresu w przypadku ich nieuregulowania przez dłużnika. W momencie zaakceptowania przez faktora faktur za zakupione towary lub usługi następuje wypłata faktorantowi określonej części należności. Oznacza to, że faktoring właściwy spełnia wszystkie funkcje przypisywane tej usłudze finansowej;
- faktoring niewłaściwy (zwany niepełnym lub z regresem), który charakteryzuje się tym, że przelew wierzytelności jest warunkowy, a ryzyko wypłacalności dłużnika obciąża faktoranta. Wynika to z umieszczenia w umowie klauzuli, że w przypadku niewypłacalności dłużnika dotychczasowy wierzyciel, tj. faktorant, jest zobowiązany do zwrotu faktorowi otrzymanej wcześniej kwoty i sam będzie dochodził zapłaty od dłużnika. Wskazuje to, że

³Zwyczajowo jest to od 70 do 90% wartości brutto scedowanej wierzytelności.

w przypadku tego rodzaju faktoringu nie jest spełniona funkcja gwarancyjna;

- faktoring mieszany – tu faktor przejmuje jedynie część wierzytelności z ryzykiem wypłacalności dłużnika – według zasady faktoringu właściwego. Pozostała część należności jest przejęta z prawem regresu – według zasady faktoringu niewłaściwego [Kowalczyk, Kusak 2006, s. 198].

Biorąc jako kryterium podziału termin zapłaty należności, wyróżnia się dwie formy faktoringu [Majczyk 2007, www.podatki.pl, Dulian 2005, s. 78]:

- faktoring dyskontowy, w którym faktorant otrzymuje zapłatę za scedowaną wierzytelność niezwłocznie po przedstawieniu faktury do wykupu, inaczej mówiąc – zaraz po zawarciu umowy faktoringowej,
- faktoring zaliczkowy, gdzie dostawca otrzymuje zapłatę w terminie wymagalności należności lub po jej uiszczeniu przez dłużnika. W momencie zawarcia umowy faktor może wypłacać zaliczki na poczet przyszłej zapłaty.

Ze względu na rodzaj kontrahenta faktoring dzieli się na:

- faktoring krajowy – tu odbiorcami są kontrahenci krajowi,
- faktoring zagraniczny – w tym przypadku odbiorcami są osoby z zagranicy. Transakcje z kontrahentami zagranicznymi mogą mieć charakter wywozu i przywozu towarów, zatem faktoring zagraniczny dzieli się dalej na eksportowy i importowy.

Uwzględniając jako kryterium podziału powiadomienie kontrahenta o zmianie wierzyciela, wyróżnia się [Majczyk 2007, www.podatki.pl]:

- faktoring jawny, w którym dłużnik jest powiadamiany o cesji wierzytelności,
- faktoringiem tajny (cichy), tj. bez poinformowania dłużnika o zawarciu umowy. Ten rodzaj usługi proponują niekiedy banki, zawierające z klientem umowę faktoringową. Wówczas faktoring przybiera formę niepełnego, gdyż banki zawężają zakres świadczonych usług, a tym samym zbliżają umowę faktoringową do umowy kredytowej.

Obecnie polski rynek faktoringowy jest na etapie poszukiwań i eksperymentów, a tym samym instytucje faktoringowe stosują różne zapisy w umowach, co prowadzi do wyróżnienia wielu nowych odmian faktoringu, wśród których można wymienić:

- faktoring zamówieniowy (finansowanie na zamówienie), łączący w sobie elementy pożyczki i faktoringu, jest podobny do faktoringu zaliczkowego. Polega na udostępnieniu przez faktora środków pieniężnych na sfinansowanie projektu danego przedsiębiorstwa już w fazie zamówienia przez odbiorcę. Z reguły faktor udostępnia do 50% wartości brutto zamówienia. W ramach otrzymanego limitu faktorant może pokryć wszystkie faktury zakupowe, np. materiałowe, realizacji usług od osób trzecich, wynikające z zamówienia. Po

dostarczeniu towarów oraz ich zafakturowaniu i przekazaniu faktury odbiorcy faktor dopłaca pozostałą do 80% część wierzytelności faktora, a tym samym faktoring zamówieniowy zostaje zamieniony w faktoring właściwy. Po spłacie całości faktury następuje rozliczenie i faktorant otrzymuje pozostałą kwotę zamówienia, pomniejszoną o należną prowizję [Matusiak 2007b, s. 29]. W krajach, w których faktoring jest powszechnie stosowany, ten rodzaj faktoringu najczęściej wykorzystują przedsiębiorstwa z branży budowlanej, reklamowej, telekomunikacyjnej, transportowej i rolno-spożywczej. W Polsce ta odmiana faktoringu jest jeszcze rzadko wykorzystywana. Zdaniem Kinkiela [Matusiak 2007b, s. 29], ta odmiana faktoringu jest perspektywą finansowania dla przedsiębiorstw, których produkcja cechuje się sezonowością, a tym samym, które muszą utrzymywać wysoki stan zapasów;

- faktoring wymagalnościowy, polegający na przejściu ryzyka niewypłacalności dłużnika bez finansowania faktora przez faktora [Matusiak 2007c, s. 21]. Faktorant jest zainteresowany wyłącznie uniknięciem problemów związanych ze ściąganiem należności. Należne kwoty otrzymuje z chwilą nadejścia terminu zapłaty faktury;
- faktoring odwrotny, to całkowite novum na rynku i polega na tym, że tu odbiorca finansuje swojego dostawcę za pośrednictwem faktora, tzn. usługę zleca dłużnik. Przykładem zastosowania może być sieć handlowa, która zapewnia finansowanie swoim licznym, rozproszonym dostawcom [Matusiak 2007d, s. 40];
- house faktoring, polegający na tym, że faktorant sam dokonuje rozrachunków transakcji i realizuje procedury związane z obsługą wierzytelności, a do faktora zgłasza tylko pewne zbiorcze wartości dotyczące sprzedaży i spłat. Na tej podstawie faktor finansuje klienta bez bieżącego i pełnego wglądu w pojedyncze transakcje [Matusiak 2007d, s. 40].

Rozwój usług faktoringowych w Polsce i na świecie

Na świecie faktoring jest od wielu lat powszechnie stosowanym instrumentem finansowym. Wartość należności podlegających wykupowi z roku na rok rośnie i w 2006 r. wyniosła 1 134 288 mln euro (tab. 1).

Największym rynkiem usług faktoringowych jest Europa, na którą przypada ponad 70% ogólnej wartości transakcji (tab. 1). Kolejnymi rynkami są obydwie Ameryki (z USA i Brazylią na czele) oraz Azja (z Japonią i Tajwanem w czołówce). W Europie największe obroty wypracowywane są w Wielkiej Brytanii i we Włoszech. W Wielkiej Brytanii faktoring w 2006 r. stanowił 13,3% PKB, a we Włoszech prawie 10%. W Polsce, gdzie usługi faktoringowe wykorzystywane są dopiero od kilku lat, stanowił zaledwie 1,6 PKB.

Tabela 1

Wartość i struktura zaangażowanych środków przez instytucje faktoringowe na świecie w latach 2003–2006

Wyszczególnienie	2003		2004		2005		2006	
	mln euro	%	mln euro	%	mln euro	%	mln euro	%
Afryka	5 840	0,8	7 590	0,9	6 240	0,6	8 513	0,8
Ameryka	104 540	13,7	110 090	12,8	135 630	13,3	140 944	12,4
Australia	13 980	1,8	18 420	2,1	23 380	2,3	27 853	2,5
Azja	90 000	11,8	111 610	13,0	135 810	13,4	149 995	13,2
Europa	546 940	71,9	612 500	71,2	715 490	70,4	806 983	71,1
Razem	760 390	100	860 210	100	1 016 550	100	1 134 288	100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z PZF.

Z danych GUS (tab. 2) wynika, że w Polsce w 2006 r. factorzy wykupili wierzytelności za 25 575 mln zł. Najczęściej wykorzystywanymi rodzajami faktoringu są: faktoring krajowy z regresem (65%), następnie bez regresu (23%) i faktoring eksportowy (7%) (tab. 2).

Tabela 2

Wartość i struktura wykupionych przez instytucje faktoringowe i banki wierzytelności w Polsce w 2006 r. (mln zł)

Rodzaj usługi	Rodzaje faktoringu							
	ogółem	krajowy	w tym:			zagra-niczny	w tym	
			właści-wy	niewłaś-ciwy	miesza-ny		ekspor-towy	importo-wy
Wartość	25 575	23 437	16 518	5 802	1 117	2 138	1 828	309
Udział %	100	92	65	23	4	8	7	1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Działalność factoringowa...* 2007.

Zdaniem Kuniewicza, w najbliższych latach struktura ta będzie się zmieniać na rzecz faktoringu eksportowego [Matusiak 2007, s. 39]. PZF szacuje, że obroty całego rynku faktoringowego w 2007 r. przekroczą 27 mld zł. Można zatem stwierdzić, że polski rynek faktoringowy rozwija się, jednak oceniając go przez pryzmat rynku europejskiego, należy stwierdzić, że przed instytucjami faktoringowymi jeszcze „długa droga”, ponieważ obroty takich instytucji w Irlandii czy Holandii są 5-krotnie wyższe, w Hiszpanii – 15-krotnie, a w Wielkiej Brytanii nawet 60-krotnie.

Koszt faktoringu

Jednym z ważniejszych czynników decydujących o wyborze faktoringu jako źródła finansowania, a tym samym o jego rozwoju, jest jego cena, która dla przedsiębiorstwa stanowi koszt uzyskania przychodu. Koszt faktoringu składa się z dwóch elementów, tj. prowizji i odsetek.

Prowizja uzależniona jest od zakresu usług świadczonych przez faktora oraz od kwoty składającej się na całość umowy. W praktyce spotyka się [Kowalczyk Kusak 2006, s. 200]:

- prowizję za przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużników. Prowizja ta za 30-dniowe finansowanie kształtuje się w przedziale od 0,1 do 1,5% wartości przejętych wierzytelności,
- prowizję za usługi księgowe, rozliczenia transakcji faktoringowych, transakcje upominawcze lub doradztwo finansowe. Opłata ta waha się od 0,3 do 2,5% wartości należności⁴.

Odsetki od udzielonej pożyczki naliczane są od momentu przyjęcia wierzytelności do chwili jej zapłaty, według określonej stopy procentowej (może to być WIBOR lub stopa redyskontowa), do której czasami doliczana jest marża.

Przedsiębiorcy niekiedy mają przeświadczenie, że faktoring jest usługą drogą, np. droższą od kredytu. W praktyce może to wyglądać różnie, gdyż koszt faktoringu może być zmniejszony, np. o oszczędności w kosztach administracyjnych oraz o straty z tytułu należności nieściągalnych. Jeśli takie zmniejszenia mają miejsce, to należy uwzględnić je w rachunku.

Uwzględniając w rachunku założenia teorii procentu prostego i procentu składanego [Kowalczyk, Kusak 2006, s. 200], koszt faktoringu (k_f) można ustalić według dwóch wariantów. Przy zastosowaniu stopy prostej koszt powinien być liczony według następującej formuły:

$$k_f = \frac{P_r + P_o - O}{N} \cdot \frac{365}{t}$$

gdzie:

P_r – prowizja za ryzyko,

P_o – odsetki od kwoty finansowania,

O – ewentualne oszczędności z tytułu zmniejszenia kosztów,

N – przeciętna wielkość finansowanych należności,

t – liczba dni, na którą udostępniono środki.

Stosując procent składany, wzór przyjmuje postać:

⁴W przypadku faktoringu zamówieniowego prowizja ogółem może wynosić 4–5%.

$$k_f = 1 + \left(\frac{P_r + P_o - O}{N} \right)^t - 1$$

Przedstawione formuły umożliwiają porównanie kosztu faktoringu z kosztem innych źródeł finansowania, np. kredytu bankowego. Wydaje się, że formuła procentu składanego bardziej adekwatnie odzwierciedla koszt faktoringu.

Faktoring a kredyt obrotowy

Celem faktoringu jest wspieranie przedsiębiorstw w okresach niedoborów środków pieniężnych, tym samym służy on udroźnieniu przepływu gotówki w jednostce, dlatego często przyrównywany jest do kredytu obrotowego. Z pozorów oba te instrumenty mogą wydawać się podobne, w istocie jednak jest między nimi wiele różnic. Część z nich przedstawiono w tabeli 3.

Zdaniem Matusiaka [2007a, s. 40], jedną z najistotniejszych różnic jest to, że kredyt obrotowy kierowany jest przede wszystkim do przedsiębiorstw o udokumentowanej historii i działających na rynku co najmniej 3–4 lata. Ponadto, kredyt udzielany jest kredytobiorcy stabilnemu, posiadającemu odpowiednie zabezpieczenia kredytowe, bądź takiemu, który wcześniej pozyskał zaufanie banku.

Faktoring natomiast ukierunkowany jest na ocenę bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa. Nawet strata w bilansie dla faktora nie jest przeszkodą, ponieważ ten interesuje się przyczyną jej powstania, a nie skutkami [Matusiak 2007a, s. 41]. Może być tak, że strata jest skutkiem zatorów płatniczych, które faktor pozwoli usunąć, a w konsekwencji zwiększą się obroty i zostanie wypracowany zysk.

Według Kuniewicza [Matusiak 2007a, s. 41], zasadniczą różnicą między omawianymi instrumentami finansowymi jest to, że banki oferują przedsiębiorstwom stałe (gotowe) warunki kredytowe, do których kredytobiorca musi się dostosować, natomiast renomowani faktoryzy nie mają taryf, a każdy przypadek traktują indywidualnie. Wynika to z tego, że dla faktora każde przedsiębiorstwo jest inne, ponieważ ma różnych kontrahentów, produkuje różne wyroby, wielkość produkcji i sprzedaży za każdym razem jest inna, a tym samym oczekiwania względem usługi są odmienne.

Na podstawie przedstawionych cech nie można jednoznacznie stwierdzić, że oba instrumenty finansowe są sobie przeciwstawne, mają bowiem podobieństwa i różnice. To sprawia, że obie usługi wzajemnie się uzupełniają i mogą być alternatywą w wyborze. Od polityki przedsiębiorstwa zależy, czy skorzysta z kredytu bankowego czy z faktoringu.

Tabela 3
Różnice między kredytem obrotowym i faktoringiem

Wyszczególnienie	Faktoring	Kredyt obrotowy
Czas trwania umowy	Umowa podpisana na czas nieokreślony	Zazwyczaj na 1 rok
Zabezpieczenia	Niekonieczne	Niezbędne
Usługi dodatkowe	Faktor obsługuje wierzytelności faktoranta, wspiera go w zarządzaniu należnościami i kontroluje sytuację jego kontrahentów	Brak
Wysokość finansowania	Często nieokreślona, gdyż faktory finansują kwoty wynikające z faktur	Ustalona z góry na podstawie oceny finansowej
Koszt usługi	Pozornie wysoki, gdyż odsetki liczone są według wyższej stopy procentowej niż przy kredycie obrotowym, jednak rozkładają się one często na dodatkowe usługi, które mogą być przyczyną obniżenia innych kosztów w przedsiębiorstwie, np. kosztów administracyjnych	Dość wysoki
Okres funkcjonowania przedsiębiorstwa	Przedsiębiorstwa startujące	Firmy działające minimum 3–4 lata
Okres procedur przygotowawczych	Proces decyzyjny jest relatywnie krótszy od procedur kredytowych	Okres decyzyjny jest z reguły długi, niekiedy w przypadku klienta stałego może zostać skrócony
Wyniki finansowe	Strata finansowa nie przesądza negatywnie o niemożliwości skorzystania z usługi	Z kredytu mogą skorzystać klienci wykazujący zysk w bilansie, gdyż przy stracie rodzą się problemy
Wpływ usługi na sprawozdania i ocenę finansową	Sprzedaż należności „poprawia wygląd” bilansu przez zamianę należności w środki pieniężne, a tym samym poprawia wskaźniki finansowe	Kredyt obciąża kapitał obcy – zobowiązania, co powoduje pogorszenie wskaźników płynności i zadłużenia
Ryzyko finansowe	Rozłożone między faktora i faktoranta	Pozostaje przy kredytobiorcy

Źródło: Opracowanie własne.

Faktoring jako instrument wspomagający zarządzanie finansami przedsiębiorstwa

Korzystanie z faktoringu stwarza faktorantowi wiele możliwości aktywnego zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym, a tym samym może wpływać na poprawę struktury bilansu oraz na wiele wskaźników finansowych, np. cykl i rotację należności czy wskaźniki rentowności (ROA). Pozytywne zmiany wynikają z korzyści, które umożliwia faktoring. Tymi korzyściami mogą być:

- zamiana należności na środki pieniężne, co prowadzi do poprawy płynności finansowej,
- szybki dostęp do środków pieniężnych (w niektórych przypadkach nawet w ciągu 24 godzin),
- szybszy obieg kapitału obrotowego,
- możliwość częściowego lub całkowitego przeniesienia ryzyka niewypłacalności dłużnika na faktora,
- zabezpieczenie faktoranta przed nierzetelnymi kontrahentami,
- oszczędności na kosztach administracyjnych, dotyczących sprawdzania kontrahentów i operacji ściągania należności,
- usunięcie skutków opóźnień płatniczych dłużników,
- możliwość zwiększenia obrotów przez uwzględnienie w ofertach sprzedaży odbiorców o różnej sytuacji finansowej,
- dzięki wcześniej otrzymanym środkom pieniężnym możliwość realizacji dodatkowych zamówień, które prawdopodobnie musiałyby zostać odrzucone z braku środków na uruchomienie przedsięwzięcia,
- ułatwienie przedsiębiorstwu współpracy z kontrahentami zagranicznymi,
- łatwiejsze zabezpieczenia w porównaniu z kredytem, ponieważ faktor opiera ocenę klienta na portfelu odbiorców oraz na jakości bieżących należności,
- możliwość szybszej spłaty zobowiązań, co tym samym umożliwia wynegocjowanie korzystniejszych warunków kredytu kupieckiego,
- możliwość przeciwdziałania skutkom inflacji.

Faktoring, jak każda usługa finansowa, pociąga za sobą ewentualne niebezpieczeństwa, wśród których należy wymienić:

- możliwość wyższych kosztów pozyskania środków finansowych,
- niekiedy brak bieżącej kontroli nad należnościami,
- opóźnienia w przepływie informacji o stanie należności i posiadanych wolnych środkach pieniężnych,
- w przypadku faktoringu tajnego możliwość pogorszenia stosunków z kontrahentem.

Podsumowanie i wnioski

Faktoring zapewnia przedsiębiorstwu zbywającemu wierzytelność wiele korzyści finansowych, wśród których należy podkreślić:

- sprawniejsze zarządzanie kapitałem obrotowym,
- poprawę płynności finansowej w przedsiębiorstwie,
- rozłożenie ryzyka niewypłacalności dłużnika na faktora i faktoranta.

Rozwój rynku faktoringowego, oprócz korzyści, jakie przynosi konkretnej jednostce gospodarczej, wpływa także pozytywnie na gospodarkę całego kraju, ponieważ przyspiesza obrót środkami pieniężnymi, a tym samym przyczynia się do szybszego uwalniania zainwestowanych kapitałów i wprowadza je do obiegu, co bezpośrednio wpływa na poprawę globalnych wyników finansowych.

Reasumując, można stwierdzić, że rozwój faktoringu zwiększa możliwości zarządzania finansami przez wielu uczestników rynku. Zatem wskazane jest, by zwiększyć popularność faktoringu zarówno wśród dostawców, jak również odbiorców produktów, towarów i usług.

Literatura

- DĘBSKI W.: *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2005, s. 289–290.
- DULIAN A.: *Factoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym*. Bank i Kredyt nr 1/2005. Warszawa, s. 77–84.
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w roku 2006*. www.stat.gov.pl, 30.03.2007.
- KOWALCZYK J., KUSAK A.: *Decyzje finansowe firmy*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 188–190.
- KRECZMAŃSKA K.: *Faktoring w przedsiębiorstwie*. Warszawa 1999.
- ŁUCZKA T., PRZYSIECKI P.: *Sylwetka mikro i małych przedsiębiorców w Polsce*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, pod red. BIELAWSKIEJ A., Rozprawy i Studia t. (DCXLV) 571, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.
- MAJCZYK K.: *ABC Faktoringu*. www.podatki.pl, 22.03.2007.
- MATUSIAK M.: *Faktoring na topie*. Gazeta Bankowa nr 44 (992) 29.10.2007, s. 39.
- MATUSIAK M.: *Faktoring a kredyt*. Gazeta Bankowa nr 48 (996) 26.11.2007, s. 40–41.
- MATUSIAK M.: *Na etapie zamówienia*. Gazeta Bankowa nr 6 (954) 5.2.2007, s. 29.
- MATUSIAK M.: *Nowy faktor*. Gazeta Bankowa nr 9 (957) 26.2.2007, s. 21.
- MATUSIAK M.: *Może być lepiej*. Gazeta Bankowa nr 44 (992) 29.10.2007, s. 40.
- PLUSKOTA P.: *Rola funduszy seed-capital w finansowaniu przedsiębiorstw*. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw* nr 2 (685), s. 67–71.

SIERPIŃSKA M., JACHNA T.: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*,
Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2004.

SZYSZKO L., SZCZEPAŃSKI J.: *Finanse przedsiębiorstw*. PWE, Warszawa 2003.

FACTORING AS A SOURCE OF FINANCING CURRENT ACTIVITY OF A COMPANY

Abstract

There is some problem with availability of capital sources in SME section. Therefore the factoring could be a financial instrument supporting effective management of the liabilities. A sale of receivables improves the general financial situation of a company. Together with the usage of this instrument the enterprise has got possibility to benefit from a wide range of profits, which results in improved structure of financial statement and better financial condition. Moreover factoring is a catalyst which is increasing a cycle of capital index in whole economy.

Kinga Gruzziel

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Możliwości wprowadzenia podatku dochodowego w rolnictwie w opiniach rolników indywidualnych

Wstęp

W polskim systemie podatkowym głównym obciążeniem dotyczącym gospodarstw rolniczych jest podatek rolny, wprowadzony na mocy ustawy z dnia 15 listopada 1984 r.¹. Podatek ten funkcjonuje na dotychczas niezmiennych zasadach, a wprowadzane korekty prawne są określane jako znikome. Z dniem 1 stycznia 2003 r. ustawodawca² zróżnicował zakres przedmiotowy podatku (rozszerzono system ulg i zwolnień podatkowych) oraz wysokość podatku dla gruntów rolnych tworzących gospodarstwo i położonych poza gospodarstwem rolniczym. Ostatnie zmiany w podatku rolnym wprowadzono na mocy ustawy z dnia 16 listopada 2006 r. o zmianie ustawy o podatku rolnym³ i dotyczą one ustanowienia podatnikiem podatku rolnego dzierżawcy gruntów gospodarstwa rolnego z tytułu zawarcia umowy dzierżawy, stosownie do przepisów dotyczących uzyskiwania rent strukturalnych.

Podatek rolny zastąpił obowiązujący od 1946 r. podatek gruntowy, którego podstawą wymiaru był przychód szacunkowy. Podstawka [1995, s. 60] jako główną przyczynę tego rozwiązania podaje duże różnice pomiędzy szacunkową wartością podstawy opodatkowania a jej poziomem rzeczywistym. Podatek rolny jest obciążeniem płaconym od zasobów ziemi w ramach wydzielonych okręgów podatkowych, nie wyrównuje dostatecznie różnic wynikających z położenia ekonomicznego gospodarstw rolniczych. Jego wysokość nie jest uzależniona od efektywności prowadzonej produkcji, tylko od posiadanego zasobu ziemi i tym samym nie pełni funkcji stymulującej podatników do zwiększania efektywności prowadzonej produkcji. Za kryteria wymiaru podatku rolnego przyjęto: po-

¹DzU z 2006 r. Nr 136, poz. 969 ze zm.

²Ustawa z dnia 10 października 2002 r. o zmianie ustawy o podatku rolnym. DzU Nr 200, poz. 1680.

³DzU z 2006 r. Nr 136, poz. 969 i Nr 191 poz. 1412.

wierzchnię gruntów podlegających opodatkowaniu, rodzaj i jakość użytków rolnych, normy hektarowe pokazujące wartość użytkową ziemi z uwzględnieniem renty różniczkowej I⁴, położenie gospodarstwa w jednym z czterech okręgów podatkowych, stałe stawki podatku, ulgi i zwolnienia podatkowe.

Rolnicy na ogół pozytywnie oceniają dotychczasowe obciążenia finansowe z tytułu podatku rolnego. Jedynie rolnicy z mniejszych gospodarstw obciążenie to uznają za zbyt wysokie w relacji do uzyskiwanych dochodów [Gruziel 2006, s. 127]. Obawy rolników dotyczące propozycji wprowadzenia do polskiego rolnictwa podatku dochodowego związane są z możliwością zwiększenia obciążeń podatkowych. Akceptację proponowanych rozwiązań rolnicy uzależniają od pozostawienia wysokości podatku na poziomie zbliżonym do obecnego [Wasilewski, Gruziel 2007, s. 131].

Polski system podatkowy, mimo ciągłych jego nowelizacji, jest określany mianem dyskusyjnego i ułomnego. Opinie takie wynikają głównie z funkcjonowania rozwiązań zaprzeczających zasadom równości oraz sprawiedliwości poziomej względem podatników, m.in. przez wyłączenie z opodatkowania dochodów rolniczych [Szczodrowski 2003, s. 54]. Wyjątek stanowią dochody uzyskiwane z tytułu prowadzenia produkcji w ramach działów specjalnych produkcji rolniczej.

Obowiązujący w Polsce system podatkowy nie odpowiada założeniom gospodarki rynkowej, głównie z powodu braku uregulowań dotyczących opodatkowania rolnictwa oraz nieruchomości. Rozwiązania funkcjonujące w Polsce są zasadniczo różne od obowiązujących w pozostałych krajach Unii Europejskiej (UE). Cechą wspólną opodatkowania rolnictwa jest jego szczególne traktowanie, co wynika ze specyfiki produkcji rolniczej. Według Gomułowicza i Małeckiego [2006, s. 617], jest ono realizowane przez stosowanie różnego typu podatków przychodowych, majątkowych i dochodowych. Częste stosowanie podatków przychodowych i majątkowych w odniesieniu do rolnictwa wynika z łatwości ustalania i poboru należności podatkowych. W systemach podatkowych krajów UE rolnictwo obciążają podatki przychodowe (Portugalia – przychody od sprzedaży nieruchomości, Cypr – podatek od nieruchomości) lub dochodowe (Francja – zysk z gospodarstwa rolnego). W pozostałych krajach UE powszechnie obowiązującą konstrukcją jest podatek dochodowy od dochodów rolniczych. Opodatkowanie rolnictwa podlega wspólnym zasadom z małymi przedsiębiorstwami z branż pozarolniczych. Podatek dochodowy obciążający gospodarstwa rolne jest zazwyczaj podatkiem ryczałtowym [Wach 2005, s. 98–299].

⁴Renta różniczkowa I jest dochodem z tytułu użytkowania ziemi wynikającym z naturalnych różnic ziemi bardziej urodzajnej w stosunku do ziemi marginalnej.

Metodyka badań

Celem badań było określenie opinii rolników na temat propozycji wprowadzenia do polskiego rolnictwa podatku dochodowego, głównie w zakresie założeń i konsekwencji finansowych dla gospodarstw indywidualnych. Zasadnicza analiza dotyczyła oceny warunków, na jakich podatek dochodowy mógłby funkcjonować oraz wskazania potencjalnych skutków tego rozwiązania.

Badania przeprowadzono w grupie 101 rolników z województw łódzkiego i mazowieckiego z gmin Kowiesy, Zgierz, Strzelce i Głowno. Dobór gmin był celowy. Opinie rolników uzyskano z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu. Badani rolnicy uczestniczyli w szkoleniu z zakresu funkcjonowania podatków w rolnictwie w ramach projektu szkoleniowego SPO nr S/53/2005 pt. „Szkolenie z zakresu finansów gospodarstwa rolnego, w tym VAT”. Wywiady z rolnikami przeprowadzono w grudniu 2005 r. po ukończonym szkoleniu. Rolnicy byli zatem przygotowani merytorycznie do miarodajnej oceny systemu podatkowego w rolnictwie i ewentualnych konsekwencji zmian w tym zakresie. W pytaniach mimo to zamieszczono odpowiedź o treści „nie mam zdania”, aby zbadać faktyczną sytuację w zakresie znajomości przez rolników systemu podatkowego w rolnictwie i opinii na temat propozycji ewentualnego wprowadzenia podatku dochodowego w miejsce podatku rolnego. Przy analizie wykorzystano następujące kryteria grupowania gospodarstw: powierzchnia użytków rolnych (do 10 ha, 10–20 ha i powyżej 20 ha UR), typ rolniczy gospodarstwa („uprawy polowe”, „zwierzęta ziarnożerne”, „bydło mleczne”, „uprawy i zwierzęta różne”) oraz poziom dochodu rolniczego (gospodarstwa: dochodowe, o dochodzie „zerowym”, ponoszące stratę)⁵. Klasyfikacji gospodarstw do poszczególnych grup dochodowych dokonali sami właściciele gospodarstw.

Wyniki badań

W tabeli 1 przedstawiono ocenę założeń wprowadzenia do polskiego rolnictwa podatku dochodowego. Rolnicy propozycję tę najczęściej oceniali jako rozwiązanie niekorzystne. Średnio poparcie dla tego stwierdzenia wyniosło 45,5% odpowiedzi. Warunkową akceptację podatku dochodowego, przy jednoczesnym uwzględnieniu systemu ulg i zwolnień, zadeklarowało średnio 25,7% rolników, a 20,8% spośród nich jako zaletę tego rozwiązania oceniło możliwość wyeliminowania „pseudorolników”.

⁵Liczba gospodarstw według poszczególnych kryteriów ich podziału kształtowała się następująco: do 10 ha UR – 46 gospodarstw, 10–20 ha UR – 44, powyżej 20 ha UR – 11; uprawy polowe – 22, zwierzęta ziarnożerne – 3, bydło mleczne – 8, uprawy i zwierzęta różne – 68; gospodarstwa dochodowe – 36, gospodarstwa o dochodzie „zerowym” – 7, gospodarstwa ponoszące stratę – 58.

Tabela 1

Założenia wprowadzenia podatku dochodowego do polskiego rolnictwa w opiniach rolników indywidualnych

Wyszczególnienie	Udział opinii rolników [w %] w zależności od:											Średnio	
	powierzchni UR [ha]		typu rolniczego gospodarstwa				poziomu dochodu rolniczego			dochód „zero-wy”	strata		
	< 10	10–20	> 20	uprawy polowe	zwierzęta ziarno-żerne	bydło mleczne	uprawy i zwierzęta różne	dochód	dochód				
1. Jak ocenia Pan/Pani propozycję wprowadzenia podatku dochodowego do polskiego rolnictwa:													
a) to rozwiązanie niekorzystne dla rolników	45,7	52,3	18,2	31,8	33,3	50,0	50,0	19,1	33,3	36,1	42,9	51,7	45,5
b) akceptuję, pod warunkiem zastosowania ulg i zwolnień	30,4	18,2	36,4	54,5	33,3	0,0	19,1	22,2	22,2	42,9	25,9	25,7	25,7
c) pozwoli na wyeliminowanie „pseudorolników”	19,6	22,7	18,2	22,7	33,3	25,0	19,1	33,3	28,6	12,1	20,8	20,8	20,8
d) nie mam zdania	8,7	11,4	18,2	4,5	33,3	25,0	10,3	16,7	0,0	8,6	10,9	10,9	10,9
e) inna odpowiedź	2,2	2,3	9,1	0,0	0,0	0,0	4,4	2,8	0,0	3,4	3,0	3,0	3,0
2. Jakie są zdaniem Pana/Pani największe obawy polskich rolników związane z wprowadzeniem podatku dochodowego:													
a) dodatkowa biurokracja i kontrole ze strony US	73,9	54,5	72,7	72,7	33,3	62,5	64,7	63,9	71,4	65,5	65,3	65,3	65,3
b) skomplikowane rozliczenia podatkowe	10,9	29,5	0,0	9,1	33,3	0,0	22,1	16,7	14,3	19,0	17,8	17,8	17,8
c) opodatkowanie dochodów ograniczy rozwój gospodarstw	23,9	31,8	36,4	27,3	66,7	25,0	27,9	33,3	0,0	29,3	28,7	28,7	28,7
d) nie mam zdania	4,3	4,5	0,0	4,5	0,0	12,5	2,9	2,8	28,6	1,7	4,0	4,0	4,0

3. Czy rolnictwo w kwestiach podatkowych powinno być traktowane w sposób szczególny:											
a) powinno podlegać łagodniejszemu obciążeniu z tytułu dużego uzależnienia od czynników klimatyczno-glebowych	45,7	31,8	36,4	54,5	66,7	37,5	32,4	41,7	42,9	36,2	38,6
b) powinno być traktowane łagodniej, aby pomóc rolnikom być konkurencyjnymi z rolnictwem UE	58,7	75,0	72,7	68,2	66,7	62,5	67,6	66,7	71,4	67,2	67,3
c) nie, ponieważ gospodarstwa rolnicze dobrze funkcjonują w warunkach gospodarki rynkowej	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
d) nie, ponieważ obciążenia podatkowe rekompensowane są dopłatami do produkcji rolnej	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
e) nie mam zdania	2,2	0,0	9,1	0,0	0,0	0,0	2,9	0,0	0,0	3,4	2,0

Źródło: Opracowanie własne.

Zbliżoną akceptację dla traktowania podatku dochodowego jako rozwiązania niekorzystnego dla rolników na poziomie od 50% do 52,3% odpowiedzi wyrażali prowadzący gospodarstwa o powierzchni 10–20 ha UR, deklarujący ujemny dochód rolniczy oraz rolnicy z gospodarstw o typach rolniczych „bydło mleczne”, „uprawy i zwierzęta różne”. Najniższe poparcie dla tej opinii było udziałem prowadzących gospodarstwa o powierzchni powyżej 20 ha UR (18,2% odpowiedzi). Warunkową akceptację podatku dochodowego z największym stopniem poparcia stwierdziło 54,5% rolników z gospodarstw o typie „uprawy polowe”. Opinii tej nie podzielali tylko rolnicy z gospodarstw o typie „bydło mleczne”.

Podatek dochodowy jako instrument wyeliminowania „pseudorolników” postrzegało 33,3% prowadzących gospodarstwa o typie „zwierzęta ziarnożerne” oraz deklarujących osiągnięcie dochodu. Brak opinii w kwestii propozycji wprowadzenia podatku dochodowego wyraziło średnio 10,9% rolników, z czego najwięcej wskazań stwierdzono wśród prowadzących gospodarstwa o typach „zwierzęta ziarnożerne” i „bydło mleczne” – odpowiednio 33,3% oraz 25% odpowiedzi.

Wśród głównych obaw związanych z wprowadzeniem podatku dochodowego rolnicy wymieniali dodatkową biurokrację, kontrole ze strony urzędów skarbowych (US) oraz ograniczenie rozwoju gospodarstw. Średnio opinię tę potwierdzono poparciem odpowiednio 65,3% oraz 28,7% wskazań. Przeciętnie 17,8% rolników jako główną obawę wymieniło skomplikowane rozliczenia podatkowe.

Największe obawy przed zwiększeniem biurokracji zadeklarowało 73,9% rolników z gospodarstw najmniejszych obszarowo. Zbliżony poziom poparcia w wysokości 71,4% oraz 72,7% odpowiedzi był udziałem rolników odpowiednio uzyskujących dochód „około 0” oraz prowadzących gospodarstwa o powierzchni powyżej 20 ha UR. Obawy przed negatywnym wpływem podatku dochodowego na rozwój gospodarstw były udziałem rolników o największym potencjalne rozwojowym. Potwierdziły to opinie właścicieli gospodarstw o typie rolniczym „zwierzęta ziarnożerne” (66,7%), gospodarstw największych obszarowo – 36,4% odpowiedzi oraz deklarujących osiągnięcie dochodu – 33,3% wyrażonych opinii. Skomplikowane rozliczenia podatkowe nie stanowią problemu dla rolników z gospodarstw największych obszarowo i o typie „bydło mleczne”.

Średnio 67,3% rolników stwierdziło, że łagodniejsze traktowanie rolnictwa w kwestiach podatkowych pomoże polskim rolnikom w konkurencji z rolnictwem UE. Z kolei 38,6% spośród nich przyczynę takich rozwiązań tłumaczy dużym uzależnieniem produkcji rolniczej od czynników klimatyczno-glebowych. Rolnicy nie wyrazili poparcia dla równego traktowania rolnictwa w kwestiach podatkowych z innymi sektorami gospodarki.

Łagodniejsze traktowanie rolnictwa w kwestiach podatkowych jako istotną pomoc w konkuroowaniu na rynkach unijnych pozytywnie ocenili rolnicy osiągający dochód „około 0” (71,4% odpowiedzi) oraz prowadzący gospodarstwa o powierzchni powyżej 10 ha UR (75% wskazań). Największe poparcie dla preferowania rolnictwa na skutek dużego uzależnienia od czynników klimatyczno-glebowych wyrazili właściciele gospodarstw o typach „uprawy polowe” i „zwierzęta ziarnożerne” – odpowiednio 54,5% oraz 66,7% wskazań. Zbliżony poziom akceptacji dla tej opinii (45,7% i 41,7% odpowiedzi) stwierdzono wśród rolników deklarujących osiągnięcie dochodu dodatniego i na poziomie „około 0” oraz właściciele gospodarstw o powierzchni do 10 ha UR.

W tabeli 2 przedstawiono opinie rolników indywidualnych dotyczące proponowanych rozwiązań, na jakich funkcjonowałby podatek dochodowy. Średni udział odpowiedzi akceptujących podatek dochodowy ze stawkami progresywnymi wyniósł 41,6% wskazań. Rolnicy średnio na poziomie 26,7% oraz 28,7% udzielonych odpowiedzi zadeklarowali poparcie odpowiednio dla funkcjonowania podatku dochodowego ze stawką liniową i brak zdania w badanej kwestii.

Największy udział odpowiedzi (66,7%) popierających wprowadzenie podatku dochodowego z progresywnymi stawkami dotyczył rolników z gospodarstw o typie „zwierzęta ziarnożerne”. Wśród prowadzących gospodarstwa sklasyfikowane według powierzchni UR największa akceptacja dla funkcjonowania podatku dochodowego ze stawkami progresywnymi była udziałem rolników z gospodarstw najmniejszych obszarowo (47,8% odpowiedzi). Właściciele gospodarstw o powierzchni powyżej 20 ha UR wyrazili poparcie dla tej opinii w 9,1% wskazań. Pozwala to wnioskować, że rolnicy z gospodarstw najmniejszych obszarowo identyfikują się z grupą uzyskujących niskie dochody, a wprowadzenie podatku ze stawkami progresywnymi skutkowałoby dla nich małymi obciążeniami podatkowymi. Małe poparcie dla stawek progresywnych wśród prowadzących gospodarstwa największe obszarowo można tłumaczyć uzyskiwaniem przez nich relatywnie wysokich dochodów, a przez to obawami przed potencjalnym zwiększeniem obciążeń podatkowych.

Najwyższy poziom poparcia dla podatku dochodowego ze stawką liniową zadeklarowali właściciele gospodarstw o powierzchni powyżej 20 ha UR (90,9% odpowiedzi). Ponadto stwierdzono spadek poparcia dla tej propozycji wraz ze zmniejszaniem powierzchni UR gospodarstw. Stosunkowo wysoka akceptacja dla propozycji liniowej stawki podatku, na poziomie między 40,9% a 42,9% wskazań, była udziałem odpowiednio posiadaczy gospodarstw o typie „uprawy polowe” oraz deklarujących osiągnięcie dochodu „około 0”. Propozycji tej nie akceptowali rolnicy z gospodarstw o typie „zwierzęta ziarnożerne”.

Spośród badanych rolników średnio 52,5% zadeklarowało możliwość samodzielnego rozliczania podatku dochodowego, po wcześniejszym przeszkoleniu.

Tabela 2

Proponowane rozwiązania w opodatkowaniu polskiego rolnictwa w opiniach rolników indywidualnych

Wyszczególnienie	Udział opinii rolników [w %] w zależności od:										poziomu dochodu rolniczego			Średnio
	powierzchni UR [ha]		typu rolniczego gospodarstwa				dochód							
	< 10	10–20	> 20	uprawy polowe	zwierzęta ziarnożerne	bydło mleczne	uprawy i zwierzęta różne	dochód	dochód „zero-wy”	strata				
1. Czy zdaniem Pana/Pani podatek dochodowy obciążający rolnictwo powinien być podatkiem:														
a) liniowym posiadającym jedną stawkę podatkową	15,2	22,7	90,9	40,9	0,0	12,5	25,0	36,1	42,9	19,0	26,7			
b) progresywnym (wyższe stawki od wyższych dochodów)	47,8	43,2	9,1	45,5	66,7	37,5	39,7	44,4	28,6	41,4	41,6			
c) nie mam zdania	34,8	29,5	0,0	13,6	33,3	37,5	32,4	19,4	28,6	34,5	28,7			
d) inna odpowiedź	2,2	4,5	0,0	0,0	0,0	12,5	2,9	0,0	0,0	5,2	3,0			
2. Czy byłby/aby Pan/Pani w stanie sam/a rozliczać podatek dochodowy:														
b) tak i nie zakładam zasadniczych trudności	2,2	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	2,9	2,8	0,0	1,7	2,0			
c) korzystałbym/abym z pomocy biura rachunkowego	17,4	25,0	36,4	27,3	0,0	25,0	22,1	25,0	0,0	24,1	22,8			
d) tak, ale po przeszkoleniu (kursie)	52,2	50,0	63,6	63,6	33,3	50,0	50,0	63,9	71,4	43,1	52,5			
e) nie mam zdania	28,3	22,7	0,0	9,1	66,7	25,0	25,0	8,3	28,6	31,0	22,8			

3. Jaka byłaby akceptowana przez Pana/Panią stawka podatku dochodowego obciążającego dochód niepomniejszony o koszty pracy własnej rolnika i rodziny:												
a) 3% (podatek w formie ryczaftu od przychodów nieewidencjonowanych z działalności handlowej)	43,5	50,0	54,5	45,5	6,7	12,5	51,5	55,6	57,1	41,4	47,5	
b) 8,5% (podatek w formie ryczaftu od przychodów nieewidencjonowanych z działalności usługowej)	8,7	2,3	0,0	13,6	0,0	0,0	2,9	8,3	0,0	3,4	5,0	
c) 19 % (podatek dochodowy od osób fizycznych)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
d) nie mam zdania	43,5	45,5	45,5	40,9	33,3	75,0	42,6	36,1	42,9	50,0	44,6	
e) inna odpowiedź	4,3	2,3	0,0	0,0	0,0	12,5	2,9	0,0	0,0	5,2	3,0	

Źródło: Opracowanie własne.

Konieczność korzystania z pomocy biur rachunkowych przy rozliczaniu podatku dochodowego stwierdziło średnio 22,8% badanych rolników, a tylko 2% właścicieli gospodarstw zadeklarowało możliwość samodzielnych rozliczeń podatkowych z tego tytułu.

Samodzielne rozliczanie podatku dochodowego, po wcześniejszym przeszkoleniu, w największym stopniu zadeklarowali rolnicy osiągający dochód „około 0” (71,4% wskazań). Wysoką akceptację dla tego rozwiązania, na zbliżonym poziomie 63,9–63,6% odpowiedzi, odnotowano wśród rolników z gospodarstw największych obszarowo, dochodowych oraz o typie „uprawy polowe”. Ponadto rolnicy z tych grup gospodarstw w najmniejszym stopniu zadeklarowali niemożność samodzielnego rozliczania podatku, co pozwala wnioskować o ich wysokim potencjale rozwojowym, chęci poszerzania wiedzy i umiejętności w kwestiach podatkowych. Najmniejsze poparcie dla możliwości samodzielnego rozliczania podatku po wcześniejszym szkoleniu deklarują rolnicy osiągający ujemny wynik finansowy (43,1% odpowiedzi) oraz prowadzący gospodarstwa o typie „zwierzęta ziarnożerne” (33,3% wskazań).

Deklaracje korzystania z pomocy biur rachunkowych były w największym stopniu udziałem rolników (36,4%) z gospodarstw o powierzchni powyżej 20 ha UR. Możliwości takiej nie przewidują tylko rolnicy z gospodarstw o typie „zwierzęta ziarnożerne” oraz osiągający dochód „około 0”. Niemożność samodzielnego rozliczania podatku dochodowego stwierdzono wśród 66,7% rolników z gospodarstw o typie „zwierzęta ziarnożerne” oraz 31% deklarujących osiągnięcie ujemnego wyniku finansowego.

Spośród poddanych ocenie rolników propozycji stawek podatku dochodowego nieuwzględniających pracy własnej rolnika i rodziny w wysokości 3% (podatek ryczałtowy od przychodów nieewidencjonowanych z działalności handlowej), 8,5% (podatek ryczałtowy od przychodów nieewidencjonowanych z działalności usługowej) oraz 19% (podatek dochodowy od osób fizycznych) największe średnie poparcie (47,5% wskazań) dotyczyło stawki najniższej. Zbliżonym udziałem odpowiedzi rolnicy zadeklarowali brak zdania w badanej kwestii (44,6% wskazań), co może wynikać z nieposiadania informacji i wiedzy koniecznej do wypracowania stanowiska w ocenie proponowanych rozwiązań podatkowych. Średnio 5% rolników wyraziło akceptację dla propozycji wprowadzenia podatku dochodowego ze stawką 8,5%. Stawka podatku na poziomie 19% nie była akceptowana przez rolników, a 3% spośród badanych udzieliło innej odpowiedzi.

Najwyższy stopień akceptacji dla stawki podatku dochodowego w wysokości 3% od dochodu niepominiejszego o koszt pracy własnej rolnika i rodziny był udziałem prowadzących gospodarstwa o typie „zwierzęta ziarnożerne” (66,7% odpowiedzi). Zbliżony udział odpowiedzi zawierający się pomiędzy

50% a 57,1% wyrażonych opinii stwierdzono wśród rolników gospodarujących na powierzchni powyżej 10 ha UR i o typie „uprawy i zwierzęta różne”. Największy udział wskazań (13,6%) akceptujących stawkę podatku w wysokości 8,5% stwierdzono wśród prowadzących gospodarstwa o typie „bydło mleczne”, którzy jednocześnie wysokim poparciem (na poziomie 75% odpowiedzi) zadeklarowali brak zdania w badanej kwestii.

W tabeli 3 przedstawiono opinie rolników dotyczące efektów ewentualnego wprowadzenia podatku dochodowego. Rolnicy jako grupę gospodarstw, które w największym stopniu tracą z tytułu wprowadzenia podatku dochodowego wskazali te o małej powierzchni UR i uzyskujące niskie dochody. Potwierdzają to opinie średnio w wysokości 43,6% odpowiedzi. Niemal o połowę niższe średnie poparcie (na poziomie pomiędzy 22,8% a 18,8% wskazań), stwierdzono dla odpowiedzi sugerujących negatywne konsekwencje wprowadzenia podatku dochodowego dla gospodarstw odpowiednio średnich i największych obszarowo.

Opinie o ponoszeniu największych negatywnych konsekwencji ekonomicznych z tytułu wprowadzenia podatku dochodowego przez gospodarstwa małe i uzyskujące niskie dochody były udziałem rolników z gospodarstw o powierzchni do 10 ha UR (58,7% odpowiedzi). Wraz ze zwiększaniem powierzchni UR poparcie dla tej opinii ulegało zmniejszeniu. Rolnicy z gospodarstw o typach „uprawy polowe” i „uprawy i zwierzęta różne” jako ponoszące największe negatywne skutki wprowadzenia podatku dochodowego wskazali gospodarstwa o najmniejszej powierzchni UR i niskich dochodach. Potwierdzili to poparciem odpowiednio w 45,5% oraz 47,1% wskazań. Wśród rolników z wydzielonych grup dochodowych największą akceptację opinia ta zyskała u ponoszących straty (46,6% odpowiedzi). Można zatem zakładać, że właściciele gospodarstw o powierzchni do 10 ha UR, o typach „uprawy polowe” i „uprawy i zwierzęta różne” oraz ponoszący straty w największym stopniu obawiają się zwiększenia obciążeń podatkowych z tytułu wprowadzenia podatku dochodowego.

Gospodarstwa o średniej powierzchni około 7 ha UR jako te, które najbardziej tracą na wprowadzeniu podatku dochodowego najczęściej wskazywali właściciele gospodarstw o typie „bydło mleczne” i „zwierzęta ziarnożerne” (udział odpowiednio 37,7% i 33,3% wskazań). Akceptację dla tego stwierdzenia na zbliżonym poziomie między 29,3% a 27,3% udzielonych odpowiedzi zadeklarowali rolnicy osiągający dochód „około 0”, ponoszący straty oraz gospodarujący na powierzchni 10–20 ha UR. Wprowadzenie podatku dochodowego jako rozwiązanie niekorzystne, zwłaszcza dla gospodarstw dużych, ocenili rolnicy z gospodarstw o powierzchni powyżej 20 ha UR oraz o typie „bydło mleczne” (odpowiednio 36,4% oraz 37,5% wskazań). Największy udział odpowiedzi stwierdzających brak zdania w badanej kwestii odnotowano wśród właścicieli gospodarstw o typie „zwierzęta ziarnożerne” (66,7% wskazań).

Tabela 3

Efekty zastosowania proponowanych rozwiązań w opinii rolników indywidualnych

Wyszczególnienie	Udział opinii rolników [w %] w zależności od:										Średnio
	powierzchni UR [ha]		typu rolniczego gospodarstwa				poziomu dochodu rolniczego				
	< 10	10–20	> 20	uprawy polowe	zwierzęta ziarnożerne	bydło mleczne	uprawy i zwierzęta różne	dochód	dochód „zero-wy”	strata	
1. Właściciele których grup gospodarstw zdaniem Pana/Pani najbardziej stracą na skutek wprowadzenia podatku dochodowego od dochodów rolniczych:											
a) dużych gospodarstw rolniczych	8,7	25,0	36,4	13,6	0,0	37,5	19,1	25,0	14,3	15,5	18,8
b) gospodarstw średnich o pow. ok. 7 ha	19,6	27,3	18,2	13,6	33,3	37,5	23,5	11,1	28,6	29,3	22,8
c) gospodarstw małych, uzyskujący niskie dochody	58,7	34,1	18,2	45,5	0,0	25,0	47,1	41,7	28,6	46,6	43,6
d) nie mam zdania	13,0	11,4	18,2	18,2	66,7	0,0	10,3	22,2	14,3	6,9	12,9
e) inna odpowiedź	2,2	2,3	9,1	9,1	0,0	0,0	1,5	0,0	14,3	3,4	3,0
2. Źródłem dochodów jakich jednostek samorządu terytorialnego powinny być wpływy uzyskane z tytułu opodatkowania dochodów rolniczych:											
a) tak jak dotychczas, gmin na terenie, których zamieszkuje podatnicy optacjący ten podatek	65,2	65,9	90,9	68,2	66,7	75,0	67,6	75,0	71,4	63,8	68,3

b) łącznie gminy, powiatu i województwa, na terenie których zamieszkuje podatnicy	8,7	11,4	0,0	9,1	0,0	25,0	7,4	5,6	0,0	12,1	8,9
c) budżetu państwa współfinansującego rolnictwo	21,7	9,1	0,0	18,2	0,0	0,0	14,7	5,6	4,3	19,0	13,9
d) nie mam zdania	8,7	13,6	9,1	9,1	33,3	0,0	11,8	13,9	28,6	6,9	10,9

Źródło: Opracowanie własne.

Ocenie rolników poddano również propozycje podziału wpływów podatkowych, uzyskanych z tytułu opodatkowania dochodów rolniczych. Największe poparcie (średnio 68,3% wskazań) dotyczyło pozostawienia wpływów podatkowych w gestii budżetów gmin. Rozwiązanie traktujące wpływy z tytułu podatku dochodowego jako źródło dochodów gmin, powiatów i województw, na terenie których zamieszkują podatnicy spotkało się z poparciem średnio 8,9% rolników. Przeciwnie 13,9% badanych potwierdziło akceptację dla ustanowienia wpływów podatkowych jako źródła dochodów budżetu państwa, a 10,9% zadeklarowało brak zdania w tej kwestii.

Akceptację dla traktowania wpływów z tytułu podatku dochodowego na zasadach obowiązujących w odniesieniu do wpływów z podatku rolnego na najwyższym poziomie 90,9% odpowiedzi wyrazili rolnicy z gospodarstw największych obszarowo. Podobne poparcia dla tego rozwiązania (75–71,4%) wskazań, stwierdzono wśród prowadzących gospodarstwa o typie „bydło mleczne”, deklarujących osiąganie dodatniego dochodu i na poziomie „około 0”. Największą akceptację dla propozycji ustanowienia wpływów podatkowych jako dochodu budżetu państwa na poziomie odpowiedzi między 21,7% a 19% odnotowano wśród prowadzących gospodarstwa najmniejsze obszarowo i deklarujących ponoszenie strat. Najczęściej brak zdania w badanej kwestii odnotowano wśród rolników z gospodarstw o typie „zwierzęta ziarnożerne” (33,3% odpowiedzi) oraz osiągających dochód „około 0” (28,6% wskazań).

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono opinie rolników indywidualnych dotyczące założeń, możliwości oraz konsekwencji finansowych wprowadzenia podatku dochodowego do polskiego rolnictwa. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski końcowe:

1. Rolnicy indywidualni nie są zdecydowanymi przeciwnikami wprowadzenia podatku dochodowego do polskiego rolnictwa. Jako główne pozytywne skutki wprowadzenia tego rozwiązania uznają możliwość skorzystania z ulg i zwolnień podatkowych oraz wyeliminowanie z systemu osób wykorzystujących luki prawne i niezasadnie korzystających z preferencji przysługujących rolnikom. Stosunkowo wysoki stopień akceptacji podatku dochodowego wynika z większej możliwości zmniejszenia ciężaru podatkowego niż ma to miejsce w odniesieniu do podatku rolnego. Najbardziej sceptycznie podatek dochodowy oceniają rolnicy z gospodarstw o powierzchni 10–20 ha UR oraz ponoszący straty, dla których podatek dochodowy jest skom-

- plikowanym obciążeniem związanym z dodatkowymi kontrolami ze strony urzędów skarbowych.
2. Rolnicy pozytywnie ocenili propozycję wprowadzenia podatku dochodowego ze stawką 3% jak w podatku w formie ryczału od przychodów ewidencjonowanych z działalności handlowej. Można zatem wnioskować, że podatek dochodowy w formie ryczału spotkałby się z najmniejszym sprzeciwem ze strony rolników i byłby postrzegany jako zasadna forma łagodniejszego traktowania rolnictwa w kwestiach podatkowych. Zdolność i chęć samodzielnego rozliczania podatku dochodowego, po wcześniejszym przeszkoleniu (kursie), oraz wysokie poparcie dla podatku dochodowego o stawce liniowej 3% wystąpiło wśród rolników z gospodarstw o powierzchni powyżej 20 ha UR, o typie „uprawy polowe” oraz deklarujących osiągnięcie dochodu dodatniego i na poziomie „około 0”. Można zatem przyjąć, że właściciele tych gospodarstw w największym stopniu są skłonni poszerzać swoją wiedzę w kwestiach podatkowych.
 3. W związku z wprowadzeniem podatku dochodowego rolnicy obawiają się zwiększania obciążeń podatkowych, zmniejszania opłacalności produkcji i ponoszenia strat z tytułu prowadzenia działalności rolniczej. Potwierdza to identyfikowanie się rolników z grupą potencjalnie ponoszących straty po wprowadzeniu podatku dochodowego. Obawy rolników przed zwiększeniem obciążeń podatkowych potwierdza również brak poparcia dla opinii o dobrym funkcjonowaniu gospodarstw w gospodarce rynkowej i rekomensowaniu obciążeń podatkowych dopłatami do produkcji rolniczej.
 4. Wpływy podatkowe uzyskane z tytułu wprowadzenia podatku dochodowego, zdaniem rolników, powinny stanowić dochody własne gmin, na terenie których oni zamieszkują, jak ma to miejsce dotychczas przy podatku rolnym. Tym samym rolnicy opowiadają się za przyjęciem rozwiązania, zgodnie z którym będą aktywnie współuczestniczyć w tworzeniu dochodów własnych gmin i współfinansować realizowanie przypisanych im zadań.

Literatura

- GOMUŁOWICZ A., MAŁECKI J., 2006: Podatki i prawo podatkowe. Wydanie II. Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- GRUZIEL K., 2006: Opodatkowanie rolnictwa w ocenie rolników indywidualnych. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, Tom VIII, Zeszyt 4.
- PODSTAWKA M., 1995: Opodatkowanie rolnictwa i perspektywy jego zmian w Polsce. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- SZCZODROWSKI G., 2003: Polski system podatkowy. Strategia transformacji. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

- Ustawa o podatku rolnym z dnia 15 listopada 1984 r. DzU Nr 136, poz. 969 ze zm.
Ustawa o zmianie ustawy o podatku rolnym z dnia 10 października 2002 r. DzU Nr 200, poz. 1680.
Ustawa o zmianie ustawy o podatku rolnym z dnia 16 listopada 2006 r. DzU 136, poz. 969 i Nr 191 poz. 1412.
WACH K., 2005: Systemy podatkowe krajów Unii Europejskiej. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
WASILEWSKI M., GRUZIEL K., 2007: Podatek dochodowy w opiniach rolników. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 2, Warszawa.

PROSPECTS FOR INTRODUCING INCOME TAX ON AGRICULTURE ACCORDING TO INDIVIDUAL FARMERS' OPINIONS

Abstract

The paper presents individual farmers' opinions concerning some suggestions on imposing income tax on agriculture. Assumptions and results of this tax implementation were assessed. Research results indicate that farmers generally are not definitive opponents of the income tax introduction into Polish agricultural sector. However, farmers judged this proposition as being unbeneficial for them mostly since complicated tax settlements and potential inspections by the tax offices. Moreover, they are willing to accept potentially lowest tax rate on their earned income without subtracting the costs of farmer's own labor and of farm family labor.

Farmers perceived potential advantages of the agricultural income tax introduction such as tax relieves and tax exemptions, as well as exclusion of some quasi-farmers from the system. Farmers were also in favour about concept of progressive income-tax and lump-sum tax with lower rates.

Aleksandra Pisarska

Katedra Finansów i Bankowości

Wyższa Szkoła Handlowa w Kielcach

Procesy inwestycyjne w opiniach zarządzających w sektorze MSP regionu świętokrzyskiego

Wstęp

Inwestowanie jest podstawowym sposobem powiększania majątku. Najogólniej jest to finansowe angażowanie się w jakieś przedsięwzięcie w oczekiwaniu przyszłych korzyści. Przyszłość ta jest niepewna, a inwestowanie wymaga w chwili obecnej wyrzeczeń. Procesy inwestycyjne w zakresie rzeczowych aktywów trwałych wiążą się z wyborem określonej polityki działania oraz dużej różnorodności możliwych rozwiązań. Wraz ze zmieniającymi się przepisami podatkowymi, dotyczącymi gospodarowania rzeczowymi aktywami trwałymi, następują okresy korzystniejszych rozwiązań podatkowych dla przedsiębiorstw. Stosowane przez jednostki ulgi podatkowe i preferencje pozwalają osiągnąć lepsze korzyści ekonomiczne i wygenerować mniejsze obciążenie podatkowe w pewnych okresach. Zmiany w przepisach powodują, że proces decyzyjny jest bardziej skomplikowany i powoduje zwiększoną presję na zarządzających. Gospodarowanie rzeczowymi aktywami trwałymi rozpoczyna się w momencie określenia potrzeby w tym zakresie i przebiega przez koncepcję projektowania, opracowanie technologiczne, wytwarzanie oraz użytkowanie [Janasz 1986, s. 16]. Gospodarując rzeczowymi aktywami trwałymi we współczesnym przedsiębiorstwie należy szukać takich rozwiązań, które by pozwalały na uzyskiwanie obniżki kosztów własnych, z drugiej zaś strony nie dopuszczały do nadmiernego zużycia i dekapitalizacji środków gospodarczych, wykorzystywanych w działalności [Borowiecki 1988, s. 25]. Definicje te wzajemnie się uzupełniają, podkreślając wagę gospodarowania rzeczowymi aktywami trwałymi przez odtworzenie zużytych, modernizację, dbałość o nowoczesność oraz systematyczne dokonywanie przeglądów i napraw istniejących już w przedsiębiorstwie środków trwałych.

Ważny jest cały proces gospodarowania rzeczowymi aktywami trwałymi – od decyzji związanych z nabyciem, przez okres wykorzystywania, do chwili-

li likwidacji, wycofania z ewidencji lub sprzedaży tych składników majątku. Dbłość o rzeczowe aktywa trwałe pozwala na systematyczne dostosowywanie ich do zachodzących zmian technologicznych, organizacyjno-produkcyjnych, a także zmieniającego się zapotrzebowania rynku. Rzeczowe aktywa trwałe często stanowią dużą część wszystkich aktywów przedsiębiorstwa. Spełniają ważną rolę w prezentacji sytuacji finansowej jednostki oraz decydują o operacyjnym potencjale przedsiębiorstw [Karmańska, Walińska 2006, s. 15]. Ustalenie przez przedsiębiorstwo faktu, czy poniesione nakłady stanowią majątek jednostki czy też koszty, może mieć wpływ na wykazywane przez nie wyniki oraz stan majątku. Rzeczowe aktywa trwałe określają w znacznej mierze oblicze przedsiębiorstwa, wpływając na możliwości i poziom nowoczesności produkowanych wyrobów. Decydują też o ryzyku jego działania. Rzeczowe aktywa trwałe są gwarancją działania podmiotów gospodarczych, a decyzje inwestycyjne zapewniają rozwój.

Dla rozwoju przedsiębiorstwa ważne jest zbadanie ekonomicznych skutków gospodarowania rzeczowymi aktywami trwałymi w małych i średnich przedsiębiorstwach oraz określenie uwarunkowań kształtujących strukturę oraz wartość tych aktywów. W przypadku rzeczowych aktywów trwałych istotna jest analiza źródeł ich finansowania oraz zbadanie mechanizmów, jakimi kierują się zarządzający przedsiębiorstwami, gospodarując tymi środkami gospodarczymi. Specyfikę środków trwałych określa fakt, że są one przez okres ekonomicznej przydatności kontrolowane przez wykorzystujące je przedsiębiorstwo. Aby jednostka mogła zaliczyć środki gospodarcze do rzeczowych aktywów trwałych, muszą być one kompletne, zdadne do użytku (w momencie przyjęcia do używania), przeznaczone na potrzeby jednostki oraz przewidywany okres ich ekonomicznej użyteczności dłuższy niż rok [Ustawa o rachunkowości 1994, art. 3 ust. 1 pkt 15].

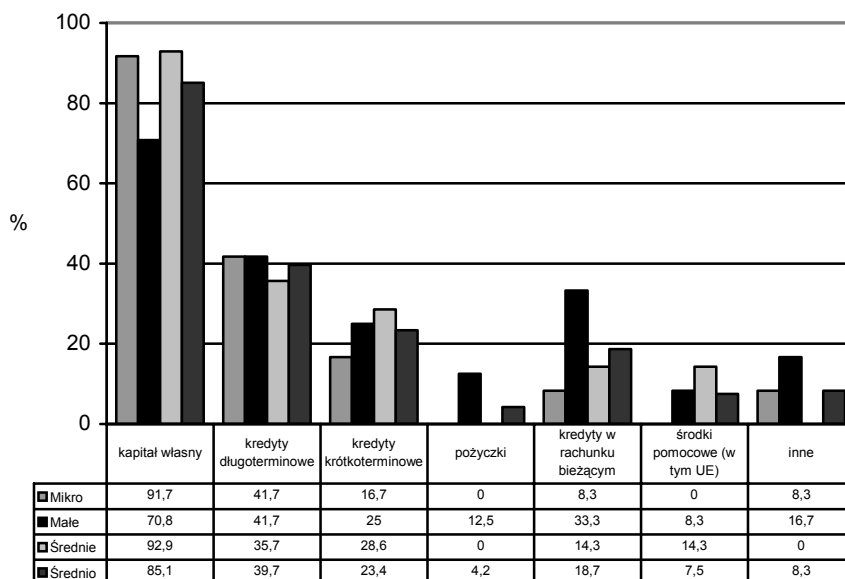
Celem opracowania jest określenie opinii zarządzających na temat stanu procesów inwestycyjnych w ich przedsiębiorstwach z sektora MSP regionu świętokrzyskiego. Zbadano stan nowoczesności i źródła finansowania rzeczowych aktywów trwałych. Badane podmioty to przedsiębiorstwa spełniające kryteria małych i średnich. Należą do nich spółki kapitałowe, spółki osobowe i osoby fizyczne będące przedsiębiorcami. Do badań wybrano region świętokrzyski dlatego, że małe i średnie przedsiębiorstwa dominują w strukturze funkcjonujących tu jednostek gospodarczych. Region ten charakteryzował się dotychczas także niskim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej regiony gospodarczo słabiej rozwinięte mają duże możliwości uzyskania dodatkowych środków finansowych na rozwój i modernizację sfery usługowo-wytwórczej. W dużym stopniu dotyczy to także małych i średnich przedsiębiorstw.

Badaniami objęto 49 małych i średnich przedsiębiorstw z regionu świętokrzyskiego. Opinie uzyskano na podstawie kwestionariusza wywiadu skierowanego do zarządzających tymi firmami. W grupie badanych podmiotów było 12 mikro, 24 małych i 13 średnich przedsiębiorstw¹. Zastosowano dobór celowy, a zasadniczym kryterium była zgoda właściciela lub zarządzającego przedsiębiorstwem na udostępnienie informacji empirycznych.

Wyniki badań

Kapitał własny był dominującym źródłem finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych we wszystkich badanych przedsiębiorstwach sektora MSP (rys. 1). Udział własnych źródeł finansowania wynosił średnio 85,1%. Przedsiębiorstwa finansowały przedsięwzięcia inwestycyjne również kredytami długoterminowymi. Udział tego źródła finansowania wynosił od 35,7% w średnich do 41,7% w mikro i małych jednostkach gospodarczych. Przedsiębiorcy zaciągali również kredyty krótkoterminowe oraz kredyty w rachunku bieżącym (średnio 23,4% wskazań). Kredyty w rachunku bieżącym są często zaciągane przez przedsiębiorców z powodu konieczności zachowania płynności finansowej i zwykle czasowo wspierają finansowanie realizowanych inwestycji. Kredyty w rachunku bieżącym są na ogół wyżej oprocentowane od długoterminowych kredytów inwestycyjnych, ale wymagają mniej zaangażowania w tworzeniu dokumentacji do banków niż kredyty inwestycyjne. Przedsiębiorcy rzadko korzystają z poży-

¹Obowiązującą w Polsce dla celów praktyki gospodarczej jest definicja zawarta w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r. [DzU z 2004 r. Nr 173, poz. 1807], według której za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz osiągał roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 2 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec roku jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 mln euro. Za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch lat obrotowych: zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz osiągał roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 10 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec roku jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 10 mln euro. Za średniego przedsiębiorcę uważa się takiego, który w co najmniej jednym z dwóch lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz osiągał roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w złotych 50 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec roku jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 43 mln euro. Wyrażone w euro wielkości przelicza się na złote według średniego kursu ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski w ostatnim dniu roku obrotowego wybranego do określenia statusu przedsiębiorcy.



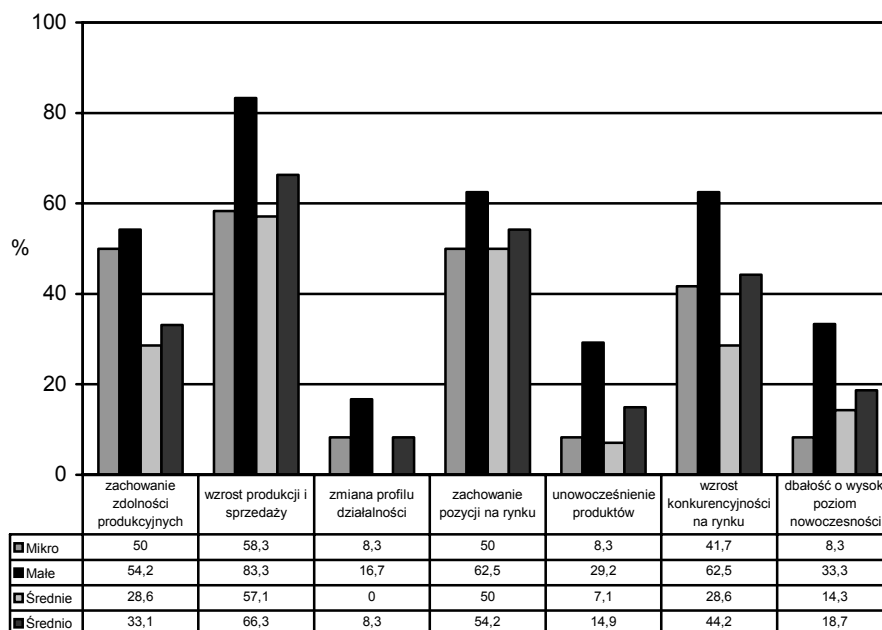
Rysunek 1

Źródła finansowania zrealizowanych inwestycji rzeczowych (%)

Źródło: Opracowanie własne.

czek udzielanych przez osoby fizyczne i przedsiębiorstwa (średnio 4,2% wskazań). Środki pomocowe stanowią niewielki udział w finansowaniu inwestycji w przedsiębiorstwach tego sektora. Korzystali z nich tylko średni przedsiębiorcy (14,3% wskazań) i mali przedsiębiorcy (8,3%). Uwagę zwraca fakt, że mikroprzedsiębiorcy nie skorzystali z tego źródła finansowania. Procedury związane z pozyskaniem środków pomocowych okazały się dla nich barierą nie do pokonania. Obce źródła finansowania tylko w nieznacznym stopniu wspierają zamierzenia przedsiębiorców, skomplikowane procedury i niepewność ograniczają ich działania.

Realizowane w przedsiębiorstwach inwestycje rzeczowe służą głównie wzrostowi produkcji i sprzedaży (średnio 66,3% wskazań), wśród których dominują mikroprzedsiębiorcy (83,3%) (rys. 2). Ważne dla przedsiębiorców tego sektora było także zachowanie pozycji na rynku. Najwięcej wskazań w tym zakresie odnotowano w małych przedsiębiorstwach (62,5%). Przedsiębiorstwa, szczególnie małe i mikro, przez nabywanie rzeczowych aktywów trwałych starały się konkurować z innymi podmiotami gospodarczymi (średnio 62,5% wskazań). W najmniejszym stopniu konkurencją kierowały się średnie przedsiębiorstwa, czyli te które mają najbardziej ugruntowaną pozycję i często dysponują dużą wartością rzeczowych aktywów trwałych. Średnie przedsiębiorstwa przejęły majątek po upadających lub przekształcających się (prywatyzowanych) przed-



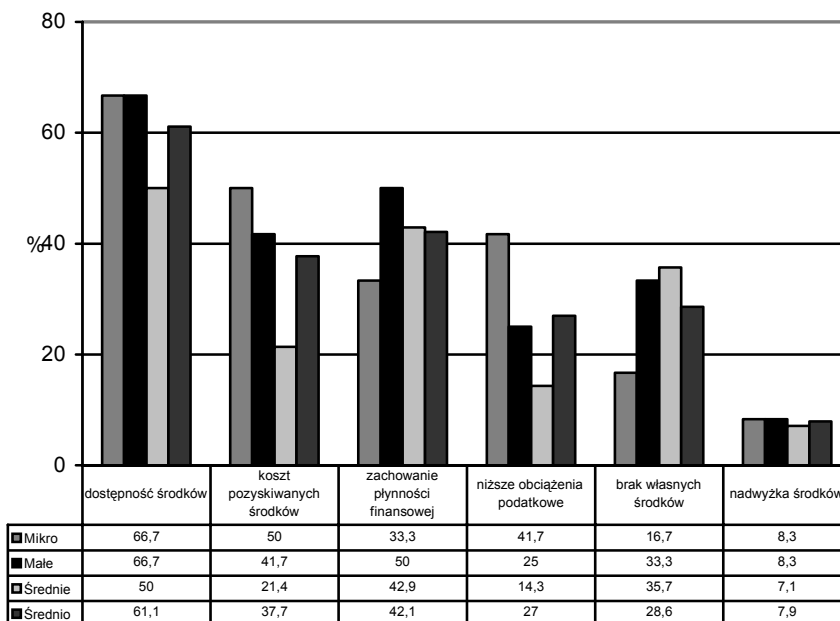
Rysunek 2

Cele realizowane przez przedsiębiorstwo poprzez inwestycje (%)

Źródło: Opracowanie własne.

siębiorstwach państwowych. Rzeczowe aktywa trwale nabywane w ten sposób kupowane były zwykle po cenach księgowych netto, a więc znacznie odbiegały w momencie nabycia od ich wartości rynkowej. Przedsiębiorstwa tego sektora interesują się zmianą profilu działalności tylko w nieznacznym stopniu (średnio 8,3% wskazań), a badane średnie przedsiębiorstwa nie mają na uwadze zmiany profilu działalności. Wynika to głównie z faktu, że są to podmioty krótko działające na rynku, realizujące cele wytyczone w pierwszej fazie rozwoju.

Przedsiębiorcy wybierając źródło finansowania nabywanych rzeczowych aktywów trwałych, w największym stopniu kierowali się dostępnością (średnio 61,1% wskazań) (rys. 3). Sytuacja taka może wynikać z dużych utrudnień w pozyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania, a także z faktu wysokich kosztów związanych z tym procesem. Zarządzający przedsiębiorcy, dokonując wyboru źródła finansowania, kierowali się również zachowaniem płynności finansowej (średnio 42,1%). Mają oni również na uwadze racjonalne działanie i dokonując wyboru odpowiedniej formy finansowania, starają się zmniejszać obciążenia podatkowe (średnio 27% wskazań). Tym czynnikiem w największym stopniu kierują się zarządzający, którzy są równocześnie właścicielami przedsiębiorstwa (41,7% wskazań). Najmniej wskazań w tym zakresie odnotowano w średnich przedsiębiorstwach (14,3%). Przedsiębiorstwa te zarządzane są zwy-



Rysunek 3

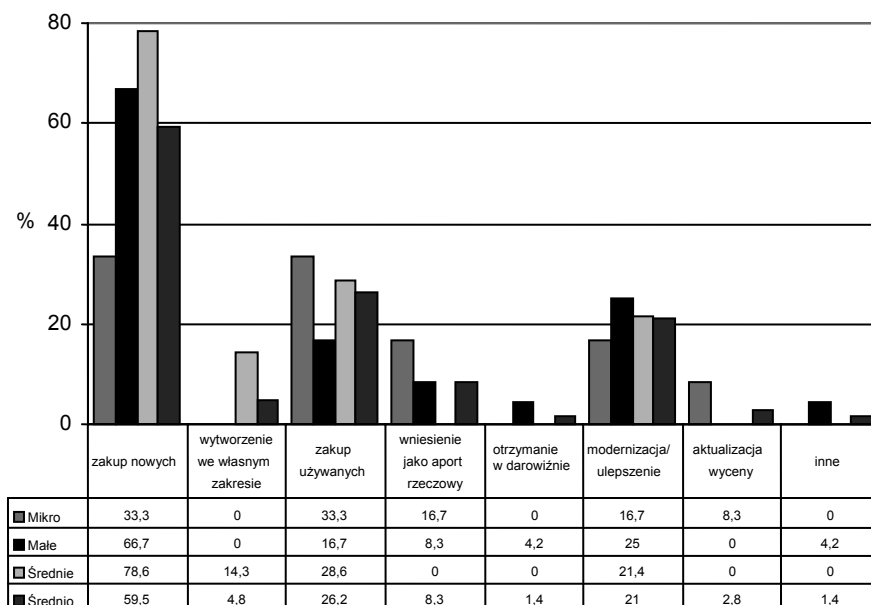
Czynniki brane pod uwagę przez zarządzających przy wyborze źródeł finansowania rzeczowych aktywów trwałych (%)

Źródło: Opracowanie własne.

kle przez osoby niezwiązane kapitałowo lub osobowo z jednostką, którą zarządzają, więc mają na uwadze osiągnięcie jak najlepszego wyniku finansowego.

Przedsiębiorstwa, zwłaszcza średnie (78,6% wskazań) i małe (66,7%), planują inwestowanie w nowe aktywa trwałe. Najmniejsze podmioty gospodarcze (mikroprzedsiębiorstwa) wybierają w równym stopniu nowe i używane (po 33,3% wskazań) środki trwałe. Używanymi środkami trwałymi zainteresowane są również średnie (28,6% wskazań) i małe przedsiębiorstwa (16,7%). W niewielkim stopniu badane podmioty planują wytworzyć środki trwałe do działalności gospodarczej we własnym zakresie, taką odpowiedź odnotowano tylko w średnich przedsiębiorstwach – 14,3% wskazań. Wszystkie badane podmioty planują modernizować i ulepszać istniejące już i wykorzystywane w działalności rzeczowe aktywa trwałe.

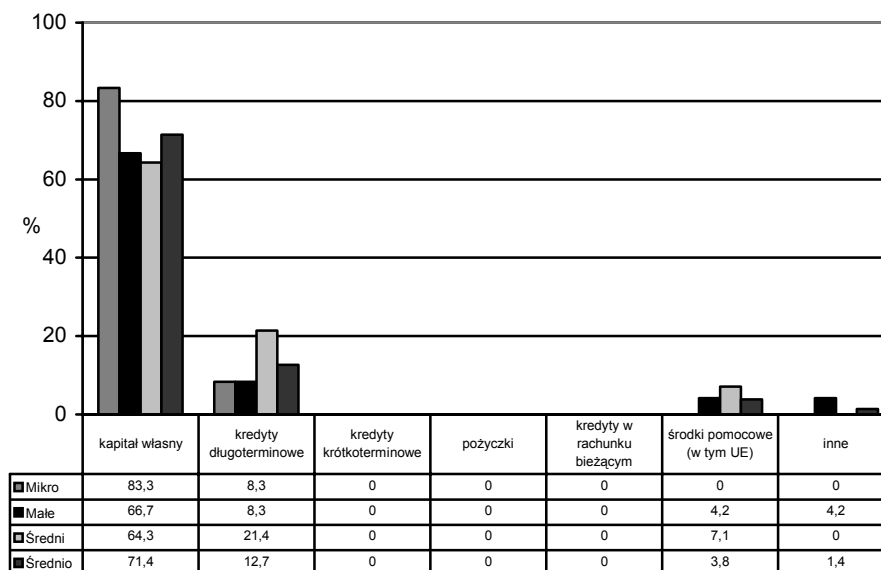
Przedsiębiorcy planując inwestycje w większości będą je finansowali własnymi środkami (średnio 71,4% wskazań) (rys. 5). Mają obawy związane z finansowaniem zewnętrznym, co wskazuje na niepewność przedsiębiorców, podyktowaną zmienną sytuacją ekonomiczną kraju. Z uwagi na tak niewielkie zainteresowanie przedsiębiorców zewnętrznymi źródłami finansowania inwestycji rzeczowych można stwierdzić, że zarządzający częste zmiany sytuacji ekono-



Rysunek 4

Plany związane z nakładami na inwestycje rzeczowe (%)

Źródło: Opracowanie własne.



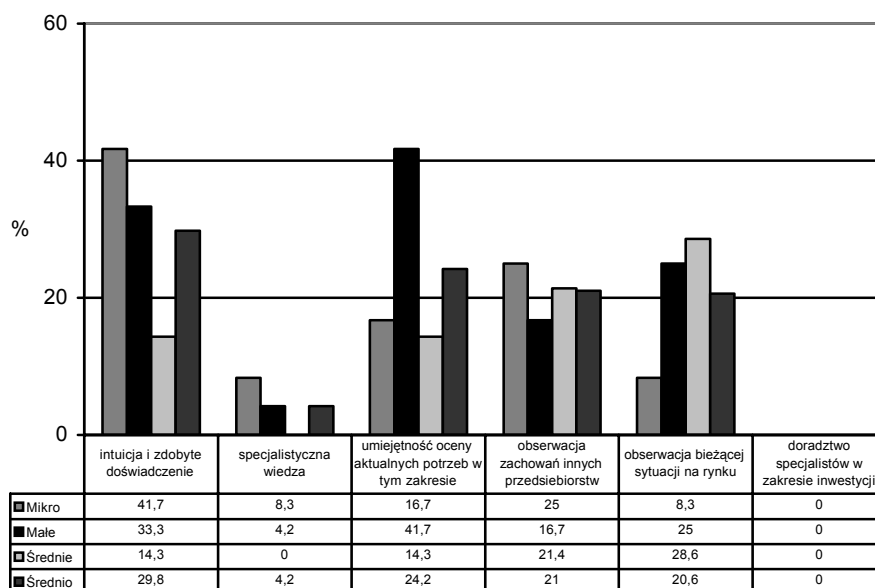
Rysunek 5

Źródła finansowania planowanych inwestycji (%)

Źródło: Opracowanie własne.

micznej w otoczeniu sektora MSP odczuwają jako niesprzyjające rozwojowi. Średnie przedsiębiorstwa planując przedsięwzięcia inwestycyjne chcą sfinansować je kredytami długoterminowymi (21,4%, wskazań), natomiast małe i mikro zakładają takie finansowanie w 8,3% przypadków.

W zakresie źródeł finansowania planowanych inwestycji przedsiębiorcy kierują się głównie intuicją i zdobytym doświadczeniem (rys. 6). Największy udział wskazań w tym zakresie odnotowano w mikroprzedsiębiorstwach (41,7%). Przedsiębiorcy kierują się również obserwacją bieżącej sytuacji na rynku (średnio 20,6% wskazań). Zarządzający obserwują także zachowania innych przedsiębiorców (średnio 21% wskazań). Przedsiębiorcy nie korzystają z pomocy specjalistów z dziedziny inwestowania, gdyż największe zaufanie mają do siebie i swoich umiejętności.

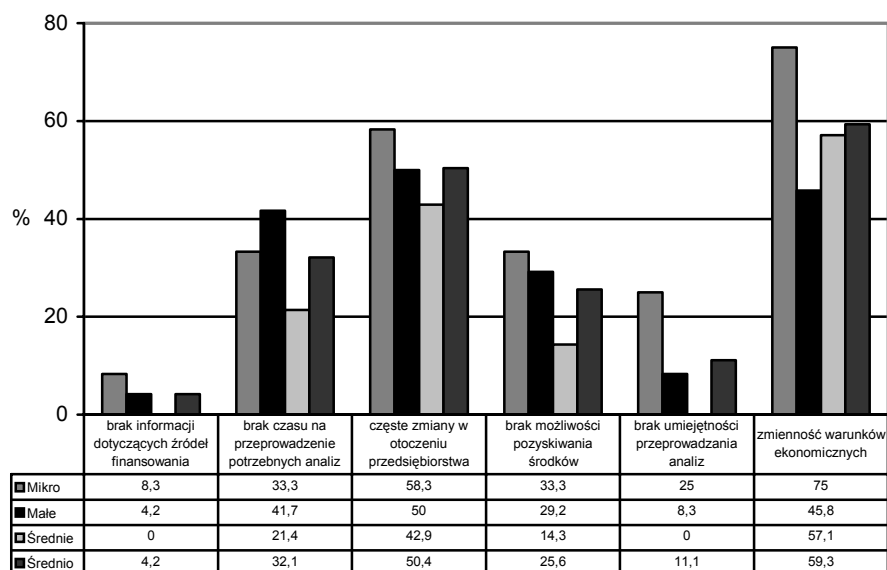


Rysunek 6

Czynniki brane przez zarządzających pod uwagę przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych (%)

Źródło: Opracowanie własne.

Na rysunku 7 przedstawiono czynniki (bariery) utrudniające przedsiębiorcom podejmowanie decyzji inwestycyjnych. Zarządzający wskazują średnio w 59,3%, że zmienne warunki ekonomiczne są dla nich największą barierą w realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych. Częste zmiany w otoczeniu zgłasza średnio 50,4% badanych. Brak możliwości pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania to również częsta przyczyna ograniczająca inwestowanie (25,6% wskazań). Czynnikiem utrudniającym podejmowanie decyzji inwestycyjnych



Rysunek 7

Czynniki utrudniające podejmowanie decyzji inwestycyjnych (%)

Źródło: Opracowanie własne.

przedsiębiorcom jest również brak czasu (średnio 32,1% wskazań). Zarządzający nie wymieniają, że brak informacji dotyczących źródeł finansowania (średnio 4,2% wskazań) oraz brak umiejętności przeprowadzania analiz (średnio 11,1%), jest ważną przeszkodą w realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono wyniki badań przeprowadzonych w przedsiębiorstwach działających w sektorze MSP regionu świętokrzyskiego. Zaprezentowane opinie zarządzających tymi podmiotami w zakresie inwestowania w rzeczowe aktywa trwałe pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków:

1. Dominującym źródłem finansowania rzeczowych aktywów trwałych jest kapitał własny. Przedsiębiorcy uważają to źródło finansowania za najbezpieczniejsze i przynoszące najmniej dodatkowych kosztów. Przy wyborze źródła finansowania kierują się w największym stopniu dostępnością, zachowaniem płynności finansowej oraz brakiem własnych środków na realizację przedsięwzięcia inwestycyjnego.

2. Za pomocą nowych inwestycji przedsiębiorstwa planują zwiększyć produkcję, zachować zajmowaną dotychczas pozycję na rynku oraz konkurować z innymi przedsiębiorstwami. Przedsiębiorcy zamierzają kupować rzeczowe aktywa trwałe i racjonalnie nimi gospodarować, dokonując okresowych przeglądów i napraw. Zamierzają również modernizować i ulepszać wykorzystywane dotychczas w działalności środki trwałe.
3. Zarządzający przedsiębiorstwami dostrzegają bariery utrudniające podejmowanie decyzji inwestycyjnych. Należą do nich częste zmiany w otoczeniu, trudności w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania oraz zmienne warunki ekonomiczne. Sytuacja taka powoduje, że podejmując decyzje inwestycyjne kierują się głównie intuicją, zdobytym doświadczeniem i uczą się z obserwacji otoczenia.

Literatura

- BOROWIECKI R.: *Efektywność gospodarowania środkami trwałymi w przedsiębiorstwie*. PWN, Warszawa-Kraków 1988.
- GMYTRASIEWICZ M.: *Aktywa inwestycyjne przedsiębiorstw*. Difin, Warszawa 2002.
- IWIN J.: *Podatkowa tarcza amortyzacyjna a wartość inwestycji rzeczowych przedsiębiorstw*. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2003.
- JANASZ W.: *Gospodarka środkami pracy w przedsiębiorstwie*. Politechnika Szczecińska, Szczecin 1986.
- JANIUK I.: *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*. Difin, Warszawa 2004.
- KARMAŃSKA A., WALIŃSKA E.: *Środki trwałe w prawie bilansowym i podatkowym*. A.D. Drągowski, Warszawa 2006.
- KASIEWICZ S., ROGOWSKI W.: *Przełomowe etapy ewolucji metodyki rachunku efektywności inwestycji w gospodarce rynkowej*. [w:] *Zarządzanie finansami. Zarządzanie ryzykiem i kreowanie wartości*. Tom 1. Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2007.
- PLUTA W.: *Szacowanie wzrostu małych i średnich przedsiębiorstw*. [w:] *Zarządzanie finansami. Inwestycje i wycena przedsiębiorstw*. Tom II, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2006.
- STRUŻYCKI M.: *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*. Difin, Warszawa 2002.
- WASILEWSKI M.: *Zarządzanie aktywami trwałymi w przedsiębiorstwach rolniczych*. [w:] *Zarządzanie rozwojem organizacji*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej 2007.

MANAGERS' OPINIONS ON INVESTMENT PROCESSES IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE ŚWIĘTOKRZYSKIE REGION

Abstract

The article presents opinions of managers on investment processes in small and medium enterprises. In most of examined companies, the financial source of tangible investments was the ownership capital. The entrepreneurs consider this source as the safest and bringing the least additional costs. To choose the financial source, the entrepreneurs pay attention especially to the availability, maintaining the liquidity and lack of their own means to implement the investment. For the entrepreneurs, the new investments serve as a source to increase the production and to preserve the market position. They purchase the tangible assets as new ones and manage them reasonably, making periodic reviews and repairs. The enterprise managers realize the barriers of making the investment decisions and in connection with this, they are guided by an intuition and experience. They observe and learn from the environment observation.

Wojciech Zbaraszewski

Zakład Finansów

Akademia Rolnicza w Szczecinie

Finansowanie ochrony środowiska przez przedsiębiorstwa w Polsce

Wstęp

W latach 70. XX w. w świadomości społecznej ugruntował się pogląd, że największym zagrożeniem dla środowiska przyrodniczego są przedsiębiorstwa przemysłowe. Wynikiem tego było wprowadzenie na szeroką skalę restrykcji dla przedsiębiorców za korzystanie ze środowiska w formie instrumentów prawno-administracyjnych (m.in. zakazów, nakazów, pozwoleń) i ekonomicznych (m.in. opłat, kar, zachęt finansowych). Jednakże w ostatnich latach to nakłady przedsiębiorców są dominujące w strukturze wydatków na działania proekologiczne.

Według szacunków Ministerstwa Środowiska, nakłady inwestycyjne w ochronie środowiska to około 63,9 mld zł w latach 2007–2010 i 61,4 mld zł w latach 2011–2014, czyli około 15 mld zł średniorocznie przez 8 lat. Jest to praktycznie dwukrotny wzrost nakładów, bo według Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) nakłady w 2005 r. na ochronę środowiska i gospodarkę wodną wyniosły jedynie 7,5 mld zł [Projekt polityki ekologicznej państwa na lata 2007–2010].

Celem artykułu jest ocena pozycji przedsiębiorstw w finansowaniu nakładów z zakresu ochrony środowiska w świetle realizacji zobowiązań wynikających z przepisów ochrony środowiska Unii Europejskiej (UE) i polityki ekologicznej państwa. W opracowaniu przedstawiono także skalę i strukturę finansowania działań środowiskowych innych inwestorów poza przedsiębiorstwami.

Materiał i metody

Podstawowym źródłem danych wykorzystanych w artykule są materiały GUS. Badania oparto na danych z raportów „Ochrona środowiska” publikowanych przez GUS w zbiorczym opracowaniu z serii „Informacje i Opracowania Statystyczne”. Ponadto, w celu możliwie wszechstronnego i obiektywnego przed-

stawienia wieloaspektowej problematyki ekologicznej, wykorzystano właściwą tematycznie literaturę przedmiotu, akty prawne i dane administracyjne. Zastosowano metody badań: statystyczne, analizy i krytyki źródeł.

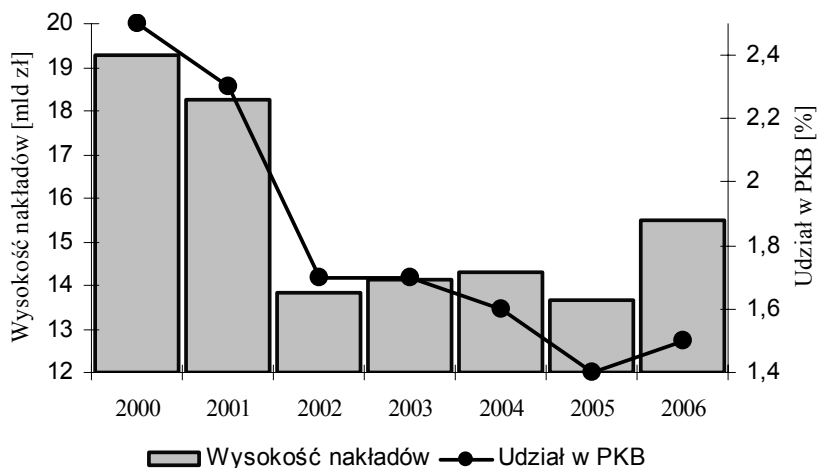
Nakłady na ochronę środowiska w Polsce

Inwestycje służące ochronie środowiska dzieli się na [Ochrona środowiska, 2007, s. 419]:

- przedsięwzięcia „końca rury” – nieingerujące w proces produkcyjny (produkcja może być prowadzona bez tej inwestycji), lecz redukujące lub unieszkodliwiające zanieczyszczenia powstałe w procesie produkcji. Nakłady na tego typu przedsięwzięcia – zgodnie z metodologią zalecaną przez Biuro Statystyczne Unii Europejskiej EUROSTAT – w całości są zaliczane do nakładów na ochronę środowiska,
- inwestycje „zintegrowane” zapobiegające zanieczyszczeniom – prowadzące do zmniejszenia ilości wytwarzanych zanieczyszczeń poprzez modyfikację procesów technologicznych (wymiana lub modernizacja linii produkcyjnej, zakup dodatkowych urządzeń), co powoduje, że produkcja staje się bardziej czysta i przyjazna środowisku. Jeżeli wprowadzany jest nowy proces technologiczny, to nakłady na środki trwale służące ochronie środowiska obejmują wydatki przewyższające te, które byłyby poniesione na wyposażenie tańsze i sprawne, ale zapewniające produkcję mniej przyjazną środowisku. W przypadku, gdy modernizowany jest zakład już istniejący, nakłady na środki trwale służące ochronie środowiska są równe całkowitym nakładom poniesionym na dostosowanie do wymagań środowiska.

Nakłady na ochronę środowiska w gospodarce narodowej, stanowiące sumę nakładów inwestycyjnych i kosztów bieżących działań ochronnych, są ponoszone przez gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa, sektor publiczny oraz sektor usług środowiskowych. W Polsce w 2006 r. w porównaniu z 2005 r. nakłady na ochronę środowiska wzrosły z poziomu około 30 mld zł do ponad 36 mld zł i stanowiły 3,4% PKB (w 2005 r. 3,1% PKB). Nakłady te głównie ponosiły gospodarstwa domowe (ponad 57%). Nakłady na ochronę środowiska, z wyłączeniem wydatków gospodarstw domowych, w Polsce w 2006 r. wyniosły 15,5 mld zł i były ponoszone głównie przez sektor przedsiębiorstw [Ochrona środowiska 2007, s. 429].

Szacuje się, że realizacja polityki ekologicznej będzie możliwa, jeśli udział nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska i gospodarkę wodną w Polsce wyniesie 1,7–1,8% PKB w latach 2007–2008 i później [Polityka ekologiczna państwa na lata 2003–2006 2002, s. 67]. Tymczasem w 2006 r. wyniósł jedynie



Rysunek 1

Nakłady ogółem na ochronę środowiska w gospodarce narodowej (bez gospodarstw domowych) w latach 2000–2006 i ich udział w PKB (ceny stałe z 2006 r.)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ochrona środowiska, GUS, Warszawa 2007, s. 429.

0,7%, przy czym należy podkreślić, że w latach 2002–2005 udział ten kształtował się na poziomie 0,6% [Ochrona środowiska 2007, s. 429].

Obowiązki przedsiębiorców w zakresie ochrony środowiska

Na przedsiębiorców nałożono wiele obowiązków w zakresie ochrony środowiska. Obowiązki wynikają z różnych aktów prawnych [szerzej w: Lipiński 2007, s. 20 i następane oraz Kobyłko 2007, s. 34], a do ważniejszych m.in. należy zaliczyć: ustawę Prawo ochrony środowiska z dnia 27 kwietnia 2001 r. [DzU 2001 r. Nr 62, poz. 627 z późn. zm.], ustawę o obowiązkach przedsiębiorców w zakresie gospodarowania niektórymi odpadami oraz o opłacie produktowej i opłacie depozytowej z dnia 11 maja 2001 r. [tekst jednolity: DzU 2007 r. Nr 90, poz. 607], ustawę o odpadach z dnia 27 kwietnia 2001 r. [Tekst jednolity: DzU 2007 r. Nr 39, poz. 251].

Przytoczone akty prawne regulują m.in. zasady postępowania przedsiębiorców korzystających ze środowiska. W świetle tych regulacji przedsiębiorcy są zobowiązani do [Famielec 2005, s. 18 i 19]:

- przestrzegania warunków ochrony zasobów środowiska,

- przestrzegania warunków i posiadania pozwolenia na wprowadzanie substancji lub energii do środowiska,
- udostępnianie informacji o środowisku i jego ochronie,
- ponoszenia opłat za korzystanie ze środowiska, w tym za wprowadzanie gazów i pyłów do powietrza, wprowadzanie ścieków do wód lub do ziemi, pobór wody, za umieszczanie odpadów na składowisku,
- administracyjnych kar pieniężnych w razie przekroczenia lub naruszenia warunków określonych w pozwoleniu lub innej decyzji organu administracyjnego,
- zapewnienia odzysku, a w szczególności recyklingu odpadów opakowaniowych i użytkowych,
- odpowiedzialności administracyjnej za negatywne oddziaływanie na środowisko w formie ograniczenia negatywnego oddziaływania na środowisko, przywrócenia przez przedsiębiorcę stanu wyjściowego środowiska lub uiszczenie przez niego określonej kwoty, rekompensującej spowodowane szkody, lub też w formie decyzji administracyjnej wstrzymania danej instalacji.

Poza zobowiązaniami wynikającymi z wymienionych aktów prawnych, przedsiębiorstwa zostały uznane za jedno z najważniejszych ogniw realizacji polityki ekologicznej państwa [*Polityka ekologiczna państwa na lata 2003–2006*, s. 68]. Ponad 40% nakładów na realizację polityki ekologicznej państwa ma pochodzić ze środków własnych przedsiębiorstw [*Projekt polityki ekologicznej państwa na lata 2007–2010*, s. 64].

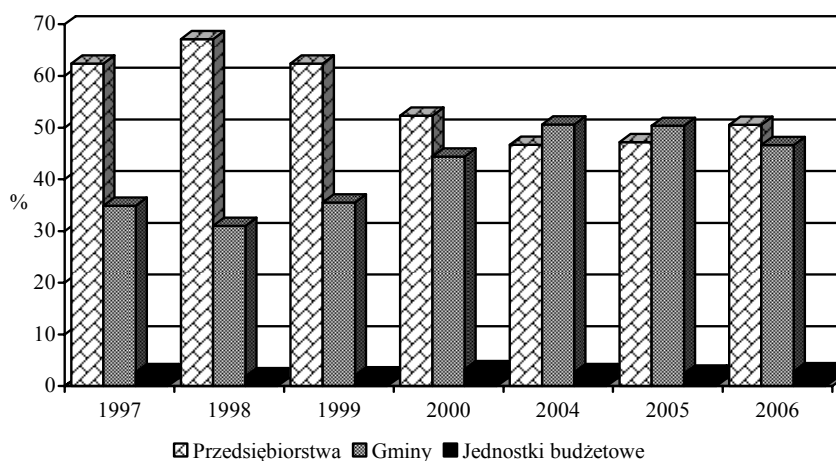
Należy podkreślić, że zakres zadań związanych z ochroną środowiska uległ znacznemu poszerzeniu po przystąpieniu Polski do UE. Przyjęte liczne zobowiązania w traktacie akcesyjnym nakładają na przedsiębiorców obowiązek wdrażania standardów ekologicznych UE [*Jadźwiński, Małachowski, 2007*, s. 227 oraz www.ukie.gov.pl].

Nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw na ochronę środowiska

Działaniami zapewniającymi racjonalne korzystanie ze środowiska przyrodniczego oraz należytą jego ochronę w przedsiębiorstwie są inwestycje ekologiczne. Nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska są to jedynie dodatkowe i możliwe do zidentyfikowania nakłady, które są przeznaczone na ochronę środowiska, redukcję zanieczyszczeń lub naprawę szkód środowiskowych. Do tej grupy nakładów nie zalicza się nakładów na działania, które mogą pozytywnie oddziaływać na środowisko, lecz ich głównym celem jest zaspokajanie innych potrzeb,

np. wzrost zysku, bezpieczeństwo i higiena pracy lub poprawa efektywności produkcji [Poskrobko 2007, s. 113 oraz Famielec, Stępień 2005, s. 23].

Przedsiębiorstwa badane przez GUS wykorzystały połowę nakładów inwestycyjnych (bez gospodarstw domowych) na ochronę środowiska w Polsce w 2006 r. (wykres 1).



Wykres 1

Udział grup inwestorów w nakładach inwestycyjnych służące ochronie środowiska w latach 1997–2006 w Polsce (ceny bieżące)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ochrona środowiska, GUS, Warszawa 2007, s. 431.

Pod koniec lat 90. ubiegłego wieku udział przedsiębiorstw wyniósł ponad 60% nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska. Obecnie ciężar finansowania przedsięwzięć z tego zakresu przesuwają się na stronę gmin, jednakże przedsiębiorstwa nadal pozostają ważną grupą inwestorów w tym obszarze gospodarki. W latach 1997–1999 udział gmin w nakładach inwestycyjnych służących ochronie środowiska wyniósł około 35%, a po 2000 r. udział ten wzrósł do poziomu około 50%. Udział jednostek budżetowych jest udziałem marginalnym i w 2006 r. wyniósł niecałe 3%.

W 2006 r. przedsiębiorstwa przeznaczyły na ochronę środowiska 3476 mln zł, a więc o 23% więcej niż rok wcześniej i prawie 40% więcej niż w 2004 r. (tab. 1).

Przedsiębiorstwa w 2006 r. wykorzystały dominującą część nakładów inwestycyjnych na ochronę powietrza (ponad 95%), ochronę gleb i wód podziemnych (ponad 84%), a także powyżej 64% całości nakładów inwestycyjnych na gospodarkę odpadami (tab. 2). Przedsiębiorstwa są jedynymi inwestorami w niektórych dziedzinach ochrony środowiska, m.in. w ochronę przed promieniowaniem jonizującym, zabezpieczenie przed przenikaniem powstających przy transporcie wod-

Tabela 1

Wartość i struktura wydatków inwestycyjnych na ochronę środowiska w latach 1998-2006 (ceny bieżące)

Wyszczególnienie	Lata					
	1998	1999	2000	2004	2005	2006
Wydatki inwestycyjne na ochronę środowiska ogółem (mln zł)	9018,7	8584,9	6570,3	5337,4	5986,5	6877,7
Udział w wydatkach inwestycyjnych na ochronę środowiska (%):						
– przedsiębiorstwa	67,1	62,4	52,3	46,68	47,20	50,54
– gminy	31,0	35,5	44,4	50,60	50,35	46,60
– jednostki budżetowe	1,9	2,1	3,3	2,72	2,45	2,86
Wydatki inwestycyjne przedsiębiorców na ochronę środowiska (mln zł)	6051,5	5356,9	3436,3	2491,5	2825,6	3476,0

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie: Ochrona środowiska, GUS, Warszawa 2007, s. 431.

nym, zanieczyszczeń do rzek, mórz oraz innych akwenów spalaniem odpadów komunalnych, kompostowaniem czy też oczyszczaniem ścieków przemysłowych [Ochrona środowiska 2007, s. 433–444]. W dwóch analizowanych latach istotnie zmalały nakłady przedsiębiorstw na działalność badawczo-rozwojową (prawie 93%). Obniżył się również udział nakładów przedsiębiorstw na zmniejszenie hałasu i wibracji (ok. 29%), ochronę różnorodności biologicznej i krajobrazu oraz ochronę gleb i wód podziemnych (po prawie 14%), a także gospodarkę odpadami (11%). W niewielkim stopniu wzrosła aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw w odniesieniu do gospodarki ściekowej i ochrony wód, a także w pozostałej działalności związanej z ochroną środowiska (+3%). Udział przedsiębiorstw nie uległ większym zmianom w ochronie powietrza oraz ochronie przed promieniowaniem jonizującym.

Tabela 2

Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych na ochronę środowiska w Polsce w 2005 i 2006 r.

Wyszczególnienie	2005	2006	Zmiana w punktach procentowych
1	2	3	4
Ogółem nakłady inwestycyjne na ochronę środowiska (w mln zł)	5 986 499,9	6 877 759,2	–
Ogółem nakłady inwestycyjne przedsiębiorstw na ochronę środowiska (w mln zł)	2 825 437,6	3 476 194,9	–

Tabela 1 cd.

1	2	3	4
Udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych na ochronę środowiska ogółem (w %)	47,20%	50,54%	-3,34%
W tym udział przedsiębiorstw w nakładach inwestycyjnych ogółem według kierunków inwestowania (w %)			
– ochrona powietrza	94,13	95,04	+0,91
– gospodarka ściekowa i ochrona wód	24,50	27,83	+3,33
– gospodarka odpadami	75,38	64,29	-11,09
– ochrona gleb i wód podziemnych	98,27	84,47	-13,80
– zmniejszenie hałasu i wibracji	73,54	44,80	-28,74
– ochrona różnorodności biologicznej i krajobrazu	14,98	1,00	-13,99
– ochrona przed promieniowaniem jonizującym	100,00	100,00	0,00
– działalność badawczo-rozwojowa	100,00	7,23	-92,77
– pozostała działalność związana z ochroną środowiska	44,24	47,07	+2,84

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie: Ochrona środowiska, GUS, Warszawa 2006, s. 416–417 oraz Ochrona środowiska, GUS, Warszawa 2007, s. 433–444.

Źródła finansowania ochrony środowiska w przedsiębiorstwach

Środki finansowe na realizację przedsięwzięć służących ochronie środowiska mogą pochodzić ze źródeł publicznych, prywatnych oraz zagranicznych. Finansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych, jak i działalności bieżącej odbywa się z następujących źródeł [Famielec 2005, s. 56 i następne]:

- środków własnych podmiotów – przedsiębiorstw i samorządów gminnych,
- celowych funduszy ekologicznych – Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej (NFOŚiGW), wojewódzkich, powiatowych oraz gminnych funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej,
- Banku Ochrony Środowiska SA i innych banków komercyjnych,
- budżetu państwa i budżetów samorządowych,
- zagranicy,
- innych źródeł, np. fundacji ekologicznych.

Koszty bieżącej ochrony środowiska są finansowane przede wszystkim ze środków własnych. Udział subwencji w finansowaniu działalności bieżącej jest

niewielki i np. w 2006 r. w sektorze gospodarczym wyniósł poniżej 1,5% kosztów brutto sektora [Ochrona środowiska 2007, s. 465].

Nakłady na ochronę środowiska w Polsce finansowane są głównie ze środków własnych, w sektorze publicznym przez jednostki samorządowe i centralne, a w sektorze gospodarczym przez przedsiębiorstwa (tab. 3).

Tabela 3

Udział źródeł finansowania nakładów inwestycyjnych służące ochronie środowiska w latach 1998–2006 w Polsce (ceny bieżące)

Wyszczególnienie	Lata					
	1998	1999	2000	2004	2005	2006
Ogółem nakłady (w mln zł)	9018,7	8584,9	6570,3	5337,44	5986,50	6877,76
Środki własne przedsiębiorstw	50,2	46,2	53,4	30,24	31,05	30,22
Środki własne gmin	–	–	–	17,86	18,02	15,30
Środki z budżetu centralnego i lokalnego	6,4	5,2	4,0	6,16	1,62	1,89
Środki z zagranicy	7,3	5,9	3,9	12,23	15,96	19,16
Fundusze ekologiczne	16,2	24,6	20,0	24,14	21,15	17,56
Kredyty i pożyczki krajowe	12,5	12,9	11,7	8,27	7,60	11,43
Inne środki	7,4	5,2	5,6	4,50	3,56	3,59
Ogółem (w %)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie: Ochrona środowiska, GUS, Warszawa 2007, s. 431.

Analiza struktury finansowania nakładów inwestycyjnych wskazuje na dominujący udział środków własnych podmiotów gospodarczych, który wynosił aż 53% w 2000 r. W ostatnich latach (2004–2006) udział przedsiębiorstw w finansowaniu całości nakładów inwestycyjnych w zakresie ochrony środowiska kształtował się na poziomie około 30%. W badanym okresie znaczący udział w finansowaniu przedsięwzięć służących ochronie środowiska miały fundusze ekologiczne. Najniższy poziom wsparcia ze strony funduszy ekologicznych został odnotowany w 1998 r. i wynosił 16,2% całości nakładów inwestycyjnych na ochronę środowiska. Z kolei udział ponad 24% został odnotowany w latach 1999 i 2004. Jednocześnie wyraźnie maleje udział środków budżetowych szczebla centralnego i lokalnego w finansowaniu przedsięwzięć ochronnych.

Systematycznie rośnie udział finansowania ochrony środowiska w Polsce środkami z zagranicy (ponad 19% w 2006 r.). Jest to związane zwłaszcza z wykorzystywaniem środków unijnych. W UE istnieją 4 fundusze strukturalne, przy czym działania z zakresu ochrony środowiska są realizowane w ramach Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (ERDF), a ponadto w dwu programach operacyjnych: Zintegrowanym Programie Operacyjnym Rozwoju Regionalnego oraz Sektorowym Programie Operacyjnym „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw”. Przedsiębiorstwa mogą wykorzystywać również środki finansowe Funduszu Spójności, nazywanego też Europejskim Funduszem Kohezji. Fundusz Spójności nie należy do funduszy strukturalnych, ale jest instrumentem polityki strukturalnej UE.

Typowym inwestorem spełniającym rolę właściciela kapitału wnoszonego na poczet działalności ochronnej podmiotów gospodarczych są w Polsce także fundusze ekologiczne (w 2006 r. ponad 17% udział w finansowaniu nakładów inwestycyjnych w zakresie ochrony środowiska w Polsce). Przedsiębiorstwa realizujące zadania inwestycyjne w zakresie ochrony środowiska mogą uzyskać pomoc finansową ze środków Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej oraz wojewódzkich funduszy ochrony środowiska.

Przedsiębiorcy na zadania z ochrony środowiska mogą uzyskać środki także z banków w ramach:

- ogólnych linii kredytów inwestycyjnych na warunkach komercyjnych,
- specjalnych linii kredytowych na sfinansowanie inwestycji proekologicznych na zasadach komercyjnych,
- kredytów i pożyczek preferencyjnych.

Znaczącą pozycję w ramach sektora bankowego w nakładach na ochronę środowiska ma Bank Ochrony Środowiska SA (BOŚ). W 2006 r. BOŚ udzielił 2109 kredytów na finansowanie przedsięwzięć proekologicznych w łącznej kwocie 566,76 mln zł [Raport BOŚ 2007, s. 9]. Kredyty udzielone przez ten bank (we współpracy z NFOŚiGW oraz funduszami wojewódzkimi) w 2006 r. stanowiły około 60% całkowitej wartości kredytów i pożyczek krajowych na finansowanie przedsięwzięć z zakresu ochrony środowiska [Ochrona środowiska 2007, s. 431 i 484].

Szczególnymi źródłami kapitałów własnych o charakterze ekologicznym są dotacje i subwencje, a także ulgi, zwolnienia i odliczenia podatkowe, które poprzez przychody lub zyski nadzwyczajne lub też zmniejszone obciążenia podatkowe wpływają na wynik finansowy netto oraz na wynik finansowy zatrzymany, zasilając kapitał własny. Takich dotacji i subwencji mogą udzielać:

- fundusze ekologiczne – poprzez umorzenia pożyczek, preferencyjne oprocentowanie kredytów,
- skarb państwa – poprzez np. stosowanie preferencji podatkowych,

- instytucje i programy pomocowe, np. Fundusz na rzecz Globalnego Środowiska.

Dopełnieniem źródeł finansowania zamierzeń z zakresu ochrony środowiska w przedsiębiorstwie są m.in. zobowiązania i instytucje leasingowe.

Wnioski

1. Przedsiębiorstwa są podstawowym podmiotami finansowania nakładów na ochronę środowiska w Polsce (50% udziału w wydatkach inwestycyjnych na ochronę środowiska, bez gospodarstw domowych, w 2006 r. i w latach ubiegłych).
2. O silnej pozycji przedsiębiorstw w finansowaniu ochrony środowiska świadczy fakt, że w ostatnich latach są one często głównym albo jedynym inwestorem w niektóre dziedziny ochrony środowiska, m.in. na ochronę powietrza, ochronę gleb i wód podziemnych, gospodarkę odpadami.
3. Polityka ekologiczna państwa na lata 2003–2006 z uwzględnieniem perspektywy na lata 2007–2010 w sektorze gospodarczym nie została w pełni zrealizowana.
4. Wstąpienie Polski w struktury UE nie tylko nałożyło wiele obowiązków związanych z dostosowaniem do obowiązujących przepisów wspólnotowych, ale również umożliwiło sektorowi gospodarczemu dostęp do środków na finansowanie inwestycji z zakresu ochrony środowiska.
5. Możliwość wykorzystania środków z funduszy UE powinna przyczynić się do zwiększenia nakładów przeznaczanych na inwestycje z zakresu ochrony środowiska.

Literatura

- KOBYŁKO G., *Proekologiczne zarządzanie przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 2007, s. 34.
- FAMIELEC J., STĘPIEŃ M., *Informacja ekologiczna w ujęciu finansowym*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 2005, s. 23 i następne.
- JADŹWIŃSKI I., MAŁACHOWSKI K., *Następstwa integracji Polski z Unią Europejską w dziedzinie ochrony środowiska*, s. 227 i następne. [w:] Małachowski K., *Gospodarka a środowisko i ekologia*, CeDeWu, Warszawa 2007.
- Strona internetowa Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej www.ukie.gov.pl
- LIPIŃSKI A., *Prawne podstawy ochrony środowiska*, Wolters Kluwer Polska – Oficyna, Warszawa 2007, s. 20 i następne.
- Ochrona środowiska, GUS, Warszawa 2007, s. 419.

- Polityka ekologiczna państwa na lata 2003–2006 z uwzględnieniem perspektywy na lata 2007–2010.* Materiały Ministerstwa Ochrony Środowiska, Warszawa 2002 s. 67.
- POSKROBKO B., *Zarządzanie środowiskiem*, PWE, Warszawa 2007, s. 113.
- Projekt polityki ekologicznej państwa na lata 2007–2010 z uwzględnieniem perspektywy na lata 2011–2014.* Materiały Ministerstwa Ochrony Środowiska.
- Raport ekologiczny 2007*, materiały Banku Ochrony Środowiska SA, Warszawa 2007, s. 9.
- System finansowania ochrony środowiska w Polsce*, pod red. J. Famielec, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, 2005, s. 18 i 19.

FINANCING ENVIRONMENT PROTECTION BY COMPANIES IN POLAND

Abstract

The paper aims to evaluate the funds spent on environmental protection by various companies according to the compulsory commitments imposed by the European Union. The conducted analysis proved that Polish companies had taken over the dominant role from the State in financing expenditures on the environmental protection. Nevertheless, the state environmental policies scheduled for 2003–2006, and prolonged later for 2007–2010 have not been completed entirely yet. This is the reason why EU funds should be enlarged and in consequence contribute more to the growth of expenditures spent on environmental investments in private companies too.

Maria Pestis, Dmitry Rudenko, Elena Rudenko, Pavel Pestis

Economical Faculty

Grodno State Agrarian University, Belarus

Financial position of agricultural enterprises of Belarus and its perfection

Introduction

One of the main problems of social and economic development of any society and State is the problem of farm production. Therefore practically all countries support all agricultural producers and village territories.

And like this was in the Soviet period up to 1990 year. At minimum expenses of tax payments of collective farms and state farms separate investment programs, melioration, cultural and technical works, chalking, exportation of peat for fertilizing, veterinary and sanitary measures and keeping of infant schools etc. are financed from State budget. Buying of main material resources (fertilizers, petroleum, the electric power and gas, agricultural machinery) compensating due to the budget on 50%. In 1988–1990 years profitability was on the level of 40–42% because of purchasing prices on agricultural production and system of extra charges for excess of achieved level and differentiated extra charge to the farms working in the worst natural-economic conditions. On prime cost of produced production on dairies and meat-packing factories 25% from purchasing prices on milk, 19% on beef and 49% on pork were paid to farms. It promotes supporting of stable prices on dairy and meat production. Everything else was covered due to union budget. Almost all farms received incomes from food activity and it was enough for development of industrial and social sphere. At that time the Level of development industrial and a social base in a farm-production was high enough. In 2006 on production volumes we achieved only 75% of that level [Pycak 2007].

Methods of research

Authors on the basis of statistical information analyze results of activity of agricultural organizations of Belarus and the level of State support and direction of expenditure of budgetary funds is evaluated.

Carried out researches allowed to reveal problems in financial position of the agricultural enterprises and ways of its further perfection are planned.

Results of research

During liberal reforms of first half of 90th years of last century much from achieved in agrarian and industrial complex has been destroyed. In 90th years the State managed not so generously with agriculture. The State support has been minimized, credits were issued under huge percent and fund of support of agricultural producers were small. The sum of added percents for using of credits and taxes exceeded assignments from fund and budget. The Agriculture continued its existence due to the saved up potential of last years. For example in 2000 assignments from the budget in fund of support constituted 409 billion rubles and taxes and percent paid to banks constituted 738 billion rubles. So difference is not in favour of village has constituted 329 billion rubles or 412 million US dollars. On positive support farms have gone out only in 2004 year. Techniques bought at the expense of republican fund of support almost on 1 billion rubles have been transmitted to farms to long lease. But not all farms could pay a rent and by the end of 2004 year expire debts was accumulated more than 500 billion rubles (nearly 250 million US dollars). In 2006 year has been written off 500 billion rubles of this indebtedness and other part is extend up to 2012 year [Пархоменко 2007].

The last 15 years existed disparity of prices on agricultural and industrial products which in last 3 years was a little reduced. Annually from agriculture in result of nonequivalent exchange was pumped over industry up to 1 billion US dollars in equivalent. By calculation of Institute of Agrarian Economy of National Academy of Science of Belarus agriculture in result of it has received less more than 10 billion US dollars. For years of reorganization (perestrojka) in result of nonequivalent exchange of other factors losses of agriculture evaluated in more considerable sum.

Investments into farm-production were reduced. If in 1985–1990 years specific gravity of investments into agriculture constituted 25–30% of total investments into national economy than in all next years it would be no more than 5–7% while industrial investments were not less than 30%. Specific weight of assignments on agro-industrial complex in total amount of enough poor at that time consolidated budget of republic constituted from 9 up to 12% or 3–4% from GDR. It has led to decrease in output of products in agricultural organizations. For example in 2000 in comparison with 1990 years production of grain has decreased for 36%, a potato – in 3.3 times, vegetables – in 2 times, realization of

cattle and poultry – in 2.5 times and production of milk decreased in 2.1 times. More than in 2 times the quantity of tractors and combine harvesters and other agricultural machinery have decreased. Almost in 2 times bringing of mineral and organic fertilizers has decreased. The country stood on border of food crisis. In process of overcoming the crisis phenomena in republic support of agriculture from the State was increased [Бычков 2006]. Firstly it was seen in technique which has started to be felt from 2004 year when the republican fund of support agricultural producers has increased up to 1.2 billion rubles (570 million dollars) and interest rates under credits from 120% in 2000 year have decreased to 25–18% (Table 1).

Table 1

Dynamics of change of accounts payable and main economic indicators

Details	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Account payable in relation to total amount:						
Production of gross output	0.30	0.35	0.27	0.41	0.45	0.47
Proceeds from realization of agricultural production	0.55	0.68	0.49	0.76	0.72	0.77
Gross income	1.54	2.37	1.57	2.78	1.67	1.55
Profits from realization of production, %	11.0	–6.8	–9.7	–11.6	15.0	18.5

In 2004 have been accepted Decrees of President of Belarus No 138 from 19th March 2004 and No 280 from 14th June 2004 according to which:

- purchase prices of the basic kinds of agricultural production are increased milk, horned cattle and pigs extra charges to purchase prices are established,
- delay of debts for energy carriers on fund of social protection of population and budgets of all levels is carried out,
- investments into agriculture due to leasing of agricultural machinery are increased,
- due to long-term credits of banks building dwelling houses in village has begun.

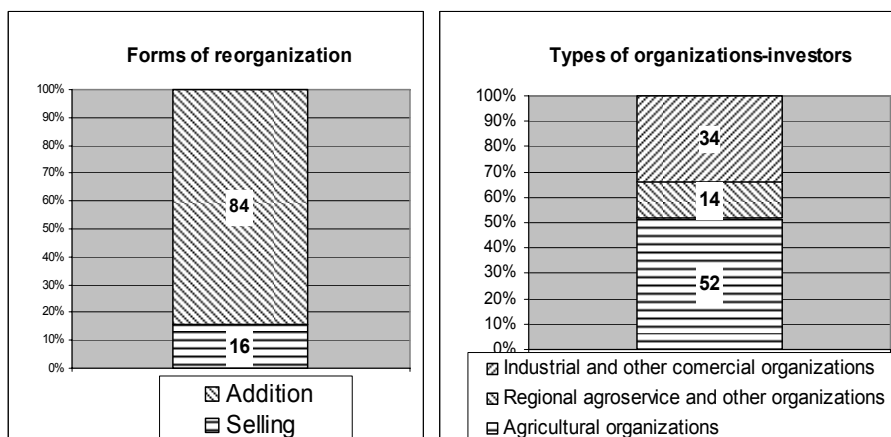
The separate direction provides reforming the unprofitable agricultural enterprises. In facts given on 1st January 2006 has been radically reorganized 505 unprofitable agricultural enterprises by transferring their resources to the effective organizations-investors. Results of transformation of unprofitable organizations conducted in regions during 2004–2005 years are presented in Table 2.

Table 2

Transformation of organizations with a critical level of financial position in 2004–2005

Region	In conditions on 1.01.2004		In conditions on 1.01.2006				
			Reorganized according Decrees No: 138, 280		Coming out on operated work taking into account preferences of the State and industrial reorganization		Liquidated according Law
	Quantity per unit	%	Quantity per unit	%	Quantity per unit	%	
Brest region	110	8.7	41	8.3	69	9.2	–
Vitebsk region	343	27.3	133	26.4	210	28.1	–
Gomel region	250	20.0	74	14.6	176	23.6	–
Grodno region	89	7.2	32	6.4	57	7.6	–
Minsk region	245	29.0	140	27.9	105	14.1	–
Mogilev region	212	16.7	81	16.4	130	17.4	1
Belarusian co-operative society	4	–	4	–	–	–	–
Republic of Belarus	1253	100	505	100	747	100	1

From total amount of reorganized unprofitable enterprises 16% of enterprises are sold to juridical persons-investors as property complexes and 84% are attached (Fig. 1).

**Figure 1**

Forms of reorganization of enterprises of Agro Industrial Complex and types of organizations-investors

In the form of jointment in property to the possession of investors of 420 objects is transferred. It is necessary to note that among of investors who have acquired property complexes of unprofitable organizations 52% agricultural enterprises of various forms of ownership have constituted, 34% – industrial enterprises (including private) and other commercial structures including financial institutions constituted 14% – agro service and other organizations of agrarian and industrial complex have constituted. It is remarkable that 35% from total number of added to agricultural organizations of unprofitable organizations are necessary related in Vitebsk region. In the country to investors 85 unprofitable agricultural organizations are sold. The price of selling was established at the rate of 20% from cost of clean assets with payment by installments for 3 years without indexation and has constituted 50 billion rubles. From among the sold enterprises 51% was in the Minsk region where has been sold to investors 37 property complexes of agricultural production cooperatives for sum of 17 billion rubles and 4 objects of republican property in total cost of 4.2 billion rubles and 10 objects of communal property in total cost of 8.8 billion rubles. Minimum price of sale in 2004 has constituted 5.2 million rubles (property complex Agricultural Producers' Co-operative «Pekalin» Smolevichskij region is sold to Individual Owner «Shtoc-Agro-Service»). Maximum price of sale was equaled 2.7 billion rubles (property complex Agricultural Producers' Co-operative «Ozereckij» Smolevichskij region is sold to Private Unitary Agricultural Enterprise «Ozereckij-Agro» Public Corporation Belagroprombank) [Гусаков, Бельский 2007].

In facts given in 1st January 2006, to organizations-investors is transmitted to use (rent) 1.9 million in hectares of agricultural grounds that constitutes 25% from total number of lands which are in use of agricultural organizations of country. Quantity of occupied in agrarian production of organizations-investors constituted 24.2% from total number of workers of republican agricultural organizations 104.4 thousand persons.

From the moment of reorganization of unprofitable agricultural enterprises by investors under various programs in agrarian production more than 740 billion rubles is invested. In this sum internal funds of investors constituted 65%, budget –14%, credits of banks –12% and others – 9%.

Volume of deposits of organizations-investors counting on 100 hectares of agricultural lands is presented in Figure 2.

In Minsk region amount of investments on 100 hectares of agricultural lands more than in 2 times exceeded average republican and almost in 6 times which were achieved in Vitebsk region. Joint Enterprise Closed Company «Slavneft-start» (17.1 billion rubles), Regional Unitary Enterprise Industrial Union «Belaruskali» (16.9 billion rubles), Limited Company «Firm «Zhdanovich» (14.2 billion rubles), Public Corporation «Derzhinsk Poultry Factory » (11.9 billion

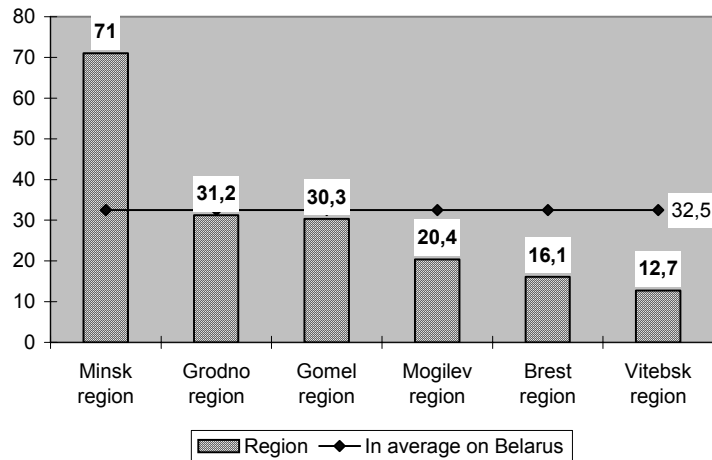


Figure 2

Financial investments of organizations-investors in development of an agriculture on 2004–2005 on 1 hectare from lands, one million rubles

rubles), Regional Unitary Enterprise «Minsk Tractor Plant» (8.2 billion rubles), Limited Company «Oma» (2.2 billion rubles) concern to largest investors. Increase of investors' activity is promoted by fixed legislation privileged system of taxation established allowing them during 3 years (since 2005) to acquire agricultural machinery, equipment and spare parts to them for the sum in equivalent of 150.0 thousand euro [Сборник рекомендаций... 2005].

For last 3 years the State support to agriculture was significant and constituted 7.5 billion rubles duplicated [Гусаков и др. 2006]:

- from republican budget – 1.0 billion rubles,
- from regional budgets – 2.0 billion rubles,
- from republican fund of support – 4.5 billion rubles.

All this has led to decrease of quantity of unprofitable enterprises (Tab. 3).

Unfortunately for the last years from allocated funds huge sums should be directed on liquidation of old debts and also foreign credits which were used for buying of import and native techniques and reduction of price of credit resources for buying of native techniques which is transmitted to leasing. On credit repayment and loans 1760 billion rubles is directed and on price reduction of credits – 356 billion rubles is directed. From a total sum of assignments 130 billion rubles are directed on keeping of budget organizations such as veterinary service, service of quarantine, with seeds and sort testing inspections. On financing of agrarian science 55 billion rubles is directed [Бычков, Володько 2006].

Due to own capital, budgetary funds and credits of banks investments into agrarian sector have grown. If in 2000 year on 1 hectare of agricultural lands 20 US dollars were invested in 2001 it would be 14, in 2004 – 57, in 2005 – 119, in 2006 – 190 US dollars (Tab. 3).

Table 3

Quantity of unprofitable organizations of system of Ministry of Agriculture and Foodstuffs of Belarus, per unit

Details	On 01.01.2004		On 01.01.2005		On 01.01.2006	
	Quantity	Specific weight %	Quantity	Specific weight %	Quantity	Specific weight %
Total sum on Ministry of Agriculture and food	1648	52.7	557	20.2	22	0.9
Including by branches: Agriculture	1400	59.6	295	14.2	7	0.4
Industry, including:	157	38.2	181	48.8	8	2.3
– Grain manufacturing industry	16	39.0	22	52.4	2	5.1
– Baking industry	2	5.4	4	8.0	0	0.0
– Meat industry	14	32.1	10	38.5	1	3.6
– Dairy industry	47	49.5	62	68.9	0	0.0
– Preprocessing of flax	43	78.2	36	67.9	0	0.0
– Mechanical engineering	5	19.2	7	30.4	1	4.5
– Repairing of machinery and equipment	8	20.6	6	25.0	0	0.0
– Others	22	33.3	34	54.0	4	6.5
Others	91	24.9	81	25.6	7	2.5

Table 4

Dynamics of level of State support of agriculture

Indexes	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Budget funds, thousand rubles:						
– On one hectare of agricultural lands accounts	55.2	90.7	97.7	177	287	372
– On one average annual worker	780	1337	1693	3269	5529	7407
State grants in relation to total volume: Production of gross output of agriculture	0.24	0.21	0.15	0.27	0.32	0.33
Grain from realization of agricultural production	0.43	0.41	0.28	0.50	0.52	0.54
Gross revenue	1.21	1.42	1.0	1.83	1.2	1.1

For reduction of terms renewal of farms by native techniques the Republican program of equipment of agricultural-production modern native techniques on 2005–2010 years is developed and approved by the Decree of President of Belarus No 137 from 17th March 2005 year. By this Decree provided delivery of:

- combine harvesters – 8320 things,
- forage harvesters – 2260 things,
- loaders – 3900 things,
- energy rich tractors – 6432 things,
- agricultural cars MAZ – 8000 things,
- combined soil-cultivating and sowing units – 2890 things,
- ploughs – 6000 things,
- others technique.

The same decree approves new method of payments for supplied technique. Technique is bought due to credits of banks and transmitted in leasing to agricultural enterprises. Recipient of leasing during five years since second year symbolical initial installment and lease payments are paid. Under such scheme in 2005 year was bought technique with taking into account reduction of prices on 916 billion rubles in 2006 – on 1410 billion rubles for 2007 is provided to buy its on 1241 billion rubles

On the one hand, such scheme of accounts contributed to increasing of deliveries of technique and equips by it all farms. On the other hand it is not advantageous for agribusiness complex as cost of technique due to rent payments and high interest for bank credit manages on 50% more expensively. So we pay half of cost to banks. For example in the current year percent to banks constitute 230 billion rubles and in next year can reach 270 billion rubles. Besides it is necessary to return credits for banks: in the current year it is 351 billion rubles, in next year it will be 482 billion rubles concern to the largest investors, and in 2009 it will be 631 billion rubles etc. It is rather difficult. Since 2008 year from buying of expensive import equipment in leasing it is necessary to refuse with State support.

First of all investments into agriculture directed on re-equipment by techniques of new generation of native production, which still have not so good quality and reliability as foreign analogues. Reconstruction and technical re-equipment of stock-rearing farms together with rising of volumes of using fertilizers and cutting-edge technologies have allowed during 3 years to increase production volumes, agricultural production on 36% and to have gross yield of grain in size 6–7 million tons and sugar beet – nearby 4, potato – 8.3 and vegetables – 2.2 million tons. Due to intensive factors it was possible to increase production of animal production: milk on 50% and realization of cattle and poultry on 51% and eggs on 38%. By productivity in cattle breeding the best progress for all history of Belarus are exceeded.

It is necessary to tell about milk productivity. For 3 years the mid-annual yield of milk from a cow from 2611 up to 4019 kg was succeeded to increase. Among districts the first place borrows Minsk district where yield of milk formed 4472 kg. Among regions the best index has Neswizh region it is 6229 kg and almost 6000 kg milked in Grodno region.

Conclusion

To sum up it is possible to establish that investments into agricultural-production in size nearby 2 billion US dollars in equivalent have allowed changing essentially into best side production process in village. In future it is necessary to obtain possibilities in increasing of investments as half of agricultural technique participating in production process has life time from 15 till 20 years and repairing and its service require huge costs because it needs to be renewed by more productive and less powerinputed.

In 2007 year the main source of financial support of agricultural producers is republican fund of support of producers of agricultural produce, the foodstuffs and agrarian science where craning in the sum of 2263.8 billion rubles (more than 1 billion US dollar) are approved.

But today we see that such earnings can not be as from payment in this fund by Decree of President firms of petroleum-refining industry are free that evaluated in 319 billion rubles.

Assignments from fund will be directed on:

- a) Price reduction of credit resources of bans under credits granted on investment and leasing of technique. It is constituted 241 billion rubles;
- b) Additions to purchase prices directed on buying of mineral fertilizers and facilities of plant protection. It is constituted 516 billion rubles;
- c) Price reduction of techniques supplied on conditions of leasing. It is constituted 418 billion rubles;
- d) Financing of program « Tribal work». It is constituted 72 billion rubles;
- e) Investments including into building and modernization of cattle-breeding and poultry farms, storages for flatten grains and other objects. It is constituted 194 billion rubles;
- f) Technical re-equipment of granary. It is constituted 100 billion rubles;
- g) Other programs as flax production, potato growing, vegetable growing, etc. But it is the small sums on 15–20 billion rubles.

Thus further work of agricultural enterprises should be directed on perfecting of economic activities, blameless work and capital renewals.

Literature

РУСАК Л.В. Состояние и пути решения проблем развития сельскохозяйственного производства Беларуси // Белорусское сельское хозяйство № 4 – 2007, с. 7–13.

- ПАРХОМЕНКО Н. Совершенствование механизма распределения государственных инвестиций между реформированными сельскохозяйственными организациями // *Агроэкономика* № 2 – 2007.
- БЫЧКОВ Н. Механизм финансового оздоровления предприятий АПК и привлечения в них инвестиций // *Агроэкономика* № 9 – 2006.
- ГУСАКОВ В., БЕЛЬСКИЙ В. Научные основы совершенствования действующего механизма хозяйствования АПК // *Агроэкономика* № 1 – 2007.
- Сборник рекомендаций по реорганизации предприятий АПК. Под ред. В.Г. Гусакова. - Минск, Институт аграрной экономики НАН Беларуси, 2005 – 340 с.
- ГУСАКОВ В.Г., САЙГАНОВ А.С., БЕЛЬСКИЙ В.И., БЫЧКОВ Н.А. и др. Оценка реорганизации убыточных сельскохозяйственных организаций // *Белорусское сельское хозяйство*. 2006, № 1 с. 2–8.
- БЫЧКОВ Н.А., ВОЛОДЬКО С.И. Аннексия предприятий или принудительное присоединение убыточных организаций: выбор инвестора // *Аграрная экономика*. 2006, № 2 с. 10–14.

SYTUACJA FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW ROLNICZYCH NA BIAŁORUSI

Streszczenie

Celem opracowania jest analiza finansowa przedsiębiorstw rolniczych na Białorusi. Wskazuje ona na najlepszą sytuację finansową przedsiębiorstw w latach 1990–2000. Obecnie główne kierunki pomocy przeznaczonej dla producentów rolnych wiążą się z: dotacjami publicznymi, podnoszeniem cen oraz problemem opóźnień w płatnościach. Oddzielne działania związane są z reformą, która idzie w kierunku fuzji przedsiębiorstw niedochodowych lub ich sprzedaży organizacjom bądź też inwestorom funkcjonującym bardziej efektywnie. W latach 2000–2006 poziom publicznych inwestycji wzrósł z 20 do 190 USD w przeliczeniu na jeden hektar. W znacznej mierze fundusze te przeznaczone są na modernizację technologii produkcji w rolnictwie. Istnieje również prawdopodobieństwo, że w przyszłości wystąpi konieczność rezygnacji z tej praktyki. Kolejne działania powinny być skupione na rozwoju efektywności produkcji rolniczej.

Beata Filipiak, Agnieszka Zegarek

Katedra Zarządzania Finansami

Uniwersytet Szczeciński

Kształtowanie wartości nieruchomości miejskich w świetle problemów rozwoju miasta Szczecina

Wstęp

We współczesnym świecie znaczącą determinantą rozwojową jest przestrzeń, która jest dobrem rzadkim i ograniczonym. Staje się ona ważnym elementem działalności społeczno-ekonomicznej człowieka, ale również wywołuje wiele konfliktów i problemów. Proces gospodarowania przestrzenią musi być oparty na zasadach i regulacjach prawnych pozwalających w sposób efektywny i skuteczny prowadzić działalność opartą na wykorzystaniu przestrzeni.

Jednym z podstawowych elementów przestrzeni i gospodarowania nią są nieruchomości. Aby realizować cele, wszystkie podmioty potrzebują terenów – nieruchomości. W wyniku zajmowania przestrzeni przez różne podmioty i ich użytkowania zgodnie z potrzebami tworzy się określona struktura użytkowania terenu, regionu czy kraju. Ta struktura stanowi podstawę oceny z punktu widzenia interesu społecznego, ale i gospodarczego.

Podstawowym kryterium wchodzącym w skład systemu ocen jest kryterium rozwoju. Stąd też ważnym elementem jest także wykorzystanie nieruchomości, aby sprzyjały one kształtowaniu rozwoju danego terytorium, regionu czy państwa.

Należy podkreślić, że na tle wykorzystania przestrzeni, a zwłaszcza nieruchomości, rodzą się konflikty. Podmioty gospodarcze dążą do zajęcia i przemysłowego wykorzystania takich nieruchomości, które są dogodne dla nich z punktu widzenia realizacji ich celów i będą przynosić im znaczące korzyści. Nie zawsze taka działalność jest korzystna dla innych podmiotów użytkujących przestrzeń i nieruchomości. Może ona również zagrażać interesom pozostałych podmiotów, powodując zakłócenia w przestrzeni.

Konieczne jest zatem, aby gospodarka nieruchomościami w przestrzeni była prowadzona przez podmiot wyznaczony do tego celu, posiadający określone uprawnienia i wyposażony w kompetencje w tym zakresie.

Celem artykułu jest wskazanie znaczenia wartości nieruchomości w kształtowaniu przestrzeni miejskiej. Rozważania będą prowadzone w odniesieniu do możliwości rozwojowych miasta Szczecina, gdyż nieruchomości stanowią ważny element kształtowania przestrzeni (zwłaszcza rozwojowej), ale i polityki przestrzennej władz miejskich. Autorki posłużą się w swoich rozważaniach przykładami nieruchomości gruntowych, gdyż te stanowią podstawę kształtowania i porządkowania przestrzeni miejskiej jako podstawowego elementu polityki rozwojowej miasta Szczecina.

Problemy kształtowania rozwoju przestrzeni miejskiej

Za podstawowe podmioty kształtowania rozwoju przestrzeni miejskiej uznaje się administrację publiczną (samorządową), podmioty gospodarcze i grupy interesu oraz społeczeństwo [Kościński, Wysocka 1995; Korenik, Słodczyk 2005]. Zwłaszcza administracja publiczna spełnia szczególną rolę w zakresie rozwoju przestrzeni miejskiej. Jej szczególnym zadaniem jest koordynacja przestrzennej działalności publicznej, która polega na łączeniu różnych zamierzeń pod względem czasu, miejsca i uzyskiwanych zamierzeń. Nie mniej ważne jest stymulowanie wszechstronnego rozwoju przez tworzenie warunków do lepszego wykorzystania istniejącego zagospodarowania i wprowadzenie systemu zachęt do działania w pożądanym kierunku. Oprócz wskazanych zadań administracja publiczna tworzy platformę porozumienia między różnymi podmiotami polityki przestrzennej, co polega na godzeniu celów partykularnych i ogólnospołecznych [Korenik, Słodczyk 2005, s. 13].

To właśnie administracja publiczna szczebla samorządowego jest odpowiedzialna za ład przestrzenny. Zadanie to jest niezwykle trudne, zwłaszcza jeżeli chodzi o godzenie interesów różnych stron i koordynację wykorzystania przestrzeni.

Prowadząc politykę rozwoju przestrzeni, administracja samorządowa dąży do utrzymania prawidłowej struktury użytkowanych nieruchomości, do zachowania racjonalnej proporcji między różnego rodzaju użytkownikami, do właściwego rozmieszczenia funkcji społeczno-gospodarczych z uwzględnieniem środowiska geograficznego. Ważnymi elementami tej polityki są również eliminowanie konfliktów użytkowników nieruchomości rozbudowa infrastruktury technicznej i społecznej w celu stworzenia podmiotom gospodarczym warunków efektywnego działania, a społeczeństwu odpowiedniego standardu życia (jakości) i zabezpieczenia potrzeb mieszkaniowych, będących podstawowymi potrzebami związanymi z odczuwanym przez nie bezpieczeństwem egzystencji.

Celem samym w sobie jest również racjonalne wykorzystanie zasobów naturalnych i antropogenicznych terenu przy zachowaniu walorów środowiskowych [Malisz 1985].

Wskazane działania są związane z kreowaniem rozwoju, gdyż nieład przestrzenny nie zachęca inwestorów. Działania na rzecz koordynacji interesów stron, kreowanie polityki infrastrukturalnej, tworzenie systemu zachęt inwestorskich i osadniczych to elementy współczesnej polityki rozwoju przestrzeni, bez którego miasto nie mogłoby się rozwijać. Ważnym elementem jest również stworzenie odpowiedniej substancji mieszkaniowej i zarządzanie nią, gdyż nie wszyscy mieszkańcy są w stanie posiadać odpowiednie nieruchomości do celów mieszkaniowych. Tym samym tworzy się specyficzny rynek nieruchomości.

Skutki zachowań inwestycyjnych z punktu widzenia kształtowania przestrzeni miejskiej w czasie

Początki polskiego rynku nieruchomości sięgają okresu międzywojennego, w którym narodziła się swoboda obrotu nieruchomościami, określono procedury wyceny nieruchomości, sformułowano ramy prawne rynku nieruchomości, a dodatkowo ukierunkowano politykę na rozwój rynku budowlanego i systemu podatkowego zachęcającego do inwestowania. Wszelkie działania sprzyjające rozwojowi zarówno tego segmentu, jak i innych wstrzymał wybuch drugiej wojny światowej. Po wojnie zaczął rysować się cykl koniunkturalny rynku nieruchomości, którego ożywienie przypada na rok 1956, kiedy wzrost swobód politycznych spowodował poprawę nastrojów społecznych, zwiększając aktywność inwestycyjną społeczeństwa, oraz spadek w roku 1981 wywołany wprowadzeniem stanu wojennego, a w jego konsekwencji falą emigracji, która doprowadziła do wzrostu podaży nieruchomości. Do 1988 r. ceny polskich nieruchomości były znacznie niższe niż ceny nieruchomości zachodnich, a państwo, przekonane o słuszności swoich teorii, trzymało mocno w garści prawo własności znacznej części nieruchomości.

Na tym rynku szczególną rolę odgrywała i odgrywa administracja publiczna szczebla samorządowego. To ona była kreatorem substancji mieszkaniowej, to ona tą substancją zarządzała. Od momentu wprowadzenia gospodarki rynkowej administracja publiczna szczebla samorządowego tworzy warunki, ale znacząco została ograniczona jej rola jako właściciela i zarządcy nieruchomościami.

Fazy, przez jakie przebrnął polski rynek nieruchomości, wpłynęły znacząco na jego terażniejszą postać. Obecnie rynek ten stwarza wiele możliwości i mimo że jest rynkiem młodym, jest w miarę stabilny, biorąc pod uwagę regulacje prawne. Rynek nieruchomości zachęca bardziej do lokowania kapitału i ponoszenia

ryzyka. Prognozy natomiast są jeszcze bardziej obiecujące. Analitycy przewidują bowiem znaczny wzrost liczby transakcji nieruchomościami mieszkalnymi, komercyjnymi i turystycznymi. Wzrasta mobilność społeczeństwa, wiąże się to ściśle ze zmianą sposobu życia, jest efektem wzrostu zamożności. Częściej wyjeżdża się na urlopy, częściej zmienia się miejsce pracy, częściej zmienia własne mieszkanie (nowa dzielnica, nowa forma nieruchomości, inny metraż).

Inwestycje w nieruchomości stają się bardzo popularną formą oszczędzania i pomnażania środków finansowych. Gospodarstwa domowe kupują jednostki uczestnictwa w funduszach lokujących kapitał na rynku nieruchomości, przedsiębiorstwa wykupują grunty, powierzchnie biurowe i magazynowe w nadziei na osiągnięcie zysku. Nie wszystkich jednak na takie inwestycje stać, stąd też znacząca rola inwestora miejskiego (administracji samorządowej) w kreowaniu runku nieruchomości.

Szczególną rolę administracji samorządowej na szczecińskim rynku nieruchomości należy postrzegać jako decydenta zmian w przestrzeni. Na przykładzie powstających obiektów komercyjnych najłatwiej zaobserwować, jak zmienia się krajobraz, w jaki sposób boom na rynku nieruchomości przekłada się na architekturę miasta. Sklepy o wielkich powierzchniach za kilka lat zdominują dzielnicę Śródmieście. Inwestorzy już teraz akceptują cenę około 3600 zł za prawo własności do jednego metra kwadratowego gruntu pod zabudowę o funkcji komercyjnej. Partery poniemieckich kamienic w dzielnicy Śródmieście już w czerwcu 2007 r. były rozchwytywane przez inwestorów z przeznaczeniem na lokale użytkowe za ceny około 4000 do 6000 zł. Na słynnym deptaku przy ulicy Bogusława nie ma już miejsca dla lokali mieszkalnych. Widać zatem wyraźnie, jak serce miasta, zgodnie z tendencją z zachodnich krajów Europy, przeobraża się w samowystarczalną aglomerację, skupiającą biura, handel, usługi oraz rozrywkę. Inwestorzy „walcą” o każdy metr kwadratowy ziemi. Obszary, które dotąd nie cieszyły się wielkim uznaniem (choćby dzielnica Żelechowa czy Skolwin) stanowią dla developerów nowe pola działalności, ale również dla administracji samorządowej. O ile inwestorzy skupują grunty, budują piękne osiedla, to administracji samorządowej pozostaje gospodarowanie substancją powstałą w latach siedemdziesiątych, gdzie dominowało budownictwo wielkopłytowe. Stara część miasta jest we władaniu administracji samorządowej, tworząc substancję mieszkaniową dla celów komunalnych. Pojawia się problem degradacji terenów w zabytkowym centrum, co rodzi wiele problemów dla administracji samorządowej. Konsekwencją takiego trendu może być również zjawisko degradacji struktur mieszkaniowych typu osiedla wielkopłytowe. Nowe formy kształtowania przestrzeni widać na osiedlach przy ulicach Duńskiej czy Grzywińskiej. Dzięki inwestycjom w osiedla mieszkaniowe dzielnice zyskują na atrakcyjności. Stare budynki niezagospodarowane skwery zmieniają się nie do poznania. „Bezkształtnym prze-

strzeniom międzyblokowym nadaje się strukturę, określając w miękki sposób granice nowo wyznaczonych stref” [http://www.mamdom...]. Nowe inwestycje w budownictwo wielorodzinne obejmują tereny w promieniu około 10 km od centrum miasta, podczas gdy kilka lat temu zasięg ten ograniczał się do około 5 km.

W granicach terytorialnych miasta ilość gruntów przeznaczonych pod inwestycje, jak również ilość powierzchni zabudowanych jest ograniczona. Plany zagospodarowania przestrzennego dla miast wyznaczają granice i możliwości inwestycyjne. Obecny plan przewidziany dla miasta Szczecin gwarantuje jego mieszkańcom oprócz „blokowisk” i wielkich centrów komercyjnych również zielen miejską. Czy w obliczu rosnących wartości nieruchomości obecny plan nie ulegnie zmianie? Czy perspektywa osiągnięcia zysku ze sprzedaży gruntów miejskich będzie bardziej kusząca niż perspektywa budowy placu zabaw w parku Żeromskiego? Odpowiedzi na te pytania pozostają póki co niesprecyzowane.

Wartość nieruchomości i zarządzanie wartością nieruchomości

Źródłem definicji o wartości nieruchomości jest ustawa o gospodarce nieruchomościami z dnia 21 sierpnia 1997 r., która definiuje trzy rodzaje wartości. „Wartość rynkową nieruchomości stanowi najbardziej prawdopodobna jej cena, możliwa do uzyskania na rynku, określona z uwzględnieniem cen transakcyjnych przy przyjęciu następujących założeń:

- 1) strony umowy były od siebie niezależne, nie działały w sytuacji przymusowej oraz miały stanowczy zamiar zawarcia umowy;
- 2) upłynął czas niezbędny do wyeksponowania nieruchomości na rynku i do wynegocjowania warunków umowy.

Wartość odtworzeniowa nieruchomości jest równa kosztom jej odtworzenia, z uwzględnieniem stopnia zużycia. Wartość katastralną nieruchomości stanowi wartość ustalona w procesie powszechnej taksacji nieruchomości. ”[Ustawa ...1997].

Wartość nieruchomości ma wiele znaczeń, stąd też używana jest w parze z przymiotnikiem, np. opisana powyżej rynkowa czy odtworzeniowa, jak również przyszła, aktualna czy indywidualna. W kontekście rynku nieruchomości i praw, jakie nim rządzą, najistotniejszym rodzajem wartości jest wartość rynkowa. Jest bowiem przejawem wartości kształtowanej na wolnym, konkurencyjnym i otwartym rynku.

Rynek nieruchomości jest kształtowany przez wiele czynników, wśród których należy wyróżnić czynniki fizyczne (np. ukształtowanie terenu, wyposażenie w urządzenia infrastruktury technicznej), ekonomiczne (np. stan rozwoju gospodarczego, poziom bezrobocia, zamożność społeczeństwa), prawne (np. system podatkowy, swoboda w dostępie do transakcji) oraz czynniki środowiskowe (np. wielkość rodziny, styl życia, otoczenie społeczne). Nie ma państwa, w którym zjawiska zachodzące na rynku nieruchomości byłyby niezależne od sytuacji polityczno-gospodarczej czy też decyzji finansowych, podejmowanych przez lokalne organy administracji. Korelacja pomiędzy prawidłowościami na rynku nieruchomości a szeroko rozumianą sytuacją gospodarczą obszaru, w ramach którego analizujemy rynek nieruchomości, wynika z cechy nieruchomości, jaką jest stałość w miejscu. Z ekonomicznego punktu widzenia oznacza ona przynależność do przestrzeni (kraju, miasta, dzielnicy, nawet lokalizacji na kondygnacji) oraz instytucji wspierających rynek nieruchomości na danym obszarze. Z innego punktu widzenia stałość w miejscu oznacza przynależność i zależność od lokalnej społeczności, kultury i zwyczajów regionu.

Nieruchomość zabudowana w Szczecinie może przedstawiać zupełnie inną wartość niż podobna do niej co do metrażu, standardu wykończenia i technologii wykonania nieruchomości w Poznaniu czy Warszawie. Inwestycja w centrum handlowe na zachodzie Polski może przynieść więcej profitów niż podobna inwestycja we wschodniej części kraju, co wynika między innymi ze sposobu zagospodarowywania wolnego czasu przez społeczeństwo zamieszkujące dany teren. Wychodząc zatem od stałości w miejscu, jako charakterystycznej cechy dla nieruchomości, łatwo jest zrozumieć zależności między zjawiskami zachodzącymi na rynku nieruchomości a zjawiskami w innych gałęziach gospodarki. Stąd należy wnioskować, iż determinantami prawidłowego funkcjonowania rynku nieruchomości są: dążenie gospodarki do osiągnięcia stanu równowagi, tworzenie podstaw prawnych i instytucjonalnych dla funkcjonowania tej gospodarki oraz stanowienie prawa sprzyjającego rozwojowi rynku nieruchomości przez administrację publiczną szczebla samorządowego.

Powyższe zależności pociągają za sobą ryzyko lokowania kapitału na rynku nieruchomości. Stałość w miejscu i ściśle powiązanie z koniunkturą regionu stanowią obszary analiz inwestorów i jednocześnie „wielkie niewiadome”. Pomimo iż każda inwestycja poprzedzona jest wieloma takimi analizami, ryzyko występuje zawsze. Ryzyko na rynku nieruchomości w nawiązaniu do sytuacji ekonomicznej, politycznej i społecznej obrazuje wskaźnik Goldman Global Risk Indicato (GGRI). Zgodnie z prognozą na lata 2007–2011, Polska znajduje się w grupie krajów o średnim poziomie ryzyka inwestycji na rynku nieruchomości. W tej samej grupie znalazły się takie kraje, jak: Czechy, Węgry, Słowacja, Norwegia, Malezja, Japonia, Hongkong, Korea Południowa i Tajlandia. Polska zawdzięcza uczestnictwo

w tej grupie prognozowanym wskaźnikom ryzyka ekonomicznego, politycznego i społecznego. Według GGRI, sytuacja Polski w kontekście tych trzech sfer gospodarki będzie się poprawiać, obniżając tym samym poziom ryzyka inwestycji w sferze nieruchomości. Tak optymistyczna prognoza z pewnością zachęci inwestorów do podjęcia ryzyka.

Zakres inwestycji, niezależnie od jej rozmiaru (wymiaru finansowego), powinien być odpowiedni dla rozwoju obszaru, którego dotyczy. Efektywne gospodarowanie nieruchomościami (np. wchodzącymi w skład gminy Szczecin) jest warunkiem koniecznym dla sukcesu ekonomiczno-społecznego miasta i jego rozwoju. Polityka zarządzania nieruchomościami powinna zatem uwzględniać zarówno cele ekonomiczne, jak i społeczne. Powinna godzić cele inwestorów, producentów, usługodawców, lokalnej społeczności i oczywiście lokalnych władz. Platformą kompromisów w dziedzinie podziału przestrzeni jest miejscowy plan zagospodarowania przestrzennego, który jako akt prawa miejscowego reguluje możliwości inwestowania i określa funkcje przestrzeni. „Plan ma służyć m.in. przeciwdziałaniu żywiołowej, bezładnej zabudowie, naruszającej środowisko naturalne i tworzącej dysharmonię w miejscowym krajobrazie, a także racjonalnemu gospodarowaniu i społecznemu wykorzystaniu nieruchomości na cele wywłaszczeniowe, pierwokupu, sprzedaży, podziału oraz scalania i podziału nieruchomości, określenia wartości do odszkodowań, celów fiskalnych, ponoszenia kosztów budowy urządzeń infrastruktury technicznej itd.” [Krawiec 2006, s. 84]. To właśnie od zapisów w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego zależy wartość nieruchomości. Tym samym została określona rola administracji publicznej szczebla samorządowego, to ona jest podmiotem mającym wpływ na rynek i wartość nieruchomości.

Analiza cen wybranej grupy nieruchomości gruntowych na przykładzie Szczecina

Porównując dwie nieruchomości (działki gruntu) z obrębu Centrum o podobnej powierzchni (ok. 2500 m²), łatwo zaobserwować różnicę w cenie 1 m². Z tabeli 1 wynika, iż mimo wcześniejszej daty transakcji (jedna transakcja miała miejsce w lipcu 2005, druga w październiku 2006), cena nieruchomości była podyktowana przeznaczeniem teŝe nieruchomości w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego. Zdawałoby się, że wartość podobnej co do lokalizacji i wielkości nieruchomości, sprzedanej w dodatku ponad rok później, powinna być wyższa. Zestawiając te dwie transakcje widać, iż grunty przeznaczone w planie pod zabudowę handlowo-usługową mają nieporównywalnie wyższą cenę za metr kwadratowy.

Tabela 1

Wybrane transakcje rynkowe nieruchomości gruntowych z uwzględnieniem istotnych cech z obrębu Centrum w Szczecinie

Data transakcji	2006-10-24	2005-07-13
Obręb	Centrum	Centrum
Ulica	Wojska Polskiego	Obrońców Stalingradu
Prawo	użytkowanie wieczyste	użytkowanie wieczyste
Powierzchnia	2433	2518
Cena w zł/m ²	216,73	3 137,41
Przeznaczenie w planie zagospodarowania przestrzennego	budownictwo mieszkaniowe mn	usługi-handel

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych firmy Szacowanie Nieruchomości Maria Zegarek.

Wzrost wartości wywołany zmianą zapisów w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego ukazuje również tabela 2. Prawo użytkowania wieczystego 1 m² działki położonej w Centrum przy ulicy Malczewskiego w grudniu 2005 r. kosztowało 124,91 zł, w styczniu 2006 r. 703,37 zł, a w marcu 2007 r., kiedy to grunt został przeznaczony w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego miasta Szczecin pod zabudowę usługowo-handlową, już 1394,62 zł.

Tabela 2

Zestawienie danych transakcyjnych działki gruntu położonej w Szczecinie przy ul. Malczewskiego w latach 2005–2007 z uwzględnieniem zmian planu zagospodarowania przestrzennego

Data transakcji	Obręb	Ulica	Rodzaj nabywanego prawa	Pow. działek	Cena 1 m ²	Przeznaczenie w planie
2007-03-29	Centrum	Malczewskiego	użytkowanie wieczyste	4123	1 394,62 zł	usługi-handel
2006-01-13	Centrum	Malczewskiego	użytkowanie wieczyste	4123	703,37 zł	budownictwo mieszkaniowe mw
2005-12-02	Centrum	Malczewskiego	użytkowanie wieczyste	4123	124,91 zł	budownictwo mieszkaniowe mw

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych firmy Szacowanie Nieruchomości Maria Zegarek.

Jak obrazuje poniższy przykład (tab. 3), nieruchomość przeznaczoną w planie zagospodarowania przestrzennego na cele rolne w marcu 2007 r. można było nabyć za cenę około 3 zł/m². W obrębie tej samej dzielnicy nieruchomości przeznaczone w planie pod zabudowę mieszkaniowo-usługową były znacznie droższe, cena za 1 m² wynosiła około 90 zł.

Tabela 3

Wybrane transakcje rynkowe nieruchomości gruntowych z uwzględnieniem istotnych cech z obrębu Wielgowo-Sławociesz w Szczecinie

Data transakcji	2007-05-30	2007-03-16
Obręb	Wielgowo-Sławociesz	Wielgowo-Sławociesz
Rodzaj nabywanego prawa	własność	własność
Pow. działek	3268	2297
Cena w zł/m ²	90,00	2,61
Przeznaczenie w planie zagospodarowania przestrzennego	budownictwo mieszkaniowo-usługowe	rolne

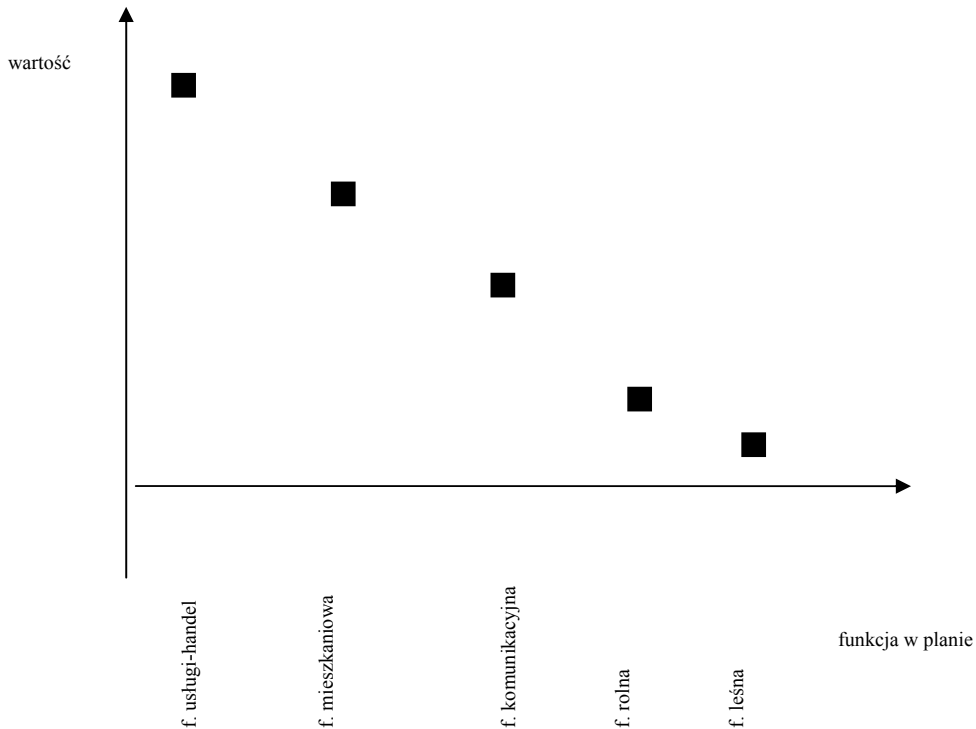
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych firmy Szacowanie Nieruchomości Maria Zegarek.

Na podstawie przedstawionych danych można stwierdzić następującą prawidłowość: im wyższe przewidywane dochody z inwestycji w daną nieruchomość, tym wartość 1 m² tejże nieruchomości jest wyższa, co jest tożsame z drugą prawidłowością, że im mniejsze walory użytkowe nieruchomości, tym jej wartość jest niższa.

Co prawda w obrębie ewidencyjnym miasta terenów rolnych jest coraz mniej, a zatem ciężko odnotować na rynku drastyczny wzrost wartości wywołany zmianą przeznaczenia z rolnego na usługowe. Niemniej jednak wzrost wartości odnotowywany jest przy transakcjach nieruchomościami, których przeznaczenie plan zagospodarowania przestrzennego zmienił z mieszkaniowych na usługowe czy też przemysłowe.

Gdyby zaistniałe na rynku transakcje nanieść na wykres, którego oś X oznacza funkcję w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego, a oś Y wartość nieruchomości, otrzymalibyśmy wyniki przedstawione na rysunku.

Interpretacja powyższego schematu pozwala na określenie wartości nieruchomości z uwzględnieniem jej przeznaczenia w planie miejscowym. Jest ona przydatna z punktu widzenia inwestorów, z punktu widzenia właścicieli oraz zarządcy, zwłaszcza miejskiego, i powinna stanowić elementarz dla każdej transakcji rynkowej.



Rysunek 1

Zależność pomiędzy wartością 1 m² nieruchomości a funkcją przeznaczenia w miejscowym planie zagospodarowania przestrzennego

Źródło: Opracowanie własne.

Podsumowanie

Sprawy kształtowania rozwoju miast należą dziś do szczególnie ważnych nie tylko dla regionów czy państw. Są one szczególnie ważne z punktu widzenia kształtowania zrównoważonego rozwoju całej Unii Europejskiej. Rozwój bazuje na nieruchomościach, a ich wartość jest kształtowana m.in. przez decyzje samorządowej administracji publicznej. Dlatego też ważne staje się nie tylko poznanie czynników wpływających na wartość nieruchomości, ale przede wszystkim umiejętne sterowanie przestrzenią, koordynowanie interesów inwestorskich z interesami samego miasta. Ale również kreowanie funkcji użytkowych nieruchomości, tak aby miasto mogło się rozwijać i przyciągać inwestorów zarówno instytucjonalnych, jak i indywidualnych. W tych działaniach miasto powinno również uwzględniać interesy najuboższych obywateli przez gospodarowanie nieruchomościami mieszkaniowymi przeznaczonymi na cele komunalne.

Miasto i jego administracja kreuje politykę przestrzenną i musi elastycznie dostosowywać się do trendów występujących w otoczeniu. Wartość nieruchomości jest ściśle uzależniona od decyzji administracyjnych gmin i miast, które przez politykę zarządzania gruntami kształtują popyt na nieruchomości.

Literatura

- Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami (DzU z 2004 r. Nr 261, poz. 2603, Nr 281, poz. 2782; z 2005 r. Nr 130, poz. 1087, Nr 169, poz. 1420, i Nr 175, poz. 1459; z 2006 r. Nr 104, poz. 708, Nr 220, poz. 1600 i 1601; z 2007 r. Nr 69, poz. 468).
- <http://www.mamdom.com/articlep65.htm>, 12.11.2007, 21.55
- KOZIŃSKI J., WYSOCKA E.: *Istota, przesłanki i założenia polityki przestrzennej w okresie transformacji ustrojowej w Polsce*. „Człowiek i Środowisko” 1995, nr 20(3–4).
- KRAWIEC J.: *Planowanie przestrzenne a gospodarka nieruchomościami w mieście Szczecinie*. [w:] *Koniunktura gospodarcza a rynek nieruchomości*. Red. J. Hozer. Instytut Analiz, Diagnoz i Prognoz Gospodarczych, Szczecin 2006.
- MALISZ B.: *Gospodarka i polityka przestrzenna*. [w:] *Planowanie przestrzenne*. Red. J. Regulski. PWE, Warszawa 1985.
- Podstawy gospodarki przestrzennej – wybrane aspekty*. Red. S. Korenik, J. Słodczyk. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2005

THE VALUE OF REAL ESTATE PROPERTIES IN LIGHT OF DEVELOPMENT'S PROBLEMS OF SZCZECIN CITY

Abstract

The paper aims to show the connection between value of real-estate properties and a human life space. Authors show what kind of influence have prices' changes on properties market in area of Szczecin city. In spite of increasing prices of properties, recent years we observe a kind of boom in investments. Relation between value of the property and a demand for investing should be the main reason to take care of space planning. This purpose belongs to municipality therefore municipal policy has to focus especially on planning limited space. There are many reasons to rationalize space management. One of them is to prevent human rights to good living, other is to protect the space from exhaustion. Both of them impact to prices on the free property market. Both of them should have the biggest meaning to municipality.

Barbara Wyrzykowska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Pomiar kapitału ludzkiego w organizacji

Wstęp

Obecnie, w dobie globalizacji, powszechnej gospodarki elektronicznej¹ i teleinformatyzacji² w obszarze zarządzania zauważamy gwałtowne zmiany, dotyczy to w szczególności roli człowieka w tych przemianach. Pracownicy we współczesnych przedsiębiorstwach stanowią najcenniejszy zasób, jakim dysponuje przedsiębiorstwo. Jest on niezbędny do prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa, a posiadając określoną wartość, weryfikowaną na rynku, stanowi o jego potencjale ekonomicznym i umożliwia budowanie przewagi konkurencyjnej. Zasób ten stanowią rozwojowe, twórcze aktywa, mające zdolność do ciągłego doskonalenia, i bardziej niż inne zasoby przyczyniają się do tworzenia dodatkowych wartości. W obecnej sytuacji na rynku rola pracowników jest niejednokrotnie przysyłana problemami finansowymi przedsiębiorstwa, ale nie zmienia to faktu, że dla właściwego ich funkcjonowania wielkie znaczenie ma kapitał ludzki.

Kapitał ludzki jest majątkiem, który pomnaża się i nie traci na wartości. O wysokiej randze kapitału ludzkiego we współczesnych organizacjach może świadczyć fakt, że nakłady na rozwój niematerialnych zasobów są większe niż inwestowanie w technologię [Piotrowski 2006, s. 51].

Jakość kapitału ludzkiego, będąca źródłem uwarunkowań i relacji ekonomicznych w XXI wieku, a także umiejętne zarządzanie tym kapitałem zmusza do pewnych głębszych refleksji i analiz. W niniejszym artykule przedstawiono zagadnienia związane z pojęciem i rolą kapitału ludzkiego w funkcjonowaniu współczesnych przedsiębiorstw oraz metodykę pomiaru tego kapitału.

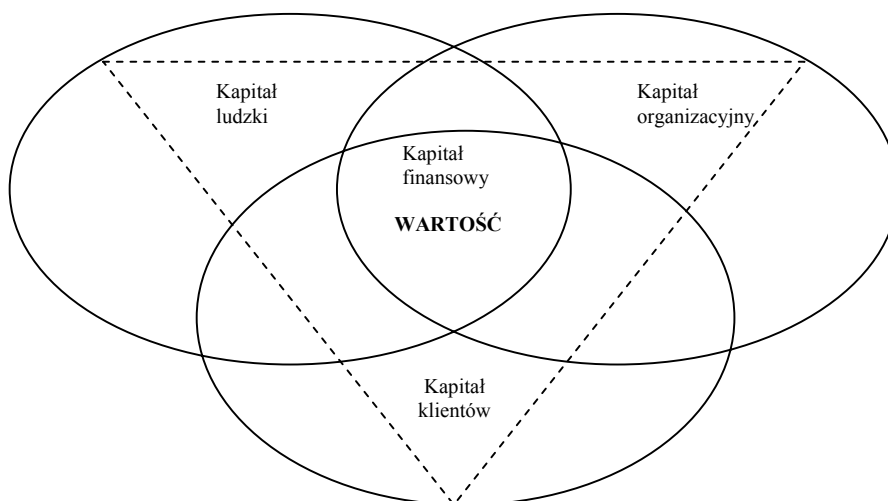
¹Gospodarka elektroniczna rozumiana jest jako realizacja procesów gospodarczych z wykorzystaniem środków elektronicznej wymiany danych (EDI), obejmująca procesy zachodzące wewnątrz przedsiębiorstw, pomiędzy nimi (tzw. systemy business to business – B2B), kontakty z klientami indywidualnymi (B2C), kontakty między klientami (C2C).

²Pojęcie to obejmuje infrastrukturę telekomunikacyjną i informatyczną.

Kapitał ludzki a kapitał intelektualny

Powszechnie uważa się, że kapitał każdej firmy, organizacji, a nawet państwa składa się z kapitału trwałego, kapitału finansowego oraz kapitału nietrwałego, zwanego też intelektualnym. O ile definicje kapitału finansowego i kapitału materialnego są dobrze znane, to jeżeli chodzi o kapitał intelektualny³ (aktywa niematerialne), mamy do czynienia z różnymi opisami oraz z ewolucją jego definicji. Dawniej za elementy składowe kapitału intelektualnego uważano tylko te, które są namacalne i udokumentowane (patenty, licencje, znaki towarowe); obecnie stosuje się definicję szerszą, która pozwala na włączenie weń również nienamacalnych jego składników, takich jak właśnie kapitał ludzki (*human capital*), kapitał strukturalny (*structural capital*) czy kapitał kliencki (*customer capital, customer equity*).

W biznesie coraz bardziej liczą się pomysł, twórczość, wiedza. Wiedza ma charakter dynamiczny i jest najbardziej poszukiwanym towarem na rynku. Kapitał rzeczowy i finansowy staje się narzędziem kapitału ludzkiego. Czynnikiem ludzki jest najważniejszym kapitałem, ponieważ nakłada się on na wszystkie pozostałe obszary i elementy funkcjonowania organizacji (rys. 1).



Rysunek 1

Platforma wartości

Źródło: [Edvinsson, Malone 2001, s. 106].

³Według szwedzkiej grupy ubezpieczeniowej SKANDIA ASF, „kapitał intelektualny oznacza wiedzę, doświadczenie, technologię, relacje z klientami, umiejętności profesjonalne, które dają firmie przewagę na rynku”.

Według koncepcji platformy wartości (*value platform*) autorstwa H. Saint-Onge'a (przygotowanej we współpracy z C. Armstrongiem, G. Petrashem i L. Edwinssonem) **kapitał ludzki** jest jednym z trzech elementów składowych **kapitału intelektualnego** oprócz **kapitału klientów** (relacyjnego) i **kapitału organizacyjnego** (strukturalnego).

Kapitał ludzki określa wiedzę, którą posiada i tworzy każdy pracownik zatrudniony w firmie. **Kapitał klientów** to powiązania i relacje przedsiębiorstwa z otoczeniem. **Kapitał organizacyjny** obejmuje umiejętności firmy rozwijane w celu sprostanania wymaganiom rynkowym. Inaczej jest to wiedza, która została zdobyta, a następnie włączona w strukturę firmy, w jej kulturę i procesy. Uznanie kapitału klientów za odrębną kategorię obok kapitału ludzkiego i organizacyjnego sugeruje, że stosunki z klientami różnią się od stosunków firmy z pracownikami i partnerami strategicznymi. Ponadto uzmysławia, że stosunki te mają podstawowe znaczenie dla wartości przedsiębiorstwa.

Model H. Saint-Onge'a (rys. 1) wskazuje, że **kapitał ludzki jest podstawą** pozyskania kapitału organizacyjnego firmy, oba zaś współdziałają, generując kapitał klientów. **W centrum leży kapitał finansowy**, czyli wartość wytworzona w wyniku interakcji wszystkich składników kapitału intelektualnego. Wartość przedsiębiorstwa nie wynika bezpośrednio z żadnego pojedynczego elementu czy nawet pojedynczej kategorii kapitału intelektualnego, ale jest skutkiem relacji zachodzących między wszystkimi składnikami, elementami oraz kategoriami. Im większe współdziałanie, tym większa wartość przedsiębiorstwa [Kasiewicz, Rogowski, Kicińska 2006, s. 87].

Połączenie trzech typów kapitału, wraz z zarządzaniem wiedzą, daje pożądaną efekt – organizację w takim stopniu zrównoważoną i zbilansowaną, by tworzyła najlepszy z możliwych kapitał finansowy (wartość).

Każdy z obszarów charakteryzują przynależne do niego mierniki, które najlepiej go opisują. Występują tu mierniki bezwzględne wyrażone w jednostkach pieniężnych (C) oraz mierniki wydajności kapitału intelektualnego (i). Wymienione mierniki przetwarzane są w jeden syntetyczny miernik, który opisuje następująca formuła [Edvinsson, Malone 2001, s. 107]:

$$\text{Wartość IC} = (n/x) \cdot C$$

gdzie:

C – zmienna bezwzględna wyrażona w jednostkach pieniężnych,

$(n/x) = i$ – ogólna miara względna wyrażona w %,

n – suma wartości dziesiętnych wskaźników wydajności,

x – liczba wskaźników wydajności.

Tak więc wartość przedsiębiorstwa nie wynika bezpośrednio z pojedynczego czynnika kapitału intelektualnego, ale z interakcji między nimi wszystkimi.

Pojęcie kapitału ludzkiego w odniesieniu do organizacji stosowane jest w dwóch znaczeniach:

- 1) do prezentacji określonej filozofii podejścia w polityce personalnej do czynnika ludzkiego;
- 2) do ukazania treści tego pojęcia, czyli charakterystyki pracowników firmy o określonych cechach (kompetencjach) [Król, Ludwiczynski 2006, s. 110–111]

Najogólniejsza definicja kapitału ludzkiego mówi, że to wartości ukryte w członkach organizacji.

W kontekście aktywności gospodarczej kapitał ludzki można przedstawić jako kombinację następujących czynników:

- cechy wnoszone przez pracownika: inteligencja, zaangażowanie, energia, pozytywne nastawienie do życia, rzetelność, uczciwość, wiarygodność,
- zdolność pracownika do uczenia się: chłonność umysłu, wyobraźnia, zdolność analitycznego myślenia, kreatywność,
- motywacja pracownika do dzielenia się informacją i wiedzą: umiejętność pracy w zespole, dążenie do realizacji celów.

W odniesieniu do organizacji *kapitał ludzki* przejawia się nie tylko przez pryzmat sumy, rozumianych szeroko, kompetencji pojedynczych pracowników, ale również przez wyjątkową kombinację tych indywidualnych postaw i wyznawanych wartości, które określane są jako kultura organizacyjna [Bochniarz, Guła 2005, s. 15].

Kultura organizacyjna stanowi element kapitału ludzkiego organizacji co najmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, nie sposób oddzielić np. wartości wyznawanych prywatnie przez menedżera od tego, co wchodzi w skład wartości wyznawanych w firmie (a więc kultury organizacyjnej). Drugi powód jest związany z tym, że kultura organizacyjna stanowi trwały kontekst, w którym funkcjonują inne elementy kapitału ludzkiego, a więc ludzie i wiedza. Ponadto, kultura organizacyjna ma zasadniczy wpływ zarówno na możliwość zatrudnienia i utrzymania wartościowych ludzi, jak i generowanie oraz użytkowanie wiedzy.

Bardzo ważną przeszkodą we właściwym ujęciu kapitału ludzkiego jest kwestia rozdzielności pracowników i ich wiedzy. Kapitał ten jest własnością zatrudnionych, więc nie może zostać zawłaszczony, a jedynie podlegać „wyzierżawieniu”. Wraz z odejściem pracowników z firmy traci się bezpowrotnie umiejętność, doświadczenie związane z opanowaniem określonych mechanizmów działania, powiązania nieformalne z klientami, dostawcami i innymi pracownikami [Francik 1998, s. 10–13].

Kapitał ludzki składa się z kompetencji i umiejętności pracowników. Kiedy przedsiębiorstwo przyjmuje do pracy ludzi zdolnych i stwarza im warunki do rozwoju, zwiększa ten kapitał.

Kapitał ludzki jest zbiorową kompetencją firmy do wydobywania najlepszych rozwiązań z wiedzy jej pracowników. To ważna rzecz, ponieważ stanowi źródło innowacji i strategicznej odnowy, i to bez względu na to, czy osiągamy rezultat dzięki burzy mózgów w laboratorium, wyrzucaniu starych dokumentów, wymyślaniu nowych rozwiązań rutynowych problemów, siedząc w biurze czy ćwicząc osobiste umiejętności albo stosując nowoczesne metody sprzedaży.

Nowoczesne firmy, rozumiejąc, że pracownicy są najważniejsi dla ich działania, a efektywne kierowanie nimi podstawą ich sukcesu, inwestują w „kapitał ludzki” i systemy pracy. Dzięki temu osiągają większą sprawność techniczno-organizacyjną tych systemów, wyższą jakość życia w pracy i silniejszą motywację swoich pracowników.

Kapitał ludzki obejmuje także zdolności do rozwiązywania problemów i cechy przywódcze, przedsiębiorczości i szeroko pojęte umiejętności kierownicze (z punktu widzenia kadry kierowniczej) ucieleśnione przez wskaźniki tego, jak jednostki mogą zachowywać się w różnych sytuacjach, takich jak praca w grupie lub stresujące warunki. Proponowany jest tutaj punkt widzenia, zgodnie z którym patrzy się na jednostkę nie tylko jak na wykonawcę określonej funkcji pracowniczej, ale również postrzega się ją jako dynamiczną całość, która może z czasem dopasować się do różnych stanowisk. Zadaniem dobrego kierownika jest upewnić się, że każdy ludzki „aktyw” ma dostęp i możliwość wykorzystania mechanizmów, które umożliwiają pracownikowi osiągnięcie pełnego potencjału w ramach działalności przedsiębiorstwa.

Termin „kapitał ludzki” (funkcjonując obok innych pojęć, takich jak potencjał ludzki, potencjał społeczny, potencjał pracy) obejmuje: wykształcenie, wiedzę, umiejętności zdobyte w toku pracy, predyspozycje psychiczne, motywację do pracy i nauki, zdrowie pracowników [Piotrowski 20006, s. 45]. Rozwijanie tych czynników jest związane z szeroko pojętym inwestowaniem w kapitał ludzki, ale także ryzykiem tych inwestycji [Fitz-enz 2001, s. 8].

Tak szerokie spektrum definicyjne kapitału ludzkiego pokazuje różnorodność i wielowątkowość tej problematyki. Zatem do dalszych analiz, na potrzeby tego opracowania, przyjęto następującą definicję kapitału ludzkiego: ***jest to zasób wiedzy, umiejętności, zdrowia i energii pracownika, określający jego zdolności do nauki, pracy, tworzenia nowych wartości, jak również zdolności adaptacji do zmian, a przez to do antycypacji i wykorzystania pojawiających się szans. Jest to zatem zbiór inherentnych cech danego pracownika, które posiada tylko on, jest to zasób osobisty, który może wykorzystywać do zaspokojenia swoich potrzeb lub realizacji celów przedsiębiorstwa.***

Pomiar kapitału ludzkiego

Wiek XXI to czas umiejętnego wykorzystania aktywów niematerialnych⁴. Nie wystarczy już szybkie wdrażanie nowych technologii, doskonale zarządzanie finansami, niezbędne stało się kreatywne wykorzystanie kapitału ludzkiego, który ma wpływ na:

- tworzenie i utrzymywanie dobrych stosunków z klientami zapewniających lojalność obecnych klientów oraz efektywną i wydajną obsługę nowych grup klientów i obszarów rynku,
- wprowadzanie innowacyjnych produktów i usług, pożądaných przez docelowe grupy klientów,
- szybkie i efektywne kosztowo wytwarzanie produktów i usług o wysokiej jakości, dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów,
- motywowanie pracowników do podnoszenia kwalifikacji, ciągłego doskonalenia procesów, poprawy jakości i skrócenia czasu reakcji na potrzeby rynku,
- rozwijanie technologii informatycznych, baz danych i systemów informatycznych [Kaplan, Norton 2001, s. 49].

Kapitał ludzki staje się podstawowym i najcenniejszym zasobem firmy, przesądającym o jej wartości, ale nie można zarządzać czymś, czego nie można zmierzyć i wyrazić za pomocą ustalonych miar. Dlatego też próby pomiaru kapitału ludzkiego były podejmowane już w latach sześćdziesiątych ubiegłego wieku. Stworzono do tego celu wiele narzędzi, bardziej lub mniej doskonałych.

Początkowe próby obliczania opierały się na analizie wskaźnikowej (wskaźnikiem był przychód przedsiębiorstwa na jednego pracownika). Należy stwierdzić, że jest to metoda bardzo uproszczona, nieróżnicująca wkładu poszczególnych pracowników w wypracowanie zysku. Obecnie pomiary wartości kapitału ludzkiego odwołują się przede wszystkim do metody kosztowej [Edvinsson, Malone 2001, s. 8]. Są to modele oparte na:

1. Koszcie historycznym, obejmującym koszty pozyskania i doksztalcenia pracownika.
2. Koszcie odtworzenia zasobów ludzkich, obejmującym koszty odejścia pracownika, pozyskania nowego i koszty jego doksztalcenia.
3. Koszcie alternatywnym, obejmującym koszty utraconych możliwości.

Inną metodą pomiaru kapitału ludzkiego, finansowo-ekonomiczną, jest metoda wyceny na podstawie terażniejszej wartości wpływów, które zostaną wygenerowane w przyszłości. Została opracowana na potrzeby rachunkowości przez

⁴Aktywa niematerialne (intelektualne) to wartość dwóch kategorii nienamacalnych aktywów przedsiębiorstwa, tj. kapitału organizacyjnego (strukturalnego) i kapitału ludzkiego.

I. Fischera [Dobija 2003, s. 141]. Zależność tę przedstawia się za pomocą następującej formuły:

$$K_t = K_0 \cdot e^{rt}$$

gdzie:

K_t – kapitał w momencie t ,

K_0 – kapitał w okresie początkowym,

r – stopa dyskontowa,

t – czas.

Wartość kapitału pracownika można też określić, uwzględniając przyszłe jego wynagrodzenie [Dobija 2003, s. 147].

$$Vr = \sum_{t=r}^T \frac{I(t)}{(1+i)^{t-r}}$$

gdzie:

Vr – kapitał ludzki pracownika w wieku r ,

$I(t)$ – roczne wynagrodzenie pracownika aż do emerytury,

i – stopa dyskontowa,

t – wiek odejścia na emeryturę.

Innym modelem określenia wartości kapitału ludzkiego zaprezentowanym przez D. Dobiję [Dobija 2002, s. 55], jest model określony za pomocą poniższych formuł:

$$H(T, w) = (K + E) \times [1 + Q(T, w)]$$

gdzie:

$H(T, w)$ – wartość kapitału przypisana osobie na progu kariery zawodowej, czyli $T = 0$,

K – skapitalizowane koszty utrzymania,

E – skapitalizowane koszty edukacji,

$Q(T)$ – czynnik doświadczenia, jako procent przyrostu wiedzy, wyznaczony według wzoru na zmodyfikowaną krzywą uczenia:

$$Q(T, w) = 1 - T \frac{\ln(1-w)}{\ln 2}$$

gdzie:

w – współczynnik uczenia $[0, 02]$,

T – lata pracy zawodowej.

Ocenę efektywności nakładów (inwestycji) na pracowników w skali całego przedsiębiorstwa można określić za pomocą następujących mierników [Dobija 2003, s. 150]:

- a) HR ROI – zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki,
- b) HCVA – ekonomicznej wartości dodanej kapitału ludzkiego,
- c) HCR – wskaźnika rentowności zasobów ludzkich.

Inną metodą pomiaru kapitału ludzkiego jest tzw. metoda techniki oceny punktowej ważonej [Sopińska, Wachowiak 2005, s. 61]. Zaproponowano tu 15 kryteriów, nadając im wagi od 1 do 3. Kryteria te obejmują:

1. Czas poświęcony na szkolenie pracownika.
2. Środki finansowe przeznaczone na podnoszenie kwalifikacji pracowników.
3. Udział pracowników z wyższym wykształceniem w strukturze zatrudnienia.
4. Przeciętna długość zatrudnienia pracowników w przedsiębiorstwie.
5. Średnia wieku pracowników zajmujących stanowiska kierownicze z podziałem na kierownictwo szczebla wyższego i średniego.
6. Fluktuacja roczna wśród pracowników.
7. Odsetek pracowników objętych systemem mentoringu.
8. Liczba zgłaszanych w ciągu roku inicjatyw przypadających na jednego pracownika.
9. Odsetek realizowanych inicjatyw przypadających na jednego pracownika.
10. Odsetek pracowników, którzy znają strategię rozwoju przedsiębiorstwa.
11. Doświadczenie kierownicze w przedsiębiorstwie.
12. Umiejętność pracy z komputerem.
13. Znajomość języków obcych przez pracowników.
14. Źródła informacji wewnętrznej.
15. Odsetek kierowników, którzy ukończyli studia ekonomiczne wśród kierownictwa najwyższego szczebla.

Na tej podstawie możemy wykreślić profil kapitału ludzkiego.

Inne podejście do problemu pomiaru kapitału ludzkiego zaproponował zespół SKANDII w tzw. Raporcie Rocznym IC [Edvinsson, Malone 2001, s. 107]. Proponowane wskaźniki w tym zakresie to:

1. Liczba pracowników.
2. Fluktuacja pracowników.
3. Przeciętna długość zatrudnienia w spółce.
4. Liczba kierowników.
5. Liczba kobiet na stanowiskach kierowniczych.
6. Przeciętny wiek pracowników.
7. Czas poświęcony na szkolenia (liczba dni rocznie).
8. Umiejętności komputerowe pracowników.
9. Liczba pracowników pełnoetatowych/stałych.

10. Przeciętny wiek pracowników pełnoetatowych/stałych.
11. Roczna fluktuacja pracowników pełnoetatowych.
12. Roczne koszty programów szkoleniowych, komunikacji i wsparcia dla pełnoetatowych pracowników.
13. Liczba osób na kontraktach i liczba pracowników niepełnoetatowych.
14. Przeciętna długość kontraktu z pracownikiem.
15. Odsetek kierowników o wyższych stopniach naukowych z zakresu: zarządzania, nauk ścisłych, sztuki.

Rozwiązania te należy traktować jako pewne propozycje wymagające ogólnej akceptacji, tak żeby mogły być stosowane powszechnie.

Kapitał ludzki można również oszacować w ramach tzw. sprawozdań personalnych, zawierających wybrane aspekty funkcjonowania aktywów ludzkich w firmie [Piotrowski 2006, s. 61]. Na sprawozdanie to składają się:

- bilans zasobów ludzkich, przedstawiający wartość inwestycji w aktywa ludzkie,
- rachunek zysków i strat zasobów ludzkich, określający koszty personalne niebędące inwestycjami,
- raport o zasobach ludzkich, zawierający niefinansowe informacje liczbowe i opisowe dotyczące pracowników.

Przedstawione metody wyceny kapitału ludzkiego mają walor przede wszystkim poznawczy. Nie ma firm, które w sposób metodyczny próbowałyby uchwycić wartość aktywów ludzkich i ująć ją w ramach raportowania finansowego [Bochniarz, Gugala 2005, s. 27]. Nie oznacza to jednak, że zagadnienie to ma charakter całkowicie teoretyczny. Wycena kapitału ludzkiego nie jest łatwa, a w literaturze przedmiotu szeroko opisywane są modele proponujące zestaw różnych wskaźników pomiaru kapitału ludzkiego.

Wskaźniki są powszechnie stosowanymi i efektywnymi narzędziami pomiaru trendów. Zapewniają dobrą bazę, na podstawie której można formułować prognozy. Ponieważ skonstruowanie wskaźnika wymaga zazwyczaj gruntownej analizy, przemyślenia definicji oraz rozważenia różnych zmiennych i zachodzących między nimi relacji, możemy zazwyczaj liczyć na jego niezawodność.

Tworzenie zbioru wskaźników dla pomiaru zasobów ludzkich nie jest sprawą łatwą. Jedną z przeszkód przy opracowywaniu wskaźnika zasobów ludzkich jest brak ilościowych danych gromadzonych w długich okresach. Jednym z nielicznych źródeł dla budowy tego typu wskaźników są roczne dane od kilkunastu lat publikowane w sprawozdaniach Instytutu Saratogi⁵. Są to informacje

⁵Sprawozdanie proponuje pokaźny, rozbudowany zestaw wskaźników ułatwiających pomiar zasobów ludzkich. Wskaźniki rozpatrywane są w kilku obszarach zarządzania zasobami ludzkimi: szkolenie i rozwój zawodowy, obsada stanowisk, zwolnienia, dodatkowe świadczenia pracownicze, wynagrodzenia, struktura działu zasobów ludzkich, efektywność organizacji.

dotyczące aspektów zarządzania zasobami ludzkimi, charakteryzujące się *rzetelnością, strukturalizowaniem i wielowymiarowością*.

Analizując składniki tworzące wskaźnik, możemy zrozumieć siły, które powodują jego wzrost lub spadek. Rozumiejąc czynniki oddziałujące na poszczególne komponenty wskaźnika, możemy z kolei spojrzeć w przyszłość i odpowiednio zaplanować przybliżoną wartość tych wskaźników [Fitz-enz 2001, s. 174].

Wskaźniki związane z kapitałem ludzkim koncentrują się na trzech zjawiskach: przychodach, kosztach i zyskach⁶. Zaletą finansowych wskaźników kapitału ludzkiego jest to, że pozwalają one odkryć historię wartości kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwie. Posiadając wiedzę o czynnikach oddziałujących na dostrzegalne trendy oraz starając się określić przyszłe kształtowanie się tych czynników, możemy przewidywać, jak będzie wyglądać niezbyt odległa przyszłość. Na tej podstawie możemy znacznie efektywniej planować drogę ku większym zyskom. Jeśli dodamy do tych trzech wskaźników ekonomiczną wartość dodaną kapitału ludzkiego, to wtedy zobaczymy, jaka wartość została dodana w gospodarce narodowej właśnie przez kapitał ludzki, a nie urządzenia czy wyposażenie.

Przedstawione powyżej wybrane narzędzia pozwalają wypracować model służący oszacowaniu kapitału ludzkiego. Powinien on mieć charakter dynamiczny, a kryteria i ich wskaźniki muszą być doprecyzowane w zależności od organizacji i branży, w jakiej on funkcjonuje.

Wnioski

1. Człowiek zajmuje centralne miejsce w każdej organizacji i jest podstawą pozyskiwania kapitału organizacyjnego firmy, z którym generuje kapitał klientów. W wyniku interakcji (współdziałania) tych trzech elementów powstaje kapitał finansowy przedsiębiorstwa.
2. Właścicielem kapitału ludzkiego są pracownicy, a nie przedsiębiorstwo; wskazuje na to przymiotnik „ludzki”, oznaczający, że zawsze kapitał ten związany jest z pracownikiem.
3. Pomiar jest najtrudniejszą częścią całego złożonego procesu zarządzania kapitałem ludzkim. O ile istnieje ogólnie przyjęte podejście do wyceny aktywów finansowych czy materialnych, o tyle wszystkie próby wyceny kapitału ludzkiego mają na razie charakter pionierski, a stosowane narzędzia wyceny nie są powszechnie znane i akceptowane. Zważywszy na fakt specyfiki mie-

⁶Patrz szerzej na ten temat; J. Fitz-enz: Rentowność inwestycji w kapitał ludzki. Kraków 2001.

rzenia aktywów niematerialnych – próba jednoznacznej, precyzyjnej oceny ich zaangażowania stopnia wykorzystania wydaje się niemożliwa, stąd bardziej prawdopodobne jest ich szacowanie.

4. Model służący oszacowaniu kapitału ludzkiego w organizacji powinien zawierać kryteria i wskaźniki uwzględniające specyfikę danej branży i rodzaj przedsiębiorstwa.
5. Próby coraz dokładniejszego uchwycenia wartości kapitału ludzkiego nie zostaną zaprzestane, chociażby z tego powodu, że ludzie i ich wiedza stanowią najważniejsze źródło przewagi konkurencyjnej każdej organizacji. Ludzie są jedynym aktywem firmy, który jest w stanie zainicjować zmiany, wprowadzić innowacje, zakwestionować dotychczasowy sposób działania. Bez zdolności do ciągłego zmieniania się firmy nie są w stanie przetrwać.

Literatura

- BOCHNIARZ P., GUGAŁA K.: *Budowanie i pomiar kapitału ludzkiego w firmie*. Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2005, s. 15, 18, 27.
- DOBIJA D. (red.): *Pomiar i rozwój kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Polska Fundacja Promocji Kadr – Zarząd, Warszawa 2003, s. 150.
- DOBIJA D.: *Kapitał ludzki i intelektualny w aspekcie teorii rachunkowości*. „Przegląd Organizacji” 2002 nr 1, s. 55.
- DOBIJA D.: *Pomiar i sprawozdawczość kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania, Warszawa 2003, s. 141.
- EDVINSSON L., MALONE M.S.: *Kapitał intelektualny*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 8, 106, 107.
- FITZ-ENZ J.: *Rentowność inwestycji w kapitał ludzki*. Oficyna Ekonomiczna, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2001, s. 8, 173–183.
- FRANCIK A.: *Zasoby wiedzy organizacji – szansa czy niepotrzebny balast?* „Przegląd Organizacji” 1998 nr 2, s. 10–13.
- KAPLAN R.S., NORTON D.P.: *Strategiczna karta wyników*, [w:] Andersen A.: *Jak przelożyć strategię na działanie*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 49.
- KASIEWICZ S., ROGOWSKI W., KICIŃSKA M.: *Kapitał intelektualny*. Oficyna Ekonomiczna, Warszawa 2006, s. 87.
- KRÓL H., LUDWICZYŃSKI A. (red.): *Zarządzanie zasobami ludzkimi*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 110–111.
- PIOTROWSKI K. (red.): *Zarządzanie potencjałem ludzkim w organizacji XXI wieku*. Wojskowa Akademia Techniczna, Warszawa 2006, s. 45–61.
- SOPIŃSKA A., WACHOWIAK P.: *Pomiar kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo SGH, Warszawa 2005, s. 61.
- ZBIEGEŃ-MACIĄG L., LIPOWIECKA A.: *Monitorowanie aktywów niematerialnych, czyli rachunkowość zasobów ludzkich*, „Przegląd Organizacji” 2000 nr 2, s. 26.

THE MEASUREMENT OF THE HUMANE CAPITAL IN THE ORGANIZATION

Abstract

The 21st century is the time of effective human capital management. In the traditional approach the enterprise's value is influenced by amount of material assets and their ability to generate future profits estimated in cash flows. Most of the companies however build their economical power but basing only on book value is very limited. This suggests that there are assets visible to the market, but not reflected in the financial reports. In the assessment of companies' running effectiveness and their market value there are several issues that become more and more important: knowledge, management's and employees' skills, innovations in company's running, flexibility of management, promptness and quality of decision making. It seems that in the future swift and successful companies will make use the human capital reporting, what will give them competitive advantage at the valuation.

Michał Ambroziak

Katedra Finansów i Rachunkowości
Uniwersytet Warszawski

Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej dla MŚP a specyfika małej i średniej przedsiębiorczości w Polsce

Wstęp

Inspiracją do podjęcia postawionego w tytule tematu było opracowanie w lutym 2007 r. przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASB) projektu Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (MSSF dla MŚP). Zgodnie z planami IASB, w 2008 r. zostanie wydana ostateczna wersja owego standardu, według zaś przewidywań ekspertów istnieje duże prawdopodobieństwo, że MSSF dla MŚP zacznie obowiązywać polskich przedsiębiorców już od 2009 r. [Pokojska 2007]. W kontekście powyższego zasadne jest dokonanie analizy porównawczej krajowych (polskich) i międzynarodowych rozwiązań dotyczących sprawozdawczości finansowej MŚP oraz odniesienie MSSF dla MŚP do polskich realiów. Rozwiązania sprawozdawcze zostaną w artykule przeanalizowane z punktu widzenia ich zakresu podmiotowego, czego efektem będzie przyporządkowanie poszczególnych rozwiązań konkretnym grupom podmiotów. Artykuł stanowi więc próbę odpowiedzi na pytanie: do jakich podmiotów adresowane są analizowane rozwiązania?

W opinii autora, rozwiązania krajowe i międzynarodowe prezentują różne podejścia do omawianych w artykule zagadnień, co wynika przede wszystkim z odmiennego pojmowania (definiowania) MŚP. Projekt MSSF dla MŚP, według autora, nie przystaje więc do specyfiki małej i średniej przedsiębiorczości w Polsce.

Metoda badawcza

Podjęta tematyka, cel artykułu i postawiona teza narzuciły przyjęcie jednej zasadniczej metody badawczej, a mianowicie pogłębionej analizy porównywalnych rozwiązań sprawozdawczych z punktu widzenia ich zakresu podmiotowe-

go. Analizie zostaną poddane następujące rozwiązania dotyczące szeroko pojętej sprawozdawczości finansowej: ustawa o rachunkowości, ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (jako rozwiązania krajowe) oraz projekt Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw (jako rozwiązanie międzynarodowe). Ponadto, w celu określenia szerszego kontekstu, uzasadnione będzie przeanalizowanie wybranych postanowień ustawy o swobodzie działalności gospodarczej oraz tzw. „pełnych” Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej.

Mała i średnia przedsiębiorczość w kontekście międzynarodowym – podejście prezentowane przez Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)

Zgodnie z *Konstytucją Fundacji IASC*, do nadrzędnych celów Fundacji należy:

- a) opracowywanie, zgodnie z interesem publicznym, zestawu wysokiej jakości, zrozumiałych i możliwych do wyegzekwowania globalnych standardów rachunkowości, których zastosowanie sprawi, że informacje w sprawozdaniach finansowych [...] będą wysokiej jakości, przejrzyste i porównywalne, aby w ten sposób pomóc w podejmowaniu decyzji [...] użytkownikom tych sprawozdań,
- b) promowanie stosowania i rygorystycznego przestrzegania tych standardów,
- c) realizowanie celów przedstawionych w punktach a) i b) uwzględniając [...] potrzeby małych i średnich przedsiębiorstw [...] [*Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2007*, s. 18].

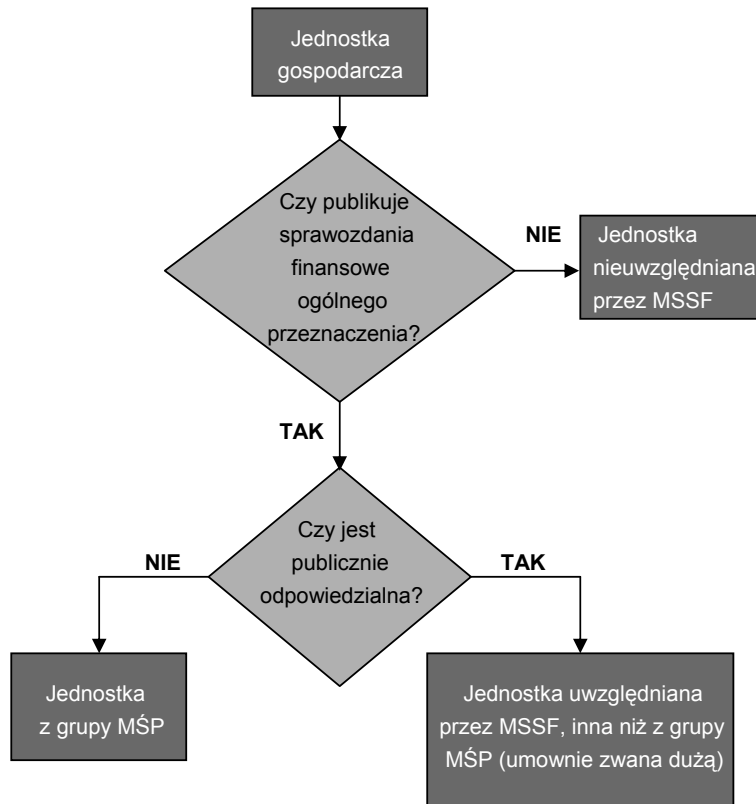
Powyższe cele zostały potwierdzone przez IASB w *Przedmowie do (projektu) MSSF dla MŚP [Projekt Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej dla MŚP*, s. 10]. Wynika z tego, iż zamiarem twórców międzynarodowych standardów rachunkowości jest opracowanie i wdrożenie zestawu rozwiązań, które dotyczyłyby wszystkich jednostek typu *profit*, bez względu na ich wielkość, tj. skalę prowadzonej przez nie działalności gospodarczej. Zdając sobie jednak sprawę z faktu, iż potrzeby sprawozdawcze w odniesieniu do dużych i małych podmiotów są odmienne, postanowiono stworzyć dwa równoległe stosowane zestawy standardów. Pierwszy zestaw adresowany jest do dużych jednostek, drugi zaś – do małych i średnich przedsiębiorstw.

Jednakże, aby owe standardy (z jednego lub drugiego zestawu) objęły faktycznie wszystkie podmioty gospodarcze, każda jednostka – zarówno mała, jak i duża – powinna sporządzać i publikować sprawozdania finansowe ogólnego przeznaczenia dla zewnętrznych odbiorców. Paragrafy P7 i P8 zawarte w *Przedmowie do (projektu) MSSF dla MŚP* postrzegają „sprawozdania finansowe ogólnego przeznaczenia” jako sprawozdania, które mają na celu zaspokajanie potrzeb informacyjnych szerokiego grona użytkowników, którzy nie mogą domagać się sprawozdań dostosowanych do ich określonych potrzeb informacyjnych. Innymi słowy, sprawozdania te mają charakter sprawozdań uniwersalnych, a jako takie standardowo składają się z pięciu elementów: bilansu, rachunku zysków i strat, zestawienia zmian w kapitale własnym, rachunku przepływów pieniężnych oraz informacji dodatkowej – reguluje to zarówno *Projekt MSSF dla MŚP* (par. 3.15), jak i tzw. „pełne” *MSSF* (MSR 1, par. 8).

W zależności od rodzaju podmiotu sporządzającego sprawozdanie różne są grupy zewnętrznych odbiorców sprawozdań finansowych ogólnego przeznaczenia. W przypadku MŚP, zewnętrznymi odbiorcami sprawozdań są: obecni i potencjalni kredytodawcy, kredytowe agencje ratingowe oraz właściciele nieuczestniczący w zarządzaniu jednostkami – na te właśnie trzy główne grupy odbiorców zwraca uwagę paragraf 1.1 *Projektu MSSF dla MŚP*. Paragraf 9 *Założeń koncepcyjnych „pełnych” MSSF* (dotyczących dużych przedsiębiorstw) do głównych użytkowników sprawozdań zalicza: inwestorów, pracowników, kredytodawców, dostawców i innych wierzycieli, klientów, rządy i agendy rządowe, społeczeństwa.

Kolejną ważną kwestią jest precyzyjne określenie, do jakich konkretnie podmiotów odnoszą się „pełne” *MSSF*, a do jakich adresowany jest *MSSF dla MŚP*. Kluczowy okazuje się tu aspekt publicznej odpowiedzialności jednostki gospodarczej. Jednostka jest publicznie odpowiedzialna, jeżeli, o czym stanowi paragraf 1.2 *Projektu MSSF dla MŚP*, składa sprawozdania finansowe w komisji papierów wartościowych lub w innym urzędzie regulacyjnym w związku z emisją jakiegokolwiek rodzaju instrumentu na rynku publicznym lub posiada aktywa powierzone jej przez szeroką grupę interesariuszy (banki, jednostki ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne itp.). Mając powyższe na uwadze, MŚP to jednostki, które nie są publicznie odpowiedzialne – właśnie do tego typu podmiotów adresowany jest *MSSF dla MŚP*. Pozostałe jednostki (umownie zwane dużymi), publicznie odpowiedzialne, powinny sporządzać sprawozdania zgodnie z „pełnymi” *MSSF*. Podsumowanie rozważań na temat klasyfikacji jednostek gospodarczych, z punktu widzenia *MSSF*, stanowi schemat 1.

Warto zaznaczyć, iż IASB do grupy MŚP zalicza mikropodmioty. Paragrafy BC45–BC50 dokumentu *Basis for Conclusions on Exposure Draft. IFRS for Small and Medium-sized Entities* (zawierający uzasadnienia wniosków do



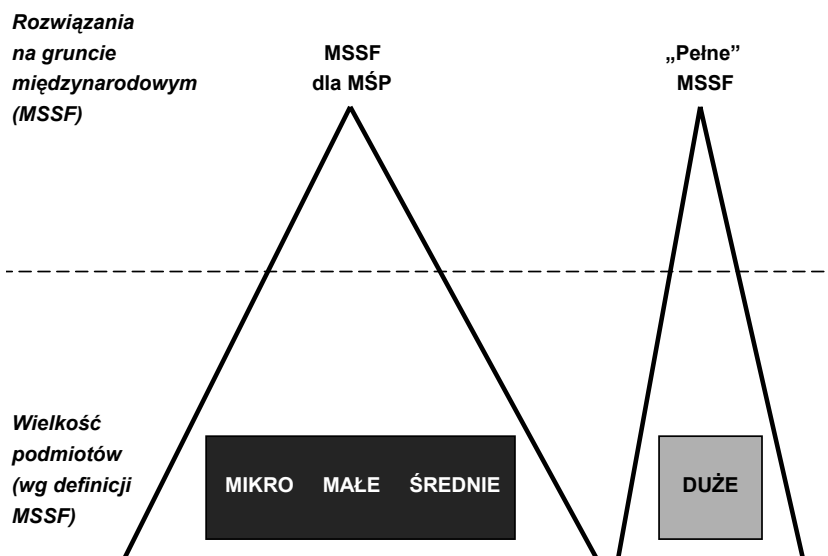
Schemat 1

Klasyfikacja jednostek gospodarczych wg MSSF

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2007, Projekt Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej dla MŚP*.

projektu niniejszego standardu) przekonują, iż MSSF dla MŚP jest adresowany również do najmniejszych podmiotów, zwanych mikropodmiotami. Pod jednym wszakże warunkiem – jednostki te publikują sprawozdania finansowe ogólnego przeznaczenia.

Reasumując, MSSF (traktowane łącznie – „pełne” oraz dla MŚP) postulują, aby wszystkie jednostki gospodarcze, bez względu na ich wielkość, sporządzały i publikowały sprawozdania finansowe ogólnego przeznaczenia. W takiej sytuacji MSSF (w pełnej wersji lub w wersji przeznaczony dla MŚP) miałyby zastosowanie do sprawozdawczości finansowej wszystkich jednostek typu *profit*. Zakres podmiotowy MSSF przedstawia schemat 2.



Schemat 2

Zakres podmiotowy MSSF

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2007, Projekt Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej dla MŚP*.

Mała i średnia przedsiębiorczość w kontekście polskim – podejście prezentowane przez polski system prawny

W kontekście analizowanych zagadnień kluczowe jest podejście do MŚP prezentowane przez krajowe prawodawstwo o charakterze finansowym. Można by zatem abstrahować od definicji MŚP zawartych w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej. Niemniej jednak zaproponowana przez ową ustawę klasyfikacja przedsiębiorców może stanowić punkt wyjścia do dalszych rozważań – klasyfikacja ta posłużyła za punkt odniesienia w tabeli 1.

W przypadku ustaw o charakterze rachunkowo-podatkowym brak jest precyzyjnych definicji dotyczących MŚP. Mimo to, studiując postanowienia tych aktów prawnych, można dojść do wniosku, że różnicują one podmioty gospodarcze ze względu na zakres (skalę) prowadzonej przez nie działalności, tj. ze względu na wielkość posiadanego przez nie majątku, wielkość osiąganych przychodów oraz liczbę zatrudnianych osób.

Ustawa o rachunkowości, na podstawie postanowień artykułów: 2, 45 i 64, pośrednio wprowadza następujący podział podmiotów gospodarczych:

- podmioty prowadzące działalność na bardzo małą (mikro) skalę, osiągające przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych poniżej 800 tys. euro;
- podmioty prowadzące działalność na małą skalę, tj. jednostki o średniorocznym zatrudnieniu nie wyższym niż 50 osób, osiągające roczne przychody netto ze sprzedaży produktów i towarów oraz operacji finansowych nie wyższe niż 5 mln euro i sumie aktywów bilansu na koniec roku obrotowego nieprzekraczającej 2,5 mln euro;
- podmioty prowadzące działalność na znaczącą (średnią i dużą) skalę, tj. jednostki o średniorocznym zatrudnieniu na poziomie co najmniej 50 osób, osiągające roczne przychody netto ze sprzedaży produktów i towarów oraz operacji finansowych w wysokości co najmniej 5 mln euro i sumie aktywów bilansu na koniec roku obrotowego na poziomie co najmniej 2,5 mln euro.

Ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne wprowadza w artykule 6 dodatkową kategorię

Tabela 1
Polska klasyfikacja podmiotów gospodarczych

Akt prawny Rodzaj podmiotu	Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej (wielkości graniczne)	Ustawa o rachunkowości i ustawy podatkowe (wielkości graniczne)
Mikro	2 mln € obrotu 9 pracowników 2 mln € sumy aktywów	0,8 mln € przychodu, w tym: (0,15 mln € – najmniejsze podmioty wg ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym) 5 pracowników (najmniejsze podmioty wg ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym)
Mały	10 mln € obrotu 10 mln € sumy aktywów 49 pracowników	5 mln € przychodu 2,5 mln € sumy aktywów 50 pracowników
Średni	50 mln € obrotu 43 mln € sumy aktywów 249 pracowników	Średnie i duże podmioty traktowane łącznie, toteż brak wielkości granicznych dla średnich podmiotów > 5 mln € przychodu > 2,5 mln € sumy aktywów > 50 pracowników

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, ustawa o rachunkowości, ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne.*

najmniejszych podmiotów gospodarczych, tj. osób fizycznych, spółek cywilnych osób fizycznych i spółek jawnych osób fizycznych, których roczne przychody z działalności gospodarczej nie przekraczają 150 tys. euro (wartość ta obowiązuje od 1 stycznia 2008 r., wcześniej było to 250 tys. euro). Ten sam akt prawny, w załączniku nr 3, ustala też maksymalną liczbę zatrudnianych pracowników przez najmniejsze podmioty prowadzące określony rodzaj działalności – liczba ta wynosi, w zależności od rodzaju prowadzonej działalności, do 5 osób. Ponadto, ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, w artykule 5a, wprowadza pojęcie „małego podatnika”, tj. podmiotu, którego wartość rocznych przychodów ze sprzedaży nie przekracza 800 tys. euro. Maksymalna kwota przychodów przewidziana przez tę ustawę dla małego podatnika jest zatem zbieżna z kwotą ustaloną przez ustawę o rachunkowości dla podmiotów prowadzących działalność na bardzo małą (mikro) skalę.

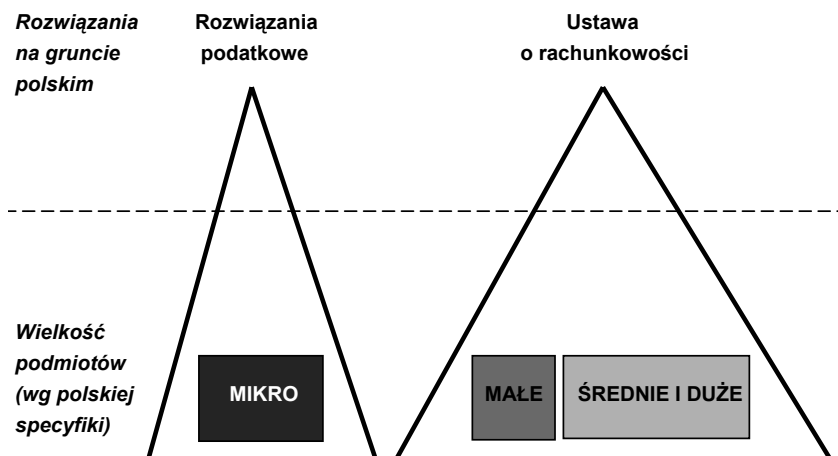
Podsumowanie rozważań na temat charakterystycznej dla Polski klasyfikacji jednostek gospodarczych stanowi tabela 1 – ukazuje ona podział stosowany przez ustawy rachunkowo-podatkowe i odnosi ów podział do klasyfikacji zaproponowanej przez ustawę o swobodzie działalności gospodarczej.

Sprawozdawczość finansowa polskich MŚP w dużej mierze została ukształtowana przez obowiązujące w naszym kraju prawo podatkowe. W praktyce jedynie jednostki do tego zobowiązane (osiągające przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych na poziomie co najmniej 800 tys. euro) stosują się do postanowień ustawy o rachunkowości, czyli tylko w ich przypadku można mówić o sprawozdawczości finansowej *sensu stricto*. Polska gospodarka jest zdominowana przez mikroprzedsiębiorców. Stanowią oni aż 96,3% wszystkich podmiotów prowadzących działalność gospodarczą o charakterze niefinansowym (czyli z pominięciem banków, zakładów ubezpieczeń itp.). Udział małych przedsiębiorców wynosi 2,6%, a odsetek średnich i dużych podmiotów stanowi odpowiednio 0,9% oraz 0,2% wszystkich przedsiębiorców [*Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2005 roku*, s. 14]. W obliczu powyższego faktu przeważająca część polskich podmiotów prowadzi ewidencję i sprawozdawczość jedynie w celach podatkowych. W konsekwencji najczęściej spotykanymi formami ewidencji są te, które wynikają bezpośrednio z przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych – do form tych zalicza się: ewidencję przychodów na potrzeby podatku zryczałtowanego oraz podatkową księgę przychodów i rozchodów.

Więcej obowiązków ewidencyjno-sprawozdawczych ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych (odsyłając do ustawy o rachunkowości) nakłada na MŚP osiagające roczne przychody na poziomie co najmniej 800 tys. euro. Podmioty te, zgodnie z artykułem 2 ustawy o rachunkowości, są zobligowane do prowadzenia ksiąg rachunkowych oraz do corocznego sporządzania sprawozda-

nia finansowego. Zakres sprawozdawczości zależy jednak od tego, czy jednostka osiąga roczne przychody rzędu 5 mln euro, sumę aktywów bilansu rzędu 2,5 mln euro oraz zatrudnienie rzędu 50 osób – osiągając owe wielkości, jednostka ma obowiązek publikowania kompletnych sprawozdań finansowych w rozumieniu MSSF (czyli składających się z pięciu elementów), w przeciwnym razie jednostka może sporządzać sprawozdania składające się jedynie z trzech elementów bilansu, rachunku zysków i strat oraz informacji dodatkowej – co regulują artykuły 45 i 64 ustawy o rachunkowości.

Reasumując, rozwiązania podatkowe dotyczą w praktyce wszystkich mikro-podmiotów, tj. jednostek, których roczne przychody nie przekraczają 800 tys. euro. Do małych podmiotów, których roczne przychody zawierają się między 800 tys. a 5 mln euro, których suma aktywów bilansu nie przekracza 2,5 mln euro, a zatrudnienie 50 osób, ma zastosowanie ustawa o rachunkowości, jednak w ograniczonym zakresie (sprawozdanie finansowe składające się z trzech elementów). Tę samą ustawę, już w całości, stosuje się do średnich i dużych podmiotów, tj. jednostek osiągających roczne przychody w wysokości co najmniej 5 mln euro, o średniorocznym zatrudnieniu na poziomie co najmniej 50 osób i sumie aktywów bilansu na poziomie co najmniej 2,5 mln euro. Zakres podmiotowy rozwiązań ewidencyjno-sprawozdawczych w warunkach polskich przedstawia schemat 3.



Schemat 3

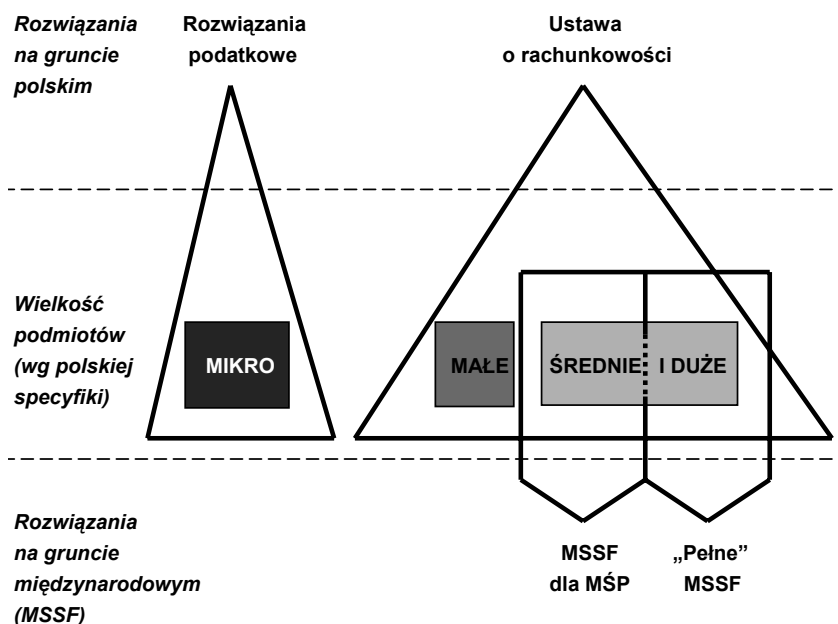
Zakres podmiotowy polskich rozwiązań ewidencyjno-sprawozdawczych

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *ustawa o rachunkowości, ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawa o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne.*

Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej dla MŚP w warunkach polskich

Z dotychczasowych rozważań wynika, iż Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej obejmują wszystkie jednostki typu *profit*, bez względu na skalę prowadzonej przez nie działalności gospodarczej, podczas gdy polski system prawny pełną sprawozdawczość finansową (uregulowaną ustawą o rachunkowości) przewiduje jedynie dla podmiotów prowadzących działalność na większą skalę. Istotne jest przy tym prezentowanie przez porównywane rozwiązania (krajowe i międzynarodowe) różnych podejść do klasyfikacji jednostek gospodarczych – różnice te polegają na odmiennym pojmowaniu (definiowaniu) małej i średniej przedsiębiorczości.

Próbie odniesienia Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej dla MŚP do polskich realiów stanowi schemat 4. Schemat ten ukazuje zakres podmiotowy MSSF w warunkach polskich, dlatego też przyjęto polską klasyfikację podmiotów – w opinii autora artykułu błędem byłoby proste nałożenie na siebie zakresów podmiotowych zaprezentowanych w schemacie 2 i schemacie 3. Skoro zatem analizowany jest problem zastosowania MSSF dla MŚP przez polskie przedsiębiorstwa, należy przede wszystkim uwzględnić specyfikę



Schemat 4

Zakres podmiotowy MSSF w warunkach polskich

Źródło: Opracowanie własne.

polskiej małej i średniej przedsiębiorczości. Innymi słowy, schemat 4 ukazuje, które podmioty, w polskiej praktyce gospodarczej, zostałyby objęte MSSF dla MŚP.

Ze schematu 4 wynika, iż ogólny zakres podmiotowy MSSF, zaprezentowany w schemacie 2, nie jest zgodny z zakresem podmiotowym MSSF w warunkach polskich. Innymi słowy, MSSF, wbrew generalnym założeniom, jakie przyświecały ich twórcom, nie będą miały zastosowania do wszystkich polskich jednostek typu *profit*. I tak, w warunkach polskich:

- MSSF dla MŚP nie obejmie mikropodmiotów, gdyż nie sporządzają one sprawozdań finansowych ogólnego przeznaczenia – stosują jedynie podatkowe formy ewidencyjno-sprawozdawcze;
- MSSF dla MŚP nie obejmie małych podmiotów, gdyż, zgodnie z ustawą o rachunkowości, nie sporządzają one kompletnych sprawozdań finansowych ogólnego przeznaczenia w rozumieniu MSSF (czyli składających się z pięciu elementów);
- MSSF dla MŚP obejmie tę część średnich i dużych podmiotów (traktowanych łącznie), których papiery wartościowe nie znajdują się w publicznym obrocie;
- „pełne” MSSF obejmą tę część średnich i dużych podmiotów (traktowanych łącznie), których papiery wartościowe znajdują się w publicznym obrocie.

Wnioski

Przeprowadzona analiza rozwiązań dotyczących szeroko pojętej sprawozdawczości finansowej pozwala wysnuć wniosek, że rozwiązania krajowe i międzynarodowe prezentują różne podejścia do omawianych w artykule zagadnień. Przede wszystkim porównywane systemy rozwiązań w odmienny sposób pojmują (definiują) MŚP. W konsekwencji projekt MSSF dla MŚP nie przystaje do specyfiki małej i średniej przedsiębiorczości w Polsce. Mimo iż został opracowany z myślą o wszystkich tych podmiotach, które nie stosują „pełnych” MSSF, to jednak w warunkach polskich objąłby jedynie niewielką część tych podmiotów. Standard ów niewątpliwie nie miałby zastosowania do mikropodmiotów, które stanowią w Polsce przeszło 90% wszystkich podmiotów prowadzących działalność gospodarczą.

Literatura

- Basis for Conclusions on Exposure Draft. IFRS for Small and Medium-sized Entities.* IASB, London 2007 [w:] www.iasb.org
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2005 roku.* GUS, Warszawa 2007 [w:] www.stat.gov.pl
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2007.* IASB, SKwP, London, Warszawa 2007.
- POKOJSKA A.: *Nowa księgowość dla firm.* [w:] *Gazeta Prawna Nr 172 (2042).* 5.09.2007 r. *Projekt Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej dla MŚP.* IASB, London 2007 [w:] www.iasb.org
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, DzU z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU z 2002 r. Nr 76, poz. 694 ze zm.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, DzU z 2004 r. Nr 173, poz. 1807 ze zm.
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, DzU z 1998 r. Nr 144, poz. 930 ze zm.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARD FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES VERSUS SPECIFIC CHARACTER OF SMES IN POLAND

Abstract

The paper aims to present a comparative analysis of two different forms of financial reporting of Small and Medium-sized Enterprises (SMEs). There will be compared international and Polish standards. The analysis focuses on the subjective scope of those solutions. The paper is an attempt to answer the question: For which entities those solutions are designed? In the opinion of the author, the national and international solutions present different approaches to the issues discussed in the paper. This divergence is a consequence, first of all, of the different notion of SMEs. In other words, the Exposure Draft of the proposed International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities, in the opinion of the author, is incompatible with the specificity of SMEs in Poland.

Przepływy pieniężne według Krajowego Standardu Rachunkowości i Międzynarodowych Standardów Rachunkowości – studium porównawcze

Wstęp

Przepływy pieniężne są ważne z punktu widzenia działalności gospodarczej, ponieważ dostarczają informacji o sytuacji finansowej jednostki, w szczególności w zakresie obrotu środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami w ramach działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej. Fakt ten potwierdzają badania przeprowadzone we Francji i w Wielkiej Brytanii w latach 90., dowodzące, iż około 75–80% przedsiębiorstw, które zbankrutowały było zyskowych w momencie upadłości, utraciły natomiast zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących¹. Dodatkowym potwierdzeniem istotności problematyki przepływów pieniężnych są opracowane standardy rachunkowości, zarówno krajowy (Krajowy Standard Rachunkowości – KSR 1²), jak i międzynarodowy (Międzynarodowy Standard Rachunkowości – MSR 7³).

Zgodnie ze standardami rachunkowości, za środki pieniężne uważa się gotówkę w kasie oraz depozyty płatne na każde żądanie, natomiast ekwiwalentem środków pieniężnych są krótkoterminowe inwestycje o dużej płynności, które łatwo można zamienić na gotówkę, a które narażone są na nieznaczne ryzyko utraty wartości [MSR 7 p. 6]. KSR uzupełnia tę definicję o termin płatności lub wymagalności od dnia otrzymania, wystawienia, nabycia lub założenia lokaty, który nie przekracza 3 miesięcy [KSR 1 p. 6]. Z kolei przez obrót środków pieniężnych (przepływy pieniężne) rozumie się wpływy oraz wydatki⁴ środków pieniężnych

¹Czekaj Z., Dresler M.: Zarządzanie finansami przedsiębiorstw – podstawy teorii, Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa 1998.

²Krajowy Standard Rachunkowości, Nr 1 (Dz. Urz. Ministra Finansów z 2003 r. Nr 12, poz. 69).

³Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1725/2003 z dnia 29 września 2003 r.

⁴W MSR 7 wydatki są określane mianem wypływy. Niezależnie od stosowanego nazewnictwa pojęcia te należy traktować jako jednoznaczne.

i ich ekwiwalentów [KSR 1 p. 6]. W rozumieniu standardów rachunkowości przepływy pieniężne dotyczą zrealizowanych płatności, czyli ujmowane są według metody kasowej, a nie memoriału (podstawowa zasada rachunkowości według ustawy o rachunkowości).

Istotność zagadnienia przepływów pieniężnych potwierdza również cel opracowania standardów, którym jest użyteczność tego sprawozdania finansowego do dokonania oceny sytuacji finansowej jednostki gospodarczej w zakresie kreowania środków pieniężnych i ich ekwiwalentów oraz określania potrzeb dotyczących wykorzystania tych środków. Jednocześnie rachunek przepływów pieniężnych umożliwia dokonywanie porównań informacji finansowych różnych podmiotów gospodarczych przez eliminację skutków stosowania odmiennych rozwiązań ujmowania zdarzeń gospodarczych.

Celem opracowania jest wskazanie różnic i podobieństw w rozwiązaniach wynikających z KSR i MSR w zakresie przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej przez porównanie standardów.

Rachunek przepływów pieniężnych stanowi obowiązkowe sprawozdanie finansowe, uzupełniające bilans majątkowy oraz rachunek zysków i strat o informację o stan środków pieniężnych na koniec roku, z uwzględnieniem działalności podstawowej (operacyjnej), inwestycyjnej i finansowej. Informacja ta jest kluczowa z punktu widzenia jej odbiorcy, wskazuje bowiem, jak w ciągu roku kształtowały się strumienie pieniężne w jednostce.

Przepływy z działalności operacyjnej w ujęciu KSR i MSR

Działalność operacyjna definiowana jest według KSR i MSR jednolicie i rozumiana jako podstawowy rodzaj działalności powodującej powstawanie przychodów oraz każdy inny rodzaj działalności, która nie ma charakteru działalności inwestycyjnej (lokacyjnej) i finansowej [KSR 1 p. 6; MSR 7 p. 6]. Zgodnie z KSR i MSR, do wpływów i wydatków (wyptywów) z działalności operacyjnej zalicza się:

- wpływy ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów,
- wpływy z otrzymanych tantiem, praw autorskich, opłat i innych przychodów operacyjnych,
- wydatki (wyptywy) poniesione z tytułu regulowania zobowiązań za dostarczone materiały, towary, surowce, energię i świadczone usługi, związane z działalnością operacyjną,
- wydatki (wyptywy) na wynagrodzenia i inne świadczenia dla pracowników,

- wpływy i wydatki (wyływy) z tytułu ubezpieczeń społecznych [KSR 1 p. 17–20, MSR 7 p. 13–15].

Pewna dowolność interpretacyjna może wystąpić w przypadku kilku pozycji. Zarówno KSR, jak i MSR zaliczają do przepływów z działalności operacyjnej wpływy i wydatki (wyływy) z tytułu podatku dochodowego lub ich zwroty, jednak w różnym zakresie. W MSR przepływy środków pieniężnych z tytułu podatku dochodowego należy ujawnić odrębnie i zaliczyć do przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej, chyba że można je powiązać z działalnością inwestycyjną lub finansową. Z praktycznego punktu widzenia może pojawić się problem z możliwością powiązania zapłaconych odpowiadających podatków z określonym typem działalności. Skutkiem takiego postępowania jest zaliczenie do przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej zapłaconego podatku. Takiego doprecyzowania brakuje w KSR.

Z kolei MSR nie w pełni określa rodzaj działalności, w której powinny być uwzględnione wpływy i wydatki (wyływy) z tytułu obrotu instrumentami finansowymi. KSR wskazuje, że instrumenty te mogą być zaliczone do podstawowej działalności jednostki w przypadku, gdy przedmiotem działalności jednostki jest obrót nimi.

W zapisach MSR przepływy pieniężne związane z działalnością nadzwyczajną (zyski/straty nadzwyczajne) należy przyporządkować odpowiednio działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej. Odmienne stanowisko przyjęte w KSR, zalecając przypisanie ich działalności operacyjnej, co w konsekwencji może doprowadzić do niewłaściwej interpretacji (zaciemniać obraz) ich wpływu na przepływy pieniężne jednostki gospodarczej.

Przepływy pieniężne z tytułu odsetek i dywidend otrzymanych i wypłaconych według MSR należy ujawniać odrębnie. Powinny one być zaliczane, w sposób ciągły w kolejnych okresach, do działalności operacyjnej, inwestycyjnej lub finansowej [MSR 7 p. 31]. Ten zapis należy interpretować jako pozostawiający jednostkom gospodarczym swobodę wyboru zaliczenia odsetek i dywidend do dowolnego rodzaju działalności. Z zapisów MSR wynika jednak jednoznacznie, że przepływ pieniężny z tego tytułu można przypisać działalności operacyjnej wyłącznie instytucjom finansowym. Dodatkowo standard precyzuje zapisy w zakresie wypłaconych dywidend, które należy zaliczyć do przepływów środków pieniężnych z działalności finansowej, gdyż stanowią koszt uzyskania środków finansowych, lub do przepływów z działalności operacyjnej, ponieważ pozwala to uzyskać informację na temat zdolności jednostki gospodarczej do wypłacenia dywidend z jej podstawowej działalności.

Przepływy z działalności inwestycyjnej w ujęciu KSR i MSR

Działalność inwestycyjna jest definiowana jako działalność polegająca na nabywaniu i sprzedaży aktywów trwałych oraz inwestycji krótkoterminowych, niezaliczonych do ekwiwalentów środków pieniężnych [MSR 7 p. 6]. KSR ujmuje ten poziom działalności szerzej, uwzględniając również operacje związane z zakupem i sprzedażą wartości niematerialnych i prawnych, długoterminowych inwestycji oraz pieniężnymi korzyściami i kosztami z tym związanymi [KSR 1 p. 6]. Warto zaakcentować, że obrót środkami pieniężnymi w związku z zakupem/sprzedażą środków trwałych, w ramach przepływów z działalności inwestycyjnej, obejmuje zakup/sprzedaż środków trwałych rozumianych zgodnie z ustawą o rachunkowości jako inwestycje oraz użytkowanych w zakresie prowadzonej działalności.

Zgodnie z KSR i MSR, do wpływów i wydatków (wypływów) z działalności inwestycyjnej zalicza się:

- wpływy i wydatki (wypływy) z tytułu sprzedaży/zakupu środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych, inwestycji w nieruchomości i wartości niematerialne i prawne, aktywów finansowych oraz wytworzonych w obrębie jednostki gospodarczej rzeczowych aktywów trwałych (środki trwałe w budowie),
- wpływy i wydatki (wypływy) związane z otrzymanymi ze spłat oraz udzielonymi pożyczkami (oprócz instytucji finansowych) oraz otrzymane i wypłacone zaliczki,
- wpływy i wydatki (wypływy) związane z pochodnymi instrumentów finansowych [KSR 1 p. 21–23, MSR 7 p. 16].

MSR precyzuje rozwiązania w zakresie obrotu pochodnymi instrumentów finansowych. W przypadku, gdy instrumenty zostały zakupione w celach handlowych, należy przypisać je działalności finansowej, a nie inwestycyjnej. Podobna możliwość istnieje w przypadku, gdy otrzymane/wydatkowane środki zostały zaliczone do przepływów z działalności finansowej. Wątpliwości wzbudza przypisanie obrotu instrumentami finansowymi jednostek handlowych działalności finansowej, a nie inwestycyjnej lub operacyjnej. Druga rozbieżność między wytycznymi KSR i MSR dotyczy rozwiązań w zakresie otrzymanych odsetek od lokat i dywidend oraz montażu i uruchomienia składników środków trwałych. Przepływy środków pieniężnych związanych z montażem i uruchomieniem składników środków trwałych nie znalazły odzwierciedlenia w zapisach MSR, natomiast KSR jednoznacznie zalicza wpływy i wydatki z tego tytułu do przepływów z działalności inwestycyjnej. Z kolei kwestie dotyczące przepły-

wów pieniężnych związanych z odsetkami i dywidendami zostały jednoznacznie przypisane przepływom z działalności inwestycyjnej w KSR, natomiast MSR rozpatrują te kwestie z dużą swobodą interpretacyjną jednostki gospodarczej. Według rozwiązań MSR, przepływy pieniężne z tytułu zapłaconych odsetek oraz otrzymanych odsetek i dywidend można zaliczyć do działalności operacyjnej, finansowej lub inwestycyjnej, natomiast wypłacone dywidendy do działalności operacyjnej lub finansowej. Z punktu widzenia jednostki gospodarczej jest to rozwiązanie lepsze ze względu na swobodę wyboru, ale wymaga precyzyjnego udokumentowania wpływów i wydatków z tego tytułu.

Przepływy z działalności finansowej w ujęciu KSR i MSR

Działalność finansowa nie jest definiowana jednolicie. MSR ogranicza jej zakres do działalności, w wyniku której zmianie ulega wysokość i struktura kapitału własnego oraz zadłużenia jednostki gospodarczej [MSR 7 p. 6]. Z kolei KSR rozszerza pojęcie działalności finansowej o pieniężne koszty i korzyści związane z pozaoperacyjnym pozyskiwaniem źródeł finansowania [KSR 1 p. 6]. Zgodnie z KSR i MSR, do wpływów i wydatków (wypływów) z działalności finansowej zalicza się:

- wpływy pieniężne z emisji akcji i innych instrumentów kapitałowych oraz wydatki (wypływy) na rzecz właścicieli z tytułu ich wykupu,
- wpływy z emisji krótko- i długoterminowych dłużnych instrumentów finansowych,
- wpływy i wydatki (wypływy) z tytułu zaciągniętych i spłacanych pożyczek,
- wydatki (wypływy) związane ze zobowiązaniami wynikającymi z leasingu finansowego [MSR 7 p. 17; KSR 1 p. 26].

KSR uszczegóławia przepływy z działalności finansowej, uwzględniając wydatki z tytułu podziału zysku, w tym z lat poprzednich, zwrot dopłat do kapitału oraz wydatki z tytułu zapłaconych odsetek, prowizji bankowych, związanych bezpośrednio z pozyskaniem kapitału, z wyjątkiem dotyczących podatku dochodowego. Tych składników nie zawiera MSR. Szczególnym rozwiązaniem zawartym w KSR są uregulowania dotyczące otrzymanych dotacji. Ujmuje się je w okresie ich otrzymania w działalności finansowej, natomiast wykorzystanie dotacji przyporządkowuje się poszczególnym poziomom przepływów pieniężnych (operacyjnej, inwestycyjnej lub finansowej), zgodnie z jej przeznaczeniem.

Rozwiązanie takie wydaje się słusznym z punktu widzenia wartości informacyjnej przepływów z działalności finansowej.

Należy pamiętać, że działalność finansowa dostarcza informacji o możliwości pozyskiwania i spłaty kredytów i pożyczek, a także wywiązywania się ze zobowiązań wobec właścicieli kapitału, jednocześnie pokazując umiejętność przedsiębiorcy do pozyskiwania kapitału z różnych źródeł.

Metody prezentacji rachunku przepływów pieniężnych według KSR i MSR

Zarówno rozwiązania krajowe, jak i międzynarodowe dopuszczają możliwość prezentacji rachunku przepływów pieniężnych metodą bezpośrednią i pośrednią. Należy zaznaczyć, że rozróżnienie metod prezentacji omawianego sprawozdania finansowego dotyczy wyłącznie przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. Dane dotyczące przepływów z działalności inwestycyjnej i finansowej prezentuje się zawsze metodą bezpośrednią [Szczepański i Szyszko, 2007, s. 495–502; Wędzki 2006, s. 161; Wędzki 2007, s. 22].

Metoda bezpośrednia polega na wykazywaniu podstawowych grup wpływów i wydatków pieniężnych. Kwoty wpływów i wydatków (wypływów) są w rachunku przepływów pieniężnych sporządzanym metodą bezpośrednią wykazane jako odrębne pozycje, a następnie zagregowane do kwoty przepływów pieniężnych netto [KSR p. 29; MSR p. 18a i 19].

Informacje finansowe niezbędne w przypadkach zastosowania metody bezpośredniej można uzyskać:

- bezpośrednio, z zapisów w księgach firmy,
 - pośrednio, poprzez skorygowanie wielkości sprzedaży, kosztów wytworzenia produktów sprzedanych oraz innych pozycji w rachunku wyników o zmiany stanu zobowiązań, należności i zapasów oraz innych pozycji niegotówkowych oraz takich, których efekt w postaci przepływów pieniężnych zaliczono do działalności inwestycyjnej bądź finansowej [MSR p. 19a-b].
- Do głównych zalet stosowania metody bezpośredniej należą:
- ukazanie aktualnych źródeł oraz wykorzystania środków pieniężnych, co pomaga w zrozumieniu sposobów, za pomocą których firma generuje, a następnie wykorzystuje gotówkę,
 - dostarczanie informacji użytecznej w określaniu przyszłych przepływów pieniężnych, które to informacje nie są dostępne w przypadku zastosowania metody pośredniej,

- wskazanie na fakt, że osiągnięcie zysku to nie to samo, co posiadanie gotówki,
- łatwość weryfikowania pozycji i kwot pieniężnych oraz fakt, iż są one wolne od stronniczości [Bringham i Houston 2005, s. 75].

Metoda pośrednia za punkt wyjścia w obliczeniu przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej przyjmuje zysk operacyjny, korygując tę kwotę głównie o pozycje niepowodujące zmian w gotówce lub jej ekwiwalentach (in plus i in minus) [KSR p. 30; MSR p. 18b i 20].

Jako zalety metody pośredniej wymienia się:

- zdecydowanie lepsze i wyraźniejsze wykazywanie zmian w aktywach bieżących netto,
- większą dostępność informacji dla oceny przyszłych przepływów pieniężnych poprzez korekty oszacowanych przyszłych kwot zysków [Rutkowski 2007, s. 57–75].

Istota prezentacji przepływów środków pieniężnych według KSR i MSR jest taka sama. MSR zaleca stosowanie metody bezpośredniej, podczas gdy KSR pozostawia swobodę wyboru. Z praktyki gospodarczej wynika, że podmioty gospodarcze częściej stosują metodę pośrednią prezentacji rachunku przepływów pieniężnych. Przypuszczać należy, że jest to konsekwencja obowiązującej w rachunkowości zasady memoriału, umożliwiającej obliczenie wyniku finansowego (stanowiącego punkt wyjścia w metodzie pośredniej) bez względu na termin dokonania płatności. Nadmienić należy, że MSR argumentuje stosowanie metody bezpośredniej w związku z jej przydatnością w procesie planowania przepływów pieniężnych [MSR 7 p. 19].

Prezentacja rachunku przepływów pieniężnych według KSR i MSR

Wynikające z zapisów zawartych w standardach podobieństwa i różnice mogą wpływać na stan środków pieniężnych z poszczególnych rodzajów działalności. Przedstawiony przykład ma na celu zaprezentowanie różnic w rachunku przepływów pieniężnych sporządzonego metodą bezpośrednią według KSR i MSR. Z tego względu ograniczono się do przedstawienia wybranych operacji gospodarczych, które pozwalają zaobserwować różnice w podejściu przepisów krajowych i międzynarodowych. W tabeli 1 zaprezentowano przykładowe operacje gospodarcze, natomiast w tabeli 2 rachunek przepływów pieniężnych według KSR i MSR w firmie X w roku 200a.

Tabela 1

Przykładowe operacje gospodarcze, które miały miejsce w firmie X w marcu roku 200a

Wyszczególnienie	Wartość [zł]
1. Sprzedano produkty, środki pieniężne wpłynęły na rachunek bankowy*	10 000
2. Zakupiono niezbędne do produkcji materiały, zapłacono gotówką	8 000
3. Sprzedano maszynę: – wartość netto maszyny – przychody ze sprzedaży (otrzymano gotówkę) – wynik na sprzedaży	0 35 000 37 000 2 000
4. Otrzymano dotację na zakup sprzętu – wpływ na rachunek bankowy	50 000
5. Zakupiono za gotówkę oprogramowanie	2 500
6. Nabyto 3-letnie obligacje Skarbu Państwa (zapłacono)	7 000
7. Otrzymano darowiznę w formie aportu (darowizna niepieniężna)	1 500
8. Dokonano podziału wyniku finansowego (z roku poprzedniego) a) wypłacono dywidendę (kwota brutto) b) przekazano na kapitał zapasowy	20 000 15 000 5 000
9. Otrzymano dywidendę	3 000
10. Spłacono odsetki od kredytu zaciągniętego na cele inwestycyjne	1 000
11. Otrzymano odsetki od lokaty długoterminowej	1 500
12. Zapłacony podatek	...
Stan środków pieniężnych na początek maja	4 000

* dla uproszczenia rachunku pominięto rozrachunki z tytułu VAT.

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 2

Rachunek przepływów środków pieniężnych według KSR i MSR w firmie X w marcu roku 200a (metoda bezpośrednia)

KSR		MSR	
1	2	3	4
Wyszczególnienie	Wartość [zł]	Wyszczególnienie	Wartość [zł]
Działalność operacyjna			
Wpływy		Wpływy	
Operacja 1	10 000	Operacja 1	10 000
		Operacja 4	50 000
Razem wpływy	10 000	Razem wpływy	60 000
Wydatki		Wydatki	
Operacja 2	8 000	Operacja 2	8 000
		Operacja 8	15 000
		Operacja 12	570
Razem wydatki	8 000	Razem wydatki	23 570

cd. tabeli 2

1	2	3	4
Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	2 000	Przepływy pieniężne z działalności operacyjnej	36 430
Działalność inwestycyjna			
Wpływy		Wpływy	
Operacja 3	37 000	Operacja 3	37 000
		Operacja 9	3 000
		Operacja 11	1 500
Razem wpływy	37 000	Razem wpływy	41 500
Wydatki		Wydatki	
Operacja 5	2 500	Operacja 5	2 500
Operacja 6	7 000	Operacja 6	7 000
		Operacja 10	1 000
		Operacja 12	95
Razem wydatki	9 500	Razem wydatki	10 595
Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej	27 500	Przepływy pieniężne z działalności inwestycyjnej	30 905
Działalność finansowa			
Wpływy		Wpływy	
Operacja 4	50 000		
Operacja 9	3 000		
Operacja 11	1 500		
Razem wpływy	54 500	Razem wpływy	
Wydatki		Wydatki	
Operacja 8	15 000		
Operacja 10	1 000		
Razem wydatki	16 000	Razem wydatki	
Przepływy pieniężne z działalności finansowej	38 500	Przepływy pieniężne z działalności finansowej	
Przepływy pieniężne razem	68 000		
Operacja 12	665		
Przepływy pieniężne netto razem	67 335	Przepływy pieniężne netto razem	67 335
Gotówka na początek miesiąca	4 000	Gotówka na początek miesiąca	4 000
Gotówka na koniec miesiąca	71 335	Gotówka na koniec miesiąca	71 335

Źródło: Opracowanie własne.

Z zaprezentowanego przykładu wynika, że występują różnice na poszczególnych poziomach przepływów pieniężnych w zależności od zastosowanych przepisów prawnych. Pierwsza różnica występuje już na poziomie działalności operacyjnej. Według KSR przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyniosły 2000 zł, podczas gdy z zastosowaniem MSR 36 430 zł. Przyczyną takiej różnicy jest niejednoznaczne zakwalifikowanie w MSR dotacji. Ze względu na ujęcie dotacji w rachunku wyników w pozostałych przychodach operacyjnych uznano za zasadne przyporządkowanie dotacji w rachunku przepływów pieniężnych wpływom z działalności operacyjnej. Kolejnym elementem różnicującym ten poziom przepływów były wydatki związane z wypłatami dywidendy (15 000 zł) oraz podatek dochodowy dotyczący działalności operacyjnej. Konsekwencją braku jednolitej interpretacji jest to, że potencjalny odbiorca informacji będzie również mógł popełnić błąd w ocenie działalności operacyjnej przedsiębiorstwa. Korzystniejszy obraz uzyskuje, jeżeli firma zastosuje przepisy MSR.

Dowolność interpretacyjna dotyczy również przepływów pieniężnych z działalności inwestycyjnej, w której według KSR ujmowane są wpływy z tytułu sprzedaży majątku trwałego (37 000 zł), natomiast według MSR dodatkowo otrzymana dywidenda oraz otrzymane odsetki od lokaty długoterminowej. W części dotyczącej wydatków według MSR należy ująć spłacone odsetki od kredytu inwestycyjnego oraz przynależny działalności inwestycyjnej podatek dochodowy. Skutkiem takiego podejścia jest zróżnicowanie wartości przepływów pieniężnych wynoszące 3405 zł. W tym przypadku również może pojawić się problem niewłaściwej oceny, wskazujący na szeroko podjętą działalność inwestycyjną (według KSR), podczas gdy stosując MSR sytuacja finansowa podmiotu w tym zakresie będzie oceniana mniej korzystnie.

Taka sama sytuacja dotyczy przepływów pieniężnych z działalności finansowej. Różnica wartości przepływów pieniężnych w zależności od zastosowanych przepisów prawnych wynosi 68 000 zł. Na kwotę tę po stronie wpływów składają się otrzymane dotacje, dywidendy oraz odsetki, natomiast wydatki dotyczą dywidendy i odsetek od kredytu zaciągniętego na cele inwestycyjne.

Mimo omówionych różnic, saldo przepływów pieniężnych na koniec miesiąca, w obydwu przypadkach wyniosło 67 335 zł. Różnice występujące w rozwiązaniach prawnych w odniesieniu do poszczególnych poziomów działalności mogą powodować różny odbiór sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, ale nie wpływają na wartość końcową środków pieniężnych.

Wnioski

Z przeprowadzonych badań wynikają następujące wnioski:

1. Z analizy wynika, że brak jest jednolitego podejścia w rozwiązaniach prawnych dotyczących rachunku przepływów pieniężnych. Różnice interpretacyjne dotyczą głównie kwalifikowania poszczególnych tytułów przepływów pieniężnych w zakresie odsetek, dywidend oraz strat i zysków nadzwyczajnych czy instrumentów finansowych. Krajowe Standardy Rachunkowości traktują podejście do rachunku przepływów pieniężnych w sposób bardziej rygorystyczny niż Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, które pozostawiają większą swobodę przyporządkowania wybranych pozycji rachunku do poszczególnych rodzajów działalności.
2. Skutkiem rozbieżności są utrudnienia w bezpośrednim porównywaniu rachunku przepływów pieniężnych przedsiębiorstw stosujących przepisy zawarte w KSR i MSR. Podejście takie nie ma wpływu na końcowy wynik środków pieniężnych w przedsiębiorstwie, ale zmniejsza wartość informacyjną, z poszczególnych poziomów przepływów pieniężnych, dla użytkowników. Swoboda przyporządkowania zdarzeń gospodarczych przez podmioty gospodarcze, charakterystyczna dla MSR, może powodować utrudnienia w sprawnym podejmowaniu decyzji finansowych jednostki oraz wymagać bardziej szczegółowych zapisów księgowych. W tym zakresie KSR stanowi lepsze rozwiązanie, chociaż treści w nim zawarte są przedstawione w sposób bardziej zawiły, co może powodować utrudnienia w opracowaniu rachunku przepływów pieniężnych.
3. Zaletą rozwiązań zawartych w MSR, ze względu na większą wartość planistyczną, jest zalecenie stosowania metody bezpośredniej prezentacji rachunku przepływów pieniężnych. Ze względu na obowiązującą w prawie bilansowym zasadę memoriału w polskich warunkach występuje znaczne utrudnienie stosowania tej metody, co wpływa na preferowanie przez jednostki gospodarcze metody pośredniej.

Literatura

- BRIGHAM E.F., HOUSTON J.F., *Podstawy zarządzania finansami*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.
- CZEKAJ Z., DRESLER M., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw – podstawy teorii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Krajowy Standard Rachunkowości Nr 1 (Dz. Urz. Ministra Finansów z 2003 r. Nr 12, poz. 69). Rozporządzenie Komisji (WE) Nr 1725/2003 z dnia 29 września 2003 r.
- RUTKOWSKI A., *Zarządzanie finansami*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- SZCZEPAŃSKI J., SZYSZKO L., *Finanse przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

WĘDZKI D., *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.

WĘDZKI D., *Sporządzanie rachunku operacyjnych przepływów pieniężnych metodą bezpośrednią w sposób uproszczony*, Rachunkowość Nr 6/2007, Warszawa 2007.

COMPARATIVE ANALYSIS OF CASH FLOW APPROACHES IN POLISH AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS

Abstract

The article presents similarities and differences in Cash Flow Account approaches between Polish Accounting Standards and International Accounting Standards (IAS). The analysis show that the approach is not homogeneous and additionally IAS often leaves much space for various interpretations. Additionally IAS recommends to apply the direct method in presenting cash flows from operating activities as more useful, especially in financial planning.

Krzysztof Prymon

Katedra Ekonomiki i Organizacji Rolnictwa
Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu

Międzynarodowe Standardy Rachunkowości w kształtowaniu standingu finansowego przedsiębiorstwa

Wstęp

Wdrożenie MSR może mieć istotny wpływ na wynik finansowy przedsiębiorstwa oraz ogólny obraz jego sytuacji majątkowo-finansowej. Wpływ ten może wynikać z wycen niektórych składników majątku do wartości godziwych zarówno na dzień przejścia na MSR, jak i na kolejne dni bilansowe. Wiele polskich spółek przechodzących obecnie na MSR zastosowało możliwość wyceny środków trwałych w wartości godziwej na dzień przejścia na MSR. Skutki tej wyceny, zgodnie z MSR, powinny być ujawniane w pozycji sprawozdania, w której ujawniane są skumulowane zyski i straty z lat ubiegłych. Na skutek takiej wyceny istotnie może więc zmienić się wynik finansowy przedsiębiorstwa dostępny do podziału. Należy więc mieć świadomość, że wynik finansowy wykazywany w sprawozdaniu finansowym ma często niewiele wspólnego z efektywnością działania przedsiębiorstwa w okresie, za który sporządzane jest sprawozdanie finansowe. Wynik finansowy może być skutkiem zdarzeń nietypowych i jednostkowych, takich jak rozwiązanie rezerw, wycena aktywów i pasywów w wartościach godziwych na dzień bilansowy, ujęcie wyników na niezakończonych jeszcze kontraktach długoterminowych itd. Ze względu na ograniczoną miernika finansowego, jakim jest zysk, kluczowe dla podejmowania wszelkich decyzji, w tym przez członków rad nadzorczych, jest rozumienie zasad kształtowania wyniku finansowego. Zasady kształtowania wyniku można zrozumieć wyłącznie przez zrozumienie zasad ujawniania i wyceny aktywów i pasywów. Wynik finansowy jest bowiem wyłącznie rezultatem różnic w wartości aktywów i pasywów na początek i koniec roku: (aktywa końcowe – aktywa początkowe) – (pasywa końcowe – pasywa początkowe). Członkowie rad nadzorczych powinni posiadać umiejętność rozumienia sposobu kształtowania wyniku finansowego, podstawowych zasad wyceny aktywów i pasywów i wpływu tych zasad na wynik.

Najważniejsze informacje, z punktu widzenia sprawozdań finansowych zgodnych z MSR, pochodzą od zarządu. Są to informacje dotyczące prognoz finansowych, a w szczególności prognoz przyszłych przepływów pieniężnych. Informacje te są niezbędne np. do zastosowania tzw. testu na utratę wartości aktywów, a test ten, wbrew pozorom, musi być powszechnie stosowany (np. w odniesieniu do wartości firmy). Sprawne funkcjonowanie systemu informacyjnego umożliwiającego generowanie danych zgodnych z MSR jest więc warunkiem bieżącego i adekwatnego informowania członków rad nadzorczych o sytuacji finansowej spółki. niesprawność takiego systemu rodzi istotne ryzyko błędnych informacji finansowych i nieprzyjemnego zaskoczenia, np. pod koniec roku obrotowego nieoczekiwanymi skutkami niektórymi operacji gospodarczych, których wcześniej się nie spodziewano.

Cel artykułu i metodyka badań

Celem artykułu jest zaprezentowanie niektórych współczesnych problemów analizy finansowej. Jak wiadomo, obecnie w Polsce wprowadzane są Międzynarodowe Standardy Rachunkowości oraz Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (zwane dalej MSR). Zasady międzynarodowe w wielu aspektach różnią się od rozwiązań krajowych. Powoduje to problemy z prawidłową interpretacją sprawozdań finansowych

Wynik finansowy, jak i ogólna ocena sytuacji firmy może w dużym stopniu zależeć od stosowanych zasad rachunkowości. Od tego, jakie standardy obowiązują w danym kraju, mogą zależeć wyniki finansowe spółek, wartość ich aktywów, kapitałów własnych, należności oraz innych pozycji bilansu i rachunku zysków i strat.

W artykule pokazano, jaki wpływ na ogólną ocenę sytuacji finansowej firmy może mieć to, jakie standardy rachunkowości obowiązują w danym kraju. Problem ten ukazano metodą studium przypadku na przykładzie spółki Żywiec SA, gdyż w tej spółce zmiany w wartości głównych danych księgowych są bardzo duże. Spółka Żywiec została uznana za właściwą jako przykład do badań.

Różnice w bilansie według ustawy o rachunkowości oraz MSR mogą wynikać z możliwości zastosowania różnych metod wyceny poszczególnych składników majątku. Oceniając sytuację ekonomiczno-finansową firm należy wykonywać powszechnie znane metody (głównie analizę wskaźnikową) oraz posiadać umiejętność określenia wpływu samych przepisów prawa bilansowego na wynikające ze sprawozdań finansowych ocenę sytuacji spółek.

Współczesne problemy porównywalności sprawozdań finansowych

W literaturze uważa się [Grabiński, Kędzior 2007], że najmniej porównywalne są następujące pozycje bilansu oraz rachunku zysków i strat:

- „środki trwałe: różny jest sposób obliczenia ceny ich nabycia, a przedmiotem zmienności są późniejsze jej korekty;
- amortyzacja; zależna od stopnia zbieżności przepisów o rachunkowości i podatkowych;
- definicja i sposób księgowania leasingu; aktywa, stanowiące przedmiot leasingu, są wykazywane w księgach korzystającego lub nie;
- użycie instytucji rezerw (tworzenie i rozwiązywanie) do »wygładzenia« wahań zysków, charakterystyczne dla niektórych państw, np. Niemcy, Japonia, powoduje zmniejszenie poziomu zysków właśnie w tych krajach;
- wycena zapasów; różnice dotyczą głównie metod ich wyceny, np. w niektórych państwach (między innymi w Polsce) dozwolona jest metoda LIFO; MSR na to nie zezwalają;
- przeliczenie walut obcych; trudności dotyczą wyboru metody przeliczeń, różnej w wielu krajach, oraz miejsca odnoszenia różnic kursowych dotyczących aktywów lub zobowiązań pozostających w jednostce;
- podatek odroczony; ujmowany w sprawozdaniu w celu podatkowym bądź jedynie informacyjnym;
- skonsolidowane sprawozdanie finansowe, zależnie od podstawy konsolidacji i sposobu jej rozliczenia – konsolidacja pełna, metodą praw własności;
- określenie wartości firmy powstałej w wyniku konsolidacji – jak i kiedy rozliczyć (odpisać) różnice, dodatnią lub ujemną, między wartością księgową aktywów netto a ceną nabycia”.

Funkcjonowanie dwóch systemów rachunkowości wymaga analizy różnic powstających między sprawozdaniami sporządzonymi według ustawy o rachunkowości i MSR/MSSF [Wasilewski 2006].

Problem z prawidłową interpretacją sprawozdań finansowych wystąpił już w latach 90. w Niemczech. W niemieckich firmach po przejściu z zasad krajowych na międzynarodowe nastąpiła istotna zmiana w wynikach finansowych i kapitałach własnych największych niemieckich spółek akcyjnych (tab. 1).

Z tabeli 1 wynika, że sama zmiana przepisów prawa bilansowego w bardzo dużym stopniu może zmienić wyniki finansowe firmy, jak i wartość kapitałów. W niektórych spółkach zmiana ta przekracza 100% wartości bazowej. Wynika to głównie z wprowadzenia zmian w wycenie niektórych aktywów trwałych (np. nieruchomości inwestycyjne). Zmiany te mają istotny wpływ na ogólną ocenę sytuacji firmy.

Tabela 1

Zmiany w wynikach finansowych i kapitałach własnych największych niemieckich spółek giełdowych po wprowadzeniu MSR

Spółka	Lata	Wynik finansowy różnica (w %)	Kapitały własne różnica (w %)
Allianz	1998	33	45
Amadeus	2002	73	(21)*
Beiesdorf	1998	(4)*	12
BMW	2000	18	93
Interbrew	2000	(35)*	4
Linde	2000	(15)*	2
Metro	1998	(16)*	8
Man	1997	3	3
MunichRe	2002	96	158
T-Online	2002	(7)*	3
Volkswagen	2000	11	93

* kwota w nawiasie to wielkość ujemna

Źródło: Na podstawie opracowania Pricewaterhouse Coopers.

W polskich spółkach notowanych na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, które sporządzają skonsolidowane sprawozdania finansowe, istnieje obowiązek przedstawienia bilansu w dwóch wersjach: zgodnie z MSR i MSSF oraz zgodnie z ustawą o rachunkowości.

Wyniki badań. Wpływ MSR na ocenę sytuacji finansowej polskich spółek na przykładzie spółki Żywiec SA

Spółka Żywiec SA jest największą spółką giełdową branży spożywczej. Po wprowadzeniu MSR wystąpiły zmiany w wartościach głównych danych bilansowych tej spółki (tab. 2).

Z tabeli 2 wynika, że suma aktywów ulega zwiększeniu na skutek wprowadzenia MSR o 10,6 %. Jest to duża różnica, biorąc pod uwagę fakt, że suma bilansowa spółki Żywiec wynosiła na koniec 2004 roku 2 074 705 tys. zł. Największy wpływ ma to na ukształtowanie się wskaźnika ROA, który świadczy o rentowności zaangażowanego majątku.

Zmiany w wartości składników majątku wystąpiły także w zapasach i należnościach krótkoterminowych (tab. 3).

Tabela 2

Aktywa oraz rzeczowe aktywa trwałe według ustawy o rachunkowości i według MSR w spółce Żywiec SA

Aktywa		Różnica po przejściu na MSR (%)	Rzeczowe aktywa trwałe		Różnica po przejściu na MSR (%)
uor	MSR		uor	MSR	
2 074 705	2 295 398	10,64	1 317 201	1 567 993	19,04

Źródło: Noty objaśniające do sprawozdania finansowego spółki Żywiec SA 2005.

Tabela 3

Zapasy i należności krótkoterminowe według ustawy o rachunkowości i według MSR w spółce Żywiec SA

Zapasy		Różnica po przejściu na MSR (%)	Należności krótkoterminowe		Różnica po przejściu na MSR (%)
uor	MSR		uor	MSR	
74 420	171 386	130,30	202 074	315 826	56,29

Źródło: Noty objaśniające do sprawozdania finansowego spółki Żywiec SA 2005.

Z tabeli 3 wynika, że największy wpływ na ocenę sytuacji spółki Żywiec SA może mieć zmiana wartości zapasów oraz należności krótkoterminowych, które służą do oceny efektywności wykorzystania posiadanych zasobów (wskaźniki rotacji zapasów i należności). Zawyżanie wartości zapasów oznacza równoczesne zawyżanie wyniku finansowego. Można zatem stwierdzić, że wpływ stosowanych przepisów o rachunkowości na wykazywane w sprawozdaniu finansowym spółki Żywiec SA wielkości jest duży i może w istotny sposób oddziaływać na ogólną ocenę sytuacji finansowej.

Wnioski

Na podstawie analizy przepisów polskiej ustawy o rachunkowości, Międzynarodowych Standardów Rachunkowości oraz Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej oraz na podstawie analizy not objaśniających do sprawozdania finansowego spółki Żywiec SA można sformułować następujące wnioski:

1. Obecnie w Polsce w związku z wprowadzaniem do polskich spółek MSR/ /MSSF należy spodziewać się istotnych zmian w wynikach finansowych tych spółek oraz w ogólnej ocenie ich sytuacji ekonomiczno-finansowej.

2. W spółce Żywiec SA wpływ rozwiązań MSR na wycenę głównych składników majątku był duży. Największa zmiana dotyczyła powiększenia bilansowej wartości zapasów (o 130,3%).
3. Nastąpiło zwiększenie wartości należności krótkoterminowych o 56,2%, co w istotny sposób zmienia poziom wskaźnika rotacji należności.
4. Zwiększenie sumy bilansowej na koniec 2004 r. nastąpiło głównie w wyniku:
 - wyceny niektórych rzeczowych aktywów trwałych w wartości godziwej i przyjęciu jej wartości jako zakładanego kosztu,
 - odpisu z tytułu utraty wartości „wartości firmy” na podstawie przeprowadzonego testu na utratę wartości,
 - zaprezentowania należności i zobowiązań z tytułu kaucji: rozdzielenie w aktywach i pasywach.
5. Zysk netto na dzień 31.12.2004 r. zwiększył się o 7514 tys. zł głównie w wyniku:
 - odpisów amortyzacyjnych od wartości godziwej rzeczowych aktywów trwałych,
 - wyksięgowania kosztów prospektu emisyjnego,
 - wstrzymania odpisów amortyzacyjnych od wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania (znaki towarowe).
6. Prawidłowa ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa musi współcześnie uwzględniać wpływ prawa bilansowego na obraz sytuacji przedsiębiorstwa.
7. Wpływ zmian przepisów na wycenę istotnych danych finansowych, jak: suma aktywów, zapasy, należności krótkoterminowe oraz inne pozycje służące jako źródło danych do analizy finansowej, powinien być wykazywany w notach objaśniających do sprawozdań finansowych i wykorzystywany do oceny sytuacji finansowej spółek.

Literatura

- FOREMNA-PILARSKA M., RADAWIECKA E.: *Rachunkowość na tle rozwiązań międzynarodowych*. Wydawnictwo DIFIN, Warszawa 2007.
- GIERUSZ J. 2002: *Ustawa o rachunkowości a Międzynarodowe Standardy Rachunkowości*. ODiDK Gdańsk.
- GRABIŃSKI K., KĘDZIOR M.: *Bilanse według ustawy o rachunkowości i Międzynarodowych Standardów Rachunkowości*. Rachunkowość 11/2007.
- PRYMON K.: *Odroczony podatek dochodowy a wyniki finansowe spółek handlowych*. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu nr 6/2005.

WASILEWSKI M., RUSINKIEWICZ M. 2006. *Prawo bilansowe i MSR/MSSF w kształtowaniu sytuacji finansowej przedsiębiorstw*. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* nr 61, s. 39–54.

INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS AND THEIR ROLE IN FORMING FINANCIAL STANDING OF A COMPANY

Abstract

The paper attempts to demonstrate modern problems of evaluation of financial condition of a company. At the moment, the corporate accounting system in Poland is regulated both by the national Accountancy Law and International Financial Reporting Standards. As a result of such situation the financial results reported by company largely depend on the rules that are applied. The analysis conducted in the paper are executed on the example of the company Żywiec S.A.

Adam Chmielewski

Katedra Finansów i Rachunkowości
Uniwersytet Warszawski

Rachunkowość w rolnictwie – wybrane zagadnienia wymogów ewidencyjnych

Wstęp

Transformacja gospodarcza, która nastąpiła po 1989 r., a następnie wejście naszego kraju w struktury unijne spowodowały doniosłe przemiany we wszystkich sferach gospodarczych i społecznych. Przejście od gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki rynkowej wymusiło dokonanie wielu zmian w obowiązujących przepisach oraz wprowadzenie nowych regulacji prawnych dotyczących różnych obszarów, w tym związanych z ewidencją księgową i podatkową.

Przemiany ustrojowe zainicjowane w Polsce na początku lat dziewięćdziesiątych postawiły przed polską gospodarką, w tym także przed rolnictwem i wsią nowe wyzwania. Wiązą się one zarówno z obiektywną koniecznością głębokiej restrukturyzacji i modernizacji sektora rolnego, jak również z potrzebą poprawy spójności społeczno-ekonomicznej oraz niwelowania skutków zapóźnień cywilizacyjnych na obszarach wiejskich. Istotnym impulsem do przyspieszenia tych przemian stało się członkostwo Polski w Unii Europejskiej. Środki pieniężne pochodzące z dopłat bezpośrednich stały się bodźcem do poszukiwania przez niektórych rolników innych źródeł finansowania, w tym kredytów bankowych. To z kolei implikuje konieczność określenia sytuacji finansowej i majątkowej potencjalnego kredytobiorcy. Wśród warunków korzystania ze Wspólnej Polityki Rolnej znajduje się m.in. konieczność rejestracji przychodów i rozchodów oraz rejestracja w Zintegrowanym Systemie Zarządzania i Kontroli – ZSZiK (ang. Integrated Administration and Control – IACS). Coraz częściej podnoszona jest także kwestia opodatkowania rolników podatkiem dochodowym [Duczowska-Małysz], co wiązałoby się z ustaleniem przychodów i kosztów gospodarstwa rolnego.

Celem artykułu jest przedstawienie analizy aktualnie obowiązujących prawnych wymogów ewidencyjnych dotyczących gospodarstw rolnych. Szczególna uwaga zostanie poświęcona ewidencji podatkowej, z uwzględnieniem różnych

jej form oraz ewidencji księgowej – księgom rachunkowym. Autor stawia tezę, że tylko niektóre gospodarstwa rolne muszą prowadzić ewidencję podatkową, a nieliczne są potencjalnie zobligowane do prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Metoda badań

Podjęta tematyka, cel artykułu i postawiona teza wymagały przyjęcia dwóch zasadniczych metod badawczych uzupełnionych o analizę przypadku. Pierwsza z nich to pogłębiona analiza stanu prawnego, która pozwoliła na realizację celu. Drugą metodą była analiza danych statystycznych dotyczących gospodarstw rolnych. Przedmiotem badania były dane publikowane przez GUS oraz wyniki standardowe pochodzące z FADN. Do analizy przyjęto dane statystyczne za 2005 r. Wybór tego roku na potrzeby badania wynika z faktu, że w chwili opracowywania artykułu nie były jeszcze dostępne szczegółowe dane za 2006 r. Ta metoda z uwzględnieniem danych empirycznych przykładowego gospodarstwa rolnego¹ stanowiła podstawę do udowodnienia tezy niniejszego artykułu.

Obowiązki ewidencyjne gospodarstw rolnych

Rodzaj prowadzonej działalności, forma organizacyjno-prawna oraz skala prowadzonej działalności są głównymi determinantami obowiązków związanych z rozliczeniami podatkowymi i ewidencją prowadzonej działalności. Dotyczy to zarówno ewidencji podatkowej, jak i ewidencji księgowej, przy czym problematyka ewidencji podatkowej wiąże się przede wszystkim z podatkiem dochodowym oraz podatkiem od towarów i usług (VAT). W przypadku niektórych podmiotów prowadzących działalność gospodarczą możliwy jest wybór sposobu opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych, od którego z kolei zależy rodzaj prowadzonej ewidencji.

W odniesieniu do gospodarstw rolnych dla ustalenia ich obowiązków ewidencyjnych istotna jest odpowiedź na trzy pytania:

- jaka jest forma organizacyjno-prawna gospodarstwa rolnego,
- jaki jest rozmiar prowadzonej działalności,
- czy oprócz przychodów z rolnictwa lub leśnictwa gospodarstwo rolne osiąga przychody z działalności gospodarczej (z uwzględnieniem tzw. działów specjalnych produkcji rolnej).

¹Właściciel gospodarstwa rolnego zastrzegł sobie pełną anonimowość.

Odpowiedź na dwa pierwsze pytania jest szczególnie istotna dla określenia obowiązków ewidencyjnych wynikających z przepisów ustawy o rachunkowości. Trzecie pytanie pozwala ustalić zakres obowiązków ewidencyjnych na potrzeby podatku dochodowego.

Obowiązki ewidencyjne wynikające z ustawy o rachunkowości

Gospodarstwo rolne prowadzone w innej formie niż jako gospodarstwo indywidualne, spółka cywilna lub jawna osób fizycznych (przykładowo: w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółdzielni – Rolniczej Spółdzielni Produkcyjnej, albo jako gospodarstwo pomocnicze jednostki budżetowej) podlega przepisom ustawy o rachunkowości. Nie ma przy tym znaczenia, czy gospodarstwo takie osiąga przychody wyłącznie z rolnictwa, czy też nie i jaki jest rozmiar prowadzonej działalności mierzony wartością osiągniętego przychodu. W konsekwencji oznacza to, że każde takie gospodarstwo rolne musi prowadzić rachunkowość (księgi rachunkowe) zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości.

W przypadku pozostałych gospodarstw rolnych (indywidualnych oraz prowadzonych w formie wyszczególnionych powyżej spółek) istotnego znaczenia nabiera ustalenie rozmiarów prowadzonej działalności. Ustawodawca przyjął, że osiągnięcie przychodu netto „ze sprzedaży produktów, towarów oraz operacji finansowych” [art. 2 ust. 1 pkt 2 ustawy o rachunkowości] w równowartości 800 000 € za dany rok obrotowy powoduje obowiązek stosowania przepisów ustawy o rachunkowości w następnym roku. Na potrzeby prawa bilansowego – dla celów zaliczenia gospodarstwa rolnego do jednostek objętych obowiązkiem prowadzenia rachunkowości – uwzględnia się średni kurs z 30 września ogłoszany przez Narodowy Bank Polski, a wartość przeliczenia ustala się z dokładnością do 1 grosza. W tym miejscu należy zaakcentować, że fakt objęcia indywidualnego gospodarstwa rolnego (bądź prowadzonego w formie wybranych spółek) obowiązkiem prowadzenia ksiąg rachunkowych wynika wyłącznie z rozmiaru prowadzonej działalności, a nie jej rodzaju. Przez pojęcie „produkt” rozumie się dla celów rachunkowości wszelkie wyroby i usługi, także produkty rolne, a nie tylko uzyskiwane w ramach prowadzonej działalności gospodarczej. Należy w tym miejscu podkreślić, że przychody osiągane z tytułu dotacji, w tym dopłaty bezpośrednie i pośrednie, nie są przychodami uwzględnianymi w wymienionym powyżej limicie. Są one bowiem pozostałym przychodem operacyjnym niewymienionym *explicite* przez ustawodawcę.

Obowiązki ewidencyjne wynikające z ustawy o podatku dochodowym

W przypadku obu powyżej omówionych grup gospodarstw rolnych księgi rachunkowe prowadzone na podstawie ustawy o rachunkowości stanowią jednocześnie ewidencję na potrzeby podatku dochodowego (od osób prawnych lub od osób fizycznych), jeśli gospodarstwo jest podatnikiem tego podatku.

W przypadku gospodarstw indywidualnych oraz prowadzonych w formie spółek cywilnych i jawnych, gdzie wspólnikami są wyłącznie osoby fizyczne, a których przychody nie osiągnęły limitu 800 000 €, nie ma obowiązku prowadzenia rachunkowości (ksiąg rachunkowych) zgodnie z zasadami ustawy o rachunkowości. Zatem nasuwa się pytanie: czy takie gospodarstwa prowadzą jakąś ewidencję? Zależy to od tego, czy obok przychodów z rolnictwa gospodarstwo rolne osiąga przychody z działalności gospodarczej lub z działów specjalnych produkcji rolnej. Jeśli tak, to rolnik (członek rodziny) oraz wspólnicy stają się podatnikami podatku dochodowego od osób fizycznych.

Rolnicy indywidualni osiągający oprócz przychodów z rolnictwa także przychody z samodzielnie wykonywanej działalności gospodarczej oraz wspólnicy spółek cywilnych i jawnych mogą w określonych przypadkach dokonać jeszcze wyboru formy opodatkowania podatkiem dochodowym od osób fizycznych. Wybór ów – uzależniony m.in. od rozmiarów i typów uzyskiwanych przychodów – dotyczy:

- opodatkowania w formie ryczału,
- ryczału od przychodów ewidencjonowanych,
- karty podatkowej,
- opodatkowania na zasadach ogólnych.

Opodatkowanie w formie ryczału upraszcza prowadzoną ewidencję – dla celów podatku dochodowego – do obowiązku ujmowania w niej uzyskanych przychodów dla ryczału ewidencjonowanego i zwalnia całkowicie z ewidencji w przypadku karty podatkowej. Rolnicy indywidualni i wspólnicy spółek opodatkowani na podstawie ryczału podatkowego zobowiązani są ponadto do prowadzenia wykazu środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych oraz ewidencji wyposażenia, a ponadto muszą gromadzić (ale nie ewidencjonować) dowody zakupu towarów. Prawo do skorzystania ze zryczałtowanych form opodatkowania przysługuje tym rolnikom (wspólnikom), których łączne przychody z prowadzonej działalności gospodarczej nie przekroczyły (limit dla ustalenia obowiązków na 2008 r.) 150 000 €².

²W niniejszym artykule pomija się szczegóły dotyczące limitu zatrudnienia dla określonych rodzajów usług czy wyłączenia ze zryczałtowanych form opodatkowania niektórych rodzajów działalności.

Opodatkowanie na zasadach ogólnych opiera się na podatkowej księdze przychodów i rozchodów. Podatnicy prowadzący taką księgę prowadzą dodatkowo – podobnie, jak przy ryczałcie ewidencjonowanym – ewidencję wyposażenia, środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, a także ewidencję przebiegu pojazdu, jeśli w ramach prowadzonej działalności wykorzystywane są samochody osobowe niezaliczone do środków trwałych gospodarstwa rolnego.

Obowiązki ewidencyjne wynikające z ustawy o podatku od towarów i usług

Podmioty będące podatnikami podatku od towarów i usług (VAT) są zobligowane do prowadzenia dodatkowo rejestrów zakupów i sprzedaży. Jest to ewidencja niezależna od opisywanej powyżej ewidencji rachunkowej czy związanej z podatkiem dochodowym.

W przypadku rolników indywidualnych przepisy ustawy o podatku od towarów i usług przewidują prawo wyboru statusu „rolnika ryczałtowego”. W takiej sytuacji rolnik nie jest zobligowany do prowadzenia rejestrów VAT. Podkreślić należy, że nie przysługuje ten status rolnikom indywidualnym, którzy muszą prowadzić księgi rachunkowe dla swojego gospodarstwa.

Gospodarstwa rolne prowadzone w innej formie, które wybrały zwolnienie przedmiotowe³, stają się podatnikami VAT w sytuacji, gdy przekroczą limit przychodów określony w ustawie o podatku od towarów i usług.

Rachunkowość w rolnictwie a rachunkowość rolna

W praktyce funkcjonowania gospodarstw rolnych występuje jeszcze jedna forma ewidencji ich działalności. Jest to tak zwana rachunkowość rolna – FADN.

Sieć danych rachunkowości gospodarstw rolnych (Farm Accountancy Data Network – FADN) jest systemem zbierania danych w państwach członkowskich Unii Europejskiej, wykorzystywanym na potrzeby prowadzenia wspólnej polityki rolnej. Dane pochodzące z FADN służą przede wszystkim do:

- corocznego określania dochodów gospodarstw rolnych funkcjonujących w Unii Europejskiej,
- analizy struktury przychodów i kosztów gospodarstw rolnych,
- oceny skutków projektowanych zmian w zakresie wspierania rolnictwa w UE, a w szczególności określenia poziomu cen.

³Ze względu na przewidywaną niską wartość przychodów.

System FADN w Polsce funkcjonuje na podstawie ustawy z dnia 29 listopada 2000 r. Ustawa zapewnia realizację podstawowych zasad wymaganych przez Komisję Europejską, a przede wszystkim:

- reprezentatywność gospodarstw rolnych, z których będą zbierane dane rachunkowe, dla poszczególnych kierunków produkcji, potencjalnej wielkości dochodów z prowadzonej działalności rolniczej oraz położenia geograficznego gospodarstw rolnych,
- dobrowolność uczestniczenia rolników w badaniach,
- zachowanie poufności danych indywidualnych.

Z punktu widzenia podjętego w artykule problemu – wymogów ewidencyjnych, najistotniejszą zasadą obowiązującą w systemie FADN jest zasada dobrowolności udziału. Oznacza to, że dane są zbierane jedynie w tych gospodarstwach, których właściciele wyrażą na to zgodę.

Należy także zauważyć, że ewidencja prowadzona dla celów systemu FADN nieco odbiega od tej wymaganej przepisami rachunkowości. W związku z powyższym system ewidencji na potrzeby FADN nie może być utożsamiany z rachunkowością, pomimo występowania znacznego podobieństwa.

W przypadku, gdy gospodarstwo rolne podlega obowiązkowi prowadzenia ksiąg rachunkowych, a jednocześnie uczestniczy w systemie FADN, musi prowadzić podwójną ewidencję. W praktyce można tak opracować zasady ewidencji, by służyła ona obu celom, choć występujące rozbieżności będą wymuszały odmienną klasyfikację danych i różne raportowanie wyników. Ze względu na dość powszechne nazywanie systemu FADN rachunkowością rolną w niniejszym opracowaniu proponuje się, by obowiązki wynikające z ustawy o rachunkowości nazywać rachunkowością w rolnictwie.

Charakterystyka gospodarstw rolnych – wybrane parametry

W poprzednim rozdziale zostały omówione prawne uwarunkowania prowadzenia ewidencji przez gospodarstwa rolne. Ustalenie faktycznych obowiązków ewidencyjnych zostanie przeprowadzone na podstawie analizy danych statystycznych przedstawionych w tabelach 1–3.

Analiza danych dotyczących struktury gospodarstw rolnych za 2005 r. pozwala zauważyć, że gospodarstwa indywidualne są podstawową formą prowadzenia gospodarstw rolnych. Stanowią one 99,84% wszystkich gospodarstw rolnych. Stąd też do dalszych badań przyjęto dane dotyczące wyłącznie gospodarstw indywidualnych. Strukturę wielkości tych gospodarstw przedstawiono się w tabeli 2.

Tabela 1

Struktura gospodarstw rolnych w 2005 r.

		Liczba gospodarstw	Udział (%)
Gospodarstwa państwowe		1 094	0,04
Gospodarstwa prywatne	gospodarstwa indywidualne	2 728 909	99,84
	inne gospodarstwa prywatne	3 361	0,12
Razem		2 733 364	100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie pracy zb.: *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 roku*. GUS, Departament Statystyki Rolnictwa i Środowiska, Departament Statystyki Społecznej, Warszawa 2006, s. 158.

Większość gospodarstw indywidualnych to gospodarstwa niewielkie, o powierzchni do 5 ha. Jednak wielkość powierzchni użytkowej nie musi przesądzać o wysokości przychodu gospodarstwa rolnego, która to wartość jest determinantą obowiązku prowadzenia ksiąg rachunkowych. Wartość przychodu indywidualnych gospodarstw rolnych mierzona wartością produkcji ilustruje tabela 3.

Tabela 2

Struktura indywidualnych gospodarstw rolnych według powierzchni użytków rolnych w 2005 r.

	Liczba gospodarstw	Udział (%)
Do 5 ha	1 978 543	72,50
5–10 ha	388 182	14,22
10–20 ha	244 695	8,97
20–30 ha	64 258	2,35
30–50 ha	34 470	1,26
powyżej 50 ha	18 761	0,69
Razem	2 728 909	100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie pracy zb.: *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 roku*. GUS, Departament Statystyki Rolnictwa i Środowiska, Departament Statystyki Społecznej, Warszawa 2006, s. 158.

Tabela 3

Wartość produkcji indywidualnych gospodarstw rolnych według powierzchni użytków rolnych w 2005 r. (w PLN)

do 5 ha	119 180
5–10 ha	39 740
10–20 ha	57 872
20–30 ha	95 416
30–50 ha	152 138
Powyżej 50 ha	351 158
Przeciętnie	78 104

Źródło: Praca zb.: *Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość w 2005 roku*. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2006, s. 58.

Zestawione w tabeli 3 wartości ukazują, że nawet w przypadku gospodarstw o największej powierzchni i jednocześnie największej wartości produkcji ich przychody są znacząco niższe od limitów określonych w ustawie o rachunkowości. W 2005 r. limit ów – powodujący obowiązek prowadzenia ksiąg rachunkowych w 2006 r. – wynosił 3 133 280 PLN⁴.

Potwierdzeniem analizy danych statystycznych jest przykład dużego indywidualnego gospodarstwa rolnego o powierzchni 68,5 ha, w którym użytki rolne stanowią 67,5 ha. Badane gospodarstwo rolne prowadzi produkcję zarówno roślinną, jak i zwierzęcą. Główne uprawy to żyto, pszenica jara, owies i ziemniaki, a produkcja zwierzęca obejmuje chów trzody chlewnej oraz chów bydła mlecznego w cyklu zamkniętym. Roczny przychód tego gospodarstwa w 2004 r. wyniósł 97 tys. PLN. Jest to kwota niemalże 30-krotnie niższa od limitu 800 000 € obligującego do prowadzenia ksiąg rachunkowych.

Relatywnie niewielka liczba gospodarstw będzie musiała spełniać wymogi ewidencyjne wynikające z przepisów ustawy o podatku dochodowym. Są to bowiem te gospodarstwa, które prowadzą obok działalności rolniczej inną działalność, przynoszącą przychody. Zgodnie z danymi statystycznymi, jest to jedynie 5,7% wszystkich gospodarstw⁵. Ponadto, wśród grupy podmiotów zobligowanych do prowadzenia ewidencji podatkowej część prowadzi ją w formie uproszczonej.

Wnioski

Dokonana w artykule analiza stanu prawnego oraz danych empirycznych pozwala wysnuć wniosek, że obowiązki wynikające z ustawy o rachunkowości będą dotyczyły tylko nielicznych gospodarstw rolnych. Wiąże się to z faktem, że prawie wszystkie gospodarstwa w Polsce to niewielkie gospodarstwa indywidualne. Ich przychody są znacząco niższe od limitu 800 000 €, ustalonego przepisami ustawy o rachunkowości. Jednocześnie brak obowiązku prowadzenia ewidencji przychodów, nawet na potrzeby podatku VAT, uniemożliwia obiektywne ustalenie, czy w przypadku konkretnego gospodarstwa rolnego limit prawa bilansowego został osiągnięty, czy też nie.

Drugą grupą gospodarstw, które mogą być zobligowane do prowadzenia ksiąg rachunkowych, są gospodarstwa podlegające ustawie o rachunkowości ze względu na formę organizacyjno-prawną. Jest to jednak bardzo nieliczna gru-

⁴Kurs średni złotego ustalony przez NBP z dnia 30.09.2005 r. wynosił 3,9166 PLN/1 €.

⁵Źródło: Praca zb.: *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 roku*. GUS, Departament Statystyki Rolnictwa i Środowiska, Departament Statystyki Społecznej, Warszawa 2006, s. 69.

pa podmiotów, stanowiąca zaledwie 0,16% całej populacji gospodarstw rolnych w Polsce. Ponadto, nie wszystkie gospodarstwa w tej grupie są zobligowane do prowadzenia ksiąg rachunkowych. Z całą pewnością obowiązek ten dotyczy gospodarstw państwowych, ale stanowią one tylko nieznaczny odsetek (w 2005 r. 0,04%) wszystkich gospodarstw rolnych w Polsce.

Nieco powszechniej powinna być prowadzona ewidencja związana z podatkiem dochodowym, jednak odsetek gospodarstw prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą jest niewielki.

Przeprowadzone badania stanu prawnego i analiza danych empirycznych potwierdziły słuszność postawionej we wstępie tezy.

W związku z ograniczoną liczbą gospodarstw zobligowanych do prowadzenia ewidencji księgowej system FADN (nazywany potocznie rachunkowością rolną) jest uzupełniającym źródłem wiarygodnych danych o charakterze finansowym dotyczących rolnictwa. Warto wspomnieć, że udział w systemie zbierania i wykorzystywania danych rachunkowych jest dobrowolny. Stąd też, mówiąc o wymogach ewidencyjnych dotyczących gospodarstw rolnych, trzeba mieć to na uwadze. Dodatkowo, pewną ułomnością FADN jest prezentacja danych uśrednionych, niedających otoczeniu obrazu pojedynczego gospodarstwa. Należy też pamiętać, że system FADN nie jest rachunkowością w rozumieniu przepisów prawa bilansowego i nie może być z nią utożsamiany.

Brak powszechnego obowiązku prowadzenia ewidencji przez rolników powoduje, że rachunkowość nie jest wykorzystywana w tym sektorze jako narzędzie skutecznego zarządzania. Dane księgowe mogłyby być przydatne przy podejmowaniu decyzji, planowaniu i ocenie dotychczasowych działań. Użyteczność informacji płynących z systemu rachunkowości może być argumentem za jej prowadzeniem pomimo braku takiego obowiązku.

Literatura

- DUCZKOWSKA-MAŁYSZ K.: *Modernizacja wsi i rolnictwa a reforma finansów publicznych*. www.pte.pl
- GORAJ L., KRUK K., WINTER M., SZADKOWSKA-RUCIŃSKA M.: *Elementy rachunkowości. Podręcznik dla uczniów średnich szkół rolniczych, nr w wykazie 89/99*. Fundacja Programów Pomocy dla Rolnictwa – FAPA, Warszawa 1998.
- GORAJ L., MAŃKO S., SASS R., WYSZKOWSKA Z.: *Rachunkowość rolnicza*. Difin, Warszawa 2004.
- Praca zb.: *Charakterystyka gospodarstw rolnych w 2005 roku*. GUS, Departament Statystyki Rolnictwa i Środowiska, Departament Statystyki Społecznej. Warszawa 2006.

- Praca zb.: *Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne prowadzące rachunkowość w 2005 roku*. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2006.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych. DzU z 2000 r. Nr 14, poz. 176 ze zm.
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne. DzU Nr 144, poz. 930 ze zm.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości. DzU z 2002 r. Nr 76 poz. 694 ze zm.
- Ustawa z dnia 29 listopada 2000 r. o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych gospodarstw rolnych. DzU z 2001 r. Nr 3, poz. 20 ze zm.
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług. DzU Nr 54, poz. 535 ze zm.
- WINTER M.: *Jak dokonać wyboru formy działalności gospodarczej?* [w:] SZCZĘSNY W. (red.), ŚLIWA J., WINTER M., WYMYSŁOWSKI S.: *Finanse firmy. Jak zarządzać kapitałem*. C.H. Beck, Warszawa 2007.

AGRICULTURAL ACCOUNTANCY – SELECTED ISSUES OF REPORTING REQUIREMENTS

Abstract

Historical changes initiated in Poland at the end of the nineties, followed by integration with the European Union, have forced Poland to face a lot of challenges throughout the economy. Amongst these, there are those concerning the information systems which assist the estimation of the financial standing of the agriculture sector and individual farms.

The article presents the current legal regulations and farmers' duties regarding financial reporting. The first regulation, applicable to only a very small group of farmers, is the accounting act of law. A larger group of agricultural enterprises have to provide documentation related to profits and value added tax. The third group is those farmers who agreed to participate in the Farm Accountancy Data Network – FADN.

The article concludes that despite the various legal regulations which obligate disclosure, financial information about the agricultural sector and individual farms is almost non-existent.

Tomasz Kondraszuk

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Specyficzne elementy oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw rolniczych na przykładzie PFADN¹ i MSR² 41 „Rolnictwo”

Wstęp

Działalność gospodarstw rolniczych, podobnie jak innych przedsiębiorstw, nierozzerwalnie związana jest z funkcjonowaniem rynku. Partnerzy rynkowi (interesariusze) chcą znać aktualną sytuację poszczególnych jednostek gospodarczych i ich możliwości dalszego rozwoju. Dla dokonania oceny działalności gospodarstwa rolniczego i jego kondycji finansowej konieczne jest posiadanie odpowiednich informacji źródłowych. Od jakości tych danych zależy adekwatność analizy działalności jednostki gospodarczej, a także trafność podejmowanych decyzji w skali mikro- i makroekonomicznej.

Rachunkowość jako język biznesu powinna być zrozumiała w ramach danej branży, całej gospodarki narodowej, ale również i dla właściciela gospodarstwa. W procesie integracji Polski z Unią Europejską (UE) istotną rolę odgrywają systemy wzajemnej wymiany informacji oparte na wprowadzonych normach i rozwiązaniach prawnych. Przykładem są „stare” kraje Unii Europejskiej. W tych krajach, wychodząc naprzeciw potrzebom polityki rolnej, już w 1965 r. zatwierdzono przepis prawny, na mocy którego zorganizowano sieć do gromadzenia informacji z zakresu rachunkowości gospodarstw rolniczych w EWG (Farm Accountancy Data Network – FADN). Zadaniem tej sieci jest zbieranie informacji rachunkowych, potrzebnych w szczególności do określenia dochodów gospodarstw rolniczych objętych badaniem i analizy działalności gospodarstw rolniczych. System ten tworzy platformę informacyjną dla analiz ekonomiczno-finansowych we wszystkich krajach w nim uczestniczących, a także kreuje

¹PFADN skrót od Polski FADN (Farm Accountancy Data Network – sieć danych rachunkowości z gospodarstw rolniczych).

²Międzynarodowy Standard Rachunkowości.

unikalną zunifikowaną bazę danych dla porównań pomiędzy poszczególnymi krajami.

Najczęściej sprawozdania na potrzeby FADN w krajach UE są przygotowywane na podstawie różnych systemów rachunkowości, o innym zakresie gromadzenia danych. Organizacja FADN w krajach UE jest zależna od wypracowanych tam wcześniej wzorców rachunkowości, stosowanych pojęć w dziedzinie zarządzania, wykorzystywania danych w kreowaniu polityki rolnej. W naszym kraju z uwagi na brak upowszechnionych systemów rachunkowości w gospodarstwach rodzinnych zaistniała konieczność opracowania zasad, które umożliwiłyby przygotowywanie takich sprawozdań. Ważne jest jednak, aby zasady i rozwiązania zastosowane w PFADN nie odbiegały od rozwiązań stosowanych w innych systemach i były zgodne z ogólnymi standardami rachunkowości. Zgodnie z przyjętymi założeniami, dane sprawozdania z gospodarstwa dotyczą wyłącznie gospodarstwa rolnego. Dane te odnoszą się do działalności samego gospodarstwa oraz, o ile dotyczą, także leśnictwa i turystyki związanych z gospodarstwem. Przy przygotowywaniu sprawozdania z gospodarstwa nie uwzględnia się niczego, co wiąże się bezpośrednio z pozarolniczą działalnością prowadzącego gospodarstwo lub jego rodziną, czy też emeryturą, prywatnymi rachunkami, własnością pozostającą poza gospodarstwem rolnym, podatkami od osób fizycznych, ubezpieczeniem prywatnym itp.

W artykule zostaną przedstawione geneza i kolejne etapy powstania PFADN jako systemu tworzonego specjalnie dla rolniczych jednostek gospodarczych oraz zostaną omówione najważniejsze sprawozdania generowane w ramach tego systemu w odniesieniu do podstawowych zasad rachunkowości, a mianowicie zasady memoriału i zasady kontynuacji działania. Zasady te są nadrzędnymi w ramach założeń koncepcyjnych sporządzania sprawozdań finansowych i jako takie muszą być przestrzegane. Spełnienie ich jest podstawowym kryterium weryfikacji poprawności systemu rachunkowości. Pełne sprawozdania finansowe obejmują zwykle bilans, rachunek zysków i strat, sprawozdanie ze zmian sytuacji finansowej, informację dodatkową, a także inne materiały objaśniające. Mogą one zawierać dodatkowe zestawienia i informacje oparte na wymienionych wyżej dokumentach lub wynikających z nich, które należy czytać łącznie z nimi. Pomimo standaryzacji zostawia się dużo miejsca na uwzględnienie dodatkowych (specyficznych) informacji o podmiocie gospodarczym, które mogą być użyteczne dla szerokiego kręgu użytkowników przy ocenie jego sytuacji finansowej. Omówienie wszystkich elementów sprawozdań PFADN i ich specyfiki wykracza poza ramy objętościowe tego artykułu. Z konieczności więc skoncentrowano uwagę na metodycznych aspektach oceny sytuacji finansowej

gospodarstw rolniczych wynikających z wytycznych MSR nr 41 „Rolnictwo”³, ze szczególnym uwzględnieniem przyjęcia wartości godziwej jako podstawy wyceny aktywów biologicznych i produktów rolnych. Podstawą rozważań będą symulacyjne obliczenia rachunku zysków i strat w trzech wariantach, uwzględniających zastosowanie do wyceny zapasów kosztów zmiennych, kosztów pełnych i wartości godziwej.

Geneza powstania i zakres PFADN-u

W naszym kraju zainteresowanie rachunkowością w drobnych gospodarstwach chłopskich dało się zauważyć na początku XX wieku⁴. Pokazywano korzyści, jakie można osiągnąć poprzez ewidencję księgową w gospodarstwach [Moszczeński 1930]. W okresie międzywojennym przyjął się zwyczaj odbywania zjazdów kierowników biur rachunkowości rolniczej. Takich zjazdów odbyło się 13⁵. W okresie powojennym nastąpiło jednak załamanie ewidencji księgowej prowadzonej w gospodarstwach chłopskich. Jedynie dla celów badawczych utrzymano ewidencję w ramach Zakładu Rachunkowości Instytutu Ekonomiki Rolnej. Efekty tego kryzysu są odczuwalne do chwili obecnej i mają zdecydowany wpływ na istniejące w naszym kraju opóźnienia w tym zakresie. Na przełomie lat 1964/1965 ukazały się akademickie podręczniki do rachunkowości [Manteuffel 1964/65]. Stanowiły one bardzo obszerne kompendium wiedzy na temat ewidencji działalności gospodarczej, wyceny składników majątku gospodarstw, a także nowoczesnych metod planowania w rolnictwie. W tym okresie upowszechniła się w literaturze ekonomiczno-rolniczej kategoria nadwyżki bezpośredniej (zysku brutto, dochodu bezpośredniego), obliczanej jako różnica pomiędzy wartością produkcji z działalności i kosztów bezpośrednich na etapie

³Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) obejmujące Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR) oraz interpretacje według stanu na dzień 31 marca 2004 r. Tom I i II. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Fundacja Komitetu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASCF) 2004.

⁴W 1908 r. ukazała się książka Józefa Kaweckiego „Rachunkowość gospodarcza”, pisana z myślą o drobnych gospodarstwach, jednak okazała się ona dla nich zbyt trudna do prowadzenia. Poszukiwania innych rozwiązań trwały w dalszym ciągu. Pojawiły się prace z zakresu planowania [Surzycki 1909] i próby adaptacji rozwiązań amerykańskich na nasz grunt [Pacoszyński 1911].

⁵Biura te świadczyły również usługi na rzecz dużych gospodarstw folwarcznych, które obowiązywały na nich podatki dochodowe. Szacuje się, że przed wybuchem II wojny światowej liczba zamkniętych rachunkowych w gospodarstwach folwarcznych wykonanych przez biura rachunkowości wynosiła około 1500. Do tego należy doliczyć około 2000 gospodarstw folwarcznych prowadzących księgowość we własnym zakresie i 800 przez Wydział Ekonomiki Drobnych Gospodarstw funkcjonujący przy Państwowym Instytucie Gospodarstwa Wiejskiego w Puławach.

ewidencji lub też kosztów zmiennych na etapie planowania. Pojawiło się wiele propozycji podziału kosztów na bezpośrednie i pośrednie na etapie ewidencji oraz na zmienne i stałe na etapie planowania [Szkliłładź 1976, Ziętara 1987].

W krajach Unii Europejskiej sprawozdania na potrzeby FADN są przygotowywane na podstawie już istniejących systemów ewidencji księgowej powiązanych z obowiązującymi systemami podatkowymi (VAT, podatek dochodowy). W naszym kraju z uwagi na brak upowszechnionych systemów rachunkowości w gospodarstwach indywidualnych zaistniała konieczność opracowania zasad, które umożliwiłyby przygotowywanie takich sprawozdań. W wyniku tych faktów została podjęta przez Podsekretarza Stanu w Ministerstwie Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej Katarzynę Duczkowską-Małysz decyzja opracowania jednolitego formatu rachunkowości dla gospodarstw rolniczych. Dla zrealizowania tego celu została powołana w kwietniu 1995 r. na 3 lata grupa robocza. Zadaniem tej grupy było opracowanie i przygotowanie do wdrożenia w skali całego kraju Zunifikowanego Systemu Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych, który miał się stać podstawą przygotowywania danych na potrzeby UE [Goraj i zespół 1995].

Główne cele, które powinny być realizowane przez system to:

- Podwyższenie wiedzy ekonomicznej rolników i doradców.
- Dostarczenie informacji dla podejmowania lepszych decyzji.
- Wytwarzanie produktów przydatnych dla:
 - zarządzania gospodarstwem rolniczym,
 - doradztwa ekonomicznego,
 - partnerów rynkowych (głównie banków),
 - ośrodków decyzyjnych rządu.

Określone zostały ponadto warunki, jakim musi odpowiadać system ewidencji dla gospodarstw rolniczych (mają one charakter uniwersalny i obowiązują w każdym systemie). Powinien on być:

- Tani w eksploatacji.
- Prosty w prowadzeniu notowań i akceptowany przez rolników oraz osoby bezpośrednio nadzorujące gromadzenie danych.
- Dostarczający na bieżąco informacji o sytuacji finansowej gospodarstwa.
- Dostosowany do reguł funkcjonowania gospodarstw w warunkach rynkowych.
- Akceptowany przez partnerów rynkowych.
- Zgodny ze standardami zbierania danych w Unii Europejskiej.
- Zgodny z podstawowymi zasadami ogólnej rachunkowości.
- Dobrowolny dla prowadzenia przez rolników.

System ten był wdrażany od 1996 r. w gospodarstwach rolników w wieku do 40 lat, którzy korzystali z preferencyjnych kredytów na utworzenie lub urzą-

dzenie gospodarstw. Rolnicy ci, chcąc skorzystać z preferencyjnych kredytów, podpisywali zobowiązanie prowadzenia ewidencji księgowej. Były to działania wspierane przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa [Goraj i zespół 1996]. Doświadczenia zdobyte przy prowadzeniu tej ewidencji zostały wykorzystane w ustalaniu ostatecznego zakresu gromadzonych danych z gospodarstw rolniczych. Ewidencja ta jednak nie spełniała wymogów stawianych przez FADN ze względu na to, że nie stanowiła próby reprezentatywnej gospodarstw w naszym kraju, mimo że dotyczyła ponad 50 000 gospodarstw.

Kontynuacją tych działań była ustawa sejmowa z dnia 29.11.2001 r. o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych, która kładła nacisk na:

- Zapewnienie zgodności z przepisami Unii Europejskiej dotyczącej zbierania danych rachunkowych z gospodarstw rolnych, w szczególności rozporządzenia Rady nr 79/65/EWG z 15 czerwca 1965 r. ustanawiającej FADN.
- Prawne zabezpieczenie uczestników systemu przed niekorzystnymi skutkami.
- Stworzenie instytucjonalnych podstaw funkcjonowania systemu.

W międzyczasie doskonalono opracowany wcześniej system zbierania danych i w 2003 r. opracowano ostateczną wersję pod nazwą Polski FADN.

W zwykłej procedurze funkcjonowania PFADN przewidziane jest wytwarzanie wielu standardowych produktów. Wśród nich należy wyróżnić:

- Komputerową bazę danych – w bazie będą gromadzone corocznie dane rachunkowe z około 12 500 gospodarstw rolnych. Każde gospodarstwo rolne w bazie będzie charakteryzowane za pomocą nawet do 2000 parametrów.
- Raport indywidualny gospodarstwa rolnego – jest wytwarzany automatycznie dla każdego gospodarstwa rolnego uczestniczącego w Polskim FADN.
- Sprawozdanie z gospodarstwa rolnego FADN „The Farm Return” – struktura i zawartość zgodna w pełni z Rozporządzeniem (UE) nr 2253/2004 z dnia 23 grudnia 2004 r. zmieniającym Rozporządzenie Komisji (EWG) nr 2237/77 w sprawie formatu sprawozdania z gospodarstwa rolnego, które ma być wykorzystywane do celów określania dochodów gospodarstw rolnych.
- Raport porównawczy wyników gospodarstwa rolnego z gospodarstwami podobnymi. Raport będzie wytwarzany na zamówienie zainteresowanych rolników, po utworzeniu kompletnej bazy danych Polskiego FADN za określony rok obrachunkowy.
- Wyniki Standardowe dla wybranych grup gospodarstw rolnych uczestniczących w Polskim FADN. Struktura w pełni porównywalna ze strukturą raportu wytwarzanego w Komisji Europejskiej pt. „Wyniki Standardowe”. Zastosowane kryteria grupowania gospodarstw będą zgodne z zapotrzebowaniem odbiorców i użytkowników.

Wytwarzane sprawozdania oprócz bilansu, rachunku zysków i strat, przepływów środków pieniężnych i zmian w kapitale własnym zawierają wiele informacji dodatkowych oraz materiałów objaśniających z danego gospodarstwa. Łącznie z tymi sprawozdaniami należy analizować zestawienia porównawcze z podobnymi gospodarstwami w kraju i UE. W skali makro możliwe są porównania sytuacji gospodarstw i całego rolnictwa pomiędzy poszczególnymi krajami.

Koniecznym warunkiem traktowania tak przygotowanej sprawozdawczości jako głównego i wiarygodnego źródła informacji finansowej o gospodarstwach rolniczych jest jej zgodność z podstawowymi założeniami (zasadami, koncepcjami) rachunkowości. Do najważniejszych należą zasada memoriału (*accrual basis assumption*) i zasada kontynuacji działania (*going concern*).

Zasada memoriału oznacza, że sprawozdania finansowe informują użytkowników nie tylko o dokonanych transakcjach pociągających za sobą wypłatę lub otrzymanie środków pieniężnych, lecz także o zobowiązaniach w zakresie przyszłych płatności gotówkowych i o zasobach, z których wpłynie gotówka w przyszłości. Dlatego też dostarczany przez ten rodzaj sprawozdań zasób informacji o dokonanych transakcjach i innych zdarzeniach jest najbardziej przydatny użytkownikom przy podejmowaniu decyzji gospodarczych. W systemie PFADN zasada ta wypełniona jest poprzez ewidencję wpływów (sprzedaży, płatności) i wydatków (zakupów, opłat), a także weryfikację na koniec okresu obrachunkowego bieżącej ewidencji wpłat i wypłat o pozycje bilansu majątkowego, pozwalające na obliczenie wartości przychodów i kosztów ich uzyskania. Należy zauważyć, że spełnienie zasady memoriału na etapie sprawozdawczości jest również możliwe przy stosowaniu zasady kasowej na etapie ewidencji, tak jak to było w pierwotnej wersji Zunifikowanego Systemu Rachunkowości Gospodarstw Rolniczych.

Zasada kontynuacji działania oznacza, że sprawozdania przygotowuje się przy założeniu domniemanego dalszego prowadzenia przez jednostkę gospodarczą działalności w dającej się przewidzieć przyszłości w takim samym (lub podobnym) zakresie. Ta zasada jest również uwzględniana w PFADN. Wydaje się jednak, że znaczenie tej zasady wykracza poza ścisłe ramy ewidencji księgowej i każe nam interpretować całą sprawozdawczość *ex post* w świetle możliwości rozwoju analizowanych podmiotów gospodarczych, czyli *ex ante*. Stąd olbrzymia wartość poznawcza analiz porównawczych gospodarstw tego samego typu produkcyjnego stosowana w ramach PFADN.

Ostateczny kształt systemu rachunkowości jest próbą zrównoważenia obowiązujących zasad, wynika też z zapotrzebowania szerokiego grona użytkowników na informację o sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa. W warunkach gospodarki rynkowej szczególnie ważna jest funkcja informacyjna rachunkowości, dlatego włącza się do rachunkowości również analizę, pre-

zentację i interpretację określonych zjawisk ekonomicznych. W dążeniu do ujednolicenia ujmowania informacji w sprawozdaniach finansowych powstało wiele szczegółowych standardów, w tym również MSR 41 dotyczący prezentacji oraz ujawniania informacji na temat działalności rolniczej.

Międzynarodowy standard rachunkowości dotyczący rolnictwa (MSR 41)

Prace nad standardem rachunkowości dotyczącym rolnictwa trwały bardzo długo. Większość przedsiębiorstw prowadzących działalność rolniczą to małe, niezależne gospodarstwa rodzinne działające na podstawie metody kasowej i koncentrujące się na rozliczeniach podatkowych (jeżeli takie istnieją). Gospodarstwa nie podlegają obowiązkowi sporządzania ogólnych sprawozdań finansowych. Jednak nawet małe gospodarstwa rolnicze poszukują zewnętrznych kapitałów w bankach i dotacji w organach rządowych, które coraz częściej żądają informacji o sytuacji finansowej gospodarstwa. Obserwujemy również wzrost skali produkcji i dalszą komercjalizację działalności rolniczej. To zaś zwiększa zapotrzebowanie na informacje ze strony interesariuszy i powoduje konieczność sporządzania sprawozdań finansowych opartych na solidnych i powszechnie uznawanych standardach rachunkowości. Biorąc to pod uwagę, w 1994 r. Zarząd IASC rozpoczął prace nad projektem dotyczącym rolnictwa.

W 1996 r. IASC wydał publikację zawierającą propozycję standardu rachunkowości w rolnictwie "AGRICULTURE – A Draft Statement of Principles issued for comment by the Steering Committee on Agriculture", która była wstępną propozycją mającą dać podstawy do dyskusji na ten temat [Jarugowa 1996]. W propozycji zwraca się uwagę przede wszystkim na biologiczny charakter produkcji rolniczej. Zarządzanie nią odbywa się poprzez stwarzanie żywym organizmom roślinnym i zwierzęcym właściwych warunków rozwoju. Jak zauważa Jarugowa, źródłem specyfiki rolnictwa jest więc sterowanie biologicznym wzrostem, wrodzoną zdolnością zwierząt i roślin do wzrostu. Na fakt ten zwraca uwagę wielu ekonomistów rolnych [Manteuffel 1987].

Kontynuacją tych prac był opublikowany w 1999 r. projekt E65 Międzynarodowego Standardu Rachunkowości Rolniczej (Proposed International Accounting Standard Agriculture, Exposure Draft E65, IASC 1999), który zawierał między innymi propozycje podstawowych sprawozdań finansowych dla jednostek rolniczych.

Ostatecznie MSR 41 dotyczący rolnictwa został zatwierdzony przez Zarząd IASC w grudniu 2000 r. i stosuje się go przy sporządzaniu sprawozdań finanso-

wych od 1 stycznia 2003 r. W dokumencie wprowadzono kilka definicji określających specyfikę działalności rolniczej:

- Składnikiem aktywów biologicznych może być zwierzę znajdujące się w hodowli/chowie lub roślina uprawna.
- Przemiana biologiczna to proces wzrostu, umniejszenia (degeneracji), produkcji i prokreacji, które powodują jakościowe lub ilościowe zmiany składników aktywów biologicznych.
- Zbiór lub pozyskanie to moment, w którym następuje oddzielenie produktu od aktywów biologicznych lub moment zakończenia ich procesów życiowych.

Działalność rolnicza określana jest jako zarządzanie przez jednostkę gospodarczą biologiczną przemianą przeznaczonych na sprzedaż zwierząt hodowlanych bądź roślin uprawnych (aktywów biologicznych) w produkty rolnicze lub inne aktywa biologiczne. Za produkty rolnicze nie uważa się uzyskanych w wyniku przetwarzania produktów po zbiorach czy też pozyskaniu. W tabeli 1 przedstawiono przykłady aktywów biologicznych, produktów rolniczych oraz produktów, których wytworzenie nie stanowi działalności rolniczej.

Tabela 1

Przykład aktywów biologicznych, produktów rolniczych oraz produktów będących wynikiem działalności nierolniczej

Aktywa biologiczne	Produkt rolny	Produkt jako wynik procesu przetwarzania po zbiorach lub pozyskaniu
Owce	Wełna	Przędza, tkanina
Bydło mleczne	Mleko	Ser
Trzoda chlewna	Tusza	Wędliny
Buraki cukrowe	Korzenie	Cukier
Pszenica	Ziarno	Mąka
Sad	Owoce	Sok
Las	Kłody drzewne	Drewno
Staw hodowlany	Ryby	Mrożonki, mączka rybna

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej. Tom II, s. 865. Fundacja Komitetu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASCF), 2004.

Działalność rolnicza obejmuje szeroki zakres czynności, na przykład uprawę roślin jednorocznych i wieloletnich, hodowlę i chów zwierząt, ogrodnictwo i plantacje roślin uprawnych, uprawę roślin ozdobnych, leśnictwo, hodowlę ryb na zamkniętych terenach wodnych. W tabeli 1 podano przykłady aktywów

biologicznych, produktów rolniczych i produktów, które powstają wprawdzie bezpośrednio na bazie produktów rolniczych, ale nie są wynikiem działalności rolniczej.

Produkty rolnicze zebrane/pozyskane z aktywów biologicznych użytkowanych przez przedsiębiorstwo rolnicze wycenia się w wartości godziwej pomniejszonej o szacunkowe koszty związane ze sprzedażą, poniesione do dnia zbiorów/pozyskania produktów. Tak określona wartość godziwa staje się kosztem ich wytworzenia na potrzeby wyceny zapasów.

Przedsiębiorstwo rolnicze ujmuje składnik aktywów biologicznych lub produkty rolnicze tylko wówczas, gdy:

- kontroluje składnik aktywów w wyniku przeszłych zdarzeń,
- istnieje prawdopodobieństwo, że jednostka gospodarcza uzyska przyszłe korzyści ekonomiczne związane ze składnikiem aktywów,
- wartość godziwą lub koszt wytworzenia można wiarygodnie ustalić.

Stosowanie wartości godziwej w działalności rolniczej powoduje określone skutki w obliczonym wyniku na działalności podstawowej, w szczególności przy różnych poziomach produkcji w stosunku do sprzedaży.

Dla porównania poniżej przedstawiono układ kosztów na potrzeby rozliczenia kosztów na wyroby gotowe (produkty) stosowane w działalności nierolniczej.

Koszty bezpośrednie:

- materiały,
- robocizna,
- pozostałe koszty bezpośrednie

(+) Zmienne koszty wydziałowe (ogólnoprodukcyjne)

= Zmienne koszty wytworzenia

(+) Stałe koszty wydziałowe (ogólnoprodukcyjne)

= Pełne koszty wytworzenia (techniczny koszt wytworzenia)

Rozliczenie kosztów wytworzenia (zmiennych lub pełnych) odbywa się zarówno na produkty sprzedane w danym okresie, jak i na niesprzedane, a więc przeznaczone na wzrost zapasów. Może się zdarzyć, że sprzedaż będzie większa od produkcji w danym okresie i wtedy będziemy mieli do czynienia z ubytkiem wyrobów gotowych.

Ostateczna forma rachunku kosztu wytworzenia sprzedanych wyrobów będzie następująca:

Koszty wytworzenia (zmienny lub pełny)

(+/-) Przyrost/ubytek stanu wyrobów gotowych (odpowiednio według rachunku kosztów zmiennych lub pełnych)

= Koszt własny sprzedaży (wytworzenia produkcji sprzedanej)

Na potrzeby naszych rozważań obliczmy wynik finansowy w trzech kolejnych latach, przy założeniu, że roczna sprzedaż umownego produktu jest identyczna w ciągu trzech lat i wynosi 500 sztuk po 1000 zł/szt., razem wartość sprzedaży wynosi więc 500 000 zł. Wielkość produkcji w pierwszym roku wynosi 600 sztuk, w drugim 400 sztuk, a w trzecim 500 sztuk. Produkt może być magazynowany. Koszty zmienne jednostkowe wynoszą 200 zł/szt. Koszty stałe 360 000 zł rocznie.

Na początek pokażmy, jak ustalamy wynik na działalności podstawowej dla pierwszego roku przy zastosowaniu rachunku kosztów zmiennych do wyceny wyrobów gotowych:

1. Przychody ze sprzedaży	500 000
2. Koszty zmienne razem (600 szt. \times 200 zł/szt.)	120 000
3. Przyrost zapasów (600 szt. – 500 szt.) \times 200 zł/szt. ⁶	20 000
4. Koszty zmienne produkcji sprzedanej [p. 2 – p. 3] ⁷	100 000
5. Marża na sprzedaży [p. 1 – p. 3]	400 000
6. Koszty stałe wydziałowe (ogólnoprodukcyjne)	360 000
7. Zysk/strata na działalności podstawowej [p. 5 – p. 6]	40 000

W tabeli 2 zamieszczono obliczenia dla wszystkich trzech lat z zastosowaniem rachunku kosztów zmiennych.

We wszystkich latach sprzedaż jest taka sama i pozostałe parametry dotyczące cen i kosztów również, więc wynik jest identyczny. Jest to rozwiązanie właściwe w warunkach gospodarki rynkowej. Dopiero w momencie realizacji operacji sprzedaży i uwiarygodnienia możliwości uzyskania przychodów odzwierciedla się ta operacja w przychodach przedsiębiorstwa. niesprzedana część produkcji pojawi się jako zapas w aktywach przedsiębiorstwa z zachowaniem zasady ostrożnej wyceny, a więc aktywowana jest tylko część kosztów bezpośrednio związana w wytworzoną produkcją.

Inaczej obliczenia przebiegają przy zastosowaniu rachunku kosztów pełnych. Prześledźmy je dla pierwszego roku.

1. Przychody ze sprzedaży	500 000
2. Koszty zmienne razem (600 szt. \times 200 zł/szt.)	120 000
3. Koszty stałe (600 szt. \times 600 zł/szt) ⁸	360 000
4. Przyrost zapasów (600 szt. – 500 szt.) \times 800 zł/szt ⁹	80 000
5. Koszty pełne produkcji sprzedanej [p. 2 + p. 3 – p. 4]	400 000
6. Zysk/strata na działalności podstawowej [p. 1 – p. 5]	100 000

⁶Wycena zapasów według jednostkowego kosztu zmiennego.

⁷W obecnie obowiązujących rozwiązaniach prawnych zmiana stanu produktów koryguje przychody, a nie koszty uzyskania przychodów. Zmiana ta nie wpływa na wynik finansowy (zysk/stratę) i z punktu widzenia potrzeb informacyjnych ma znaczenie drugorzędne.

⁸Kwota kosztów stałych 360 000 zł rozliczania jest na 600 szt. wytworzonej produkcji.

⁹Wycena zapasów według sumy jednostkowego kosztu zmiennego i jednostkowego kosztu stałego.

Tabela 2

Zysk/strata przy zastosowaniu rachunku kosztów zmiennych

Wyszczególnienie	ROK 1 produkcja 600 [szt.]			ROK 2 produkcja 400 [szt.]			ROK 3 produkcja 500 [szt.]		
	liczba [szt.]	cena [zł/szt.]	wartość [zł]	liczba [szt.]	cena [zł/szt.]	wartość [zł]	liczba [szt.]	cena [zł/szt.]	wartość [zł]
Sprzedaż	500	1000	500 000	500	1000	500 000	500	1000	500 000
Kzm razem	600	200	120 000	400	200	80 000	500	200	100 000
Przyrost/ubytek zapasów	100	200	20 000	-100	200	-20 000	0	200	0
Kzm produkcji sprzedanej	500	200	100 000	500	200	100 000	500	200	100 000
Marża na sprzedaży			400 000			400 000			400 000
Koszty stałe			360 000			360 000			360 000
Zysk/strata			40 000			40 000			40 000

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 3

Zysk/strata przy zastosowaniu rachunku kosztów pełnych

Wyszczególnienie	ROK 1 produkcja 600 [szt.]			ROK 2 produkcja 400 [szt.]			ROK 3 produkcja 500 [szt.]		
	liczba [szt.]	cena [zł/szt.]	wartość [zł]	liczba [szt.]	cena [zł/szt.]	wartość [zł]	liczba [szt.]	cena [zł/szt.]	wartość [zł]
Sprzedaż	500	1000	500 000	500	1000	500 000	500	1000	500 000
Kzm razem	600	200	120 000	400	200	80 000	500	200	100 000
Koszty stałe	600	600	360 000	400	900	360 000	500	720	360 000
Przyrost/ubytek zapasów	100	800	80 000	-100	800	-80 000	0	920	0
Kp produkcji sprzedanej	500	800	400 000	500	1040	520 000	500	920	460 000
Zysk/strata			100 000			-20 000			40 000

Źródło: Opracowanie własne.

Uzyskany wynik jest istotnie różny od obliczonego przy zastosowaniu rachunku kosztów zmiennych. Dla wszystkich trzech lat obliczenia zamieszczono w tabeli 3.

Uzyskane wyniki finansowe są zróżnicowane w poszczególnych latach, mimo że sprzedaż ilościowo i wartościowo była identyczna. Jest to rezultatem zróżnicowanego poziomu produkcji w analizowanych okresach i uwzględnienia wyniku częściowo ze sprzedaży, a częściowo z produkcji. Warto zauważyć, że łącznie za trzy lata wynik finansowy zrównuje się i wynosi w obu przypadkach 120 000 zł. Ważne są jednak oceny wynikające z analizy wyników w poszczególnych okresach.

Ustalmy teraz wynik finansowy przy zastosowaniu wartości godziwej¹⁰. Obliczenia dla pierwszego roku będą wyglądały następująco:

1. Przychody ze sprzedaży	500 000
2. Koszty zmienne razem (600 szt. × 200 zł/szt.)	120 000
3. Koszty stałe	360 000
4. Przyrost zapasów (600 szt. – 500 szt.) × 1000 zł/szt.	100 000
5. Koszty produkcji sprzedanej [p. 2 + p. 3 – p. 4]	380 000
6. Zysk/strata na działalności podstawowej [p. 1 – p. 5]	120 000

W tabeli 4 zamieszczono obliczenia dla trzech kolejnych lat z zastosowaniem wartości godziwej, którą ustalono na podstawie ceny zawartej transakcji rynkowej sprzedaży.

Uzyskane w poszczególnych latach wyniki finansowe przy zastosowaniu wartości godziwej są najbardziej zróżnicowane. Jest to rezultatem zmiennego poziomu produkcji w analizowanych okresach. W tym momencie możemy postawić tezę, że tak ustalany wynik finansowy liczony jest jedynie z produkcji bez uwzględniania wielkości sprzedaży. Aby udowodnić tę tezę w tabeli 5 zamieszczono obliczenia dla trzech kolejnych lat z zastosowaniem wartości godziwej, w których wielkość produkcji była taka sama i wynosiła 500 sztuk, natomiast sprzedaż odpowiednio 400 sztuk, 600 sztuk i 500 sztuk.

Analizując uzyskane wyniki możemy stwierdzić, że przypuszczenia zostały potwierdzone – wynik finansowy jest identyczny w trzech okresach, mimo że wielkość sprzedaży jest zróżnicowana. Zauważmy, że niesprzedana część produkcji pojawi się w aktywach przedsiębiorstwa w wartości godziwej, która najczęściej będzie wyższa zarówno od wartości liczonej według kosztów zmiennych, jak i pełnych kosztów wytworzenia. Zawyżona w ten sposób wartość zapasów

¹⁰Standard (MSR nr 41) stanowi, że jeżeli na dany składnik aktywów biologicznych istnieje aktywny rynek, to ceny notowań na tym rynku są odpowiednim źródłem ustalania wartości godziwej tego składnika aktywów. Jeżeli aktywny rynek nie istnieje, to jednostka gospodarcza powinna posłużyć się zaczerpniętymi z rynku cenami lub wartościami (takimi, jak ceny niedawno zawartych transakcji rynkowych), jeżeli są one dostępne.

Tabela 4
Zysk/strata przy zastosowaniu wartości godziwej

Wyszczególnienie	ROK 1 produkcja 600 [szt.]			ROK 2 produkcja 400 [szt.]			ROK 3 produkcja 500 [szt.]		
	liczba [szt.]	cena [zł/szt.]	wartość [zł]	liczba [szt.]	cena [zł/szt.]	wartość [zł]	liczba [szt.]	cena [zł/szt.]	wartość [zł]
Sprzedaż	500	1000	500 000	500	1000	500 000	500	1000	500 000
Kzm razem	600	200	120 000	400	200	80 000	500	200	100 000
Koszty stałe	600	600	360 000	400	900	360 000	500	720	360 000
Przyrost/ubytek zapasów według wart. godziwej	100	1000	100 000	-100	1000	-100 000	0	1000	0
Koszty produkcji sprzedanej	500	760	380 000	500	1080	540 000	500	920	460 000
Zysk/strata			120 000			-40 000			40 000

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 5

Zysk/strata przy zastosowaniu wartości godziwej i identycznej wielkości produkcji w okresach

Wyszczególnienie	ROK 1 produkcja 500 [szt.]			ROK 2 produkcja 500 [szt.]			ROK 3 produkcja 500 [szt.]		
	liczba [szt.]	cena [zł/szt.]	wartość [zł]	liczba [szt.]	cena [zł/szt.]	wartość [zł]	liczba [szt.]	cena [zł/szt.]	wartość [zł]
Sprzedaż	400	1000	400 000	600	1000	600 000	500	1000	500 000
Kzm razem	500	200	100 000	500	200	100 000	500	200	100 000
Koszty stałe	500	720	360 000	500	720	360 000	500	720	360 000
Przyrost/ubytek zapasów w wart. godziwej	100	1000	100 000	-100		-100 000	0	1000	0
Koszty produkcji sprzedanej	400	900	360 000	600	933,3(3)	560 000	500	920	460 000
Zysk/strata			40 000			40 000			40 000

Źródło: Opracowanie własne.

może być przyczyną zniekształcania poziomu wielkości zarówno wskaźników rentowności, jak i wskaźnika bieżącej płynności. Należałoby z wielką ostrożnością w gospodarstwach wykorzystywać do porównań wskaźniki opracowane dla działalności nierolniczej.

Porównując wszystkie trzy warianty rachunku kosztów dla okresów o zróżnicowanej wielkości produkcji, okazuje się, że:

- Jedynie przy zastosowaniu rachunku kosztów zmiennych wynik finansowy dla okresów o identycznej wielkości sprzedaży jest taki sam.
- Przy wykorzystaniu kosztów zmiennych w poszczególnych okresach może być obliczona marża na sprzedaży jako różnica między wartością sprzedaży i kosztami zmiennymi sprzedaży. Może ona być wykorzystywana w rachunkach optymalizacyjnych.
- Przy zastosowaniu rachunku kosztów pełnych występują okresowe zróżnicowania zysku/straty, co jest rezultatem uwzględniania wyniku częściowo ze sprzedaży, częściowo z produkcji.
- Największe zróżnicowanie wyniku finansowego w poszczególnych okresach obserwujemy przy zastosowaniu wartości godziwej do wyceny zapasów. Okazuje się, że tak obliczony wynik jest rezultatem uwzględniania jedynie wyniku z produkcji.
- Skoro wynik w działalności rolniczej liczony jest na produkcji, to słuszne jest zastąpienie sformułowania „marża na sprzedaży” określeniem „nadwyżka” („na produkcji”, czyli wartości produkcji nad poniesionymi zmiennymi kosztami wytworzenia).

Podsumowanie

Specyfika rolnictwa znalazła swój wyraz zarówno w opracowaniu MSR nr 41 „Rolnictwo”, jak i w systemach rachunkowości opracowanych dla gospodarstw rolniczych. Generowane przez te systemy sprawozdania powinny być jednak elementem języka biznesu zrozumiałego nie tylko w ramach branży rolniczej, ale całej gospodarki narodowej. W literaturze istnieje zgodna opinia, że w warunkach gospodarki rynkowej o korzyściach (zysku) możemy dopiero mówić w momencie sprzedaży, a nie produkcji. Wariant rachunku kosztów zmiennych dla obliczenia kosztów wytworzenia jest więc najwłaściwszym rozwiązaniem. W opracowaniu wykazano, że zalecana w rolnictwie wycena zapasów według wartości godziwej uwzględnia wynik na produkcji, a nie sprzedaży. Powoduje to konieczność weryfikacji zarówno samego podejścia do obliczania kategorii wynikowych, jak i stosowanych pojęć. Wykorzystanie wartości godziwej do wyceny wyrobów gotowych (produkcji) w warunkach działalności rolniczej można jednak uznać za rozwiązanie dopuszczalne. Należy jednak zdawać sobie

sprawę z wpływu, jaki to podejście wywiera na ocenę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa zarówno przy ustalaniu rentowności, jak i pozostałych elementach analizy finansowej.

Literatura

- JARUGOWA A.: *Międzynarodowy Standard Rachunkowości Rolnej. Proces tworzenia*. Rachunkowość 10/1996.
- GORAJ L., KONDRASZUK T., MAŃKO S., SASS R., POKRZYWA T., WÓJCIK E.: *Pojęcia w zuniifikowanym formacie rachunkowości gospodarstw rolniczych*. Krajowe seminarium, Warszawa 1995.
- GORAJ L., KONDRASZUK T., MAŃKO S., SASS R., POKRZYWA T., WÓJCIK E.: *Dane źródłowe i wyniki zuniifikowanego systemu rachunkowości gospodarstw rolniczych*. Krajowe seminarium, Warszawa 1996.
- MANTEUFFEL R.: *Rachunkowość rolnicza t. 1 i 2*. PWRiL, Warszawa 1964/65.
- MANTEUFFEL R.: *Filozofia rolnictwa*. PWN, Warszawa 1987.
- MOSZCZEŃSKI S.: *Filozofia rachunkowości rolnej*. „Rolnictwo” Wyd. Ministerstwo Rolnictwa i Reform Rolnych, 1930.
- SZKIŁŁADŹ J.: *Zysk brutto i koszty stałe w ekonomiczno-finansowej ocenie działalności przedsiębiorstwa rolniczego*. Wyd. SGGW, Warszawa 1976.
- ZIĘTARA W., KONDRASZUK T.: *Przydatność różnych kryteriów podziału kosztów dla potrzeb planowania w przedsiębiorstwie rolniczym*. Roczniki Nauk Rolniczych seria G. T. 84, Z. 3, 1987.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) obejmujące Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR) oraz interpretacje według stanu na dzień 31 marca 2004 r.* Tom I i II. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Fundacja Komitetu Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASCF) 2004.

CONCERNE ELEMENTS OF ANALYSIS OF FINANCIAL ENTERPRISES BASED ON POLISH FADN AND IAS No 41 “AGRICULTURE”

Abstract

This study presents the birth and the development of Polish Farm Accountancy Data Network which is the platform for the farm financial analysis. The main focus is paid on two basic accounting rules: accrual basis assumption and ongoing concern concept. The study presents also an International Accounting Standard No 41 “Agriculture” that takes into account the biological importance of the agricultural production. Based on this standard there is noticeable difference between financial results based on the amount of sales and the amount of production. It was found that this kind of calculation could significantly influence financial analysis.

Grażyna Michalczuk

Katedra Finansów i Rachunkowości
Uniwersytet w Białymstoku

Przydatność informacyjna sprawozdawczości finansowej w zakresie wewnętrznie wytworzonych wartości niematerialnych

Wstęp

Mimo różnych form przekazu informacji, służących do podejmowania decyzji ekonomicznych i dokonywania racjonalnych wyborów pomiędzy alternatywnymi kierunkami działania i inwestowania, nadal najważniejszym ich źródłem jest sprawozdawczość finansowa.

Zgodnie ze współczesnym postulatem rachunkowości, celem sprawozdawczości finansowej jest prezentowanie prawidłowego obrazu potencjału i dokonań jednostki. Aby ten cel zrealizować, sprawozdanie powinno dostarczać zarówno informacji dotyczących skutków finansowych transakcji już zakończonych w okresie sprawozdawczym, jak i istotnych informacji o zdarzeniach zaistniałych, których skutki finansowe ujawnią się w przyszłych okresach sprawozdawczych.

Sprawozdaniom finansowym przypisywana jest więc duża rola informacyjna, której właściwa realizacja determinuje uznawanie rachunkowości za źródło nie tylko wiarygodnej, ale przede wszystkim przydatnej informacji¹. Informacje są przydatne decyzyjnie (użyteczne), gdy wpływają na decyzje gospodarcze użytkowników, pomagając im ocenić przeszłe, teraźniejsze i przyszłe zdarzenia, potwierdzając bądź korygując ich poprzednie oceny.

Jak twierdzi P.J. Liang, przydatność informacji ekonomicznych, generowanych przez jednostki gospodarcze, zdeterminowana jest ich dostosowaniem do potrzeb jednostki i jej otoczenia pod względem treści, czasu i stopnia szczegółowości [Liang 2001, s. 223]. Wymaga to zmiany podejścia do sprawozdawczości finansowej z podażowego na popytowe. Według T. Cebrowskiej, podejście popytowe wymusza ciągle diagnozowanie rosnących potrzeb informacyjnych

¹Należy podkreślić, iż z punktu widzenia odbiorców informacji sprawozdawczej jest ona przydatna decyzyjnie, ale tylko wtedy, gdy jest wiarygodna.

[Cebrowska 2001, s. 12–13]. Jest to jak najbardziej słuszne podejście, które pozwoli na zwiększenie przydatności informacyjnej sprawozdań finansowych w podejmowaniu decyzji. Jednak w praktyce jest to zadanie bardzo trudne do realizacji. Zmiany, jakie zachodzą we wnętrzu przedsiębiorstw, jak i w ich otoczeniu sprawiają, iż oczekiwania informacyjne użytkowników sprawozdań są zmienne. Na problem ten zwraca również uwagę A. Kamela-Sowińska, która do najistotniejszych czynników wpływających na zmianę potrzeb czytelników sprawozdań finansowych zalicza [Kamela-Sowińska 2007, s. 2]:

- procesy globalizacji (globalizacja rynków kapitałowych, rozwój międzynarodowych korporacji) i integracji regionalnej,
- zwiększenie poziomu ryzyka działalności gospodarczej w wyniku m.in. natężenia konkurencji,
- rozwój rynków kapitałowych i powstawanie nowych instrumentów finansowych,
- rozwój e-biznesu i działalności wirtualnej,
- zmiana roli przedsiębiorstwa w środowisku społecznym,
- intensyfikacja procesów fuzji i przejęć,
- rosnąca rola zasobów niematerialnych w kreowaniu wartości przedsiębiorstw.

Przedstawione czynniki w istotny sposób determinują potrzeby informacyjne odbiorców sprawozdań finansowych. Potwierdzają to prowadzone badania². Wskazują one, iż użytkownicy sprawozdawczości przedsiębiorstw oczekują przede wszystkim: większej przejrzystości i rozszerzenia zakresu otrzymywanych informacji, wzbogacenia wyników historycznych o informacje pozwalające prognozować kształtowanie się sytuacji firmy, wzbogacenia informacji finansowych (liczbowych) informacjami niefinansowymi (opisowymi), informacji na temat generatorów wartości.

Odpowiedzią na zgłaszane potrzeby jest stopniowa modyfikacja Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSR), mająca na celu rozszerzenie zakresu ilościowego i jakościowego informacji generowanych w sprawozdaniach. Przyjęte w sprawozdawczości finansowej innowacje zawierają całą gamę rozwiązań, tj. przyśpieszenie momentu ewidencji zdarzeń gospodarczych w sprawozdaniu finansowym, zmiana zasady wyceny z możliwością szerszego zastosowania wartości godziwej, znaczne rozszerzenie i dostosowanie do rodzaju prowadzonej działalności zakresu informacji dodatkowej [Helin 2000, s. 361].

²Między innymi badania prowadzone przez PricewaterhouseCoopers w ramach projektu Value Reporting oraz prowadzone przez CAP GEMINI ERNEST & YOUNG. Źródło: The reporting gap Electronic Business (www.reed-electronics.com).

Są to jednak na dzień dzisiejszy rozwiązania niewystarczające. Szczególnie problem ten dotyczy możliwości uzyskania, przez odbiorców zewnętrznych, informacji na temat tzw. kreatorów wartości, które przyczyniają się do wzrostu wartości firmy. We współczesnych koncepcjach zarządzania organizacjami podkreśla się, że źródłem tego ponadprzeciętnego wzrostu są przede wszystkim wypracowane przez przedsiębiorstwa we własnym zakresie wartości niematerialne. Odzwierciedlają one niematerialne zasoby jednostki, które nie mają fizycznego lub finansowego wymiaru, są nieograniczone i nie stanowią substytutu dla innych zasobów przedsiębiorstwa, ale przyczyniają się do generowania korzyści o wymiarze finansowym. Obejmują one między innymi takie pozycje, jak: wiedza i umiejętności pracowników, kultura organizacji, zasoby informatyczne, kontakty z klientami, listy klientów, marki handlowe, prawa autorskie.

Przydatność decyzyjna informacji na temat wypracowanych przez przedsiębiorstwa we własnym zakresie wartości niematerialnych jest zróżnicowana w zależności od celu w jakim mogą być one wykorzystywane przez główne grupy odbiorców zewnętrznych. Właściciele i potencjalni inwestorzy zainteresowani są uzyskaniem informacji o rodzaju i wartości aktywów niematerialnych między innymi do bieżącej oraz perspektywicznej wyceny wartości danej firmy oraz oceny opłacalności inwestowania kapitału. Wierzyciele są zainteresowani głównie informacjami na temat elementów wartości niematerialnych, ich stabilności i trwałości w celu oceny oddziaływania aktywów niematerialnych na sytuację ekonomiczno-finansową firmy i na jej zdolność do regulowania zobowiązań. Klienci i dostawcy są zainteresowani przede wszystkim potencjałem wartości niematerialnych, będących często podstawą formułowania i budowania wzajemnych relacji biznesowych [Kasiewicz, Rogowski, Kicińska 2006, s. 75–77].

Cel opracowania i metoda

Celem opracowania jest ocena przydatności decyzyjnej sprawozdawczości finansowej w zakresie wewnątrznie wytworzonych wartości niematerialnych³.

Punktem wyjścia do realizacji tak sformułowanego celu było przedstawienie literaturowego ujęcia istoty przydatności informacyjnej sprawozdawczości finansowej, jak i czynników determinujących zmianę potrzeb decyzyjnych. Określono też charakter i cel potrzeb informacyjnych poszczególnych odbiorców zewnętrznych sprawozdań finansowych, w zakresie wewnątrznie wytworzonych wartości niematerialnych.

³Wewnątrznie wytworzone wartości niematerialne obejmują wytworzone we własnym zakresie składniki wartości niematerialnych.

W dalszej części opracowania przedstawiono rozwiązania zawarte w MSSF dotyczące możliwości i zakresu wykazywania wewnętrznie wytworzonych wartości niematerialnych jako składnika aktywów w sprawozdaniu finansowym.

Całość zamyka podsumowanie, w którym zawarto wnioski, które pozwoliły na ocenę przydatności decyzyjnej sprawozdawczości finansowej w zakresie wewnętrznie wytworzonych wartości niematerialnych.

Wewnętrznie wytworzone wartości niematerialne w sprawozdaniu finansowym

Elementem sprawozdania finansowego umożliwiającym globalne spojrzenie na przedsiębiorstwo jest bilans. Pozycje zawarte w bilansie odzwierciedlają rezultaty wszystkich decyzji i zdarzeń gospodarczych, jakie miały miejsce w przedsiębiorstwie w minionych okresach. Dostarczają one informacji o zasobach ekonomicznych jednostki oraz sprawności funkcjonowania przedsiębiorstwa. Odzwierciedlenie w bilansie mają przede wszystkim aktywa materialne, natomiast w ograniczonym zakresie prezentowane są informacje dotyczące aktywów niematerialnych, które uważane są za główny kreator wartości współczesnych przedsiębiorstw.

W sprawozdaniu finansowym aktywa niematerialne ujmowane są pod nazwą wartości niematerialnych. Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR 38 – „Wartości niematerialne”) definiują wartości niematerialne jako możliwy do zidentyfikowania, niepieniężny składnik aktywów, nieposiadający postaci fizycznej. Do wartości niematerialnych zaliczane są: wiedza naukowa lub techniczna, projektowanie i wdrażanie nowych procesów lub systemów, licencje, własność intelektualna, znajomość rynku oraz znaki towarowe (łącznie z markami firmowymi i tytułami wydawniczymi), programy komputerowe, patenty, prawa autorskie, filmy kinowe, wykazy odbiorców, prawa obsługi hipotecznej, relacje z odbiorcami lub dostawcami, lojalność odbiorców, udział w rynku, prawa marketingowe. Są one efektem poniesionych wydatków lub zaciągniętych zobowiązań na nabycie, rozwój, utrzymanie i doskonalenie zasobów niematerialnych przez podmiot gospodarczy [Międzynarodowe... 2007, s. 1166–1167].

Przyjęcie tak szerokiego rozumienia wartości niematerialnych odpowiada konceptualnie kategorii aktywów niematerialnych i odnosi się do niematerialnych zasobów przedsiębiorstwa, które determinują przyszłe korzyści ekonomiczne. Jednak w praktyce znaczna część tych zasobów nie znajduje swojego odzwierciedlenia w sprawozdawczości finansowej jednostki. Jest to wynikiem konieczności spełnienia warunków wynikających z definicji i kryteriów uznawa-

nia aktywów niematerialnych za pozycję bilansową. Te warunki to [Helin 2006, s. 214]:

- *możliwość identyfikacji* (możliwość wyodrębnienia), co oznacza, że dana wartość niematerialna może być oddzielona od jednostki, sprzedana, licencjonowana, wynajęta lub wymieniona samodzielnie, jak i wspólnie z powiązаныmi umowami, składnikami aktywów lub zobowiązaniami; lub powstanie tej wartości nastąpi w wyniku umowy (kontraktu) lub innych tytułów prawnych bez względu na to, czy te prawa są transferowalne lub oddzielne od jednostki albo innych praw i obowiązków,
- *sprawowanie kontroli*, w wyniku której jednostka jest uprawniona do uzyskiwania przyszłych korzyści ekonomicznych z danego składnika w sposób uniemożliwiający jednoczesne czerpanie tych korzyści przez inne podmioty,
- *osiągnięcie przyszłych korzyści ekonomicznych*, co oznacza, że jednostka powinna ocenić prawdopodobieństwo osiągnięcia korzyści ekonomicznych, posługując się udokumentowanymi założeniami, stanowiącymi odzwierciedlenie dokonanej oceny całokształtu uwarunkowań ekonomicznych charakterystycznych dla całego okresu używania składnika,
- *możliwość wiarygodnego określenia wartości*.

Biorąc pod uwagę powyższe ograniczenia, nie wszystkie zasoby niematerialne jednostki spełniają kryteria definicyjne. W efekcie znaczna część nakładów związanych z ich wytworzeniem odnoszona jest w ciężar kosztów w momencie ich ponoszenia i obciąża wynik finansowy danego okresu.

Szczególny problem stanowi możliwość aktywowania wartości niematerialnych wytworzonych we własnym zakresie. Podstawową trudnością jest przede wszystkim stwierdzenie, czy w ogóle mamy do czynienia z niematerialnym składnikiem majątkowym, który może być zaliczony do aktywów jednostki. Wątpliwości budzi, z jednej strony, możliwość wiarygodnego określenia zdolności tych zasobów do przynoszenia korzyści ekonomicznych, a z drugiej strony – możliwość wiarygodnego wyodrębnienia kosztów takiego zasobu. Przykładem mogą być korzyści ekonomiczne wynikające z wiedzy, którą reprezentują wykwalifikowani pracownicy. Zatrudniając wykwalifikowanych pracowników, można zidentyfikować ich kwalifikacje wynikające z przeprowadzonych szkoleń, które prowadzą do osiągnięcia przyszłych korzyści ekonomicznych. Jednak kontrola przedsiębiorstwa nad oczekiwanymi przyszłymi korzyściami ekonomicznymi wynikającymi z zatrudnienia grupy wykwalifikowanych pracowników i ich szkolenia jest niewystarczająca do tego, by uznać te pozycje jako spełniające kryteria definicji składnika wartości niematerialnych. Podobna sytuacja dotyczy portfela odbiorców, relacji z kontrahentami czy udziału w rynku. Przedsiębiorstwa często dysponują portfelem odbiorców lub udziałem w rynku oraz zakładają, że na skutek wypracowanych relacji z odbiorcami i ich lojalności odbiorcy

będą nadal z nimi współpracować. Jednak na skutek braku możliwości prawnej ochrony lub braku innej formy kontroli relacji z odbiorcami i ich lojalności kontrola jednostki nad spodziewanymi z tego tytułu korzyściami ekonomicznymi jest zazwyczaj niewystarczająca, aby móc uznać portfel odbiorców, udziały w rynku, relacje z odbiorcami, lojalność odbiorców za pozycje odpowiadające definicji wartości niematerialnych.

Możliwość aktywowania zasobów niematerialnych ogranicza również zapis zawarty w standardzie wyraźnie wskazujący, że nie należy ujmować jako składnika wartości niematerialnych znaków firmy, tytułów czasopism, tytułów wydawniczych, wykazów odbiorców i pozycji o podobnej istocie wytworzonych przez jednostkę gospodarczą we własnym zakresie [Międzynarodowe... 2007, s. 1170].

Na dzień dzisiejszy międzynarodowe standardy dają możliwość aktywowania wytworzonych wartości niematerialnych, ale tylko tych będących wynikiem prowadzonych prac badawczo-rozwojowych ukierunkowanych na rozwój wiedzy. W celu prawidłowej oceny, czy wytworzony przez daną jednostkę składnik wartości niematerialnych spełnia kryteria dotyczące jego ujmowania, cały proces powstawania aktywów jest dzielony na dwa odrębne etapy: prace badawcze oraz prace rozwojowe [Międzynarodowe... 2007, s. 1178].

Prace badawcze stanowią nowatorskie i zaplanowane poszukiwanie rozwiązań podjęte z zamiarem zdobycia i przyswojenia nowej wiedzy naukowej i technicznej. Z kolei prace rozwojowe są praktycznym zastosowaniem odkryć badawczych lub osiągnięć innej wiedzy w planowaniu lub projektowaniu produkcji nowych lub znacznie udoskonalonych materiałów, urządzeń, produktów, procesów technologicznych, systemów lub usług, które ma miejsce przed rozpoczęciem produkcji seryjnej lub zastosowaniem [Międzynarodowe.. 2007, s. 1165]. Zakres przedmiotowy prac badawczych i prac rozwojowych ilustruje tabela 1.

Przedstawione pozycje prac badawczo-rozwojowych nie wyczerpują całego zakresu przedmiotowego, a jedynie prezentują ich najważniejsze pozycje. W praktyce rozpoznanie i zakwalifikowanie poniesionych kosztów do prac badawczych czy też rozwojowych uwarunkowane jest między innymi rodzajem prowadzonej działalności, sposobem jej organizacji czy też rodzajem realizowanych przedsięwzięć.

Zgodnie z MSR, aktywowaniu w bilansie mogą podlegać jedynie koszty prac rozwojowych. W ich wyniku powstaje bowiem składnik aktywów możliwy do identyfikacji i wyceny. Koszty prac rozwojowych są jednak uznawane za składnik wartości niematerialnych pod warunkiem wystąpienia okoliczności wskazanych w standardzie, jak i szczegółowych wymogów, które rozwijają ogólne kryteria ujmowania wartości niematerialnych. Dotyczy to konieczności spełnienia wymogu, że jednostka zamierza oraz od strony technicznej jest w stanie dokończyć

Tabela 1
Zakres przedmiotowy prac badawczo-rozwojowych

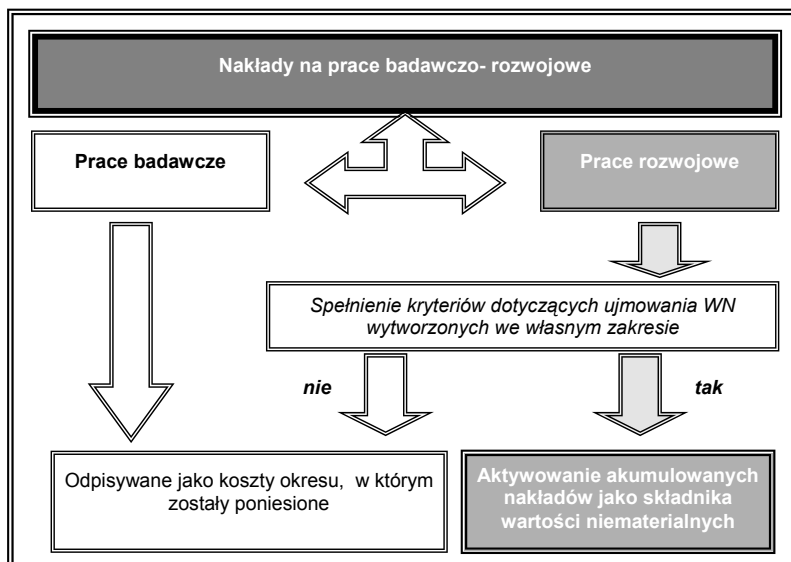
Prace badawcze	Prace rozwojowe
<ul style="list-style-type: none"> – działania zmierzające do zdobycia nowej wiedzy – poszukiwanie, ocena i końcowa selekcja sposobów wykorzystania prac badawczych lub innej wiedzy – poszukiwanie alternatywnych produktów, procesów, systemów, usług, materiałów, urządzeń – formułowanie, projektowanie, ocena i końcowa selekcja nowych lub udoskonalonych produktów, procesów, systemów, usług, materiałów, urządzeń 	<ul style="list-style-type: none"> – projektowanie, wykonanie i testowanie prototypów i modeli doświadczalnych (przed wdrożeniem do produkcji lub użytkowania) – projektowanie narzędzi, przyrządów, form i matryc z wykorzystaniem nowych technologii – projektowanie, wykonanie i działalność linii próbnej, której wielkość nie umożliwia prowadzenia ekonomicznie uzasadnionej produkcji przeznaczonej na sprzedaż – projektowanie, wykonanie i testowanie wybranych rozwiązań w zakresie nowych lub udoskonalonych produktów, procesów, systemów, usług, materiałów, urządzeń

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2007*, Tom I. SKwP, IASB, Warszawa, Londyn 2007, s. 1179–1180.

wytwarzanie składnika niematerialnego tak, aby nadawał się do użytkowania lub sprzedaży oraz potrafi udowodnić przyszłe korzyści z tego płynące, a także istnienie rynku na dany składnik niematerialny lub produkty wytwarzane przy jego użyciu [Międzynarodowe... 2007, s. 1179–1180]. Powoduje to zawężenie prac rozwojowych do obszaru nowych technologii produkcyjnych, z pominięciem tak ważnej dziedziny, jak procedury sprawnego zarządzania, które mogą być przedmiotem obrotu, jak i źródłem przyszłych korzyści przedsiębiorstwa.

Międzynarodowe standardy nie dają natomiast w ogóle możliwości aktywowania wartości niematerialnych powstałych w wyniku prac badawczych. Argumentowane jest to tym, że prace badawcze, zmierzające do pozyskiwania nowej wiedzy, na ogół nie gwarantują osiągnięcia pozytywnych wyników. Bardzo często ich ostateczny rezultat nie nadaje się do gospodarczego wykorzystania. Dlatego też aktywowanie kosztów ponoszonych w ramach takiej działalności byłoby sprzeczne z zasadą ostrożności oraz ogólną definicją aktywów, w której jednym z warunków aktywowania jest konieczność wykazania, że przyniosą one w przyszłości określone korzyści ekonomiczne. Koszty ponoszone na etapie prac badawczych powinny być ujęte w ciężar kosztów w okresie, w którym zostały poniesione [Walińska 2006, s. 488].

Zasady ujmowania nakładów na prace badawczo-rozwojowe w sprawozdaniu finansowym ilustruje schemat 1.



Schemat 1

Ujęcie prac badawczo-rozwojowych w sprawozdaniu finansowym

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2007*, Tom I. SKwP, IASB, Warszawa, Londyn 2007, s. 1175–1180.

Prawidłowe oddzielenie prac badawczych od rozwojowych ma w praktyce istotne znaczenie dla czynności związanych z ujmowaniem kosztów tych działań w sprawozdaniu finansowym. Kryterium kwalifikacyjnym poniesionych kosztów jest przede wszystkim prawdopodobieństwo uzyskania z nich przyszłych korzyści ekonomicznych. Wymaga to dokonania indywidualnej oceny niepewności lub wystarczającej pewności ich osiągnięcia. Korzyści ekonomiczne, których uzyskania oczekuje się z tytułu prac rozwojowych, to m.in. wzrost przychodów ze sprzedaży produktów lub procesu, oszczędności kosztów bądź też inne korzyści wynikające z wykorzystania produktu lub procesu w jednostce organizacyjnej. W przypadku trudności oddzielenia etapu prac badawczych od rozwojowych powstaje konieczność traktowania nakładów na przedsięwzięcie tak, jakby zostały one poniesione wyłącznie na etapie prac badawczych. W zależności od przyjętej polityki bilansowej firmy może to wywoływać działania powodujące skracanie etapu prac badawczych na rzecz prac rozwojowych w celu odciążenia wyniku finansowego, bądź też działania odwrotne.

Podsumowanie

W warunkach, gdy aktywa niematerialne odgrywają coraz większą rolę w kreowaniu wartości rynkowej przedsiębiorstw, bezspornym atrybutem in-

formacji sprawozdawczej jest jej przydatność decyzyjna w zakresie wewnętrznie wytworzonych wartości niematerialnych. Zdeterminowana jest ona przede wszystkim zakresem informacji prezentowanych w sprawozdaniu finansowym.

Analiza przedstawionych rozwiązań zawartych w MSSF (MSR 38 – „Wartości niematerialne”) w zakresie możliwości aktywowania, a efekcie ujmowania w sprawozdaniu finansowym, jako składnika majątkowego wartości niematerialnych wytworzonych we własnym zakresie, pozwala na wysunięcie następujących wniosków:

1. Aktualnie obowiązujące rozwiązania nie nadążają za nowymi sposobami tworzenia i urzeczywistniania wartości i w niewielkim zakresie pozwalają na raportowanie aktywów niematerialnych.
2. Przyjęte kryteria uznawania wartości niematerialnych za pozycję bilansową powodują, że kluczowe składniki nie spełniają wymogów prezentacji ich w sprawozdaniu finansowym. Stanowią one w większości przypadków tzw. wartości ukryte, które na dzień dzisiejszy nie są identyfikowalne przez rachunkowość jako aktywa, a co się z tym wiąże – nie są wyceniane i prezentowane w sprawozdaniu finansowym, mimo iż stanowią główne źródło tworzenia wartości rynkowej przedsiębiorstw.
3. W ograniczonym zakresie w sformalizowanych częściach sprawozdania finansowego jednostki mogą ujmować wartości niematerialne wytworzone we własnym zakresie. Dotyczy to m.in. wewnętrznie wytwarzanej wartości firmy, która nie może być ujmowana jako składnik aktywów, gdyż nie ma obiektywnych, wiarygodnych zasad jej wyceny, czyli nie zostało spełnione podstawowe kryterium uznawania aktywów. Również nie mogą być aktywowane nakłady na prace badawcze zmierzające do pozyskania nowej wiedzy. Wyłącznie koszty prac rozwojowych, i to pod warunkiem spełnienia wymogów wskazanych w przepisach, mogą być ujmowane jako składnik wartości niematerialnych.

Reasumując, przydatność decyzyjna sprawozdawczości finansowej w zakresie wartości niematerialnych wytworzonych we własnym zakresie jest niewielka. Przyjęte kryteria uznawania wartości niematerialnych za pozycję bilansową powodują, że kluczowe ich składniki nie spełniają wymogów prezentacji w sprawozdaniu finansowym. Użytkownicy sprawozdań mogą przede wszystkim uzyskać informacje na temat wartości niematerialnych nabytych przez jednostki. Tymczasem każde przedsiębiorstwo posiada składniki, które generuje wewnętrznie. Również posiada swoje procesy, które nie są kwantyfikowane na bieżąco. Prowadzi to do powstania „luki informacyjnej” sprawozdawczości finansowej. Przedsiębiorstwa nabywające niematerialne składniki w transakcjach zewnętrznych ujawniają „pełniejszy” ich obraz w aktywach i wykazują również lepsze krótkookresowe wyniki finansowe niż firmy wytwarzające te zasoby we własnym zakresie. W przypadku tych drugich ograniczone możliwości kapitalizowa-

nia wytworzonych we własnym zakresie wartości niematerialnych w składnik aktywów mają wpływ nie tylko na obniżenie wartości majątku, ale też na poziom wyniku finansowego, który bardzo często zmniejsza się na skutek bezpośredniego ujmowania w kosztach nakładów na wytworzenie zasobów niematerialnych.

Analiza stanu faktycznego, w zakresie możliwości prezentowania w sprawozdawczości finansowej wartości niematerialnych powinna stanowić punkt wyjścia w poszukiwaniu sposobów zwiększania możliwości przekazywania informacji o tych kluczowych wyznacznikach wartości. Podejmowane są ciągłe próby ujmowania w bilansie szerszego zakresu składników wartości niematerialnych. Jednak na dzień dzisiejszy są to rozwiązania nowatorskie i trudne do praktycznej weryfikacji. Dlatego też docelowe rozwiązania w dziedzinie sprawozdawczości przedsiębiorstw, które pozwolą na dostarczanie odbiorcom przydatnych decyzyjnie informacji na temat wewnętrznie wytworzonych wartości niematerialnych, z pewnością będą musiały przyjąć formę wychodzącą poza ramy aktualnie obowiązującego sprawozdania finansowego. Być może takim rozwiązaniem jest propozycja zastąpienia sprawozdawczości finansowej sprawozdawczością biznesową, którą tworzą retro- i prospektywne raporty obligatoryjne i dobrowolne i w których jedną z części składowych jest raport dotyczący aktywów niematerialnych. Wymaga to jednak wypracowania consensusu w zakresie charakteru, jaki ma mieć to sprawozdanie, jak też opracowania standardu, który pozwoliłby na ujednoczenie sposobu prezentacji aktywów niematerialnych.

Literatura

- BAILEY G.T., WILD K.: *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości w praktyce*. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Praktyce, Warszawa 2000.
- CEBROWSKA T.: *Nowe podejście do sprawozdawczości finansowej*. Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2001, T 4 (60).
- HELIN A.: *Sprawozdanie finansowe według MSSF. Zasady sporządzania i prezentacji*. C.H. Beck, Warszawa 2006.
- JARUGA A. (red.): *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF/MSR) a ustawa o rachunkowości – podobieństwa i różnice*. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2006.
- KAMELA-SOWIŃSKA A.: *Rachunkowość na zakręcie*, [w:] *Rachunkowość wczoraj, dziś, jutro* (red.) T. Cebrowska, A. Kowalik, R. Stępień. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Zarząd Główny, Warszawa 2007.
- KAMELA-SOWIŃSKA A.: *Dokąd zmierza rachunkowość?* Forum rachunkowości 2007, nr 3.
- LIANG P.J.: *Recognition: An information Content Perspective*. Accounting Horizons 2001, Vol. 15, No 3.
- MICHERDA B.: *Problemy wiarygodności sprawozdania finansowego*. Difin, Warszawa 2006.

- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2007*, Tom I. SKwP, IASB, Warszawa, Londyn 2007.
- SURDYKOWSKI S.: *Rachunkowość międzynarodowa*. Zakamycze, Kraków 1999.
- ŚWIDERSKA G.K., WIĘCŁAW W. (red.): *Sprawozdanie finansowe bez tajemnic. Rachunkowość finansowa w praktyce*. Wydanie II, Difin 2006.
- TURYNA J.: *Wartości niematerialne i ich wycena w świetle standardów US GAAP oraz MSSF*. Problemy Rachunkowości 2005, nr 1.
- WALIŃSKA E. (red.): *Rachunkowość. Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa 2006*. Tom II, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2006.

INFORMATION USEFULNESS OF FINANCIAL REPORTING FOR INTERNALLY CREATED INTANGIBLE ASSETS

Abstract

The present conditions of companies operation indicate the importance of intangible assets as a factor creating the market value of a company. That is why the indisputable characteristic of reporting information is providing the interested parties with the widest range of data concerning these intangible sources. The carried out in this paper analysis of the information scope of financial statement with regard to intangible assets allows to state that the current model of financial reporting does not follow new ways of creating and realizing these assets. It allows to report intangible assets internally created only in limited range, what restricts decision-making usefulness of financial reporting.