

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

EKONOMIKA i ORGANIZACJA GOSPODARKI ŻYWNOŚCIOWEJ NR 104 (2013)

ISSN 2081-6979



2081 6979



NR 104 (2013)

RADA NAUKOWA

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

KOMITET REDAKCYJNY

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

RECENZENCI W 2013 ROKU (NUMERY 101–104)

Stanisław Bagiński, Marta Błąd, Krystyna Brzozowska, Alina Daniłowska, Tadeusz Dudycz, Beata Filipiak, Stanisław Flejterski, Justyna Franc-Dąbrowska, Andrzej Gąsowski, Zbigniew Gołaś, Barbara Gołębiewska, Jarosław Gołębiewski, Jerzy Handschke, Jan Hybel, Jolanta Iwin-Garżyńska, Wojciech Józwiak, Sławomir Juszczyk, Stanisław Kasiewicz, Adam Kopiński, Iwona Kowalska, Jakub Kraciuk, Krystyna Krzyżanowska, Janusz Lewandowski, Teresa Lubińska, Tomasz Michalski, Walenty Począta, Henryk Runowski, Izabella Sikorska-Wolak, Stanisław Stańko, Tomasz Siudek, Elżbieta Szymańska, Dariusz Wędzki, Ludwik Wici, Wojciech Zięta

Redaktor – Agata Kropiwick

Redaktor techniczny – Krystyna Piotrowska

Korekta – Anna Dołomisiewicz

ISSN 2081-6979

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

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

e-mail: wydawnictwo@sggw.pl

www.wydawnictwosggw.pl

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

Spis treści

Dorota Czerwińska-Kayzer

Inklinacje rolników indywidualnych do realizacji inwestycji rzeczowych
w gospodarstwach rolnych 5

Magdalena Mądra-Sawicka, Marzena Ganc

Możliwość wykorzystania ulgi inwestycyjnej w indywidualnych
gospodarstwach rolnych w sytuacji wprowadzenia podatku dochodowego .. 15

Joanna Florek

Nakłady inwestycyjne w polskim przemyśle spożywczym
w latach 2000–2011 29

Leonard Smolarski

Wpływ dopłat bezpośrednich na strukturę użytkowanej ziemi
w gospodarstwach rolników indywidualnych 41

Paweł Ważniewski

Skala i rentowność inwestycji w gospodarce odpadami 55

Sławomir Juszczyk, Rafał Balina

Prognozowanie ryzyka bankructwa przedsiębiorstw z branży
transportu drogowego towarów 65

Serhiy Zabolotnyy

Możliwości poprawy polityki zarządzania kapitałem obrotowym
spółek giełdowych z sektora agrobiznesu w opiniach zarządzających 81

Maria Zuba

Zmiany działalności kredytowej banków spółdzielczych w Polsce
i w Europie w latach 2007–2011 93

Katarzyna Boratyńska, Magdalena Lenarcik

Obciążenia podatkowe wybranego przedsiębiorstwa
sektora motoryzacyjnego 107

Krzysztof Nuskiewicz

Odpady grupy trzeciej jako źródło energii odnawialnej 119

Dorota Komorowska

Czynniki kształtujące efektywność gospodarstw ekologicznych
o różnej wielkości 125

Emil Ochnio

Polityka dywidendowa zakładów ubezpieczeń notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie na przykładzie Towarzystwa Ubezpieczeń EUROPA S.A.	145
---	-----

Tomasz Zalega

Mieszkanie i warunki lokalowe miejskich gospodarstw domowych w Polsce	157
--	-----

Ganna Levytska, Joanna Wrzesińska-Kowal

Społeczna odpowiedzialność biznesu w działalności przedsiębiorstw gastronomicznych w Polsce	171
--	-----

Dorota Czerwińska-Kayzer
Katedra Finansów i Rachunkowości
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Inklinacje rolników indywidualnych do realizacji inwestycji rzeczowych w gospodarstwach rolnych¹

Wstęp

Podstawowym warunkiem zapewnienia jednostce gospodarczej (w tym także gospodarstwu rolnemu) pozycji na rynku jest nie tylko sprawność bieżącego działania, lecz także właściwe podejmowanie decyzji dotyczących inwestycji i źródeł ich finansowania. Od trafności tych decyzji zależy bowiem perspektywiczna konkurencyjność podmiotu, jego udział w rynku i możliwość generowania zysku [Sierpińska, Jachna 2007, s. 457]. Rozwój jednostki gospodarczej dokonuje się zasadniczo poprzez realizację działań inwestycyjnych, które powinny wpływać na kształtowanie możliwości produkcyjnych oraz determinować jego pozycję na rynku.

W literaturze ekonomiczno-finansowej pojęcie inwestycji nie jest jednolicie definiowane. Kamerschen i in. [1991, s. 654] określają inwestycje jako zakup dóbr kapitałowych, tj. wyposażenia, budynków produkcyjnych oraz zmian zapasów, które mogą być używane w produkcji innych dóbr i usług. Brandes i Odening [1992, s. 6] oraz Dotkuś [2005, s. 283] inwestycje definiują jako wydatkowanie środków finansowych w celu nabycia innych aktywów, których posiadanie lub eksploatacja zapewni jednostce gospodarczej w przyszłości określone korzyści. Takie ujmowanie inwestycji jest bardzo szerokie i pozwala wyróżnić różne kategorie działań inwestycyjnych. Gawron [1997, s. 30] dokonał podziału inwestycji na trzy grupy, tj.: rzeczowe, polegające na zakupie nowych lub modernizacji już posiadanych rzeczowych środków trwałych, finansowe, obejmujące operacje na rynku finansowym, np. zakup akcji, obligacji, lokowanie środków na rachunkach

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

bankowych, i niematerialne, związane z kształceniem kadry oraz z badaniami i rozwojem.

Obecnie w gospodarce polskiej największe znaczenie w nakładach inwestycyjnych mają inwestycje rzeczowe oraz coraz częściej inwestycje finansowe [Dotkuś 2005, s. 285]. Z badań Czerwińskiej-Kayzer [2001, s. 38] wynika, że w gospodarstwach rolnych największy udział w nakładach inwestycyjnych mają wydatki na inwestycje rzeczowe, tj. na zakup nowych lub ulepszenie już istniejących rzeczowych środków trwałych.

W niniejszej pracy inwestycje w gospodarstwie rolnym będą rozumiane jako powiększenie potencjału wytwórczego poprzez zakup ziemi rolniczej, zwierząt hodowlanych, budowę lub rozbudowę budynków gospodarczych i budowli, zakup maszyn i urządzeń rolniczych w celu stworzenia, powiększenia lub odtworzenia zużytych składników majątku trwałego w gospodarstwie.

Celem pracy było określenie inklinacji rolników indywidualnych do realizacji rzeczowych inwestycji w gospodarstwach rolnych oraz wskazanie czynników wpływających na podejmowanie decyzji inwestycyjnych. W pracy odniesiono się przede wszystkim do inwestycji wykonywanych w gospodarstwach indywidualnych, ponieważ stanowią one decydującą część polskiego rolnictwa. By wzbogacić aspekt badawczy w pracy podjęto próbę typologizacji tych gospodarstw i identyfikacji ich charakterystyki. Kryterium delimitacji był fakt wykonania inwestycji² w rzeczowe aktywa trwałe w latach 2009–2011.

Materiały i metody badawcze

Materiały źródłowe do realizacji postawionego problemu pozyskano podczas badań w formie wywiadu standaryzowanego przeprowadzonych w 2012 roku wśród 311 rolników indywidualnych w dwóch województwach, tj.: wielkopolskim i kujawsko-pomorskim.

Dobór próby był celowy, nie miał zatem waloru reprezentatywności w stosunku do całej populacji gospodarstw rolnych w kraju. Jednak zastosowanie odpowiednich metod statystycznych pozwoliło zrealizować postawiony cel i uogólnić stawiane wnioski na znaczną część populacji gospodarstw indywidualnych.

Do realizacji nakreślonego celu wykorzystano analizę logitową, która pozwala opisać zależności między częstościami występowania poszczególnych wariantów zmiennej objaśnianej, a wybranymi zmiennymi objaśniającymi [No-

²W niniejszej analizie za inwestycję przyjęto wydatek poniesiony w latach 2009–2011 na zakup lub rozbudowę albo modernizację rzeczowych środków trwałych, o wartości 10 500 zł (obliczony jako iloczyn 3500 zł, tj. kwoty, od której w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych składnik majątku zalicza się do środków trwałych i liczby badanych lat (3).

wak 1998, s. 139–144]. Model logitowy jest rodzajem regresji nieliniowej, który można wyrazić równaniem [Chow 1995, s. 307–311; Poczta, Czerwińska-Kayzer 2001, s. 34–46]:

$$y_i = \frac{\exp(\beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_n x_n)}{1 + \exp(\beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \dots + \beta_n x_n)}$$

gdzie:

y_i – zmienna objaśniana,

x_1 – zmienne objaśniające,

β_0 – nieznane współczynniki regresji, które ustalone zostały przy zastosowaniu metody największej wiarygodności.

Przy analizie decyzji inwestycyjnych został skonstruowany model prawdopodobieństwa, w którym zmienną objaśnianą (y_i) było wykonanie inwestycji w gospodarstwie rolnym (1 – zrealizowana inwestycja, 0 – brak inwestycji). W wyniku zastosowania analizy statystycznej wyróżniono dla wymienionej zmiennej trzy grupy zmiennych objaśniających, tj.: charakterystykę liczbową gospodarstwa, cechy rolnika i ocenę sytuacji finansowej. Szczegółowo zmienne objaśniające w poszczególnych grupach przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Współczynniki prawdopodobieństwa realizacji inwestycji w gospodarstwach indywidualnych

Wyszczególnienie	Jednostka	Symbol	Założenia teoretyczne
Charakterystyka gospodarstwa			
Wielkość gospodarstwa	ha	x_1	+
Intensywność organizacji produkcji	wg Kopcia	x_2	+
Cechy rolników			
Wiek	lata	x_3	–
Wykształcenie	1 zawodowe 3 wyższe	x_4	+
Przedsiębiorczość	1 działalność gospodarcza 2 brak działalności gospod.	x_5	–
Ocena sytuacji finansowej gospodarstw			
Ocena sytuacji finansowej	1 słaba 3 dobra	x_6	–

Źródło: opracowanie własne.

Przy doborze zmiennych objaśniających teoretycznie założono, iż pozytywny wpływ (+) na prawdopodobieństwo realizacji inwestycji w gospodarstwie indywidualnym będą miały: wielkość gospodarstwa mierzona powierzchnią użytków rolnych w gospodarstwie, intensywność organizacji produkcji określona współczynnikiem intensywności według Kopcia, wykształcenie rolnika. Z kolei negatywnego wpływu (–) na zmienną objaśniającą spodziewano się w przypadku następujących zmiennych: wieku rolnika, przedsiębiorczości rolnika oraz pejoratywnej opinii rolnika odnośnie sytuacji finansowej jego gospodarstwa, rozumianej jako zdolność do terminowego regulowania zobowiązań długo- i krótkoterminowych.

W niniejszej analizie do wykonania niezbędnych obliczeń wykorzystano program *Statistica*. Do interpretacji wyników badań w znacznej części pracy zastosowano analizę opisową, za pomocą której przedstawiono między innymi czynniki wpływające na decyzje inwestycyjne rolników oraz wyróżnione typy gospodarstw.

Prawdopodobieństwo realizacji inwestycji w gospodarstwach indywidualnych

W celu obliczenia prawdopodobieństwa powiększenia potencjału wytwórczego w gospodarstwie rolnym skonstruowano model realizacji inwestycji rzeczowych w dwóch badanych województwach. W tabeli 2 zaprezentowano wyniki przeprowadzonych analiz.

Z otrzymanych danych wynika, że na decyzje realizacji inwestycji w gospodarstwie rolnym rolników indywidualnych mają wpływ następujące zmienne: wielkość gospodarstwa, intensywność organizacji produkcji, wiek rolnika oraz opinia rolnika na temat sytuacji finansowej gospodarstwa.

Z wymienionych zmiennych pozytywny wpływ na badane zjawisko mają wielkość gospodarstwa i intensywność organizacji produkcji. Oznacza to, że prawdopodobieństwo realizacji inwestycji w gospodarstwie rolnym rośnie wraz z wielkością gospodarstwa oraz poziomem intensywności organizacji produkcji.

Z kolei negatywny wpływ na możliwość realizacji inwestycji mają wiek rolnika oraz ocena sytuacji finansowej gospodarstwa. Oznacza to, że prawdopodobieństwo zakupu, modernizacji lub rozbudowy środków trwałych w gospodarstwie maleje wraz z wiekiem rolnika oraz w przypadku, kiedy ocenia on sytuację finansową swojego gospodarstwa jako słabą.

Tabela 2

Współczynniki prawdopodobieństwa realizacji inwestycji w gospodarstwach indywidualnych

Wyszczególnienie	Jednostka	Ocena	Poziom p	Chi-kwadrat
Stała		5,66	0,023	5,26
Charakterystyki gospodarstwa				
Wielkość gospodarstwa	ha	0,0071	0,059	3,59
Intensywność organizacji produkcji	wg Kopcia	0,0050	0,0036	8,61
Cechy rolników				
Wiek	lata	-0,0588	0,00113	10,80
Wykształcenie	1 zawodowe 3 wyższe	0,368	0,25	1,35
Przedsiębiorczość	1 działalność gosp. 2 brak działalności	-1,416	0,18	1,80
Ocena sytuacji finansowej gospodarstw				
Ocena sytuacji finansowej	1 słaba 3 dobra	-0,547	0,035	4,49
Statystyki modelu				
Poziom istotności	p < 0,01			
Chi-kwadrat	38,11			

Źródło: opracowanie własne.

Typologia gospodarstw rolnych według prawdopodobieństwa realizacji inwestycji rzeczowych

Realizując postawiony cel, badane jednostki, tj. gospodarstwa indywidualne, podzielono według kryterium wykonania inwestycji w gospodarstwie rolnym. Przeprowadzona kategoryzacja pozwoliła wyróżnić cztery typy gospodarstw, tj.:

- wiodące, w których prawdopodobieństwo wykonania inwestycji jest większe od 0,95,
- rozwojowe, w których prawdopodobieństwo realizacji inwestycji należy do przedziału od 0,75 do 0,94,
- tradycyjne, w których prawdopodobieństwo zakupu, budowy lub modernizacji środka trwałego znajduje się w przedziale od 0,5 do 0,74,
- słabsze, w których prawdopodobieństwo jest mniejsze niż 0,5.

Gospodarstwa wiodące stanowiły 22% wszystkich badanych gospodarstw i zajmowały 37% użytków rolnych w badanej grupie gospodarstw. Uwzględniając wartość zrealizowanych inwestycji, jest to największa grupa. Stanowiła 34% nakładów inwestycyjnych w ogólnej ich wartości (tab. 3).

Tabela 3

Udział poszczególnych typów gospodarstw w liczbie badanych obiektów, w zasobach ziemi i wartości zrealizowanej inwestycji w latach 2009–2011 [%]

Wyszczególnienie	Liczba	Ziemia	Inwestycje
Gospodarstwa wiodące	22	37	34
Gospodarstwa aktywne	23	23	25
Gospodarstwa tradycyjne	33	16	27
Gospodarstwa słabsze	22	14	14

Źródło: opracowanie własne.

Przeciętna wielkość gospodarstw tej grupy wynosiła 103 ha. Prowadzone były przez rolników młodych, których średni wiek wynosił około 38 lat. Rolnicy ci byli dobrze wykształceni i przygotowani pod względem menedżerskim. W zasadzie pracę w gospodarstwie opierają na typowej działalności rolniczej. Gospodarstwa te były dobrze wyposażone, mimo to realizowano w nich nowe, duże inwestycje. Średnia wartość inwestycji w badanym okresie wynosiła około 380 tys. zł. Ponadto rolnicy prowadzący tzw. gospodarstwa wiodące w dużym stopniu swoje możliwości inwestycyjne wspierali dotacjami z funduszy unijnych. Średnia wartość pozyskanych środków wynosiła w tej grupie 115,4 tys. zł (tab. 4).

Tabela 4

Charakterystyka gospodarstw w grupach prawdopodobieństw realizacji inwestycji w gospodarstwie rolnym

Wartość przewidywana	Powierzchnia [ha]	Intensywność organizacji produkcji [wg Kocia]	Wartość zrealizowanych inwestycji [tys. zł]	Wartość wykorzystanych dotacji [tys. zł]	Wiek rolnika [lata]	Wykształcenie [1 zawodowe, 3 wyższe]	Odsetek gospodarstw z uprawą roślin strączkowych	Działalność gospodarza w gospodarstwie [1 tak, 2 nie]
1–0,95	103,0	380	337,9	115,4	38	2,10	56,5	1,7
0,94–0,9	63,3	303	224,0	74,3	40	2,07	62,8	1,9
0,89–0,75	48,4	240	188,2	62,7	45	1,88	59,2	2,0
0,74–0	41,2	184	135,1	39,4	53	1,91	59,4	2,0

Źródło: opracowanie własne.

Gospodarstwa aktywne stanowiły 23% wśród wszystkich badanych gospodarstw i zajmowały 23% użytków rolnych (tab. 3). Różnią się od podmiotów poprzedniego typu wielkością obszaru (63,3 ha UR), rozmiarem inwestycji (224,0 tys. zł), intensywnością organizacji produkcji (303) oraz poziomem wykorzystanych dotacji unijnych (74,3 tys. zł) (tab. 4). Prowadzone były także przez relatywnie młodych rolników. Średnia wieku w tej grupie to około 40 lat. Rolnicy tej grupy byli równie dobrze wykształceni jak rolnicy grupy poprzedniej. Z obserwacji wynika, że jednostki te po wprowadzeniu zmian w gospodarowaniu mogą zostać przekwalifikowane do grupy wyższej, tj. gospodarstw wiodących.

Gospodarstwa tradycyjne stanowiły najliczniejszą grupę (33%), zajmowały jednak zaledwie 16% zasobów ziemi, a nakłady inwestycyjne wynosiły 27% wartości inwestycji ogółem w badanej grupie. Gospodarstwa te prowadzone były przez nieco starszych rolników (ich średni wiek wynosi 45 lat) i słabiej wykształconych, opierających swą działalność wyłącznie na produkcji rolniczej. Prawdopodobnie w gospodarstwach tych wcześniej został ukształtowany warsztat pracy, a obecnie wykonywane są inwestycje pozwalające utrzymać gospodarstwo na stosownym poziomie rozwoju. Tym samym gospodarstwa te można uznać za zdolne do rozwoju oraz mające możliwość do wykonania inwestycji, jednak ich realizacja jest hamowana z powodu niższej skali produkcji (240) oraz mniejszej powierzchni gospodarstwa (48 ha) (tab. 4). W przyszłości jednak będą musiały podejmować aktywniejszą działalność inwestycyjną, ponieważ przy zachowawczej strategii mogą zostać zdegradowane do grupy niższej.

Czwarta grupa, gospodarstwa określone jako słabsze, stanowiła 22% wszystkich badanych jednostek, zajmowała zaledwie 14% UR badanej populacji. W porównaniu do grup poprzednich były to gospodarstwa mniejsze (średnia powierzchnia wynosi 41 ha UR), produkujące na mniejszą skalę i zdecydowanie mniej intensywnie. Były one prowadzone przez rolników starszych (średnia wieku 53 lata), słabiej wykształconych, wolniej przystosowujących się do zmieniających się warunków gospodarczych oraz rzadziej ubiegających się o środki niezbędne do sfinansowania nowych, rozwojowych inwestycji. Przeciętna wartość otrzymanej dotacji w tej grupie wynosi 40 tys. zł (tab. 4).

Podsumowanie

- Podsumowując otrzymane wyniki, można sformułować następujące wnioski:
- inwestycje są (i można sądzić, że będą) wykonywane w gospodarstwach bardzo dużych i dużych obszarowo, odznaczających się wysokim poziomem intensywności organizacji produkcji. Gospodarstwa te można zatem uznać za wiodące i aktywne. Prawdopodobieństwo realizacji inwestycji przez te

gospodarstwa wynosi od 0,9 do 1. Gospodarstwa te są prowadzone przez rolników młodych, dobrze wykształconych, mających przygotowanie menedżerskie, dzięki któremu potrafią łączyć działalność rolniczą z pozarolniczą działalnością gospodarczą oraz w aktywny sposób starają się o dotacje z funduszy unijnych;

- prawdopodobieństwo realizacji inwestycji jest (i można przypuszczać, że będzie) najmniejsze w gospodarstwach mniejszych obszarowo, o niższym poziomie intensywności organizacji produkcji, kierowanych przez rolników starszych, przeważnie gorzej wykształconych. Rolnicy ci rzadziej decydują się na skorzystanie z dotacji dostępnych w ramach funduszy unijnych.

Literatura

- BRANDES W., ODENING M.: *Investition, Finanzierung und Wachstum in der Landwirtschaft*. Verlag Umler, Stuttgart 1992.
- CHOW G.C.: *Ekonometria*. PWN, Warszawa 1995.
- CZERWIŃSKA-KAYZER D.: *Rola inwestycyjnych kredytów preferencyjnych w przemianach strukturalnych rolnictwa indywidualnego*. Niepublikowana rozprawa doktorska przygotowana w Akademii Rolniczej w Poznaniu w 2001 roku.
- DOTKUŚ W.: *Inwestycje rzeczowe*. W: (red.) T. Cebrowska: *Rachunkowość finansowa i podatkowa*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- GAWRON H.: *Ocena efektywności inwestycji*. Akademia Ekonomiczna, Poznań 1997.
- KAMERSCHEN D.R., MCKENZIE R.B., NARDINELLI C.: *Ekonomia*. Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1991.
- NOWAK E.: *Prognozowanie gospodarcze – metody, modele, zastosowania, przykłady. Prognozowanie w gospodarce. Prognozowanie zjawisk ekonomicznych*. Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1998.
- POCZTA W., CZERWIŃSKA-KAYZER D.: *Sklonności do inwestowania w gospodarstwach indywidualnych przy wykorzystaniu kredytów preferencyjnych*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej nr 4-5/2001.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T.: *Metody podejmowania decyzji finansowych. Analiza przykładów i przypadków*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

Individual farmers' tendencies to make real investments in farms

Abstract

The main goal of this article was to determine the probability of real investments in individual farms. Apart from that, the article is an attempt to make a typology of farms according to the real investments criterion. As results from the investigations, the following factors are decisive to the decision about investments in a farm: the farm area, the production level, the farmer's age and the assessment of the financial situation of the farm. Investments are (and probably will be) made in large-area farms, with intensive production, managed by young and well educated farmers, who see their future in the farming activity. Apart from that, these farmers use subsidies from the European Union to make considerable investments. On the other hand, older and worse educated farmers, who manage smaller-area farms and have less intensive production, tend to be less likely to make investments in farms.

Magdalena Mądra-Sawicka, Marzena Ganc

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Możliwość wykorzystania ulgi inwestycyjnej w indywidualnych gospodarstwach rolnych w sytuacji wprowadzenia podatku dochodowego¹

Wstęp

Ustawa o podatku rolnym z 1984 roku² według obowiązującej wersji uzależnia wymiar podatku rolnego od podstawy opodatkowania, którą są hektary przeliczeniowe. Obciążenie każdego hektara użytków rolnych (UR) gospodarstw wiąże się głównie z ich rodzajem, klasą bonitacyjną gleby, a także przynależnością do okręgu podatkowego [Mądra 2012, s. 422]. Najistotniejsze zmiany w podatku rolnym zaczęły obowiązywać od 1 stycznia 2003 roku, kiedy to zniesiono zakres przedmiotowy podatku (rozszerzono system ulg i zwolnień podatkowych) oraz zróżnicowano wysokość podatku dla gruntów rolnych tworzących gospodarstwo i położonych poza nim.

Podatnikom podatku rolnego przysługuje ulga inwestycyjna z tytułu wydatków poniesionych na budowę lub modernizację budynków inwentarskich służących do chowu, hodowli i utrzymywania zwierząt gospodarskich oraz obiektów służących ochronie środowiska. Skorzystać z ulgi można również przy zakupie i zainstalowaniu: deszczowni, urządzeń melioracyjnych i urządzeń zaopatrzenia gospodarstwa w wodę oraz urządzeń wykorzystywanych na cele produkcyjne naturalnych źródeł energii (wiatru, biogazu, słońca, spadku wód). Wydatki inwestycyjne nie mogą być finansowane w całości lub w części z udziałem środków publicznych (art. 13 ust. 1). Biorąc pod uwagę zakres kwalifikacji wydatków inwestycyjnych, można oceniać, iż ustawa o podatku rolnym uwzględnia wydatki o charakterze proekologicznym. Ulga inwestycyjna przyznawana jest po zakończeniu inwestycji i polega na odliczeniu od podatku rolnego należnego od gruntów położonych na terenie gminy, w której została dokonana inwestycja,

¹Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2009–2011 jako własny projekt badawczy MNiSW nr N N113 032535.

²Ustawa z 15 listopada 1984 roku o podatku rolnym [Dz.U. z 1984 r. nr 52, poz. 268].

25% udokumentowanych rachunkami nakładów inwestycyjnych. Ulga z tytułu tej samej inwestycji nie może być stosowana dłużej niż przez 15 lat (art. 13 ust. 2 i 3). Kwota ulgi inwestycyjnej jest odliczana z urzędu w decyzji ustalającej wysokość zobowiązania podatkowego. Podatnicy zobowiązani do składania deklaracji na podatek rolny odliczają określoną w decyzji ulgę inwestycyjną od należnego podatku rolnego (art. 13 ust. 3a). Rolnik utraci prawo do odliczenia niewykorzystanej kwoty ulgi inwestycyjnej w przypadku sprzedaży obiektów i urządzeń, w stosunku do których przyznana została ulga (art. 13 ust. 4). Ulga inwestycyjna w podatku rolnym może być zaliczana do kategorii ulg o charakterze gospodarczym [*Ulga...*].

Zasady uzyskania ulg inwestycyjnych w ramach podatku rolnego zmieniły się wraz z akcesją Polski do Unii Europejskiej. Wynika to z finansowania głównie przez rolników realizowanych inwestycji, w części bądź w całości, ze środków unijnych. Według rozporządzenia Rady Ministrów z 18 stycznia 2005 roku w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej rolnicy nie mogą pobierać i ubiegać się o inne środki publiczne z tytułu realizacji przedsięwzięcia, jeżeli są finansowane ze środków unijnych. W perspektywie unijnego budżetu 2007–2013 pojawiły się kolejne interpretacje, według których ulgi inwestycyjne w podatku rolnym stanowią pomoc publiczną. Ulga ta nie przysługuje, jeżeli wydatki były sfinansowane w jakiejś części bądź w całości ze środków publicznych [*Pomoc...* 2008, s. 5]. Kwestia ta została uwzględniona w nowelizacji ustawy o podatku rolnym w 2009 roku. Wprowadzenie tych zmian w ustawie wiązało się z ograniczeniem liczby podmiotów, które mogą skorzystać z ulgi inwestycyjnej w ramach podatku rolnego [Suchoń 2010, s. 128].

Pomimo zmian poczynionych w ustawie o podatku rolnym, wciąż przyjęte rozwiązania nie uwzględniają w sposób bezpośredni różnic w dochodowości poszczególnych gospodarstw [Wasilewski 2011, s. 27]. Podnoszony problem braku spełnienia zasad równości, powszechności i sprawiedliwości podatkowej w rolnictwie wynika z wad w przyjętej konstrukcji podatku rolnego. Zaliczyć do nich można: niedoskonałe wyrównanie ekonomiczno-przyrodniczych warunków gospodarowania, brak związku tego podatku z wynikami ekonomiczno-dochodowymi gospodarstw oraz niski udział wpływów w dochodach własnych gmin [Podstawka 2013, s. 116].

Funkcjonujący system opodatkowania gospodarstw rolniczych nie motywuje rolników do rozwoju prowadzonej działalności, nie sprzyja inwestowaniu i unowocześnianiu gospodarstw [Wasilewski, Gruziel 2008, s. 116]. Ponadto, w konstrukcji podatku rolnego nie ma czynników zachęcających do zwiększenia powierzchni UR gospodarstw [Forfa 2011, s. 81].

Wprowadzenie podatku dochodowego w rolnictwie przy zachowaniu jego sprawiedliwości uzależnione jest od przyjętej kalkulacji dochodu z gospodar-

stwa, tak aby odzwierciedlała ona rzeczywistą sytuację finansową podmiotów [Khuhro 2006, s. 32]. Opodatkowanie dochodów ze źródeł nieujawionych (jak w rolnictwie) określane jest mianem szacowania i wiąże się z brakiem możliwości ustalenia podstawy opodatkowania lub przyjęciem jedynie ich przybliżonej wartości [Witczak 2012, s. 468]. Może prowadzić to do powstania nierówności w zakresie obciążeń fiskalnych gospodarstw z uwagi na zróżnicowany typ i charakter prowadzonej produkcji rolnej.

W literaturze wpływ podatku dochodowego na gospodarstwa rolne w zakresie wyboru skali podatkowej nie jest jednoznacznie określony. Opodatkowanie progresywne pozwala na realizację zasad redystrybucji dochodów poprzez system podatkowy, natomiast może zniechęcić do osiągania wyższych dochodów oraz ograniczać możliwości rozwojowe. W tym ujęciu rozwój gospodarstw rolnych może być wspierany przez podatek liniowy [Dziemianowicz 2007, s. 173]. Z drugiej strony progresywność skali opodatkowania może sprzyjać sprawiedliwemu rozłożeniu obciążeń fiskalnych między gospodarstwa [Beczek 2008, s. 23]. Wynika to z faktu, iż progresywna skala podatkowa w większym stopniu reaguje na zmiany sytuacji ekonomicznej [Czyżewski, Smędzik 2011, s. 9].

Dla przedsiębiorców większe znaczenie mają stawki podatków niż ulgi inwestycyjne lub wyższe stawki amortyzacyjne [Ickiewicz 2011, s. 257; Schratzenstaller 2005, s. 89]. Pomimo to, według badań przeprowadzonych przez Pasternak-Malicką w latach 2007–2012, zmniejszała się liczba osób będących zwolnienikami zniesienia ulg podatkowych (z 20,0% ankietowanych w 2007 roku do 9,3% w 2012 roku). Respondenci wskazali na „pokrzywdzenie osób o niskich dochodach” wskutek zniesienia ulg podatkowych [2012, s. 278–279]. Stąd też rozwiązania przyjęte w ulgach inwestycyjnych i zwolnieniach w rolnictwie powinny uwzględniać niskie dochody gospodarstw oraz wolniejszy niż w innych sektorach gospodarski obieg kapitału [Włodarz 2012, s. 16–17]. Z drugiej strony w literaturze nie ma jednoznacznej oceny wpływu przyjętej polityki podatkowej w ujęciu bezpośrednim i pośrednim na nakłady inwestycyjne w rolnictwie [Halvorsen 1991, s. 393].

Poprawa konkurencyjności rolnictwa wiąże się ze wzrostem efektywności produkcji rolnej uzależnionej od skali nakładów inwestycyjnych. Inwestycje w rolnictwie, przy uwzględnieniu uzależnienia tej działalności od czynników zewnętrznych, powinno się rozpatrywać w ujęciu długoterminowym [Kisiel, Babuchowska 2013, s. 63]. Największa skala inwestycji jest przeprowadzana w gospodarstwach, w których zdolność do akumulacji środków własnych jest wyższa. Według Mikołajczyka, dodatnie wartości inwestycji³ występują w gospodarstwach specjalistycznych, które uzyskiwały wyższe dochody rolnicze

³Zdefiniowane według metodologii FADN jako inwestycje brutto.

z gospodarstwa rolnego w porównaniu do przeciętnego wynagrodzenia rocznego w gospodarce narodowej [2010, s. 99–100]. Możliwości rozwojowe tych podmiotów mają gospodarstwa najsilniejsze ekonomicznie, w których skala nakładów na inwestycje utrzymuje trend rosnący [Sobczyński 2011, s. 154]. Świadczy to o możliwości wykorzystania ulg inwestycyjnych głównie w gospodarstwach o wysokich dochodach, w których skala inwestycji jest większa.

Cel i metody badań

Celem opracowania jest określenie korzyści związanych z możliwością skorzystania z ulgi inwestycyjnej w indywidualnych gospodarstwach rolnych w sytuacji wprowadzenia podatku dochodowego w rolnictwie. Symulację poziomu obciążenia podatkiem dochodowym gospodarstw przeprowadzono dla formy ewidencji podatkowej opartej o książkę przychodów i rozchodów⁴. Wyniki przyjętych rozwiązań opodatkowania gospodarstw są oparte na istniejących rozwiązaniach podatkowych w Polsce.

Model opodatkowania został skonstruowany dla gospodarstw indywidualnych uczestniczących w systemie danych rachunkowości rolnej polskiego FADN. Dane te gromadzi Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy (IERiGŻ-PIB), który pełni funkcję Agencji Łącznikowej FADN⁵. W polu obserwacji polskiego FADN znajdują się gospodarstwa towarowe, które wytwarzają w danym regionie⁶, co najmniej 90%⁷ wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej (SGM⁸). Do analizy w opracowaniu przyjęto dane empiryczne z lat 2006–2009. Modele opodatkowania obejmują wielkości średnie przypadające przeciętnie na jedno gospodarstwo w badanej

⁴Formę ewidencji podatkowej przyjęto z uwagi na możliwość odliczenia faktycznie poniesionych kosztów w gospodarstwie.

⁵Podstawą prawną polskiego FADN jest ustawa z 29 listopada 2000 roku o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych [Dz.U. z 2001 r. nr 3, poz. 20].

⁶W systemie FADN próba gospodarstw odzwierciedla liczebność danych typów rolnych na podstawie powszechnego spisu rolnego. Ponadto gospodarstwa te osiągnęły minimalną wielkość ekonomiczną na poziomie 2 ESU. Ustalona liczebność próby polskiego FADN obejmuje około 12 tys. gospodarstw rolnych.

⁷Dolny próg graniczny gospodarstwa rolnego zaliczanego do pola obserwacji FADN wyznaczany jest na podstawie sumowania wartości SGM z gospodarstw znajdujących się w krajowym rejestrze gospodarstw rolnych, poczynając od największych, do momentu, aż ustalona zostanie wielkość ostatniego gospodarstwa, które wyczerpuje 90% wartości SGM w odpowiedniej jednostce administracyjnej (według metodologii polskiego FADN) [www.fadn.pl].

⁸Nadwyżkę tę (Standard Gross Margin) obliczono jako różnicę uzyskanych przychodów skorygowanych o średnią wartość poniesionych kosztów bezpośrednich obliczonych na podstawie danych z trzech ostatnich kwartałów w danym regionie FADN.

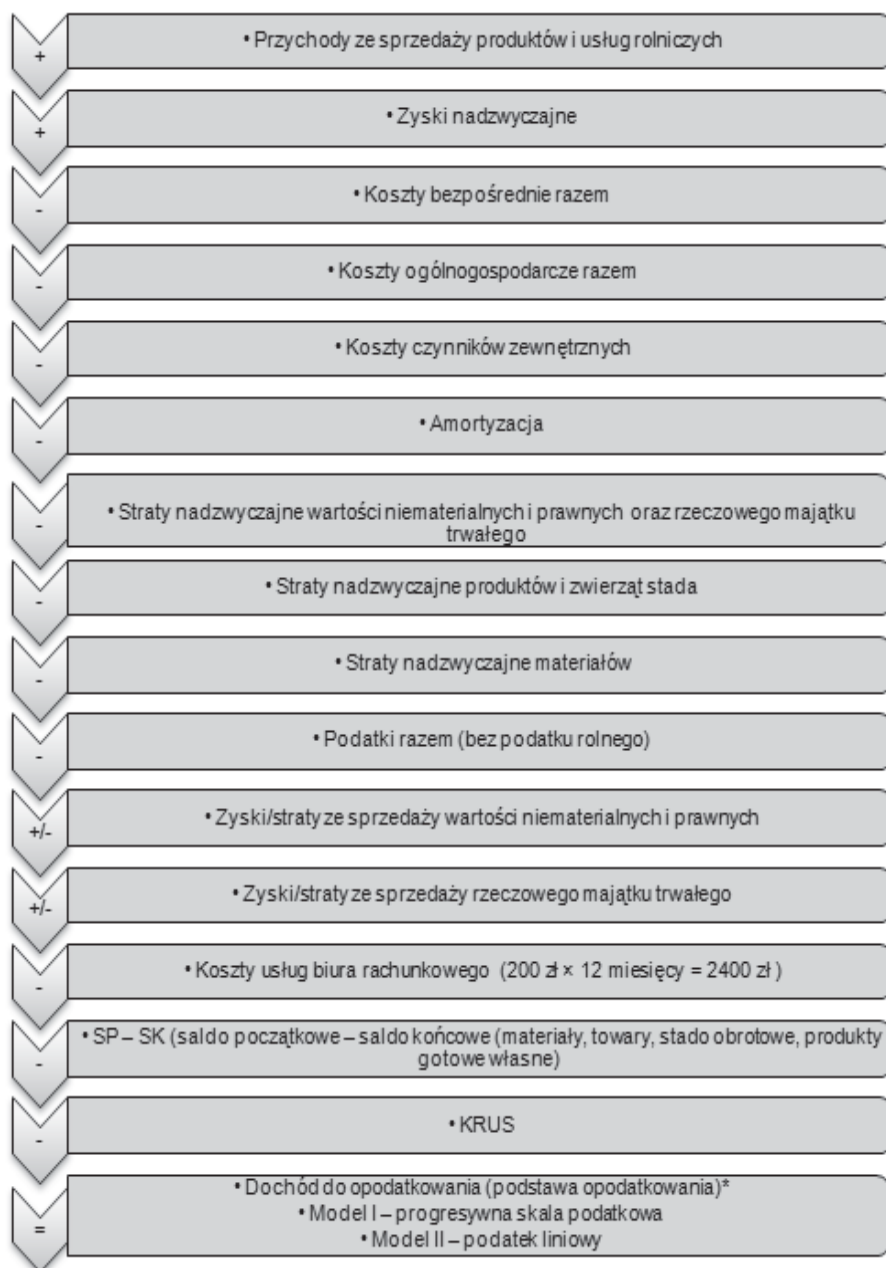
próbie oraz w grupie gospodarstw największych obszarowo o powierzchni powyżej 50 ha UR, z uwagi na ich najwyższe w ujęciu wartościowym obciążenie podatkiem rolnym.

W modelu obciążenia podatkiem dochodowym gospodarstw rolnych przyjęto dwa warianty opodatkowania w ramach funkcjonującej ewidencji podatkowej na podstawie księgi przychodów i rozchodów dla osób fizycznych. W przyjętych rozwiązaniach modelowych nie zmieniono zasad obowiązującego ubezpieczenia społecznego rolników w Krajowej Kasie Ubezpieczenia Rolniczego (KRUS). Model I zakłada, iż rolnik odprowadza składki w systemie KRUS oraz płaci podatek dochodowy z uwzględnieniem progresji podatkowej. W modelu II zastosowano podatek liniowy, uwzględniając również odprowadzanie składki przez rolników w systemie KRUS. Przyjęte rozwiązania modelowe zakładają odliczenie składki KRUS od podstawy opodatkowania.

Kalkulację podstawy opodatkowania i samego podatku dochodowego przedstawiono na rysunku 1. W przyjętej metodyce przychody ze sprzedaży produktów i usług rolnych zwiększono o zyski nadzwyczajne. Następnie pomniejszono te przychody o koszty bezpośrednie razem (nasiona, sadzeniaki, nawozy, środki ochrony roślin, usługi weterynaryjne, pasze, ubezpieczenia specjalne i inne), koszty ogólnogospodarcze (energia elektryczna, opał, paliwo, remonty, konserwacje i przeglądy, usługi, ubezpieczenia budynków, komunikacyjne OC oraz ogólnoprodukcyjne i inne koszty), koszty czynników zewnętrznych (koszty pracy, czynsze dzierżawne oraz odsetki) oraz naliczoną w danym roku obrotowym amortyzację. Następnie skorygowano otrzymaną kwotę o straty nadzwyczajne, zapłacone podatki (za wyjątkiem podatku rolnego), zyski/straty ze sprzedaży wartości niematerialnych i prawnych oraz rzeczowego majątku trwałego, a także koszty biura rachunkowego, różnicę wyceny salda materiałów, towarów, stada obrotowego i produktów gotowych własnych. Przy ustaleniu kwoty dochodu uzyskanego z prowadzonej działalności przyjęto również konieczność poniesienia dodatkowych kosztów związanych z usługami biura rachunkowego.

Rolnik rozliczający się według skali podatkowej (model I) może obniżyć podstawę opodatkowania (czyli kwotę, od której musi zapłacić podatek) m.in. dzięki kosztom uzyskania przychodu. W podatku liniowym (model II) na poziomie 19% nie można zastosować ulg podatkowych i rozliczyć się wspólnie z małżonkiem lub dzieckiem.

Rolnicy wybierający tę formę opodatkowania obniżą dochód o koszty uzyskania przychodu, odliczą składki KRUS w przyjętym rozwiązaniu modelowym. Księga przychodów i rozchodów prowadzona zgodnie z tymi zasadami powinna zapewnić ustalenie dochodu (straty), podstawy opodatkowania i wysokości należnego podatku. Podatnik dodatkowo w tym wariantcie opodatkowania

**Rysunek 1**

Metodyka ustalania podatku dochodowego w gospodarstwie rolnym z wykorzystaniem księgi przychodów i rozchodów

*Od podstawy opodatkowania w modelu I dokonano odpisu ulgi inwestycyjnej.

Źródło: opracowanie własne.

(podatek liniowy) powinien prowadzić ewidencję środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych, a także wyposażenia.

Ulga inwestycyjna w założeniach modelowych podatku dochodowego w gospodarstwach rolnych wiąże się z odpisem od podstawy opodatkowania poniesionych wydatków na cele inwestycyjne na poziomie 25% dochodu do opodatkowania⁹. Do kosztów inwestycyjnych mogłyby być zaliczone koszty poniesione: na zakup, montaż maszyn i urządzeń, wytworzenie we własnym zakresie lub na zamówienie środków trwałych, zakup, budowę i rozbudowę niektórych rodzajów budynków, zakup licencji, patentów i know-how, a także zakup środków transportu, za wyjątkiem samochodów osobowych¹⁰. Dokonanie tych odliczeń przez podatnika byłoby warunkowane przez odpowiednie uwierzytelnienie poniesionych wydatków (rachunkiem uproszczonym albo fakturą). Ponadto w gospodarstwach rolnych do kosztów inwestycyjnych zaliczyć powinno się również zakup ziemi¹¹.

Wyniki badań

W tabeli 1 przedstawiono średnią wartość podatku rolnego w gospodarstwach¹². Średnia wartość obciążenia gospodarstw podatkiem rolnym kształtowała się na poziomie od około 1,2 tys. zł w 2006 roku do około 2,0 tys. zł w 2009 roku. Najwyższy poziom podatku rolnego charakteryzował gospodarstwa największe obszarowo. Jest to związane z uzależnieniem naliczania podatku w rolnictwie od powierzchni UR. Podatek rolny w gospodarstwach o powierzchni powyżej 50 ha UR kształtował się na poziomie od około 3,7 tys. zł w 2006 roku, do około 5,3 tys. zł w 2008 roku. Podatek rolny w gospodarstwach o powierzchni powyżej 50 ha UR w relacji do wartości przeciętnej tego podatku był 2,5–3-krotnie wyższy.

⁹W kalkulacji nie uwzględniono możliwości wykorzystania ulgi z tytułu nabycia nowych technologii, przy którym od podstawy opodatkowania można odliczyć 50% wydatków poniesionych na ich zakup.

¹⁰Rozwiązania przyjęte w modelu bazowały na uchylonym rozporządzeniu Rady Ministrów z 24 stycznia 1995 roku w sprawie odliczeń od dochodu wydatków inwestycyjnych oraz obniżek podatku dochodowego w gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym [Dz.U. z 1995 r. nr 14, poz. 63]. Przyjęte rozwiązania w ujęciu modelowym na podstawie tego rozporządzenia przedstawiają wcześniejszą formę wsparcia dla przedsiębiorstw. Przyjęte założenia modelowe na tej podstawie cechuje preferencyjny charakter, który mógłby zachęcić rolników do realizacji inwestycji, a w długim okresie przyczynić się do zwiększania zatrudnienia w rolnictwie.

¹¹Zakup ziemi nie został uwzględniony w przyjętych rozwiązaniach modelowych.

¹²Dotychczas uzyskiwana ulga inwestycyjna uwzględniona jest w poziomie naliczonego podatku rolnego.

Tabela 1

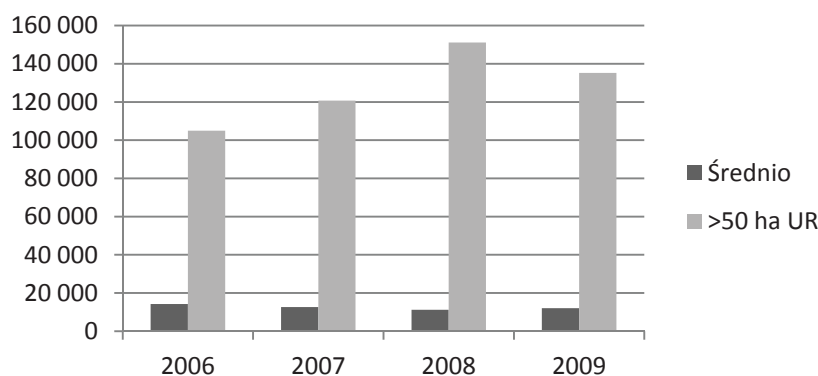
Podatek rolny w indywidualnych gospodarstwach rolnych

Kategoria		Lata			
		2006	2007	2008	2009
Podatek rolny (zł)	> 50 ha UR	3 678,8	4 023,1	5 267,6	5 231,3
	średnio	1 189,8	1 330,3	1840,4	1 962,8
Podatek rolny (zł/ha)	> 50 ha UR	36,7	40,8	54,2	54,2
	średnio	36,9	40,9	53,3	54,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych polskiego FADN.

Poziom obciążenia podatkiem rolnym przypadającym na 1 ha UR był zbliżony w gospodarstwach większych obszarowo do wielkości przeciętnej. Wynika to ze sposobu naliczania samego podatku. Relacja ta wyniosła średnio od 36,9 zł/ha UR w 2006 roku do 54,1 zł/ha UR w 2009 roku, odnotowując trend rosnący w badanym okresie.

Na rysunku 2 przedstawiono wartość inwestycji brutto w gospodarstwach FADN. Inwestycje brutto według metodologii polskiego FADN zostały zdefiniowane jako wartość zakupionych i wytworzonych środków trwałych pomniejszona o wartość sprzedanych oraz przekazanych nieodpłatnie środków trwałych powiększone o zmianę salda podstawowego w danym roku obrachunkowym [Goraj i in. 2010, s. 27].

**Rysunek 2**

Inwestycje brutto w indywidualnych gospodarstwach rolnych [zł]

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych polskiego FADN.

Najwyższy średni poziom inwestycji brutto odnotowano w 2006 roku, który wyniósł 14,3 tys. zł. W latach 2006–2008 poziom tych inwestycji zmniejszył się o 21,1% i wyniósł średnio 11,2 tys. zł. W gospodarstwach o powierzchni UR powyżej 50 ha najwyższy poziom inwestycji brutto stwierdzono w 2008 roku,

który to wyniósł 151,1 tys. zł. Skala inwestycji w gospodarstwach największych obszarowo w porównaniu do ich średniego poziomu była od 7,3-krotnie w 2006 roku do 13,4-krotnie w 2008 roku wyższa. Świadczy to o znaczącym zróżnicowaniu wielkość realizowanych inwestycji, co wskazywać również może na większe znaczenie ulg inwestycyjnych w gospodarstwach o powierzchni powyżej 50 ha UR. Gospodarstwa większe obszarowo w latach 2006–2009 wydawały na inwestycje średnio 10-krotnie więcej, a mimo to obciążenie 1 ha UR podatkiem rolnym było relatywnie zbliżone do wielkości średniej. Wynika to z braku możliwości korzystania z ulgi inwestycyjnej w sytuacji finansowania inwestycji ze środków publicznych.

W tabeli 2 przedstawiono wyniki modelu opodatkowania gospodarstw podatkiem dochodowym przy uwzględnieniu odliczenia części wydatków inwestycyjnych na podstawie przyjętych założeń modelowych. Uzyskana wartość dochodu do opodatkowania w latach 2006–2009 zarówno w modelu I, jak i modelu II jest taka sama. W modelu I rolnik ma możliwość skorzystania z ulgi inwestycyjnej¹³, natomiast w modelu II (podatek liniowy) pomniejszenie podstawy opodatkowania nie zostało zastosowane.

Ulgą inwestycyjną wyniosła średnio od 695 zł w 2008 roku (kiedy dochód do opodatkowania był najniższy) do 3051 zł w 2009 roku (oszacowany dochód w tym okresie był najwyższy). W gospodarstwach o powierzchni powyżej 50 ha UR ulga inwestycyjna wynosiła od 4733 zł w 2006 roku do 5546 zł w 2007 roku. W gospodarstwach największych obszarowo w 2008 roku odnotowano stratę i brak możliwości wykorzystania ulgi inwestycyjnej w tym roku. Świadczy to o większym znaczeniu ulgi inwestycyjnej w gospodarstwach uzyskujących wyższe dochody.

Opodatkowanie dochodów gospodarstw według skali progresywnej w badanym okresie zakwalifikowano do pierwszego progu podatkowego. Podatek dochodowy w modelu I średnio wynosił od 898 zł w 2007 roku do 1107 zł w 2006 roku, w 2008 roku z uwagi na poniesioną stratę, nie został on naliczony. W gospodarstwach o powierzchni powyżej 50 ha UR podatek dochodowy wyniósł od 2168 zł w 2006 roku do 2589 zł w 2007 roku. Według modelu I relacja podatku dochodowego do rolnego wskazuje na zmniejszenie obciążenia opodatkowania w sytuacji wykorzystywania ulgi inwestycyjnej. Wielkość ta kształtowała się średnio na poziomie od 0,56 w 2009 roku do 0,93 w 2006 roku. Niższe obciążenie podatkiem dochodowym w relacji do rolnego stwierdzono

¹³Możliwości skorzystania z ulgi inwestycyjnej występują tylko wówczas, gdy inwestycja jest finansowana ze środków prywatnych. Jeżeli modernizacja jest prowadzona ze środków publicznych (programy operacyjne itp.), rolnik nie może skorzystać z ulgi inwestycyjnej. W modelu I uwzględniono, iż każdy podatnik ma możliwość odliczenia ustawowej części wydatków inwestycyjnych.

w gospodarstwach większych obszarowo, w których wskaźnik ten wynosił od 0,45 w 2009 roku do 0,64 w 2007 roku. Ponadto, w 2008 roku z uwagi na poniesioną stratę rolnicy nie płaciliby podatku. Poniesione straty z tytułu działalności gospodarczej w ramach danego roku obrotowego mogłyby zostać rozliczone w kolejnych pięciu latach. Rolnicy mogliby obniżyć dochód w kolejnym roku maksymalnie do poziomu 50% poniesionej straty. Przyczyniłoby się to do zmniejszenia obciążenia podatkiem dochodowym i mogłoby sprzyjać wspieraniu rozwoju rolnictwa.

Tabela 2

Wyniki modelu I i II opodatkowania gospodarstw rolnych podatkiem dochodowym

Model	Kategoria		Lata			
			2006	2007	2008	2009
Model I	Dochód do opodatkowania	> 50 ha UR	18 933	22 184	-5 554*	21 683
		Średnio	11 490	10 319	2 780	12 204
	Ulga inwestycyjna (na podstawie inwestycji brutto)	> 50 ha UR	4733	5546	**	5421
		Średnio	2872	2580	695	3051
	Podatek dochodowy po uwzględnieniu ulgi inwestycyjnej	> 50 ha UR	2168	2589	–	2371
		Średnio	1107	898	–	1092
	Podatek dochodowy/ /podatek rolny	> 50 ha UR	0,59	0,64	–	0,45
		Średnio	0,93	0,67	–	0,56
Model II	Podstawa opodatkowania	> 50 ha UR	18 933	22 184	-5 554*	21 683
		Średnio	11 490	10 319	2 780	12 204
	Podatek dochodowy bez uwzględnienia ulgi inwestycyjnej	> 50 ha UR	3 597	4 215	–	4 120
		Średnio	2 183	1 961	528	2 319
	Podatek dochodowy/ /podatek rolny	> 50 ha UR	0,97	1,05	–	0,79
		Średnio	1,83	1,47	0,29	1,18

*Wartości ujemne świadczą o poniesionej stracie.

**Podatek dochodowy nie został naliczony.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych polskiego FADN.

W modelu II rolnicy nie mieli możliwości skorzystania z ulgi inwestycyjnej, stąd też podstawa opodatkowania była wyższa niż w modelu I. Podatek dochodowy w modelu II był wyższy niż w modelu I i wynosił średnio od 528 zł w 2008 roku do 2319 zł w 2009 roku. W gospodarstwach o powierzchni powyżej 50 ha UR wyniósł od 3597 zł w 2006 roku do 4215 zł w 2007 roku. Analogicznie jak w modelu I w gospodarstwach tych z tytułu poniesionej straty nie naliczono podatku dochodowego. Średni poziom relacji podatku dochodowego do podatku rolnego w tym modelu kształtował się w zakresie od 0,29 w 2008 roku

do 1,83 w 2006 roku. Świadczy to o dużym zróżnicowaniu w zakresie obciążenia podatkiem dochodowym. W sytuacji, w której gospodarstwo rolne uzyskałoby wyższe dochody od ich wartości średniej w modelu, obciążenie fiskalne podatkiem dochodowym mogłoby się zwiększyć w relacji do dotychczasowego poziomu płaconego podatku rolnego. W gospodarstwach większych obszarowo relacja podatku dochodowego do rolnego wynosiła od 0,79 w 2009 roku do 1,05 w 2007 roku, świadczy to o zbliżonym bądź niższym poziomie opodatkowania w modelu II.

W sytuacji, w której rolnicy mieliby możliwość wyboru opodatkowania między podatkiem rolnym a możliwością przejścia na zaproponowane rozwiązania modelowe, obciążenie fiskalne przy realizacji inwestycji byłoby niższe przy podatku dochodowym. Jeżeli gospodarstwo znajdowałoby się poza cyklem inwestycyjnym, obciążenie podatkiem rolnym mogłoby być zbliżone lub wyższe w zależności od poziomu uzyskanego dochodu. Większe korzyści z tytułu skorzystania z ulgi inwestycyjnej w ramach podatku dochodowego uzyskiwałyby gospodarstwa o powierzchni powyżej 50 ha UR przy progresywnej skali opodatkowania.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono możliwości wykorzystania ulgi inwestycyjnej dla przyjętych założeń w sytuacji opodatkowania gospodarstw rolnych podatkiem dochodowym. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Dotychczasowe rozwiązania prawne dotyczące ulg inwestycyjnych w podatku rolnym nie spełniają swojego zadania z uwagi na brak możliwości skorzystania z nich w przypadki inwestycji finansowych ze środków publicznych.
2. W gospodarstwach rolnych przy wprowadzeniu opodatkowania podatkiem dochodowym, z możliwością odliczenia wydatków inwestycyjnych dla przyjętych założeń, obciążenia fiskalne byłyby niższe w porównaniu do dotychczasowego podatku rolnego. Większe korzyści z tytułu zmniejszenia poziomu opodatkowania w badanym okresie odnotowano w gospodarstwach dużych obszarowo, w których kwota płaconego podatku rolnego była wyższa od naliczonego podatku dochodowego. Ponadto, w sytuacji poniesienia straty podatek dochodowy nie byłby naliczony, jak miało to miejsce w 2008 roku.
3. Opodatkowanie gospodarstw podatkiem dochodowym w badanym okresie było bardziej korzystne przy skali progresywnej. Wynikało to z niskich dochodów gospodarstw, które kwalifikowałyby się do pierwszego progu po-

datkowego. W związku z tym niższa podstawa opodatkowania mogłaby być osiągnięta przy skali progresywnej niż liniowej. Wynika to z lepszego dopasowania poziomu opodatkowania gospodarstw do ich aktualnej sytuacji ekonomicznej, szczególnie w sytuacji niższych dochodów bądź poniesienia wydatków inwestycyjnych.

4. Rozwój gospodarstw byłby bardziej dynamiczny w sytuacji wprowadzenia skali progresywnej podatku dochodowego oraz przy możliwości korzystania z ulg i zwolnień, szczególnie odliczeń z tytułu wydatków inwestycyjnych na poziomie minimum 25%. Ponadto, wprowadzenie możliwości rozliczenia tych wydatków w okresie dłuższym niż jeden rok byłoby bardziej korzystne z uwagi na wysoką zmienność przychodów i dochodów tych podmiotów.

Literatura

- BECZEK K., 2008: *Wpływ systemu podatkowego na dochody gospodarstw rolniczych*. Praca doktorska obroniona na Wydziale Nauk Ekonomicznych SGGW w Warszawie.
- CZYŻEWSKI A., SMĘDZIK K., 2011: *Wpływ opodatkowania dochodów rolniczych na sytuację ekonomiczną indywidualnych gospodarstw rolnych z obszaru intensywnego rolnictwa (próba symulacji w odniesieniu do gospodarstw FADN z powiatu gostyńskiego)*. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej nr 92, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- DZIEMIANOWICZ R., 2007: *Efektywność systemu opodatkowania rolnictwa*. Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.
- FORFA M., 2011: *Podatek rolny a rozwój gospodarstw rolnych*. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej nr 89, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- GORAJ L., MAŃKO S., OSUCH D., PŁONKA R., 2010: *Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2009 roku*. Wydawnictwo IERiGŻ, Warszawa.
- HALVORSEN R., 1991: *The effects of the tax policy on investment in agriculture*. The Review of Economic and Statistics, z. 73, nr 3.
- ICKIEWICZ J., 2011: *Obciążenia finansowe przedsiębiorstw a ich rozwój*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 899, Finanse, bankowość i ubezpieczenia, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- KISIEL R., BABUCHOWSKA K., 2013: *Nakłady inwestycyjne w gospodarstwach rolnych – ujęcie regionalne*. Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich, t. 100, z. 1, Warszawa.
- KHUHRO G.M., 2006: *Farm Tax: Ignorance Around a Myth*. Economic Review nr 4.
- MĄDRA M., 2012: *Podatek rolny a nadwyżka bezpośrednia gospodarstw rolniczych według regionów FADN*. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej nr 99, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- MIKOŁAJCZYK J., 2010: *Wyniki ekonomiczne a nakłady inwestycyjne w indywidualnych gospodarstwach rolnych uczestniczących w polskim FADN w zależności od typu rolności*.

- czego. Zeszyty Naukowe Problemy Rolnictwa Światowego SGGW, t. 10(25), z. 1, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Organizacja Europejskiego FADN, www.fadn.pl.
- PASTERNAK-MALICKA M., 2012: *Racjonalny system podatkowy a sprawiedliwość podatkowa w świetle badań ankietowych*. W: *Stabilność systemu finansowego, instytucje, instrumenty, uwarunkowania*, pod. red. A. Alińskiej i B. Pietrzaka, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- PODSTAWKA M., 2013: *Nowe problemy opodatkowania rolnictwa w Polsce*. Nauki ekonomiczno-rolnicze w kontekście zmieniających się potrzeb gospodarki. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Pomoc publiczna w rolnictwie w formie zwolnień i ulg w podatku: rolnym, od nieruchomości oraz leśnym*. Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, 2009, <http://www.mrirw.gov.pl>.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 24 stycznia 1995 roku w sprawie odliczeń od dochodu wydatków inwestycyjnych oraz obniżek podatku dochodowego w gminach zagrożonych szczególnie wysokim bezrobociem strukturalnym [Dz.U. z 1995 r. nr 14, poz. 63].
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 18 stycznia 2005 roku w sprawie szczegółowych warunków i trybu udzielania pomocy finansowej na dostosowanie gospodarstw rolnych do standardów UE objętej planem rozwoju obszarów wiejskich [Dz.U. z 2005 r. nr 17, poz. 142].
- SCHRATZENSTALLER M., 2005: *Effective Company Taxation in Poland – Some Methodological Considerations and Empirical Results*. Journal of Intereconomics, marzec/kwiecień.
- SOBCZYŃSKI T., 2011: *Ocena możliwości rozwojowych w gospodarstwach rolniczych Unii Europejskiej na podstawie inwestycji netto w latach 1998–2008*. Folia Pomeranae Univ Ersitatis Technologi Ae Stetinensis nr 291 (65). Wydawnictwo Wydziału Ekonomicznego Zachodniopomorskiego Uniwersytetu Technologicznego w Szczecinie, Szczecin.
- SUCHOŃ A., 2010: *Ulg inwestycyjna w podatku rolnym po akcesji Polski do Unii Europejskiej*. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Problemy Rolnictwa Światowego, t. 10 (XXV), z. 2. Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Ulg inwestycyjna w podatku rolnym – problemy praktyczne*, www.finansepubliczne.bdo.pl.
- Ustawa z 15 listopada 1984 roku o podatku rolnym [Dz.U. z 1984 nr 52, poz. 268].
- Ustawa z 21 listopada 1996 roku o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych [Dz.U. z 1995 r. nr 14, poz. 63].
- WASILEWSKI M., GRUZIEL K., 2008: *Podatek rolny a podatek dochodowy – konsekwencje zmian dla gospodarstw rolniczych*. Roczniki Nauk Rolniczych, seria G, t. 94, z. 2, Warszawa.
- WASILEWSKI M., 2011: *Uwarunkowania wprowadzenia podatku dochodowego w gospodarstwach indywidualnych według opinii rolników*. Wieś i Rolnictwo w Mediach, Gospodarstw rodzinne podstawą europejskiego rolnictwa w odniesieniu do PROW 2007–2013, Wydawnictwo Publicity, Warszawa.
- WITCZAK R., 2012: *Szacowanie podstawy opodatkowania w przepisach podatkowych i perspektywy zmian – wybrane zagadnienia*. W: *Stabilność systemu finansowego, instytucje, instrumenty, uwarunkowania*, pod. red. A. Alińskiej i B. Pietrzaka, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- WŁODARZ R., 2012: *Podatek dochodowy w rolnictwie zamiast podatku rolnego?* Materiał konferencyjny Wydziału Nauk Ekonomicznych SGGW w Warszawie z 14.09.2012 roku.

The possibility of investment tax relief usage in case of income tax introduction in agriculture holdings

Abstract

The article presents the aspect of investment tax relief usage in agriculture holding in case of income tax introduction. The article deals also with the fiscal tax burden in farms. The presented research was surveyed in years 2006–2009. The tax burden of farms has been characterized by two groups of analysis: average for whole population and for farms with cropland area above 50 ha. The income tax was calculated in case of revenue and expense ledger, according to two tax models: with progressive tax scale and flat tax. The fiscal burden was lower in case of progressive tax scale, because of relatively low income of farms. Farmers are not investing high values each year but income tax would gave them possibility to decrease current tax burden thanks to tax investment relief. It could be beneficial for further development in agriculture.

Joanna Florek

Katedra Finansów i Rachunkowości
Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Nakłady inwestycyjne w polskim przemyśle spożywczym w latach 2000–2011

Wstęp

W warunkach stale rosnącej zmienności i złożoności otoczenia, zabezpieczenie trwania i rozwoju każdego przedsiębiorstwa wiąże się z koniecznością prowadzenia działalności inwestycyjnej. W szerokim ujęciu inwestycje są przede wszystkim podstawowym czynnikiem rozbudowy i unowocześniania materialno-technicznej bazy wytwórczej i usługowej. Wiążą się nierozdzielnie z koniecznością ponoszenia nakładów, które mogą przynosić korzyści dopiero po upływie określonego czasu. Jak podkreślają Józwiak i Kagan [2008, s. 22–30], podejmowanie działań inwestycyjnych jest świadectwem prowadzenia działalności rynkowej, modernizowania przedsiębiorstwa i powiększania skali produkcji. Tym samym stanowią podstawę wzrostu produkcji i usług, a w efekcie podstawę wzrostu dochodu narodowego. Inwestycje są ponadto zasadniczym środkiem wdrażania postępu technicznego do praktyki gospodarczej. Umożliwiają awans społeczny oraz poprawę stopy życiowej ludności.

Zakres i skala inwestycji uwarunkowana jest wieloma czynnikami, tkwiącymi zarówno w przedsiębiorstwie, jak i jego otoczeniu. Duży wpływ na wielkość inwestycji ma poziom dochodów przedsiębiorstwa, stopy oprocentowania kredytów inwestycyjnych, a także ich dostępność. Czynnikiem aktywującym i zachęcającym przedsiębiorców do ponoszenia wydatków inwestycyjnych może być dostęp do funduszy Unii Europejskiej wspierających finansowo działalność inwestycyjną [Sulewski 2005, s. 233]. Ważnym czynnikiem, na który zwraca uwagę Woś [2000, s. 7] jest skłonność do inwestowania, czego wymiernym efektem jest poziom nakładów inwestycyjnych. Jest to informacja, czy przedsiębiorca przejawia postawę prorozwojową czy nastawiony jest na konsumpcję.

Przemysł spożywczy, oprócz rolnictwa oraz gałęzi zaopatrujących rolnictwo w środki produkcji i usługi, jest jednym z ważniejszych sektorów gospodarki narodowej i działów przemysłu [Davies, Goldberg 1957, s. 13]. W 2011 roku przemysł spożywczy osiągnął przychody rzędu 165 mld zł, co stanowiło

13% produkcji sprzedanej całego przemysłu, wytwarzał około 4% produktu krajowego. Znaczącą rolę przemysłu spożywczego w Polsce potwierdza również udział w zatrudnieniu – w przemyśle spożywczym w 2011 roku pracowało blisko 395 tys. osób, tj. 4,9% ogółu zatrudnionych w gospodarce. Swoją działalność prowadziło w nim około 16 tys. podmiotów [Rocznik Statystyczny Przemysłu 2012, 2013]. Znaczenie przemysłu spożywczego jest o wiele większe niż wynikałoby to z przytoczonych liczb. Decyduje on bowiem o wyżywieniu ludności, o równowadze rynkowej, a tym samym o kondycji gospodarki i bezpieczeństwie ekonomicznym kraju. W przemyśle spożywczym potrzeby inwestycyjne są znaczne, na co wskazuje wysoki (ponad 50%) stopień zużycia środków trwałych [Rocznik Statystyczny Przemysłu 2012, 2013]. Zasadniczym wyzwaniem dla przemysłu spożywczego w Polsce jest także wzrost wydajności pracy. Kluczowym działaniem prowadzącym do poprawy wydajności pracy może być modernizacja aparatu wytwórczego, co wiąże się z inwestycjami.

Celem pracy było zaprezentowanie i ocena wielkości nakładów inwestycyjnych w polskim przemyśle spożywczym w latach 2000–2011. Publikacja została przygotowana w ramach programu wieloletniego „Ulepszenie krajowych źródeł białka roślinnego, ich produkcji, systemu obrotu i wykorzystania w paszach”, zadanie 5: Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju produkcji, infrastruktury rynku i systemu obrotu, a także opłacalności wykorzystania roślin strączkowych na cele paszowe w Polsce”. Opracowanie zawiera podstawowe informacje pozwalające uzasadnić konieczność podjęcia głębszej analizy ponoszonych nakładów inwestycyjnych w przemyśle paszowym.

Materiały i metody badawcze

Opracowanie przygotowano na podstawie literatury przedmiotu oraz niepublikowanych danych statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego z lat 2000–2011 [Niepublikowane dane... 2012] dotyczących inwestycji i środków trwałych w układzie branż sektora przemysłu spożywczego według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) 2007, zgodnego z NACE 2 (*Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne*) [Polska Klasyfikacja Działalności 2007].

Wartość nakładów inwestycyjnych przedstawiono w cenach bieżących, jak i w cenach stałych. Wartości podane w cenach bieżących przeliczono na ceny stałe z 2000 roku, dokonując korekty na podstawie wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych. Analizę przeprowadzono na podstawie miar dynamiki zjawisk, wykorzystując indeksy indywidualne oraz średniookresowe tempo

zmian (r)¹. Do oceny aktywności inwestycyjnej wykorzystano uproszczoną stopę inwestowania, która stanowi relację nakładów inwestycyjnych do poziomu amortyzacji. Wskaźnik ten wyraża szybkość z jaką przedsiębiorstwa gromadzą rzeczowe środki produkcji.

Pojęcie inwestycji

Ogólnie inwestycje to wydatkowanie środków finansowych w celu nabycia innych aktywów, których posiadanie lub eksploatacja zapewni przedsiębiorstwu w przyszłości określone korzyści. Kamerschen i in. [1991, s. 654] określają inwestycję jako zakup dóbr kapitałowych, tj. wyposażenia, budynków produkcyjnych oraz zmian zapasów, które mogą być używane w produkcji innych dóbr i usług. Podobnie definiuje inwestycje Borowski [1990, s. 260], pisząc, że przez inwestycje rozumie się najczęściej nakłady gospodarcze zmierzające do stworzenia nowych, powiększenia istniejących lub odtworzenia zużytych środków trwałych. Zalicza się do nich także nakłady na pierwsze wyposażenie obiektów – przedmioty nietrwałe, utrzymania niezbędnego zapasu środków obrotowych, a także zakup licencji lub załogi nowego przedsiębiorstwa. Jak podaje Henzel [1999, s. 7], inwestowanie kapitału przedsiębiorstwa oznacza jego lokowanie w celu pozyskania rzeczowych składników majątku, inwestycji finansowych i efektów niematerialnych. Stąd też najbardziej ogólnie inwestycje można podzielić na: rzeczowe, finansowe i niematerialne [Gmytrasiewicz, Karmańska 2002, s. 11]. Obecnie w gospodarce polskiej największy udział w inwestycjach przedsiębiorstw mają inwestycje rzeczowe oraz coraz częściej inwestycje finansowe [Dotkuś 2005, s. 285]. Inwestycje rzeczowe to te, które wiążą się z wydatkowaniem kapitału na budowy, w efekcie których powstają środki trwałe lub nieruchomości o charakterze inwestycji [Różański 1998, s. 43].

Nieco inaczej inwestycje zdefiniowane są w ustawie o rachunkowości, w myśl której inwestycje to aktywa posiadane przez jednostkę w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych wynikających z przyrostu wartości tych aktywów, użytkowania z nich przychodów w postaci odsetek, dywidend, udziału w zyskach lub innych pożytków, w tym również z transakcji handlowej, a w szczególności: aktywa finansowe oraz te nieruchomości i wartości niematerialne i prawne, które nie są użytkowane przez jednostkę, lecz są posiadane przez nią w celu osiągnięcia tych korzyści [Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku (Dz.U. z 1994 r. Nr 121, poz. 501), art. 3, ust. 1, pkt 17]. Z tego wynika, że do inwestycji

¹Badane zjawisko nie wykazywało jednoznacznej tendencji rozwojowej, z tego względu w pracy wykorzystano średniookresowe tempo zmian liczone na podstawie wszystkich wyrazów szeregu czasowego [Wysocki, Lira 1995, s. 132].

nie zalicza się takich nakładów, które prowadzą do budowy, rozbudowy, modernizacji czy adaptacji składników środków trwałych. W myśl prawa bilansowego, inwestycje rzeczowe zaliczane są do rzeczowych aktywów trwałych i noszą nazwę środków trwałych w budowie.

W pracy, zgodnie ze statystyką masową, za nakłady inwestycyjne przyjęto nakłady finansowe lub rzeczowe, których celem było pozyskanie nowych środków trwałych lub ulepszenie (przebudowa, rozbudowa, rekonstrukcja lub modernizacja) istniejących obiektów majątku trwałego, a także nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji.

Wartość inwestycji w przemyśle spożywczym

Wartość nakładów inwestycyjnych w polskim przemyśle spożywczym wahała się od 3,9 mld zł w 2000 roku do 6,8 mld zł w 2008 roku (tab. 1) i stanowiła 3% nakładów ponoszonych na inwestycje w gospodarce narodowej. W ujęciu realnym nakłady w latach 2000–2011 zwiększyły się o 17%. W przemyśle ogółem i całej gospodarce narodowej realny wzrost nakładów na inwestycje wynosił odpowiednio 49 i 34%. Średnio w ujęciu realnym inwestycje w przemyśle spożywczym z każdym rokiem rosły o 2,7%, w gospodarce narodowej coroczny przyrost nakładów inwestycyjnych wynosił natomiast 0,6%.

Duże ożywienie inwestycyjne w przemyśle spożywczym zaobserwowano w 2003 roku. Związane to było z planowanym wstąpieniem w struktury Unii Europejskiej. Przedsiębiorstwa spożywcze zintensyfikowały procesy dostosowywania się do wymogów, przede wszystkim w zakresie bezpieczeństwa produkcji żywności i ochrony środowiska, określonych przez Wspólnotę. Wiązało się to z wydatkowaniem dużych środków finansowych na inwestycje. Wartość nakładów poniesionych na zakup środków trwałych w przemyśle spożywczym w 2004 roku wzrosła o ponad 50% w porównaniu do 2000 roku i wyniosła prawie 6,5 mld zł. Procesy modernizacyjne przedsiębiorstw zostały wsparte środkami pomocy publicznej pochodzącymi zarówno z budżetu krajowego, jak i funduszy UE. Programem, z którego przemysł spożywczy mógł uzyskać finansowe wsparcie jeszcze przed wstąpieniem w struktury unijne, był Specjalny Przedakcesyjny Program na Rzecz Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich – SAPARD². W latach 2004–2006 wsparcie inwestycji w przemyśle spożywczym odbywało się ze środków Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich”. W latach

²Program SAPARD uruchomiony został na początku lipca 2002 roku, a zakończony w 2006 roku.

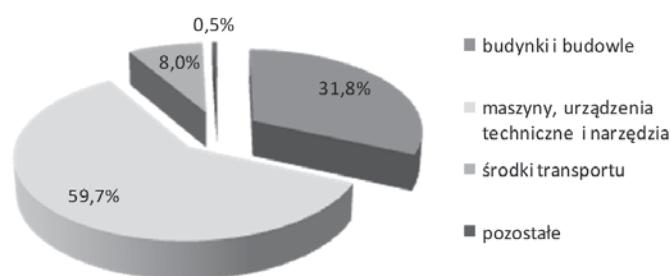
Tabela 1
Nakłady inwestycyjne i ich zmienność w latach 2000–2011

Lata	Nakłady inwestycyjne w przemyśle spożywczym [mln zł]				Nakłady inwestycyjne w przemyśle [mln zł]				Nakłady inwestycyjne w gospodarce narodowej [mln zł]			
	ceny bieżące	ceny stałe	wskaźnik dynamiki 2000 = 100		ceny bieżące	ceny stałe	wskaźnik dynamiki 2000 = 100		ceny bieżące	ceny stałe	wskaźnik dynamiki 2000 = 100	
2000	3817	3817	–		37 708	37 708	–		13 3160	133 160	–	
2001	3664	3473	91		35 889	34 018	90		12 1363	115 036	86	
2002	3635	3381	89		34 622	32 205	85		109 266	101 638	76	
2003	4679	4318	113		37 387	34 501	91		110 860	102 303	77	
2004	6498	5794	152		41 911	37 368	99		120 467	107 409	81	
2005	5641	4926	129		45 211	39 482	105		131 055	114 446	86	
2006	6082	5259	138		52 685	45 553	121		154 880	133 912	101	
2007	6446	5437	142		64 318	54 254	144		191 714	161 717	121	
2008	6765	5476	143		70 996	57 474	152		217 260	175 879	132	
2009	5214	4078	107		72 073	56 372	149		218 581	170 964	128	
2010	5570	4246	111		68 979	52 585	139		217 287	165 646	124	
2011	6125	4477	117		76 779	56 118	149		243 346	177 863	134	
r	5,2	2,7	–		5,3	2,6	–		3,2	0,6	–	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [Rocznik Statystyczny Przemysłu 2002, ..., 2012, 2003, ..., 2013].

2007–2011 przedsiębiorcy mogli korzystać ze środków z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich (PROW). Przed przedsiębiorcami działającymi w sektorze przemysłu spożywczego pojawiły się także możliwości wykorzystania środków w ramach pomocy regionalnej³. W kolejnych latach nakłady na środki trwałe i ich modernizację ponoszone przez przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego nadal rosły. Wartość maksymalną (6,8 mld zł) osiągnęły w 2008 roku. Skutki światowego kryzysu gospodarczego dały o sobie znać także w obszarze inwestycji. W 2009 roku nakłady inwestycyjne w polskim przemyśle spożywczym obniżyły się o 25% w ujęciu realnym w stosunku do roku poprzedniego, ale i tak były wyższe o około 20% w stosunku do lat 2000–2002. Obniżenie poziomu inwestycji nie było podyktowane brakiem środków finansowych, wyniki finansowe przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w latach 2009–2010 należały do najwyższych w całym analizowanym okresie [por. Florek, Czerwińska-Kayzer 2012, s. 123]. Spowodowane to było głównie bardziej ostrożną polityką inwestowania prowadzoną przez przedsiębiorstwa. Również banki, w tym okresie, ostrożniej udostępniały swoje środki na finansowanie nowych przedsięwzięć. W 2011 roku nastąpiło ożywienie inwestycyjne – w ujęciu realnym inwestycje w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego, w stosunku do lat 2009–2010, wzrosły o 10%. Można zauważyć, iż przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego w niepewnych czasach wykazywały się dużą ostrożnością w podejmowaniu nowych przedsięwzięć, w porównaniu do całej gospodarki narodowej.

W strukturze rzeczowych nakładów inwestycyjnych w przemyśle spożywczym w 2011 roku (rys. 1) dominujące znaczenie miały maszyny i urządzenia techniczne – 59,7%, budynki i budowle stanowiły 31,8%. Z przedstawionych danych wynika, że budynki oraz maszyny są istotnym elementem potencjału



Rysunek 1

Kierunki rozdysponowania nakładów inwestycyjnych w przemyśle paszowym w 2011 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS [Środki trwałe... 2012].

³Od połowy 2008 roku sektor uzyskał możliwość korzystania ze zwolnień podatkowych na terenie Specjalnych Stref Ekonomicznych (SSE), a od 2009 roku może ubiegać się o wsparcie finansowe dostępne z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (POIG) [Cieśliewicz 2001, s. 5].

Tabela 2

Nakłady inwestycyjne w poszczególnych działaniach przemysłu spożywczego w latach 2000–2011 [mln zł]

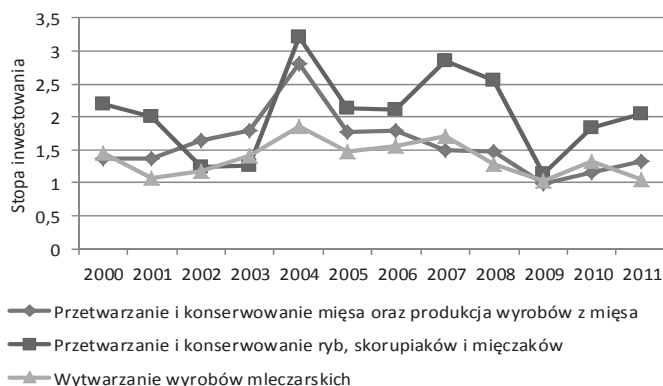
Dział przemysłu	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Przetwarzanie i konserwowanie mięsa oraz produkcja wyrobów z mięsa	566	620	807	1089	1810	1171	1288	1335	1221	790	948	1103
Przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków	85	80	50	61	164	145	167	256	269	127	199	285
Przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw	320	237	304	462	840	647	660	710	680	458	438	691
Produkcja olejów i tłuszczów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego	35	82	86	67	77	72	76	100	117	68	76	137
Wytwarzanie wyrobów mleczarskich	554	441	525	663	982	823	875	998	773	654	881	704
Wytwarzanie produktów przemiału zbóż, skrobi i wyrobów skrobiowych	116	160	114	182	184	140	233	176	207	165	169	247
Produkcja wyrobów piekarskich i mącznych	290	247	179	255	322	380	394	381	493	375	509	490
Produkcja pozostałych artykułów spożywczych	516	546	548	610	821	1067	1040	1092	1441	1596	1366	1360
Produkcja gotowych paszy i karmy dla zwierząt	161	185	188	181	208	248	324	261	244	214	226	329
Produkcja napojów	1174	1066	834	1109	1090	948	1025	1137	1320	767	758	779

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

wytwórczego, bez których proces produkcji w większości przedsiębiorstw nie jest możliwy.

Analiza danych na temat działalności inwestycyjnej wykazała także duże zróżnicowanie aktywności w tej dziedzinie w poszczególnych działach przemysłu spożywczego (tab. 2). Najwyższy poziom inwestycji zanotowano w przetwórstwie produktów pochodzenia zwierzęcego. Największe ożywienie inwestycyjne w tej branży miało miejsce w 2004 roku, kiedy to nakłady na zakup i modernizację środków trwałych były ponad trzykrotnie wyższe niż w 2000 roku. W następnych latach wartość inwestycji w tej branży obniżyła się, co było wynikiem kończącego się procesu dostosowywania przedsiębiorstw do wymogów unijnych. Pomimo obniżenia skali inwestowania, poziom wydatkowanych środków nadal był wysoki i w 2011 roku przekroczył wartość 1,1 mld zł. Najniższy poziom nakładów inwestycyjnych miał miejsce w branży produkcji olejów i tłuszczów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego. W tej branży największe ożywienie nastąpiło dopiero w 2011 roku – wydatki na środki trwałe wzrosły wówczas do 0,1 mld zł.

Syntetyczną miarą wykorzystywaną do oceny aktywności inwestycyjnej gospodarki jest uproszczona stopa inwestycji. W badanym okresie średnią najwyższą stopą inwestowania charakteryzowały się branże rybna, przetwórstwa mięsa oraz mleczarska (rys. 2).

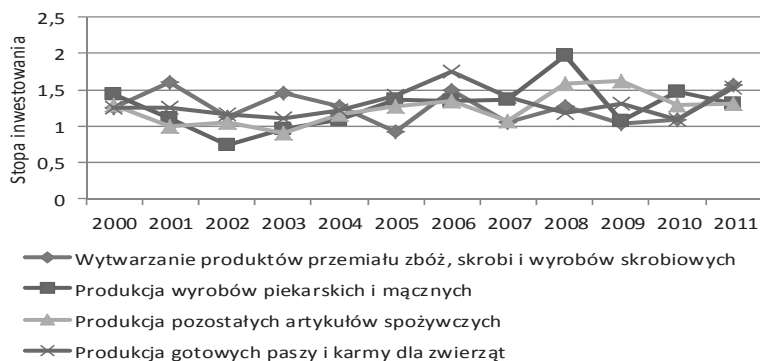


Rysunek 2

Działy przemysłu spożywczego o wysokiej stopie inwestowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W grupie działów przemysłu o średniej stopie inwestowania – na poziomie około 1,3 – znalazły się branże: produkcji gotowych pasz i karm dla zwierząt, produkcji wyrobów piekarskich i mącznych, wytwarzania produktów przemiału zbóż, skrobi i wyrobów skrobiowych, a także produkcja pozostałych artykułów spożywczych (rys. 3).

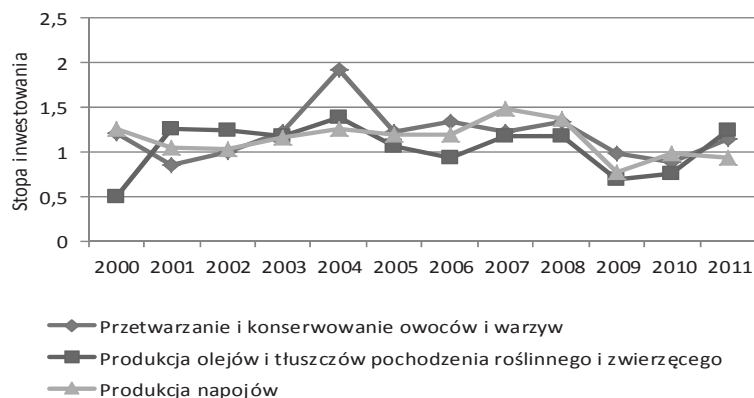


Rysunek 3

Działy przemysłu spożywczego o średniej stopie inwestowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

W okresie badawczym majątek trwały w niewielkim stopniu był odtwarzany w takich branżach, jak: przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw, produkcja napojów, produkcja olejów i tłuszczów pochodzenia roślinnego i zwierzęcego (rys. 4). Warto podkreślić, że w branżach tych w okresie spowolnienia gospodarczego, a szczególnie w latach 2009–2010, majątek trwały ulegał dekapitalizacji.



Rysunek 4

Działy przemysłu spożywczego o niskiej stopie inwestowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych GUS.

Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań wynika, że nakłady inwestycyjne w polskim przemyśle spożywczym w latach 2000–2011 wzrastały. Ich wzrost był jednak wolniejszy niż w przemyśle ogółem i całej gospodarce narodowej. Duży wpływ

na ożywienie inwestycyjne w przemyśle spożywczym miała perspektywa integracji z Unią Europejską. Proces ten przypadł na lata 2003–2004, wówczas przedsiębiorstwa zintensyfikowały procesy dostosowywania się do wymogów sanitarno-weterynaryjnych stawianych przez Wspólnotę. Ograniczenie aktywności inwestycyjnej nastąpiło w 2009 roku, co było konsekwencją światowego kryzysu finansowego. W analizowanym okresie w największym stopniu swój majątek odtwarzały przedsiębiorstwa branży mięsnej. W branży paszowej zaobserwowano stały i systematyczny wzrost nakładów inwestycyjnych. Producenci pasz nie doprowadzili również do dekapitalizacji swojego majątku, nawet w latach spowolnienia gospodarczego.

Literatura

- BOROWSKI R.: *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw przemysłowych*, PWN, Warszawa-Kraków 1990, s. 260–261.
- CIEŚLEWICZ W.: *Finansowe wsparcie inwestycji w polskim przemyśle rolno-spożywczym*, Zeszyty SGGW Problemy Rolnictwa Światowego, tom 11(26), zeszyt 2, Warszawa 2011, s. 5–15.
- DAVIES J.H., GOLDBERG R.A.: *A Concept of agribusiness*, Boston 1957, s. 13.
- DOTKUŚ W.: *Inwestycje rzeczowe*, w: *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, Cebrowska (red.), Warszawa 2005, s. 285.
- FLOREK J., CZERWIŃSKA-KAYZER D.: *Sposoby zarządzania ryzykiem działalności gospodarczej w przedsiębiorstwach produkujących pasze*, Zeszyty SGGW, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, zeszyt 98, Warszawa 2012, s. 123–134.
- GMYTRASIEWICZ M., KARMAŃSKA A.: *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa 2002, s. 11.
- HENZEL H.: *Wybrane problemy optymalizacji działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw*, *Studia Ekonomiczne AE w Katowicach nt.: Teoria i praktyka procesów inwestycyjnych*, Katowice 1999, s. 7–22.
- JÓŹWIAK W., KAGAN A.: *Gospodarstwa towarowe a gospodarstwa wielkotowarowe*, *Roczniki Nauk Rolniczych. Seria G*, tom 95, zeszyt 1, Warszawa 2008, s. 22–30.
- KAMERSCHEN D.R., MCKENZIE R.B., NARDINELLI C.: *Ekonomia*, Gdańsk 1991, s. 654.
- Niepublikowane dane GUS, F0-2, statystyczne sprawozdanie finansowe, produkcja artykułów spożywczych, produkcja napojów, 2000, ..., 2012.
- Polska Klasyfikacja Działalności – PKD: Złącznik do rozporządzenia Rady Ministrów z dn. 24.12.2007. Dz.U. 251, poz. 1885. GUS, Warszawa, www.stat.gov.pl, 2007.
- Rocznik Statystyczny Przemysłu 2002, ..., 2012. GUS, Warszawa, www.stat.gov.pl, 2003, ..., 2013.
- RÓŻAŃSKI J.: *Inwestycje rzeczowe w procesach rozwojowych przedsiębiorstw*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1998, s. 1–156.
- SULEWSKI P.: *Inwestycje w wyniki ekonomiczne gospodarstw indywidualnych*, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, Tom VII, zeszyt 1, Warszawa-Poznań 2005, s. 233–238.

Środki trwałe w gospodarce narodowej w 2011 roku, GUS, Warszawa, www.stat.gov.pl, 2012.

Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 roku (Dz.U. z 1994 r. Nr 121, poz. 501), art. 3, ust. 1, pkt 17.

WOŚ A.: *Inwestycje i akumulacja w rolnictwie chłopskim w latach 1988–1998*, Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy, zeszyt 466, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2000, s. 7.

WYSOCKI F., LIRA J.: *Statystyka opisowa*, Wyd. AR, Poznań 2005, s. 132.

Capital expenditure in the Polish food industry from 2000 to 2011

Abstract

The main goal of this study was to present and assess the volume of capital expenditure in the Polish food industry from 2000 to 2011. The study was prepared on the basis of reference publications and unpublished statistics of the Central Statistical Office concerning investments and fixed assets according to the branches of the food industry. The analysis was based on measures of the dynamics of phenomena. In order to assess the investment activity a simple investment rate was used. As results from the research, capital expenditure increased in the Polish food industry from 2000 to 2011. Integration with the European Union considerably influenced the investment growth. In the period under analysis the highest mean investment rate was observed in the fishing, meat processing and dairy sectors. The investment activity was limited in 2009, which was a consequence of the world crisis.

Leonard Smolarski

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wpływ dopłat bezpośrednich na strukturę użytkowanej ziemi w gospodarstwach rolników indywidualnych

Wstęp

Struktura agrarna determinuje rozwój rolnictwa, wpływa na optymalne wykorzystanie czynników produkcji i konkurencyjność gospodarstw, a także na sytuację ekonomiczną ludności rolniczej [Biernat-Jarka 2004, s. 26–29]. Struktura użytków rolnych stanowi podstawowy element w organizacji gospodarstwa, gdyż zależy od niej typ produkcyjny gospodarstwa. Wpływa na intensywność produkcji roślinnej i na kierunek produkcji polowej oraz na stopień wielokierunkowości produkcji roślinnej i jej elastyczność [Manteuffel 1981, s. 292–293]. Jednym z ważniejszych i stosunkowo nowych czynników mających znaczący wpływ na przemianę struktury agrarnej w Polsce są dopłaty bezpośrednie, które stanowią największą sumę funduszy pomocowych trafiających bezpośrednio do gospodarstw producentów rolnych. W latach 2004–2010 w ramach dopłat bezpośrednich polscy rolnicy otrzymali około 52 mld zł. Celem płatności bezpośrednich jest zabezpieczenie odpowiedniego poziomu dochodów rolników, bez wpływu na wzrost cen dla konsumentów.

Polscy rolnicy od 2004 roku zostali objęci uproszczonym systemem płatności (tzw. systemem jednolitej płatności obszarowej SAPS – *single area payment scheme*), który polega na stosowaniu płatności do hektara użytków rolnych (UR), bez względu na rodzaj produkcji rolniczej¹. Płatności bezpośrednie przysługują właścicielom, dzierżawcom lub użytkownikom gospodarstw rolniczych o powierzchni co najmniej 1 ha, przy czym działki rolne kwalifikujące się do płatności nie mogą być mniejsze niż 0,1 ha. Rolnik zobowiązany jest utrzymywać

¹Ustawa o płatnościach bezpośrednich do gruntów rolnych z 18 grudnia 2003 r. (Dz.U. z 2004 r. Nr 6, poz. 40); Ustawa o płatnościach do gruntów rolnych i płatności cukrowej z 26 stycznia 2007 r. (Dz.U. z 2007 r. Nr 35, poz. 217); Ustawa o zmianie ustawy o płatnościach do gruntów rolnych i płatności cukrowej oraz ustawy o opłacie skarbowej z dnia 29 lutego 2008 r. (Dz.U. z 2008 r. Nr 44, poz. 262. Tekst jednolity Dz.U. z 2008 r. Nr 170, poz. 1051).

grunty zgodnie z normami dobrej kultury rolnej (DKR) i wymogami wzajemnej zgodności przez cały rok kalendarzowy, w którym został złożony wniosek. Do jego obowiązków należy również uzyskać wpis do ewidencji producentów, poprzez nadanie numeru identyfikacyjnego przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa (ARiMR)² oraz w wyznaczonym terminie złożyć wniosek o przyznanie płatności do biura powiatowego ARiMR w terminie od 15 marca do 15 maja w roku, w którym stara się o płatność obszarową³.

Z uwagi na znaczący udział małych obszarowo gospodarstw w strukturze agrarnej Polski, płatności bezpośrednie mogą mieć wpływ na zmiany obszarowe poprzez zakup ziemi i w ten sposób przyczyniać się do powiększania gospodarstw rolnych przez zainteresowanych rolników. Jednakże z badań Mejszelis [2008, s. 386–391], Sadowskiego [2010, s. 297–302] oraz Kisiel, Babuchowskiej i Marks-Bielskiej [2008, s. 103–111] wynika, że duże znaczenie dopłat bezpośrednich w budżetach domowych rolników, użytkujących gospodarstwa o niewielkim areale, ograniczy sprzedaż ziemi w tej grupie gospodarstw, przy czym dalszy spodziewany wzrost ceny ziemi rolniczej dodatkowo będzie powstrzymywał rolników przed jej sprzedażą. Pozycja konkurencyjna na rynku związana jest m.in. z wielkością obszarową gospodarstwa⁴. Z uwagi na silne oddziaływanie dopłat bezpośrednich na ceny ziemi rolniczej [Weersink i in. 1999, s. 425–439], występuje rozbieżność między liczbą rolników, którzy chcą sprzedać ziemię i tymi, którzy chcą ją nabyć. Ograniczenie podaży ziemi rolniczej może wyhamować procesy restrukturyzacyjne w rolnictwie i tym samym zniechęcić część rolników do podejmowania jakichkolwiek działań. Michna [2007, s. 22–32] stawia nawet tezę, że obecny system dopłat bezpośrednich blokuje przemiany struktury agrarnej w Polsce. Stwierdza następnie, że trzeba opracować takie zasady podziału środków finansowych z płatności obszarowych, które będą bardziej sprzyjać przemianom agrarnym⁵.

²Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie wzoru wniosku o wpis do ewidencji producentów oraz wzoru zaświadczenia o nadanym numerze identyfikacyjnym z 21 stycznia 2004 r. (Dz.U. 2004 r. Nr 10, poz. 91).

³Dopuszczalne jest złożenie wniosku 25 dni kalendarzowych po tym terminie, czyli do 9 czerwca, jednakże za każdy dzień roboczy opóźnienia należna rolnikowi płatność będzie pomniejszana o 1%.

⁴Szczegółowe zmiany struktury obszarowej gospodarstw rolnych w Polsce w latach 2002–2010 omawiają Poczta i Rzeszutko [2012, s. 370–374].

⁵Zmiana struktury agrarnej powinna więc polegać na tym, aby przynajmniej 3/4 użytków rolnych znalazło się w gospodarstwach rozwojowych, a więc w takich, które są zdolne do odtwarzania potencjału produkcyjnego oraz do zwiększania nakładów na produkcję [Michna 2007, s. 10].

Cel i metody badań

Celem badań było określenie zmian w strukturze własnościowej i rodzajowej użytkowanej ziemi w indywidualnych gospodarstwach rolniczych w zależności od poziomu dopłat bezpośrednich. Dobór gospodarstw do badań był celowy. Badaniami objęto indywidualne gospodarstwa rolne z terenu województwa śląskiego, uczestniczące w systemie FADN (Farm Accountancy Data Network) – europejskim systemie zbierania danych z gospodarstw rolnych – prowadzące rachunkowość rolną pod nadzorem Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy (IERiGŻ-PIB)⁶. Obiekty znajdujące się w polu obserwacji polskiego FADN to gospodarstwa towarowe, mające zasadniczy udział w tworzeniu wartości dodanej rolnictwa. Za takie uznaje się te, które mieszczą się w grupie gospodarstw wytwarzających w danym regionie FADN około 90% wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej. Ustalona liczebność próby polskiego FADN, zaakceptowana przez Komisję Europejską, liczyła 11 191 gospodarstw reprezentujących obszar całego kraju. W tej liczbie znalazło się 1426 gospodarstw z „Regionu 800 – Małopolska i Pogórze”, w którym klasyfikowało się 301 badanych gospodarstw z terenu województwa śląskiego. Był to więc dobór celowy, odzwierciedlający liczebność przy uwzględnieniu struktury typów rolniczych, wielkości ekonomicznej i powierzchni użytków rolnych (UR).

W opracowaniu analizie poddano indywidualne gospodarstwa rolne z województwa śląskiego, prowadzące rachunkowość rolną w latach 2005–2008. Obszar ten został wybrany z uwagi na specyficzny charakter w ujęciu makroekonomicznym. W regionie tym gospodarstwa rolne położone są wokół terenów silnie uprzemysłowionych, z największą w kraju aglomeracją górnośląską (o znaczeniu europejskim), a rolnictwo jest bardzo zróżnicowane, zarówno pod względem wielkości gospodarstw, jak i charakteru produkcji. Wiele gospodarstw znajduje się na terenach miast i gmin miejsko-wiejskich.

Ocena struktury własnościowej i rodzajowej użytkowanej ziemi w badanych gospodarstwach rolniczych dokonana została na podstawie zmian w powierzchni zasobów, jakie zachodziły w poszczególnych latach analizowanego okresu. Przy określeniu zależności między zmianami struktury własnościowej i rodzajowej użytkowanej ziemi a poziomem dopłat bezpośrednich, gospodarstwa rolne podzielono na grupy. Kryterium podziału była wysokość dopłat bezpośrednich do gospodarstwa. Opierając się na liście rankingowej badanych gospodarstw rolniczych, wyodrębniono grupy według metody tzw. tercyli. Pierwsza grupa

⁶Ustawa o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych z 29 listopada 2000 r. (Dz.U. z 2001 r. Nr 3, poz. 20).

gospodarstw obejmowała 33,3% ich zbiorowości o najniższym poziomie płatności bezpośrednich, druga o przeciętnej (33,3% zbiorowości), a trzecia o wartości najwyższej (33,3% zbiorowości). W ten sposób uzyskano podział gospodarstw rolniczych ze względu na poziom płatności bezpośrednich na pierwszą (I), drugą (II) oraz trzecią (III) grupę.

Wyniki badań

W tabeli 1 przedstawiono średnie wysokości dopłat bezpośrednich jakie trafiały do gospodarstw rolnych w analizowanym okresie w podziale na powierzchnię, typ rolniczy i wielkość ekonomiczną.

Tabela 1

Dopłaty bezpośrednie (zł/gospodarstwo) według powierzchni, typu rolniczego i wielkości ekonomicznej gospodarstw rolniczych

Grupa gospodarstw	Lata				Zmiana 2008/2005	
	2005	2006	2007	2008	zł	%
Dopłaty bezpośrednie według powierzchni UR [zł]						
Małe (< 10 ha)	1 907,0	3 217,2	3 141,0	3 651,4	1 744,4	191,5
Średnie (10–20 ha)	5 031,5	6 482,9	6 488,9	8 080,4	3 048,9	160,6
Duże (> 20)	12 985,6	16 751,2	19 686,7	23 306,4	10 320,8	179,5
Dopłaty bezpośrednie według typu rolniczego [zł]						
Uprawy polowe	12 384,3	13 741,1	16 980,0	25 973,0	13 588,7	209,7
Zwierzęta w systemie wypasowym	7 428,7	11 243,0	12 918,2	14 389,8	6 961,1	193,7
Zwierzęta ziarnożerne	6 519,8	8 794,3	8 806,2	10 826,0	4 306,2	166,0
Mieszane	8 954,1	11 928,2	12 289,2	13 688,8	4 734,7	152,9
Dopłaty bezpośrednie według wielkości ekonomicznej [zł]						
Małe (< 6 ESU)	3 365,0	4 628,4	4 513,0	6 140,4	2 775,4	182,5
Średnie (6–16 ESU)	7 558,1	9 326,8	10 656,7	13 315,5	5 757,4	176,2
Duże (> 16 ESU)	12 977,5	17 135,3	20 646,9	26 006,0	13 028,5	200,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN.

Z uwagi na coroczny wzrost puli środków finansowych z tytułu płatności obszarowych, zagwarantowany odpowiednimi przepisami krajowymi i unijnymi we wszystkich grupach gospodarstw, na ogół średnie kwoty w poszczególnych gospodarstwach od 2005 roku systematycznie zwiększały się. Jednakże dynamika ich wzrostu była niejednorodna w poszczególnych latach, gdyż zależała od

stawki płatności do 1 ha UR, a te z kolei określone były odrębnymi przepisami w każdym kolejnym roku. W 2007 roku średnie stawki dopłat zarówno z tytułu JPO, jak i UPO były tylko minimalnie wyższe od tych z 2006 roku, stąd różnice w wypłaconych kwotach między tymi latami były stosunkowo mniejsze niż między 2005 a 2006 rokiem⁷.

Zasady przyznawania płatności bezpośrednich powodują, że są one odpowiednio proporcjonalne do wielkości obszarowych gospodarstw. W grupie wydzielonej ze względu na wielkość powierzchni UR najniższe płatności w poszczególnych latach otrzymywały gospodarstwa małe (< 10 ha). W 2005 roku była to kwota w wysokości 1907 zł, która wzrosła w 2008 roku do 3651,4 zł, czyli o 91,5%. W gospodarstwach średnich (10–20 ha) wzrost płatności w tym samym okresie był relatywnie mniejszy, lecz kwoty były tu znacznie wyższe i z 5031,5 zł zwiększyły się do 8080,4 zł, tj. o 60,6%. Najwyższe dopłaty otrzymywały gospodarstwa największe pod względem obszarowym (> 20 ha), których kwoty były zdecydowanie większe, a więc i coroczny przyrost płatności również był relatywnie wysoki. W 2005 roku do tych gospodarstw wpłynęło średnio 12 985,6 zł z tendencją rosnącą do 2008 roku, w którym osiągnęły wartość 23 306,4 zł, co w stosunku do 2005 roku oznaczało przyrost płatności o 79,5%.

W podziale ze względu na typy rolnicze największe dopłaty otrzymywały gospodarstwa o typie uprawy polowe. Potwierdza to fakt, że gospodarstwa te do produkcji rolniczej potrzebują dużych powierzchni UR. W 2005 roku trafiło do nich średnio 12 384,3 zł, a w 2008 roku dopłaty zwiększyły się aż o 109,7%, tj. do kwoty 25 973 zł. Był to zarazem największy przyrost dopłat z wszystkich badanych grup gospodarstw w analizowanym okresie. Na tak ukształtowane wielkości dopłat obszarowych w dużej mierze wpłynęły korzystne zmiany obszarowe, jakie zachodziły w tej grupie gospodarstw, w której powierzchnia UR systematycznie powiększała się, a najbardziej wzrosła w latach 2007–2008. Nieco mniejszy poziom płatności uzyskiwały gospodarstwa o typie zwierzęta wypasowe. W 2005 roku ich średnia kwota wynosiła 7428,7 zł, a w 2008 roku była to wartość 14 389,8 zł, co stanowiło zwiększenie dopłat w stosunku do 2005 roku o 93,7%. Należy nadmienić, że od 2007 roku obowiązywały płatności zwierzęce do trwałych użytków zielonych (TUZ), których wysokość do powierzchni 1 ha UR była większa niż do innych upraw, a więc ta grupa gospodarstw skorzystała z nich najwięcej. W gospodarstwach o typie mieszanym wielkość płatności bezpośrednich zawierała się w granicach od 8954,1 zł w 2005 roku do 13 688,8 zł

⁷W 2007 roku relacje kursowe pomiędzy polską walutą 1 PLN a unijną 1 EURO były mniej korzystne przy wyliczaniu dopłat dla rolników, a dodatkowo jeszcze płatności z tytułu UPO „inne rośliny” zmniejszyły się w stosunku do 2006 roku, co spowodowało, że środki finansowe otrzymane przez gospodarstwa korzystające w większości z tej grupy płatności relatywnie niewiele wzrosły.

w 2008 roku i w porównaniu do 2005 roku płatności obszarowe wzrosły w tej grupie w 2008 roku o 52,9%. Najmniejsze kwoty z tytułu dopłat bezpośrednich trafiały do gospodarstw o typie zwierzęta ziarnożerne. Wynikało to z charakteru i organizacji tych gospodarstw, które nie potrzebowały do produkcji aż tak dużych powierzchni UR, gdyż większość pasz do użytku w tych gospodarstwach mogła być sprowadzana z zewnątrz. W 2005 roku płatności w tej grupie wynosiły średnio 6519,8 zł i wzrosły w 2008 roku do 10 826 zł, tj. o 66%.

Wysokość dopłat bezpośrednich wydzielonych według wielkości ekonomicznej badanych gospodarstw pokazuje, że największe środki finansowe z tego tytułu wpływały do gospodarstw największych (> 16 ESU). W poszczególnych latach średnia wartość dopłat była zbliżona do tych wielkości, jakie otrzymywały gospodarstwa duże (> 20 ha) pod względem obszarowym. Oznacza to, że najwięcej płatności w tej grupie (> 16 ESU) pozyskiwały gospodarstwa duże pod względem powierzchni UR o typach rolniczych uprawy polowe i zwierzęta wypasowe. W 2005 roku ich średnie płatności wynosiły 12 977,5 zł, wzrastając o 100,4% w 2008 roku, tj. do kwoty 26 006 zł, która zarazem stanowiła największą wysokość dopłat z wszystkich analizowanych grup gospodarstw. Do gospodarstw średnich (6–16 ESU) w tym samym okresie wpływały kwoty o około połowę mniejsze i zawierały się w przedziale od 7558,1 zł w 2005 roku do 13 315,5 zł w 2008 roku. Najmniej pieniędzy z dopłat obszarowych pozyskiwali rolnicy z gospodarstw małych (< 6 ESU). Były to w większości gospodarstwa najmniejsze pod względem obszarowym i produkcyjnym. W 2005 roku wysokość dopłat wynosiła 3365 zł, a w kolejnych latach ich wzrost nie był relatywnie duży. W latach 2006–2007 płatności ustabilizowały się na poziomie odpowiednio 4628,4–4513 zł/gospodarstwo, zwiększając się w 2008 roku do kwoty 6140,4 zł/gospodarstwo, czyli wzrosły w stosunku do 2005 roku o 82,5%.

W tabeli 2 przedstawiono zmiany jakie zachodziły w strukturze zasobów ziemi własnej i obcej będącej w użytkowaniu właścicieli badanych gospodarstw w zależności od poziomu dopłat bezpośrednich. Największa całkowita powierzchnia ziemi ogółem w użytkowaniu w każdym analizowanym roku występowała w gospodarstwach z grupy o najwyższym poziomie dopłat bezpośrednich. Jest to zrozumiałe, ponieważ stawki płatności bezpośrednich przyznawane są do jednostki powierzchni UR, a więc są odpowiednio proporcjonalne do wielkości obszarowych gospodarstw. Charakterystyczna tylko dla tej grupy gospodarstw była natomiast jednolita tendencja wzrostowa użytkowanej ziemi, zarówno własnej, jak i dzierżawionej. Ogółem całkowita powierzchnia ziemi będącej w użytkowaniu w 2005 roku w tej grupie stanowiła przeciętnie 51,6 ha, wzrastając w 2008 roku do 67,2 ha, tj. o 15,6 ha. W grupie gospodarstw o średnim poziomie dopłat bezpośrednich wystąpiła natomiast niejednolita tendencja wzrostowa użytkowanej ziemi, która z 18 ha w 2005 roku zwiększyła się do 23,8 ha w 2006 roku, ze

Tabela 2

Zmiany w strukturze własnościowej użytkowanej ziemi w zależności od poziomu dopłat bezpośrednich

Lp.	Wyszczególnienie	Lata								Zmiana 2008/2005	
		2005		2006		2007		2008			
		ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%
		Grupa I									
1	Ziemia własna w użytkowaniu	12,5	45,1	8,0	60,2	9,8	64,0	12,3	63,9	-0,2	98,4
2	Ziemia dzierżawiona na 1 rok i dłużej	15,1	54,6	5,3	39,8	5,5	35,8	6,8	35,4	-8,3	45,0
3	Ziemia dzierżawiona na krócej niż 1 rok	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	0,2	0,1	0,7	0,1	100,0
4	Ziemia użytkowana na podstawie umowy o udział w zbiorach	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Ogółem ziemia w użytkowaniu	27,7	100,0	13,3	100,0	15,3	100,0	19,2	100,0	-8,5	69,3
Grupa II											
1	Ziemia własna w użytkowaniu	11,1	62,0	12,9	54,2	11,4	52,4	13,3	51,9	2,2	119,8
2	Ziemia dzierżawiona na 1 rok i dłużej	6,7	37,3	10,8	45,3	10,2	46,6	12,2	47,3	5,5	182,1
3	Ziemia dzierżawiona na krócej niż 1 rok	0,1	0,3	0,1	0,5	0,2	1,0	0,2	0,8	0,1	200,0
4	Ziemia użytkowana na podstawie umowy o udział w zbiorach	0,1	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	0,0
5	Ogółem ziemia w użytkowaniu	18,0	100,0	23,8	100,0	21,8	100,0	25,7	100,0	7,7	142,8
Grupa III											
1	Ziemia własna w użytkowaniu	22,0	42,6	22,1	42,2	25,3	44,2	27,4	40,8	5,4	124,5
2	Ziemia dzierżawiona na 1 rok i dłużej	29,6	57,4	30,2	57,7	31,9	55,7	39,5	58,8	9,9	133,4
3	Ziemia dzierżawiona na krócej niż 1 rok	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,3	0,4	0,3	0,0
4	Ziemia użytkowana na podstawie umowy o udział w zbiorach	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
5	Ogółem ziemia w użytkowaniu	51,6	100,0	52,4	100,0	57,2	100,0	67,2	100,0	15,6	130,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN.

spadkiem w 2007 roku do 21,8 ha. W 2008 roku całkowita powierzchnia użytkowanej ziemi wynosiła 25,7 ha, co stanowiło jej przyrost w porównaniu do 2005 roku o 7,7 ha. Nieco inaczej kształtowały się udziały użytkowanej przez rolników ziemi w gospodarstwach o najniższym poziomie dopłat bezpośrednich. W 2005 roku całkowita powierzchnia ziemi ogółem wynosiła 27,7 ha (więcej niż w gospodarstwach grupy drugiej w tym samym roku), lecz w ciągu kolejnego roku nastąpił jej wysoki spadek aż o 48,0% i w 2006 roku rolnicy użytkowali już tylko 13,3 ha ziemi. W 2008 roku powierzchnia wzrosła do 19,2 ha i w porównaniu do 2005 roku był to spadek o 30,7%.

Zagospodarowanie ziemi dzierżawionej w grupie o najwyższym poziomie dopłat miało charakter jednolitej tendencji rosnącej (z 29,6 ha w 2005 r. do 39,5 ha w 2008 r., tj. o 9,9 ha). W gospodarstwach o średnich płatnościach rolnicy dzierżawili w 2008 roku 12,2 ha ziemi (tj. o 5,5 ha więcej niż w 2005 r.). W grupie o najniższych dopłatach powierzchnia dzierżaw w tym samym czasie spadła aż o 55%, tj. do 6,8 ha w 2008 roku. W obydwu grupach (o najwyższych i średnich płatnościach) powierzchnia zasobów ziemi własnej gospodarujących rolników zwiększała się w mniejszym stopniu niż dzierżawionej. W porównaniu do 2005 roku, w grupie trzeciej wzrosła w 2008 roku do 27,4 ha, tj. o 24,5%, a w grupie drugiej do 13,3 ha, tj. o 19,8%. Z kolei w gospodarstwach o najniższych dopłatach powierzchnia ziemi własnej była bardziej ustabilizowana w badanym okresie i w 2008 roku wynosiła 12,3 ha, co w porównaniu z 2005 roku oznaczało spadek zaledwie o 1,6%.

We wszystkich grupach analizowanych gospodarstw w badanym okresie struktura własnościowa zasobów użytkowanej ziemi podlegała zmianom w zależności od poziomu płatności bezpośrednich. Z uwagi na fakt, iż dopłaty przyznawane były do jednostki powierzchni UR, ich wielkość pozostawała w proporcji do obszaru gospodarstwa. Stąd też, aby pozyskać większe środki finansowe z tytułu płatności bezpośrednich, niektórzy rolnicy decydowali się na powiększanie własnych gospodarstw. Głównie była to grupa posiadająca gospodarstwa o większym areale, w których powierzchnia UR była zasadniczym czynnikiem ich produkcji rolniczej. Były to więc przeważnie gospodarstwa o typie uprawy polowe, w których produkcja wymaga większego zaangażowania ziemi, w celu zapewnienia ich właścicielom zadowalających dochodów. Zmiany w wielkości powierzchni gospodarstw rolnych odbywały się głównie poprzez zakup gruntów lub też ich dzierżawienie od rolników prowadzących gospodarstwa mniejsze pod względem obszarowym i produkcyjnym. W grupie gospodarstw o najniższym poziomie dopłat bezpośrednich (tab. 2) można stwierdzić, że w latach 2005–2006 powierzchnia gospodarstw zmniejszała się i dotyczyło to zarówno ziemi własnej, jak i dzierżawionej. Dopiero od 2007 roku powierzchnia tych gospodarstw zaczęła nieznacznie wzrastać. W 2005 roku w strukturze własnościowo-

wej tych gospodarstw ziemia dzierżawiona przeważała (54,6%) nad gruntami w użytkowaniu własnym (45,1%), lecz od 2006 roku wystąpiło zjawisko odwrotne i to ziemia własna w użytkowaniu stanowiła większość, od 60,2% w 2006 roku do 63,9% w 2008 roku. W grupie gospodarstw o średnim poziomie dopłat w każdym analizowanym roku w strukturze własnościowej przeważała ziemia własna (od 51,9% w 2008 r. do 62,0% w 2005 r.), a w gospodarstwach o najwyższych dopłatach było odwrotnie i to UR pozostające w dzierżawie stanowiły większość (57,4% w 2005 r. i 58,8% w 2008 r.). Zasadniczą przyczyną tych zmian jakie zachodziły w analizowanym okresie w strukturze własnościowej użytkowanej przez rolników ziemi było wprowadzenie systemu płatności bezpośrednich do powierzchni UR. Przed wprowadzeniem systemu dopłat obszarowych powierzchnia użytkowanej przez rolników ziemi była relatywnie ustabilizowana, a zmiany w strukturze własnościowej były powodowane także innymi czynnikami. W 2005 roku do gospodarstw wpłynęły pierwsze pieniądze z tytułu dopłat bezpośrednich, a w 2006 roku niektórzy rolnicy z gospodarstw średnich i dużych podejmowali decyzje o zwiększaniu powierzchni uprawowej poprzez zakup lub dzierżawę ziemi. W gospodarstwach mniejszych korzyści z tytułu płatności nie były wtedy jeszcze tak wymierne, stąd też wielu rolników z tej grupy decydowało się na sprzedaż lub oddanie w dzierżawę własnej ziemi. Od 2007 roku również i w tych gospodarstwach przybywało powierzchni ziemi własnej (do 12,3 ha w 2008 r.) i dzierżawionej (do 6,8 ha). W gospodarstwach o średnim poziomie płatności wystąpiła tendencja malejącego udziału ziemi własnej w strukturze użytkowania powierzchni i od 2005 roku (62,0%) następował jej jednolity spadek do 2008 roku, w którym udział ten wyniósł 51,9%. Z kolei od 2006 roku nieznacznie, lecz sukcesywnie w strukturze użytkowania powierzchni przyrastał udział ziemi dzierżawionej (45,3% w 2006 r. do 47,3% w 2008 r.). Rolnicy z grupy gospodarstw o najwyższym poziomie dopłat bezpośrednich od samego początku wprowadzenia systemu dopłat obszarowych byli przekonani o korzyściach płynących z użytkowania dodatkowych gruntów przeznaczonych pod uprawy roślin. Uwidacznia się to poprzez fakt, że zarówno powierzchnia ziemi własnej, jak i dzierżawionej wykazywały jednolitą tendencję rosnącą w badanym okresie. Ponadto rolnicy z tej grupy przejmowali zdecydowanie najwięcej powierzchni UR w dzierżawę, od 29,6 ha w 2005 roku do 39,5 ha w 2008 roku. Oznacza to, że opłacało im się przejmować w użytkowanie grunty słabsze, nieprzynoszące korzyści innym lub też przeznaczone na sprzedaż. Od 2007 roku rolnicy byli już przekonani o korzyściach płynących z powiększania obszaru UR, których koszty uprawy były częściowo rekompensowane przez płatności bezpośrednie, o czym świadczy zdecydowany wzrost powierzchni, zarówno ziemi własnej, jak i dzierżawionej w latach 2007–2008 we wszystkich analizowanych grupach gospodarstw.

W tabeli 3 przedstawiono zmiany jakie zachodziły w strukturze rodzajowej ziemi będącej w użytkowaniu właścicieli badanych gospodarstw w zależności od poziomu dopłat bezpośrednich. W badanym okresie we wszystkich grupach gospodarstw powierzchnia UR była nieznacznie mniejsza od całkowitej powierzchni ogółem ziemi. Tendencje zmian w ogólnej powierzchni UR były zbliżone do tych, jakie występowały w strukturze własnościowej użytkowanej ziemi ogółem. Największą ogólną powierzchnię UR w każdym badanym roku uzyskiwały gospodarstwa z grupy o najwyższym poziomie dopłat bezpośrednich. Razem UR w tej grupie w 2005 roku stanowiły 50,1 ha, wzrastając w 2008 roku do 65,8 ha, co w porównaniu do 2005 roku oznaczało, że przybyło średnio 15,7 ha, tj. 31,3%. Jeszcze większy relatywnie wzrost wystąpił w grupie gospodarstw o średnim poziomie dopłat bezpośrednich, w której w 2005 roku powierzchnia UR wynosiła 17 ha, a w 2008 roku było to już 24,6 ha, czyli więcej o 44,7%. W tym samym okresie w grupie gospodarstw o najniższym poziomie dopłat bezpośrednich nastąpił spadek powierzchni UR z 26,2 ha w 2005 roku do 17,9 ha w 2008 roku, tj. nastąpiło zmniejszenie o 31,7%.

We wszystkich analizowanych grupach gospodarstw struktura rodzajowa użytkowanej ziemi ulegała zmianom w zależności od wysokości dopłat bezpośrednich. W gospodarstwach o najwyższych dopłatach powierzchnia gruntów ornych w latach 2005–2006 była względnie ustabilizowana i wynosiła odpowiednio 46–44,9 ha, natomiast od 2007 roku następował jej sukcesywny przyrost i w 2008 roku wynosiła 60,6 ha, czyli w porównaniu z 2005 roku wzrosła o 31,7%. Jeszcze większy relatywnie wzrost wystąpił w grupie gospodarstw o średnim poziomie dopłat bezpośrednich, w której w 2005 roku grunty orne stanowiły 14,5 ha, a w 2008 roku było to 20,3 ha, tj. więcej o 40%. Jedynie w grupie gospodarstw o najniższych dopłatach powierzchnia gruntów ornych zmniejszyła się z 21,5 ha w 2005 roku do 14,9 ha w 2008 roku, tj. o 30,7%. Średnia powierzchnia trwałych użytków zielonych (TUZ) była największa w grupie gospodarstw o najwyższym poziomie płatności bezpośrednich z tendencją spadkową od 2006 roku z 6 ha do 5,2 ha w 2008 roku. Odwrotna sytuacja wystąpiła w grupie gospodarstw o średnim poziomie dopłat, w której od samego początku okresu badawczego wystąpiła jednolita tendencja rosnąca powierzchni TUZ, z 2,4 ha w 2005 roku do 4,3 ha w 2008 roku, tj. o 79,2%. Nieco inaczej kształtował się udział TUZ w grupie gospodarstw o najniższym poziomie dopłat bezpośrednich. W 2005 roku ich średnia powierzchnia wynosiła 4,7 ha, a w 2006 roku nastąpił jej spadek o 40,4%, tj. do 1,9 ha, po czym w kolejnych latach udział TUZ nieznacznie wzrastał, a w 2008 roku osiągnął poziom 2,9 ha, co w porównaniu do 2005 roku stanowiło spadek o 38,3%.

Zmiany w strukturze rodzajowej użytkowanej ziemi dokonywały się w okresie funkcjonowania systemu płatności bezpośrednich, a więc ich wpływ

Tabela 3

Zmiany w strukturze rodzajowej użytkowanej ziemi w zależności od poziomu dopłat bezpośrednich

Lp.	Wyszczególnienie	Lata								Zmiana 2008/2005	
		2005		2006		2007		2008			
		ha	%	ha	%	ha	%	ha	%	ha	%
Grupa I											
1	Grunty orne, w tym:	21,5	81,9	10,3	83,9	12,0	84,4	14,9	83,1	−6,6	69,3
1a	plantacje wieloletnie	0,1	0,3	0,1	1,0	0,1	0,6	0,1	0,4	0,0	100,0
1b	ugory i odłogi	0,4	1,4	0,3	2,3	0,2	1,3	0,1	0,4	−0,3	25,0
2	Sady, szkółki drzew owocowych, winnice	0,0	0,2	0,1	1,1	0,2	1,1	0,1	0,8	0,1	0,0
3	Trwałe użytki zielone	4,7	17,9	1,9	15,0	2,1	14,5	2,9	16,1	−1,8	61,7
4	Razem użytki rolne	26,2	100,0	12,3	100,0	14,3	100,0	17,9	100,0	−8,3	68,3
Grupa II											
1	Grunty orne, w tym:	14,5	85,6	19,1	84,2	17,0	82,1	20,3	82,4	5,8	140,0
1a	plantacje wieloletnie	0,1	0,4	0,0	0,1	0,1	0,5	0,2	0,7	0,1	200,0
1b	ugory i odłogi	0,4	2,1	0,2	0,8	0,1	0,5	0,1	0,6	−0,3	25,0
2	Sady, szkółki drzew owocowych, winnice	0,1	0,3	0,1	0,3	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0
3	Trwałe użytki zielone	2,4	14,1	3,5	15,5	3,7	17,8	4,3	17,5	1,9	179,2
4	Razem użytki rolne	17,0	100,0	22,7	100,0	20,7	100,0	24,6	100,0	7,6	144,7
Grupa III											
1	Grunty orne, w tym:	46,0	91,8	44,9	88,2	50,2	89,9	60,6	92,0	14,6	131,7
1a	plantacje wieloletnie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
1b	ugory i odłogi	0,2	0,5	0,2	0,3	0,1	0,2	0,8	1,2	0,6	400,0
2	Sady, szkółki drzew owocowych, winnice	0,2	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	−0,2	0,0
3	Trwałe użytki zielone	3,9	7,9	6,0	11,8	5,7	10,1	5,2	7,9	1,3	133,3
4	Razem użytki rolne	50,1	100,0	50,9	100,0	55,9	100,0	65,8	100,0	15,7	131,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FADN.

wynikający z wielkości środków finansowych przekazywanych do określonych upraw był ważnym czynnikiem przy podejmowaniu przez rolników decyzji dotyczących zmian w gospodarowaniu strukturą użytkowania ziemi we własnych gospodarstwach. Grupa o najwyższym poziomie dopłat bezpośrednich to głównie gospodarstwa o typie uprawy polowe, w których produkcja roślinna, a zarazem powierzchnia upraw odgrywa zasadniczą rolę w produkcji rolniczej. W 2005 roku udział gruntów ornych w tej grupie stanowił 91,8% i obniżył się jeszcze o 3,6 p.p. w 2006 roku do 88,2%, lecz w kolejnych latach wzrastał i w 2008 roku osiągnął

92%. Może to oznaczać, że przed wprowadzeniem dopłat bezpośrednich udział gruntów ornych w strukturze stopniowo się zmniejszał, głównie na rzecz TUZ i zwiększania liczby gospodarstw o typie zwierzęta wypasowe. Po otrzymaniu pierwszych środków finansowych w 2005 roku rolnicy z tej grupy podejmowali korzystne dla siebie decyzje o zwiększaniu upraw na gruntach ornych, jednakże okres jaki upłynął do 2006 roku był zbyt krótki na ich realizację, stąd też dopiero od 2007 roku udział gruntów ornych zwiększał się. Założenie to potwierdzają udziały TUZ w strukturze użytków rolnych w tym samym okresie badawczym. W 2005 roku stanowiły one 7,9%, wzrastając jeszcze w 2006 roku do 11,8%, natomiast w kolejnych latach następował ich systematyczny spadek, który spowodował, że w 2008 roku TUZ osiągnęły ponownie 7,9% udziału. Gospodarstwa o najniższym poziomie dopłat bezpośrednich są najmniejsze obszarowo, a więc gospodarujący w nich rolnicy stosunkowo szybko mogli zareagować na korzystne zmiany wynikające z dopłat bezpośrednich. Od samego początku okresu badawczego udział gruntów ornych w tej grupie powiększał się i z 81,9% w 2005 roku wzrósł do 84,4% w 2007 roku. W 2008 roku udział ten zmniejszył się do 83,1%. Sytuacja taka była spowodowana wielkością TUZ w strukturze UR, których udział w tej grupie gospodarstw był największy, lecz systematycznie malał w latach 2005–2007 (odpowiednio z 17,9 do 14,5%), co oznaczało zmniejszenie się powierzchni paszowej, głównie w gospodarstwach o typie zwierzęta wypasowe. Zaobserwowany wzrost udziału TUZ w strukturze w 2008 roku wynikał głównie ze zmiany przepisów w systemie dopłat bezpośrednich w 2007 roku, które wprowadzały dodatkowe płatności do TUZ, z tytułu tzw. płatności zwierzęcych. Od tego roku rolnikom lepiej opłacało się posiadanie większej powierzchni TUZ, a więc oznaczało to również powiększanie produkcji w gospodarstwach, głównie o typie zwierzęta wypasowe. Nieco inaczej ukształtowały się relacje w strukturze rodzajowej użytkowanej ziemi w gospodarstwach o średnim poziomie dopłat. Udział gruntów ornych w latach 2005–2007 wykazywał słabą tendencję spadkową do (82,1% 2007 r.), nieznacznie tylko wzrastając w 2008 roku (82,4%). Udział TUZ wykazywał natomiast tendencję rosnącą w latach 2005–2007 (do 17,8%), nieznacznie tylko obniżając się w 2008 roku (do 17,5%). Można wnioskować, że spadek w tej grupie od 2008 roku byłby większy, gdyby nie zostały wprowadzone płatności zwierzęce do TUZ. Sady, szkółki drzew owocowych oraz ugory i odłogi stanowiły znikomy udział w strukturze UR, a plantacji wieloletnich w grupie trzeciej nie było wcale.

Wnioski

W opracowaniu określono wielkość zmian w strukturze własnościowej i rodzajowej użytkowanej ziemi w indywidualnych gospodarstwach rolniczych w zależności od poziomu dopłat bezpośrednich. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Najwyższe dopłaty bezpośrednie otrzymywali właściciele gospodarstw największych, zarówno pod względem obszarowym, jak i wielkości ekonomicznej, a spośród gospodarstw wydzielonych ze względu na system produkcji rolniczej, w tych o typie uprawy polowe.
2. Rolnicy z gospodarstw największych pod względem obszarowym od samego początku wprowadzenia systemu dopłat bezpośrednich powiększali areal własnych gospodarstw poprzez zakup ziemi i dzierżawienie powierzchni użytków rolnych pod uprawę.
3. Na ogół udział gruntów ornych w strukturze użytków rolnych wszystkich gospodarstw zwiększał się, podczas gdy średnia powierzchnia trwałych użytków zielonych zmniejszała się w gospodarstwach największych, a w tych najmniejszych ulegała zwiększeniu. Zasadniczą tego przyczyną był relatywnie wysoki udział trwałych użytków zielonych w gospodarstwach mniejszych obszarowo (w których przeważały głównie te o typie zwierzęta wypasowe) i wprowadzenie w 2007 roku dodatkowych płatności do łąk i pastwisk z tytułu tzw. płatności zwierzęcych. Spowodowało to lepszą opłacalność produkcji dla właścicieli tej grupy gospodarstw, a tym samym zwiększyło zainteresowanie dodatkową powierzchnią trwałych użytków zielonych.
4. Dopłaty bezpośrednie były ważnym czynnikiem przyczyniającym się do zwiększenia powierzchni użytkowanej przez rolników ziemi, głównie poprzez uprawę na gruntach ornych.

Literatura

- BIERNAT-JARKA A.: *Kierunki zmian Wspólnej Polityki Rolnej UE. Problemy rolnictwa światowego*, tom XI, cz. I i II, 2004.
- KISIEL R., BABUCHOWSKA K., MARKS-BIELSKA R.: *Wykorzystanie dopłat bezpośrednich przez rolników z województwa warmińsko-mazurskiego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2008.
- MANTEUFFEL R.: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*, Państwowe Wydawnictwo Rolnicze i Leśne, Warszawa 1981.
- MEJSZELIS M.: *Zmiany struktury obszarowej w aspekcie kierunków rozwoju gospodarstw rolnych i dopłat bezpośrednich*, Roczniki Naukowe SERiA, t. X, z. 3, 2008.

- MICHNA W.: *Sterowane i samoistne przemiany struktury agrarnej w różnych regionach kraju*, Komunikaty – Raporty – Ekspertyzy, t. 529, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.
- POCZTA W., RZESZUTKO A.: *Rozwój rolnictwa w Polsce w warunkach Wspólnej Polityki Rolnej*, Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, nr 8 (57), 2012.
- Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie wzoru wniosku o wpis do ewidencji producentów oraz wzoru zaświadczenia o nadanym numerze identyfikacyjnym z 21 stycznia 2004 r. (Dz.U. z 2004 r. Nr 10, poz. 91).
- SADOWSKI A.: *Zmiany agrarne w polskim rolnictwie jako efekt procesów integracyjnych z UE*, Roczniki Naukowe SERiA, t. XII, z. 2, 2010.
- Ustawa o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych z 29 listopada 2000 r. (Dz.U. z 2001 r. Nr 3, poz. 20).
- Ustawa o płatnościach bezpośrednich do gruntów rolnych z 18 grudnia 2003 r. (Dz.U. z 2004 r. Nr 6, poz. 40).
- Ustawa o płatnościach do gruntów rolnych i płatności cukrowej z 26 stycznia 2007 r. (Dz.U. z 2007 r. Nr 35, poz. 217).
- Ustawa o zmianie ustawy o płatnościach do gruntów rolnych i płatności cukrowej oraz ustawy o opłacie skarbowej z dnia 29 lutego 2008 r. (Dz.U. z 2008 r. Nr 44, poz. 262. Tekst jednolity Dz.U. z 2008 r. Nr 170, poz. 1051).
- WEERSINK A., CLARK J., TURVEY C., SARKAR R.: *The effect of agricultural policy on farmland values*, Land Economics 1999, 75 (3).

The impact of direct payments for the structure of agricultural land area in individual farms

Abstract

The paper presented the impact of direct payments on the structure of agricultural land area in the agricultural holdings. The research included individual agricultural holdings (located in Silesian Voivodeship), participating in the EU-FADN. The research period covered the years 2005–2008. It was shown that the largest holdings both in terms of the area and economic size received the highest funds from direct payments. Farmers with the largest holdings in terms of the area enlarges the area of their farms by purchasing agricultural land and lease of farmland since the beginning of the introduction of the direct payment system. The direct payment system contributed to the increase of the area of land used by the farmers, mainly by cultivation of arable land.

Paweł Ważniewski

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

Skala i rentowność inwestycji w gospodarce odpadami

Wstęp

Procesy inwestycyjne przedsiębiorstw gospodarujących odpadami wyróżniają się na tle innych branż pod względem celów, motywów oraz uwarunkowań. Motywem niekoniecznie jest spodziewana stopa zwrotu z inwestycji, a na przykład potrzeba spełnienia określonych wymagań prawnych. Dodatkowo część przedsiębiorstw jest zakładami budżetowymi gmin bądź jednoosobowymi spółkami gminnymi. Podmiot taki ma wówczas charakter przedsiębiorstwa komunalnego realizującego inne cele niż przedsiębiorca prywatny, w szczególności – według ustawy o gospodarce komunalnej – jest to bieżące i nieprzerwane zaspokajanie zbiorowych potrzeb ludności w drodze świadczenia usług powszechnie dostępnych [Dz.U. z 2011 r. nr 45, poz. 236].

Niemniej każde z tych przedsiębiorstw działa w warunkach gospodarki rynkowej i planowana inwestycja musi opierać się na rachunku ekonomicznym, a zatem ma zapewnić określony poziom przyszłych przychodów i osiągnięcie rentowności.

Poziom i struktura inwestycji w gospodarce odpadami wynika między innymi z polityki państwa dążącego do osiągnięcia określonych skutków makroekonomicznych, w szczególności korzyści z poprawy stanu ochrony środowiska. Ponadto inwestycje w gospodarce odpadami, obejmujące zwykle budowę i modernizację infrastruktury, mają charakter autonomiczny, dlatego w ich wyniku może wystąpić efekt mnożnikowy [Por. Samuelson, Nordhaus 1995, 118–146; Bożyk 2008, s. 79–80; Łaski, Osiatyński, Zięba 2010, s. 7].

Wobec powyższego godne uwagi jest określenie, jakie kierunki, wielkość i efekty przyjmują procesy inwestycyjne w gospodarce odpadami w związku z tak szczególnymi uwarunkowaniami prawnymi i ekonomicznymi.

Cel i metody badania

Celem niniejszego opracowania jest określenie skali i dynamiki inwestycji w gospodarce odpadami na tle polskiego przemysłu oraz ich efektów z punktu widzenia przedsiębiorstw oraz całej gospodarki.

W celu ukazania skali inwestowania przedstawiona została wielkość i dynamika nakładów inwestycyjnych w branży ogółem i dla wybranych podmiotów. Przez nakłady inwestycyjne rozumieć należy nakłady finansowe lub rzeczowe, których celem jest stworzenie nowych środków trwałych lub ulepszenie (przebudowa, rozbudowa, rekonstrukcja lub modernizacja) istniejących obiektów majątku trwałego, a także nakłady na tzw. pierwsze wyposażenie inwestycji [GUS 2012b].

Efekty inwestowania w tę branżę zostały zmierzone za pomocą wskaźnika rentowności inwestycji – ROI (ang. *return on investment*). Stosuje się go do pomiaru efektywności działania przedsiębiorstwa, niezależnie od struktury jego majątku czy czynników nadzwyczajnych [Ostaszewski 2005, s. 336]. Wskaźnik oblicza się za pomocą następującego wzoru:

$$ROI = \frac{Z_n}{K} = \frac{Z_n}{S} \cdot \frac{S}{K},$$

gdzie:

Z_n – zysk netto,

K – kapitał,

S – przychody ze sprzedaży.

Zgodnie z ustawą o odpadach, na gospodarkę odpadami składa się: wytwarzanie odpadów i gospodarowanie nimi [Dz.U. z 2013 r. nr 0, poz. 21]. Przez gospodarowanie odpadami należy rozumieć zbieranie, transport, przetwarzanie odpadów, łącznie z nadzorem nad tego rodzaju działaniami, jak również późniejsze postępowanie z miejscami unieszkodliwiania odpadów oraz działania wykonywane w charakterze sprzedawcy odpadów lub pośrednika w obrocie odpadami. Według tak szerokiej definicji, w gospodarce odpadami uczestniczą zarówno zakłady przetwórstwa przemysłowego, jak i konsumenci czy inspektoraty środowiska. Biorąc pod uwagę specyfikę tematu, odnoszącą się do inwestycji, zakres podmiotowy badania obejmuje przedsiębiorstwa zajmujące się profesjonalnie działalnością związaną ze zbieraniem, przetwarzaniem i unieszkodliwianiem odpadów oraz odzyskiem surowców, czyli należące do działu 38 Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD).

Prawne i rynkowe uwarunkowania gospodarki odpadami

W 2011 roku polska gospodarka wytworzyła ponad 135,6 mln ton odpadów [GUS 2012a]. Dla potrzeb niniejszego opracowania wyróżnione zostaną dwie grupy odpadów: odpady komunalne oraz pozostałe.

Do pierwszej z kategorii, zgodnie z ustawą o odpadach, zalicza się odpady powstające w gospodarstwach domowych, z wyłączeniem pojazdów wycofanych z eksploatacji, a także odpady niezawierające odpadów niebezpiecznych pochodzące od innych wytwórców odpadów, które ze względu na swój charakter lub skład są podobne do odpadów powstających w gospodarstwach domowych [Dz.U. z 2013 r. nr 0, poz. 21]. Pod względem masy odpady komunalne stanowią tylko ok. 9% odpadów wytworzonych w gospodarce, są jednak przesłanki ku temu, aby traktować je osobno: ich wytwórcą jest każdy z mieszkańców; są one niejednolite co do składu. Implikuje to określone trudności w ich zbieraniu i zagospodarowaniu.

Do pozostałych kategorii odpadów zaliczamy m.in. odpady opakowaniowe (jeśli są zbierane selektywnie), zużyty sprzęt elektryczny i elektroniczny, zużyte baterie i akumulatory, pojazdy wycofane z eksploatacji itd. Są to zatem inne niż komunalne odpady powstające w dużej mierze w wyniku konsumpcji. Największą masę odpadów generuje jednak przemysł – 85% wytworzonych odpadów w 2011 roku i 94% wśród pozostałych (niekomunalnych) odpadów [GUS 2012a, 2012b].

W związku z integracją europejską, punktem wyjścia dla kierunków kształtowania się prawa regulującego gospodarkę odpadami są dyrektywy unijne. Wskazują one określone kierunki i cele, które poszczególne kraje powinny osiągnąć. Od przepisów krajowych zależy natomiast implementacja i wykonanie tych celów. W przypadku odpadów komunalnych przykładem jest dyrektywa Rady 1999/31/WE z dnia 26 kwietnia 1999 roku w sprawie składowania odpadów [Dz.Urz. WE L/182 z 1999 r.]. Art. 5 określa poziomy redukcji składowania odpadów biodegradowalnych – do 75% wagowo w 2006 roku (w Polsce w 2010 r.) – w stosunku do ilości bazowej z 1995 roku; do 50% wagowo w 2009 roku (w Polsce w 2013 r.); do 35% wagowo w 2016 roku (w Polsce w 2020 r.). Inne terminy dla Polski umożliwiały przez odpowiednie zapisy traktatu akcesyjnego [Dz.U. z 2004 r. nr 90, poz. 864]. Wymagania względem składowisk określa w szczególności ramowa dyrektywa o odpadach 2008/98/EC [Dz.Urz. UE L/312 z 2008 r.].

Konsekwencją przepisów unijnych jest zatem budowa i modernizacja urządzeń i instalacji zagospodarowania odpadów innych niż składowiska oraz modernizacja lub zamykanie istniejących składowisk.

Wobec powyższego postulatem „Krajowego planu gospodarki odpadami 2014” jest tworzenie zakładów zagospodarowania odpadów [M.P. z 2010 r. Nr 101, poz. 1183].

Dodatkowe przepisy w tej kwestii wniosła ustawa z dnia 1 lipca 2011 roku o zmianie ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach oraz niektórych innych ustaw [Dz.U. z 2011 r. nr 152, poz. 897]. W konsekwencji tej nowelizacji województwa zostały podzielone na regiony gospodarowania odpadami komunalnymi. W każdym z nich musi działać, choć jedna, regionalna instalacja przetwarzania odpadów komunalnych (RIPOK). Zwykle powstały one na bazie zakładów zagospodarowania odpadów. Obowiązkiem gmin jest obecnie budowa i eksploatacja RIPOK. Do tego zadania gminy muszą zaangażować inwestorów lub wykonawców prywatnych. Dopiero jeśli nie będzie zainteresowania ze strony sektora prywatnego, gmina może budować RIPOK samodzielnie.

Z drugiej strony prawo unijne oraz krajowe umożliwia określone wsparcie dla przedsiębiorstw inwestujących w infrastrukturę w gospodarce odpadami. Jednostki samorządu terytorialnego (gminy, powiaty, województwa) i ich związki oraz podmioty świadczące usługi publiczne mogą starać się o dofinansowanie w wysokości do 85% projektu w związku z działaniem 2.1 Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko. Wsparcie finansowe na realizację przedsięwzięć z zakresu gospodarowania odpadami komunalnymi można uzyskać również z Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej.

Podobnie jak w innych branżach na poziom inwestycji wpływa również otoczenie konkurencyjne i sytuacja rynkowa. W 2011 roku na rynku tym działało 7341 podmiotów, z tego 78% stanowił sektor prywatny. Według wyliczeń GUS (za pomocą wzoru interpolacyjnego na podstawie krzywej Lorenza), branża ta charakteryzowała się niższym poziomem koncentracji i była bardziej rozdrobniona niż przemysł ogółem (wartość wskaźnika dla gospodarki odpadami – 0,655, podczas gdy dla przemysłu ogółem – 0,808; wskaźnik przyjmuje wartości od 0 do 1). Jednak branża ta składa się z wielu różnych rynków według kategorii odpadów, którymi się zajmuje. Inny jest proces technologiczny zbierania i odzysku odpadów komunalnych, a inny w przypadku odpadów niebezpiecznych. Według raportu z badania przeprowadzanego przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w krajowym rynku odbioru odpadów komunalnych udział ośmiu największych podmiotów wyniósł 32% [UOKiK 2012a]. Jednocześnie na przykład na rynku odzysku surowców z baterii i akumulatorów działa zaledwie kilka podmiotów [UOKiK 2012b].

Innym czynnikiem o charakterze rynkowym wpływającym na branżę jest poziom cen. Wskaźnik zmian cen produktów i usług w gospodarce odpadami przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Wskaźnik cen w gospodarce odpadami a inflacja

Pierwsze kwartały			Rok do roku		
Okres	Ogółem (inflacja)	Gospodarka odpadami	Okres	Ogółem (inflacja)	Gospodarka odpadami
2010 I–III	103,0	106,8	2010 I–XII	107,5	102,6
2011 I–III	103,8	108,3	2011 I–XII	105,5	104,3
2012 I–III	104,1	104,1	2012 I–XII	102,5	103,7
2013 I–III	101,3	98,6			

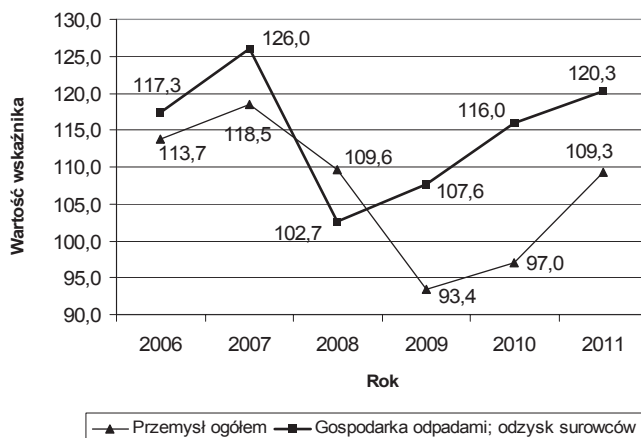
Źródło: GUS 2013c, 2013d.

Według danych GUS, w 2010 i 2011 roku roczny wzrost cen był wyższy w gospodarce ogółem niż w gospodarce odpadami. W 2012 roku to gospodarka odpadami osiągnęła wyższy poziom wskaźnika cen. Dane z pierwszych kwartałów pokazują, że wskaźnik cen w gospodarce odpadami podąża za trendem spadkowym poziomu inflacji. W pierwszym kwartale 2013 roku (w stosunku do I kw. 2012 r.) w efekcie obniżającego się poziomu inflacji nastąpił spadek cen w gospodarce odpadami. Oznacza to, że branża ta jest relatywnie silnie uzależniona od zmian cen w gospodarce.

Od wahań cenowych szczególnie uzależniona jest kondycja przedsiębiorstw zajmujących się odzyskiem surowców. W ich wypadku cena jaką mogą otrzymać za jednostkę odzyskanego surowca wynika z ogólnych tendencji na rynku danego surowca.

Wielkość nakładów inwestycyjnych i rentowność

Nakłady inwestycyjne w gospodarce odpadami w 2011 roku wyniosły 1623,9 mln zł, co stanowiło 2% nakładów tego rodzaju w przemyśle ogółem [GUS 2012b]. Z tej kwoty udział nakładów bezpośrednio oddziałujących na ochronę środowiska w zakresie gospodarki odpadami, ochrony gleb, wód, podziemnych i powierzchniowych wyniósł 34%. Udział poszczególnych środków trwałych kształtował się następująco: budynki i budowle 48% (w przemyśle ogółem – 43,3%), maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia 38% (w przemyśle 51,3%) oraz środki transportu 13% (w przemyśle 4,3%). Zauważalny jest zatem wyższy niż w przemyśle ogółem udział nakładów na obiekty budowlane oraz pojazdy. Rysunek 1 przedstawia dynamikę nakładów inwestycyjnych w gospodarce odpadami oraz w przemyśle ogółem.



Rysunek 1

Dynamika nakładów inwestycyjnych w gospodarce odpadami oraz w przemyśle ogółem w cenach stałych w zł (rok poprzedni = 100) w latach 2006–2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS 2012b.

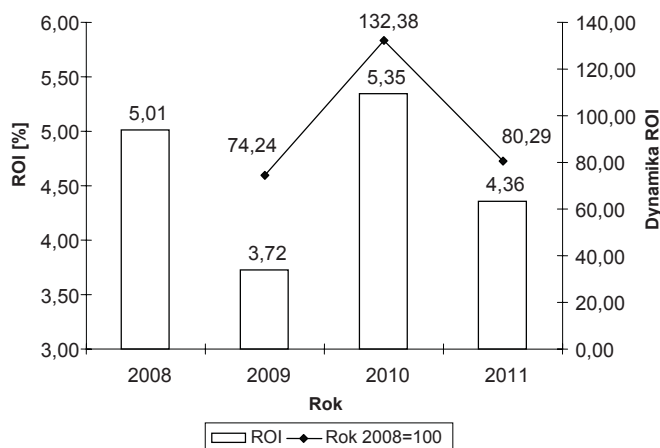
W latach 2006–2011 poziom nakładów inwestycyjnych w gospodarce odpadami wzrastał. Jedynie w 2008 roku wzrost ten był mniejszy niż w przemyśle ogółem. Nawet w okresie spadku nakładów inwestycyjnych w przemyśle, w wyniku spowolnienia gospodarczego w latach 2009–2010, w gospodarce odpadami nakłady te rosły (w gospodarce ogółem w związku ze spowolnieniem też nastąpił spadek w 2009 r. – o 0,8% oraz relatywnie niski wzrost – o 0,2% w 2010 r.). Po-czawszy od 2008 roku w gospodarce odpadami utrzymuje się stały trend wzrostu dynamiki inwestycji.

Rysunek 2 przedstawia wartość i dynamikę rentowności inwestycji w gospodarce odpadami.

W badanym okresie rentowność inwestycji w gospodarce odpadami ulegała wahaniom, utrzymując się w przedziale od 3,72 do 5,35%. W podobny sposób w tym okresie zmieniała się rentowność inwestycji przemysłu ogółem. ROI przemysłu w 2011 roku wyniósł 3,38% i odnotował spadek o 43% (wobec 2010 r. – 5,98%). Oznacza to, że w krótkim okresie rentowność inwestowania w przedsiębiorstwa z tej branży zależy głównie od koniunktury w gospodarce, zwłaszcza sytuacji w przemyśle oraz cen surowców.

Sytuację w branży warto również ocenić z punktu widzenia poszczególnych przedsiębiorstw oraz rynków, na których działają.

W przypadku rynku wywozu i zagospodarowania odpadów komunalnych, w efekcie poniesionych nakładów inwestycyjnych na 25 składowiskach w 2011 roku zamontowano instalacje odgazowywania [GUS 2013b]. Pod koniec 2011



Rysunek 2

Wartość i dynamika (2008 rok = 100) wskaźnika rentowności inwestycji w gospodarce odpadami w latach 2006–2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS 2012b.

roku takiej instalacji nie miało jeszcze 150 z 578 polskich składowisk. Sposobem na zmniejszenie ilości odpadów komunalnych składowanych ma być ponadto budowa spalarni. Obecnie w Polsce spalanych jest ok. 0,5% odpadów komunalnych [Elżbieciak 2013]. Największe miasta budują spalarnie, w których unieszkodliwianych będzie łącznie 2,3 mln ton, czyli 19% wytwarzanych odpadów komunalnych. Świadczy to o tym, że właśnie wydatki publiczne determinują obecnie wzrost nakładów inwestycyjnych w gospodarce odpadami.

W przypadku gospodarki pozostałymi odpadami, przedsiębiorstwa zajmują się głównie odzyskiem surowców i unieszkodliwianiem odpadów niebezpiecznych. Wśród sześciu największych przedsiębiorstw z działu PKD 38 są trzy podmioty zajmujące się demontażem i odzyskiem złomu. Pozostałe zajmują się zagospodarowaniem odpadów opakowaniowych, zużytego sprzęt elektrycznego i elektronicznego, zużytych baterii i akumulatorów, aluminium i szkła (tab. 2).

Łączne przychody ze sprzedaży największych przedsiębiorstw stanowiły 19% przychodów branży odpadowej. Trzy największe z nich miały udział na poziomie 14%, podczas gdy ich udział w inwestycjach branży wynosił jedynie 2%.

Wysokość rentowności inwestycji nie była w tej grupie uzależniona od wielkości przychodów. Ważniejszy był czynnik branżowy. W szczególności widać to w przypadku przedsiębiorstwa na ostatniej pozycji, które odnotowało w 2011 roku stosunkowo wysoką rentowność, w związku ze wzrostem cen aluminium na rynku.

Tabela 2

Największe przedsiębiorstwa w gospodarce odpadami w 2011 roku

Lp.	Rodzaj działalności	Rodzaj odpadów	Przychody ze sprzedaży [tys. zł]	Inwestycje		ROI [%]
				Wartość [tys. zł]	Udział w branży* [%]	
1	Odzysk surowców	złom	836 617	9 581	0,590	5,41
2	Przetwarzanie odpadów niebezpiecznych	sprzęt elektryczny, opakowania	468 904	8 654	0,533	3,14
3	Odzysk surowców	baterie, akumulatory	383 634	17 437	1,074	10,91
4	Demontaż wyrobów zużytych	złom	266 471	b.d.	b.d.	b.d.
5	Odzysk surowców	złom	177 664	160	0,010	4,15
6	Odzysk surowców	aluminium, szkło	160 555	79	0,005	21,53

* W gospodarce odpadami ogółem.

b.d. – brak danych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Lista 2000 oraz GUS 2012b.

Wnioski

W badanym okresie nakłady inwestycyjne w gospodarce odpadami osiągały większy wzrost niż w przemyśle ogółem. Widoczne było to zwłaszcza w okresie dekonunktury.

Nakłady inwestycyjne w tej branży w stosunkowo dużej części przeznaczone są na wznoszenie i modernizację obiektów budowlanych. Inwestycje te dotyczą często budowy obiektów przetwarzających odpady komunalne.

Głównymi determinantami skali inwestycji są wymagania zmieniającego się prawa odpadowego oraz możliwość uzyskania dofinansowania z UE. W przypadku obiektów przetwarzających odpady komunalne inwestorami są często samorządy, zatem źródłem finansowania nakładów inwestycyjnych jest wydatkowanie środków publicznych.

W krótkim okresie na rentowność inwestowania w branży silny wpływ ma ogólna koniunktura w gospodarce oraz kształtowanie się cen na poszczególnych rynkach, np. odzyskiwanych surowców. Dotyczy to zwłaszcza odpadów niekomunalnych. Wobec tego w dalszych badaniach nad rentownością należałoby brać pod uwagę dłuższy okres oraz pogrupować przedsiębiorstwa według rodzajów pozyskiwanych odpadów. W przypadku inwestycji w obiekty przetwarzające od-

pady komunalne warto również zbadać, na ile byłyby one rentowne, gdyby nie korzystano z dofinansowania.

Z pewnością można poddać krytyce zbyt wysokie wymagania w gospodarce odpadami stawiane przez Unię Europejską mniej zamożnym członkom. Z drugiej jednak strony w związku z integracją UE dofinansowuje inwestycje w tej branży. Ponadto w wyniku tych inwestycji wzrastają wydatki publiczne, co, w świetle teorii makroekonomii, może osłabić negatywne efekty spowolnienia gospodarczego.

Literatura

- BOŻYK P.: *Międzynarodowe Stosunki Ekonomiczne, Teoria i praktyka*. PWE, Warszawa 2008.
- Dyrektywa Rady nr 1999/31/WE w sprawie składowania odpadów (Dz.Urz. WE L/182 z 1999 r.).
- ELŻBIECIAK T.: *Pieniądz z wysypiska*. Nowy Przemysł, nr 7/8, 2013.
- GUS: *Ceny w gospodarce narodowej*. Maj 2013 r., GUS, 2013a; http://www.stat.gov.pl/gus/5840_ceny_w_gospodarce_PLK_HTML.htm
- GUS: *Efekty rzeczowe inwestycji w gospodarce odpadami komunalnymi w 2011 r.*, GUS, 2013b; http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/lublin/ASSETS_internet_wskazniki_gospodarka_odpadami.pdf
- GUS: *Kwartalne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych w latach 1995–2013*, GUS, 2013c; www.stat.gov.pl/gus/5840_1636_PLK_HTML.htm
- GUS: *Ochrona środowiska 2012*. GUS, Warszawa 2012a.
- GUS: *Roczne wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych w latach 1950–2012*, GUS, 2013d; http://www.stat.gov.pl/gus/5840_1634_PLK_HTML.htm
- GUS: *Rocznik statystyczny przemysłu 2009, 2010, 2011, 2012*. GUS, Warszawa 2009, 2010, 2011, 2012b.
- JERZY J., *Finansowanie przedsięwzięć z zakresu gospodarowania odpadami komunalnymi*. Stan prawny 22 stycznia 2013, niepubl., System Informacji Prawnej Lex, komentarz praktyczny, ABC nr 150163.
- Lista 2000*. Rzeczpospolita, 24.10.2012 r.
- ŁASKI K., OSIATYŃSKI J., ZIĘBA J.: *Mnożnik wydatków państwowych i szacunki jego wielkości dla Polski*. Materiały i Studia, Zeszyt nr 246, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2010.
- OSTASZEWSKI J. (red.): *Finanse*. Difin, Warszawa 2005, s. 336.
- Ramowa dyrektywa o odpadach nr 2008/98/EC (Dz.Urz. UE L/312 z 2008 r.).
- SAMUELSON P., NORDHAUS W.: *Ekonomia*. T. 2. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Traktat o przystąpieniu Rzeczypospolitej Polskiej do Unii Europejskiej (Dz.U. z 2004 r. Nr 90, poz. 864).
- Uchwała Nr 217 Rady Ministrów z dnia 24 grudnia 2010 r. w sprawie „Krajowego planu gospodarki odpadami 2014” (M.P. z dnia 31 grudnia 2010 r.).

UOKiK: *Konkurencja na polskim rynku usług odbioru i zagospodarowania odpadów komunalnych*. Raport Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa, luty 2012a.

UOKiK: *Wyjaśnienia dotyczące oceny przez Prezesa UOKiK zgłaszanych koncentracji* (Dz.Urz. Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z 1 sierpnia 2012, poz. 1), 2012b.

Ustawa z dnia 20 grudnia 1996 r. o gospodarce komunalnej (Dz.U. z 2011 r. nr 45, poz. 236).

Ustawa z dnia 1 lipca 2011 r. o zmianie ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. z 2011 r. nr 152, poz. 897).

Ustawa z dnia 14 grudnia 2012 r. o odpadach (Dz.U. z 2013 r. nr 0, poz. 21).

The scale and profitability of investments in waste management

Abstract

Waste management differs in terms of investments' objectives, motives and circumstances from other industries because of its dependence on the state's environmental policy. In years 2006–2011 total investment outlays in waste management exhibit higher growth than average in the Polish industry. It was resulted mainly from the level of public spending. Investments in this sector is important from a macroeconomic point of view. They increase social welfare due to the improvement of the natural environment. Moreover they cause growth of public spending on infrastructure which weakens the negative effects of the economic slowdown. In the short term return on investments in this industry depends on the general economic situation and price formation of certain secondary raw-materials.

Sławomir Juszczyk, Rafał Balina

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Prognozowanie ryzyka bankructwa przedsiębiorstw z branży transportu drogowego towarów

Wstęp

Zachowanie odpowiedniej płynności, realne i stabilne w czasie zwiększanie zysku oraz wartości przedsiębiorstwa jest zadaniem trudnym. Z drugiej strony niemalejące bezrobocie i różnie oceniana współpraca między przedsiębiorstwami a bankami w aspekcie finansowania inwestycji i tworzenia miejsc pracy wymaga doskonalenia narzędzi pozwalających na stosunkowo szybkie i skuteczne rozpoznawanie bankrutujących podmiotów gospodarczych.

Istotnym i bardzo ważnym zagadnieniem we współczesnej gospodarce jest wzrost inwestycji, zmniejszenie bezrobocia oraz zwiększanie wpływów podatkowych. Dlatego też sukces inwestycyjny przedsiębiorstwa współpracującego z bankiem leży w interesie obu podmiotów, jak i całej gospodarki narodowej. Warunkiem spełnienia powyższych okoliczności jest zmniejszenie ryzyka kredytowego na skutek doskonalenia narzędzi pozwalających lepiej niż dotychczas oceniać przedsiębiorstwa niezagrożone bankructwem.

Dlatego też istnieje konieczność doskonalenia metod dyskryminacyjnych pozwalających na ocenę zagrożenia bankructwem względem pojedynczego przedsiębiorstwa. Jest to kluczowa informacja w obszarze współpracy przedsiębiorstwa z bankiem, gdyż zbyt późne rozpoznanie symptomów bankructwa może doprowadzić do straty pożyczonych pieniędzy.

Ocena kondycji przedsiębiorstwa za pomocą wskaźników finansowych jest przedmiotem badań od początku XX wieku. Rozwój metod związanych z badaniem standingu przedsiębiorstwa przypada na lata dwudzieste i trzydzieste XX wieku, co było wynikiem panującego na świecie kryzysu. Właśnie wtedy pojawiły się pierwsze próby selekcji wskaźników pod względem ich przydatności do prognozowania bankructwa przedsiębiorstw [Fitzpatrick 1932, s. 598–605]. W kolejnych latach następował rozwój badań związanych z zastosowaniem coraz bardziej złożonych narzędzi i metod statystycznych [Franc-Dąbrowska 2009,

s. 31]. W 1968 roku pojawiły się pierwsze badania dotyczące wykorzystania liniowej analizy dyskryminacyjnej do określenia stopnia niewypłacalności przedsiębiorstwa. W 1968 roku pionierskie badania przeprowadził E.I. Altman [1968]. W 1970 roku pojawił się logitowy model prawdopodobieństwa skonstruowany przez Meyera i Pifera [1970]. Siedem lat później Altman wraz z Haldemanem i Narayananem do zbudowania modelu predykcji posłużyli się kwadratową analizą dyskryminacyjną [Altman, Haldeman, Narayana 1977]. W 1977 roku pojawiły się opracowania dotyczące wykorzystania modeli logitowych [Martin 1977]. Żmijewski zaproponował w 1984 roku model probitowy do oceny kondycji przedsiębiorstwa [Żmijewski 1984]. Kolejną metodą ekonometryczną zaadoptowaną na potrzeby predykcji zagrożenia bankructwem była sieć neuronowa perceptronowa [Salchenberger, Cinar, Lash 1992]. W dalszej kolejności pojawiały się bardziej zaawansowane metody budowania modeli, takie jak: probabilistyczne sieci neuronowe [Yang, Platt, Platt 1999], sieci o radialnych funkcjach bazowych [Charalambous, Charitou, Kaourou 2000], logiczne sieci neuronowe [Tsakonas i in. 2006] oraz nieliniowa analiza dyskryminacyjna [Sori, Hamid, Nassir 2007]. Poza powyżej przedstawionymi metodami badacze wykorzystywali między innymi takie techniki, jak: jednowymiarowa analiza dyskryminacyjna [Fitzpatrick 1932], analiza zmian w bilansie oparta na teorii entropii [Merton 1974], zbiory przybliżone [Dimitras i in. 1999], drzewa klasyfikacyjne [Sprengers 2005], model Wilcoxa oparty na teorii ruiny gracza [Wilcox 1971], metoda wektorów wspierających [Chen 2011], model wyceny opcji [Kumar, Ravi 2006], zmodyfikowany model opcji Mertona [Merton 1974; Wójcicka 2007], logikę rozmytą [Kumar, Ravi 2006], teorię zachowania kolonii mrówek [Khodadadi, Zandinia, Nouri 2010] oraz metody hybrydowe stanowiące kombinację wielu metod [Martin i in. 2011].

Analiza modeli w zależności od wykorzystywanej metody wskazuje, że wybór metody nie wpływa znacząco na sprawność predykcji bankructwa przez dany model, gdyż uzyskiwane wyniki dotyczące skuteczności poszczególnych modeli zawierają się, w okresie po opracowaniu, w przedziale od 80 do 98% [Kisielińska 2008, s. 85–120], co należy uznać za satysfakcjonujące. W takim wypadku o praktycznym wykorzystaniu danego modelu decyduje łatwość aplikacji.

Zdaniem Jędrzejewskiego [2000, s. 73], modele skonstruowane za pomocą liniowej funkcji dyskryminacyjnej dają najlepsze możliwości do wykorzystania w praktyce gospodarczej przez liczną grupę podmiotów, do której można zaliczyć:

- banki i instytucje finansowe,
- instytucje ratingowe,
- inwestorów,
- osoby zarządzające przedsiębiorstwem,

- audytorów,
- odbiorców i dostawców,
- władze lokalne,
- firmy factoringowe,
- pracowników przedsiębiorstwa,
- rządowe agencje.

Wszystkie wspomniane podmioty, stosując modele do predykcji zagrożenia bankructwem, liczą na uzyskanie aktualnej informacji na temat kondycji przedsiębiorstwa [Maciejczak 2008, s. 271] oraz wskazanie możliwości wystąpienia bankructwa [Fraser, Fraser 1996, s. 125]. Przy czym chcą, aby obliczenia nie były zbyt skomplikowane, a wykorzystywany model był łatwy do zastosowania, co jest zgodne z jednym z podstawowych celów wykorzystywania modeli do oceny kondycji przedsiębiorstwa [Lasek 1996].

W związku z powyższym, dla celów badania, zdecydowano, aby wykorzystać liniową analizę dyskryminacyjną.

Cel, zakres i metody badań

Celem głównym badań było skonstruowanie modelu dyskryminacyjnego pozwalającego na prognozowanie zagrożenia bankructwem dla przedsiębiorstw funkcjonujących w warunkach gospodarki polskiej, w branży transportu drogowego towarów.

Badaniami objęto łącznie 60 przedsiębiorstw z branży transportu drogowego towarów (PKD 49.41z).

Badania dotyczyły lat 2007–2010. W badaniach wykorzystano bilanse oraz rachunki zysków i strat przedsiębiorstw z badanej branży, działających na terenie Rzeczypospolitej Polskiej w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością.

Dobór próby miał charakter celowo-losowy. Do badań w pierwszym etapie wykorzystano 40 przedsiębiorstw, które w 2009 roku uznano za bankrutów. Ponadto wylosowano 20 przedsiębiorstw nieprzerwanie prowadzących swoją działalność. W etapie pierwszym wykorzystano dane przedsiębiorstw za lata 2007–2008 do konstrukcji modelu dyskryminacyjnego, badaniem objęto dwa pełne okresy obrachunkowe przed bankructwem przedsiębiorstwa.

W drugim etapie wylosowano 20 przedsiębiorstw uznanych za bankrutów w 2011 roku. W badaniach uwzględniono również tę samą grupę przedsiębiorstw nieprzerwanie prowadzących swoją działalność, która została wylosowana w pierwszym etapie, z tym że w drugim etapie wykorzystano dane za lata 2009–2010. Zgromadzone dane w etapie drugim wykorzystano do weryfikacji autorskiego branżowego modelu.

W badaniach w grupie bankrutów uwzględniono te przedsiębiorstwa, które publikowały sprawozdania finansowe w Monitorze Polskim B co najmniej za trzy ostatnie lata przed wystąpieniem do sądu z wnioskiem o ogłoszenie upadłości, charakteryzowały się ujemnym kapitałem własnym oraz stratami finansowymi. Przedsiębiorstwom tym przeciwstawiono przedsiębiorstwa, które w 2011 roku nieprzerwanie prowadziły swoją działalność co najmniej od 1 stycznia 2005 roku oraz wartość ich aktywów była zbliżona do wartości aktywów w grupie wylosowanych bankrutów, a różnice w tym względzie nie były większe niż 500 000 zł.

W 2009 roku przedsiębiorstw spełniających warunek uznania ich za bankrutów w branży transportu drogowego towarów było 51. Przedsiębiorstw, które nieprzerwanie prowadziły swoją działalność było 529.

Po ustaleniu listy przedsiębiorstw spełniających warunki uszeregowano je rosnąco według numeru KRS. Następnie dokonano losowania po 20 przedsiębiorstw. W przypadku przedsiębiorstw uznanych za bankrutów wylosowano co drugie przedsiębiorstwo, rozpoczynając losowanie od podmiotu znajdującego się na pozycji piątej. Wśród przedsiębiorstw stale funkcjonujących dokonano ich doboru do próby również w sposób losowy. Po uszeregowaniu przedsiębiorstw spełniających warunki uznania ich za niezagrożone bankructwem, analogicznie jak w przypadku przedsiębiorstw uznanych za bankruta, wylosowano co 26. przedsiębiorstwo, zaczynając od podmiotu znajdującego się na pozycji czwartej.

W 2011 roku przedsiębiorstw, które spełniły wcześniej wymienione warunki uznania ich za bankruta w branży transportu drogowego towarów było 49.

Pośród tych przedsiębiorstw, po ich rosnącym uszeregowaniu według numeru KRS wylosowano co drugie przedsiębiorstwo, rozpoczynając od 5. przedsiębiorstwa.

Po dokonaniu wyboru przedsiębiorstw obliczono 42 wskaźniki ekonomiczno-finansowe. Dobór wskaźników do badania został podyktowany literaturą przedmiotu [Maciejewska 2000, s. 263–265; Sierpińska, Jachna 2004, s. 144–213; Bień 2008, s. 79–126; Góralski 2010, s. 617–646] oraz przydatnością do predykcji bankructwa lub jego braku [Ohlson 1980, s. 109–131].

Mając na uwadze powyższe dwa kryteria, wybrano następujące wskaźniki:

X_1 = Aktywa trwałe/Aktywa ogółem,

X_2 = Aktywa obrotowe/Aktywa ogółem,

X_3 = Aktywa obrotowe/Zobowiązania krótkoterminowe,

X_4 = (Należności krótkoterminowe + Inwestycje krótkoterminowe)/Zobowiązania krótkoterminowe,

X_5 = Inwestycje krótkoterminowe/Zobowiązania krótkoterminowe,

X_6 = Przychody ze sprzedaży/Należności krótkoterminowe,

X_7 = (Należności krótkoterminowe/Przychody ze sprzedaży) $\times$ 365,

X_8 = Przychody ze sprzedaży/Zobowiązania krótkoterminowe,
 X_9 = (Zobowiązania krótkoterminowe/Przychody ze sprzedaży) $\times$ 365,
 X_{10} = Przychody ze sprzedaży/Zapasy,
 X_{11} = (Zapasy/Przychody ze sprzedaży) $\times$ 365,
 X_{12} = Rotacja należności + Rotacja zapasów – Rotacja zobowiązań,
 X_{13} = Zysk netto/Aktywa ogółem,
 X_{14} = Zysk netto/Aktywa obrotowe,
 X_{15} = Zysk netto/Aktywa trwałe,
 X_{16} = Zysk netto/Przychody ze sprzedaży,
 X_{17} = Aktywa ogółem/Kapitał własny,
 X_{18} = Zobowiązania ogółem/Kapitał własny,
 X_{19} = Kapitał własny/Aktywa trwałe,
 X_{20} = Przychody ze sprzedaży/Aktywa ogółem,
 X_{21} = Przychody ze sprzedaży/Aktywa trwałe,
 X_{22} = Koszty z całokształtu działalności/Przychody z całokształtu działalności,
 X_{23} = Kapitał własny/Przychody ze sprzedaży.

Oprócz wyżej wymienionych wskaźników do oceny kondycji przedsiębiorstwa wykorzystano różnicę między średnią wielkością wybranego wskaźnika ekonomiczno-finansowego w branży transportu drogowego towarów a jego wartością dla przedsiębiorstwa. Wskaźniki z indeksem $_B$ obliczono dla branży na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego [Informacje bieżące 2011, s. 1–4], a wskaźniki z indeksem $_P$ obliczono dla badanych przedsiębiorstw na podstawie sprawozdań finansowych.

Do badań wykorzystano następujące wskaźniki:

$X_{24} = X_{22B} - X_{22P}$,
 $X_{25} = X_{16B} - X_{16P}$,
 $X_{26} = X_{13B} - X_{13P}$,
 $X_{27} = X_{15B} - X_{15P}$,
 $X_{28} = X_{14B} - X_{14P}$,
 $X_{29} = X_{3B} - X_{3P}$,
 $X_{30} = X_{4B} - X_{4P}$,
 $X_{31} = X_{5B} - X_{5P}$.

W przeprowadzonych badaniach uwzględniono również dynamikę podstawowych kategorii ekonomicznych [Siudek 2004, s. 167–177] w celu określenia, czy kierunek ich zmian wskazywał na zbliżające się zagrożenie bankructwem. Do badań wybrano następujące wskaźniki:

$X_{32} = (\text{Przychody ze sprzedaży})_t / (\text{Przychody ze sprzedaży})_{(t-1)}$,
 $X_{33} = (\text{Aktywa ogółem})_t / (\text{Aktywa ogółem})_{(t-1)}$,
 $X_{34} = (\text{Aktywa obrotowe})_t / (\text{Aktywa obrotowe})_{(t-1)}$,
 $X_{35} = (\text{Aktywa trwałe})_t / (\text{Aktywa trwałe})_{(t-1)}$,

$$X_{36} = (\text{Kapitał własny})_t / (\text{Kapitał własny})_{(t-1)},$$

$$X_{37} = (\text{Kapitał obcy})_t / (\text{Kapitał obcy})_{(t-1)},$$

$$X_{38} = (\text{Zobowiązania krótkoterminowe})_t / (\text{Zobowiązania krótkoterminowe})_{(t-1)},$$

$$X_{39} = (\text{Wynik na działalności operacyjnej})_t / (\text{Wynik na działalności operacyjnej})_{(t-1)},$$

$$X_{40} = (\text{Wynik finansowy netto})_t / (\text{Wynik finansowy netto})_{(t-1)}.$$

Przy czym kategoria ekonomiczna z indeksem t odnosi się do ostatniego pełnego roku obrachunkowego przed bankructwem przedsiębiorstwa, a z indeksem $(t-1)$ do drugiego roku przed bankructwem.

Mając na uwadze różnice wynikające z przedmiotu działalności branży transportu drogowego towarów, wybrano związane z nią dwa wskaźniki, tj.:

$$X_{41\text{TRA}} = [(\text{Przychody ze sprzedaży})_t / (\text{Przychody ze sprzedaży})_{(t-1)}] / \text{Wskaźnik cen towarów i usług w transporcie},$$

$$X_{42\text{TRA}} = [(\text{Przychody ze sprzedaży})_t / (\text{Przychody ze sprzedaży})_{(t-1)}] / \text{Wskaźnik zmian cen paliw}.$$

W celu zbudowania modelu pozwalającego na predykcję zagrożenia bankructwem przedsiębiorstw z branży objętej badaniem, wyselekcjonowaną grupę podmiotów gospodarczych podzielono na dwie części. W pierwszej z nich znajdują się przedsiębiorstwa uznane za bankrutów, w drugiej przedsiębiorstwa, które nieprzerwanie prowadziły swoją działalność. Do badań wykorzystano dane finansowe badanych przedsiębiorstw oraz dane branżowe pochodzące z akt sądowych oraz informacji ogłaszanych przez Główny Urząd Statystyczny [Informacje bieżące 2011, s. 1–4]. Na podstawie danych ze sprawozdań finansowych oraz danych Głównego Urzędu Statystycznego obliczono wskaźniki finansowo-ekonomiczne, które wykorzystano do budowy oraz weryfikacji skuteczności skonstruowanego modelu branżowego.

Wykorzystano ekonometryczne metody przetwarzania danych, które pozwoliły na skonstruowanie modeli pozwalających prognozować zagrożenie bankructwem przedsiębiorstw z badanych branż. Model zbudowano przy wykorzystaniu analizy dyskryminacyjnej, która jest wykorzystywana do rozwiązywania problemów z klasyfikacją zbiorów o zróżnicowanym poziomie cech. Metoda ta polega na oszacowaniu liniowej postaci funkcji dyskryminacyjnej, która umożliwia najlepsze rozróżnienie badanych wielowymiarowych zbiorów obserwacji [Lachenbruch 1975; Lachenbruch, Goldstein 1979, s. 69; Gatnar 1999], poprzez wyznaczenie liniowej kombinacji cech najlepiej różnicujących dwie lub więcej klas obiektów [Chmaj 2002, s. 95].

Liniowa funkcja dyskryminacyjna ma postać [Kolonko 1980]:

$$Z(x) = a_1X_1 + a_2X_2 + \dots + a_kX_k$$

gdzie:

$a_1, a_2, \dots, a_k$ – współczynniki dyskryminacyjne,

$X_1, X_2, \dots, X_k$ – wartości zmiennych diagnostycznych.

Na podstawie informacji dotyczących rzeczywistych przynależności obserwacji określa się schemat postępowania, który w przyszłości pozwoli na przyporządkowywanie obserwacji pochodzących spoza zbioru uczącego do odpowiednich klas, przy jednoczesnej minimalizacji popełnienia błędu [Kendall, Buckland 1975, s. 12]. Szczegółowy schemat konstrukcji linowej funkcji dyskryminacyjnej pozwalającej na prognozowanie zagrożenia bankructwem przedsiębiorstw z badanych branż przyjęto za Welfe [Gruszczyński, Kluza, Winek 2003, s. 40; Welfe 2003, s. 20–35].

Do oceny trafności klasyfikacji przedsiębiorstw wykorzystano macierz oceny trafności modelu dyskryminacyjnego. Jest to narzędzie dotyczące oceny poprawności wskazań oszacowanego modelu [Congalton 1991, s. 35–46; Li, Card 1992, s. 431–439; Racine 2007, s. 240]. Macierz ta jest macierzą kwadratową o wymiarach $k \times k$ – gdzie k stanowi liczbę klas decyzyjnych. Wiersze macierzy odpowiadają poprawnym klasom decyzyjnym, kolumny natomiast odpowiadają decyzjom estymowanym przez model.

Ogólny schemat macierzy klasyfikacji przedsiębiorstw przy wykorzystaniu analizy dyskryminacyjnej do oceny modelu predykcji zagrożenia bankructwem przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Macierz oceny trafności modelu dyskryminacyjnego

Rzeczywista przynależność przedsiębiorstwa	Prognozowana przynależność przedsiębiorstwa na podstawie modelu	
	Zagrożone bankructwem	Niezagrożone bankructwem
Zagrożone bankructwem	Klasyfikacja prawidłowa	Klasyfikacja błędna
Niezagrożone bankructwem	Klasyfikacja błędna	Klasyfikacja prawidłowa

Źródło: opracowanie własne na podstawie: E.I. Altman (1996), *Financial ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy*, Journal of Finance, No 4, Vol. XXIII, s. 598–599.

Takie przedstawienie wyników dotyczących trafności prognoz pozwala na wyznaczenie sprawności modelu. W przypadku analizy dyskryminacyjnej możliwe jest określenie trzech rodzajów jego sprawności oraz błędów klasyfikacji. W przypadku sprawności modelu wyróżnia się [Prusak 2004] sprawność I stopnia (SP_1), która określa jaki odsetek bankrutów został zakwalifikowany prawidłowo przez model, sprawność II stopnia (SP_2), która określa jaki procent przedsiębiorstw niezagrożonych bankructwem został sklasyfikowany poprawnie, sprawność ogólną (SP_0), określającą jaki procent wszystkich analizowanych przedsiębiorstw został sklasyfikowany prawidłowo przez model.

Określenie sprawności modelu, w grupie testowej oraz grupie użytej do konstrukcji modelu, pozwala na dokonanie oceny modelu pod względem jego przydatności w praktyce.

Konstrukcja modeli dyskryminacyjnych dla branży transportu drogowego towarów – wyniki badań

Określenie kluczowych wskaźników charakteryzujących zagrożenie bankructwem lub jego brak przeprowadzono z wykorzystaniem analizy współczynników korelacji między zmienną objaśnianą a zmiennymi objaśniającymi oraz między wszystkim zmiennymi objaśniającymi. W celu zbudowania funkcji dyskryminacyjnej pozwalającej na skuteczne wskazywanie zagrożenia bankructwem lub jego braku wykorzystano regresję krokową wstecz. Po przeprowadzeniu estymacji parametrów funkcji regresji, do predykcji zagrożenia bankructwem lub trwania przedsiębiorstwa dokonano jego weryfikacji zarówno pod względem statystycznym, jak i merytorycznym.

Dokonując budowy modeli dyskryminacyjnych, dzielących przedsiębiorstwa na zagrożone lub niezagrożone bankructwem, wzięto pod uwagę trzy podstawowe kryteria, jakie powinien spełniać sprawny model. Po pierwsze, model musi być wystarczająco sprawny, czyli wynik trafnych ocen w próbie macierzystej powinien kształtować się wyraźnie powyżej 80% z wyprzedzeniem rocznym. Po drugie, model powinien uwzględniać dane finansowe dotyczące przedsiębiorstw działających w Polsce. Po trzecie, powinien być łatwy do aplikacji w praktyce.

Wartość krytyczna współczynnika korelacji w przypadku branży transportu drogowego towarów wyniosła: $r^* = 0,3120$.

Wykorzystana metoda analizy współczynników korelacji spowodowała zredukowanie pierwotnej liczby zmiennych objaśniających z 42 do 9 następujących wskaźników:

X_2 ; X_6 ; X_8 ; X_{10} ; X_{18} ; X_{19} ; X_{26} ; X_{30} ; X_{40}

gdzie:

X_2 = Aktywa obrotowe/Aktywa ogółem,

X_6 = Przychody ze sprzedaży/Należności krótkoterminowe,

X_8 = Przychody ze sprzedaży/Zobowiązania krótkoterminowe,

X_{10} = Przychody ze sprzedaży/Zapasy,

X_{18} = Zobowiązania ogółem/Kapitał własny,

X_{19} = Kapitał własny/Aktywa trwałe,

$X_{26} = X_{13B} - X_{13P}$; $X_{13} = \text{Zysk netto/Aktywa ogółem}$,

$X_{30} = X_{4B} - X_{4P}$; $X_4 = (\text{Należności krótkoterminowe} + \text{Inwestycje krótkoterminowe}) / \text{Zobowiązania krótkoterminowe}$,

$X_{40} = (\text{Wynik finansowy netto})_t / (\text{Wynik finansowy netto})_{(t-1)}$.

Wskazany przez zastosowaną metodę zestaw wskaźników został poddany dalszej redukcji przy wykorzystaniu regresji krokowej wstecz.

Zgodnie z procedurą postępowania w wykorzystywanej metodzie oszacowano parametry funkcji dyskryminacyjnej dla badanej branży, które przedstawia tabela 2.

Tabela 2

Parametry etapu budowy modelu dyskryminacyjnego dla branży transport drogowy towarów z 2 zmiennymi

Zmienna objaśniająca	Współczynnik	Błąd standardowy	Statystyka t-Studenta
X_2	-0,352124	0,111188	5,011
X_{18}	0,0102564	0,00499881	2,845
Stała	0,3245	0,209965	3,517

Źródło: badania własne.

W przypadku estymacji parametrów modelu dla zestawu 2 zmiennych objaśniających otrzymane wyniki wskazują ich statystyczną istotność. Wynika to z porównania wartości krytycznej modelu dla $\alpha = 0,05$ i $s = 37$, która wyniosła $t^* = 2,02619$ z minimalną wartością bezwzględną statystyki t-Studenta 2,845 dla zmiennej X_{18} . Oznacza to, że model z dwiema zmiennymi X_2 i X_{18} oraz stałą jest modelem spełniającym założenia regresji krokowej.

W tym wypadku model prognozowania zagrożenia bankructwem przedsiębiorstw z branży transportu drogowego towarów jest następujący:

$$Z_{TRA} = 0,3245 - 352124X_2 + 0,0102564X_{18}$$

gdzie:

$X_2 = \text{Aktywa obrotowe} / \text{Aktywa ogółem}$,

$X_{18} = \text{Zobowiązania ogółem} / \text{Kapitał własny}$.

Współczynnik determinacji R^2 dla oszacowanego modelu prognozowania zagrożenia bankructwem przedsiębiorstw z branży transportu drogowego towarów wyniósł $R^2 = 0,59633$. Wartość współczynnika dopasowania modelu do zmiennych, na podstawie których został on oszacowany, wyniosła 0,596, należy więc uznać go za zadowalający, gdyż wyjaśnia prawie 60% zmienności zmiennej objaśnianej. Oznacza to, że jest on na tyle dobry, aby wyjaśnić znaczną część zmienności badanej próby, ale także zostawia duży zakres ekstrapolowania jego wyników poza próbę badawczą.

W kolejnym etapie weryfikacji statystycznej skonstruowanego modelu Z_{TRA} dokonano oceny normalności rozkładu składnika resztowego. Wartość statystyki Jarque – Bera dla modelu zagrożenia bankructwem przedsiębiorstw z badanej branży wyniosła $JB = 0,85596$. Wartość krytyczna statystyki Chi-kwadrat z dwoma stopniami swobody i poziomem istotności równym 0,05, pozwalająca na ocenę normalności rozkładu reszt modelu, wyniosła $\chi^2(2) = 5,99146$. Na podstawie powyższych obliczeń stwierdzono, że wartość krytyczna Chi-kwadrat dla testu Jarque – Bera jest większa od obliczonej statystyki JB . Na tej podstawie stwierdzono, że nie ma podstaw do nieuznania, iż składnik losowy ma rozkład normalny.

Heteroskedastyczność składnika losowego modelu oceniono na podstawie przeprowadzonego testu White'a. Wartość statystyki White'a dla modelu Z_{TRA} wyniosła $TR^2 = 0,504714$. Wartość statystyki Chi-kwadrat dla omawianego przypadku ($\alpha = 0,05$, i 4 stopniami swobody) kształtowała się na poziomie $\chi^2(4) = 11,0705$. Zestawienie statystyki White'a z odpowiadającą jej wartością krytyczną testu Chi-kwadrat wskazuje na wystąpienie podstaw do odrzucenia hipotezy o heteroskedastyczności składnika losowego, co oznacza, że skonstruowany model cechuje się homoskedastycznością.

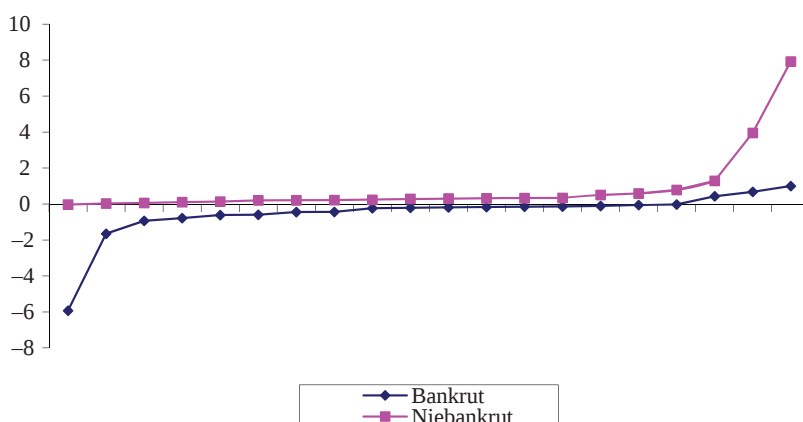
Po dokonaniu oceny normalności i heteroskedastyczności reszt modelu dokonano weryfikacji hipotezy o braku współliniowości między zmiennymi objaśniającymi. Tak jak to miało miejsce w poprzednich przypadkach, wykorzystano statystykę VIF_j . Jej wartości dla zmiennych z modelu Z_{TRA} są następujące: $VIF_{x_2} = 1,054$, $VIF_{x_{18}} = 1,063$. W obu przypadkach wartość statystyki VIF_j jest mniejsza od jej wartości krytycznej wynoszącej 10. Oznacza to brak współliniowości zmiennych w skonstruowanym modelu Z_{TRA} .

Analizując model, warto podkreślić, że wskaźnik X_2 charakteryzuje się ujemnym współczynnikiem regresji. Oznacza to, że wzrost udziału aktywów obrotowych w strukturze majątku przedsiębiorstwa transportowego jest dla niego niekorzystny. W przypadku wskaźnika X_{18} jego dodatnia wartość wskazuje na pozytywny wpływ zwiększania się relacji zobowiązań ogółem w stosunku do kapitału własnego. W przypadku gdy kapitał własny jest ujemny, to wartość funkcji Z_{TRA} maleje. Jest to uzasadnione ekonomicznie, ponieważ ujemny kapitał własny świadczy o wystąpieniu potencjalnych problemów z płynnością, a tym samym wzrasta zagrożenie bankructwem. W interesie przedsiębiorstwa zajmującego się transportem drogowym towarów jest utrzymywanie kapitału własnego oraz aktywów obrotowych na relatywnie niskim poziomie, w przypadku zaś aktywów ogółem i zobowiązań ogółem ich wzrost poprawia istotnie sytuację ekonomiczno-finansową przedsiębiorstwa transportu drogowego towarów.

Skuteczność modeli branżowych – wyniki badań

W celu sprawdzenia skuteczności modelu należy przeprowadzić jego ocenę w odniesieniu do zbioru bankrutów i niebankrutów, na podstawie którego został on skonstruowany oraz podmiotów spoza tego zbioru, co do których wiemy czy zbankrutowały, czy nieprzerwanie prowadzą swoją działalność.

Graficzną analizę wartości funkcji Z_{TRA} dla podmiotów, które posłużyły do jej skonstruowania przedstawia rysunek 1.



Rysunek 1

Wartość funkcji Z_{TRA} dla przedsiębiorstw wykorzystanych do jej konstrukcji

Źródło: badania własne.

W modelu do prognozowania zagrożenia bankructwem przedsiębiorstw z branży transportu drogowego towarów uznano za punkt graniczny, decydujący o przynależności przedsiębiorstwa do jednej z grup, wartość funkcji równą 0. Wartość mniejsza lub równa zero oznacza zagrożenia bankructwem, a wartość większa od zera brak zagrożenia bankructwem.

Na podstawie wyznaczonej wartości granicznej oraz skonstruowanego modelu dokonano oceny jego skuteczności na przykładzie grupy przedsiębiorstw wykorzystanych do jego skonstruowania, co przedstawiono w tabeli 3. Na 40 przedsiębiorstw model Z_{TRA} błędnie zaklasyfikował 4 przedsiębiorstwa. Trzy przedsiębiorstwa będące bankrutami zostały zaklasyfikowane przez model jako niezagrożone bankructwem: ND POLSKA Sp. z o.o., PRP Sp. z o.o. w upadłości likwidacyjnej, TRANS-HURT Sp. z o.o. oraz jedno przedsiębiorstwo będące niezagrożone bankructwem zostało uznane przez model za bankruta, tj. PW GAT-SPED Sp. z o.o. Uzyskane wyniki klasyfikacji przedsiębiorstw wykorzystano do wyznaczenia sprawności modelu Z_{TRA} .

Tabela 3

Sprawność skonstruowanego modelu dyskryminacyjnego dla branży transportu drogowego towarów

Skuteczność modelu dla próby uczącej			Skuteczność modelu dla próby testowej			Skuteczność dla obu prób		
SP ₁	SP ₂	SP ₀	SP ₁	SP ₂	SP ₀	SP ₁	SP ₂	SP ₀
85,0%	95,0%	90,0%	90,0%	95,0%	92,5%	87,5%	95,0%	91,3%

Źródło: badania własne.

Sprawność pierwszego stopnia (SP₁) dla rozpatrywanego modelu wyniosła 85%. Oznacza to, że 17 podmiotów uznanych za bankruta, na 20 analizowanych, zostało zaklasyfikowanych przez model poprawnie. Sprawność drugiego stopnia (SP₂) określająca odsetek poprawnie zaklasyfikowanych przedsiębiorstw niezagrażonych bankructwem, dla modelu Z_{TRA}, wyniosła 95%. Sprawność ogólna (SP₀), określająca jaki procent wszystkich analizowanych przedsiębiorstw został sklasyfikowany prawidłowo przez model, wyniosła zatem 90%. Jest to wynik umiarkowanie zadowalający i daje szansę na skuteczne zastosowanie modelu w praktyce gospodarczej do rozpoznawania przedsiębiorstw zagrożonych bankructwem z branży transportu drogowego towarów.

Weryfikacja skuteczności modelu Z_{TRA} na grupie testowej wykazała, że sprawność ogólna prognozy zagrożenia bankructwem w przypadku przedsiębiorstw z branży transportu drogowego towarów wyniosła 92,5%. Składa się na to wysoka skuteczność modelu w rozpoznawaniu przedsiębiorstw niezagrażonych bankructwem, która wynosiła 95,0%. Jednak w przypadku rozpoznawania bankructw, model Z_{TRA} charakteryzował się niskim stopniem sprawności – zaledwie 90% poprawnych wskazań.

Podsumowanie i wnioski

Przedstawione badania zostały przeprowadzone na podstawie przedsiębiorstw z branży transportu drogowego towarów, dlatego uzyskane wyniki nie mogą stanowić uogólnień dla całej populacji branż i przedsiębiorstw działających w Polsce. Ponadto, opracowane modele mogą stanowić jedno z wielu narzędzi pomocniczych do wstępnej oceny zagrożenia bankructwem przedsiębiorstw z badanej branży.

W przypadku branży transportu drogowego towarów kluczowe dla oceny zagrożenia bankructwem okazały się dwie zmienne. Pierwsza to udział aktywów obrotowych w majątku ogółem przedsiębiorstwa, a druga to relacja zobowiązań ogółem do kapitału własnego. Wskaźniki te wskazują potrzebę analizowania,

przez przedsiębiorstwa z tej branży: aktywów obrotowych, ze względu na oszacowany współczynnik regresji, ich wzrost wpływa negatywnie na ocenę przedsiębiorstwa oraz zobowiązań ogółem, których wzrost oddziałuje pozytywnie na wartość funkcji dyskryminacyjnej. Ważne dla przedsiębiorstw w tej branży jest niezwiększanie, ponad niezbędne minimum, kapitału własnego oraz aktywów obrotowych.

Literatura

- ALTMAN E.I.: *Financial ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy*, Journal of Finance, No 4, Vol. XXIII, 1968.
- ALTMAN E.I., HALDEMAN R.G., NARAYANAN P.: *Zeta analysis, a new model to identify bankruptcy risk of corporations*, Journal of Banking & Finance Vol. 1, 1977.
- BIEŃ W.: *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Difin, Wyd. 7, Warszawa 2008.
- CARD D.H.: *Using known map category marginal frequencies to improve estimates of thematic map accuracy*, Photogrammetric Engineering and Remote Sensing, Vol. 49, 1992.
- CHMAJ A.: *Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Zarządzania w Rzeszowie, Rzeszów 2002.
- CHEN S.: *Modeling default risk with support vector machines*, Journal of Quantitative Finance, Nr 11(1), 2011.
- CHARALAMBOUS C., CHARITOU A., KAOUROU F.: *Comparative analysis of artificial neural network models: Application in bankruptcy predication*, Annals of Operations Research, Vol. 99, 2000.
- CONGALTON R.G.: *A review of assessing the accuracy of classifications of remotely sensed data*, Remote Sensing of Environment, Vol. 37, 1991.
- DIMITRAS A., SLOWINSKI R., SUSMAGA R., ZOPOUNIDIS C.: *Business Failure Prediction Using Pough Sets*, European Journal of Operational Research, Nr 114, 1999.
- FITZPATRICK P.J.: *A comparison of ratios of successful industrial enterprises with those of failed firms*, Certified Public Accountant, Vol. 12 October, November, December, 1932.
- FRANC-DĄBROWSKA J.: *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw: wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 2008.
- FRANC-DĄBROWSKA J.: *Praktyczne zastosowanie wybranych modeli panelowych do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw rolniczych*, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2009.
- FRASER D.R., FRASER L.M.: *Ocena wyników działalności banku komercyjnego*, Wydawnictwo Związku Banków Polskich, Warszawa 1996.
- GATNAR E.: *Metody wyboru cech w nieparametrycznej analizie dyskryminacyjnej*, Taksonomia, Nr 6, 1999.
- GÓRALSKI P.: *Finanse* (red. M. Podstawka), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

- GRUSZCZYŃSKI M., KLUZA S., WINEK D.: *Ekonometria*, Wydawnictwo WSHiFM, Warszawa 2003.
- Informacje bieżące (2011), *Wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych w grudniu 2010 r.*, Warszawa, s. 1–4.
- JĘDRZEJEWSKI S.: *Identyfikacja ryzyka upadłości przedsiębiorstw*, Ostrów Wielkopolski 2005.
- KENDALL M.G., BUCKLAND W.R.: *A dictionary of statistical terms*, Longman for the International Statistical Institute, London 1975.
- KISIELIŃSKA J.: *Modele klasyfikacyjne prognozowania sytuacji finansowej gospodarstw rolniczych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2008.
- KHODADADI V., ZANDINIA A., NOURI M.: *Application of Ants Colony System for Bankruptcy Prediction of Companies listed in Teheran Stock Exchange*, Business Intelligence Journal, Tom 3, Nr 2, 2010.
- KOLONKO J.: *Analiza dyskryminacyjna i jej zastosowanie w ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1980.
- KUMAR P.R., RAVI V.: *Bankruptcy Prediction in Banks by Fuzzy Rule Based Classifier*, IEEE, Transactions on Fuzzy System, 2006.
- LACHENBRUCH P.A.: *Discriminant analysis*, Hafner, New York 1975.
- LACHENBRUCH P.A., GOLDSTEIN M.: *Discriminant Analysis*, Biometrics, Vol. 35, 1979.
- LASEK M.: *Wielokryterialna ocena kondycji ekonomicznej firm – klientów banku*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1996.
- LI Q., RACINE J.S.: *Nonparametric Econometrics. Theory and Practice*, Princeton University Press, Princeton 2007.
- MACIEJCZAK M.: *Ocena Indeksów Wczesnego Ostrzegania na przykładzie Testu Szybkiego i Indeksu Zh. Czy wyniki zależą od zastosowanej metody?*, Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej Nr 64, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2008.
- MACIEJEWSKA J.: *Rachunkowość finansowa*, Wydawnictwo Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 2000.
- MARTIN A., GAYATHRI V., SARANYA G., PAYATHRI P., VENKATESAN P.: *A Hybrid Model for Bankruptcy Prediction Using Genetic Algorithm, Fuzzy C-means and Marsi*, International Journal on Soft Computing, Tom 2, Nr 1, Luty, 2011.
- MARTIN D.: *Early warning of bank failure: A logit regression approach*, Journal of Banking & Finance, Vol. 1, 1977.
- MERTON R.C.: *On the Pricing of Corporate Debt: The Risk Structure of Interest Rates*, Journal of Finance, Vol. 29, No. 2, 1974.
- MEYER P.A., PIFER H.W.: *Prediction of Bank Failure*, Journal of Finance Vol. 25, 1970.
- OHLSON J.: *Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy*, Journal of Accounting Research, Vol. 18, Nr 1, 1980.
- PRUSAK B.: *Metody wykorzystywane w analizie porównawczej modeli oceny zagrożenia przedsiębiorstwa upadłością*, artykuł prezentowany na I Międzynarodową Konferencję Naukową ENTIME, Gdańsk 2004.

- SALCHENBERGER L.M., CINAR E.M., LASH N.A.: *Neural networks: A new tool for predicting thrift failures*, Decisions Science Vol. 23, 1992.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T.: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Wyd. 3, Warszawa 2004.
- SIUDEK T.: *Analiza finansowa podmiotów gospodarczych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2004.
- SORI Z.M., HAMID M.A.A., NASSIR A.: *Forecasting Financial Problems in Emerging Capital Markets*, Social Sciences Research Network, 2007.
- SPRENGERS A.: *Bankruptcy Prediction using Classification and Regression Tree*, Bachelor Thesis Informatics and Economics, Faculty of Economics, Erasmus University Rotterdam, August 21, 2005.
- TSAKONAS A., DOUNIAS G., DOUMPOS M., ZOPOUNIDIS C.: *Bankruptcy prediction with neural logic networks by means of grammar-guided genetic programming*, Experts Systems with Applications Vol. 30, 2006.
- WELFE A.: *Ekonometria*, Wyd. III, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2003.
- WILCOX A.: *A Simple Theory of Financial Ratios as Predictors of Failure*, Journal of Accounting Research, 1971.
- WÓJCICKA A.: *Wybrane nowoczesne metody oceny ryzyka kredytowego*, Matematyczne i ekonometryczne metody oceny ryzyka finansowego (red. P. Chrzana), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2007.
- YANG Z.R., PLATT M.B., PLATT H.D.: *Probabilistic neural Networks in Bankruptcy Prediction*, Journal of Business Research, Vol. 44, 1999.
- ŻMIJEWSKI M.: *Methodological issues related to the estimation of financial distress prediction models*, Journal of Accounting Research Vol. 22, 1984.

Predicting the risk of bankruptcy of companies from road freight transport

Abstract

The article presents the new model of bankruptcy prediction of Polish companies from sector of road freight transport. The study showed that in the process of assessment of the condition of the analyzed sector are two variables: the share of operating assets in the sum of total assets and the relation between total liabilities to equity.

Serhiy Zabolotnyy

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Możliwości poprawy polityki zarządzania kapitałem obrotowym spółek giełdowych z sektora agrobiznesu w opiniach zarządzających

Wstęp

Polityka zarządzania finansami jest jednym z podstawowych wyznaczników rozwoju przedsiębiorstwa funkcjonującego w warunkach gospodarki rynkowej. Umiejętne gospodarowanie zasobami finansowymi prowadzi do maksymalizacji rentowności projektów inwestycyjnych, osiągnięcia właściwej relacji między poziomem kapitałów własnych i zadłużeniem, a także zapewnienia płynności finansowej przedsiębiorstwa. W praktyce nie istnieje uniwersalny model zarządzania finansami, a polityka w tym zakresie powinna uwzględniać cele poszczególnych grup interesariuszy, zmienność otoczenia rynkowego oraz specyfikę modelu biznesowego. Szczegółowej uwagi menedżerów wymaga obszar zarządzania kapitałem obrotowym, gdyż krótkookresowe decyzje dotyczące majątku oraz źródeł jego finansowania w dużym stopniu przyczyniają się do kształtowania wartości przedsiębiorstwa w długim okresie [Schiff, Lieber 1974, s. 134]. Polityka zarządzania kapitałem obrotowym obejmuje zespół działań w zakresie planowania poziomu i struktury takiego kapitału, pozyskiwania odpowiednich źródeł finansowania, stosowania właściwych narzędzi zarządczych, a także bieżącego kontrolowania i usprawniania tej polityki [Zabolotnyy 2011, s. 171]. W badaniach empirycznych naukowcy wskazują na znaczącą rolę menedżerów w zarządzaniu kapitałem obrotowym przedsiębiorstw [Zabolotnyy 2012, s. 438]. J. Graham i D. Harvey stwierdzili, że strategie przedsiębiorstw amerykańskich w zakresie zarządzania zasobami finansowymi różniły się w zależności od pozycji rynkowej i sytuacji finansowej, a także profilu osób zarządzających [Graham, Harvey 2001, s. 187–203]. Podobne badania prowadzone w spółkach europejskich również wykazały związek między polityką zarządzania finansami a postawami menedżerów [Brounen, de Jong i Koedijk 2006, s. 71–101]. Według badań Instytutu CFO Research Services we współpracy z Royal Bank of Scotland dotyczących zarządzania

kapitałem obrotowym, w okresie kryzysu gospodarczego zarządzający koncentrowali się na redukcji kosztów, utrzymaniu płynności finansowej oraz efektywności gospodarowania środkami pieniężnymi [CFO Research Services 2010a, s. 5]. Wyniki innego badania przeprowadzonego przez CFO Research Services w 2010 z wykorzystaniem kwestionariusza wskazywały, iż ważnym celem zarządzania kapitałem obrotowym było zapewnienie wzrostu sprzedaży oraz przepływów gotówkowych, a także budowanie relacji z dostawcami i odbiorcami [CFO Research Services 2010b, s. 7]. Realizacja tych priorytetów w znaczącym stopniu uzależniona jest od postaw i umiejętności zarządzających, ponieważ trafność podejmowanych decyzji finansowych determinuje efektywność prowadzonej polityki finansowej oraz stopień realizacji celów przedsiębiorstwa, w tym w zakresie kapitału obrotowego [Chojnacka 2010, s. 159].

Cel i zakres badań

Celem badań było poznanie opinii zarządzających polskimi spółkami giełdowymi z sektora agrobiznesu na temat możliwości poprawy polityki zarządzania kapitałem obrotowym. Realizacja tego celu wymagała przeprowadzenia kwestionariusza wywiadu, zawierającego pytania dotyczące postrzegania istniejącej polityki, a także celów i głównym barier w zarządzaniu kapitałem obrotowym. Przedstawiono również opinie menedżerów na temat możliwości usprawnienia istniejących strategii zarządzania kapitałem obrotowym. W zależności od struktury organizacyjnej badanych jednostek kwestionariusze zaadresowano do prezesów zarządów, dyrektorów finansowych oraz głównych księgowych z 25 spółek giełdowych z branży spożywczej. Otrzymano odpowiedzi z 16 podmiotów gospodarczych, charakteryzujących się zróżnicowaną pozycją rynkową, potencjałem produkcyjnym oraz zasobami pracy. W związku z tym, jako kryterium podziału badanych spółek giełdowych na grupy, przyjęto wartość przychodów ze sprzedaży. Według tego kryterium wyodrębniono przedsiębiorstwa małe (wartość przychodów poniżej 199 mln zł), średnie (przychody 200–599 mln zł) oraz duże (przychody 600–2999 mln zł). Do grupy małych i grupy dużych spółek zaliczono po 5 podmiotów, natomiast grupa przedsiębiorstw średnich obejmowała 6 spółek. Zarządzającym spółkami giełdowymi proponowano warianty odpowiedzi na pytania zamknięte w skali od najniższej oceny 1 (nieważny) do najwyższej 4 (bardzo ważny). W tabelach zaprezentowano średnie arytmetyczne ocen dla poszczególnych grup oraz badanej zbiorowości ogółem. Ze względu na małą liczebność próby w badaniu nie zastosowano metod statystycznych, służących do badania istotności statystycznej różnic między uzyskanymi wynikami w poszczególnych grupach. Badanie przeprowadzono w 2011 roku.

Wyniki badań

Zarządzający badanymi spółkami giełdowymi zidentyfikowali wiele barier w doskonaleniu procesu zarządzania kapitałem obrotowym, a także określili własny poziom zadowolenia z poszczególnych obszarów polityki w tym zakresie (tab. 1). W doskonaleniu procesu zarządzania kapitałem obrotowym menedżerowie przedsiębiorstw jako najbardziej istotne bariery wymieniali istnienie większego priorytetu dla innych celów z zakresu zarządzania finansami (średnia

Tabela 1

Bariery w doskonaleniu procesu zarządzania kapitałem obrotowym spółek giełdowych sektora agrobiznesu oraz poziom zadowolenia zarządzających z poszczególnych obszarów polityki w tym zakresie

Wyszczególnienie	Przychody ze sprzedaży [mln zł]			
	50–199	200–599	600–2999	Średnio
Co jest barierą w doskonaleniu procesu zarządzania kapitałem obrotowym?				
a) niewystarczająca wiedza na temat stosowanych praktyk	1,0	1,3	1,6	1,3
b) inne cele z zakresu zarządzania finansami, które mają większy priorytet	1,8	2,0	2,2	2,0
c) niechęć ze strony klientów	1,6	1,7	2,6	2,0
d) brak doświadczenia w tym zakresie	1,0	1,7	1,4	1,4
e) niechęć ze strony członków organizacji	1,8	1,5	1,6	1,6
f) trudności z uzyskaniem kredytu handlowego	0,8	2,0	1,4	1,4
g) niewystarczający budżet lub zasoby	0,8	2,3	1,4	1,5
h) brak wsparcia zarządu	1,0	1,5	1,2	1,2
i) niechęć ze strony kapitałodawców	1,0	1,8	1,2	1,3
Czy Państwo są zadowoleni z prowadzonej polityki zarządzania kapitałem obrotowym?*				
a) zarządzanie zadłużeniem	2,6	2,2	3,0	2,6
b) polityka należności	2,4	2,2	2,6	2,4
c) zarządzanie kredytem kupieckim	2,0	3,2	2,4	2,5
d) efektywność procesu windykacji	2,4	2,3	2,6	2,4
e) polityka regulowania zobowiązań z tytułu dostaw i usług	2,2	2,8	2,4	2,5
f) efektywność procesu wzajemnych rozrachunków	2,4	2,5	2,6	2,5
g) efektywność procesu fakturowania	3	2,5	3,2	2,9
h) zarządzanie zapasami	2,2	2,5	3,0	2,6
i) zarządzanie gotówką	2,0	2,7	3,0	2,6
j) polityka zakupów	2,4	2,5	3,2	2,7

*1,0 – nie jestem zadowolony, 4,0 – jestem bardzo zadowolony.

Źródło: opracowanie własne.

ocena w zbiorowości – 2,0), niechęć ze strony klientów (2,0), a także ze strony członków organizacji (1,6). Inne, ważniejsze cele w zarządzaniu finansami dotyczyły przede wszystkim długookresowych strategii inwestycyjnych i finansowania oraz czynności związanych z raportowaniem, analizą i kontrolą finansową [Zabolotnyy 2012].

W spółkach dużych niechęć ze strony klientów była zdecydowanie ważniejszym problemem (2,6) niż w przedsiębiorstwach średnich i małych (odpowiednio 1,7 i 1,6). Niechęć ze strony klientów wyrażała się w utrudnieniach związanych z realizacją zakładanych strategii zarządzania należnościami, m.in. powstawaniem należności przeterminowanych i nieściągalnych. Bariery ze strony członków organizacji wynikały z powodu zakłóceń w strukturach organizacyjnych, przejawiających się na ogół w braku wystarczającej koordynacji pomiędzy działami finansowymi oraz sprzedażowymi, a także w ograniczonych możliwościach kształtowania polityki należności w lokalnych jednostkach biznesowych grup kapitałowych. Jako najmniej znaczące bariery w zarządzaniu kapitałem obrotowym wymieniano brak wsparcia zarządu (1,2), niewystarczającą wiedzę na temat stosowanych praktyk (1,3) oraz niechęć ze strony kapitałodawców (1,3). Ocena dwóch z tych czynników mogła być w dużym stopniu zakłócona przez subiektywizm zarządzających, gdyż bezpośrednio dotyczyła ich kompetencji. Niechęć ze strony kapitałodawców wyrażała się w niedostatecznym finansowaniu kapitału obrotowego, co prowadziło do niepełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych oraz zwiększało ryzyko utraty płynności finansowej.

W grupie średnich obiektów istotnymi czynnikami negatywnie oddziałującymi na zarządzanie kapitałem obrotowym były niewystarczający budżet lub zasoby (2,3) oraz trudności z uzyskaniem kredytu handlowego (2,0). Ograniczony zakres wsparcia finansowego najczęściej przejawiał się w braku wdrożeń nowych rozwiązań technologicznych, stosunkowo niższych nakładach na podnoszenie kwalifikacji pracowników, mniej rozbudowanych procedurach zarządzania poszczególnymi składnikami kapitału obrotowego. Możliwość uzyskania kredytu handlowego w dużym stopniu wynikała z pozycji rynkowej firmy, rankingu kredytowego oraz umiejętności załogi. W przedsiębiorstwach małych zarządzający deklarowali istnienie mniejszych trudności w zakresie zarządzania kapitałem obrotowym, niż w pozostałych wyodrębnionych grupach, co mogło wynikać zarówno ze specyfiki tych obiektów, jak i niższej świadomości istniejących problemów wśród respondentów.

Mimo istnienia istotnych barier w zarządzaniu kapitałem obrotowym menedżerowie dość wysoko oceniali własną politykę w tym zakresie. Największym zadowoleniem respondentów charakteryzowały się efektywność procesu fakturowania (2,9) oraz polityka zakupów (2,7). Było to rezultatem sprawnego funkcjonowania działów zaopatrzenia oraz dobrej organizacji procesów logistycznych w badanych spółkach giełdowych. Najmniej korzystną w opinii zarzą-

dzających była polityka należności (2,4) oraz efektywność procesu windykacji (2,4). Wynikało to z ograniczonych możliwości szybkiej i sprawnej oceny przez zarządzających stosowanych w poszczególnych jednostkach biznesowych strategii kredytowania odbiorców, głównie z powodu niewystarczającego poziomu nowoczesnych technologii i jednolitych standardów wymaganych do wymiany informacjami z tym związanych pomiędzy członkami organizacji. Oprócz tego, niższe oceny polityki ściągania należności były również uwarunkowane pogorszeniem sytuacji płatniczej w poszczególnych branżach sektora agrobiznesu związanej ze skutkami kryzysu na rynkach finansowych.

W grupie przedsiębiorstw największych wysoko oceniano procesy zarządzania zadłużeniem (3,0), zarządzania zapasami (3,0) oraz zarządzania gotówką (3,0). Wysokie oceny procesów zarządzania kapitałem obrotowym w przedsiębiorstwach największych świadczyły o tym, iż dobra kondycja finansowa oraz silna pozycja rynkowa prawdopodobnie w dużym stopniu determinowały poziom zadowolenia zarządzających z polityki prowadzonej w poszczególnych obszarach funkcjonalnych przedsiębiorstwa.

W grupie spółek średnich menedżerowie byli w największym stopniu zadowoleni z zarządzania kredytem kupieckim (3,2), a kolei w przedsiębiorstwach małych ten obszar był oceniany najmniej korzystnie (2,0). Mogło to być spowodowane koniecznością przyjęcia mniej korzystnych warunków współpracy z odbiorcami przez obiekty z grupy małych spółek. Ponadto w spółkach o najniższych przychodach w opiniach menedżerów poprawy wymagał proces zarządzania gotówką (2,0). Przyczyną takiej sytuacji mogło być zarówno akumulowanie nieprzynoszących dodatkowych korzyści znaczących zasobów gotówkowych na rachunkach bankowych, jak i niedobór gotówki na realizację bieżących operacji gospodarczych. Zróżnicowanie opinii zarządzających dotyczących zadowolenia procesem zarządzania kapitałem obrotowym w zależności od grupy świadczyło o wieloaspektowości badanego zjawiska, a także odmiennych strategiach stosowanych w badanych przedsiębiorstwach.

W analizowanych spółkach menedżerowie w różny sposób definiowali cele w zarządzaniu kapitałem obrotowym na najbliższą przyszłość oraz określali kierunki poprawy procesów związanych z tym obszarem (tab. 2). W opinii menedżerów największy priorytet w zarządzaniu kapitałem obrotowym miało doskonalenie procesów operacyjnych (3,3) oraz zmniejszenie należności przeterminowanych (3,2), najmniejszy natomiast – poprawa ratingu kredytowego (2,2) i wykorzystanie instrumentów finansowych (2,2). Doskonalenie procesów operacyjnych miało na celu przede wszystkim usprawnienie zarządzania poszczególnymi składnikami majątku obrotowego oraz źródłami jego finansowania, umożliwiające maksymalizację przepływów pieniężnych, przy zakładanym poziomie ryzyka utraty płynności finansowej. W tym aspekcie zarządzający powinni inicjować wdrożenie nowych rozwiązań technologicznych oraz sprzyjać

Tabela 2

Cele oraz kierunki poprawy zarządzania kapitałem obrotowym w opinii zarządzających spółkami giełdowymi z sektora agrobiznesu

Wyszczególnienie	Przychody [mln zł]			
	50–199	200–599	600–2999	Średnio
1	2	3	4	5
Jakie cele w zarządzaniu kapitałem obrotowym będą miały największy priorytet w Państwa firmie w ciągu najbliższych dwóch lat?				
a) doskonalenie procesów operacyjnych	3,0	3,2	3,6	3,3
b) polepszenie stosunków z klientami	2,6	2,3	2,6	2,5
c) zwiększenie zasobów gotówkowych	2,2	2,5	2,6	2,4
d) usprawnienie procesów prognozowania przepływów pieniężnych	2,4	2,8	2,4	2,5
e) poprawa ratingu kredytowego	1,6	2,3	2,8	2,2
f) poprawa relacji z dostawcami	2,8	2,3	2,6	2,6
g) zmniejszenie należności przeterminowanych	3,0	3,3	3,4	3,2
h) poprawa dostępności finansowania	2,2	3,2	2,2	2,5
i) obniżenie kosztów finansowania majątku obrotowego	2,0	2,8	3,2	2,7
j) obniżenie poziomu zapasów	2,0	2,3	3,2	2,5
k) wykorzystanie instrumentów finansowych	2,0	2,5	2	2,2
Jakie kroki zostały podjęte w celu poprawy zarządzania kapitałem obrotowym? [%]*				
a) wdrożenie nowej technologii	40,0	67,0	60,0	56,3
b) renegotiacja warunków biznesowych z dostawcami	60,0	83,0	80,0	75,0
c) zmiana skali współpracy z bankami komercyjnymi	20,0	100	100	75,0
d) skrócenie terminów kredytowania klientów	60,0	33,0	0	31,3
e) wprowadzenie bonusów za efektywne zarządzanie kapitałem obrotowym	0	0	20,0	6,3
f) wprowadzenie koncepcji <i>just-in-time</i> w zarządzaniu zapasami	0	0	0	0,0
g) outsourcing procesów biznesowych	0	0	80,0	25,0
h) stworzenie nowego zespołu zarządzania kapitałem obrotowym	0	17	0	6,3
i) powołanie wspólnego centrum serwisowego	0	0	0	0,0
j) zaangażowanie konsultantów z zakresu procesów operacyjnych	0	0	40,0	12,5
k) wykorzystanie instrumentów finansowych	20,0	17,0	0	12,5

Tabela 2 cd.

1	2	3	4	5
Czy planuje się wdrożenie nowych rozwiązań technologicznych w ciągu najbliższych dwóch lat? [%]				
a) tak	100	100	40,0	75,0
b) nie	0	0	60,0	25,0
Czy Państwa zdaniem poziom płynności finansowej w przedsiębiorstwie jest optymalny? [%]				
a) tak	100	66,7	33,3	68,8
b) nie, mamy zbyt niską płynność	0	33,3	33,3	25,0
c) nie, mamy nadpłynność	0	0	16,7	6,3

*Udział procentowy wskazań w liczbie respondentów; można było wybrać kilka wariantów.

Źródło: opracowanie własne.

integracji poszczególnych działów (m.in. finansowego, sprzedaży, marketingu, zaopatrzenia) w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstw. Zmniejszenie należności przeterminowanych ma duże znaczenie w zarządzaniu kapitałem obrotowym, gdyż skracanie terminu odzyskania należności zmniejsza zapotrzebowanie na inwestycje w kapitał obrotowy.

W grupie przedsiębiorstw dużych ważnym celem zarządzania kapitałem obrotowym było obniżenie kosztów finansowania majątku obrotowego (3,2) oraz zmniejszenie poziomu zapasów (3,2). Redukcja kosztów finansowania majątku obrotowego następuje, z jednej strony, przez ograniczenie poziomu tego majątku, a z drugiej strony, na skutek obniżenia udziału kapitału stałego w finansowaniu aktywów obrotowych. Zmniejszenie majątku obrotowego może doprowadzić do obniżenia przychodów ze sprzedaży, dlatego źródłem oszczędności powinna być właściwa struktura źródeł finansowania. W spółkach średnich ważnym celem w zarządzaniu kapitałem obrotowym była poprawa dostępności finansowania (3,2), a w przedsiębiorstwach najmniejszych – poprawa relacji z dostawcami (2,8). Poprawa dostępności finansowania przejawiała się w obniżeniu kosztów finansowania zewnętrznego, polepszenie relacji z dostawcami umożliwiała natomiast uzyskanie korzystniejszych warunków kredytowania działalności operacyjnej. Duże znaczenie celów, realizacja których uwarunkowana była współpracą z wierzycielami, oznaczało większe uzależnienie przedsiębiorstw średnich i małych od otoczenia rynkowego, co mogło powodować powstawanie wyższych kosztów transakcyjnych oraz kosztów trudności finansowych.

W zdecydowanej większości badanych przedsiębiorstw w celu poprawy zarządzania kapitałem obrotowym dokonywano renegotjacji warunków biznesowych z dostawcami (75,0%), zmieniano skalę współpracy z bankami komercyjnymi (75,0%) oraz wdrażano nową technologię (56,3%). W analizowanych spółkach nie wdrażano koncepcji *just-in-time* w zarządzaniu zapasami oraz nie

korzystano z usług wspólnych centrów serwisowych integrujących w sobie funkcje związane z zarządzaniem majątkiem obrotowym. Ponadto, w bardzo niskim stopniu stosowano systemy bonusów za efektywne zarządzanie kapitałem obrotowym (6,3%) oraz niechętnie tworzone nowe zespoły zarządzania kapitałem obrotowym (6,3%). W przedsiębiorstwach dużych stosunkowo ważnym krokiem w procesie doskonalenia zarządzania kapitałem obrotowym był outsourcing procesów biznesowych (80%) oraz angażowanie konsultantów z zakresu procesów operacyjnych (40%). W przedsiębiorstwach małych i średnich poprawa zarządzania kapitałem obrotowym wynikała również ze skrócenia terminów kredytowania klientów (odpowiednio 60 i 33%), a także wykorzystania instrumentów finansowych (odpowiednio 20 i 17%). Zdecydowanie rzadziej niż w pozostałych grupach spółek w przedsiębiorstwach najmniejszych zmieniano skalę współpracy z bankami komercyjnymi (20%), co mogło wynikać z gorszej pozycji tych podmiotów w negocjacjach z przedstawicielami instytucji kredytowych.

Stwierdzono dążenie menedżerów do poprawy zarządzania kapitałem obrotowym badanych przedsiębiorstw w przyszłości. Wszyscy respondenci ze spółek małych i średnich deklarowali wdrożenie nowych rozwiązań technologicznych w ciągu najbliższych dwóch lat, a w przedsiębiorstwach dużych jedynie 40% menedżerów planowało zmiany w tym zakresie. Niższe zapotrzebowanie na nowe technologie w spółkach dużych wynikało z faktu, że wiele z tych rozwiązań już zostało wdrożonych w poprzednich latach (w tym koncepcja *just-in-time*), natomiast w przedsiębiorstwach o mniejszej skali działalności ten obszar zarządzania wciąż wymagał udoskonalenia.

Podsumowaniem dotychczasowych rozważań dotyczących zarządzania kapitałem obrotowym w badanych spółkach giełdowych była odpowiedź na pytanie odnośnie aktualnego poziomu płynności finansowej. Zarządzający najczęściej deklarowali utrzymanie optymalnego poziomu płynności finansowej we własnych przedsiębiorstwach (68,8%), zbyt niską płynność w opinii menedżerów miało 25,0% spółek, nadpłynność notowano natomiast w 6,3% jednostek gospodarczych. W grupie przedsiębiorstw największych optymalny poziom płynności występował jedynie w 33,3% spółek, natomiast w grupie obiektów średnich i małych – odpowiednio w 66,7 oraz 100% spółek. Z jednej strony mogło to świadczyć o niższej świadomości możliwości poprawy polityki zarządzania płynnością finansową w przedsiębiorstwach mniejszych, wynikającej z braku doświadczenia lub niewystarczającej wiedzy zarządzających w tym zakresie. Z drugiej strony, w mniejszych podmiotach gospodarczych optymalny poziom płynności finansowej mógł być różnie definiowany, w zależności od celów stawianych przez właścicieli zarządom przedsiębiorstw, a także uwarunkowań zewnętrznych. Mogło to prowadzić do znacznego odchylenia od optymalnej relacji pomiędzy efektami oraz nakładami na utrzymanie płynności finansowej w zarządzaniu bieżącym.

Wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Według menedżerów spółek giełdowych z sektora agrobiznesu do najistotniejszych barier w zarządzaniu kapitałem obrotowym należały: istnienie większego priorytetu dla innych celów z zakresu zarządzania finansami, niechęć ze strony klientów, a także ze strony członków organizacji. Wskazywało to na złożoność procesu zarządzania kapitałem obrotowym, uzależnionego od czynników zewnętrznych, takich jak na przykład faza rozwoju przedsiębiorstwa (warunkująca zapotrzebowanie na inwestycje kapitałowe) lub współpraca z kontrahentami, a także wewnętrznych – m.in. relacji z członkami organizacji. Jako najmniej znaczące bariery w zarządzaniu kapitałem obrotowym wymieniano brak wsparcia zarządu, niewystarczającą wiedzę na temat stosowanych praktyk oraz niechęć ze strony kapitałodawców. Takie odpowiedzi mogły wynikać z subiektywizmu zarządzających dotyczącego oceny własnych kompetencji i postaw w zakresie zarządzania kapitałem obrotowym.
2. Największym zadowoleniem respondentów w zakresie zarządzania kapitałem obrotowym charakteryzowała się polityka zakupów oraz proces fakturowania, co było uwarunkowane wysoką sprawnością organizacyjną tego obszaru działalności. Jednocześnie największe trudności menedżerom sprawiała polityka należności oraz niska skuteczność mechanizmów windykacji. W przedsiębiorstwach dużych wysoko oceniano stosowane rodzaje polityki zarządzania zadłużeniem, zapasami i gotówką, w przedsiębiorstwach małych notowano natomiast niskie oceny dla tych obszarów zarządzania. Zróżnicowanie ocen dotyczących zadowolenia z procesu zarządzania kapitałem obrotowym w zależności od wielkości podmiotu gospodarczego świadczyło o konieczności dostosowania polityki zarządzania kapitałem obrotowym do możliwości i specyfiki przedsiębiorstwa.
3. Zarządzający spółkami giełdowymi wskazywali różne cele w zarządzaniu kapitałem obrotowym na najbliższą przyszłość. W opinii menedżerów największy priorytet w zarządzaniu kapitałem obrotowym miało doskonalenie procesów operacyjnych i obniżenie poziomu należności przeterminowanych, a najmniejszy – poprawa ratingu kredytowego i wykorzystanie instrumentów finansowych. Ponadto, menedżerowie z przedsiębiorstw dużych skupiali swoją uwagę na redukcji kosztów finansowania majątku obrotowego, natomiast zarządzający mniejszymi spółkami opowiadali się za poprawą dostępności źródeł finansowania oraz wzmocnieniem relacji z dostawcami. Wskazywało to na dążenie do zwiększenia wartości przedsiębiorstwa oraz

zapewnienia odpowiedniego poziomu płynności finansowej badanych spółek giełdowych.

4. W celu poprawy istniejącej polityki zarządzania kapitałem obrotowym zarządzający dokonywali modyfikacji w obszarze finansowym i operacyjnym, przez renegotiację warunków z dostawcami i bankami, a także wdrażając nowe technologie. Obserwowano niechęć menedżerów do tworzenia dodatkowych struktur organizacyjnych, a także dążenie do przenoszenia ciężaru ryzyka operacyjnego na jednostki zewnętrzne, na przykład przez outsourcing procesów. Zarządzający mniejszymi spółkami upatrywali źródło poprawy zarządzania kapitałem obrotowym w skróceniu okresów kredytowania kontrahentów.
5. Większość zarządzających spółkami giełdowymi z sektora agrobiznesu uważała, że wykorzystywane strategie zarządzania kapitałem obrotowym prowadziły do ukształtowania optymalnego poziomu płynności finansowej w przedsiębiorstwach. W 25% przypadków menedżerowie wskazywali na niewystarczający poziom płynności finansowej, przy czym wraz ze wzrostem rozmiarów przedsiębiorstwa utrzymywanie optymalnego poziomu płynności finansowej było trudniejsze.

Literatura

- BROUNEN D., DE JONG A., KOEDIJK K.: Corporate Finance in Europe. Confronting Theory with Practice. Financial Management, nr 4, 2006.
- GRAHAM J.R., HARVEY C.R.: The theory and practice of corporate finance: evidence from the field. Journal of Financial Economics, nr 60, 2001.
- CHOJNACKA E.: Czynniki wpływające na poziom zadłużenia – wyniki badania opinii osób odpowiedzialnych za finanse w publicznych spółkach akcyjnych. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 26, 2010.
- CFO Research Services in collaboration with the Royal Bank of Scotland: Working Capital Management in a Post-Recession Environment: The View from Europe. A report prepared by CFO, 2010a.
- CFO Research Services in collaboration with PRimeRevenue: Strengthening Supplier Relationships Through Supply Chain Finance. A report prepared by CFO, 2010b.
- SCHIFF M., LIEBER Z.: A Model for the Integration of Credit and Inventory Management. Journal of Finance, nr 1, 1974.
- ZABOLOTNYY S.: Pomiar wpływu strategii płynności finansowej na efektywność spółek giełdowych z sektora agrobiznesu. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 639, Szczecin 2011.
- ZABOLOTNYY S.: Polityka zarządzania finansami w spółkach giełdowych z sektora agrobiznesu w opiniach zarządzających. Roczniki Naukowe SERiA, t. 14, z. 3, 2012.

Possibilities of working capital management policy improvement in the joint-stock companies of agribusiness sector in opinions of managers

Abstract

In the article the opinions of managers of agribusiness joint-stock companies on the possibilities of working capital management policy improvement were presented. With the help of questionnaire the opinions on current working capital policy, its goals and barriers in its forming were defined. According to the managers the main barriers in working capital management included higher priority for other goals of financial management, lack of acceptance from the clients and members of the organization. The highest level of satisfaction among managers had the buying policy and the process of invoicing, that was the result of high efficiency of this area of activity. The majority of the managers considered that the existent policies of liquidity led to the optimal level of liquidity in the enterprises.

Maria Zuba

Katedra Bankowości

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

Zmiany działalności kredytowej banków spółdzielczych w Polsce i w Europie w latach 2007–2011

Wstęp

Podstawowa aktywność banku opiera się na pośrednictwie finansowym: przyjmowaniu depozytów oraz udzielaniu kredytów i jest kluczowa dla sprawnego funkcjonowania gospodarki [Miklaszewska 2010, s. 17]. Banki przeprowadzają operacje przy użyciu swoich aktywów. Podstawowym kryterium oceny tych operacji jest ich dochodowość. Największe dochody dla banku przynoszą kredyty. Kredyty zawsze, poza okresami wojen czy recesji, stanowiły podstawę finansową systemu bankowego i zapewniały największe zyski [Dobosiewicz 2011, s. 163]. Kredyty pełnią w gospodarce kilka istotnych funkcji, tj. emisyjną, dochodową, rozdzielczą (alokacyjną) i interwencyjną [Podstawka 2000, s. 74]. Najliczniejszą grupę banków w polskim sektorze bankowym tworzą banki spółdzielcze. Pod koniec maja 2013 roku było ich 572 [KNF 2013]. Polskie banki spółdzielcze funkcjonują w ramach dwóch banków zrzeszających: Banku Polskiej Spółdzielczości SA (BPS SA) i SGB Banku SA [Zaleska 2013, s. 51]. Banki spółdzielcze mają charakter lokalny. Wynika to z jednej strony wprost z artykułu 5 ustawy o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, uzależniającego wielkość terytorium działania od wysokości posiadanych funduszy własnych. Z drugiej strony wpływają na to m.in.: ponad 140-letnia tradycja spółdzielni kredytowych na ziemiach polskich w zakresie finansowania wsi i rolnictwa, spółdzielcza forma własności, specyfika obsługiwanego środowiska (głównie wiejskiego), struktura obsługiwanych klientów (gospodarstwa rolne, MŚP), uwzględnienie w działalności operacyjnej poza przesłankami czysto komercyjnymi także potrzeb kapitałowych rolnictwa, wynikających z finansowania przekształceń strukturalnych w tym sektorze. Banki spółdzielcze finansują także rozwój lokalny, w tym przedsięwzięcia o charakterze rolniczym i nierolniczym, z zakresu ochrony środowiska, rozwoju rzemiosła i drobnej wytwórczości. Banki spółdzielcze są zintegrowane z instytucjami otoczenia i obsługi rolnictwa, lokalnym biznesem i ośrodkami doradczymi [Capiga 2011, s. 85]. Powoływane były do

życia przez ziemian, rzemieślników, przedsiębiorców i rolników w celu wspierania lokalnej przedsiębiorczości. Są więc silnie związane z lokalną społecznością, co należy uznać za atut i szansę na rozwój, gdyż dobra znajomość rynku lokalnego i bliskość potencjalnego klienta pozwalają na umocnienie pozycji lokalnego lidera podstawowych usług finansowych [Karpieńska, Sporek 2011, s. 148].

Część metodyczna

Celem pracy było poznanie i ocena zmian działalności kredytowej banków spółdzielczych w Polsce oraz wybranych bankowych grup spółdzielczych w Europie w latach 2007–2011, a więc w trudnym dla systemu bankowego czasie, bo po rozpoczęciu kryzysu finansowego. W pracy wykorzystano dane dotyczące wybranych 25 bankowych grup spółdzielczych w Europie, które były członkami Europejskiego Stowarzyszenia Banków Spółdzielczych (European Association of Co-operative Banks, EACB). Scharakteryzowano ich działalność kredytową na podstawie bazy danych EACB dla lat 2007–2011. Badania dotyczyły wartości i rynkowego udziału kredytów udzielonych przez wybrane bankowe grupy spółdzielcze w Europie, udziału ich kredytów w aktywach, wartości depozytów tych grup, udziału kredytów udzielonych przez nie dla MSP w całkowitych kredytach oraz ich udziału w rynku. Analizowanymi grupami bankowymi w Europie były: 1 – Österreichische Raiffeisenbanken (Austria), 2 – Österreichischer Genossenschaftsverband (Austria), 3 – Central Co-operative Bank (Bułgaria), 4 – Co-operative Central Bank (Cypr), 5 – Sammenslutningen Danske Andelskasser (Dania), 6 – OKOBANK/OP-Pohjola Group (Finlandia), 7 – Credit Agricole (Francja), 8 – Credit Mutuel (Francja), 9 – Banques Populaires (Francja), 10 – BVR/DZ BANK (Niemcy), 11 – Association of Cooperative Banks of Greece (Grecja), 12 – National Federation of Savings Co-operatives (Węgry), 13 – Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari (Włochy), 14 – FEDERCASSE (Włochy), 15 – Banque Raiffeisen (Luxemburg), 16 – Association of Lithuanian credit unions (Litwa), 17 – Rabobank Nederland (Holandia), 18 – Krajowy Związek Banków Spółdzielczych (Polska), 19 – FENACAM/Credito Agricola (Portugalia), 20 – Creditcoop (Rumunia), 21 – Dezelna Banka Slovenije d.d. (Słowenia), 22 – Union Nacional de Cooperativas de Credito (Hiszpania), 23 – Landshypotek (Szwecja), 24 – The Co-operative Bank (Wlk. Brytania), 25 – Schweizer Verband der Raiffeisenbanken /Raiffeisen Schweiz (Szwajcaria). Do scharakteryzowania działalności kredytowej polskich banków spółdzielczych wykorzystano dane pochodzące z opublikowanych przez KNF raportów o sytuacji banków za poszczególne lata okresu 2007–2011 oraz danych miesięcznych o rynku bankowym na stronie KNF. W artykule zastosowano wybrany zestaw metod analizy opisowej, porównawczej i graficznej oraz syntezy.

Część merytoryczna

Ostatni kryzys finansowy wpłynął negatywnie przede wszystkim na sektor finansowy, w tym głównie bankowy. W efekcie banki z tytułu konieczności ograniczenia dźwigni finansowej powstałej w wyniku ekspansywnej polityki kredytowej przed kryzysem, gorszych warunków makroekonomicznych oraz podwyższonych regulacji zaczęły ograniczać podaż kredytu dla gospodarki, zastrzegając politykę kredytową m.in. dla przedsiębiorstw. A w rozwoju gospodarczym Europy sektor przedsiębiorstw pełni szczególną funkcję, bo jego udział w tworzeniu PKB jest bardzo duży (w UE-27 w 2009 r. wyniósł 46,8%). W strukturze wytwarzania wartości dodanej brutto w sektorze przedsiębiorstw największy udział mają mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (w UE-27 w 2009 r. wyniósł 58,6%). W Polsce przedsiębiorstwa generują blisko 3/4 polskiego PKB (71,6% w 2010 r.). W tym podstawową rolę w rozwoju gospodarczym w naszym kraju ma sektor MŚP (jego udział w strukturze ilości przedsiębiorstw w 2010 r. wyniósł ponad 99% oraz 48% w wytwarzanym przez sektor przedsiębiorstw PKB). MŚP przyczyniają się także do rozwoju lokalnego, bo tworzą nowe miejsca pracy (w 2010 r. udział zatrudnionych w MŚP wyniósł 60%) oraz pomagają lokalnej gospodarce dostosować się do społeczno-ekonomicznych zmian, pobudzając wzrost aktywności gospodarczej [Raport... 2012, s. 112]. Dzięki takim firmom następują zmiany alokacyjne czynników wytwórczych jako efekt poszukiwania nisz rynkowych, wzrastającej działalności gospodarczej, ciągłego dążenia nie tylko do przetrwania na rynku, lecz także do ciągłego rozwoju [Strużycki 2004, s. 20]. W Polsce kredyty i pożyczki krajowe są drugim co do ważności źródłem finansowania projektów rozwojowych, których udział wśród różnych źródeł finansowania w przypadku wszystkich przedsiębiorstw stanowi 11,5%, a dla MŚP – 17% [Raport... 2012, s. 114]. Badania pokazują, że dostępność do kredytu bankowego wpływa również na dostęp do innych źródeł finansowania jak np. kredyt kupiecki [Gajewski 2012, s. 23].

Trwający kryzys finansowy pokazał, że model funkcjonowania banków spółdzielczych jest dobry. Są one oceniane przez agencje ratingowe jako instytucje bardziej stabilne niż często duże banki komercyjne [McCarroll, Habberfield 2012, s. 23–24]. Mają stabilizujący wpływ na system finansowy swego kraju, ponieważ koncentrują się głównie na zapewnieniu dostępu do podstawowych produktów bankowych, a w szczególności korzystnych kredytów dla lokalnej społeczności, a nie na agresywnych działaniach zmierzających do maksymalizacji zysku i wzrostu wartości rynkowej banku w krótkim okresie, jak ma to miejsce w przypadku banków komercyjnych. W czasie kryzysu okazały się one bezpieczną przystanią dla wkładów oszczędnościowych i innych tradycyjnych inwestycji finansowych długoterminowych, stanowiących bazę do udzielania kredytów

małym i średnim przedsiębiorstwom oraz osobom prywatnym, także tym o niższych dochodach, którymi nie są zainteresowane duże banki komercyjne. Banki spółdzielcze charakteryzują się wysoką relacją funduszy własnych do aktywów ważonych ryzykiem, stabilnością dochodów i zdecentralizowaną strukturą decyzyjną, co stanowi podstawę racjonalnego i aktywnego zarządzania ryzykiem bankowym. W bankach tych w mniejszym stopniu niż w bankach komercyjnych istnieje problem asymetrii informacji, niebezpieczeństwo wystąpienia zjawiska „moral hazard” i błędnej selekcji wniosków kredytowych. Sprzyja to kształtowaniu się optymalnej struktury portfela kredytowego [Szelągowska 2012, s. 55–63]. Szczególnie asymetria informacji ma istotny wpływ na podaż kredytów. Badania pokazują, że przy rosnącej konkurencji między bankami, zmniejsza się akcja kredytowania nowych firm, o wyższej asymetrii informacyjnej [Kulawik 2007, s. 51–53]. Niewątpliwie na silną pozycję bankowości spółdzielczej w Europie wpływają m.in. zasady, którymi te podmioty się kierują, zgodne z „duchem” ruchu spółdzielczego. Można do nich zaliczyć m.in.: otwarte członkostwo, demokratyczny nadzór ze strony członków, ekonomiczne uczestnictwo, troskę o społeczeństwo, samorządność i niezależność, kooperację między bankami spółdzielczymi, subsydiarność, regionalizację działania [Szambelańczyk 2006, s. 90; Magdoń 2009, s. 164; Szyszko 2009, s. 76]. Banki spółdzielcze z tej racji, że są spółdzielniami, są podmiotami ekonomii społecznej, zatem realizują zasadę, że obok celu ekonomicznego istotna jest także misja społeczna [Golec 2010, s. 66]. Zaspokajając potrzeby swoich członków, często realizują zadania, z których ani państwo, ani inne podmioty gospodarcze nie wywiązują się wystarczająco. Prowadzona przez nie polityka sprzyja spójności społecznej, zwiększaniu zatrudnienia, walce przeciwko biedzie, demokracji, lepszemu zarządzaniu oraz stabilnemu rozwojowi [Dziekański 2012, s. 98]. Poprzez kredytowanie odgrywają one kluczową rolę w rozwoju regionalnym i lokalnym. Wspierają spójność gospodarczą i społeczną [Siudek 2012, s. 64]. Banki spółdzielcze są mniej podatne na procesy globalizacji i umiędzynarodowienia niż banki komercyjne [Szambelańczyk 2006, s. 203; Huzior 2012, s. 24]. W zmiennych czasach jest to niewątpliwie ich zaleta. Dlatego, jak pokazują badania Instytutu Pentor, w szczytowym momencie kryzysu finansowego w Polsce zaufanie do tych banków było dużo wyższe niż wobec banków z udziałem kapitału zagranicznego [Stefański 2010, s. 113].

W ostatnich kilku latach grupy banków spółdzielczych w Europie zwiększyły wartość udzielonych kredytów blisko o połowę, z 2,74 bln euro w 2007 roku do 4,03 bln euro w 2011 roku (tab. 1). Krajami, w których banki spółdzielcze udzieliły w 2011 roku kredytów o największej wartości, były: Francja (1,85 bln euro), Niemcy (0,61 bln euro), Włochy (0,51 bln euro), Holandia (0,45 bln euro), Austria (0,22 bln euro), Szwajcaria (0,11 bln euro) i Hiszpania

Tabela 1

Wartość kredytów [mld euro] udzielonych przez wybrane bankowe grupy spółdzielcze w Europie w latach 2007–2011 i ich rynkowy udział [%]

Nr grupy	Kredyty i pożyczki [mld euro]						Udział w rynku kredytów [%]				
	2007	2008	2009	2010	2011		2007	2008	2009	2010	2011
1	144,91	164,93	144,60	162,78	171,17		23,80	24,60	25,10	25,50	25,70
2	52,77	52,77	44,31	45,02	45,02		7,50	7,50	7,40	7,30	7,30
3	0,34	0,50	0,59	0,61	0,73		2,40	1,97	2,20	2,26	2,50
4	6,76	10,22	11,27	12,52	14,82		22,00	16,00	19,50	20,35	19,53
5	1,15	1,30	1,38	1,28	–		–	0,50	0,10	0,51	–
6	44,78	51,71	32,70	56,83	60,33		31,10	32,00	32,70	33,00	32,90
7	643,10	791,00	828,10	882,04	929,80		25,00	22,00	21,40	–	20,90
8	258,60	295,50	304,15	323,07	338,40		12,70	16,90	17,50	17,00	17,10
9	122,70	122,70	122,70	122,70	583,10		7,60	7,55	7,60	7,60	–
10	514,80	547,88	560,43	583,33	606,82		16,00	16,00	16,80	16,90	17,50
11	1,94	3,06	3,37	3,50	3,18		1,00	1,10	1,10	1,00	0,90
12	2,23	2,32	2,39	2,07	2,10		3,10	2,68	4,20	2,77	2,90
13	319,20	341,36	357,74	378,39	378,39		22,50	23,10	23,80	24,70	24,70
14	105,72	118,32	125,41	135,30	130,89		7,00	7,20	7,00	7,20	7,00
15	2,44	2,86	3,43	3,75	4,29		10,00	10,00	11,00	11,00	–
16	0,13	0,13	0,17	0,17	0,25		0,80	0,80	1,00	1,00	6,20
17	355,97	408,62	415,75	436,29	448,34		28,00	30,00	30,00	29,00	32,00
18	8,15	10,77	9,23	9,90	9,73		6,50	6,50	5,80	5,70	4,00
19	7,19	7,95	–	8,61	8,59		3,20	2,70	3,00	3,10	3,20
20	0,04	0,04	0,04	0,12	0,12		0,70	0,70	0,70	–	–
21	0,53	0,53	0,64	0,64	0,50		1,70	1,70	1,60	1,64	1,60
22	89,91	94,90	95,59	95,59	93,79		5,20	5,20	5,26	5,26	5,46
23	4,12	4,12	4,12	4,12	4,12		–	–	–	–	–
24	11,93	11,62	38,32	39,70	42,61		3,00	3,00	1,40	1,50	1,60
25	57,83	58,00	–	–	112,66		12,10	12,10	–	–	–
UE-27	2741,16	3043,20	3102,31	3308,32	4033,57		18,00	19,00	20,10	19,00	–

– brak danych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EACB.

(0,09 bln euro). W pozostałych krajach europejskich banki udzieliły prawie 5-procentowy wartości omawianych kredytów (w 2007 r. niecałe 3%). Wartość kredytów udzielonych przez banki spółdzielcze zwiększyła się we wszystkich krajach za wyjątkiem Węgier i Słowenii, które zanotowały pod tym względem 5% spadek oraz Szwecji, gdzie ta wartość się nie zmieniła. Najwyższą dynamikę wzrostu wartości omawianych kredytów zanotowały: Wielka Brytania (357,27%), Rumunia (308,08%), Cypr (219,36%), Bułgaria (217,31%), Szwajcaria (194,82%), Litwa (190,70%), Francja (180,72%), Luksemburg (175,97%), Grecja (164,39%). Udział w europejskim rynku kredytów udzielonych przez banki spółdzielcze w ostatnich latach praktycznie się nie zmienił i wynosił około 19%. Do krajów, w których w 2011 roku wartość kredytów udzielonych przez banki spółdzielcze miała istotny udział w rynku można zaliczyć: Finlandię (32,9%), Holandię (32,0%), Austrię (w Österreichische Raiffeisenbanken 25,7%), Włochy (Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari 24,7%), Francję (w Credit Agricole 20,9%, Credit Mutuel 17,1%), Cypr (19,5%) i Niemcy (17,5%). Wzrost udziału kredytów w rynku w analizowanym okresie dotyczył zaledwie kilku grup spółdzielczych (Österreichische Raiffeisenbanken z Austrii, z Bułgarii, Finlandii, Credit Mutuel z Francji, z Niemiec, Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari z Włoch, z Litwy, Holandii i Hiszpanii).

Istotnym wskaźnikiem pokazującym zakres działalności kredytowej banków jest relacja wartości udzielonych kredytów do posiadanych przez dany bank aktywów, tzw. wskaźnik udziału kredytów w aktywach [Dobosiewicz 2011, s. 164]. W latach 2007–2011 wskaźnik ten w bankach spółdzielczych UE-27 zwiększył się z 53,22 do 58,02% (tab. 2). Najwyższe jego wartości w 2011 roku zanotowały: Szwecja (88,7%), Grecja (88,1%), Szwajcaria (87,4%), Włochy (w Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari 78,6%, a w FEDERCASSE 72,21%), Hiszpania (73,92%), Cypr (71,6%) i Luksemburg (70,9%). W pozostałych krajach udział kredytów w aktywach banków wahał się od 45 do 70%. W kilku krajach na przestrzeni analizowanego okresu udział ten spadł od kilku do kilkunastu procent (Dania, Finlandia, Litwa, Holandia, Polska, Portugalia, Słowenia, Hiszpania) lub nie zmienił się (Szwecja).

Głównym źródłem finansowania kredytów przez banki są przyjmowane przez nie depozyty. Europejskie banki spółdzielcze posiadają szeroką bazę depozytową (tab. 2). W ciągu ostatnich pięciu lat powiększyły ją o prawie połowę, do wartości 3,9 bln euro w 2011 roku. Połowa tej wartości (1,95 bln euro) przypadała w 2011 roku na banki francuskie, które w 2007 roku miały udział na poziomie 42% w ogólnoeuropejskiej wartości depozytów tego sektora bankowego. Poza Francją najwyższą wartością depozytów w 2011 roku dysponowały banki spółdzielcze w Niemczech (0,65 bln euro), we Włoszech (0,56 bln euro), Holandii (0,33 bln euro), Austrii (0,19 bln euro), Szwajcarii (0,10 bln euro)

Tabela 2

Udział kredytów w aktywach wybranych bankowych grup spółdzielczych w Europie w latach 2007–2011 oraz wartość depozytów [mld euro]

Nr grupy	Udział kredytów w aktywach [%]					Depozyty [mld euro]				
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
1	61,33	62,16	55,56	63,78	63,48	132,05	143,94	154,96	149,74	161,15
2	55,80	55,80	66,97	69,09	69,09	62,67	62,67	29,19	29,59	29,59
3	41,82	58,87	62,45	52,23	47,43	0,68	0,71	0,78	0,99	1,32
4	69,37	69,26	59,07	62,78	71,55	9,05	12,98	12,78	13,51	14,47
5	64,60	72,22	61,36	62,98	—	1,29	1,60	1,56	1,33	—
6	68,14	68,26	40,67	67,68	65,37	31,22	37,08	33,20	39,21	45,97
7	41,74	44,34	48,88	50,96	49,47	485,14	732,40	774,00	811,80	833,00
8	46,74	50,80	52,53	54,64	55,93	469,00	197,22	219,28	228,41	584,30
9	35,16	35,16	35,16	35,16	51,24	167,90	167,90	167,90	167,90	537,70
10	51,74	53,46	55,13	57,17	57,33	573,77	567,40	588,03	619,99	646,76
11	75,29	81,66	74,25	77,78	88,12	2,14	2,93	3,61	3,40	2,88
12	44,32	45,49	46,27	40,79	45,19	4,32	4,23	4,26	4,24	3,89
13	77,97	77,83	77,46	78,59	78,59	220,90	237,60	268,01	425,38	425,38
14	70,27	72,61	73,46	75,18	72,21	121,42	129,17	148,11	151,04	139,36
15	59,97	62,26	63,38	63,84	70,90	3,42	3,93	4,41	4,70	5,13
16	69,73	69,73	54,92	54,92	59,28	0,15	0,15	0,26	0,26	0,35
17	62,40	66,75	68,41	66,86	61,28	249,52	304,21	286,34	298,76	329,89
18	61,14	79,41	58,47	56,17	55,28	10,74	10,18	11,72	13,40	13,40
19	68,03	69,41	0,00	65,13	65,90	9,16	9,61	10,07	9,99	9,88
20	24,91	25,16	25,16	64,86	61,62	0,03	0,03	0,03	0,12	0,13
21	69,75	69,75	70,58	70,58	56,44	0,63	0,63	0,63	0,63	0,81
22	82,92	83,98	80,02	80,02	73,92	91,29	93,38	98,22	98,22	93,49
23	88,70	82,46	82,46	88,70	88,70	—	—	—	—	—
24	68,84	68,87	73,82	76,69	68,97	13,98	13,42	34,70	38,72	45,96
25	83,43	84,06	—	—	87,37	37,88	38,00	—	—	101,05
UE-27	53,22	54,52	56,16	58,49	58,02	2689,31	2736,46	2852,04	3111,31	3932,52

– brak danych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EACB.

i Hiszpanii (0,09 bln euro). Na pozostałe kraje europejskie przypadło nieco ponad 1% wartości omawianych depozytów (w 2007 r. niecałe 3%). Prawie we wszystkich krajach (poza Austrią i Węgrami) w ostatnich latach wzrosła baza depozytowa. Najsilniej nie tylko w krajach, które miały ją już mocno rozbudowaną (jak Francja, Włochy, Holandia), ale także tam, gdzie była ona na niskim (Bułgaria, Grecja, Litwa, Rumunia) czy średnim poziomie (Cypr, Finlandia, Polska, Wielka Brytania).

Zarówno w Europie, w tym i w Polsce, ważnym klientem dla banków spółdzielczych są małe i średnie przedsiębiorstwa. Wynika to głównie z dobrego dopasowania specyfiki banków spółdzielczych do uwarunkowań, w jakich działają tego typu podmioty oraz rozumienia ich potrzeb [Gospodarowicz 2008, s. 260]. Pomimo braku danych dla wszystkich bankowych grup spółdzielczych w Europie w latach 2007–2011 można wyciągnąć wniosek, że niektóre banki spółdzielcze mają istotny udział w finansowaniu potrzeb przedsiębiorstw z grupy MSP (tab. 3). Taka sytuacja dotyczyła w analizowanym okresie Austrii (w Österreichische Raiffeisenbanken 37%), Francji (28%), Niemiec (29%), Włoch (w Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari 27%), Holandii (42%), Polski (20%). W niektórych krajach (jak Dania, Węgry, Luksemburg, Portugalia czy Wielka Brytania) ten wkład banków spółdzielczych w finansowanie MŚP był niewielki, sięgający kilku procent w rynku. W większości europejskich grup bankowych kredyty udzielane dla sektora MŚP miały znaczący udział w ich całkowitych kredytach. Na koniec analizowanego okresu w przypadku Danii udział ten wynosił 62% (2010 r.), Węgier (50%), Włoch (w Assoc. Nazionale fra le Banche Popolari w 2010 r. 48%), Francji (od 10 do 46% w zależności od ugrupowania), Polski (40%), Austrii (32% w 2010 r.), Niemiec (26%).

Banki spółdzielcze w Polsce systematycznie w ostatnich latach rozwijały akcję kredytową. W latach 2007–2011 zwiększyły one wartość udzielonych kredytów o 59% (do 44,28 mld zł). W podobnym tempie (60%) wzrosły ich aktywa (do 78,36 mld zł), zatem udział kredytów w sumie bilansowej praktycznie był niezmienny [KNF 2013].

W latach 2007–2011 zmieniła się struktura kredytów udzielanych przez banki spółdzielcze w Polsce (rys. 1). Zmalał udział kredytów dla gospodarstw domowych (z 79,56 do 71,38%) na rzecz wzrostu udziału kredytów dla przedsiębiorstw (z 19,85 do 27,64%).

Zmiany w strukturze udzielanych kredytów wynikały z większej dynamiki wzrostu wartości kredytów dla przedsiębiorstw (221,33%) niż w przypadku gospodarstw domowych (142,59%) – tabela 4. Wartość kredytów udzielonych w 2011 roku gospodarstwom domowym wyniosła 31,60 mld zł, czyli 2,6 razy więcej niż dla przedsiębiorstw, a w 2007 roku ta relacja wynosiła aż 4 razy.

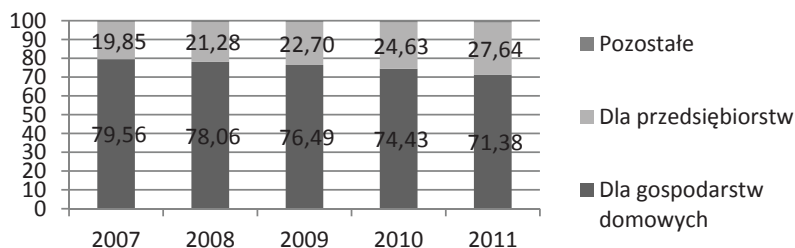
Tabela 3

Udział kredytów dla MŚP w całkowitych kredytach wybranych bankowych grup spółdzielczych w Europie w latach 2007–2011 oraz ich udział w rynku [%]

Nr grupy*	Udział kredytów dla MŚP w całkowitych kredytach [%]					Udział w rynku kredytów dla MŚP [%]				
	2007	2008	2009	2010	2011	2007	2008	2009	2010	2011
1	–	–	–	–	–	–	38,00	39,00	39,00	37,00
2	–	–	32,00	32,00	–	–	–	7,60	7,40	–
3	17,00	14,92	15,00	14,10	13,14	–	–	–	–	–
4	–	56,00	12,90	–	13,57	–	20,00	–	–	–
5	–	55,00	62,00	62,00	–	–	0,40	0,10	0,50	–
7	27,00	23,60	10,10	–	–	28,00	35,00	36,00	25,00	28,00
8	25,00	–	–	25,00	–	16,00	–	–	15,80	9,10
9	46,00	46,00	46,00	–	–	8,00	8,18	8,20	–	–
10	27,00	27,00	26,40	26,10	26,20	25,00	25,00	27,10	27,90	29,00
12	50,00	53,00	31,80	50,30	49,80	4,00	4,00	5,20	7,80	8,80
13	49,00	49,00	49,00	48,00	–	23,00	25,00	26,30	27,40	–
15	17,00	26,90	19,30	18,80	21,70	6,00	6,00	8,00	8,00	–
16	42,00	42,10	11,40	–	18,68	–	–	–	–	–
17	19,00	13,63	14,10	14,00	14,00	38,00	39,00	41,00	43,00	42,00
18	20,00	20,00	22,00	20,00	40,00	13,00	13,00	13,00	14,00	20,00
19	–	–	–	36,90	34,60	–	–	–	5,00	4,70
21	40,00	40,00	64,70	–	36,00	–	–	1,60	–	–
24	–	22,00	0,60	0,70	0,70	2,00	2,00	2,00	0,60	0,70

– brak danych, * przy niewymienionych w tabeli grupach całkowity brak danych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EACB.

**Rysunek 1**

Udział kredytów dla gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i pozostałych w wartości kredytów udzielonych przez banki spółdzielcze w Polsce w latach 2007–2011 [%]

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Tabela 4

Wartość kredytów dla gospodarstw domowych i dla przedsiębiorstw udzielonych przez banki spółdzielcze w Polsce w latach 2007–2011 [mld zł]

Kredyty w latach	2007	2008	2009	2010	2011
Dla gospodarstw domowych	22,16	25,11	27,67	29,47	31,60
Dla przedsiębiorstw	5,53	6,85	8,21	9,75	12,24

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

W ostatnich latach nastąpiły niewielkie zmiany w strukturze kredytów udzielanych przez banki spółdzielcze w sektorze niekomercyjnym (tab. 5). Wzrósł udział kredytów mieszkaniowych, a spadł konsumpcyjnych, udzielanych przez banki spółdzielcze dla gospodarstw domowych. Wśród kredytów udzielanych dla przedsiębiorstw wzrósł udział tych, które były przeznaczone dla sektora MŚP.

Tabela 5

Struktura kredytów udzielanych dla gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i pozostałych instytucji sektora niekomercyjnego przez banki spółdzielcze w Polsce w latach 2009–2011 [%]

Rodzajowy udział kredytów dla gospodarstw domowych	2009	2010	2011	Podmiotowy udział kredytów dla pozostałych instytucji niekomercyjnych	2009	2010	2011
Mieszkaniowe	13,40	14,52	14,55	Instytucje rządowe	3,44	2,26	2,71
Konsumpcyjne	17,85	18,54	16,91	Instytucje samorządowe	96,55	97,74	97,29
Pozostałe	68,75	66,94	68,54	Fundusze ubezpieczeń społecznych	0,0026	0,0014	0,0010
Podmiotowy udział kredytów dla przedsiębiorstw	2009	2010	2011				
MŚP	97,48	97,66	97,89				
Duże	2,52	2,34	2,11				

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

W strukturze kredytów dla pozostałych instytucji niekomercyjnych spadł udział kredytów dla instytucji rządowych i funduszu ubezpieczeń społecznych, na rzecz wzrostu udziału dla instytucji samorządowych.

Wnioski

Grupy banków spółdzielczych w Europie zwiększyły wartość udzielonych kredytów blisko o połowę, z 2,74 bln euro w 2007 roku do 4,03 bln euro w 2011 roku. Udział polskich banków w rynku kredytów należał w tym czasie do najmniejszych w Europie i zmalał. Na wzrost zakresu działalności kredytowej banków spółdzielczych w Europie wskazuje rosnący wskaźnik udziału kredytów w ich aktywach (w latach 2007–2011 zwiększył się z 53,22 do 58,02%). Rosnącą akcją kredytową banki spółdzielcze w Europie zawdzięczają szerokiej bazie depozytowej. Polskie banki spółdzielcze z posiadanymi depozytami należą do grupy tzw. średniaków. Niektóre banki spółdzielcze w Europie mają istotny udział w finansowaniu potrzeb przedsiębiorstw z grupy MŚP. Do tej grupy należą też banki spółdzielcze z Polski, których udział w rynku kredytów dla MŚP wzrósł w analizowanym okresie z 13 do 20%. W swojej działalności kredytowej polskie banki spółdzielcze niewiele różniły się od banków spółdzielczych w Europie. Banki spółdzielcze w Polsce w latach 2007–2011 systematycznie zwiększały zakres swojej podstawowej działalności, tj. udzielania kredytów. Wartość udzielonych kredytów wzrosła o 59%, do poziomu 44,28 mld zł. Zmalał udział kredytów udzielanych dla gospodarstw domowych (z 79,56 do 71,38%) na rzecz wzrostu udziału kredytów dla przedsiębiorstw (z 19,85 do 27,64%). Na początku analizowanego okresu banki spółdzielcze udzieliły 4-krotnie więcej kredytów dla gospodarstw domowych niż przedsiębiorstw, a w 2011 roku 2,6 razy. A zatem banki te coraz dynamiczniej zaczęły wspierać finansowo sektor przedsiębiorstw, w tym głównie sektor MŚP. Udział kredytów dla tego sektora w strukturze kredytów dla przedsiębiorstw wynosił ponad 97% i miał tendencję wzrostową. Banki spółdzielcze kredytując gospodarstwa domowe, przekazywały środki głównie na cele inwestycyjne, operacyjne, nieruchomości inne niż mieszkania (tzw. kredyty pozostałe). Na cele mieszkaniowe i konsumpcyjne było przeznaczonych mniej niż 1/3 udzielonych kredytów tej grupie podmiotów. Banki spółdzielcze finansując inne podmioty sektora niefinansowego przede wszystkim pomagały instytucjom samorządowym, a w niewielkim stopniu rządowym szczebla centralnego. Dokonana analiza działalności kredytowej banków spółdzielczych w Polsce potwierdziła, że celem ich działania jest zapewnienie dostępu do podstawowych produktów bankowych, a w szczególności kredytów. W ten sposób wspierają one, poprzez finansowanie rozwoju lokalnego, sektora małej przedsiębiorczości, wytwórczości, rolnictwa, lokalnego samorządu, podmioty wywodzące się głównie z obszaru funkcjonowania tych banków.

Literatura

- McCARROLL V., HABBERFIELD S.: *The outlook for co-operative banking in Europe 2012. Banking on values, building on agility*. <http://www.oliverwyman.com/the-outlook-for-cooperative-banking-in-europe-2012.htm#UeaGTW0SqZR> (data dostępu: 10.7.2013 r.).
- CAPIGA M.: *Finanse banków*. Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011.
- DOBOSIEWICZ Z.: *Bankowość*. PWE, Warszawa 2011
- DZIEKAŃSKI P.: *Banki spółdzielcze inkubatorami lokalnej przedsiębiorczości*. W: Pawlik A., Dziekański P. (red.): *Bank spółdzielczy gwarantem stabilizacji i bezpieczeństwa lokalnego systemu finansowego*. Uniwersytet Jana Kochanowskiego, Kielce 2012.
- GAJEWSKI K., PAWŁOWSKA M., ROGOWSKI W.: *Relacje firm z bankami w Polsce w świetle danych ze sprawozdawczości bankowej*. NBP, Warszawa 2012.
- GOLEC M.: *Spoleczne uwarunkowania działalności banków spółdzielczych*. W: Stefański M. (red.): *Banki spółdzielcze w Polsce w warunkach kryzysu finansowego i gospodarczego*. WSH-E, Włocławek 2010.
- GOSPODAROWICZ A. (red.): *Funkcjonowanie spółdzielczych grup bankowych w Polsce i wybranych krajach Unii Europejskiej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2008.
- HUZIÓR P.: *Bankowość spółdzielcza w Polsce*. W: Senat Rzeczypospolitej Polskiej: *100 lat spółdzielczości – wyzwania na przyszłość*. Kancelaria Senatu, Warszawa 2012.
- KARPIŃSKA U., SPOREK P.: *Szanse i zagrożenia dla banków spółdzielczych w polskim systemie bankowym, rola i miejsce w systemie, perspektywy rozwoju*. W: Ruczkowski P., Rutkowski B.: *Prawne i ekonomiczne problemy funkcjonowania spółdzielczości finansowej na przełomie XX i XXI wieku*. WSEiP, Kielce 2011.
- KULAWIK J.: *Globalizacja finansowa a funkcjonowanie i rozwój banków*. IERiGŻ-PIB, Warszawa 2007.
- MAGDOŃ A.: *Systemic and structural transformations of cooperative banking in Poland*. Wydawnictwo Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II, Stalowa Wola 2009.
- MIKLASZEWSKA E. (red.): *Bank na rynku finansowym. Problemy skali, efektywności i nadzoru*. Wolters Kluwer, Warszawa 2010.
- PODSTAWKA M.: *System finansowy w rolnictwie na tle integracji Polski z UE*. FAPA. Warszawa 2000.
- SIUDEK T.: *Wpływ działalności kredytowej banków spółdzielczych na lokalny rozwój społeczno-gospodarczy w Polsce*. W: Pawlik A., Dziekański P. (red.): *Bank spółdzielczy gwarantem stabilizacji i bezpieczeństwa lokalnego systemu finansowego*. Uniwersytet Jana Kochanowskiego, Kielce 2012.
- STEFAŃSKI M.: *Funkcjonowanie banków spółdzielczych w warunkach kryzysu finansowego i główne kierunki ich rozwoju w najbliższych latach*. W: Stefański M. (red.): *Banki spółdzielcze w Polsce w warunkach kryzysu finansowego i gospodarczego*. WSH-E, Włocławek 2010.
- STRUŻYCKI M. (red.): *Małe i średnie przedsiębiorstwa w rozwoju regionu*. PWE, Warszawa 2004.

- SZAMBELAŃCZYK J.: *Banki spółdzielcze w Polsce w procesach zmian systemowych*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.
- SZELAŃGOWSKA A. (red.): *Współczesna bankowość spółdzielcza*. CeDeWu, Warszawa 2012.
- SZYSZKO M.: *Banki spółdzielcze*. W: Przybylska-Kapuścińska W. (red.): *Pośrednictwo finansowe*. CeDeWu, Warszawa 2009.
- ZALESKA M. (red.): *Bankowość*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2013.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010–2011. PARP, Warszawa 2012.
- Key Statistics of European Association of Co-operative Banks (EACB), <http://www.eacb.coop/en/home.html> (data dostępu: 20.7.2013 r.).
- KNF 2013, Dane o rynku bankowym, http://www.knf.gov.pl/opracowania/sektor_bankowy.html (data dostępu: 17.07.2013 r.).

Changes of the credit-activity of cooperative banks in Poland and in Europe in years 2007–2011

Abstract

For purposes of the work the analysis of changes of the credit-activity of cooperative banks in Poland and in Europe in years 2007–2011 was conducted. Cooperative banks in Poland in years 2007–2011 systematically increased the range of granting of credits, similar to other countries of EU. It was noticed the decrease of share of credits granted for households and the growth of share of credits for enterprises. Banks more actively began to support the business sector, mainly the sector of SME, such as cooperative banks from other countries of Europe. These banks credited households mainly on investments, operations and commercial property (so called remaining credits). Cooperative banks by financing other subjects of the nonfinancial sector first of all helped municipal institutions. The accomplished analysis of the credit-activity of cooperative banks in Poland confirmed that a mission of these subjects was the support of local development by financing activities.

Obciążenia podatkowe wybranego przedsiębiorstwa sektora motoryzacyjnego

Wstęp

W okresie spowolnienia gospodarczego wielkość i struktura obciążeń podatkowych nakładanych przez państwo na przedsiębiorstwa oraz jednostki gospodarujące ciągle wzrasta. Przyczyną tych zjawisk jest m.in. niekorzystna sytuacja makroekonomiczna w Polsce – stagnacja PKB, niewielki udział wydatków gospodarstw domowych na konsumpcję, wzrost bezrobocia. Wymienione czynniki powodują wzrost długu Skarbu Państwa. W celu ograniczenia wysokości deficytu budżetowego konieczny jest wzrost dochodów publicznych, które w dużej mierze pochodzą z podatku VAT, podatku akcyzowego oraz podatku PIT. Z danych publikowanych na stronie internetowej Ministerstwa Finansów wynika, iż wpływy do budżetu państwa z wymienionych podatków w I kwartale 2012 roku wzrosły odpowiednio o: 4,3% w odniesieniu do podatku VAT, 9,2% podatku akcyzowego, 4,2% podatku dochodowego od osób fizycznych (r/r). Jak wskazują opinie ekspertów i doradców podatkowych, zaobserwowany jest znaczny wzrost obciążeń podatkowych¹.

W wyniku spowolnienia gospodarczego zdolności wytwórcze firm maleją, tym samym ograniczają one produkcję, spada sprzedaż, a co się z tym wiąże, zmniejsza się zatrudnienie, maleje liczba inwestycji podejmowanych przez przedsiębiorstwa. Menedżerowie szukają nowych pomysłów, wdrażają zaawansowane procedury by stosować często mający miejsce w krajach zachodnioeuropejskich tzw. *tax management*. Na znaczeniu zyskuje także szeroko pojęta optymalizacja podatkowa oraz pozostałe struktury optymalizacyjne: transakcje *sell and buyback*, optymalizacja podatkowa dzięki spółce komandytowo-akcyjnej, fundusze inwestycyjne zamknięte (FIZ)², struktury optymalizacyjne z wykorzystaniem rajów podatkowych: Cypr, Gibraltar, Luksemburg, Delaware. Istotne są

¹http://www.monitorpodatkowy.pl/index.php?mod=m_artykuly&cid=36&id=429 (dostęp: 12.10.2012 r.).

²<http://ceo.cxo.pl/artykuly/59558/FIZ.optymalizuje.podatki.html> (dostęp: 15.10.2012 r.).

też spółki Specjalne Fundusze Inwestycyjne (SIF)³ oraz ICIS, czyli International Collective Investment Scheme⁴. Obciążenia finansowe, a właściwie ich wielkość i różnorodność hamują możliwości gospodarcze, a tym samym niekiedy doprowadzają do nadmiernego fiskalizmu [Bień 2011, s. 29]. Firmy, aby móc płynnie i swobodnie funkcjonować, próbują szukać oszczędności w różny sposób, niekiedy naruszając prawo lub interpretując przepisy prawne na swoją korzyść.

Polski system podatkowy cechuje szeroki zakres obciążeń podatkowych i ich pochodnych. Niemniej jednak podatkiem obciążającym najbardziej przedsiębiorców jest podatek od wartości dodanej, czyli podatek VAT oraz podatek dochodowy od osób fizycznych. W katalogu wydatków o charakterze podatkowym znajdują się również: podatki i opłaty lokalne, których płatność jest uzależniona od profilu działalności, podatek od nieruchomości oraz podatek rolny, paropodatki. Innym istotnym obciążeniem przedsiębiorców są składki na ubezpieczenia społeczne w części finansowanej przez pracodawcę.

Cel i metoda badań

Przed przystąpieniem do badań wyznaczono następujące cele badań:

1. Określenie poziomu obciążeń podatkowych w wybranym celowo przedsiębiorstwie sektora motoryzacyjnego (ze względu na tajemnicę handlową w artykule nie podano nazwy przedsiębiorstwa).
2. Określenie struktury obciążeń podatkowych w omawianej spółce.
3. Ocena efektywności działań podejmowanych przez badane przedsiębiorstwo w celu optymalizacji wielkości podatków.

W pracy wykorzystano następujące metody badawcze:

1. Metodę opisową.
2. Metodę studium przypadku.
3. Metodę dogmatyczno-prawną, na podstawie której odniesiono się do przepisów prawnych.

Przy opracowywaniu wyników badań wykorzystano następujące formy prezentacji wyników:

1. Metodę tabelaryczną, na podstawie której uzyskane wyniki badań przedstawiono w formie tabel.
2. Metodę graficzną, na podstawie której zaprezentowano wyniki badań na wykresach i rysunkach.

³<http://www.fundusze-luksemburskie.pl/> (dostęp: 12.10.2012 r.).

⁴http://interpretacja-podatkowa.pl/interpretacja/pokaz/1-_podatek-od-towarow-i-uslug-oraz-podatek-akcyzowy_/2-podatek-od-towarow-i-uslug/117-zwolnienia-podmiotowe/180126-opodatkowanie-zwolnienie-fundusz-inwestycyjny-cypr.html (dostęp: 15.10.2012 r.).

3. Analizę porównawczą pionową w celu określenia struktury poszczególnych obciążeń podatkowych w badanym przedsiębiorstwie.
4. Analizę porównawczą poziomą w celu oceny dynamiki zmian poszczególnych rodzajów obciążeń podatkowych w badanych latach.

W artykule przeanalizowano problematykę podatkową w literaturze krajowej i zagranicznej.

Obciążenia podatkowe w Polsce

Podatki, niegdyś jako źródła dochodów dla królów i władców, pojawiły się już w starożytności, przede wszystkim w Egipcie oraz Rzymie⁵. Od dawna sposób postrzegania przez społeczeństwa podatku był jednakowy. Traktowany był jak kara, utożsamiany z niewłaściwym systemem prowadzenia państwa, gospodarowania pobranymi pieniędzmi. Niewiele zmieniło się w tym zakresie postrzegania do dnia dzisiejszego. W kolejnych latach znaczenie podatków wzrosło do tego stopnia, że zaczęto sprawy podatkowe umieszczać przy każdej konstytucji sejmowej, a za czasów panowania Zygmunta Augusta wydano „całkowitą ordynację”⁶, która stanowiła wykładnię dla urzędników rządowych. Zakończenie II wojny światowej oraz postanowienia konferencji w Jałcie znacznie ograniczyły postęp osiągnięty w zakresie prawa podatkowego w latach trzydziestych. Dopiero w 1945 roku powołano do życia Główny Inspektorat Ochrony Skarbowej. Organy skarbowe interweniowały w instytucjach, gdzie był naruszony interes Skarbu Państwa. Znaczący był też fakt ustanowienia urzędu Ministra Finansów na mocy ustawy z dnia 7 marca 1950 roku 16 maja 1946 roku powstała ustawa o postępowaniu podatkowym, a 11 kwietnia 1947 roku utworzono dekret o prawie karno-skarbowym.

Definicje oraz interpretacje pojęć i przepisów prawnych często są budowane i interpretowane w zależności od sytuacji i potrzeb zainteresowanych, szczególnie jest to zauważalne w przypadku braku dostatecznej stabilności systemu podatkowego [Bień 2011, s. 30]. Każda definicja pojęcia związanego z branżą podatkową, a właściwie z określonym zjawiskiem podatkowym wyjaśniona jest w tzw. słowniczku – pierwszym dziale danej ustawy interpretującym kluczowe słowa, frazy występujące w ustawie dla podatników.

Najczęściej występującą definicją podatku [Owsiak 2005, s. 154–155] w literaturze jest określenie podatku, jako nieodpłatnego, przymusowego, pieniężnego, bezzwrotnego, ogólnego, jednostronnego świadczenia nakładanego przez

⁵http://www.is.waw.pl/Download/PlikiDoPobrania/Polska_administracja_skarbowa_1918r.pdf, s. 1 (dostęp: 12.10.2012 r.).

⁶Ibidem (dostęp: 15.10.2012 r.).

państwo lub inny podmiot publicznoprawny na mocy przepisów prawnych [Podstawka 2010, s. 221]. Polskie prawo za pomocą art. 6 Ordynacji podatkowej interpretuje podatek⁷ jako publicznoprawne, nieodpłatne, bezzwrotne oraz przymusowe świadczenie pieniężne na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikające z ustawy podatkowej.

Opłata jest definiowana jako przymusowe, bezzwrotne, pieniężne świadczenie pobierane przez instytucje publiczne, mające charakter odpłatny za czynności urzędowe lub usługi jednostek sektora finansów publicznych. Opłata charakteryzuje się podobieństwem do podatku. Jedyną cechą różniącą podatek i opłatę jest ekwiwalentność.

Innego rodzaju opłatą publiczną jest składka [Grądalski 2006]. Składka to świadczenie pieniężne, które cechuje przymusowość, celowość, odpłatność, bezzwrotność. Zasady pobierania, opłacania oraz wysokość składek zostały określone w ustawie z dnia 13 października 1998 roku o systemie ubezpieczeń społecznych [Dz.U. z 1998 r. nr 137, poz. 887].

Obecna struktura i kształt systemu podatkowego jest wynikiem wprowadzenia w dniu 1 stycznia 1999 roku nowego podziału terytorialnego państwa na 16 województw [Pietrzak, Polański, Woźniak 2008]. Organizację systemu podatkowego w Polsce zapewnia Ministerstwo Finansów na podstawie Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. Zapewnia ono sprawne i rzetelne funkcjonowanie administracji skarbowej. Ministerstwo Finansów, jako jednostka nadrzędna, sprawuje nadzór nad organami podległymi: administracją podatkową, kontrolą skarbową, administracją celną. Administrację podatkową tworzy 16 izb skarbowych, 401 urzędów skarbowych, w tym 20 urzędów skarbowych zajmujących się obsługą dużych podatników. Ten podział funkcjonuje na mocy decyzji Ministra Finansów z dnia 1 stycznia 2004 roku.

System prawa podatkowego to ogół przepisów, które określają funkcjonowanie systemu podatkowego. Polski system podatkowy definiuje przede wszystkim Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku, w której stwierdzono w art. 84, że: „Każdy jest obowiązany do ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych, w tym podatków, określonych w ustawie” [Dz.U. z 1997 r. nr 78, poz. 483]. Podstawami funkcjonowania systemu podatkowego są także ustawy podatkowe, ratyfikowane międzynarodowe umowy podatkowe oraz przepisy wykonawcze wydane na ich podstawie – akty prawa wewnętrznego – uchwały Rady Ministrów, zarządzenia Prezesa Rady Ministrów, zarządzenia ministrów.

⁷Art. 6 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 roku. Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 1997 r. nr 137 poz. 926).

Rodzaje obciążeń podatkowych i sytuacja ekonomiczno-finansowa sektora motoryzacyjnego

Podatek dochodowy od osób fizycznych reguluje ustawa z dnia 26 lipca 1991 roku, wielokrotnie nowelizowana. Jego skrócona nazwa to PIT, która wywodzi się z angielskiego Personal Income Tax, dosłownie oznaczającego podatek od dochodów osobistych. Należy podkreślić, że wykształciły się różne teorie i pojęcia dochodu. Według Wagnera, dochód jednostki to nowa wartość uzyskiwana regularnie ze stałego źródła przychodu należącego do tej jednostki [Głębiński 1902]. Gregor von Schanz określa dochód natomiast jako wszelkie przyrosty majątku uzyskane w określonym czasie, niezależnie od źródła i warunków, w jakich są użytkowane [Zdzitowiecki 1939, s. 13–16]. Z kolei Neumark [1947, s. 41] określa dochód jako przyrost wartości, będący wynikiem udziału osoby, która go uzyskała, w tworzeniu produktu społecznego oraz powodujący wzrost jej zdolności gospodarczej. Z wyżej przedstawionych definicji należy stwierdzić, iż najbardziej trafną definicją jest definicja Gregora von Schanza.

Podatek od towarów i usług jest regulowany ustawą z dnia 11 marca 2004 roku wielokrotnie nowelizowaną. Wydano do niej wiele aktów wykonawczych. Podatek od towarów i usług, potocznie zwanym podatkiem VAT, którego nazwa wywodzi się z angielskiego Value Added Tax, jest podatkiem od wartości dodanej, który obciąża finalnego odbiorcę. Podstawą obowiązywania podatku VAT w Polsce jest prawo Unii Europejskiej inkorporowane przez dyrektywy wspólnotowe, w tym najważniejszą dyrektywę 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 roku w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej. Ciągłe zmiany, harmonizacja oraz standaryzacja przepisów, dostosowanie przepisów krajowych do przepisów międzynarodowych, jak i bieżące modyfikacje sfery podatku VAT wynikające z sytuacji gospodarczej w kraju powodują, że należy on do najbardziej skomplikowanych oraz najczęściej zmienianych podatków w polskim systemie prawnym [Terra, Kajus 2005, s. 129]. Podatek VAT jest jednym z głównych źródeł dochodów budżetu państwa. Rocznie wpływy do budżetu państwa kształtują się na przeciętnym poziomie ok. 50%. Jednakże projekty ustaw budżetowych zakładają ciągły wzrost udziału w strukturze dochodów budżetu państwa. W 2010 roku podatek VAT stanowił 43% dochodów budżetu państwa⁸.

Od pięciu lat sprzedaż samochodów w Unii Europejskiej ma tendencję spadkową, według prognoz ekonomicznych sytuacja ta szybko nie ulegnie poprawie. Lata 2010–2012 roku nie różniły się pod tym względem od poprzednich i były kolejnym słabym okresem dla rynku motoryzacyjnego Starego

⁸http://www.home.umk.pl/~robhuski/get/fp/Dochody%20i%20wydatki_2012.pdf (dostęp: 03.11.2012 r.).

Kontynentu. Dane opublikowane przez stowarzyszenie ACEA nie pozostawiają wątpliwości co do aktualnego stanu rynku – dla branży brak jest perspektyw rozwoju. Opinia Sergio Machionne, prezesa ACEA, który twierdzi, iż „europejski rynek motoryzacyjny pogrąża się i wciąż nie osiągnął jeszcze dna”⁹, wydaje się znajdować potwierdzenie w comiesięcznych raportach na temat liczby rejestracji nowych samochodów. Także reakcje koncernów samochodowych na sytuację w Europie stanowią wyraźny sygnał, w którym kierunku podąży rynek w najbliższej przyszłości. Agencje ratingowe przewidują, że rynek samochodowy Europy Zachodniej będzie w 2013 roku mniejszy nawet o 7% w porównaniu do lat wcześniejszych. Przyszły rok to według specjalistów okres co najwyżej stagnacji, choć niektórzy spekulują o spadku na poziomie 3%. Chociaż wielu producentów podkreśla pozytywny rezultat finansowy, jaki udało im się uzyskać w ostatnich miesiącach, to jednak jest on przede wszystkim efektem dobrej koniunktury występującej poza Europą, przede wszystkim w Chinach, USA, Brazylii, a także w Rosji. Trudna sytuacja panująca w Europie stanowi jednak dla nich bardzo duży problem¹⁰. Pogorszyły się wyniki marek japońskich o 6,72% (w tym Toyoty o 0,40%, Nissana o 5,18%, Suzuki o 11,26%, Hondy o 4,15%, Mazdy o 12,16% oraz Mitsubishi o 33,61%) oraz francuskich, w tym grupy PSA o 12,88% i grupy Renault o 17,53%. Słabe wyniki notują również marki z grupy Fiata, której sprzedaż w Europie zmniejszyła się o 16,82% (–19,01% w Polsce), za wyjątkiem marki Jeep (+21,87%). Gorsze rezultaty zanotowała także grupa GM (–12,33%) oraz Ford (–12,33%). Brak koniunktury na rynku samochodowym nie ma znaczenia dla marek z grupy premium. Sprzedaż Lexusa zwiększyła się o 8,29%, a Jaguara o 2,22%. Sytuacja w Polsce, choć wydawałoby się, że na tle wielu innych krajów europejskich jest zadowalająca, w rzeczywistości nie wygląda korzystnie. Wynik skumulowany, choć nadal dodatni, jest coraz niższy i nie daje już żadnych podstaw do optymizmu. Prawdopodobieństwo, iż w ciągu kolejnych miesięcy dojdzie do zmiany dotychczasowego dodatniego trendu na ujemny jest coraz większe. Jaki jest rzeczywisty stan polskiego rynku obrazuje wskaźnik chłonności, czyli liczba aut rejestrowanych w ciągu roku na 1000 mieszkańców? W przypadku polskiego rynku wskaźnik ten wyniósł w lutym 2013 roku zaledwie 1,3 sztuki. Wynik ten plasuje nasz kraj na 23. pozycji spośród 29 krajów notowanych w rankingu¹¹. To rezultat zdecydowanie słaby. Za Polską klasyfikowane są m.in. Czechy z rezultatem 1,2 zarejestrowanych samochodów na 1000 mieszkańców oraz Słowacja z sumą 0,8 zarejestrowanych samochodów na 1000 mieszkańców. Średnia dla Unii wyniosła 1,9. Z podsumowania danych

⁹http://www.acea.be/collection/taxation_background/ (dostęp: 13.12.2012 r.).

¹⁰http://www.samar.pl/biblioteka-raportow?locale=pl_PL (dostęp: 15.03.2013 r.).

¹¹http://www.flota.com.pl/aktualnosci/603/rejestracje_samochodow_osobowych_w_lutym_2013_roku.html# (dostęp: 15.03.2013 r.).

o rejestracji z Centralnej Ewidencji Pojazdów wynika, że we wrześniu 2012 roku zarejestrowano w Polsce 18 737 samochodów osobowych, o 10,56% (–2213 sztuk) mniej niż rok wcześniej¹². Bieżące koszty utrzymania rosną, odgrywając coraz większą rolę w budżecie domowym. Również spore obciążenie kredytowe gospodarstw domowych sprawia, że zawartość polskiego portfela ma coraz mniejszą siłę nabywczą. System podatkowy zamiast wspierać rozwój rynku, raczej go ogranicza. W odniesieniu do sprzedaży samochodów osiągniętej w ostatnich miesiącach oraz niepokojących informacji dotyczących stanu i perspektyw polskiej gospodarki, za sukces trzeba będzie uznać, jeśli wynik rejestracji samochodów osobowych w 2013 roku zamknąby się na ubiegłorocznym poziomie.

Wyniki badań

W tabeli 1 przedstawiono wartość wpłaconego do urzędu skarbowego podatku dochodowego od osób fizycznych przez badaną jednostkę.

Tabela 1

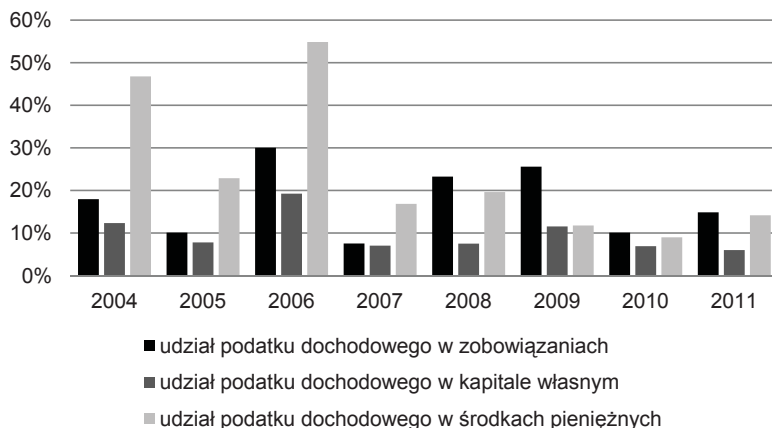
Wartość wpłaconego podatku PIT w latach 2004–2011

Rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Wartość podatku PIT [zł]	342 249	173 883	530 179	187 050	323 539	411 141	286 816	243 788

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanej spółki za lata 2004–2011.

Podatek dochodowy jest znacznym obciążeniem dla omawianej firmy, dlatego po jego zapłacie odczuwalny jest znaczny ubytek środków finansowych. Firma obawia się podejmować kapitałochłonne inwestycje lub zaciągać dodatkowe zobowiązania z racji niepewnej sytuacji gospodarczej, w czasie której często kontrahenci niesystematycznie regulują swoje zobowiązania, a to kolei ma wpływ na wielkość środków finansowych będących w dyspozycji firmy. Na podstawie rysunku 1 można stwierdzić, że obciążenie podatkiem dochodowym w spółce jest bardzo duże. Stanowi odpowiednio od 10 do 30% ogółu zobowiązań przedsiębiorstwa. Odpowiada wysokości od 6 do 12% kapitału własnego oraz wyraża od 9 do 55% środków pieniężnych. W przypadku małej rodzinnej firmy tak znaczny odpływ środków finansowych może oznaczać ryzyko utraty płynności.

¹²http://www.cepik.gov.pl/portal/c/portal_public/layout?p_1_id=1.1&p_p_id=EXT_7&p_p_action=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&_EXT_7_struts_action=%2Fprezentacja_artykulow%2Flista_artykulow&tst#p_EXT_7 (dostęp: 15.03.2013 r.).



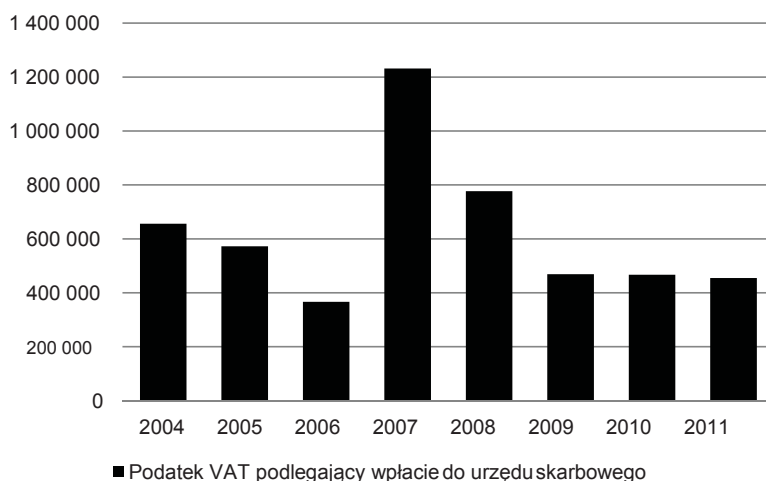
Rysunek 1

Udział podatku dochodowego w zobowiązaniach, kapitale własnym, środkach pieniężnych w latach 2004–2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych za lata 2004–2011.

Firma będzie musiała podejmować decyzje, którym kontrahentom i w jakiej wysokości spłacić swoje zobowiązania. Z badań wynika, że firma średniorocznie płaci podatek dochodowy od osób fizycznych w znacznej wysokości. Jednakże wysokość podatku dochodowego w stosunku rocznym systematycznie spada z roku na rok, związane jest to ze spowolnieniem gospodarczym. Roczne zmiany w wysokości płaconej zaliczki na podatek mają charakter sezonowy związany ze sprzedażą w branży oraz budżetem gospodarstw domowych. Miesiące styczeń–luty cechuje stagnacja na rynku, konsumenci po znacznych wydatkach świątecznych nie decydują się na wydatek związany z zakupem auta. Miesiąc marzec to miesiąc dni otwartych w salonach Toyoty, wiąże się to z ogromnymi upustami cenowymi oraz atrakcyjnymi rabatami, stąd wysoka sprzedaż oraz duży podatek. Miesiące kwiecień–czerwiec cechują oszczędności klientów związane z wypoczynkiem wakacyjnym, natomiast lipiec oraz sierpień to stagnacja z powodu braku klientów. Dopiero w miesiącach wrzesień–październik obserwuje się wzrost zakupów aut spowodowany ewentualną nadwyżką środków pieniężnych po okresie wakacyjnym u konsumentów. Miesiące listopad–grudzień cechują się małą sprzedażą, gdyż klienci preferują poczekać z zakupem auta do następnego roku kalendarzowego i być w posiadaniu auta o rok „młodsze”. Firma może regulować wysokość zaliczki na podatek dochodowy, zmieniając sposób wyceny towarów handlowych w magazynie i ich rozchodu.

Analogicznie jak w przypadku podatku dochodowego, podatek VAT osiągnął największe wartości w okresach zwiększonej sprzedaży, kiedy firma musiała odprowadzić podatek VAT w znacznej wielkości od sprzedanych towarów. Firma średniorocznie była zobowiązana do wpłaty podatku w wysokości 624 000 zł (rys. 2). Było to wysokie obciążenie podatkowe dla badanego przedsiębiorstwa.



Rysunek 2

Wysokość wpłaconego podatku VAT do urzędu skarbowego w latach 2004–2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanej spółki za lata 2004–2011.

Firma jest zmuszona do bieżącego utrzymywania znacznych środków pieniężnych, aby móc sprostać tak znacznym zobowiązaniom podatkowym, a przy tym zachować zdolność do regulowania pozostałych bieżących zobowiązań. Jak wynika z przeprowadzonych badań, obciążenie podatkiem VAT w spółce jest bardzo duże. Stanowi odpowiednio od 16 do 56% ogółu zobowiązań przedsiębiorstwa. Zaobserwowano, że podatek VAT znacznie obciąża finansowo to przedsiębiorstwo. Mimo satysfakcjonujących wyników finansowych firma może mieć trudności z zapłatą podatku.

Podsumowanie i wnioski

Spółka, tak jak każde przedsiębiorstwo, nastawiona jest na maksymalizację zysku, przy czym firma musi prowadzić swoją działalność, biorąc pod uwagę ryzyko, nieodłącznie związane z funkcjonowaniem na konkurencyjnym rynku. Sytuacja makroekonomiczna, zmiany gospodarcze, zachowania konsumentów, gra popytu i podaży, ciągle zmiany legislacyjne – wszystkie te czynniki sprawiają, iż zarządzający finansami firmy mają obawy co do dalszego kontynuowania działalności. Na podstawie przeprowadzonej analizy dotyczącej omawianej firmy można stwierdzić, że:

1. Obciążenia podatkowe mają negatywny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa – duże i różnorodne obciążenia powodują trudności w funkcyj-

nowaniu firmy. Do prawidłowej i rzetelnej ewidencji w celach podatkowych firma zmuszona jest zatrudniać dodatkowych pracowników, nabywać specjalistyczne (branżowe) programy komputerowe, wydawać znaczne środki na szkolenia. Szerokie spectrum podatków wiąże się nierozzerwalnie z dużym ryzykiem podatkowym.

2. Obciążenia podatkowe – ich wielkość i struktura powodują przejściowe oraz stałe trudności płatnicze, zakłócają płynność finansową. Zbieżność terminów płatności podatków powoduje, iż firma regulując zobowiązania z tytułu zaliczki na podatek dochodowy, zaliczki na podatek dochodowy od dokonanych wypłat oraz z tytułu podatku VAT znacznie uszczupla swoje zasoby pieniężne, przez co może mieć trudności z regulowaniem innych płatności, w tym kredytów oraz wypłat wynagrodzeń.
3. Obciążenia podatkowe mają znaczny wpływ na możliwości inwestycyjne firmy – firma wydając znaczne środki na uregulowanie zobowiązań podatkowych, nie dysponuje nadwyżkami środków pieniężnych, które mogłyby przeznaczyć na zakup inwestycji lub rozbudowę, modernizację oraz unowocześnienie obecnego majątku.
4. Jedynymi momentami przesunięcia momentu kosztów jest ingerencja w sposób wyceny i rozchodu towarów handlowych, przekształcanie regulaminu wynagradzania. Spółka w miarę możliwości podejmuje zgodne z prawem działania, które mogą spowodować zmniejszenie zobowiązania podatkowego.
5. Spółka ma trudności z dostępem do kredytów – banki analizując bilans i rachunek zysków i strat, nie są skłonne do udzielenia firmie długoterminowego kredytu. Może to być skutkiem zaburzonych wartości wskaźników finansowych, a także spowodowane dużymi przepływami pieniężnymi dotyczącymi głównie podatków. Banki obawiają się, że firma nie będzie w stanie terminowo spłacać zaciągniętego kredytu, biorąc pod uwagę jej sytuację finansową, szczególnie w krótkim okresie.

Literatura

Art. 6 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 roku Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 1997 r. nr 137, poz. 926).

BIEŃ W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin S.A., Warszawa 2011.

GLĄBIŃSKI S., *Wykład nauki skarbowej*, Lwów 1902.

GRĄDAŁSKI F., *Systemy podatkowe w świetle teorii optymalnego opodatkowania*, SGH, Warszawa 2006.

<http://ceo.cxo.pl/artykuly/59558/FIZ.optimalizuje.podatki.html> (dostęp: 15.10.2012 r.).

- http://interpretacja-podatkowa.pl/interpretacja/pokaz/1-_podatek-od-towarow-i-uslug-oraz-podatek-akcyzowy_/2-podatek-od-towarow-i-uslug/117-zwolnienia-podmiotowe/180126-opodatkowanie-zwolnienie-fundusz-inwestycyjny-cypr.html (dostęp: 15.10.2012 r.).
- http://www.acea.be/collection/taxation_background/ (dostęp: 13.12.2012 r.).
- http://www.cepik.gov.pl/portal/c/portal_public/layout?p_1_id=1.1&p_p_id=EXT_7&p_p_action=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&_EXT_7_struts_action=%2Fprezentacja_artykulow%2Flista_artykulow&tst#p_EXT_7 (dostęp: 15.03.2013 r.).
- http://www.flota.com.pl/aktualnosci/603/rejestracje_samochodow_osobowych_w_lutym_2013_roku.html# (dostęp: 15.03.2013 r.).
- <http://www.fundusze-luksemburskie.pl/> (dostęp: 12.10.2012 r.).
- http://www.home.umk.pl/~robhuski/get/fp/Dochody%20i%20wydatki_2012.pdf (dostęp: 03.11.2012 r.).
- http://www.is.waw.pl/Download/PlikiDoPobrania/Polska_administracja_skarbowa_1918r.pdf (dostęp: 12.10.2012 r.).
- http://www.monitorpodatkowy.pl/index.php?mod=m_artykuly&cid=36&id429 (dostęp: 12.10.2012 r.).
- http://www.samar.pl/biblioteka-raportow?locale=pl_PL (dostęp: 15.03.2013 r.).
- NEUMARK F., *Theorie Und Praxis der modernenEinkommensteuer*, Bern 1947.
- OWSIK S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- PIETRZAK B., POLAŃSKI Z., WOŹNIAK B., *System finansowy w Polsce, cz. 2*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- PODSTAWKA M., *Finanse: instytucje, instrumenty, podmioty, rynki, regulacje*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
- Sprawozdania finansowe badanej spółki za lata 2004–2011*.
- TERRA B., KAJUS J., *A guide to the European VAT Directives*, Volume 1, IBFD Publications BV, Netherlands 2005.
- ZDZITOWIECKI J., *Pojęcie dochodu w polskim podatku dochodowym*, Poznań 1939.

Tax burden in chosen entity of motorization sector

Abstract

The purpose of this paper was to present the scale of taxes and show effect taxation in chosen motorization company in Poland. They are numerous tax burdens connected with running a business, namely: excessive taxation, complicated taxation, modification legislative, uncertain political and economic situation. Company to be able to operating need to adapt to competitive market, for instance: follow by modification legislative, react to supply and demand. This paper presents the level and structure of the most important tax burden in Poland: value added tax and personal income tax in chosen motorization company.

Krzysztof Nuskiewicz

Zespół Szkół Centrum Kształcenia Rolniczego im. Jadwigi Dziubińskiej
w Gołdkowie

Odpady grupy trzeciej jako źródło energii odnawialnej

Wstęp

Gospodarka światowa zużywa coraz więcej energii. Ekspertki wskazują, iż tradycyjnych nośników wystarczy jeszcze na około 40–60 lat. Malejące zasoby konwencjonalnych źródeł energii, konieczność reagowania na zmiany klimatyczne, rosnące ceny tradycyjnych nośników wymusiły zmianę w kierunku energetyki zrównoważonej środowiska. Odnawialne źródła energii to obecnie jeden z prężnie rozwijających się sektorów gospodarki na świecie.

Wykorzystanie nośników energetycznych i odnawialnych źródeł energii odgrywa obecnie ważną rolę. Do 2030 roku przewidziany jest wzrost zapotrzebowania na energię o około 60% [Golka 2010]. Rozporządzenie Ministra Gospodarki z 19 grudnia 2005 roku oświadcza, iż biomasa dostarczana do spalania w 2011 roku nie może być mniejsza niż 30%, a w 2014 roku nie mniejsza niż 60% udziału w całości zużywanego paliwa kopalnianego. Przedstawione powyżej fakty uzasadniają zainteresowanie odnawialnymi źródłami energii.

Faktem jest, iż Unia Europejska postanowiła ograniczyć wykorzystanie paliw kopalnianych, narzucając sankcje na producentów energii. Dlatego też ustanowiono nowe taryfy dla największych dostawców energii elektrycznej, np. Energii Obrót, Enea, Tauron i PGE. Z tego też względu nastąpił wzrost cen energii elektrycznej.

Uchwalona Dyrektywa 2001/77EC ogranicza emisje gazów cieplarnianych do atmosfery, zastępując tradycyjne metody pozyskania energii mniej szkodliwymi odnawialnymi źródłami energii [Dyrektywa 2001/77/EC 2001]. Pomysł wykorzystania biomasy jako paliwa stałego spotkał się z aprobatą opinii publicznej. Globalne stosowanie paliw kopalnianych do produkcji ciepła i energii jest przyczyną zmian środowiskowych polegających na ciągłym ocieplaniu klimatu [Dyrektywa 2001/77/EC 2001].

Dziennik Ustaw Nr 34 poz. 182 z 2010 roku wprowadza zmiany do rozporządzenia Ministra Gospodarki, ustalając, iż biomasa może być spalana jedynie

jako niskowartościowe surowce rolne i pozostałości z produkcji leśnej. Brzmienia nabiera również samo znaczenie słowa biomasa, które scharakteryzowane zostało jako biodegradowalne substancje pochodzenia roślinnego, pochodzące z produktów odpadów i pozostałości z produkcji rolnej oraz leśnej i odpadów ulegających biodegradacji [Rozporządzenie w sprawie szczegółowego... 2010].

Metodyka badań

Metodyka badań polegała na charakterystyce zasobów biomasy grupy trzeciej. Klasyfikacja grupy została szczegółowo opisana w załączniku do Rozporządzenia Ministra Środowiska z 27 września 2001 roku [Dz.U. z 2001 r. Nr 112, poz. 1206].

Zgodnie z art. 33 ust. 4 ustawy z 27 kwietnia 2001 roku o odpadach Minister Gospodarki w porozumieniu z Ministrem Środowiska, kierując się właściwościami odpadów oraz ich oddziaływaniem na środowisko, może określić w drodze rozporządzenia rodzaje odpadów, które nie wymagają zezwolenia na prowadzenie działalności w zakresie zbierania, transportu, odzysku lub unieszkodliwiania odpadów [Dz.U. z 2001 r. Nr 62, poz. 628]. Grupa 03 ani żadna z ich podgrup klasyfikacyjnych odpadowej nie została uwzględniona w Rozporządzeniu Ministra Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej z 23 grudnia 2003 roku [Dz.U. z 2001 r. Nr 62, poz. 628].

Energia odnawialna w Unii Europejskiej

Wiodącym celem rozwoju energetyki odnawialnej jest wzrost jej udziału w produkcji energii elektrycznej. Inwestowanie w odnawialne źródła energii to nie tylko bezpieczeństwo energetyczne przyszłych pokoleń, ale też redukcja emisji gazów cieplarnianych, a co za tym idzie zapobieganie zmianom klimatycznym, dywersyfikacja wykorzystania zasobów energii, uniezależnianie się od dostaw paliw kopalnych z zagranicy oraz nowe miejsca pracy. Udział procentowy odnawialnych źródeł energii w ogólnej produkcji energii w Unii Europejskiej wynosi 18,3% (dane z 2009 roku) i rośnie rocznie o 4,8% [Rozporządzenie w sprawie szczegółowego... 2010].

Biomasa i odpady komunalne spalane według odpowiedniej technologii stanowią 72,16% całkowitej produkcji energii odnawialnej w państwach Wspólnoty Europejskiej, na drugim miejscu znajdują się elektrownie wodne (19,7%),

energia wiatrowa (7%), energia geotermalna oraz słoneczna (odpowiednio 1,5 i 1,4%) [Rozporządzenie w sprawie szczegółowego... 2010].

Kraje Unii Europejskiej, które w największym stopniu wykorzystywały źródła odnawialne w ogólnej produkcji energii, to: Szwecja 47,3%, Łotwa 34,3%, Finlandia 30,3%. Warto wspomnieć, że największym potentatem odnawialnych źródeł energii jest Norwegia, która 61,9% energii pozyskuje ze źródeł odnawialnych [Gorczyca 2005, s. 17].

W najmniejszym stopniu źródła odnawialne wykorzystuje się na Malcie 0,2%, w Luksemburgu 2,8% oraz w Wielkiej Brytanii 2,9% całkowitego zużycia energii. Polska ze wskaźnikiem 8,9% znajduje się na 16. miejscu w Unii Europejskiej, tuż za Niemcami i przed Włochami [Gorczyca 2005, s. 17].

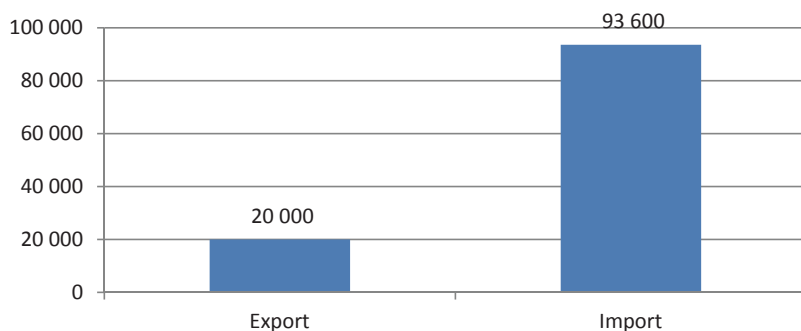
Szwedzki fenomen energetyczny ma swoje źródła w kryzysie paliwowym z 1973 roku, który doprowadził do gwałtownego wzrostu cen ropy. Rząd szwedzki wprowadził wówczas wiele rozwiązań wspierających rozwój alternatywnych źródeł energii, polegających głównie na odpowiednim manewrowaniu systemem fiskalnym. Wskutek tych posunięć trzydzieści sześć lat później Szwecja była już prawie niezależna od zagranicznych dostaw paliw kopalnych, sprowadzając jeszcze relatywnie niewielkie ilości gazu ziemnego oraz ropy naftowej. Ogółem paliwa kopalne stanowią podstawę do produkcji około 4% energii w tym kraju. Największym uzupełnieniem odnawialnych źródeł energii są w Szwecji elektrownie nuklearne. Polityka niezależności energetycznej spowodowała też ekspansję budownictwa energooszczędnego i pasywnego. Do 2020 roku 3/4 nowych mieszkań ma mieć podwyższony standard energetyczny [Gorczyca 2005, s. 17].

Biomasa stała

Energia elektryczna z biomasy stałej jest produkowana w wyniku spalania produktów leśnych i rolnych, a także ich pozostałości głównie w jednostkach wytwarzających energię elektryczną w skojarzeniu z wytwarzaniem ciepła. Wzrost produkcji energii z biomasy stałej znacznie przyspieszył w latach 2004–2005, przede wszystkim po wdrożeniu w niektórych krajach członkowskich regulacji dotyczących współspalania paliw odnawialnych z paliwami konwencjonalnymi. Roczne wskaźniki wzrostu w ostatnich latach wyniosły w Unii Europejskiej 20% w 2002 roku, 13% w 2003 roku i 25% w 2004 roku [Paska, Surma, Sałek 2008, s. 58]. W wytwarzaniu energii ze źródeł odnawialnych z wykorzystaniem biomasy największy udział miały Finlandia i Szwecja, Niemcy, Hiszpania, a zaraz za nimi Wielka Brytania, Dania, Austria i Holandia.

Wyniki

Na rysunku 1 zaprezentowano polski import i export odpadów grupy 03 w 2011 roku (w tonach). Z przedstawionych danych wynika, że import blisko pięciokrotnie przewyższa export.

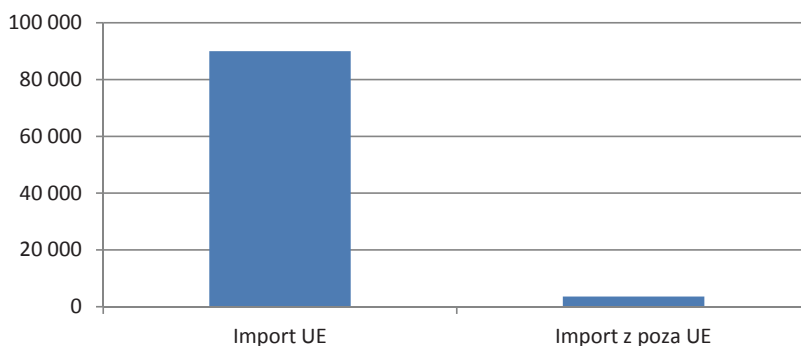


Rysunek 1

Import/export w Polsce odpadów grupy 03 w 2011 roku [tony]

Źródło: Dane GUS, *Ochrona środowiska* 2012.

Analizując import odpadów z grupy 03 w 2011 roku do Polski z Unii Europejskiej i poza (rys. 2), można zauważyć, że więcej importuje Polska z Unii Europejskiej.



Rysunek 2

Import odpadów z grupy 03 w 2011 roku do Polski z Unii Europejskiej i z innych krajów [tony]

Źródło: Dane GUS, *Ochrona środowiska* 2012.

Niwelując zanieczyszczenia, które posiadają odpady z grupy 03 przy użyciu np. pirolizy, może powstać możliwość wykorzystania biomasy jako paliwa stałego. Paliwo biomasowe wytwarzane z odpadów drzewnych i celulozo-

wych dla wilgotności 30–60% [Dane Polskiej Izby Biomasy 2012], o gęstości 150–300 kg/dm³ można przetworzyć na biomasę. W przypadku, gdy zostanie ona zaimportowana do Polski może być wykorzystana na cele energetyczne. Zasób mocy w rozliczeniu rocznym wynosi (import – export) około 103 040 GJ.

Podsumowanie i wnioski

Wykorzystanie odnawialnych zasobów energii jest jednym z istotniejszych komponentów rozwoju zrównoważonego, przynoszącym wymierne efekty gospodarcze, ekologiczne oraz społeczne. Kraje rozwinięte dostrzegają konieczność ograniczenia emisji gazów cieplarnianych powstałych przy spalaniu paliw kopalnianych oraz konieczność poszukiwania alternatywnych źródeł energii. Wspieranie rozwoju wykorzystania odnawialnych zasobów energii stało się ważnym celem Unii Europejskiej. Rozwojowi wykorzystania odnawialnych zasobów energii nadano w Unii Europejskiej znaczącą rangę, zarówno w deklaracjach politycznych, jak również, co najważniejsze, w realizowanych konkretnych programach wykonawczych. Rozwój energetyki odnawialnej jest uzasadniony wieloma korzyściami społecznymi, gospodarczymi i ekologicznymi.

Mimo wielu korzyści, jakie dostarcza biomasa, towarzyszy jej również negatywny wpływ na środowisko. Przyczyną tak wielkich zmian środowiskowych jest stosowanie paliw kopalnianych jako surowca, ponieważ:

- 1 kg zrębków (biomasy z grupy 03) może stanowić równoważnik energetyczny dla: 0,24 ~ 0,42 kg oleju opałowego, 0,27 ~ 0,51 m³ gazu ziemnego oraz 0,45 ~ 0,81 kg węgla kamiennego;
- biomasa z grupy 03 posiada zanieczyszczenia, dlatego powinna być spalana w 1000°C.

Literatura

DANE GUS, *Ochrona środowiska* 2012.

Dane Polskiej Izby Biomasy 2012.

Dyrektywa 2001/77/EC Parlamentu Europejskiego i Rady z 27 września 2001 roku w sprawie promocji energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych na wewnętrznym rynku energii elektrycznej.

DZ.U. Nr 261, poz. 2187 z 19 grudnia 2005 roku w sprawie szczegółowego zakresu obowiązków uzyskania i przedstawienia do umorzenia świadectw pochodzenia, uiszczenia opłaty zastępczej, zakupu energii elektrycznej i ciepła wytworzonych w odnawialnych źródłach energii, § 2 ust. 1.

- DZ.U. z 2010 r. Nr 34, poz. 182 zmieniające rozporządzenie w sprawie szczegółowego zakresu obowiązków uzyskania i przedstawienia do umorzenia świadectw pochodzenia, uiszczenia opłaty zastępczej, zakupu energii elektrycznej i ciepła wytworzonych w odnawialnych źródłach energii oraz obowiązku potwierdzania danych dotyczących ilości energii elektrycznej wytworzonej w odnawialnym źródle energii.
- DZ.U. z 2001 r. Nr 112, poz. 1206 w sprawie katalogu odpadów.
- DZ.U. z 2001 r. Nr 62, poz. 628 o odpadach.
- DZ.U. z 2001 r. Nr 112, poz. 1206 w sprawie katalogu odpadów.
- GOLKA W.: Energetyka a odnawialne źródła energii, Seminarium Naukowe: Popularyzacja prac badawczo-rozwojowych z zakresu odnawialnych źródeł energii. SITR 2010 Warszawa.
- GORCZYCA M.: *Unia Europejska – energetyczne imperatywy*. Rynek Energii 2005, nr 1.
- GORCZYCA M.: *Energia ze źródeł odnawialnych w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej*. Energetyka i ekologia 2011, nr 9.
- PASKA J., SURMA T., SAŁEK M.: *Wytwarzanie energii elektrycznej ze źródeł odnawialnych w Unii Europejskiej*. Energetyka 2008, nr 192.

Waste of the third group as a source of renewable energy

Abstract

The article presents a description of group 03 biomass resources specified in the Ministry of Environment Directive of 27 September 2001. Waste of group 03 can be recognized as the so-called biomass, because it is waste left after wood processing and manufactured boards, furniture, cellulose, paper and cardboard production. After the elimination of pollutants that exist in waste of group 03 with the use of e.g. pyrolysis, there is a possibility of using biomass as solid fuel.

Dorota Komorowska

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

Czynniki kształtujące efektywność gospodarstw ekologicznych o różnej wielkości

Wstęp

Podstawowe warunki, które określają możliwości produkcyjne gospodarstwa rolnego, to warunki przyrodnicze i ekonomiczne. Są one niezależne od rolnika, nie można ich dowolnie zmieniać, ale można je dobrze wykorzystać, dostosowując do nich organizację gospodarstwa [Ziętara 1998]. Warunki przyrodnicze, które wywierają istotny wpływ na organizację gospodarstwa i produkcji w gospodarstwie, to przede wszystkim klimat i jakość gleb. Nasłonecznienie i temperatury wpływają na długość okresu wegetacyjnego, w którym rośliny mogą rosnąć i rozwijać się, a to z kolei wpływa na dobór roślin uprawnych i długość okresu pastwiskowego. Im klimat jest chłodniejszy i bardziej obfituje w opady, tym większą część powierzchni uprawnej zajmują łąki i pastwiska oraz uprawy pastewne, co predysponuje do podejmowania produkcji zwierzęcej, zwłaszcza chowu przeżuwaczy. Duży udział trwałych użytków zielonych, przekraczający 20–30% powierzchni użytków rolnych w gospodarstwie, oddziałuje jednak niekorzystnie na ekonomikę gospodarstwa, powoduje jego niższą intensywność produkcji, a zarazem odpowiednio niższe dochody [Adamowski 1981]. Podobnie oddziałuje jakość gleb. Na glebach niższej jakości osiąga się dużo niższe plony. Najsilniej na jakość gleb reagują rośliny zbożowe, w mniejszym stopniu okopowe i pastewne. Ponadto jakość gleb decyduje o możliwości doboru roślin do uprawy, ponieważ rośliny mają swoje wymagania glebowe, co w dużym stopniu kształtuje wyniki produkcyjne i ekonomiczne gospodarstw rolnych.

Czynniki z otoczenia gospodarstwa warunkujące podejmowanie i rozwój działalności produkcyjnych w gospodarstwie to przede wszystkim możliwości zbytu i ceny produktów. Ma w tym względzie znaczenie odległość od rynków zbytu i warunki transportu [Adamowski 1981; Kierul 1986], zwłaszcza dla produktów wrażliwych na transport i wymagających szybkiego zagospodarowania (owoce miękkie, niektóre warzywa, mleko). W szerszym kontekście, możliwości zbytu i rozwój produkcji stwarza zgłaszany popyt na produkty i ich ceny.

Chociaż poziom i struktura popytu na żywność w poszczególnych strefach geograficznych i krajach są w pewnym stopniu zdeterminowane przez warunki rozwoju produkcji rolniczej, podlegają jednak wszędzie uniwersalnym prawidłowościom. Sprowadzają się one do tego, iż poziom i struktura spożycia żywności zależą przede wszystkim od poziomu dochodu przypadającego na 1 mieszkańca [Woś i Tomczak (red.) 1983]. Zmiany popytu pod wpływem wzrostu dochodów ludności przybierają formę zarówno ilościową, jak i jakościową. Stąd rozwój popytu na poszczególne produkty, a także na produkty regionalne, ekologiczne. Zauważalne jest, że zmiany preferencji konsumenta stają się coraz bardziej znaczącym czynnikiem kształtowania popytu, w porównaniu z wymiernymi czynnikami ekonomicznymi [Tracy 1997]. Względy zdrowotne i dietetyczne odgrywają coraz większą rolę w wyborach dokonywanych przez konsumenta, a odpowiedzią na jego oczekiwania jest poszerzanie oferty produktów na rynku żywnościowym.

Czynniki wytwórcze gospodarstwa rolnego warunkujące jego możliwości produkcyjne to ilość ziemi użytkowanej rolniczo, zasoby pracy ludzkiej i kapitału produkcyjnego. Gospodarowanie polega zaś na takim łączeniu ze sobą czynników wytwórczych w procesach produkcji, które warunkuje maksymalizowanie efektu przy danych nakładach lub minimalizowanie nakładów na dany efekt [Woś i Tomczak (red.) 1983]. Takie działanie (racjonalne gospodarowanie) opiera się na swoistych prawach, określających zależność między nakładem a efektem. Prawa te są uniwersalne, ponieważ ich źródłem jest zróżnicowana efektywność przy różnych kombinacjach czynników wytwórczych [Heady 1967; Rojewski 1987; Stańko 1987b]. Kombinacje czynników wynikają z ich określonej substytucyjności (zastępowalności). To ona powoduje, że zasada gospodarności (racjonalnego gospodarowania) konkretyzuje się w określonych warunkach gospodarstwa rolnego w postaci kombinacji jego czynników wytwórczych w procesach produkcyjnych.

Opracowanie jest kontynuacją analiz przedstawionych w artykułach „Organizacja produkcji i wyniki ekonomiczne gospodarstw ekologicznych o różnej wielkości” oraz „Wielkość a efektywność gospodarstw ekologicznych” [Komorowska 2012a i 2012b].

Cel i metodyka badań

Celem opracowania jest wskazanie i charakterystyka czynników kształtujących efektywność gospodarowania zasobami produkcyjnymi w gospodarstwach ekologicznych o różnej wielkości, objętych rachunkowością rolną w systemie

FADN¹. Zgodnie z założeniami obowiązującego systemu rachunkowości rolnej, badaniem są obejmowane gospodarstwa towarowe.

W celu przeprowadzenia analizy zmian w czasie w zakresie sprawności gospodarowania i czynników kształtujących efektywność gospodarstw, do badań przyjęto gospodarstwa ekologiczne uczestniczące nieprzerwanie w polskim FADN w latach 2007–2009, ponieważ dopiero w tym okresie liczba powtarzających się gospodarstw w bazie FADN jest zadowalająca (143 gospodarstwa). W obrębie standardowych grup obszarowych² tychże gospodarstw w latach 2007–2009 w grupie powyżej 50 ha UR było 12 gospodarstw, natomiast dla gospodarstw będących w polu obserwacji FADN metodyka dopuszcza publikację uśrednionych danych dla minimum 15 gospodarstw, dlatego do badań przyjęto grupowanie umożliwiające analizę i publikację wyników (tab. 1). Wyniki analizy badanych grup gospodarstw ekologicznych odniesiono do wyników gospodarstw konwencjonalnych.

Tabela 1

Liczebność badanych gospodarstw ekologicznych według przyjętych grup obszarowych

Wyszczególnienie	Razem	Do 10 ha	10–20 ha	20–35 ha	Powyżej 35 ha
Liczba gosp.	143	48	60	18	17

Źródło: IERiGŻ-PIB.

Proporcje między czynnikami wytwórczymi

Proporcje między czynnikami wytwórczymi gospodarstw rolnych kształtują ich efektywność (produktywność i dochodowość zasobów ziemi, pracy i kapitału). Produktywność zasobów ziemi warunkuje m.in. ich techniczne uzbrojenie oraz nasycenie materiałami, czyli przedmiotami pracy [Rychlik 1983; Rojewski 1987]. Na techniczne uzbrojenie zasobów ziemi wskazuje wartość produkcyjnych środków trwałych³ przypadająca na 1 ha użytków rolnych, czyli aktywów

¹FADN (System Zbierania i Wykorzystywania Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych) to jednolity system zbierania danych rachunkowych we wszystkich krajach członkowskich UE, służący m.in. do kreowania Wspólnej Polityki Rolnej. W Polsce od 2004 roku IERiGŻ-PIB prowadzi badania rachunkowości rolnej w systemie FADN, określanym jako polski FADN.

²Standardowe grupy obszarowe to grupowanie gospodarstw rolnych przyjęte w metodyce FADN: do 5 ha, 5–10 ha, 10–20 ha, 20–30 ha, 30–50 ha i powyżej 50 ha użytków rolnych.

³Według metodyki FADN, do środków trwałych (majątku trwałego) gospodarstw rolnych zalicza się budynki, maszyny i urządzenia, ciągniki, środki transportu, stada podstawowe zwierząt, uprawy trwałe, urządzenia melioracyjne, ziemię rolniczą, nasadzenia leśne i kwoty produkcyjne. Do środków obrotowych zalicza się natomiast zwierzęta stada obrotowego, zapasy produktów

trwałych na 1 ha UR. Podstawowe narzędzia pracy rolnika stanowią maszyny i urządzenia⁴, ponieważ zapewniają możliwość wykonania czynności związanych z produkcją i ułatwiają pracę ludzką, dlatego ich wartość przypadająca na 1 ha UR także obrazuje techniczne uzbrojenie zasobów ziemi w gospodarstwie. W badanych gospodarstwach ekologicznych techniczne uzbrojenie zasobów ziemi wyraźnie zmniejszało się wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa, zwłaszcza mierzone poziomem aktywów trwałych na 1 ha UR (tab. 2).

Tabela 2

Techniczne uzbrojenie zasobów ziemi i pracy oraz poziom nakładów materiałowych na 1 ha UR w porównywanych grupach gospodarstw ekologicznych

Lata	Razem	Do 10 ha	10–20 ha	20–35 ha	Powyżej 35 ha
Aktywa trwałe na 1 ha UR [zł/ha]					
2007	12 237	19 726	15 879	11 803	8 362
2008	12 201	19 333	15 731	11 435	8 423
2009	22 423	30 439	26 412	21 147	17 912
Maszyny i urządzenia na 1 ha UR [zł/ha]					
2007	3 028	4 631	3 544	2 726	2 426
2008	3 205	4 995	3 726	2 987	2 489
2009	3 629	4 999	4 245	3 797	2 782
Nakłady materiałowe na 1 ha UR [zł/ha]					
2007	1 486	2 515	2 227	1 264	864
2008	1 578	2 335	2 304	1 233	1 052
2009	1 527	2 189	2 137	1 240	1 053
Aktywa trwałe na osobę pełnozatrudnioną [zł/AWU]					
2007	139 216	82 941	113 992	183 483	297 909
2008	136 513	81 241	112 526	175 391	302 273
2009	258 820	143 552	191 468	341 388	658 016
Maszyny i urządzenia na osobę pełnozatrudnioną [zł/AWU]					
2007	34 444	19 473	25 444	42 369	86 425
2008	35 859	20 988	26 656	45 813	89 310
2009	41 890	23 291	30 771	61 290	102 189

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB.

rolnych, wartość upraw na pniu, a także posiadane środki finansowe niezbędne do bieżącego funkcjonowania gospodarstwa i należności krótkoterminowe. Wartość środków trwałych odzwierciedlają aktywa trwałe, a środków obrotowych aktywa obrotowe.

⁴Ruchomy majątek trwały gospodarstw rolnych stanowią dwie grupy środków produkcyjnych: maszyny i urządzenia oraz stado podstawowe zwierząt. Do grupy maszyn i urządzeń zalicza się także ciągniki i środki transportu.

Nasylenie zasobów ziemi materiałami w procesach produkcji obrazują nakłady materiałowe poniesione na jednostkę powierzchni zasobów ziemi [Rojewski 1987]. W badanych gospodarstwach ekologicznych poziom nakładów materiałowych na 1 ha UR (podobnie jak techniczne uzbrojenie ziemi) także wyraźnie zmniejszał się wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa, co wiązało się z organizacją produkcji badanych grup gospodarstw. W strukturze użytków rolnych mniejszych gospodarstw relatywnie większy udział miały plantacje sadownicze, uprawy truskawek, warzyw, ziemniaków jadalnych. Wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa ich udział w powierzchni UR zmniejszał się. Ponadto, wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa zmniejszała się obsada zwierząt ogółem, mierzona liczbą sztuk przeliczeniowych $LU^5/100$ ha UR, co z kolei wiązało się z mniejszym udziałem trzody chlewnej i drobiu, a większym bydła w pogłowie zwierząt większych gospodarstw oraz ich niższą jakością gleb. W związku z tym w większych gospodarstwach odnotowano niższe koszty pasz w przeliczeniu na 1 ha UR, które stanowiły główny składnik kosztów bezpośrednich produkcji (ok. 70%), a także relatywnie większy udział trwałych użytków zielonych w powierzchni UR [Komorowska 2012a i 2012b], co powoduje niższą intensywność produkcji, a zarazem odpowiednio niższe dochody w przeliczeniu na 1 ha UR [Adamowski 1981].

W kształtowaniu poziomu produktywności (wydajności) pracy ludzkiej w rolnictwie funkcję wspomagającą odgrywają środki trwałe, a zwłaszcza maszyny i urządzenia, czyli techniczne uzbrojenie pracy [Rojewski 1987]. Wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa wzrasta poziom technicznego uzbrojenia pracy, co prowadzi do wzrostu wydajności pracy. Miało to także miejsce w badanych gospodarstwach.

Duży wzrost wartości wskaźników: aktywa trwałe na 1 ha UR i aktywa trwałe na osobę pełnozatrudnioną (zł/AWU⁶) we wszystkich grupach badanych gospodarstw w 2009 roku spowodowany był głównie wzrostem wartości wycenianej ziemi⁷.

⁵LU – jednostka przeliczeniowa zwierząt według metodyki FADN, równoważna 1 krowie mlecznej lub wybrakowanej, albo bykowi w wieku 2 lat i więcej.

⁶AWU – jednostka przeliczeniowa nakładów pracy według metodyki FADN: 1 jednostka AWU = = 2200 godzin pracy ogółem/rok. W nakładach pracy ogółem ujmuje się nakłady pracy nieopłacanej, głównie rolnika i jego rodziny w jednostkach FWU (1 jednostka FWU = 2200 godzin pracy rodziny/rok).

⁷Dla potrzeb rachunkowości rolnej w systemie FADN do 2008 roku zasoby ziemi były wyceniane w sposób normatywny na podstawie rodzaju gruntu, klasy bonitacyjnej, okręgu podatkowego oraz ceny 1 dt żyta wg GUS. Od 2009 roku zasoby ziemi są wyceniane na podstawie deklarowanej przez rolnika kwoty, za którą byłby skłonny kupić własną ziemię. Jej wartość jest więc zbliżona do wartości rynkowej i znacznie wyższa niż w latach poprzednich.

W celu porównania badanych gospodarstw ekologicznych z konwencjonalnymi w zakresie technicznego uzbrojenia zasobów ziemi i pracy oraz nasycenia ziemi materiałami, w tabeli 3 przedstawiono wskaźniki technicznego uzbrojenia zasobów ziemi i pracy oraz poziom nakładów materiałowych na 1 ha UR w konwencjonalnych gospodarstwach wielokierunkowych (mieszanych) objętych rachunkowością rolną w systemie FADN w tym samym okresie, ponieważ ich organizacja produkcji jest najbardziej podobna do organizacji produkcji gospodarstw ekologicznych⁸. W badanych latach mniejsze gospodarstwa ekologiczne o powierzchni do 20 ha UR posiadały bardziej uzbrojone technicznie zasoby ziemi od gospodarstw konwencjonalnych wielokierunkowych, których średnia powierzchnia UR w tym okresie wyniosła ok. 15 ha. Poziom nakładów materiałowych na 1 ha UR w gospodarstwach ekologicznych, zwłaszcza w większych gospodarstwach, był znacznie niższy niż w gospodarstwach konwencjonalnych. Techniczne uzbrojenie zasobów pracy było mniejsze w gospodarstwach ekologicznych o powierzchni do 20 ha UR niż w gospodarstwach konwencjonalnych, co wynikało z większego wkładu pracy ludzkiej w ich technologię i organizację produkcji (z ich bardziej pracochłonnej produkcji).

Tabela 3

Techniczne uzbrojenie zasobów ziemi i pracy oraz poziom nakładów materiałowych na 1 ha UR w konwencjonalnych gospodarstwach wielokierunkowych próby FADN w latach 2007–2009

Wyszczególnienie	2007	2008	2009
Aktywa trwałe na 1 ha UR [zł/ha]	14 016	13 993	26 438
Maszyny i urządzenia na 1 ha UR [zł/ha]	3 311	3 568	3 697
Nakłady materiałowe na 1 ha UR [zł/ha]	2 829	2 975	2 940
Aktywa trwałe na osobę pełnozatrudnioną [zł/AWU]	132 347	141 574	268 835
Maszyny i urządzenia na osobę pełnozatrudnioną [zł/AWU]	31 262	36 103	37 590

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników standardowych uzyskanych przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2007, 2008 i 2009 roku.

Ceny produktów

Wpływ uwarunkowań ekonomicznych do produkcji poszczególnych produktów rolnych i warunków pogodowych danego roku produkcyjnego jest

⁸W obrębie gospodarstw rolnych próby FADN, sklasyfikowanych według typów produkcji rolnej są gospodarstwa wielokierunkowe określane jako „mieszane”, których średnia powierzchnia użytków rolnych w analizowanych latach wynosiła: w 2007 roku – 14,9 ha, w 2008 roku – 16,4 ha, w 2009 roku – 16,3 ha.

wyraźnie odzwierciedlony w wynikach produkcyjnych i ekonomicznych oraz efektywności gospodarowania badanych gospodarstw ekologicznych w latach 2007–2009. Zauważalne jest to, że duży wpływ na poziom wyników produkcyjnych i zarazem ekonomicznych miały ceny poszczególnych produktów uzyskiwane w danym roku. Ponadto w przypadku produktów roślinnych poziom cen niektórych produktów kształtowany w danym roku wpływał na decyzje rolników odnośnie rozmiarów produkcji (powierzchni uprawy) w kolejnym roku. Ma to odniesienie zwłaszcza do produkcji ziemniaków jadalnych. Atrakcyjne ceny sprzedaży ziemniaków uzyskiwane w danym roku zachęcały rolników do zwiększania powierzchni ich uprawy w kolejnym roku, wzrost ich produkcji i podaży powodował natomiast spadek cen i pogorszenie wyników produkcyjnych badanych gospodarstw (mimo wzrostu ich plonowania). W tychże gospodarstwach w następnym roku ograniczono powierzchnię uprawy ziemniaków, która miała dużo większy udział w powierzchni użytków rolnych mniejszych gospodarstw (do 20 ha UR) niż gospodarstw o powierzchni powyżej 20 ha UR.

W przypadku produktów zwierzęcych badanych gospodarstw ekologicznych zauważalne jest, że poziom cen niektórych produktów i koszty ich wytwarzania były przyczyną rozszerzania, albo ograniczania danej działalności w analizowanym okresie. W poszczególnych grupach obszarowych badanych gospodarstw rozszerzano produkcję bydłą (na ogół wzrastało pogłowie krów mlecznych i pozostałego bydła), ograniczano natomiast chów trzody chlewnej, pomimo wzrostu cen sprzedaży żywca wieprzowego w tym okresie (tab. 5).

W badanym okresie zauważalne jest, że zmiany w poziomie cen ekologicznych produktów zarówno roślinnych, jak i zwierzęcych, były na ogół zbieżne ze zmianami poziomu cen skupu produktów konwencjonalnych według GUS w tym okresie (tab. 4). Spadek cen produktów konwencjonalnych (zbóż, owoców, warzyw, mleka) powodował także spadek cen produktów ekologicznych, zatem sytuacja podaży-cenowa na rynku rolno-żywnościowym oddziaływała na rynek produktów ekologicznych. Ponadto w przypadku ekologicznych ziemniaków jadalnych odnotowano wyraźną zależność pomiędzy poziomem ich plonowania (tab. 6) a cenami sprzedaży w danym roku (tab. 4), w przypadku pozostałych produktów zależność ta natomiast nie zawsze miała miejsce.

Porównanie poziomu cen sprzedaży produktów roślinnych uzyskiwanych przez badane gospodarstwa ekologiczne ze średnimi krajowymi cenami skupu produktów konwencjonalnych według GUS w tym samym okresie wskazuje na wyższy poziom cen produktów ekologicznych (tab. 4). W badanym okresie ceny pszenicy były wyższe średnio o 16% (72,8 zł/dt w gospodarstwach ekologicznych, 61,0 zł/dt w konwencjonalnych), ziemniaków jadalnych o ok. 40% (odpowiednio 65,2 i 40,1 zł/dt), a truskawek o ok. 20% (odpowiednio 279 i 229,4 zł/dt).

Tabela 4

Ceny sprzedaży wybranych produktów roślinnych uzyskiwane przez badane gospodarstwa ekologiczne i ceny skupu produktów konwencjonalnych w latach 2007–2009 [zł/dt]

Wyszczególnienie	Produkty ekologiczne			Produkty konwencjonalne		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Pszenica	68,2	85,4	64,9	70,6	64,2	48,3
Żyto	56,0	60,5	34,4	60,2	51,6	32,7
Jęczmień	56,3	69,1	51,7	64,1	64,4	40,8
Owies	51,8	74,5	39,1	52,8	50,3	30,8
Pszenżyto	57,1	62,2	47,7	61,1	52,9	37,01
Gryka	107,5	69,0	85,4	89,8	82,7	78,9
Ziemniaki jadalne	75,4	56,1	63,9	40,7	39,1	40,5
Truskawki	319,1	331,6	186,2	293,0	260,0	135,3
Jablka	86,5	36,1	28,4	99,9	40,1	31,9
Maliny ogrodowe	500,8	472,1	368,3	441,2	417,8	332,5

Źródło: IERiGŻ-PIB i Rocznik... 2008, 2011.

Tabela 5

Ceny sprzedaży wybranych produktów zwierzęcych uzyskiwane przez badane gospodarstwa ekologiczne i ceny skupu produktów konwencjonalnych w latach 2007–2009 [zł/kg]

Wyszczególnienie	Produkty ekologiczne			Produkty konwencjonalne		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Mleko krowie	1,02	1,02	0,92	1,07	1,02	0,90
Żywiec wołowy	3,93	3,85	4,49	3,94	4,03	4,52
Żywiec cielęcy	8,57	8,00	8,99	8,59	7,60	9,21
Żywiec wieprzowy	3,57	3,92	4,37	3,46	4,01	4,56
Prosięta	4,34	6,21	9,76	4,52	7,29	8,28

Źródło: IERiGŻ-PIB i Rocznik... 2008, 2011.

Ceny ekologicznych produktów zwierzęcych uzyskiwane przez badane gospodarstwa kształtowały się niestety na zbliżonym poziomie do średnich krajowych cen skupu konwencjonalnych produktów zwierzęcych według GUS uzyskiwanych w tym samym okresie (tab. 5). Z racji dopiero rozwijającego się w naszym kraju przetwórstwa ekologicznych produktów zwierzęcych, rolnicy są często zmuszeni sprzedawać swoje produkty do niewyspecjalizowanych przetwórci po takich samych cenach, jak są sprzedawane produkty konwencjonalne, co w dużym stopniu kształtuje poziom cen ekologicznych produktów zwierzęcych.

Wydajność produkcji

Odniesienie uzyskanych wielkości produkcji poszczególnych produktów do wielkości głównych czynników wytwórczych, które były angażowane w ich wytworzenie wskazuje na wydajność produkcji. Odniesienie wielkości zbiorów produktów roślinnych do powierzchni zasobów ziemi angażowanej w ich uzyskanie wskazuje na wydajność produkcji roślinnej, czyli plony, a odniesienie wielkości produkcji zwierzęcej, np. mleka do liczby krów w stadzie wskazuje na wydajność mleczną stada. Wydajność produkcji odzwierciedla wpływ czynników kształtujących wyniki produkcyjne, a zarazem kształtuje efektywność gospodarowania w rolnictwie.

Plony zbóż i ziemniaków badanych gospodarstw ekologicznych razem w latach 2007–2009 kształtowały się na niższym poziomie niż gospodarstw konwencjonalnych ogółem w kraju według GUS w tym okresie (tab. 6). W gospodarstwach ekologicznych pszenica plonowała średnio na poziomie 27,6 dt/ha, a w konwencjonalnych 38,1 dt/ha, czyli w gospodarstwach ekologicznych uzyskano niższe plony pszenicy o 28%. Plony żyta w tym okresie były niższe średnio o 24% (18,5 dt/ha w gospodarstwach ekologicznych, 24,4 dt/ha w konwencjonalnych), a ziemniaków o 16% (odpowiednio 161,9 i 192,7 dt/ha). Zmiany w poziomie plonowania zbóż w gospodarstwach ekologicznych w badanym okresie były zbieżne ze zmianami wysokości plonów zbóż w gospodarstwach konwencjonalnych w tym okresie.

Tabela 6

Plony wybranych produktów roślinnych uzyskiwane przez badane gospodarstwa ekologiczne i konwencjonalne ogółem według GUS w latach 2007–2009 [dt/ha]

Wyszczególnienie	Produkty ekologiczne			Produkty konwencjonalne		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Pszenica	26,0	28,6	28,2	37,3	37,9	39,1
Żyto	15,5	19,7	20,2	23,4	23,9	25,8
Jęczmień	23,0	21,9	30,6	32,0	29,0	33,0
Owies	22,0	19,5	21,9	25,1	23,0	26,7
Pszenżyto	23,8	31,7	27,3	32,8	32,9	35,0
Ziemniaki	155,7	176,9	153,2	204,0	187,0	187,0

Źródło: IERiGŻ-PIB i Rocznik... 2008, 2011.

W zakresie wydajności produkcji roślinnej poszczególnych grup obszarowych badanych gospodarstw ekologicznych dostępne dane pozwalają tylko na porównanie plonowania pszenicy w badanych grupach gospodarstw z plonami

pszenicy w konwencjonalnych gospodarstwach wielokierunkowych objętych rachunkowością rolną w systemie FADN w tym okresie.

Odniesienie plonowania pszenicy badanych gospodarstw ekologicznych razem do plonów pszenicy w konwencjonalnych gospodarstwach wielokierunkowych próby FADN w analizowanym okresie (tab. 7) wskazuje na niższe plonowanie pszenicy średnio aż o 43% w gospodarstwach ekologicznych. W obrębie grup obszarowych badanych gospodarstw ekologicznych plonowanie pszenicy na ogół zmniejszało się wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa, co jest odwrotną tendencją w porównaniu do wzrostu plonów pszenicy wraz ze wzrostem wielkości gospodarstw konwencjonalnych próby FADN [Wyniki... 2008, 2009, 2010]. Należy podkreślić, że badane gospodarstwa ekologiczne gospodarowały zasobami ziemi o niskiej jakości, zwłaszcza gospodarstwa o powierzchni powyżej 20 ha UR, ponieważ ich wskaźnik bonitacji kształtował się średnio na poziomie poniżej 0,50 (w badanych gospodarstwach razem 0,64), co miało wpływ na poziom plonowania roślin wymagających urodzajnych gleb w procesie ich wzrostu i rozwoju, w tym na plony pszenicy. Ponadto w konwencjonalnych gospodarstwach wielokierunkowych próby FADN plonowanie pszenicy (tab. 9) było wyższe średnio o 21% niż w gospodarstwach konwencjonalnych ogółem w kraju według GUS (tab. 6) w tym okresie (48,4 dt/ha w gospodarstwach wielokierunkowych próby FADN, a 38,1 dt/ha w gospodarstwach konwencjonalnych ogółem według GUS).

Tabela 7

Plony pszenicy w porównywanych grupach gospodarstw ekologicznych

Lata	Razem	Do 10 ha	10–20 ha	20–35 ha	Powyżej 35 ha
Plon pszenicy [dt/ha]					
2007	26,0	31,3	28,8	21,4	20,2
2008	28,6	31,4	31,8	22,4	24,4
2009	28,2	32,1	30,2	27,1	19,7
Plon pszenicy (wielokierunkowe próby FADN = 100%)					
2007	56,5	68,0	62,6	46,5	43,9
2008	56,1	61,6	62,4	43,9	47,8
2009	58,4	66,5	62,5	56,1	41,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB i wyników standardowych uzyskanych przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2007, 2008 i 2009 roku.

W zakresie wydajności produkcji zwierzęcej dostępne dane pozwalają tylko na porównanie mleczności krów badanych gospodarstw ekologicznych z wydajnością bydła mlecznego konwencjonalnych gospodarstw mieszanych próby

FADN w tym samym okresie. Odniesienie mleczności krów badanych gospodarstw ekologicznych razem (tab. 8) do jej poziomu w konwencjonalnych gospodarstwach mieszanych (tab. 9) wskazuje na niższą wydajność bydła mlecznego średnio o ok. 15% w gospodarstwach ekologicznych. W obrębie grup obszarowych badanych gospodarstw ekologicznych mleczność krów na ogół wzrastała wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa, ale był to niewielki wzrost w porównaniu do wzrostu mleczności krów wraz ze wzrostem wielkości gospodarstw konwencjonalnych próby FADN [Wyniki... 2008, 2009, 2010].

Tabela 8

Wydajność mleczna krów w porównywanych grupach gospodarstw ekologicznych

Lata	Razem	Do 10 ha	10–20 ha	20–35 ha	Powyżej 35 ha
Wydajność mleczna krów [kg/krowę]					
2007	3 550	3 373	3 479	3 417	3 782
2008	3 719	3 329	3 575	3 578	3 952
2009	3 561	3 245	3 584	3 553	3 645
Wydajność mleczna krów (wielokierunkowe próby FADN = 100%)					
2007	90,7	86,2	88,9	87,3	96,7
2008	84,9	76,1	81,6	81,7	90,3
2009	83,4	75,9	83,9	83,2	85,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB i wyników standardowych uzyskanych przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2007, 2008 i 2009 roku.

Tabela 9

Plony pszenicy i wydajność mleczna krów w konwencjonalnych gospodarstwach wielokierunkowych próby FADN w latach 2007–2009

Wyszczególnienie	2007	2008	2009
Plon pszenicy [dt/ha]	46,0	51,0	48,3
Wydajność mleczna krów [kg/krowę]	3 912	4 379	4 273

Źródło: wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2007, 2008 i 2009 roku.

Struktura produkcji

W centrum uwagi producenta rolnego z punktu widzenia racjonalnego gospodarowania czynnikami wytwórczymi gospodarstwa jest odpowiedni dobór poszczególnych działalności [Manteuffel 1981; Stańko 1987a], który kształtuje strukturę wytworzonej produkcji. Każde gospodarstwo przeważnie posiada

warunki do prowadzenia wielu działalności, jednak powinno podejmować i rozwijać te z nich, które zapewniają optymalne wykorzystanie posiadanych zasobów i umożliwiają osiągnięcie jak najlepszych wyników zarówno produkcyjnych, jak i ekonomicznych.

Struktura wartości produkcji badanych grup obszarowych gospodarstw ekologicznych była zróżnicowana. W mniejszych gospodarstwach, zwłaszcza o powierzchni do 10 ha UR, dominowała produkcja roślinna (średnio 57% wartości produkcji ogółem w analizowanym okresie), z kolei w większych gospodarstwach o powierzchni powyżej 20 ha UR – produkcja zwierzęca (w gospodarstwach o powierzchni powyżej 35 ha UR produkcja zwierzęca stanowiła 59% wartości produkcji ogółem w tym okresie).

Wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa w strukturze wartości produkcji roślinnej na ogół zmniejszał się udział owoców i warzyw, a wzrastał udział zbóż, roślin białkowych (strączkowych na nasiona) i pastewnych, dlatego struktura produkcji roślinnej badanych grup gospodarstw była wyraźnie zróżnicowana (tab. 10). W gospodarstwach o powierzchni do 10 ha UR największy udział w wartości produkcji roślinnej miały owoce (ok. 35% w analizowanym okresie), następnie warzywa (średnio ok. 30% w tym okresie), a w gospodarstwach 10–20-hektarowych największy udział stanowiły warzywa, następnie owoce (odpowiednio ok. 36 i 13%). W gospodarstwach o powierzchni powyżej 20 ha UR dominowały zboża (średnio ok. 50% wartości produkcji roślinnej w badanych latach).

Tabela 10

Udział wartości produkcji wybranych produktów w wartości produkcji roślinnej w porównywanych grupach gospodarstw ekologicznych [%]

Lata	Razem	Do 10 ha	10–20 ha	20–35 ha	Powyżej 35 ha
1	2	3	4	5	6
Udział zbóż					
2007	33,5	18,7	29,6	48,7	50,6
2008	29,2	16,0	24,6	41,0	44,9
2009	33,6	14,9	23,1	46,8	55,0
Udział owoców					
2007	15,8	35,8	11,5	5,8	7,7
2008	16,3	34,6	12,7	9,3	12,5
2009	17,8	36,6	14,9	11,6	7,8
Udział warzyw					
2007	21,9	26,0	33,0	6,1	2,7
2008	26,5	32,9	38,4	16,6	4,7
2009	23,8	31,9	35,9	14,9	2,3

Tabela 10 cd.

1	2	3	4	5	6
Udział ziemniaków					
2007	8,2	8,5	11,0	9,8	2,0
2008	9,4	9,9	11,7	12,1	4,2
2009	8,9	10,1	12,4	11,7	1,9
Udział roślin białkowych					
2007	6,0	2,8	4,0	8,1	12,8
2008	6,1	2,1	3,3	8,9	14,2
2009	5,2	3,7	4,7	8,7	7,3
Udział roślin oleistych					
2007	1,0	0,6	0,9	0,0	2,3
2008	0,9	0,6	0,3	1,0	2,1
2009	0,4	0,1	0,7	0,1	0,1
Udział upraw pastewnych					
2007	10,1	3,7	6,8	18,6	19,9
2008	8,0	1,7	3,3	9,1	15,5
2009	7,6	0,8	2,3	6,6	22,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB.

Z porównania struktury wartości produkcji roślinnej omawianych grup obszarowych gospodarstw ekologicznych (tab. 10) z konwencjonalnymi mieszаныmi próby FADN w tym samym okresie (tab. 11) wynika, że owoce i warzywa miały wyraźnie większy udział w wartości produkcji roślinnej gospodarstw ekologicznych o powierzchni do 20 ha UR (ok. 65% w gospodarstwach do 10 ha UR, ok. 50% w 10–20-hektarowych) niż w wartości produkcji roślinnej gospodarstw konwencjonalnych mieszanych (ok. 8%). Dlatego produktywność zasobów ziemi badanych gospodarstw ekologicznych o powierzchni do 20 ha UR kształtowała się na zbliżonym poziomie do produktywności zasobów ziemi gospodarstw konwencjonalnych mieszanych próby FADN, których średnia powierzchnia UR w tym okresie wyniosła ok. 15 ha [Komorowska 2012b].

W strukturze wartości produkcji zwierzęcej badanych gospodarstw ekologicznych (tab. 12) przeważający udział miało mleko (średnio ok. 60% wartości produkcji zwierzęcej w analizowanych latach), zwłaszcza w gospodarstwach o powierzchni powyżej 35 ha UR (ok. 80%). Spadek cen mleka w 2009 roku spowodował obniżenie udziału produkcji mleka w wartości produkcji zwierzęcej wszystkich grup gospodarstw. Znaczący i na ogół rosnący w poszczególnych grupach gospodarstw był udział żywca wołowego. W gospodarstwach 20–35-hektarowych stanowił ponad 30% wartości produkcji zwierzęcej w tym okresie,

Tabela 11

Udział wartości produkcji wybranych produktów w wartości produkcji roślinnej w konwencjonalnych gospodarstwach wielokierunkowych próby FADN w latach 2007–2009 [%]

Wyszczególnienie	2007	2008	2009
Udział zbóż	62,0	58,4	55,8
Udział owoców	1,5	1,7	1,7
Udział warzyw	6,4	6,0	7,1
Udział ziemniaków	11,5	11,7	13,4
Udział roślin białkowych	0,9	0,9	1,1
Udział roślin oleistych	5,8	10,3	10,9
Udział upraw pastewnych	4,7	4,2	2,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników standardowych uzyskanych przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2007, 2008 i 2009 roku.

Tabela 12

Udział wartości produkcji wybranych produktów w wartości produkcji zwierzęcej w porównywanych grupach gospodarstw ekologicznych [%]

Lata	Razem	Do 10 ha	10–20 ha	20–35 ha	Powyżej 35 ha
1	2	3	4	5	6
Udział mleka					
2007	57,9	51,4	47,3	43,0	82,1
2008	62,2	48,3	51,6	56,0	83,0
2009	55,4	45,1	44,5	43,8	74,1
Udział żywca wołowego					
2007	21,3	21,8	17,7	42,1	13,2
2008	20,1	23,0	20,1	18,1	14,1
2009	25,6	26,5	23,0	36,2	23,8
Udział żywca wieprzowego					
2007	13,7	17,1	23,4	11,3	2,1
2008	12,4	16,2	22,5	13,0	1,6
2009	12,0	14,6	22,4	9,8	1,5
Udział żywca baraniego i koziego					
2007	1,0	0,0	0,8	3,0	0,8
2008	1,5	0,0	0,9	7,6	1,0
2009	1,2	0,0	0,5	7,3	0,1

Tabela 12 cd.

1	2	3	4	5	6
Udział żywca drobiowego					
2007	1,4	0,6	3,6	0,2	0,0
2008	0,3	0,2	0,6	0,0	0,0
2009	0,7	1,8	1,3	0,0	0,0
Udział produkcji jaj					
2007	1,7	6,2	2,1	0,1	0,0
2008	2,4	8,6	2,6	0,3	0,0
2009	2,7	10,3	2,7	0,8	0,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB.

pomimo spadku cen sprzedaży żywca wołowego w 2008 roku (tab. 5). W tymże roku w gospodarstwach 20–35-hektarowych zmniejszyła się także wielkość uzyskanej produkcji żywca wołowego, dlatego obniżył się wyraźnie udział jej wartości w wartości produkcji zwierzęcej. W przypadku produkcji żywca wieprzowego odnotowano z kolei spadek udziału tej produkcji w wartości produkcji zwierzęcej badanych gospodarstw. W analizowanych gospodarstwach ograniczono pogłowie trzody chlewnej, a zwiększano pogłowie bydła i to znalazło odzwierciedlenie w strukturze produkcji zwierzęcej badanych gospodarstw.

Odniesienie struktury produkcji zwierzęcej omawianych gospodarstw ekologicznych (tab. 12) do konwencjonalnych mieszanych próby FADN w tym samym okresie (tab. 13) wskazuje, że w gospodarstwach ekologicznych dominujący udział w wartości produkcji zwierzęcej miały produkty bydlęce (mleko, następnie żywiec wołowy), a w konwencjonalnych – żywiec wieprzowy.

Tabela 13

Udział wartości produkcji wybranych produktów w wartości produkcji zwierzęcej w konwencjonalnych gospodarstwach wielokierunkowych próby FADN w latach 2007–2009 [%]

Wyszczególnienie	2007	2008	2009
Udział mleka	33,2	32,2	25,8
Udział żywca wołowego	16,1	15,6	18,4
Udział żywca wieprzowego	40,9	41,7	42,9
Udział żywca baraniego i koziego	0,3	0,2	0,4
Udział żywca drobiowego	4,9	4,5	9,7
Udział produkcji jaj	1,5	1,6	1,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników standardowych uzyskanych przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2007, 2008 i 2009 roku.

Dopłaty

Wpływ polityki rolnej na sytuację ekonomiczną gospodarstw rolnych przejawia się w realizowanych dopłatach bezpośrednich do ich działalności. Według metodyki FADN, dopłaty te są ujmowane przy obliczaniu dochodu z gospodarstwa rolnego. W badanych gospodarstwach poziom dopłat do ich działalności na ogół wzrastał w kolejnych latach, ponadto dopłaty stanowiły przeważający i na ogół rosnący udział w dochodach tychże gospodarstw (tab. 14). Wzrost udziału dopłat w analizowanym okresie wynikał przede wszystkim z pogorszenia wyników produkcyjnych, wzrostu kosztów produkcji oraz wzrostu wielkości dopłat. W gospodarstwach o powierzchni 20–35 ha UR w latach 2008–2009 dopłaty warunkowały dochód z gospodarstwa rolnego i stanowiły minimalny zwrot kosztów ogółem (0,1% w 2008 r. i 1,1% w 2009 r.).

Tabela 14

Dopłaty do działalności produkcyjnej w porównywanych grupach gospodarstw ekologicznych

Lata	Razem	Do 10 ha	10–20 ha	20–35 ha	Powyżej 35 ha
Dopłaty na 1 ha UR [zł/ha]					
2007	1 206	1 638	1 183	1 108	1 146
2008	1 470	1 938	1 513	1 491	1 312
2009	1 522	1 844	1 491	1 539	1 439
Udział dopłat w dochodzie z gospodarstwa rolnego [%]					
2007	68,8	58,7	54,0	62,9	93,0
2008	85,8	74,6	78,3	100,1	92,1
2009	92,6	90,5	84,6	101,1	96,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych IERiGŻ-PIB.

W tym okresie w konwencjonalnych gospodarstwach wielokierunkowych próby FADN zwiększały się także dopłaty, a ich udział w dochodach był przeważający i wyraźnie wzrastał. W 2009 roku dopłaty w tychże gospodarstwach również warunkowały dochód z gospodarstwa rolnego i stanowiły częściowy (5,4%) zwrot kosztów ogółem (tab. 15).

Poziom dopłat uzyskiwanych przez gospodarstwa ekologiczne był wyższy średnio o 33% od poziomu dopłat pozyskiwanych przez konwencjonalne gospodarstwa wielokierunkowe w tym okresie (w 2007 r. wyższy o 40%, w 2008 r. o 32%, a w 2009 r. o 28%).

Tabela 15

Dopłaty do działalności produkcyjnej w konwencjonalnych gospodarstwach wielokierunkowych próby FADN w latach 2007–2009

Wyszczególnienie	2007	2008	2009
Dopłaty na 1 ha UR [zł/ha]	720	1 001	1 086
Udział dopłat w dochodzie z gospodarstwa rolnego [%]	52,0	88,1	105,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników standardowych uzyskanych przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2007, 2008 i 2009 roku.

Podsumowanie

Proporcje między czynnikami wytwórczymi gospodarstw rolnych kształtują ich efektywność. W obrębie badanych grup obszarowych gospodarstw ekologicznych techniczne uzbrojenie zasobów ziemi i intensywność nasycenia ziemi materiałami oraz wkład pracy ludzkiej w przeliczeniu na jednostkę powierzchni UR wyraźnie zmniejszały się wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa, co wiązało się z organizacją produkcji analizowanych grup gospodarstw. W strukturze użytków rolnych mniejszych gospodarstw relatywnie większy udział miały plantacje sadownicze, uprawy truskawek, warzyw, ziemniaków jadalnych. Wraz ze wzrostem wielkości gospodarstwa ich udział w powierzchni UR zmniejszał się, a ponadto zmniejszała się obsada zwierząt ogółem, co z kolei wiązało się z mniejszym udziałem trzody chlewnej i drobiu, a większym bydła w pogłowie zwierząt większych gospodarstw oraz ich niższą jakością gleb. W związku z tym w większych gospodarstwach odnotowano niższą intensywność produkcji, a zarazem niższą produktywność i dochodowość zasobów ziemi.

Organizacja produkcji badanych grup wielkości gospodarstw ekologicznych, wydajność produkcji oraz ceny sprzedaży produktów ekologicznych w analizowanych latach (relatywnie wyższe tylko ekologicznych produktów roślinnych w porównaniu do konwencjonalnych) znalazły swoje odzwierciedlenie w strukturze wartości produkcji poszczególnych grup gospodarstw. Owoce i warzywa miały wyraźnie większy i przeważający udział w wartości produkcji roślinnej gospodarstw o powierzchni do 20 ha UR (ok. 65% w gospodarstwach do 10 ha UR, ok. 50% w 10–20-hektarowych), co w głównej mierze kształtowało wyższą produktywność zasobów ziemi i kapitału oraz dochodowość zasobów ziemi mniejszych gospodarstw ekologicznych.

Literatura

- ADAMOWSKI Z., 1981: *Podstawy ekonomiki i organizacji przedsiębiorstw rolnych*. PWRiL, Warszawa.
- HEADY E.O., 1967: *Ekonomika produkcji rolniczej*. PWRiL, Warszawa.
- KIERUL Z., 1986: *Ekonomika i organizacja gospodarstw rolniczych*. PWRiL, Warszawa.
- KOMOROWSKA D., 2012a: *Organizacja produkcji i wyniki ekonomiczne gospodarstw ekologicznych o różnej wielkości*. Zeszyty Naukowe SGGW: Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 95, Warszawa.
- KOMOROWSKA D., 2012b: *Wielkość a efektywność gospodarstw ekologicznych*. Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 4 (333), IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- MANTEUFFEL R., 1981: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa i Obszarów Wiejskich, GUS, Warszawa 2008.
- Rocznik Statystyczny Rolnictwa, GUS, Warszawa 2011.
- ROJEWSKI M., 1987: *Relacje między podstawowymi czynnikami produkcji a ich efektywnością*, [w:] Czynniki kształtujące poziom produkcji i dochodów w rolnictwie (red. T. Rychlik). PWRiL, Warszawa.
- RYCHLIK T. (red.), 1983: *Ekonomika rolnictwa*. PWRiL, Warszawa.
- STAŃKO S., 1987a: *Postęp naukowo-techniczny w rolnictwie*, [w:] Czynniki kształtujące poziom produkcji i dochodów w rolnictwie (red. T. Rychlik). PWRiL, Warszawa.
- STAŃKO S., 1987b: *Wpływ nakładów czynników wytwórczych na poziom i zmiany produkcji rolniczej*, [w:] Czynniki kształtujące poziom produkcji i dochodów w rolnictwie (red. T. Rychlik). PWRiL, Warszawa.
- TRACY M., 1997: *Polityka rolno-żywnościowa w gospodarce rynkowej*. Wprowadzenie do teorii i praktyki. OLYMPUS Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa.
- WOŚ A., TOMCZAK F. (red.) 1983: *Ekonomika rolnictwa. Zarys teorii*. PWRiL, Warszawa.
- Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2007 roku, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.
- Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2008 roku, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2009.
- Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w polskim FADN w 2009 roku, IERiGŻ-PIB, Warszawa 2010.
- ZIĘTARA W., 1998: *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa rolniczego*. FAPA, Warszawa.

Factors determining the effectiveness of ecological farms of different size groups

Abstract

The article aims at presenting factors that determine the effectiveness of managing production resources in ecological farms of different size. Within the examined groups of diverse sized ecological farms, the technical infrastructure

of land resources and the saturation of land with materials as well as the input of human labour per agricultural land acreage were clearly showing a decrease proportional to the increase in farm size, which was connected with the organization of production in the farms under examination. The organization of production in those groups of farms, the effectiveness of their production and the prices of organic products in the analysed years were reflected in the structure of the value of production of particular farm groups. Fruit and vegetables had a clearly higher and preponderant share in the value of plant production in 20-hectare farms, which mainly determined higher productivity of land and capital resources as well as profitability of smaller farms' land resources.

Emil Ochnio

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Polityka dywidendowa zakładów ubezpieczeń notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie na przykładzie Towarzystwa Ubezpieczeń EUROPA S.A.

Wstęp

Rynek finansowy jest elementem każdej gospodarki. Rynki te przyczyniają się do rozwoju nie tylko przedsiębiorstw czy sektorów. Oddziałuje on również pozytywnie na gospodarkę poprzez oferowanie bogatej gamy produktów finansowych. Dzięki rynkowi finansowemu zarówno podmioty indywidualne, jak i instytucjonalne są w stanie funkcjonować w sposób prawidłowy. Podmiotami istniejącymi na rynku finansowym są kapitałobiorcy (podmioty potrzebujące kapitałów) oraz kapitałodawcy (podmioty dysponujące kapitałami). Do kapitałodawców zaliczamy podmioty indywidualne oraz instytucjonalne. Udostępnianie kapitałów odbywa się w drodze pożyczki, inwestycji. Inwestować można w wyemitowane akcje, obligacje bądź warranty emitowane przez kapitałobiorcę. Artykuł przedstawia problem inwestycji w akcje.

Literatura przedmiotu bogata jest w zagadnienia dotyczące rynku finansowego oraz definicje procesu inwestowania. Zgodnie z literaturą, inwestycja jest bieżącym wyrzeczeniem się w celu osiągnięcia korzyści w przyszłości [Jajuga, Jajuga 1996, s. 7]. Definicja mówi również, że teraźniejszość jest względnie znana, a przyszłość jest tajemnicą.

Na rynku kapitałowym, który jest częścią rynku finansowego, można wyróżnić wiele instrumentów, do których zaliczamy akcje, weksle i inne instrumenty. Inwestycje w akcje przynoszą inwestorowi zysk w dwojaki sposób. Pierwszym sposobem jest wzrost notowań (kursu) akcji. Dodatkowo inwestor może liczyć na podział osiągniętego zysku przez przedsiębiorstwo w formie dywidendy [Sopoćko 2010, s. 25].

Hipotezą główną artykułu jest założenie, że zakłady ubezpieczeń corocznie wypłacają stałą część osiągniętego zysku netto w postaci dywidendy.

Uzasadnieniem podjęcia tematu, jest próba wskazania korzyści płynących dla podmiotów, które inwestują swój kapitał w akcje.

Metody

W artykule zostały przeprowadzone studia literaturowe oraz analiza sprawozdań finansowych badanego podmiotu. Sprawozdania te pochodzą z Monitora Polski B. Dodatkowe informacje użyte do analizy zaczerpnięte zostały ze strony internetowej badanego podmiotu. Dane finansowe zostaną przedstawione za pomocą metod tabelarycznej oraz opisowej.

Sektor finansowy

Obecnie można zaobserwować dynamiczny rozwój usług finansowych, których katalog ulega ciągłej modyfikacji i rozszerzeniu. Większość podmiotów indywidualnych i instytucjonalnych korzysta z dostępnych usług finansowych. Podmioty oferujące usługi finansowe dostosowują ofertę usług do zmieniającego się otoczenia. W języku potocznym nazywa się je instytucjami finansowymi. Ogół podmiotów działających na rynku usług finansowych w charakterze usługodawców (nazywanych również pośrednikami finansowymi) określa się pojęciem „**instytucji finansowych**”.

Klasyfikacja podziału usług finansowych, dokonana w prawie Unii Europejskiej, ma na celu ujednolicenie zasad rynkowej działalności poszczególnych typów instytucji finansowych. Dotyczy to również typów instytucji finansowych w kontekście zniesienia ograniczeń w swobodnym przepływie kapitału i płatności w ramach jednolitego rynku UE [Banaszczak-Soroka 2012, s. 32–33]. „Nie zawsze ta modelowa klasyfikacja znajduje odzwierciedlenie w praktyce, ponieważ wzrost konkurencyjności w zakresie usług finansowych sprawia, że na szeroką skalę powstają powiązania między instytucjami finansowymi, np. w postaci konglomeratów finansowych świadczących usługi typu Allfinanz, w ramach których można wyróżnić m.in. związki bankowo-ubezpieczeniowe inicjowane przez banki – tzw. bancassurance – oraz związki instytucji ubezpieczeniowych z innymi instytucjami finansowymi, inicjowane przez te pierwsze – tzw. assurfinance” [Banaszczak-Soroka 2012, s. 32–33].

Rynek kapitałowy tworzą podmioty świadczące usługi w zakresie finansowym. Instytucje te rozumiane w szerokim znaczeniu mogą mieć charakter instytucji inwestycyjnych (sektor inwestycyjny – obrót instrumentami finansowymi), kredytowych (sektor bankowy – działalność depozytowo-kredytowa) lub

ubezpieczeniowych (sektor ubezpieczeń – oferowanie i udzielanie ochrony na wypadek ryzyka wystąpienia skutków zdarzeń losowych) [Banaszczak-Soroka s. 32–33].

W artykule przeprowadzono analizę działalności sektora ubezpieczeń. Specyfika sektora wynika z dwóch istotnych cech, które go wyróżniają. Pierwsza cecha wynika z założenia, że zakłady ubezpieczeń są zarówno podmiotami świadczącymi usługi ubezpieczeniowe wynikające z posiadania znacznych kapitałów oraz z prowadzonej działalności. Specyfika działalności wynika z faktu, że ubezpieczyciele muszą wypłacać odszkodowania w sytuacji wystąpienia niekorzystnych zdarzeń losowych zawartych w umowie (zdarzenia powodujące uszkodzenie lub zniszczenie mienia, lub powodujące uszczerbek na zdrowiu). Wypłata odszkodowań i świadczeń, możliwa jest dzięki wyodrębnieniu z zebranych składek rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Dzięki zawiązaniu rezerw ubezpieczyciele dysponują znacznymi środkami finansowymi, które inwestują według ściśle określonych reguł. Reguła ta (dotycząca sposobów inwestowania posiadanych kapitałów) jest drugą cechą charakterystyczną dla rynku ubezpieczeń. Należy tutaj powiedzieć, że ubezpieczyciele są kapitałodawcami.

Uwarunkowania prawne, które są wprowadzane w krajach Wspólnoty Europejskiej, służą ochronie interesów społeczeństwa. Ograniczenia przyczyniają się do prawidłowego funkcjonowania sektora ubezpieczeń, ponieważ państwo nie ponosi finansowych konsekwencji niepowodzeń działalności ubezpieczycieli. Integracja przepisów dotyczy również polityki lokacyjnej zakładów ubezpieczeń [Henzel 2007, s. 81]. Artykuł 153 ustawy o działalności ubezpieczeniowej mówi: „Zakład ubezpieczeń jest obowiązany do lokowania środków finansowych w taki sposób, aby uwzględniając rodzaj i strukturę prowadzonych ubezpieczeń osiągnąć jak największy stopień bezpieczeństwa i rentowności przy jednoczesnym zachowaniu płynności środków” [Dz.U. z 2013 r. nr 0, poz. 950].

Inwestycje w akcje a dywidenda

Celem głównym artykułu jest wskazanie kształtowania się poziomu dywidendy w zależności od osiągniętego zysku w sektorze ubezpieczeń. Sektor ten został wybrany do artykułu nieprzypadkowo. Jest on istotnym sektorem dla ubezpieczonych, inwestorów, jak również gospodarki.

Inwestycje w akcje przynoszą zysk w dwojaki sposób: ze wzrostu kursu akcji oraz wypłaty dywidendy. Skupiając się na dywidendzie, przedsiębiorstwo może wypłacić dywidendę w przypadku osiągnięcia zysku netto za lata poprzednie. Zysk powstaje wówczas, gdy odjęte zostaną od zysku brutto wszystkie

niezbędne opłaty. W sytuacji, kiedy przedsiębiorstwo generuje zysk, może podjąć jedną z następujących decyzji:

- 1) zysk zostaje zatrzymany w spółce;
- 2) część zysku netto zostaje przeznaczona na wypłatę dywidendy;
- 3) cały zysk netto zostaje przeznaczony do podziału, czyli wypłacony jest w postaci dywidendy.

W momencie, kiedy przedsiębiorstwo zatrzymuje zysk w spółce, powiększa on kapitał własny spółki i stanowi jedno z możliwych źródeł finansowania przyszłych inwestycji. W sytuacji podziału osiągniętego zysku w formie dywidendy, zostaje wypłacona akcjonariuszom [Jajuga, Jajuga 2012, s. 32].

W przypadku rozpatrywania inwestycji z punktu widzenia kapitałobiorcy, inwestycje są bardzo ważnym źródłem kapitału. Dzięki kapitałom zebranych w wyniku emisji papierów wartościowych (również dłużnych), przedsiębiorstwo jest w stanie realizować przyjętą strategię. Strategia ta realizowana jest dzięki inwestycjom. Proces ten przyczynia się do rozwoju przedsiębiorstwa. Restrukturyzacja oraz rozwój dają znikomy efekt, jeżeli nie są wsparte wydatkami inwestycyjnymi. W przypadku braku tych wydatków, procesy restrukturyzacji oraz rozwoju przynoszą znikome efekty. To właśnie inwestycje tworzą niezbędne zdolności wytwórcze (produkcyjne), usługowe itp. [Walica 1999, s. 19].

Analizując politykę dywidendową, należy powiedzieć, że jest ona ważnym czynnikiem zarządzania finansami. Uzależniona jest od wielu czynników. Czynniki te można podzielić na zewnętrzne oraz wewnętrzne. Do czynników zewnętrznych zaliczyć można otoczenie makroekonomiczne, różnego rodzaju przepisy prawne, fazy cyklu koniunkturalnego. Do czynników wewnętrznych zaliczane są strategie przyjęte przez dane podmioty, wielkość przedsiębiorstwa itp. Rozpoczynając analizę od czynników wewnętrznych, najpierw zostanie omówiona wielkość przedsiębiorstwa. Małe przedsiębiorstwa bardzo często wykazują duże zapotrzebowanie na kapitał, skutkujące niechęcią do wypłacania dywidendy – często jedyne go sposobu finansowania agresywnego programu inwestycyjnego. Dywidenda jest wypłacana z zysku netto. Na wypłatę dywidendy największy wpływ ma zarząd, akcjonariusze i udziałowcy [Różański, Czerwiński 1999, s. 81].

Zgodnie z art. 347 §1 KSW prawo do udziału w zysku spółki przysługuje akcjonariuszowi. Prawo to występuje w postaci uprawnienia akcjonariusza do żądania od spółki wypłaty części (w przypadku spółki jednoosobowej może to być, przy spełnieniu pewnych warunków, całość zysku zysku za dany rok). Możliwe jest to po spełnieniu określonych przesłanek w Kodeksie Spółek Handlowych (KSH). W KSH określony jest sposób ustalania wysokości dywidendy przypadającej akcjonariuszowi (zakres prawa do udziału w zysku) co do zasady. Wysokość dywidendy zależy od wielkości zysku przeznaczonego do podziału oraz

ilości posiadanych akcji przez akcjonariusza. Dodatkowo regulacje statutowe regulują udział w zysku (akcje uprzywilejowane) [Komarnicki 2007, s. 1–2].

W publikacji *Opodatkowanie dywidend, stan prawny na dzień 1 stycznia 2007 roku* przedstawione są dywidendy w 2 kontekstach – w znaczeniu wąskim oraz szerokim. W znaczeniu wąskim można powiedzieć, że „dywidendą jest jedynie dochód uzyskany przez akcjonariuszy bądź udziałowców z tytułu prawa do udziału w zyskach osób prawnych, wynikający ze sprawozdania finansowego spółki za dany rok obrotowy i przeznaczony na wypłatę uchwałą walnego zgromadzenia akcjonariuszy lub zgromadzenia wspólników” [Nawrot 2007, s. 13].

W ujęciu szerokim definicja dywidendy znajduje odzwierciedlenie na gruncie finansowym. Dywidendą w tym ujęciu jest nie tylko „dochód uzyskany przez akcjonariuszy bądź udziałowców z tytułu prawa do udziału w zyskach osób prawnych, wynikający ze sprawozdania finansowego spółki za rok obrotowy i przeznaczony na wypłatę uchwałą walnego zgromadzenia akcjonariuszy lub zgromadzenia wspólników”, ale również inne przychody z tytułu udziału w zyskach osób prawnych wymienione w ustawach podatkowych [Nawrot 2007, s. 13].

Analizując problem dywidendy, należy również wspomnieć o wysokości dywidendy. Kodeks Spółek Handlowych reguluje jej wysokość. Zgodnie z ustawą z dnia 15.09.2000 roku Kodeks Spółek Handlowych, kwota wypłaty przeznaczona do podziału dla akcjonariuszy nie może przekraczać zysku za ostatni rok obrotowy, powiększony o niepodzielone zyski z lat ubiegłych oraz kwoty przeniesione z utworzonych z zysku kapitałów zapasowego oraz rezerwowego, które również mogą być przeznaczone na dywidendę. Kwotę tę należy zmniejszyć o niepokryte straty, kwoty, które zgodnie z ustawą lub statutem powinny być przeznaczone z zysku za ostatni rok obrotowy na kapitału zapasowy lub rezerwowo czy akcje własne [Dz.U z 2000 r. nr 94, poz. 1037].

Analizując problem dywidend, nie może zabraknąć aspektu częstotliwości jej wypłat. Częstotliwość wypłacania dywidendy uzależniona jest od kontynentu. W częstotliwości wypłaty dywidendy istnieją różnice, które są różnicami międzykontynentalnymi. W Europie dywidendę zazwyczaj płaci się raz do roku, częściej płaci się ją w Stanach Zjednoczonych (co kwartał), a wypłaty mają charakter zaliczek. Dywidendę można określić dopiero po zamknięciu bilansu spółki, co dzieje się raz w roku. Nie można traktować wypłacanej dywidendy jako odpowiednika zwrotu zainwestowanego kapitału. Dodatkową korzyścią zwrotu na kapitale jest uwzględnianie różnic cen nabycia i ewentualnej sprzedaży akcji. Między tymi elementami nie ma ścisłej zależności. Dosyć często zdarza się tak, że pomimo niewypłacania dywidendy, to spółki cieszą się dużym powodzeniem i kurs akcji rośnie. Niewypłacenie dywidendy nie oznacza, że przedsiębiorstwo osiągnęło niewielki zysk lub poniosło stratę. Może to być związane z przeznaczeniem zysku na inwestycje, albo powiększenie kapitału zapasowego. Decyzja

o niewypłaceniu dywidendy może być porównywana do niewypłacenia odsetek z lokaty i przeznaczenie jej jako reinwestycji [Sopoćko 2010, s. 25]. Polityka dywidendowa stosowana jest przez wiele podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, również przez zakłady ubezpieczeń.

Poziom dywidendy pozostaje w ścisłym związku ze strukturą kapitału. Wielkość wypłaconej dywidendy wpływa na poziom kapitałów zapasowych spółki, które są elementem kapitałów własnych [Wrońska 2008, s. 247].

Polityka dywidendowa zakładów ubezpieczeń uzależniona jest od wielu czynników, przede wszystkim od uwarunkowań prawnych, ograniczeń mikro- i makroekonomicznych oraz przyjętej strategii.

Polityka dywidendowa zakładów ubezpieczeń

Polityka dywidendowa przyjęta przez zakłady ubezpieczeń regulowana jest przez ustawę o działalności ubezpieczeniowej [Dz.U. z 2010 r. nr 11, poz. 66]. Zgodnie z artykułem 187 ust. 4, organ nadzoru ma możliwość zakazu zakładowi ubezpieczeń wypłaty z osiągniętego zysku. Zakaz może zostać nałożony w przypadku, kiedy margines wypłacalności, kapitał gwarancyjny lub rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe zakładu ubezpieczeń nie są pokryte zgodnie z prawem [Ustawa o działalności ubezpieczeniowej obowiązująca od 11 lutego 2012]. Organem nadzoru w stosunku do ubezpieczycieli jest Komisja Nadzoru Finansowego (KNF).

Następnym ujęciem, które związane jest z procesem inwestowania ubezpieczycieli, są rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe. „Przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe są zobligowane do tworzenia rezerw przeznaczonych na pokrycie bieżących i przyszłych zobowiązań, które wynikają z zawartych umów ubezpieczenia. Rezerwy te nazywane są rezerwami techniczno-ubezpieczeniowymi” [Handschke, Monkiewicz (red.) 2010, s. 233]. Konieczność tworzenia rezerw związana jest z podstawową zasadą gospodarki finansowej ubezpieczycieli – współmierności przychodów i rozchodów z danego okresu sprawozdawczego. Rezerwy są tworzone na obecne i przyszłe zobowiązania. Rezerwy wymuszają określenie jaka część składek przypisanych będzie przypadała na bieżący okres sprawozdawczy, a jaka na przyszły okres. Przewidzenie wartości rezerw w przyszłym okresie jest losowe i łatwe do przewidzenia. Rezerwy te jednak mogą być zawiązywane i rozwiązywane, co wpływa na pasywa i wynik techniczny danego zakładu ubezpieczeń bądź sektora ubezpieczeń [Handschke, Monkiewicz (red.) 2010, s. 233]. Rezerwy to jedna z najważniejszych pozycji inwestowanych przez zakłady ubezpieczeń.

Studium przypadku

Studium przypadku obejmuje lata 2000–2010. W okresie tym na Giełdzie Papierów Wartościowych (GPW) były notowane dwa zakłady ubezpieczeń: Grupa Kapitałowa Powszechnego Zakładu Ubezpieczeń S.A. (Grupa PZU) oraz Towarzystwo Ubezpieczeń Europa S.A. (TU Europa S.A.). W niniejszym artykule zostało omówione TU Europa S.A. Ubezpieczyciel ten został wybrany nieprzypadkowo, gdyż jest jednym z najbardziej znanych zakładów ubezpieczeń w Polsce.

Badany ubezpieczyciel był notowany na GPW w Warszawie od 8 czerwca 1999 roku [www.tueuropa.pl, dostęp: 19.09.2012 r.]. W dniu 23 października 2012 roku akcje ubezpieczyciela zostały wykluczone z obrotu giełdowego [http://www.gpw.pl/uchwaly_zarzadu_gpw/?ph_tresc_glowna_start=show&ph_tresc_glowna_cm_n_id=49141, dostęp: 08.05.2013 r.]. Ubezpieczyciel ten jest częścią Grupy Kapitałowej Europa, w skład której wchodzi: TU na życie Europa S.A., od 2012 roku także Open Life Towarzystwo Ubezpieczeń Życie S.A. oraz spółki EUROPA. UA działające na Ukrainie [<http://www.tueuropa.pl/pl/o-firmie>, dostęp: 19.09.2012 r.]. TU Europa S.A. prowadzi działalność w 14 grupach. Działalność ubezpieczyciela nie obejmuje grup [http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_roczne/dzne_roczne.html, dostęp: 03.01.2013 r.]:

1. Grupy 5 – ubezpieczenia casco statków powietrznych, obejmujące szkody w statkach powietrznych.
2. Grupy 6 – ubezpieczenia żeglugi morskiej i śródlądowej casco statków żeglugi morskiej i statków żeglugi śródlądowej.
3. Grupy 11 – ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej wszelkiego rodzaju wynikającej z posiadania i użytkowania pojazdów lądowych z napędem własnym, łącznie z ubezpieczeniem odpowiedzialności przewoźnika.
4. Grupy 12 – ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej za żeglugę morską i śródlądową wynikającej z posiadania i użytkowania statków żeglugi śródlądowej i statków morskich, łącznie z ubezpieczeniem odpowiedzialności przewoźnika [Sułkowska 2007, s. 39–40].

Do weryfikacji postawionej hipotezy posłużyły dane finansowe pochodzące z Monitora Polskiego B, uzupełnione danymi ze strony internetowej omawianego zakładu ubezpieczeń.

W tabeli 1 zostało przedstawionych kilka najważniejszych danych finansowych. Analiza danych zawartych w tabeli została rozpoczęta od wartości składek przypisanych brutto. Informacje te pozwoliły stwierdzić, że wartość składek w badanym okresie stale rosła. W 2000 roku wartość składek wyniosła 29,752 mln zł, natomiast w 2010 roku 377,007 mln zł. Oznacza to, że składki przypisane brutto w 2010 roku stanowiły 1266% wartości składek z 2000 roku. W przypadku składek zarobionych netto wzrost był większy.

Tabela 1

Wybrane dane finansowe TU EUROPA S.A. w latach 2000–2010 [mln złotych]

Wyszczególnienie	Lata										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Składki przypisane brutto	29,762	22,77	32,995	41,869	68,426	103,307	140,256	136,632	197,977	233,951	377,007
Składki zarobione netto	18,023	23,662	28,791	29,37	36,186	64,223	91,762	134,369	196,387	231,641	370,043
Wypłacone odszkodowania i świadczenia brutto	6,41	5,613	5,205	6,839	4,886	8,559	5,5	9,27	0,208	5,452	16,749
Wypłacone odszkodowania i świadczenia netto	8,026	5,213	3,553	6,191	2,118	5,58	10,914	0,909	1,51	7,615	16,655
Zysk brutto	5,552	14,824	12,777	9,796	18,098	29,321	38,929	88,632	97,94	92,738	93,379
Zysk netto	3,104	9,813	9,161	7,604	14,501	23,675	30,27	72,705	78,841	75,015	75,402
Podstawowy oraz rozwodniony zysk na jedną akcję (w złotych)	0,39	1,49	1,16	1,16	1,84	3,01	3,84	9,23	10,01	9,24	9,53
Dywidenda zadeklarowana na jedną akcję (w złotych)	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–*

* Rekomendacja Zarządu w sprawie niewypłacenia dywidendy z zysku.

Źródło: Monitor Polski B, www.tueuropa.pl.

Kolejną ważną wielkością, która musiała zostać omówiona, jest wartość składek zarobionych netto. W 2000 roku wartość składek wyniosła 18,023 mln zł, a w 2010 roku wzrosła do 370,043 mln zł. Oznacza to, że w 2010 roku wartość składek stanowiła 2053% wartości z 2000 roku. Wartość składek zarobionych netto w badanym okresie wykazuje większy wzrost względny niż w przypadku składek przypisanych brutto. Na koniec badanego okresu wartość składek zarobionych netto i składek przypisanych brutto była na podobnym poziomie.

Następnie analizie zostały poddane wypłacone odszkodowania i świadczenia brutto. W 2000 roku wartość wypłaconych odszkodowań wyniosła 6,41 mln zł, a w 2010 roku wartość ta wynosiła już 16,729 mln zł. Na przestrzeni badanego okresu wartość wypłaconych odszkodowań zwiększyła się o 161,29%. Dodatkowo omówić należy również wartość odszkodowań i świadczeń netto. W 2000 roku wartość odszkodowań i świadczeń netto wyniosła 8,026 mln zł, natomiast w 2010 roku 16,655 mln zł. Oznacza to, że odszkodowania i świadczenia netto wzrosły o 107,51%.

Najważniejszym aspektem związanym z głównym tematem artykułu jest zysk osiągnięty przez omawiany zakład ubezpieczeń. Ubezpieczyciel osiągnął w 2000 roku zysk brutto na poziomie 5,552 mln zł, który wzrósł do 93,379 mln zł w 2010 roku. Oznacza to wzrost zysku więcej niż o 1581%. Największy wzrost poziomu nastąpił na przełomie lat 2000 i 2001. Zysk w 2001 roku stanowił 261,6% roku poprzedniego (wzrost o 161,6%). Przełom lat 2006 i 2007 przyniósł wysoki poziom wzrostu zysku – 127%. W omawianym okresie (oprócz 2003 roku) następował wzrost poziomu omawianego parametru. Przełom lat 2006 i 2007 przyczynił się również do największego wartościowo wzrostu osiągniętego zysku (z 38,929 do 88,632 mln zł).

Nierozdzielnie z zyskiem brutto związany jest zysk netto. Zysk TU EURO-PA S.A. wyniósł 3,104 mln zł w 2000 roku i wzrósł do 75,402 mln zł w 2010 roku. Oznacza to wzrost o 2329,18%. W 2003 roku nastąpił spadek zysku do poziomu 7,604 mln zł (w stosunku do 2001 roku, gdzie zysk wynosił 9,813 mln zł). Największy względny wzrost zysku nastąpił między 2000 a 2001 rokiem. Wzrósł on o 216,14%. Jeśli chodzi o wartościowy wzrost omawianego zagadnienia, należy zauważyć, iż największy wzrost nastąpił między 2006 a 2007 rokiem (o blisko 41,895 mln zł). Zysk netto, jaki wypracował badany ubezpieczyciel, świadczy o rosnącej świadomości marki wśród klientów.

Dodatkowo w artykule przeanalizowano zysk przypadający na 1 akcję. Wartość zysku wahała się od 0,39 (w 2000 r.) do 9,53 zł (w 2010 r.). W 2008 roku zysk przypadający na 1 akcję osiągnął wartość maksymalną i wyniósł 10,01 zł. Zysk przypadający na 1 akcję w 2010 roku wynosił 9,53 zł, co oznacza, że zysk na koniec okresu stanowił 2443,59% wartości zysku przypadającego na 1 akcję względem 2000 roku. Największy względny wzrost zysku był między 2000

a 2001 rokiem. Wzrost wyniósł 194,74% względem roku poprzedniego. Największy wzrost bezwzględny zysku przypadający na 1 akcję nastąpił pomiędzy 2006 a 2007 rokiem (z 3,84 na 9,23 zł).

Sprawozdania finansowe TU EUROPA S.A. pozwoliły przeprowadzić analizę w kwestii wielkości zysku netto przeznaczonej na wypłatę dywidendy. W omawianym okresie ubezpieczyciel nie wypłacił dywidendy. W 2010 roku nastąpiła rekomendacja zarządu w sprawie niewypłacenia dywidendy z zysku.

Podsumowanie

Postawiona hipoteza główna w artykule mówiąca o tym, że zakłady ubezpieczeń wypłacają stałą wartość zysku w formie dywidendy została zweryfikowana negatywnie. W omawianym okresie zarząd pozostawiał wypracowany zysk w przedsiębiorstwie.

Reasumując, można zaryzykować stwierdzenie, że pozostawiony zysk w przedsiębiorstwie przekłada się na powiększenie kapitałów zakładu ubezpieczeń. Środki finansowe mogły zostać przeznaczone na wiele celów, np. na akwizycje. Dzięki temu procesowi przedsiębiorstwo osiągnie wymierne korzyści, ponieważ zmniejszy koszty działalności oraz dotrze do nowych klientów. Oprócz akwizycji, sektor ubezpieczeń może przeznaczyć osiągnięte zyski na inwestycje. Rozważając aspekt inwestycji, należy powiedzieć, że mają one kilka efektów pozytywnych. Do tych efektów można zaliczyć m.in. nowe miejsca pracy, tworzenie nowych przedsiębiorstw, wprowadzanie nowych technologii, dzięki którym państwo osiągnie większe wpływy z podatków, a sektor ubezpieczeń z tytułu składek ubezpieczeniowych. Efekty te przyczyniają się do rozwoju gospodarczego danego państwa. Dodatkowo, oprócz wzrostu gospodarczego danego państwa, mogą skorzystać również i te kraje, które współpracują z nim gospodarczo.

Analiza sprawozdań finansowych TU Europy S.A. pozwala powiedzieć, że ubezpieczyciel staje się przedsiębiorstwem atrakcyjnym. Na przestrzeni 10 lat ubezpieczyciel pokazywał wzrost najważniejszych wskaźników, w tym poziomu zysku. Należy stwierdzić, że przy tak założonym modelu biznesowym ubezpieczyciel będzie generować zyski.

Literatura

- BANASZCZAK-SOROKA U., *Rynki finansowe, organizacje, instytucje, uczestnicy*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012.
- HANDSCHKE J., MONKIEWICZ J. (red.), *Ubezpieczenia. Podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010.

- HENZEL H. (red.), *Decyzje w działalności inwestycyjnej – uwarunkowania, metody, efekty*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego „Studia Ekonomiczne”, nr 44, Katowice 2007.
- <http://www.tueuropa.pl/pl/o-firmie>.
- http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_rynku/Dane_roczne/dzne_roczne.html.
- http://www.gpw.pl/uchwaly_zarzadu_gpw/?ph_tresc_glowna_start=show&ph_tresc_glowna_cmn_id=49141.
- JAJUGA K., JAJUGA T., *Inwestycje*, PWN, Warszawa 1996.
- JAJUGA K., JAJUGA T., *Inwestycje instrumenty finansowe, aktywa niefinansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, Wydanie trzecie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- KOMARNICKI I., *Prawo akcjonariusza do udziału w zysku*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2007.
- Monitor Polski Dziennik Urzędowy Rzeczypospolitej, Warszawa 20 października 1996, Nr B-409; Warszawa 4 lipca 1997, Nr B-183; Warszawa 29 października 1998, Nr B-424; Warszawa 30 września 1999, Nr B-491, Warszawa 11 sierpnia 2000, Nr B-339; Warszawa 12 listopada 2001, Nr B-710, Warszawa 6 listopada 2002, Nr 482; Warszawa 26 października 2005 r., Nr 1672; Warszawa 2 listopada 2006, Nr 1098; Warszawa 26 października 2005 r., Nr 1672; Warszawa 10 września 2007, Nr 1490; Warszawa 15 czerwca 2009, Nr 955; Warszawa 8 czerwca 2011, Nr 1028.
- NAWROT R.A., *Opodatkowanie dywidend, stan prawny na dzień 1 stycznia 2007 r.*, Instytut Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy Sp. z o.o., Warszawa 2007.
- RÓŻAŃSKI J., CZERWIŃSKI M., *Inwestycje rzeczowe i kapitałowe*, Wydawnictwo Przedsiębiorstwo Specjalistyczne ABSOLWENT, Łódź 1999.
- SOPOČKO A., *Rynkowe instrumenty finansowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
- SUŁKOWSKA W. (red.), *Ubezpieczenia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2007.
- Ustawa o działalności ubezpieczeniowej, Dz.U. z 2010 r. nr 11, poz. 66.
- Ustawa z dnia 22 maja 2003 r. o działalności ubezpieczeniowej, Dz.U. z 2013 r. poz. 950, Brzmienie od 22 sierpnia 2013 r.
- Ustawa z dnia 15.09.2000 r., Kodeks spółek handlowych, Dz.U. z 2000 r. nr 94, poz. 1037, z 2001 r. nr 102, poz. 1117 z późn. zm.
- WALICA H., *Zarządzanie strategiczne i polityka inwestycyjna przedsiębiorstwa. Metodyka opracowywania projektów inwestycyjnych oraz ich realizacja*, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego, Kolegium Zarządzania Akademii Ekonomicznej, Katowice 1999.
- WROŃSKA E.M., *Wyjaśnienie wypłat dywidend w oparciu o teorie substytucji i hierarchii źródeł finansowania w świetle badań*, Kołosowska B., *Współczesne finanse Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2008.

**The dividend policy of insurance companies listed
on the Stock Exchange in Warsaw for example
Insurance Company EUROPA Joint Stock Company**

Abstract

This article attempts to identify the relationship between the amount of income derived by insurance, and the level of dividends paid by them. The type of relationship will be discussed as an example Insurance Company EUROPA Joint Stock Company.

Tomasz Zalega
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Mieszkanie i warunki lokalowe miejskich gospodarstw domowych w Polsce

Wstęp

Podstawowym celem działania każdego gospodarstwa domowego jest zaspokojenie indywidualnych i wspólnych potrzeb konsumpcyjnych. Ten podstawowy cel stanowi punkt wyjścia do wyborów i decyzji podejmowanych przez członków każdego gospodarstwa domowego. W ocenie struktury konsumpcji gospodarstw domowych kluczowe znaczenie oprócz osiąganego dochodu przez poszczególnych jego członków mają w dużym stopniu mieszkanie/dom i warunki lokalowe. Mieszkanie/dom charakteryzuje się trwałością, długowiecznością i stałą lokalizacją, a także pełni kluczową rolę w funkcjonowaniu każdego człowieka, stanowiąc nieodzowny element rozwoju rodziny. To w mieszkaniu dokonują się podstawowe procesy życia rodziny, związane z realizacją funkcji biologicznych, psychologicznych, kulturowych i społecznych oraz ekonomicznych i utylitarnych [Korzeniewski 2008, s. 27; Zalega 2012a, s. 159]. Można zatem powiedzieć, że mieszkanie/dom spełnia niezwykle istotną rolę w egzystencji biopsychicznej i społecznej człowieka, stając się instrumentalną wartością w realizacji wielu jego potrzeb zarówno o charakterze podstawowym, jak i wyższego rzędu (związanych z wyposażeniem mieszkania/domu w dobra wyższego rzędu). Wszystko to ma bezpośredni wpływ na indywidualne postawy i zachowania konsumentów, a także warunkuje zachowania rynkowe gospodarstw domowych, bez względu na relacje do sytuacji obiektywnej [Zalega 2008, s. 766].

Artykuł charakteryzuje uwarunkowania zaspokojenia potrzeb w zakresie mieszkania w miejskich gospodarstwach domowych w Polsce. Jego celem podstawowym jest ukazanie sytuacji mieszkaniowej oraz zadowolenia z warunków lokalowych i miejsca zamieszkania w ankietowanych gospodarstwach. Struktura artykułu jest następująca: po syntetycznym omówieniu metodologii i założeń badania oraz charakterystyki próby badawczej przeanalizowana została sytuacja mieszkaniowa, warunki lokalowe i rodzaj zajmowanego mieszkania/domu oraz zadowolenie z miejsca zamieszkania w ankietowanych gospodarstwach domowych. Podsumowanie rozważań i ważniejsze wnioski kończą niniejszy artykuł.

Konceptualizacja badań

W celu zebrania pełnych i aktualnych informacji na temat warunków mieszkaniowych polskich gospodarstw domowych żyjących w miastach, w badaniu bezpośrednim zastosowano najczęściej stosowaną w badaniach rynkowych metodę wywiadu kwestionariuszowego. Metoda ta okazała się pomocna zarówno w opisie występujących zjawisk, jak i sprawdzeniu występowania określonych relacji między nimi a świadomością badanych. Proces badania nowych trendów w gospodarstwach domowych w Polsce w okresie kryzysu podzielono na dwa zasadnicze obszary. I tak, w pierwszym obszarze skoncentrowano się głównie na rozpoznaniu nowych trendów, w drugim zaś przede wszystkim na ocenie zachowań konsumenckich gospodarstw domowych w okresie kryzysu gospodarczego.

Przed przystąpieniem do badań zasadniczych przeprowadzono badania próbne na zbiorowości 20 gospodarstw domowych mieszkających w Warszawie. Ten pilotażowy wywiad kwestionariuszowy miał na celu sprawdzenie doboru i komunikatywności pytań zamieszczonych w kwestionariuszu ankietowym oraz prawidłowości układu ankiety. W efekcie tych badań dokonano poprawek w układzie kwestionariusza, rezygnując z niektórych pytań i wprowadzając w ich miejsce nowe, a także modyfikując niektóre z nich. Należy również wspomnieć i o tym, że przy konstrukcji kwestionariusza wywiadu, wykorzystano wypróbowane techniki stosowane powszechnie w badaniach rynkowych i marketingowych. Kwestionariusz wywiadu składał się z 35 pytań zasadniczych, głównie zamkniętych, w tym 7 o charakterze metryczkowym. Poszczególne grupy pytań zawarte w kwestionariuszu były ściśle skorelowane z kolejnymi etapami procesu decyzyjnego gospodarstw domowych w okresie kryzysu gospodarczego.

Materiał empiryczny zawarty w pracy pochodzi z badań bezpośrednich przeprowadzonych w formie kwestionariusza ankietowego na próbie 1135 gospodarstw domowych w okresie od czerwca do sierpnia 2012 roku w ośmiu miastach Polski o zróżnicowanej liczbie ludności oraz wielkości. Zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi, w próbie znalazły się osoby powyżej 18. roku życia, które posiadały samodzielność finansową i podejmowały suwerenne decyzje nabywcze na rynku. W doborze próby zastosowano procedurę doboru celowo-kwotowego. Przyjętymi w badaniu cechami (kwotami) były: płeć i wiek. Badania zostały przeprowadzone w ramach badań statutowych i w całości sfinansowane przez Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Uzupełnieniem cech i właściwości charakteryzujących badaną próbę były tzw. badania eksplanacyjne, które zostały potraktowane przez autora badania jako dodatkowe uzupełnienie informacji uzyskanych w wyniku wywiadu kwestionariuszowego. W tym celu w pierwszej połowie września 2012 roku prze-

prowadzono spersonalizowane wywiady pogłębione z 23 osobami wybranymi w sposób celowy, biorąc pod uwagę kluczowe cechy demograficzno-społeczne, takie, jak: płeć, wiek, wykształcenie i miejsce zamieszkania. Wspomniane wywiady autor badań przeprowadził z osobami zamieszkającymi w Warszawie, Toruniu i Kostrzynie. Długość wywiadów trwała ok. 60 minut. W dalszej kolejności przeprowadzone wywiady pogłębione transkrybowano i poddano analizie, zgodnie z metodyką prowadzenia badań jakościowych.

Zebrany w trakcie badań bezpośrednich materiał uporządkowano, tzn. poddano grupowaniu i zliczeniu oraz wstępnej ocenie pod względem kompletności informacji. Przeprowadzona weryfikacja i ocena zebranego materiału badawczego pozwoliła na wyeliminowanie błędów wypełnienia, niedokładności zapisów, błędów logicznych i systematycznych. Z wyjściowej liczby kwestionariuszy wywiadów wynoszącej 1214, zakwalifikowano 1135 kwestionariuszy, co stanowi 93,5% całości próby. W dalszym postępowaniu zostały one poddane procesowi kodowania, a utworzony na ich bazie zbiór danych przetworzono pakietem statystycznym. Zastosowanie pakietu analizy statystycznej programu SPSS 14.0 PL umożliwiło dokonanie analizy informacji uzyskanych w wyniku przeprowadzenia badań metodą wywiadu standaryzowanego. Następnie po zgrupowaniu, zliczeniu i wstępnym opisie zebranych danych, dokonano ich analizy jakościowej i ilościowej. W tym celu wykorzystano współczynniki korelacji, głównie Pearsona, rang Spearmana, współczynnik zbieżności V-Cramera. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że kluczową metodą analizy statystycznej były tablice krzyżowe.

Dobór próby badawczej i jej charakterystyka

W badaniu uczestniczyło 52,9% kobiet i 47,1% mężczyzn. Rozkład badanych według płci i wieku zgodny był z rozkładem populacji generalnej, dlatego też w próbie wystąpiła niewielka przewaga kobiet nad mężczyznami, najliczniejszą grupę wiekową stanowiły zaś osoby z przedziału wiekowego 26–44 lata. Ważną zmienną przy badaniu konsumpcji jest miejsce zamieszkania. W próbie respondentów, zgodnie z przyjętymi założeniami badawczymi, znalazły się osoby zamieszkujące miasta o różnej liczbie mieszkańców i wielkości samego miasta, a mianowicie: Warszawę (powyżej 1 mln mieszkańców), Wrocław (powyżej 500 tys. mieszkańców), Gdańsk (powyżej 200 tys. mieszkańców), Toruń (powyżej 100 tys. mieszkańców), Suwałki (powyżej 50 tys. mieszkańców), Łowicz (powyżej 20 tys. mieszkańców), Brzesko w województwie małopolskim (powyżej 10 tys. mieszkańców) i Kostrzyn w województwie wielkopolskim (do 10 tys. mieszkańców). Każde miasto reprezentowało 139–150 osób, stanowiąc ok. 12–13% badanej próby.

W badaniu zadano respondentom pytanie o poziom wykształcenia. W kwestionariuszu wywiadu przedstawiono cztery kategorie wykształcenia: podstawowe, zasadnicze zawodowe, średnie i wyższe. Najsilniej reprezentowane były osoby z wykształceniem średnim. Aż 2/5 ankietowanych legitymowało się tym poziomem wykształcenia. Co czwarty ankietowany uzyskał wykształcenie wyższe, a co piąty respondent posiadał wykształcenie zasadnicze zawodowe. W badanej próbie najmniejszą grupę stanowiły osoby z wykształceniem podstawowym (13,6%).

Warto także zwrócić uwagę na to, że ponad 4/5 respondentów było aktywnych zawodowo. Nie pracowało natomiast szesnastu na stu badanych. Proporcja aktywnych i biernych zawodowo w badanej populacji jest zbliżona do tej, która odnosi się do krajowego rynku pracy.

Blisko 2/5 badanych stanowiły osoby będące reprezentantami dwuosobowych gospodarstw domowych, co trzeci ankietowany reprezentował natomiast gospodarstwo trzyosobowe. Z kolei co piąty respondent pochodził z czteroosobowego gospodarstwa domowego, a jedynie jeden na siedmiu ankietowanych był przedstawicielem jednoosobowych gospodarstw domowych. Wśród badanych 39,1% nie miało na utrzymaniu dzieci, 32,6% miało jedno dziecko, a 23,5% ankietowanych – dwoje dzieci. Zaledwie co dwudziesty respondent reprezentował gospodarstwa domowe wielodzietne.

Prawie połowa respondentów określiła swoją sytuację ekonomiczną jako złą, a co trzeci ankietowany jako dobrą. Prawie co dziesiąty respondent określił swój status ekonomiczny jako bardzo zły, natomiast zaledwie co dwudziesty ankietowany ocenił swoją obecną sytuację materialną jako bardzo dobrą. Największą grupę wśród respondentów stanowiły osoby, których miesięczne dochody *per capita* mieściły się w przedziale 2001,00–3000,00 zł. Prawie dla co trzeciego ankietowanego miesięczny dochód na 1 osobę w gospodarstwie nie przekraczał 3000,00 zł. Dla co szóstego ankietowanego dochód nie przekraczał 1000,00 zł miesięcznie na 1 osobę w gospodarstwie domowym. Najmniejszą grupę wśród respondentów stanowiły gospodarstwa, w których dochód *per capita* wyniósł powyżej 5000,00 zł miesięcznie.

Uwarunkowania zaspokojenia potrzeb gospodarstw domowych w zakresie mieszkania

Mieszkanie/dom jest jednym z najważniejszych aspektów istnienia i funkcjonowania gospodarstwa domowego, stanowiąc podstawowy element członu przedmiotowego w systemowym sposobie definiowania tej ważnej mikrostruktury ekonomicznej. Jego ważność wynika stąd, że jest istotnym determinantem

wpływającym na realizację podstawowych potrzeb w gospodarstwach domowych, a także stwarza przestrzeń, w której realizowane mogą być wszystkie niemal funkcje gospodarstwa domowego [Gutkowska, Ozimek, Laskowski 2001, s. 83]. Fakt posiadania mieszkania/domu, jego standard oraz poziom wyposażenia w dobra trwałego użytkowania jest z jednej strony pochodną możliwości finansowych gospodarstwa domowego, z drugiej zaś jest powiązany z wykształceniem, wiekiem rodziny oraz okresem trwania gospodarstwa domowego. Należy pamiętać o tym, że poziom warunków mieszkaniowych jest funkcją wartości użytkowej (jakości) mieszkań oraz ilościowego stopnia zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych. Z tego też względu podstawą oceny warunków mieszkaniowych gospodarstw domowych są m.in.: powierzchnia użytkowa mieszkań, przeciętna liczba osób na izbę w mieszkaniu/domu, powierzchnia użytkowa mieszkania/domu w m² na 1 osobę oraz wyposażenie mieszkania/domu w poszczególne instalacje. Należy jednak pamiętać o tym, że od początku lat 90. XX w. następuje polaryzacja warunków mieszkaniowych polskich gospodarstw domowych. Zdaniem H. Kuleszy [2002], stosunkowo niskiemu poziomowi sytuacji mieszkaniowej przeciętnej miejskiej rodziny w Polsce towarzyszy duże i wielostronne zróżnicowanie, a skrajności standardowe z każdym rokiem pogłębiają się, co jest konsekwencją ogólnego społecznego i dochodowego rozwarstwienia, przy braku instrumentów regulujących.

W literaturze przedmiotu mieszkanie/dom jest często określane jako przestrzeń, którą włada rodzina i dzięki której realizuje swoje podstawowe zadania i związane z nimi czynności w miarę możliwości, zgodnie z własnymi potrzebami, systemem wartości i preferencjami. Ponadto mieszkanie/dom zaspokaja potrzeby podstawowe, bez czego niemożliwy jest pełny rozwój potrzeb wyższego rzędu. Lokalizacja mieszkania/domu, jego wielkość i standard są bardzo często wyznacznikami statusu społecznego, określają w dużym stopniu przynależność grupową, wskazują na możliwości ekonomiczne, a także ukazują gusta i preferencje właściciela. Posiadanie własnego mieszkania/domu jest kluczowym warunkiem prawidłowego funkcjonowania każdego gospodarstwa domowego, ponieważ z jednej strony – umożliwia realizację prawie wszystkich wykonywanych w jego obrębie czynności związanych z obsługą życia rodzinnego (takich, jak: przygotowywanie i spożywanie posiłków, sen, rekreacja, wychowanie i nauka potomstwa, doksztalcanie dorosłych członków gospodarstwa, hobby oraz kontakty towarzyskie), z drugiej zaś – stwarza możliwość gromadzenia majątku trwałego [Zalega 2012b, s. 105].

Standard mieszkania w zakresie jego lokalizacji i wielkości (powierzchnia, liczba pokoi), wyposażenie w zestaw instalacji techniczno-sanitarnych, użyty materiał budowlany, wewnętrzne rozplanowanie oraz stan techniczny są istotnymi czynnikami umożliwiającymi użytkowanie konkretnego mieszkania. Nowocze-

sne mieszkanie/dom staje się miejscem wypoczynku, regeneracji sił, czynnikiem sprzyjającym konsolidacji życia rodzinnego, więzi społecznych oraz materialną podstawą indywidualnego rozwoju członków społeczeństwa. Mieszkanie/dom staje się także uosobieniem indywidualnych dążeń i ambicji każdego człowieka, dając mu możliwość uzewnętrznienia własnego stylu życia.

Warunki mieszkaniowe i rodzaj zajmowanego mieszkania

Standard mieszkania/domu w zakresie jego wielkości (powierzchnia, liczba pokoi), wyposażenie w zestaw instalacji techniczno-sanitarnych, użyty materiał budowlany, wewnętrzne rozplanowanie i stan techniczny są istotnymi czynnikami umożliwiającymi użytkowanie konkretnego mieszkania. W przeprowadzonym badaniu przyjęto, że za mieszkanie wyposażone w wodociąg, ustęp, łazienkę itp. należy uznać mieszkanie, w obrębie którego znajdują się odpowiednie urządzenia. Nie jest wyposażone na przykład w wodociąg mieszkanie, w którym kran z wodą znajduje się na ogólnie dostępnej klatce schodowej poza obrębem mieszkania.

Z analizy warunków mieszkaniowych badanych gospodarstw domowych wynika, że w najlepiej w podstawowe instalacje wyposażone były ankietowane rodziny mieszkające w Warszawie, Wrocławiu i Gdańsku (tab. 1).

Tabela 1

Wyposażenie mieszkań w podstawowe instalacje w ankietowanych gospodarstwach domowych [%]

Miejsce zamieszkania	Instalacje wodociągowo-kanalizacyjne	Ubikacja	Łazienka	Gaz przewodowy	Centralne ogrzewanie	Z dostawą ciepłej wody
Ogółem	98,0	93,6	88,4	72,3	80,2	61,1
Warszawa	99,1	96,9	95,4	81,9	94,2	78,3
Wrocław	98,9	96,1	94,7	81,3	88,9	69,8
Gdańsk	98,2	95,7	95,1	79,2	89,6	61,4
Toruń	98,3	94,8	92,8	78,6	81,4	60,7
Suwałki	98,0	92,6	89,3	65,3	73,1	53,4
Łowicz	97,6	90,1	87,9	70,6	74,9	59,8
Brzesko	96,9	92,7	78,1	66,5	69,5	54,8
Kostrzyn	97,3	90,2	73,6	62,7	70,1	50,9

Źródło: badania własne.

Z uzyskanych informacji wynika, że 98% ankietowanych gospodarstw zamieszkiwało mieszkania wyposażone w wodociąg, 93,6% posiadało w domu

ustęp splukiwany wodą bieżącą, a 88,4% posiadało w mieszkaniu łazienkę z wanną lub prysznicem. Z pozostałymi instalacjami było już znacznie gorzej. Dość znaczna liczba mieszkań (zwłaszcza w Kostrzynie, Suwałkach i Brzesku) pozbawiona była gazu z sieci (odpowiednio: 37,3, 34,7 i 33,5%). Prawie 20% ankietowanych zamieszkiwało mieszkanie, w którym nie było centralnego ogrzewania (zbiorowego lub indywidualnego), a w przypadku prawie 2/5 badanych nie było dostawy ciepłej wody bieżącej do mieszkań.

Mieszkania ankietowanych gospodarstw domowych najczęściej posiadały centralne ogrzewanie indywidualne lub zbiorowe, a w przypadku 15,7% gospodarstw mieszkania były ogrzewane piecami na opał. Ten typ ogrzewania występował najczęściej w gospodarstwach domowych zamieszkujących Suwałki (17,2%), Brzesko (16,8%), Kostrzyn (16,6%) i Toruń (12,3%). Z kolei ciepłej wody bieżącej najczęściej nie posiadały mieszkania gospodarstw domowych zamieszkujących Kostrzyn (49,1%), Suwałki (46,6%) i Brzesko (45,2%). Należy również nadmienić, że mieszkaniami bez ciepłej wody bieżącej dysponowały przeważnie gospodarstwa domowe, w których miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę nie przekraczał 2000,00 zł, a ankietowani posiadali wykształcenie podstawowe lub zasadnicze zawodowe.

Należy podkreślić, że brak wyposażenia mieszkania w łazienkę czy ustęp oznacza dziś bardzo niski standard mieszkania. Można więc stwierdzić, że ok. 9,0% badanych gospodarstw domowych w analizowanym okresie zamieszkiwało mieszkania niespełniające podstawowych wymogów stawianych współczesnym mieszkaniom.

Z przeprowadzonych badań wynika, że najczęściej badane gospodarstwa domowe zajmowały mieszkania spółdzielcze lokatorskie (29,1% wskazań) i mieszkania kwaterunkowe (20,4% wskazań), najmniej zaś – domy jednorodzinne w zabudowie szeregowej (9,2% wskazań). Zauważono również, że mieszkanie kwaterunkowe lub spółdzielcze było typowe dla mieszkańców Warszawy, Gdańska i Wrocławia, z kolei zajmowanie domu jednorodzinnego w zabudowie szeregowej lub domu jednorodzinnego wolno stojącego było częstsze wśród mieszkańców Suwałk, Łowicza, Brzeska i Kostrzyna. W kontekście uzyskanych wyników warto podać, że członkostwo w spółdzielni i własnościowe prawo do lokalu spółdzielczego było najczęstsze w grupie badanych zamieszkujących większe miasta, takie jak Warszawa, Wrocław i Gdańsk. Największy udział ankietowanych, którzy zajmowali mieszkanie spółdzielcze własnościowe przypadł na gospodarstwa domowe zamieszkałe w Warszawie (11,5% wskazań), najmniej zaś – w Brzesku (5,1% wskazań).

Fakt posiadania samodzielnego mieszkania zależał w sposób istotny statystycznie od liczby osób w gospodarstwie domowym. Z przeprowadzonych badań wynika, że częściej brak samodzielnego mieszkania występował wśród osób

najmłodszych w grupie wiekowej 18–25 lat, z bardziej licznych gospodarstw domowych i wyraził się udziałem 10,4% przy wartości średniej braku samodzielnego mieszkania dotyczącej 16,8% gospodarstw domowych. Zmienną statystycznie istotnie różnicującą badaną próbę ze względu na fakt posiadania samodzielnego mieszkania było miejsce zamieszkania (współczynnik V-Cramera wyniósł 0,097, przy $p \leq 0,01$). I tak, częściej brakiem samodzielnego mieszkania charakteryzowały się gospodarstwa domowe zlokalizowane w Warszawie i we Wrocławiu, a najrzadziej brak samodzielnego mieszkania zgłaszały gospodarstwa domowe zamieszkałe w Kostrzynie i Brzesku.

Zmienną o mniejszej sile zróżnicowania badanej zbiorowości gospodarstw domowych pod względem samodzielności mieszkania był czynnik dochodowy, gdzie wartość współczynnika V-Cramera wyniosła 0,048, przy $p \leq 0,01$. W kontekście uzyskanych wyników można zaobserwować, że wraz ze wzrostem dochodów zmniejszał się odsetek gospodarstw domowych które nie posiadały samodzielnego mieszkania. W rodzinach, w których miesięczny rozporządzalny dochód na 1 osobę mieścił się w grupie dochodowej 4001,00–5000,00 zł bądź przekraczał 5000,00 zł, samodzielne mieszkanie posiadało prawie sześciokrotnie więcej gospodarstw aniżeli w znajdujących się w najniższej grupie dochodowej (do 1000,00 zł na 1 osobę). Warto również zaznaczyć, że respondenci wywodzący się z najzamożniejszych gospodarstw domowych w ponad 90% posiadali samodzielne mieszkanie lub dom.

Kolejną zmienną statystycznie różnicującą fakt posiadania własnego mieszkania w badanej zbiorowości gospodarstw domowych był wiek. Rodziny, w których ankietowany miał do 25 lat w największym stopniu zgłaszały brak samodzielnego mieszkania, z kolei starsze gospodarstwa domowe w znacznie mniejszym stopniu. Można zatem powiedzieć, że wraz z wiekiem respondentów wzrastał udział gospodarstw domowych z samodzielnym mieszkaniem. Wyjątek stanowiły jedynie gospodarstwa domowe najstarsze (65 lat i więcej), które często dzieliły mieszkanie z innymi (prawie 29,3%).

Z przeprowadzonego badania wynika, że średnia wielkość powierzchni użytkowej mieszkania wyniosła 73,8 m². Najmniejsze mieszkanie zarejestrowane w trakcie badania miało powierzchnię 28,64 m², a największe – 168,65 m². Przeciętne mieszkanie ankietowanego złożone było z 3,55 izb. Przeciętna powierzchnia użytkowa zajmowana przez ankietowane gospodarstwa domowe na 1 osobę wynosiła 24,93 m², a liczba osób przypadających na jedną izbę kształtowała się na poziomie 1,04. Najczęściej powierzchnia mieszkań ankietowanych mieściła się w przedziale od 56,8 do ok. 69,5 m². Można zatem stwierdzić, że mieszkania badanych gospodarstw domowych w niewielkim stopniu są pozbawione podstawowych urządzeń oraz posiadają zadowalającą powierzchnię użytkową. Odnotowano także istotną zależność między liczbą izb w mieszkaniu i powierzchnią

użytkową zajmowanego mieszkania a takimi cechami respondentów, jak: wiek, poziom wykształcenia, sytuacja ekonomiczna czy miejsce zamieszkania.

Z uzyskanych od respondentów informacji wynika, że najmniejsze mieszkania ($28,64\text{--}36,9\text{ m}^2$) zarówno ze względu na liczbę izb, jak i powierzchnię użytkową, zajmowały gospodarstwa domowe, gdzie głowa domu reprezentowała wiek do 25 lat bądź była między 26. a 44. rokiem życia. Największe mieszkania pozostawały natomiast w użytkowaniu gospodarstw domowych z przedziału wiekowego 45–64 lata ($73,8\text{--}76,9\text{ m}^2$). W kontekście uzyskanych wyników warto podać, że te gospodarstwa domowe obciążone były najwyższymi opłatami stałymi (zarówno za energię elektryczną i gaz, jak i za czynsz oraz inne opłaty sztywne).

W świetle przeprowadzonych analiz statystycznych okazało się, że grupa dochodowa jaką reprezentowały badane gospodarstwa domowe nie różnicowała istotnie ich warunków mieszkaniowych, co zwłaszcza dotyczyło liczby izb w mieszkaniu (wartość wskaźnika korelacji Pearsona = 0,096, $p \leq 0,01$), a także wielkości powierzchni użytkowej mieszkania (wartość współczynnika korelacyjnego Pearsona = 0,095, $p \leq 0,01$). Interesującym spostrzeżeniem jest również to, że gospodarstwa domowe reprezentowane przez osoby legitymujące się wyższym poziomem wykształcenia zajmowały z reguły większe mieszkania ($4,19$ izby na mieszkanie i $80,4\text{ m}^2$) i co jest w pełni zrozumiałe, w najwyższym stopniu obciążone były wszelkimi opłatami z tytułu jego użytkowania.

Uwzględniając miejsce zamieszkania ankietowanych gospodarstw domowych, można zauważyć, że im mniejsze miasto, tym większa liczba izb i powierzchnia użytkowa zajmowanego mieszkania. Wynika to przede wszystkim z tego, że mieszkanie w bloku było typowe dla mieszkańców największych miast (głównie: Warszawy, Wrocławia i Gdańska), natomiast zajmowanie domu jednorodzinnego wolno stojącego było częstsze wśród mieszkańców mniejszych miast, takich jak Suwałki, Brzesko czy Kostrzyn. Należy również zaznaczyć, że im mniejsze pod względem liczby mieszkańców miasto jakie reprezentował ankietowany, tym mniejsze były również obciążenia z tytułu czynszu i innych opłat sztywnych. Najmniejsze opłaty czynszowe deklarowali respondenci mieszkający w Suwałkach, Brzesku i Kostrzynie.

Ciekawe uzupełnienie przedstawionych analiz stanowi uwzględnienie liczby osób pracujących w gospodarstwie domowym. Biorąc pod uwagę to kryterium, największe mieszkania, zarówno ze względu na powierzchnię użytkową, jak i liczbę izb, zajmowały rodziny, w których znajdowały się dwie osoby pracujące, najmniejsze natomiast – te gospodarstwa, w których tylko jeden członek rodziny był aktywny zawodowo bądź nie było żadnej osoby pracującej.

Zadowolenie z miejsca zamieszkania i warunków mieszkaniowych

Istotnym elementem analizy warunków mieszkaniowych jest także ocena zadowolenia ankietowanych z charakteru miejsca zamieszkania, jak i z aktualnych warunków lokalowych. Z przeprowadzonych badań wynika, że zaledwie co czwarty respondent nie był zadowolony z miejsca zamieszkania, a co piąty zadeklarował, że jest bardzo zadowolony (tab. 2).

Tabela 2

Stopień zadowolenia respondentów z charakteru miejsca zamieszkania [%]

Wyszczególnienie	Liczba respondentów (N = 1135)	Udział procentowy
Jestem bardzo niezadowolony (ocena 1)*	43	3,8
Jestem niezadowolony (ocena 2)	238	21,0
Jestem średnio zadowolony (ocena 3)	323	28,5
Jestem zadowolony (ocena 4)	308	27,1
Jestem bardzo zadowolony (ocena 5)	223	19,6
Średnia ocena w 5-stopniowej skali	-	3,38

* 1 – bardzo niezadowolony, 5 – bardzo zadowolony.

Źródło: badania własne.

Biorąc pod uwagę stopień zadowolenia badanych z miejsca zamieszkania, można dostrzec, że prawie połowa badanych (46,7% wskazań) oceniła go na poziomie dobrym i bardzo dobrym, a na poziomie złym i bardzo złym zaledwie co czwarty z ankietowanych (24,8% wskazań). Prawie co trzeci respondent (28,5% wskazań) ocenił miejsce swojego zamieszkania na poziomie średnim. Niewątpliwie dobrym uzupełnieniem oceny zadowolenia ankietowanych z miejsca zamieszkania będą oceny poziomu zadowolenia z warunków mieszkaniowych, czyli z liczby pokoi i powierzchni mieszkania (tab. 3).

Tabela 3

Stopień zadowolenia respondentów z warunków mieszkaniowych [%]

Wyszczególnienie	Liczba respondentów (N = 1135)	Udział procentowy
Jestem bardzo niezadowolony (ocena 1)*	112	9,9
Jestem niezadowolony (ocena 2)	211	18,6
Jestem średnio zadowolony (ocena 3)	397	35,0
Jestem zadowolony (ocena 4)	283	24,9
Jestem bardzo zadowolony (ocena 5)	132	11,6
Średnia ocena w 5-stopniowej skali	-	3,09

* 1 – bardzo niezadowolony, 5 – bardzo zadowolony.

Źródło: badania własne.

Oceny ankietowanych w zakresie zadowolenia z warunków mieszkaniowych są nieco niższe aniżeli z miejsca zamieszkania. Z przeprowadzonych badań wynika, że prawie co trzeci respondent (28,5% wskazań) nie był zadowolony ze swojej sytuacji mieszkaniowej, a niespełna co dziewiąty (11,6% wskazań) deklarował wysokie zadowolenie zarówno z liczby pokoi, jak i powierzchni zajmowanego mieszkania/domu.

Opinie respondentów na temat zadowolenia z warunków mieszkaniowych różnicował wiek (współczynnik korelacji Pearsona $r = -0,423$, $p = 0,01$). Najczęściej swoje niezadowolenie z warunków mieszkaniowych i miejsca zamieszkania prezentowali respondenci należący do przedziału wiekowego 65 lat i więcej. Najwięcej z nich wskazało ocenę „1” lub „2”. Tak niskie oceny świadczą o braku zadowolenia nie tylko z warunków mieszkaniowych, ale także z miejsca zamieszkania. Udział takich ocen w tej grupie wiekowej wyniósł 31,2%. Z kolei w przedziale wiekowym 26–44 lata udział najniższych ocen wyniósł 30,5%, a w grupie wiekowej 45–64 lata – 23,1%. Najmniej niezadowolonych z charakteru miejsca zamieszkania oraz warunków mieszkaniowych znalazło się wśród najmłodszych respondentów w wieku do 25 lat, spośród nich co czwarty wskazywał na swoje niezadowolenie w tym zakresie.

Wykształcenie okazało się być kolejną zmienną istotnie statystycznie wpływającą na stopień zadowolenia respondentów z charakteru miejsca zamieszkania (współczynnik korelacji Spearmana $r = -0,098$, $p = 0,01$). Odnotowano, że im wyższy poziom wykształcenia respondentów reprezentujących badane gospodarstwa domowe, tym mniejsze zadowolenie z tego obszaru. Wśród osób z wyższym wykształceniem niezadowolenie z charakteru miejsca zamieszkania prezentował co trzeci respondent. Prawie identyczny udział ocen „1” i „2” był również wśród ankietowanych legitymujących się wykształceniem średnim. Najmniej niezadowolonych z charakteru zamieszkania było wśród osób z wykształceniem podstawowym. Co czwarty z respondentów posiadających najniższy poziom wykształcenia wskazywał niezadowolenie z miejsca zamieszkania oraz warunków mieszkalnych.

Nie dziwi również fakt, że zadowolenie respondentów z miejsca zamieszkania oraz liczby izb i powierzchni użytkowej zajmowanego mieszkania jest dodatnio skorelowane z aktywnością zawodową badanych (współczynnik korelacji Pearsona $r = 0,419$, $p = 0,01$). W gospodarstwach domowych, w których badany był osobą pracującą, co czwarty ankietowany zadeklarował, że jest bardzo lub raczej niezadowolonych ze swojego miejsca zamieszkania i warunków mieszkaniowych, a co piąty respondent był bardzo niezadowolony. W przypadku ankietowanych rodzin, w których badana osoba była nieaktywna zawodowo, odsetek niezadowolonych z miejsca zamieszkania i warunków mieszkaniowych był o prawie 28,5% wyższy. Zadowolonych było o 17,3% mniej.

Opinie respondentów różnicowała ocena sytuacji finansowej. Generalnie, im korzystniej ankietowany oceniał sytuację finansową w swoim gospodarstwie domowym, tym częściej deklarował większe zadowolenie z charakteru miejsca zamieszkania i warunków mieszkaniowych. Najwięcej ocen „4” i „5” wskazywali respondenci dysponujący miesięcznym rozporządzalnym dochodem powyżej 5000,00 zł na 1 osobę. Prawie 2/5 ankietowanych osiągających takie dochody bardzo wysoko oceniało stopień zadowolenia potrzeb w tym zakresie. Udział takich ocen wśród respondentów z przedziału dochodowego 4001,00–5000,00 zł wyniósł 30,7%. Najmniej zadowolonych, zarówno z charakteru miejsca zamieszkania, jak i warunków mieszkaniowych, było wśród gospodarstw domowych o najniższych miesięcznych dochodach (do 1000,00 zł na 1 osobę), spośród których niespełna co dwunasty badany wskazywał na swoje zadowolenie w tym zakresie. Jednakże żaden z ankietowanych osiągających tak niskie miesięczne dochody *per capita* nie wskazał oceny „5” w zakresie stopnia zadowolenia z charakteru miejsca zamieszkania i warunków mieszkaniowych.

Z przeprowadzonych badań wynika, że miejsce zamieszkania było kolejną zmienną różnicującą badane gospodarstwa domowe pod względem stopnia zadowolenia zarówno z charakteru miejsca zamieszkania, jak i warunków mieszkaniowych. Zmienna ta w znacznie mniejszym stopniu różnicowała badaną populację aniżeli cechy demograficzne takie, jak: wykształcenie, wiek czy aktywność zawodowa. Można stwierdzić, że im z większego miasta pochodził respondent, tym wyższy był odsetek niezadowolonych w tym zakresie (współczynnik V-Cramera = 0,049, przy $p \leq 0,05$). Najczęściej swoje niezadowolenie prezentowali respondenci mieszkający w Warszawie, Łowiczu i Brzesku. Ankietowani z tych miast najczęściej wskazywali oceny „1” i „2”, świadczące ewidentnie o braku zadowolenia w tym obszarze. Udział takich ocen w Brzesku wyniósł 39,1%, Łowiczu – 38,7%, a w Warszawie – 36,3%. Zdecydowanie najmniej niezadowolonych z charakteru miejsca zamieszkania było wśród respondentów mieszkających w Toruniu, Gdańsku i Wrocławiu, spośród których odpowiednio 17,8, 19,7 i 20,1% wskazało najniższe oceny, a prawie połowa była zadowolona lub bardzo zadowolona, wskazując ocenę „4” i „5”.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań można konstatować, że:

1. Mieszkanie/dom jest dobrem mającym kluczowe znaczenie dla każdego człowieka, ponieważ przesądza o materialnych i społecznych warunkach, w których funkcjonuje człowiek. Należy również zaznaczyć, że mieszkanie/dom wraz z jego wyposażeniem, powierzchnią, układem, lokalizacją i oto-

zeniem tworzy pewne ramy funkcjonowania każdej rodziny, rzutując tym samym na zachowania nabywcze członków gospodarstw domowych.

2. Najlepiej w podstawowe instalacje były wyposażone ankietowane gospodarstwa domowe mieszkające w Warszawie, Wrocławiu i Gdańsku, najgorzej zaś rodziny zamieszkujące Suwałki, Łowicz, Brzesko i Kostrzyn.
3. Badane gospodarstwa domowe najczęściej zajmowały mieszkania spółdzielcze lokatorskie, a najrzadziej domy jednorodzinne w zabudowie szeregowej.
4. Obciążenia z tytułu czynszu i innych opłat sztywnych uzależnione są w dużym stopniu od wielkości miasta ze względu na liczbę mieszkańców. Wynika to przede wszystkim z tego, że im mniejsze miasto, tym większa liczba izb, jak i powierzchnia użytkowa zajmowanego mieszkania.
5. Ankietowane gospodarstwa domowe były średnio zadowolone z charakteru miejsca zamieszkania. Najwięcej respondentów zadowolonych z miejsca zamieszkania i warunków lokalowych pochodziło z Torunia, Gdańska i Wrocławia, najmniej zaś – zamieszkujących Łowicz i Brzesko.

Literatura

- GUTKOWSKA K., OZIMEK L., LASKOWSKI W. 2001: *Uwarunkowania konsumpcji w polskich gospodarstwach domowych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- KULESZA H. 2002: *Trudne problemy mieszkalnictwa. Problemy Polityki Społecznej*, Studia i Dyskusje nr 4.
- KORZENIEWSKI W. 2008: *Funkcje mieszkania w życiu rodziny i rozwoju społeczno-gospodarczym*, Przegląd Budowlany nr 3.
- ZAŁĘGA T. 2008: *Gospodarstwa domowe o niepewnych dochodach a teorie konsumpcji*, Ekonomista nr 6.
- ZAŁĘGA T. 2012a: *Konsumpcja w wielkomiejskich gospodarstwach domowych w Polsce w okresie kryzysu finansowo-ekonomicznego*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- ZAŁĘGA T. 2012b: *Konsumpcja. Determinanty, teorie i modele*, PWE, Warszawa.

Homes and housing conditions of urban households in Poland

Abstract

As well as being important for the functioning of every human being, having a home is necessary for families to develop. A home is the place where families fulfil their key functions, e.g. biological, psychological, cultural, social and

utilitarian. At the same time, the level of housing conditions depends on the quality of homes and the degree to which the demand for housing is met. Taking this into consideration, the article analyses the housing status of the surveyed households, their housing conditions, the types of homes, and the households' satisfaction with their place of residence. The article ends with a summary of the discussion and major conclusions.

Ganna Levytska, Joanna Wrzesińska-Kowal

Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Społeczna odpowiedzialność biznesu w działalności przedsiębiorstw gastronomicznych w Polsce

Wstęp

Postęp cywilizacyjny, rozwój mediów i informatyzacji oraz zmiany zachodzące w zachowaniach współczesnych konsumentów przyczyniły się do wzrostu znaczenia prospołecznych i prośrodowiskowych aspektów działalności przedsiębiorstw. Coraz więcej firm uświadamia sobie pozytywne oddziaływanie praktyk z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu (ang. *Corporate Social Responsibility* – CSR). Upublicznianie informacji na ten temat wpływa korzystnie na wyniki ich działalności gospodarczej, zwłaszcza na opinie klienta. Tendencje te są zauważalne również w działalności przedsiębiorstw gastronomicznych, które odgrywają na rynku coraz większą rolę społeczną i gospodarczą.

Celem artykułu jest określenie istoty, miejsca i znaczenia społecznej odpowiedzialności biznesu w przedsiębiorstwach sektora gastronomicznego oraz analiza stosowanych i upublicznianych przez firmy z branży działań w zakresie poszczególnych obszarów CSR. Pracę zilustrowano przykładami działań CSR realizowanymi przez wybrane największe sieciowe firmy gastronomiczne działające na polskim rynku.

Koncepcja CSR w działalności przedsiębiorstw

Istnieje wiele definicji CSR, które można sprowadzić do stwierdzenia, iż idea społecznej odpowiedzialności biznesu wiąże się z dobrowolnym włączaniem działań mających na celu dobro społeczne oraz dbanie o środowisko do strategii gospodarczych i kontaktów z otoczeniem. Często termin ten jest zastępowany pojęciem *sustainability management*, oznaczającym zarządzanie zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju (ang. *sustainable development*). Najbardziej intensywny rozwój i rozpowszechnienie idei CSR, jako części strategii

przedsiębiorstw oraz koncepcji naukowej, przypada na ostatnie dziesięciolecia. Aczkolwiek nie jest to pojęcie nowe – koncepcje dotyczące zagadnień etyki, moralności, wartości w działaniach człowieka były obecne w pracach filozofów i myślicieli od wieków.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się dwa podstawowe komponenty koncepcji CSR: zrównoważenie działań w zakresie ochrony środowiska (ang. *environmental sustainability*) oraz zrównoważenie działań w zakresie stosunków międzyludzkich (ang. *human sustainability*). Pierwszy komponent opiera się na działaniach w celu ograniczenia negatywnego wpływu działalności przedsiębiorstwa na środowisko naturalne. Drugi łączy zaś działania w zakresie tworzenia sprawiedliwych, sprzyjających rozwojowi zawodowemu i zachowaniu zdrowia miejsc pracy oraz generowanie wartości dodanych w stosunku do partnerów biznesowych, konsumentów i społeczeństwa [Heslin i Ochoa 2008]. W ten sposób działania z zakresu społecznej odpowiedzialności mogą być realizowane w kontekście różnych grup docelowych – interesariuszy, a mianowicie: konsumentów, partnerów biznesowych (np. dostawców), pracowników, społeczności lokalnych oraz środowiska naturalnego [Śmigielska 2012]. Zaznaczyć należy, że podejmowane przez firmy działania w zakresie CSR mogą obejmować wszystkich interesariuszy, jak również tylko poszczególnych adresatów. W niektórych aspektach CSR przedsiębiorstwa mogą mieć lepsze wyniki, w innych zaś wykazywać większe lub mniejsze niedociągnięcia.

Chociaż wydawać się może, że wdrażanie idei CSR w przedsiębiorstwach sprowadza się tylko do bezinteresownego udzielania pomocy finansowej lub materialnej potrzebującym, zaznaczyć należy, iż społeczna odpowiedzialność nie jest do końca filantropią [Śmigielska 2012]. Głównym celem działalności przedsiębiorstw jest dążenie do maksymalizacji zysków. Uważa się, że stosowanie zasad CSR jest m.in. podporządkowane temu celowi i może zaprocentować poprawą wyników finansowych. Niemniej jednak wyniki przeprowadzonych badań naukowych w zakresie wpływu stosowanych narzędzi CSR na wyniki finansowe firm nie są zgodne. Niektórzy badacze dowodzą pozytywnego wpływu tych praktyk na zyskowność firm, inni zaś zaznaczają brak zależności bądź negatywne oddziaływanie [Lee, Park 2009]. W wielu przypadkach charakter tej relacji jest uzależniony od specyfiki przedsiębiorstwa i branży.

Wśród korzyści wdrażania CSR wyróżnia się: redukcję kosztów operacyjnych, możliwość kształtowania dobrej reputacji firmy w oczach pracowników (obecnych i przyszłych), klientów i kontrahentów, a także władz lokalnych i społeczności, zwiększenie atrakcyjności dla inwestorów, co niewątpliwie przekłada się na poprawę pozycji konkurencyjnej na rynku. Z tego punktu widzenia firmy deklarujące, że wdrażają praktyki odpowiedzialności społecznej w celu stricte bezinteresownym, mogą być odebrane przez interesariuszy jako nieszczerze.

Może być to niebezpieczne, powodując pogorszenie wizerunku firmy. Co więcej, altruistyczne akcje typu wspieranie chorych dzieci, ubogich itd. przez przedsiębiorstwa, które jednocześnie oferują niskiej jakości (a nawet niebezpieczne dla zdrowia i życia) produkty, wyzyskują pracowników, nie przestrzegają umów z partnerami, zanieczyszczają środowisko naturalne zostaną odczytane przez opinię publiczną jako cyniczne i fałszywe. Dlatego ważne jest, aby wdrażanie inicjatyw z zakresu CSR miało na celu rzeczywistą poprawę relacji z kluczowymi interesariuszami, a nie tylko szybkie efekty wizerunkowe.

W realizacji idei CSR liczy się dążenie do kompleksowości – to próba łączenia korzyści finansowych i społecznych oraz rzeczywiste działania, a nie tylko deklaracje.

Miejsce społecznej odpowiedzialności biznesu w działalności gastronomicznej

Analizując zakres działalności przedsiębiorstw umieszczonych w czołówce „V Rankingu Odpowiedzialnych Firm 2011” [Dziennik Gazeta Prawna 2011], można zauważyć, że firmy te należą głównie do sektora przemysłu spożywczego i produktów szybko zbywalnych (ang. *fast-moving consumer goods*), handlu, farmacji i medycyny, telekomunikacji, energetyki. Nie znalazła się w nim natomiast żadna firma świadcząca usługi gastronomiczne. Przyczyną takiego stanu rzeczy wydaje się być fakt, iż firmy odpowiedzialne społecznie są to przeważnie duże korporacje, często o charakterze międzynarodowym. Z kolei obecny rynek gastronomiczny w Polsce charakteryzuje się dużym poziomem rozdrobnienia: dominuje gastronomia niezależna, tj. pojedyncze lokale, które w 2012 roku stanowiły ok. 90% wszystkich funkcjonujących placówek. Wynikać to może z faktu, iż międzynarodowi operatorzy gastronomii prowadzą biznes w Polsce stosunkowo od niedawna, a kapitał polskich przedsiębiorców gastronomicznych nie zawsze jest wystarczający na rozwój poprzez tworzenie sieci. Niemniej, bez względu na dotychczasową nieobecność w rankingach, firmy prowadzące działalność gastronomiczną na rynku polskim coraz częściej stawiają na wdrażanie zasad społecznej odpowiedzialności, upatrując w tym efektywną strategię działalności gospodarczej oraz źródło przewagi konkurencyjnej.

Przesłanką wzrastającego zapotrzebowania na inicjatywy społecznej odpowiedzialności biznesu w polskiej gastronomii jest rosnąca wśród społeczeństwa rola żywienia poza domem. W okresie ostatnich dwudziestu lat liczba placówek gastronomicznych w Polsce wzrosła ponad 2-krotnie. Na przestrzeni tego okresu branża przeszła znaczące przeobrażenia strukturalne i własnościowe.

Zauważalnie poprawiła się jakość świadczonych usług oraz zwiększył się asortyment oferowanych wyrobów gastronomicznych.

Uwzględniając współczesne realia funkcjonowania rynku oraz zachodzące zmiany modelu konsumpcji, branża gastronomiczna rozszerzyła zakres oferowanych usług o usługi dodatkowe, jak np. sprzedaż żywności na wynos, dostawa do domu, obsługa imprez okolicznościowych i catering, świadczenie usług rozrywkowych. Obserwowany sukcesywny wzrost wydatków na usługi gastronomiczne oraz coraz częstsze deklarowanie korzystania z gastronomii przez Polaków w ostatnich latach są rezultatem uzupełnienia oferty gastronomicznej o pożądane i poszukiwane przez współczesnego konsumenta „wartości dodane”. Wśród nich można wymienić zapewnianie warunków do kontaktów międzyludzkich, szeroko rozumianą wygodę, oferowanie możliwości spędzania czasu wolnego, odczuwania nowych doznań, próbowania nowych smaków itp. Poza tym rozwijająca się branża gastronomiczna zatrudnia coraz więcej pracowników.

Specyfika działalności gastronomicznej zakłada ścisłą współpracę z dostawcami żywności (jakość dostarczanych surowców i półproduktów oraz terminowość dostaw bezpośrednio przekłada się na jakość wyrobów gastronomicznych i zadowolenie konsumenta), urządzeń, rozwiązań technologicznych, z partnerami z zakresu finansów, marketingu itd.

Poszczególne placówki gastronomiczne funkcjonują w środowisku lokalnym i mają bezpośredni kontakt ze społecznościami lokalnymi. Jako użytkownicy energii i wody, jednorazowych opakowań, papieru itd. oraz produkujące znaczne ilości odpadów, przedsiębiorstwa gastronomiczne mogą wywierać istotny wpływ na środowisko naturalne.

Wymienione cechy działalności gastronomicznej zapewniają możliwości, a zarazem niewątpliwą konieczność rozwoju inicjatyw z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu w przedsiębiorstwach z branży.

Przekonanie, iż przedsiębiorstwa z branży gastronomicznej, obok firm z innych sektorów gospodarki, powinny przyczyniać się do zrównoważonego rozwoju na poziomie unijnym podkreśliły organizacje EFFAT¹ oraz HOTREC², podpisując 10 grudnia 2004 roku wspólny dokument pt. „Inicjatywa uskuteczniania społecznej odpowiedzialności biznesu w branży hotelarsko-gastronomicznej” (ang. *An Initiative for improving Corporate Social Responsibility in the hospitality sector*) [European Industrial Relations Review 2005]. W dokumencie szczególną uwagę zwrócono na poprawienie relacji pomiędzy pracownikami

¹European Federation of Food, Agriculture and Tourism Trade Unions – Europejska Federacja Związków Zawodowych w Przemśle Spożywczym, Rolnictwie i Turystyce.

²Hotels, Restaurants & Cafes in Europe, organizacja działająca jako reprezentant hoteli, restauracji, kawiarni i innych przedsiębiorstw z sektora hotelarsko-gastronomicznego w instytucjach unijnych.

i pracodawcami. W „Inicjatywie” uwzględniono obszary działań dotyczące: równych możliwości rozwoju pracowników i zapobiegania dyskryminacji, zapewnienia odpowiednich warunków i organizacji pracy, uczciwego wynagrodzenia, szkoleń i nauki, zdrowia i bezpieczeństwa, restrukturyzacji i relacji pomiędzy partnerami w branży. Odpowiedzialność za rozprzestrzenianie w środowisku przedsiębiorców oraz realizację założeń dokumentu przyjęły lokalne organizacje członkowskie EFFAT i HOTREC, którymi w Polsce są odpowiednio Sekretariat Przemysłu Spożywczego NSZZ Solidarność oraz Polskie Zrzeszenie Hoteli.

Przeprowadzone w ostatnich latach badania potwierdzają pozytywny wpływ podejmowanych działań z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu na wyniki finansowe przedsiębiorstw w branży hotelarsko-gastronomicznej [Lee i Park 2009; Kang i wsp. 2010]. Przy czym działania z poszczególnych obszarów CSR mają zróżnicowany wpływ na wskaźniki rentowności firm. Według Inoue i Lee [2011], istotny wpływ na wyniki przedsiębiorstw działających w segmencie restauracyjnym ma wdrażanie CSR w obszarze „Społeczności lokalne” oraz „Jakość produktów”. Z tego wynika, że firmy gastronomiczne, planując działania CSR, powinny zwracać szczególną uwagę na stosunki ze społecznościami lokalnymi, będące źródłem zasobów ludzkich oraz popytu, a także pracować nad poprawą jakości świadczonych usług.

Praktyka CSR w firmach gastronomicznych działających na polskim rynku

Dla przedsiębiorstw decydujących się na realizację strategii społecznej odpowiedzialności biznesu kluczowe znaczenie ma przekazanie spójnych informacji na ten temat swoim interesariuszom. W branży gastronomicznej szczególnie ważną wydają się być sprawna komunikacja w zakresie CSR z konsumentem, dająca efekty w postaci poprawy wizerunku placówki, zwiększenia lojalności klientów, poprawy pozycji konkurencyjnej i sprzedaży, a także wzrostu wiedzy konsumentów na temat zdrowego sposobu odżywiania oraz bycia odpowiedzialnym społecznie. Przeprowadzone badania wśród brytyjskich klientów placówek McDonald’s i KFC wykazały, iż 73% respondentów oczekuje, że informacje o podjętych działaniach z zakresu CSR będą przez firmy upubliczniane [Schröder i McEachern 2005]. Za najbardziej popularne narzędzia komunikowania o działaniach w ramach społecznej odpowiedzialności biznesu uznaje się strony internetowe firm oraz raporty CSR [Lee i wsp. 2009]. Wskazane źródła zostały wykorzystane w celu uzyskania informacji o realizacji działań z zakresu CSR przez wybrane największe sieci działające na polskim rynku gastronomicznym w czterech segmentach – fast food, kawiarnie i cukiernie, pizzerie oraz fast dining (tab. 1).

Tabela 1

Największe sieci gastronomiczne działające na polskim rynku

Segment	Nazwa i liczba lokali w sieci
Fast food	McDonald's (297), KFC/AmRest (157), Subway (58), North Fish/North Food (32), Burger King/AmRest (28), Mr Hamburger (17), Western Chicken (8)
Kawiarnie i cukiernie	Coffeeheaven (>100), Grycan (>100), Cukiernia Sowa (>100), Starbucks/AmRest (28), I coffee (22), W Biegu Café (13), Aroma Espresso Bar (3)
Pizzerie	Da Grasso (210), Telepizza (120), Biesiadowo (70), Dominium Pizza (60), Gruby Benek/PPHU Wojtex (60), Pizza Hut/AmRest (58), Pizzerie K2 (30), Crazy Pyramid Pizza/PPHU Wojtex (30), MaxiPizza (17), Domino's Pizza (13), Solo Pizza (10), La Torre (8), Fiero! (7), La Primera (7), Pizza EATaliano (5)
Fast dining	Sphinx/Sfinks S.A. (96), Green Way (22), Sioux/R&C Union S.A. (11), Greco (11), The Mexican (9), Wook/Sfinks S.A. (7), Cleopatra (7), Piramida Steakhouse (6), Fenix/R&C Union S.A. (4)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raport 2012. Rynek gastronomiczny w Polsce. Wydawca BROG Marketing. Sierpień 2012 oraz informacji ze stron internetowych wybranych sieci gastronomicznych.

Powyższy wybór sieci był uzasadniony tym, że jako najwięksi gracze na polskim rynku gastronomicznym, w tym korporacje o zasięgu międzynarodowym, firmy te mogą stosować w koncepcjach zarządzania narzędzia odpowiedzialności społecznej biznesu. Należy zaznaczyć, że uzyskane wyniki mogą mieć nieco subiektywny charakter, aczkolwiek zostały wygenerowane przez badacza na podstawie tekstów na stronach internetowych i z raportów CSR. Ze względu na różnorodną strukturę i zawartość poszczególnych stron www istnieje prawdopodobieństwo, że niektóre informacje mogły pozostać niezauważone, inne zaś wyolbrzymione do poziomu przynależności do działań CSR.

Stosowane przez wybrane przedsiębiorstwa działania CSR analizowano w kontekście poszczególnych obszarów tzw. grup interesariuszy (tab. 2).

Analizując działania CSR w obszarze konsumentów, należy zaznaczyć, iż w ostatnich latach konsumentka świadomość wobec społecznej odpowiedzialności biznesu w branży gastronomicznej znacząco wzrosła. Według badań Schröder i McEacherna [2005], 82% klientów fast foodów na Wyspach Brytyjskich spodziewa się zaangażowania tych firm na rzecz inicjatyw związanych z poprawą sposobu odżywiania, 69% – dotyczących wsparcia społeczności lokalnych. Wyniki badań Technomic [2008], przeprowadzone także wśród brytyjskich konsumentów wskazują, że coraz częściej wymagają oni ujawniania informacji żywieniowych oraz zwiększania wartości prozdrowotnych produktów nabywanych w gastronomii, a ok. 80% konsumentów usług gastronomicznych deklaruje większą skłonność do odwiedzania placówek odpowiedzialnych społecznie niż lokali niestosujących zasad CSR. Badania National Restaurant Association w USA z 2007 roku [Turenne 2009] wskazują, że 62% amerykańskich

Tabela 2

Deklarowane działania CSR stosowane przez sieci gastronomiczne w Polsce w 2012 roku

Obszary CSR	Fast food		Kawiarnie		Pizzerie		Fast dining		Razem	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Razem	7	100	7	100	16	100	9	100	40	100
KONSUMENTY										
1. Deklaracje dbania o jakość produktów i usług	5	71	4	57	10	63	7	78	26	65
2. Kalkulator wartości odżywczych	4	57	1	14	1	6	0	0	6	15
3. Informacje o zdrowym sposobie odżywiania	3	43	0	0	0	0	1	11	4	10
4. Propozycje w menu o cechach prozdrowotnych	3	43	0	0	1	6	3	33	7	18
DOSTAWCY										
1. Promowanie dostawców	4	57	0	0	4	25	1	11	9	23
2. Współpraca korzystna dla obu stron	3	43	1	14	3	19	1	11	8	20
PRACOWNICY										
1. Przestrzeganie przepisów prawnych	2	29	1	14	2	13	0	0	5	13
2. Elastyczne godziny pracy	2	29	0	0	4	25	2	22	8	20
3. Szanse na rozwój kariery	3	43	1	14	4	25	3	33	11	28
4. Szkolenia i praktyki	2	29	1	14	4	25	3	33	10	25
5. Integracja i dobra atmosfera w zespole	3	43	1	14	3	19	3	33	10	25
SPOŁECZNOŚCI LOKALNE										
1. Programy społeczne, fundacje	2	29	1	14	1	6	0	0	4	10
2. Inne działania na rzecz społeczności lokalnych	3	43	2	29	2	13	1	11	8	20
ŚRODOWISKO										
1. Wspieranie recyklingu	2	29	1	14	0	0	1	11	4	10
2. Oszczędzanie energii, wody, zmniejszenie odpadów	2	29	0	0	0	0	0	0	2	5
3. Programy na rzecz ochrony środowiska	2	29	1	14	1	6	1	11	5	13

Źródło: opracowanie własne na podstawie informacji ze stron internetowych sieci gastronomicznych i raportów CSR.

konsumentów gastronomii chętniej odwiedzałoby lokale przyjazne środowisku. Według badań World Menu Report 2011, przeprowadzonych na zlecenie Unilever Food Solutions, klienci gastronomii w wielu krajach, w tym w Polsce (88% badanych Polaków), oczekują większej transparentności menu w zakresie źródła pochodzenia składników potraw, sposobu ich przygotowania, wartości odżywczej i bezpieczeństwa. Ze względu na to, firmy gastronomiczne mają obowiązek zapewniania dobrej jakości oferowanych produktów i usług oraz dbania o zdrowie swoich konsumentów poprzez oferowanie opcji prozdrowotnych i dostarczanie informacji o prawidłowym żywieniu. Przykładowo, sieć McDonald's na swoich stronach internetowych prezentuje informacje na temat jakości oferowanych potraw i napojów, wykorzystywanych technik kulinarnych, pochodzenia surowców. Firma udostępnia także opinie ekspertów ds. żywności i żywienia odnośnie swojej oferty. Na uwagę zasługują umieszczone na stronie internetowej kalkulatory wartości odżywczych pozwalające konsumentom na obliczenie wartości odżywczych posiłku oraz wskazówki, jak czytać udostępnione informacje żywieniowe.

W raporcie McDonald's 2011 Global Sustainability Scorecard [www.aboutmcdonalds.com] podkreśla się promowanie świadomego wyboru oraz sukcesywne zwiększanie prozdrowotnych opcji w ofercie, szczególnie skierowanej do dzieci. Sieć fast foodów Subway w trosce o klientów wprowadziła ofertę niskotłuszczową oraz zestawy dla dzieci o obniżonej kaloryczności, zawartości tłuszczów nasyconych i cukru z dodatkową porcją owoców. Specjalizująca się w daniach z ryb i owoców morza sieć jadalni North Fish, działająca pod hasłem „Zdrowy jak ryba”, na swojej stronie internetowej promuje ryby jako ważny element zbilansowanej diety, przedstawia informacje o walorach dań z ryb i ich wartościach odżywczych. Sieć restauracji Green Way, oprócz promowania żywności wegetariańskiej, deklaruje stałe zwiększanie udziału w ofercie produktów ekologicznych, jak w najmniejszym stopniu przetworzonych przemysłowo, lokalnych i sezonowych, a także unikanie szkodliwych technik obróbki termicznej żywności.

Głównymi aspektami społecznej odpowiedzialności wobec partnerów biznesu jest ich promowanie oraz korzystna dla obu stron współpraca. Sieć KFC, ujawniając na stronie internetowej informacje o swoich dostawcach, przyczynia się do promocji tych przedsiębiorstw. Firma podkreśla, że w przyrządzaniu potraw wykorzystuje tylko produkty krajowe, wspierając polskich producentów żywności. Da Grasso Group, operator sieci pizzerii Da Grasso, na korporacyjnej stronie internetowej deklaruje współpracę tylko ze sprawdzonymi partnerami, prezentując ich listę i udostępniając adresy internetowe. Subway deklaruje wsparcie lokalnych dostawców oraz zachęca partnerów biznesowych do bycia odpowiedzialnymi społecznie. McDonald's, dbając o długotrwałą współpracę

z dostawcami oraz zachęcając ich do stosowania zasad zrównoważonego rozwoju, wspólnie z partnerami stosuje spójny system zapewniania jakości produktów. Sieć fast foodów Western Chicken oraz pizzerie Gruby Benek, działając zgodnie z zasadami etyki w biznesie, biorą udział w programie Rzetelna Firma, o czym informują na swoich stronach internetowych. Sieć pizzerii Dominium Pizza przy współpracy z wymienionymi na stronie internetowej partnerami (banki, księgarnie, szkoły językowe itd.) oferuje programy lojalnościowe dla wspólnych klientów. Sieć wegetariańskich restauracji Green Way na swojej stronie poleca sklepy z żywnością ekologiczną, placówki zdrowia i organizacje zajmujące się promowaniem zdrowych stylów życia.

Kolejnym ważnym interesariuszem w sferze społecznej odpowiedzialności biznesu są pracownicy firmy. Ten obszar CSR w branży gastronomicznej jest realizowany poprzez przestrzeganie przepisów prawnych w zakresie rekrutacji i zatrudnienia, unikanie dyskryminacji, zapewnianie uczciwego wynagrodzenia, stwarzanie warunków dla rozwoju kariery, utrzymywanie równowagi praca/życie osobiste, zapewnianie możliwości rozwoju zawodowego poprzez organizację szkoleń, a także odbycia staży i praktyk dla ludzi młodych z możliwością dalszej współpracy, jak również dbanie o przyjemną atmosferę wewnątrz zespołu. Sieć McDonald's, zatrudniająca ponad 16 tys. osób w Polsce, podkreśla szczególnie dbanie o interesy swoich pracowników, deklarując podpisanie z każdym zatrudnionym umowy o pracę, regularność płac bez opóźnień, możliwość pracy w niepełnym wymiarze godzin w celu np. łączenia pracy z nauką, duże szanse awansu, organizację szkoleń i kursów, finansowanie studiów w zakresie zarządzania na uczelniach wyższych, organizację imprez integracyjnych i sportowych, a także możliwość korzystania z oferty gastronomicznej McDonald's na atrakcyjnych warunkach. Spółka AmRest, operator zarządzający markami KFC, Burger King, Starbucks i Pizza Hut, zatrudniająca ok. 22 tys. osób w Polsce, rozwój swoich pracowników wymienia wśród głównych wartości korporacyjnych. Spółka gwarantuje swobodną atmosferę w zespole, awanse z zewnątrz, możliwość szybkiego rozwoju kariery oraz bogatą ofertę edukacyjną dla pracowników, w tym możliwość nauki w Szkole Zarządzania AmRest University. Jako główny kapitał traktuje pracowników sieć Subway, oświadczając przestrzeganie zasad etycznych i prawnych oraz nie tolerując wszelkich przejawów dyskryminacji.

Firmy gastronomiczne podejmują różnorodne inicjatywy skierowane na rzecz społeczności lokalnych. McDonald's prowadzi fundację pożytku publicznego pomagającą chorym dzieciom. Subway w skali globalnej w 2011 roku przyznał dotacje dla 10 organizacji, ufundował stypendia dla studentów oraz udzielał pomocy sponsorskiej, wspierając różne inicjatywy o charakterze lokalnym i regionalnym, w szczególności na rzecz walki z otyłością i propagowania zdrowego stylu życia. Grupa Philippiak, częścią której jest sieć kawiarni ICoffee, jest

stale zaangażowana w działalność charytatywną. Firma jest partnerem Polskiej Akcji Humanitarnej, organizuje imprezy na rzecz potrzebujących dzieci. Dbając o promocję zdrowia, firma wydaje bezpłatny magazyn z poradami lekarskimi „Zdrowie&Smak”, współpracuje z Centrum Zdrowia Dziecka i Instytutem Żywności i Żywienia w Warszawie, organizując festyny i pikniki, podczas których można korzystać z bezpłatnych badań i porad specjalistów. Do ogólnoswiatowej kampanii na rzecz walki z głodem World Hunger Relief 2012 przyłączyła się sieć Pizza Hut, w ramach której przekazuje środki zebrane w swoich restauracjach na dożywianie dzieci w lokalnych społecznościach. Sieć Da Grasso wspiera środowisko akademickie, przykładowo w 2012 roku była partnerem międzynarodowej wymiany studenckiej Mosty Ekonomiczne.

Działania w celu ochrony środowiska naturalnego podejmowane przez firmy gastronomiczne dotyczą m.in. zrównoważenia procesów zaopatrzenia, redukcji i recyklingu odpadów, minimalizacji zużycia wody i energii oraz edukacji w tym zakresie personelu i konsumentów. Zastosowanie w wymienionych obszarach nowoczesnych rozwiązań sprzyjających środowisku w ramach inicjatywy Zintegrowanego Programu Zarządzania Środowiskiem deklaruje McDonald's. Jako pierwsza firma w Polsce McDonald's otrzymał Certyfikat Systemu Zarządzania Środowiskowego zgodny z normami ISO 14001:2004 dla całej sieci swoich restauracji. Za działania związane z recyklingiem, minimalizowaniem zużycia energii oraz kształtowaniem proekologicznej świadomości pracowników firma została dwukrotnie uhonorowana tytułem Firmy Przyjaznej Środowisku. Sieć Subway w USA i Francji otworzyła 14 ekorestauracji, zaprojektowanych w taki sposób, aby oszczędnie korzystać z mediów. Firma Coffeeheaven, pomagając nadleśnictwom w sadzeniu lasów, przyznaje środki na pielęgnację młodych drzew. Z kolei Da Grasso i Green Way wspierają schroniska dla zwierząt i zachęcają do tych działań swoich klientów.

Z przeprowadzonych badań własnych wynika, że 65% największych sieci gastronomicznych działających w Polsce na swoich stronach internetowych deklaruje najwyższą jakość oferowanych produktów i świadczonych usług, z kolei tylko 18% oferuje propozycje o walorach prozdrowotnych, 15% zamieszcza w internecie kalkulatory wartości odżywczych dla swoich produktów, a zaledwie 10% sieci informuje o tym, jak zdrowo się odżywiać. Należy zaznaczyć, że wyraźnie więcej uwagi aspektom żywieniowo-zdrowotnym na swoich stronach internetowych poświęcają firmy z sektora fast food (tab. 2).

W obszarze relacji z partnerami biznesowymi ok. 20% badanych sieci gastronomicznych promuje na stronach internetowych swoich dostawców oraz deklaruje dbanie o wzajemnie korzystną współpracę. Najwięcej działań w tym obszarze zauważono na stronach internetowych sieci z segmentu fast food i pizzerii.

Co czwarta badana sieć gastronomiczna deklaruje możliwości rozwoju kariery, szkolenia i praktyki oraz miłą atmosferę w pracy, co piąta zaś umieszcza informacje o możliwości pracy w niepełnym wymiarze godzin. Najwięcej informacji na temat traktowania swoich pracowników upubliczniają sieci z segmentu fast food, pizzerie oraz fast dining (tab. 2).

Stwierdzono, że badane sieci gastronomiczne w mniejszym stopniu (w porównaniu do obszarów konsumentów, partnerów i pracowników) angażują się w działania związane z pomocą społecznościami lokalnym oraz ochroną środowiska. Tylko 4 z 40 firm tworzą programy społeczne i prowadzą fundacje. Zaledwie 13% firm informuje, że angażuje się w programy ochrony środowiska, 10% wspiera recykling, a tylko 5% deklaruje oszczędne korzystanie z mediów (tab. 2). Największą aktywność w działaniach prospołecznych i prośrodowiskowych zaobserwowano wśród sieci fast food.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania wykazały, że sieciowe firmy gastronomiczne działające w Polsce dostrzegają potrzebę troski o relacje z otoczeniem poprzez stosowanie zasad CSR i upubliczniania informacji o poczynionych działaniach. Przedsięwzięcia CSR w poszczególnych firmach z branży gastronomicznej są różnorodne i dotyczą różnych grup interesariuszy. Większość przedsiębiorstw deklaruje dbałość o swoich konsumentów, oferując wysoką jakość wyrobów i usług. Często na stronach internetowych sieci gastronomicznych i operatorów marek znajdują się informacje o relacjach z pracownikami i partnerami biznesowymi, które wspomagają pozytywny wizerunek firmy w oczach opinii publicznej.

Zaobserwowano różnice w stosowanych i opisywanych na firmowych stronach internetowych działaniach CSR ze względu na przynależność firm do poszczególnych sektorów. Zauważono, że najczęściej uwagi CSR poświęcają firmy z segmentu fast food. Przy czym robią to w różnych obszarach (w tym „mniej popularnych” wśród firm z innych segmentów działaniach na rzecz społeczności lokalnych i ochrony środowiska) oraz na większą skalę. Przypuszczalnie można to tłumaczyć przynależnością większości badanych fast foodów do korporacji zagranicznych o zasięgu międzynarodowym, w których CSR stał się nieodzownym elementem strategii zarządzania. Można też zaryzykować stwierdzenie, że polityka CSR stosowana w sieciach fast food (w szczególności działania na rzecz zdrowia) jest próbą ucieczki od ugruntowanego „złego” wizerunku restauracji szybkiej obsługi, poprawy reputacji oraz aspiracją do definiowania siebie jako firm dbających o swoich konsumentów i interes społeczny. Wraz ze wzrostem poziomu wykształcenia konsumentów oraz rozwojem i zwiększeniem

dostępności mediów rośnie świadomość wobec spożywanych produktów żywnościowych i ich wpływu na zdrowie człowieka. Potrawy i napoje sprzedawane przez sektor fast food są często postrzegane przez konsumentów jako małowartościowe, a nawet szkodzące zdrowiu. Dlatego podstawą CSR w branży gastronomicznej, zwłaszcza w sektorze fast food, wydają się być faktyczne działania na rzecz zwiększania jakości oferowanych produktów ze szczególnym uwzględnieniem ich wartości prozdrowotnych, edukacja pracowników i klientów, a również skuteczne informowanie społeczeństwa o poczynionych działaniach, co może skutkować poprawą pozycji konkurencyjnej.

Literatura

- ANONYMOUS 2008: *Technomic Identifies Nutrition as Important Component of Corporate Social Responsibility in Restaurant Industry*. Business Wire, New York, 10 April 2008.
- ANONYMOUS 2005: *CSR accord in hotels and restaurants*. European Industrial Relations Review, January, issue 372, p. 3.
- HESLIN P.A., OCHOA J.D. 2008: *Understanding and developing strategic corporate social responsibility*. Organizational Dynamics Vol. 37, No. 2, pp. 125–144.
- INOUE Y., LEE S. 2011: *Effects of different dimensions of corporate social responsibility on corporate financial performance in tourism-related industries*. Tourism Management 32, pp. 790–804.
- KANG K.H., LEE S., HUH C. 2010: *Impact of positive and negative corporate social responsibility activities on company performance in the hospitality industry*. International Journal of Hospitality Management 29, pp. 72–82.
- LEE M.-Y., FAIRHURST A., WESLEY S. 2009: *Corporate Social Responsibility: A Review of the Top 100 US Retailers*. Corporate Reputation Review, Vol. 12, No. 2, pp. 140–158.
- LEE S., PARK S.-Y. 2009: *Do socially responsible activities help hotels and casinos achieve their financial goals?* International Journal of Hospitality Management 28, pp. 105–112.
- SCHRÖDER M., McEACHERN M.G. 2005: *Fast foods and ethical consumer value: a focus on McDonald and KFC*. British Food Journal, Vol. 107, No. 4, pp. 212–224.
- ŚMIGIELSKA G. 2012: *Spółeczna odpowiedzialność biznesu – istota, narzędzia, korzyści i zagrożenia*. Handel Wewnętrzny, styczeń-luty, cz. 2, s. 5–13.
- TURENNE J. 2009: *Sustainability in Food Service*. Chapter 10. [In:] H.J. Baldwin (ed.): *Sustainability in the Food Industry*. Wiley-Blackwell, Iowa, Ames, pp. 225–238.
- V Ranking Odpowiedzialnych Firm 2011. Dziennik Gazeta Prawna. Dodatek promocyjny. 14 kwietnia 2011.

Corporate Social Responsibility in the foodservice industry in Poland: importance and practices

Abstract

The article focuses on the nature and importance of the corporate social responsibility in the activities of the foodservice retailers. Attention was paid to the issues as the CSR activities using by the leading foodservice networks in the Polish market and giving information about these undertakings to society. The author considered the CSR activities directed towards different groups of stakeholders and described the difference of CSR activities in the various types of foodservice retailers. The paper presents selected examples of the CSR activities in the foodservice retailers.