

1 (1) 2013

ZARZĄDZANIE FINANSAMI I RACHUNKOWOŚĆ

JOURNAL OF FINANCIAL
MANAGEMENT
AND ACCOUNTING

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych

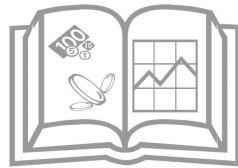
Warsaw University of Life Sciences – SGGW
Faculty of Economic Sciences

Wymogi przygotowania artykułów

1. Redakcja przyjmuje do oceny i publikacji niepublikowane wcześniej teksty poświęcone problematyce ekonomicznej, ze szczególnym uwzględnieniem tematyki z zakresu finansów i rachunkowości.
2. Artykuły należy przesłać w wersji elektronicznej (dokument MS Word) na adres e-mail Redakcji: zfir@sggw.pl
3. Artykuł powinien zawierać w języku polskim i angielskim: tytuł, słowa kluczowe (w języku angielskim key words) oraz abstrakt (w języku angielskim abstract).
4. Redakcja czasopisma przyjmuje artykuły napisane w języku angielskim.
5. Streszczenie zarówno w języku polskim, jak i w języku angielskim nie powinno być krótsze niż 5 wierszy i nie dłuższe niż 15 wierszy.
6. Artykuł powinien być podzielony na nienumerowane rozdziały.
7. W strukturze pracy należy wyodrębnić: wstęp, metody badań, wyniki badań, wnioski oraz spis literatury.
8. Odwołania w tekście do pozycji literaturowych powinny zawierać nazwisko autora, rok wydania podany w wykazie literatury, bez przecinka i w nawiasie kwadratowym wraz z numerem strony, np. [Nazwisko rok, s. 5].
9. Alfabetyczny wykaz literatury musi zawierać: nazwiska wszystkich autorów, pierwsze litery imion, rok wydania (jeżeli powołujemy się na więcej publikacji danego autora w tym samym roku, wtedy należy numerować je, dodając do roku: a, b, c), po dwukropku tytuł publikacji, wydawnictwo lub nazwę czasopisma, numer woluminu, zeszytu oraz numery stron.
Przykład:
Nazwisko I. rok: Tytuł, Wydawnictwo, Miasto.
Nazwisko I. rok: Tytuł, Czasopismo tom X, zeszyt X, s. XX-XX.
Nazwisko I. rok: Tytuł [w:] Tytuł pracy zbiorowej (red.) I. Nazwisko, Wydawnictwo, Miasto, s. XX-XX.
10. Praca należy przygotować w formacie A4. Marginesy: góra 5,0 cm, dół 5,7 cm, lewy 4,0 cm, prawy 4,0 cm. Obowiązuje wyrównanie obustronne.
11. Artykuł powinien być przygotowany zgodnie z wymogami zamieszczonym na stronie internetowej czasopisma.
12. Objętość prac nie może przekraczać 10–12 stron wraz z tabelami i załącznikami graficznymi.
13. Rysunki i zdjęcia zostaną wydrukowane w wersji czarno-białej, co należy uwzględnić podczas przygotowywania materiałów.
14. W przypadku gdy artykuł jest oparty na wynikach badań finansowanych w ramach programów badawczych, autorzy są proszeni o podanie źródła środków.

ZARZĄDZANIE FINANSAMI I RACHUNKOWOŚĆ

JOURNAL OF FINANCIAL
MANAGEMENT
AND ACCOUNTING



1 (1) 2013

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Warsaw University of Life Sciences – SGGW

Warszawa 2013

RADA NAUKOWA (SCIENTIFIC COUNCIL)

Prof. dr hab. Bogdan Klepacki – przewodniczący (chairman)

Prof. dr Hans-H. Blueuel

Prof. dr Agnes Csiszarik-Kocsir

Prof. dr hab. Anatolij Chupis

Prof. dr hab. Irena Jędrzejczyk

Prof. dr Baiba Rivza

Prof. dr hab. Henryk Runowski

Prof. dr Peter Schuster

Prof. dr hab. Maria Sierpińska

Prof. dr hab. Vyacheslav Skobara

Prof. dr Mario Strassberger

Prof. dr hab. Valerij Zhuk

Dr hab. Dariusz Zarzecki, prof. nadzw. US

REDAKTOR NACZELNY (EDITOR-IN-CHIEF)

Dr hab. Mirosław Wasilewski, prof. nadzw. SGGW, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

ZASTĘPCA REDAKTORA NACZELNEGO (DEPUTY EDITOR-IN-CHIEF)

Dr Magdalena Mądra-Sawicka, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

REDAKTORZY TEMATYCZNI (SUBJECTS EDITORS)

Dr Magdalena Mądra-Sawicka – **finanse (finance)**, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Dr Grażyna Rembielak-Vitchev – **ekonomia (economy)**, Uniwersytet w Salford, Wielka Brytania

Dr Kevin Rowles – **rachunkowość (accounting)**, Uniwersytet w Huddersfield, Wielka Brytania

Dr hab. Tomasz Siudek – **bankowość (banking)**, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

REDAKTOR STATYSTYCZNY (STATISTICAL EDITOR)

Dr hab. Joanna Kisielińska, prof. nadzw. SGGW, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

REDAKTORZY JĘZYKOWI (LANGUAGE EDITORS)

Dr Grażyna Rembielak-Vitchev, Uniwersytet w Salford, Wielka Brytania

Agata Kropiwiec, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

RECENZENCI (REVIEWERS)

Barbara Gołębiowska, Krystyna Brzozowska, Alina Daniłowska, Tadeusz Dudycz, Beata Filipiak,
Stanisław Flejterski, Zbigniew Gołaś, Jerzy Handschke, Jolanta Iwin-Garzyńska, Sławomir Juszczyk,
Teresa Lubińska, Tomasz Michalski, Walenty Poczta, Tomasz Siudek, Jan Szambelańczyk,
Dariusz Wędzki, Dariusz Zarzecki

Redakcja czasopisma

„Zarządzanie Finansami i Rachunkowość”

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Wydział Nauk Ekonomicznych

ul. Nowoursynowska 166

02-787 Warszawa

Polska

e-mail: zfir@sggw.pl

Editorial Office

‘Journal of Financial Management and Accounting’

Warsaw University of Life Sciences – SGGW

Faculty of Economic Sciences

Nowoursynowska Street 166

02-787 Warsaw

Poland

e-mail: zfir@sggw.pl

ISSN: 2300-9683

© Copyright by Warsaw University of Life Sciences Press

Wydawnictwo SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

tel. 22 593 55 20, fax 22 593 55 21

www.wydawnictwosggw.pl, e-mail: wydawnictwo@sggw.pl

Druk: POLIMAX s.c., ul. Nowoursynowska 161 L, 02-787 Warszawa

SPIS TREŚCI

Justyna Franc-Dąbrowska

Zysk – cel czy kryterium oceny realizacji celu
(z uwzględnieniem przedsiębiorstw rolniczych)?

*Profit – a ultimate goal or a measure of other goals
in agricultural enterprises?* 5

Anna Wasilewska

Bezpośrednie wskaźniki oceny działalności innowacyjnej
przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce

*Direct evaluation indicators of the industrial enterprises' activity
for innovativeness in Poland* 15

Anatoliy Chupis, Kirill Kashenko

Investment for sustainable development of the agrarian sector

Inwestycje w kształtowaniu zrównoważonego rozwoju rolnictwa 25

Leonard Smolarski

Sposoby finansowania gospodarstw rolniczych korzystających z dopłat
bezpośrednich oraz realizowane w nich nakłady inwestycyjne

*Options of financing farms receiving direct payments
and their investment outlays* 35

Daniela Zabielska

Korzyści wynikające z wyboru formy ubezpieczenia społecznego
i zdrowotnego rolników prowadzących
pozarolniczą działalność gospodarczą

*The benefits of choice in the form of social and health security
of farmers whose run non-agricultural businesses* 51

Tomasz Pawlonka, Aleksandra Perek

Banki spółdzielcze w opinii młodych konsumentów

Co-operative banks in the segment of young consumers 65

Victoria Borisova, Yuliya Vladyka

Ecological and economic investments of agricultural enterprises

Ekologiczne i ekonomiczne inwestycje przedsiębiorstw rolniczych 77

Iryna I. Mazur, Olena V. Pimenova

Trends of development of forms of economy in agrarian sector of Ukraine

Kierunki rozwoju form gospodarowania w sektorze rolnictwa na Ukrainie 89

Roman Kotapski

Identyfikacja kosztów eksploatacji składowisk odpadów komunalnych

Identification of utilization costs of municipal waste stockyards 109

ZYSK – CEL CZY KRYTERIUM OCENY REALIZACJI CELU (Z UWZGLĘDNIENIEM PRZEDSIĘBIORSTW ROLNICZYCH)?

Justyna Franc-Dąbrowska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Abstrakt. W opracowaniu poddano pod dyskusję kwestię postrzegania kategorii zysku w przedsiębiorstwach rolniczych (a także w szerszej perspektywie). Celem badań było ustalenie, czy zysk należy traktować jako cel sam w sobie, środek do realizacji innych celów, czy też jako sygnał/opinię o sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Stwierdzono, że w literaturze nie ma jednoznacznego stanowiska w tym zakresie. Co więcej w ocenie autorki, różne postrzeganie zysku nie stoi ze sobą w sprzeczności i można uznać, że istnieją co najmniej cztery różne poglądy na tę kategorię, które mogą funkcjonować rozdzielnie, ale także mogą się uzupełniać.

Słowa kluczowe: zysk, przedsiębiorstwa rolnicze, wartość przedsiębiorstw

WSTĘP

Problematyka finansów przedsiębiorstw rolniczych wzbudza wiele zainteresowania. A to nie za sprawą samej wagi finansów po urynkowaniu polskiej gospodarki, ale przede wszystkim z powodu braku jednolitego stanowiska w kwestii, czy sytuację finansową przedsiębiorstw rolniczych powinno się oceniać z uwzględnieniem ich specyfiki, czy też tę grupę przedsiębiorstw należy traktować tak jak każdą inną, a przedsiębiorców rolnych jako tych, którzy muszą sprostać oczekiwaniom i warunkom panującym na rynku. Wiele przemawia za tym, aby podmioty funkcjonujące w rolnictwie traktować w sposób szczególny, a do przesłanek tych należą chociażby: szerokie wsparcie w ramach wspólnej polityki rolnej – WPR (co prawda w perspektywie wieloletniej ewoluujące, ale jednak traktujące ten typ działalności w sposób wyjątkowy), bezsprzeczne silne uzależnienie produkcji

rolniczej od biologicznych możliwości wzrostu i rozwoju roślin oraz zwierząt, czy chociażby poddawany krytyce „ulgowy” sposób traktowania rolników i zabezpieczania ich emerytur w Kasie Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego – KRUS. Innymi specyficznymi cechami przedsiębiorców rolnych jest niewielka skłonność rolników do zaciągania kredytów kupieckich czy silne powiązanie gospodarstwa domowego z przedsiębiorstwem. Czynniki te mają różne znaczenie w zależności od tego, jak ważne miejsce w „grze rynkowej” odgrywa dany podmiot. Czym większe otwarcie na rynek, tym znaczenie specyficznych cech przedsiębiorstw rolniczych ma mniejsze znaczenie.

Dodatkowo, niezależnie od samego typu produktu czy specyfiki prowadzonej przez rolników działalności argumentem za szczególnym traktowaniem podmiotów rolniczych powinno być to, że w IV kwartale 2010 roku aż 43% osób, które prowadziły własną działalność gospodarczą funkcjonowało w rolnictwie [Węclawska 2011, s. 59]. Skala przedsiębiorczości w tym obszarze jest więc znacząca.

Mając na uwadze te przesłanki, rodzi się zatem pytanie, czy przedsiębiorcy (w tym także przedsiębiorcy rolni), podejmując i realizując działalność gospodarczą, kierują się motywem zysku, czy też innymi celami. Co prawda były już prowadzone badania z tego zakresu, jednak nadal w wielu opracowaniach podaje się, że celem przedsiębiorców – w tym przedsiębiorców z sektora rolnego – jest maksymalizacja zysku. A zatem celem opracowania było zweryfikowanie poglądu, że zysk jest kryterium służącym ocenie realizacji innych celów w przedsiębiorstwach (z uwzględnieniem przedsiębiorstw rolniczych), a nie jest celem samym w sobie.

METODY BADAŃ

Aby zrealizować cel badań, dokonano analizy porównawczej poglądów na temat celów realizowanych w przedsiębiorstwach, a także miejsca i znaczenia zysku (jako kategorii finansowej, w ujęciu wynikowym) w hierarchii celów. Pod uwagę wzięto zarówno poglądy z obszaru szeroko pojętych finansów (z uwzględnieniem innych typów działalności, poza typowo rolniczą), jak i z literatury dotyczącej finansów przedsiębiorstw rolniczych. Autorka opracowała systematykę podejścia do kwestii zysku w naukach ekonomicznych [2010, s. 64–65]. Celem niniejszego opracowania nie jest chronologiczne prezentowanie ewolucji podejścia do kategorii zysku, ale poddanie pod dyskusję kwestii, czy zysk jest (może być) celem, czy raczej kryterium oceny możliwości realizacji celów (źródłem umożliwiającym realizację innych celów), a może ani jednym, ani drugim?

Aby zrealizować cel badań, sformułowano i poddano weryfikacji następującą hipotezę badawczą: Zysk nie jest celem, ale kryterium oceny realizacji innych celów przedsiębiorców. Jest on jednak potocznie traktowany jako cel prowadzenia działalności gospodarczej.

WYNIKI BADAŃ

Należy pamiętać, że w klasycznym ujęciu celem przedsiębiorstwa jest maksymalizowanie zysku całkowitego [Blaug 1995, s. 229]¹. Jednak praktyka gospodarcza weryfikuje teoretyczne modele. Z badań przeprowadzonych przez Ziętarę [1987, s. 50–72 oraz 1989, s. 31–42] wynika, że w gospodarstwach rolniczych zysk jest traktowany jako środek do realizacji innych celów. Podobne spostrzeżenia potwierdziły późniejsze badania Majewskiego i Zięтары [1997, s. 29–43]. Zbliżone spostrzeżenia sformułował także Gruszecki [1994, s. 694]. Podobne wyniki badań uzyskała Franc-Dąbrowska, w których wykazała, że podstawowym celem prowadzenia działalności gospodarczej w badanych przedsiębiorstwach jest stanowienie źródła utrzymania dla właścicieli i współpracowników [2010, s. 207]. Interesujące poglądy prezentuje także Werhahn, którego zdaniem celem działalności przedsiębiorców są: radość twórcza, dobro rodziny, dążenie do uzyskania silniejszej pozycji na rynku, a także i większego prestiżu społecznego, a przede wszystkim funkcjonowanie przedsiębiorstwa [2008, s. 17]. W świetle tych badań nie jest więc odkrywczym stwierdzenie, że zysk postrzegany jest często jako środek do realizacji innych celów, nie stanowi więc celu samego w sobie. Czy jednak na pewno?

Zdaniem Wasilewskiego, który badał zależności między kapitałem obrotowym a zyskiem netto w przedsiębiorstwach rolniczych, przedsiębiorstw tych nie należy traktować w sposób szczególny, ponieważ funkcjonują one w realiach gospodarki pieniężnej [2006, s. 104]. Jest to zbieżne z poglądami autorki, która stoi na stanowisku, że każdy typ działalności cechuje się swoistą specyfiką, jednak nie upoważnia to do wybiórczego (mniej czy bardziej restrykcyjnego w ocenie) traktowania akurat przedsiębiorstw rolniczych. Nie zwalnia to z obowiązku rzetelnej oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw rolniczych, z uwzględnieniem typowych dla ich funkcjonowania uwarunkowań. Fakt prowadzenia działalności rolniczej nie może jednak stanowić swoistej „taryfy ulgowej” dla tej grupy podmiotów. Niezależnie jednak od tego stanowiska nadal aktualna pozostaje wątpliwość co do faktycznego celu prowadzenia działalności rolniczej, a także roli zysku.

Zdaniem zespołu pod kierownictwem Kagana, przedsiębiorstwa ukierunkowane są na realizację zróżnicowanych efektów, jednak przede wszystkim najważniejsza jest maksymalizacja użyteczności gospodarstw domowych [Kagan 2008, s. 15]. Poddają oni również w wątpliwość możliwość traktowania zysku jako celu głównego i jednoznacznego miernika oceny efektów uzyskiwanych przez przedsiębiorców rolnych, a także definiują cel funkcjonowania przedsiębiorstwa rolniczego zorientowanego na przyszłość jako maksymalizację wartości jednostki. Ważne jest jednak dookreślenie, z którego wynika, że wartość

¹ Por. np. Niemczynowicz [2008 s. 184].



przedsiębiorstwa określana jest przez zdolność do generowania zysków, z uwzględnieniem szacunku wszystkich kosztów ponoszonych przez jednostkę (także tych związanych z posiadaniem zasobów) [Kagan 2008, s. 17–18]. Z kolei Felczak i Domańska, powołując się na Dudycza, podają że celem działalności jednostki jest uzyskiwanie ponadprzeciętnego zwrotu z kapitału w długim czasie [2013, s. 95]. Podejście to wydaje się spójne z koncepcją prezentowaną przez Kagana. Felczak i Domańska również stwierdzają, że właściwą formułą oceny wzrostu wartości dla właścicieli jest zysk rezydualny [2013, s. 96]. Zespół Zawadzka, Ardan i Strzelecka [2011, s. 71–81] identyfikuje determinanty wpływające na dochód gospodarstw rolniczych, a także siłę wpływu poszczególnych czynników, z podziałem na typy rolnicze, aby możliwe było uwzględnienie specyfiki poszczególnych grup gospodarstw w generowaniu dochodu. W ocenie autorki, jest to właściwe podejście w związku z heterogenicznością podmiotów funkcjonujących w rolnictwie, a zatem z wielością i różnorodnością czynników kształtujących dochody (czy zyski) w sektorze rolnym. Dodatkowo, niezależnie od tego, czy uznamy zysk za cel sam w sobie, środek do realizacji innych celów, czy też sygnał/opinię o przedsiębiorstwie, kluczowe dla jego poprawy jest rozpoznanie czynników, które go kształtują.

Mironko i Piotrowska-Woroniak [2010, s. 223], opisując problematykę wydzierżawiania gruntów przez rolników pod inwestycje związane z budową elektrowni wiatrowych, podają wprost, że „wszyscy liczą na zyski”, a tym samym wpisują się w ramy klasycznego podejścia do oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw, w tym szczególnym wypadku przedsiębiorstw rolniczych. Z kolei Kita podaje, że właściciele kapitału zwiększają oczekiwania co do stabilności strumieni dywidend [2012, s. 83], a ich źródłem jest przecież zysk, w tym wypadku „stabilny”².

Interesujące stanowisko wyraził Simon, uznając że grupa sprawująca kontrolę w przedsiębiorstwie zorientowana jest głównie na zyski i przetrwanie [2007, s. 174]. Podobne spostrzeżenia niesie analiza studiów literatury w zakresie problematyki wypłaty dywidend. Co prawda nie ma jednoznacznego stanowiska co do pozytywnego wpływu decyzji o podziale zysku i przeznaczeniu go na wypłaty pieniężne dla właścicieli, jednak nadal te decyzje wzbudzają duże emocje i mają często istotny wpływ na notowania spółek akcji tuż po ogłoszeniu decyzji o podziale zysku (efekt sygnalizacji). Zgodnie z poglądami Damodarana, wzrost dywidendy jest sygnałem o dobrej sytuacji spółki, a ogłoszenie o jej zmniejszeniu – sygnalizuje pogorszenie sytuacji finansowej spółki [2007, s. 1039]. Nie oznacza to jednak, że właściciele podejmują każdorazowo decyzje o wypłatach pieniężnych z zysku. Z badań Duraj wynika, że w polskich publicznych spółkach

² Jak pokazują wyniki badań, w przedsiębiorstwach rolniczych także realizowane są wypłaty dywidend (por. Franc-Dąbrowska [2010]).

akcyjnych preferowano tworzenie rezerw na zobowiązania od wypłaty dywidend [2005, s. 38–41]. Z kolei Thaler podnosi wątpliwość, dlaczego w ogóle dywidenda jest wypłacana [2000, s. 265]. Mając na uwadze ten pogląd, można pośrednio wnioskować, że dla właścicieli kapitału pieniężny wymiar zysku – z przeznaczeniem na prywatne cele – nie powinien mieć znaczenia, a więc w wymiarze celu w postaci maksymalizacji zysku (ale wypłacanego w formie pieniężnej dla właścicieli) w ogóle nie powinien on być istotny. Niemczynowicz [2008, s. 189] stwierdził jednak, że w teorii menedżerskiej Williamsona, zarządzający przedsiębiorstwem są ograniczeni koniecznością wypracowania takiego poziomu zysku, aby umożliwił on wypłatę dywidend. Konkludując, można zatem stwierdzić, że zysk stanowi podstawę realizacji innych celów, w tym także w przedsiębiorstwach rolniczych.

Owsiak twierdzi, że kryterium zysku jest coraz mniej znaczące, szczególnie w dużych korporacjach, którymi zarządzają menedżerowie, chociaż dalej twierdzi, że zysk stanowi podstawę egzystencji i rozwoju przedsiębiorstwa, natomiast dochód jest jego niepodważalnym kryterium celu [2002, s. 142–143]. Tak więc ostatecznie ponownie zysk (czy dochód) stanowi kategorię weryfikującą sytuację finansową jednostki.

Jeśli jednak rozpatrywać problem istoty zysku jako celu samego w sobie, lub źródła realizacji innych celów, warto przytoczyć poglądy Bhattacharya [1980, s. 1–24], który wiązał wzrost wypłat dywidendy z potencjalnym wzrostem wartości przedsiębiorstwa w przyszłości. Z tego punktu widzenia można mówić o zysku nie jako celu samym w sobie, ani źródle umożliwiającym realizację innych celów. W opinii autorki, zysk może być także narzędziem (swoistą opinią), które stymuluje (lub hamuje) możliwości wzrostu wartości dla akcjonariuszy. W tym ujęciu warto mieć na uwadze prężnie rozwijające się podejście behawioralne tak ekonomii, jak i w szczególności finansów. Albowiem zysk – może także być różnie postrzegany, w zależności od cech osobowych przedsiębiorcy i okoliczności. Jak słusznie zauważają Śliwa i Hajduk-Popławska, cel przedsiębiorstwa, które jest ukierunkowane na osiągnięcie zysku, może zostać określony jako: maksymalizacja zysku, zadowalający poziom zysku, optymalny zysk przy określonym poziomie ryzyka czy racjonalny zysk w określonych uwarunkowaniach gospodarczych [2007, s. 203]. Czym może być jeszcze zysk? Wydaje się, że może on również stanowić źródło opinii, kształtującej wartość przedsiębiorstwa, nawet wbrew jego rzeczywistej sytuacji finansowej. Tak właśnie dzieje się, jeśli uwzględni się podejście behawioralne w finansach. Perspektywa behawioralna w finansach jest bardzo złożona, w tym miejscu nie będzie szerzej przytaczana – obszernie opisana została np. w pracach: Tyszki [1997], Zielonki [2006], Czerwonki i Gorlewskiego [2008] czy Szyszki [2009]. Tak więc do systematyki Śliwy i Hajduk-Popławskiej należałoby dodać jeszcze zysk w formie opinii, która może stymulować bądź hamować możliwość powiększenia wartości dla właścicieli.

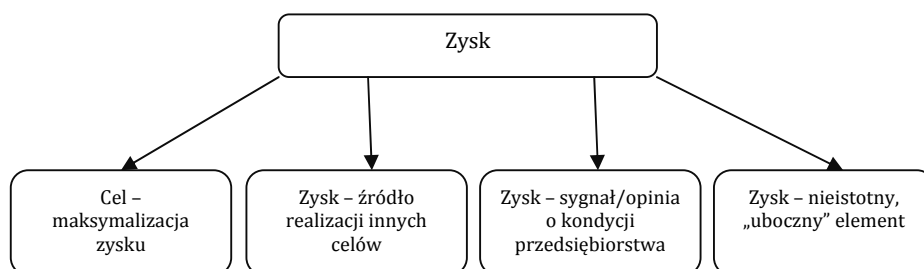


Problematyka wzrostu wartości przedsiębiorstwa jako celu jest ściśle związana z problemem wyboru źródeł finansowania. Liczne badania wskazują na preferencje wielu przedsiębiorców w zakresie finansowania działalności kapitałem własnym, a zatem pozostawianiem wypracowanego zysku w celu zwiększenia jego poziomu. Można w tym miejscu przytoczyć wyniki badań m.in. Baeyens i Manigart [2006, s. 1–47], Daskalakis i Psillaki [2008, s. 87–97].

Niezależnie od tego jak będziemy traktować zysk, jest on na tyle ważny, że istnieją ubezpieczenia utraty zysku (por. np. Kita [2012, s. 81–93]), a zatem niezależnie od tego, czy jest on celem samym w sobie, czy „tylko” źródłem zaspokojenia innych celów, czy nawet opinii, jest to kategoria podstawowa w finansach. Z badań prezentowanych przez Gruszeckiego [1994] wynika, że w finansach i rachunkowości to właśnie zysk jest jedną z tradycyjnych zmiennych objaśnianych (a także składową wielu zmiennych objaśniających) – por. Gruszczyński [2012, np. s. 131, 144, 188].

Interesujące podejście prezentuje Werhahn, który twierdzi, że „zysk wygospodarowany godziwymi środkami jest miarą właściwego działania przedsiębiorcy”, a następnie przywołując słowa Gompers, zauważa, że największym prześpięstwem przedsiębiorcy jest brak zysku (gdyż zysk pozwala na zabezpieczenie bytu przedsiębiorcy, wdrożenie innowacji, a zatem w rezultacie przyczynia się do rozwoju gospodarczego) [2008, s. 16]. Przykładem podmiotu, który nie jest ukierunkowany na zysk – a jego celem jest taka działalność, aby jak najlepiej pokryć ryzyko, a tym samym ograniczać koszty jego finansowania – są towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych [Płonka 2011, s. 398]. W tych podmiotach zysk jest jednak środkiem pozwalającym na zaspokojenie innych potrzeb, w tym np. zapewnienie ochrony ubezpieczeniowej, a zatem zysk ma być środkiem realizacji misji takiego podmiotu względem interesariuszy. Jednocześnie czym większy zysk, tym więcej środków, a więc i korzyści, a więc ostatecznie maksymalizacja zysku jest zjawiskiem pożądanym, choć nie bezwzględnie koniecznym [Płonka 2011, s. 404].

Na rysunku 1 przedstawiono ideowy schemat postrzegania zysku w świetle dokonanego przeglądu literatury.



RYСУNEK 1. Ideowy schemat postrzegania zysku w literaturze przedmiotu

Źródło: Opracowanie własne.

WNIOSKI

Mając na uwadze przytoczone poglądy, dostępne w literaturze przedmiotu, można stwierdzić, że zysk postrzegany jest wieloaspektowo, wielopłaszczyznowo i uznanie go za cel główny prowadzonej działalności gospodarczej czy też źródło realizacji innych celów wcale nie jest jednoznaczne.

Bez wątpienia, można uznać, że część myślicieli stoi na stanowisku, że zysk jest przede wszystkim weryfikatorem sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. A jeśli tak jest, to czym wyższy zysk, tym lepsza sytuacja takiego podmiotu. Pomijając więc modele charakterystyczne dla ekonomii klasycznej i neoklasycznej, i tak można uznać, że w wielu wypadkach celem podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej będzie maksymalizacja korzyści, ale wyrażana wartością zysku netto (lub w bardziej rygorystycznym ujęciu zysku rezydualnego).

Równie popularne – a może nawet bardziej – jest podejście, w którym wynik finansowy netto traktuje się jako potencjalne źródło korzyści dla właścicieli, ale zdefiniowanych w bardzo zróżnicowany sposób i usystematyzowanych hierarchicznie. W świetle koncepcji wzrostu wartości dla właścicieli jest to podejście praktyczne, popularne i powszechne w II połowie XX i na początku XXI wieku. Z takim podejściem nie można się nie zgodzić. Można jednak stwierdzić, że aby cele długookresowe były zrealizowane, musi zostać osiągnięty cel krótkookresowy w postaci maksymalizacji zysku, ewentualnie wypracowania zysku na satysfakcjonującym poziomie (lub takim minimalnym, który umożliwia osiągnięcie innych celów, ważnych dla danego przedsiębiorstwa).

Konsekwencją podejścia, w którym zysk traktowany jest jako czynnik umożliwiający realizację innych celów, jest postrzeganie zysku jako wielkości sygnalizującej sytuację finansową podmiotów gospodarczych. W sytuacji niestabilności rynków kapitałowych i sytuacji makroekonomicznej wielu gospodarek w świecie, takie postrzeganie zysku może być bardzo ważne w perspektywie najbliższych kilku lat. Jest to jednak podejście, które wymaga (a może nawet wymusza) uwzględnienie w postrzeganiu kategorii zysku czynników behawioralnych, a to z kolei wymaga interdyscyplinarnego podejścia do finansów, w tym do szczególnej kategorii, jaką jest zysk.

Można również uznać, że dla części (choć raczej mniejszej) przedsiębiorców zysk jest nieistotną kategorią, którą nie kierują się, podejmując decyzje w przedsiębiorstwie. O ile więc nadal żywa może być dyskusja, czy zysk jest celem, czy tylko środkiem do realizacji celów, o tyle bez wątpienia nadal pozostaje podstawową kategorią wynikową w finansach przedsiębiorstw.

Reasumując, w opinii autorki, postrzeganie zysku jako celu lub środka do realizacji celów nie pozostaje ze sobą w sprzeczności. Zysk bowiem może być kategorią maksymalizowaną (lub przedsiębiorcy mogą dążyć do uzyskania minimalnej, pożądanej krótkookresowo ale niekoniecznie satysfakcjonującej jego wartości)



– szczególnie w krótkim okresie. Zysk również może być kategorią pozwalającą na realizację innych celów – w tym wypadku jego maksymalizacja musiałaby być rozpatrywana długoterminowo (w świetle pożądanej już satysfakcjonującej jego wartości).

Spis literatury

- BAEYENS K., MANIGART S. 2006: Follow on financing of venture capital backed companies: the choice between debt, equity, existing and new investors, Working Paper 6 (362), Faculty of Economics and Business Administration, Ghent University, Ghent.
- BHATTACHARYA S. 1980: Non dissipative Signaling Structures and Dividend Policy, *The Quarterly Journal of Economics* 95 (1), pp. 1–24.
- BLAUG M. 1995: Metodologia ekonomii, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- CZERWONKA M., GORLEWSKI B. 2008: Finanse behawioralne. Zachowania inwestorów i rynku, Wydawnictwo SGH, Warszawa.
- DAMODARAN A. 2007: Finanse korporacyjne. Teoria i praktyka, Helion, Gliwice.
- DASKALAKIS N., PSILLAKI M. 2008: Do country or firm factors explain capital structure? Evidence from SMEs in France and Greece, *Applied Financial Economics* 18, pp. 87–97.
- DURAJ A.N. 2005: Wpływ rezerw na zobowiązania długoterminowe w kształtowaniu polityki dywidend przez publiczne S.A., *Przeгляд Organizacji* 6, s. 38–41.
- FELCZAK T., DOMAŃSKA T. 2013: Zysk rezydualny gospodarstw rolniczych w zależności od kierunków produkcji, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* 760, Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia 59, s. 95–102.
- FRANC-DĄBROWSKA J. 2010: Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarowania zyskiem w przedsiębiorstwach rolniczych, *Rozprawy Naukowe i Monografie* 365, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- GRUSZCZYŃSKI M. 2012: Empiryczne finanse przedsiębiorstw. Mikroekonometria finansowa, Difin, Warszawa.
- GRUSZECKI T. 1994: Uwagi o zasadach maksymalizacji zysku, *Ekonomista* 5, s. 687–701.
- KAGAN A. 2008: Efektywność funkcjonowania wielkoobszarowych gospodarstw rolnych powstałych z majątku Skarbu Państwa po integracji z Unią Europejską, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa.
- KITA M. 2012: Ubezpieczenia utraty zysku jako element programu ubezpieczenia przedsiębiorstwa produkcyjnego, *Copernical Journal of Finance & Accounting* 1, I. 1, s. 81–93.

- MAJEWSKI E., ZIĘTARA W. 1997: System celów w rolniczych gospodarstwach rodzinnych, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 6, s. 29–43.
- MIRONKO S., PIOTROWSKA-WORONIAK J. 2010: Opłacalność pozyskiwania energii elektrycznej przez wykorzystanie energii wiatru, *Civil and Environmental Engineering (Budownictwo i Inżynieria Środowiska)* vol. 1, nr 3, s. 221–228.
- NIEMCZYNOWICZ B. 2008: Menedżerski model przedsiębiorstwa O.E. Williamsona, *Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania* 3, s. 185–193.
- OWSIAK S. 2002: *Podstawy nauki finansów*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- PŁONKA M. 2011: Zasada wzajemności jako przesłanka konkurencyjności w sektorze ubezpieczeń, *Zeszyty Naukowe* 11, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków.
- SIMON H. 2007: *Podjęmowanie decyzji i zarządzanie ludźmi w biznesie i administracji*, Helion, Gliwice.
- SZYSZKA A. 2009: *Finanse behawioralne. Nowe podejście do inwestowania na rynku kapitałowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- ŚLIWA J., HAJDUK-POPŁAWSKA K. 2007: *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- THALER R. 2000: *Ludzki wymiar rynku [w:] Tajniki finansów*, Wydawnictwo K.E. Liber, Warszawa.
- TYSZKA T. 1997: *Psychologia zachowań ekonomicznych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- WASILEWSKI M. 2006: Sytuacja finansowa przedsiębiorstw rolniczych w zależności od relacji kapitału obrotowego do zysku netto, *Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 61, s. 103–116.
- WERHAHN P.H. 2008: *Przedsiębiorca. Jego funkcja ekonomiczna i społeczno-polityczna odpowiedzialność*, Ordo socialis, Wydawnictwo Fundacji ATK, Biuro regionalne Teologii Katolickiej.
- WĘCŁAWSKA D. 2011: *Przedsiębiorca to też człowiek. Rys demograficzny przedsiębiorców działających w Polsce [w:] Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, (red.) A. Brussa, A. Tarnawa, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, s. 56–67.
- ZIELONKA P. 2006: *Behawioralne aspekty inwestowania. Na rynku papierów wartościowych*, CeDeWu.pl, Warszawa.
- ZIĘTARA W. 1987: System celów w państwowych przedsiębiorstwach rolniczych, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 1 (198).
- ZIĘTARA W. 1989: *Plan roczny i koncepcja systemu kontroli jego realizacji w państwowym przedsiębiorstwie rolniczym*, Wydawnictwo SGGW-AR, Warszawa.



PROFIT – A ULTIMATE GOAL OR A MEASURE OF OTHER GOALS IN AGRICULTURAL ENTERPRISES?

Abstract. The paper discusses the perception of profit in agricultural enterprises (and in a broader perspective). The purpose of the research was to determine whether the profits should be treated as a goal in itself, a means to achieve other goals, or as a signal/opinion on the financial situation of the company. It was found that in the literature there is no clear stance on this issue. Moreover, in the author's opinion, different perceptions of profit is not a contradiction, and it can be concluded that there are at least views on this category, which can be recognized as separate, but they can also complement each other.

Key words: profit, agricultural enterprises, enterprises value

BEZPOŚREDNIE WSKAŹNIKI OCENY DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH W POLSCE¹

Anna Wasilewska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Abstrakt. Oceniając działalność innowacyjną przedsiębiorstw przemysłowych, uwzględnia się poziom i strukturę ponoszonych nakładów innowacyjnych, udział przedsiębiorstw innowacyjnych w zakresie innowacji produktowych i procesowych, stopień nowości innowacji oraz udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych w produkcji sprzedanej przedsiębiorstw. Są one określane jako bezpośrednie wskaźniki działalności innowacyjnej. Na ich podstawie podjęto próbę oceny działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce, zatrudniających powyżej 49 pracowników. Największe nakłady na działalność innowacyjną poniesiono w 2008 roku, po czym nastąpiło ich zmniejszenie do poziomu 19 377 mln zł w 2011 roku. Przedsiębiorstwa przemysłowe wykazywały małą aktywność w zakresie samodzielnego tworzenia nowych rozwiązań. Od 76,4 do 84,5% środków wydatkowano na zakup maszyn, urządzeń, budynków i budowli, a jedynie od 8,1 do 14,6% nakładów stanowiły nakłady na działalność B+R. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych miała więc przede wszystkim charakter imitacyjny. W latach 2004–2011 odsetek przedsiębiorstw innowacyjnych zmalał z 42,5 do 35%. Przedsiębiorstwa były bardziej zainteresowane innowacjami w zakresie procesów niż wprowadzaniem zmian w produktach. Dodatkowo, odsetek przedsiębiorstw wprowadzających innowacje w produktach sukcesywnie malał, co miało odzwierciedlenie w malejącym udziale przychodów ze sprzedaży produktów nowych i istotnie ulepszonych w produkcji sprzedanej.

Słowa kluczowe: działalność innowacyjna, przedsiębiorstwa przemysłowe, wydatki na innowacje, innowacje produktowe i procesowe

¹ Praca naukowa finansowana ze środków budżetowych na naukę w latach 2010–2012 jako projekt badawczy MNiSW N N 115 180939.

WSTĘP

Warunki prowadzenia działalności gospodarczej ulegają ciągłym modyfikacjom. Na rynku utrzymują się przedsiębiorstwa zdolne do wprowadzania zmian, które na ogół dotyczą zarówno nowych produktów, technik i technologii, organizacji, jak i relacji z kontrahentami. Skuteczność przedsiębiorców w tym zakresie zależy w dużej mierze od ich kompetencji, umiejętności zarządzania oraz przyjętych strategii. Podstawą rozwoju przedsiębiorstw są działania innowacyjne, polegające na dostarczaniu na rynek coraz bardziej atrakcyjnej oferty.

Innowacyjność poszczególnych podmiotów prowadzących działalność gospodarczą stanowi o poziomie innowacyjności kraju, a ta ma decydujący wpływ na jego bogactwo. Według Portera [2001, s. 191], zamożność krajów nie jest dziedziczna, nie wynika z posiadanych bogactw naturalnych, jego siły roboczej, stóp procentowych ani z wartości jego waluty. Jest ona tworzona, a kryterium stosowanym przy ocenie konkurencyjności na poziomie narodowym jest efektywność, rozumiana jako wartość wytworzonych dóbr na jednostkę pracy lub kapitału. Tak więc poziom życia w danym kraju zależy od efektywności jego firm. A ta może być osiągnięta poprzez nieustanne podwyższanie jakości produktów, doskonalenie technologii oraz w jak najszerszym zakresie innowacyjność.

Monitorowanie procesów innowacyjnych w gospodarce pozwala na ustalenie stanu innowacyjności na poziomie kraju, regionów, branż i indywidualnych podmiotów gospodarczych, na określenie obszarów i zakresu interwencji państwa w ramach polityki innowacyjnej [Łącka 2011, s. 43]. Na ich podstawie dokonuje się oceny skuteczności realizowanych strategii rozwoju, zarówno na poziomie centralnym, jak i regionalnym, oraz doboru właściwych narzędzi wsparcia innowacyjności i transferu technologii. Uzyskane w wyniku badań dane służą do konstruowania wskaźników pozwalających decydentom na znalezienie odpowiedzi na pytania dotyczące działania systemu nauki i techniki, jego wewnętrznej struktury oraz związków z gospodarką, środowiskiem naturalnym i społeczeństwem, a także stopnia, w jakim realizuje on cele stawiane mu przez tych, którzy nim zarządzają, pracują w jego obrębie lub znajdują się w obszarze jego oddziaływania [Kozłowski 2009, s. 3–4].

Innowacyjność w gospodarce można rozpatrywać w dwojakim kontekście – jako innowacyjność przedsiębiorstw oraz jako innowacyjność gospodarki stanowiącej całość [Marciniak 2010, s. 28]. Według Sosnowskiej, Łobejki i Kłopotka [2000, s. 11], wykorzystywane w tym celu mierniki mogą mieć charakter ilościowy lub jakościowy. Wśród wskaźników ilościowych wymieniają np. liczbę nowych produktów czy technologii wdrożonych w danym roku, udział nowych produktów i technologii w wartości rocznej sprzedaży firmy. Charakter jakościowy przyjmują mierniki spełniające kryteria opisowe, np. stopień nowości produktów, odpowiedź na potrzeby odbiorców. Zgodnie z metodologią Oslo (Oslo Manual), działalność

innowacyjną można charakteryzować m.in. na podstawie nakładów ponoszonych na te działania (tzw. wejście w działalność innowacyjnej) oraz sprzedaży wyrobów nowych i zmodernizowanych – efekt działalności [Działalność innowacyjna... 2006]. Mierniki te umożliwiają dokonanie porównań między podmiotami dopiero po ich odniesieniu do podstawy, którą może być wartość sprzedaży lub poziom zatrudnienia.

METODY BADAŃ

Celem opracowania jest przedstawienie bezpośrednich² wskaźników służących do oceny innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych z punktu widzenia gospodarki jako całości. Pomiar jest dokonywany na podstawie badania przedsiębiorstw przemysłowych średnich i dużych za pomocą kwestionariusza „Sprawozdanie o innowacjach w przemyśle” (PNT-02) oraz innowacji w sektorze usług (PNT-02/u). W celu oceny prowadzonej przez nie działalności innowacyjnej analizowane były wyniki osiągnięte przez przedsiębiorstwo w zakresie:

- poziomu i struktury ponoszonych nakładów innowacyjnych,
- udziału przedsiębiorstw innowacyjnych w zakresie innowacji produktowych i procesowych,
- stopnia nowości innowacji,
- udziału przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych w produkcji sprzedanej.

Metodologia pomiaru działalności innowacyjnej została opracowana w latach 90. ubiegłego wieku. Rolę międzynarodowego standardowego podręcznika metodologicznego badań statystycznych działalności innowacyjnej pełni Oslo Manual. W chwili obecnej obowiązuje jego trzecie wydanie [Niedbalska 2008, s. 169]. W artykule wykorzystano dane publikowane przez GUS w Rocznikach

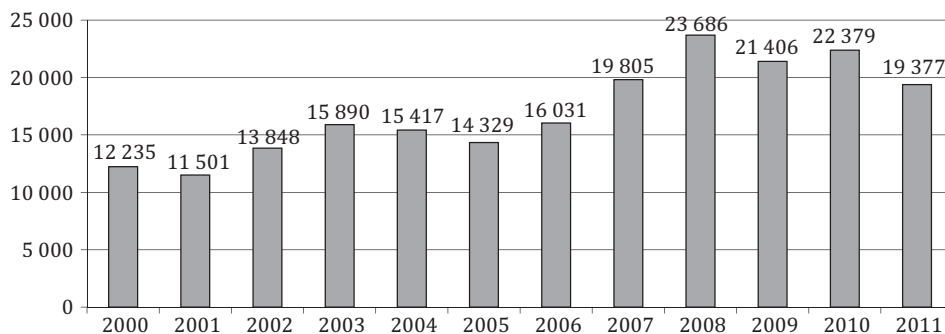
² Istnieją dwie główne grupy wskaźników wykorzystywanych do pomiaru innowacyjności gospodarek [Nowak 2012, s. 153–157]: (1) wskaźniki pośrednie oparte na wielkości nakładów i efektów związanych z działalnością badawczą i rozwojową, które mierzą wyniki działalności wynalazczej. Są to wskaźniki zastępcze oparte na pozytywnym związku pomiędzy poziomem nakładów na B+R oraz produktywnością i rentownością przedsiębiorstw. Badanie opiera się na poziomie nakładów na działalność badawczo-rozwojową, intensywności technologicznej i statystyce patentowej; (2) wskaźniki bezpośrednie oparte na rezultatach innowacji produktowych, procesowych, organizacyjnych i marketingowych. Pomiar ich dokonywany jest według metodologii Oslo, w której obowiązuje podejście podmiotowe, koncentrujące się na aktywności innowacyjnej podmiotów, a nie na samych innowacjach. Rozwiązania innowacyjne są traktowane jako efekt procesu innowacyjnego. Działalność innowacyjna wykracza poza działalność badawczo-rozwojową.



statystycznych przemysłu. Dotyczą one podmiotów gospodarczych, w których zatrudniano powyżej 49 osób, w trzech sekcjach: górnictwo i kopalnictwo, przetwórstwo przemysłowe oraz wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, wodę.

WYNIKI BADAŃ

Jednym z głównych wskaźników służących do oceny innowacyjności przedsiębiorstw są nakłady poniesione na działalność innowacyjną. Na rysunku 1 przedstawiono ich poziom w przedsiębiorstwach przemysłowych.



RYСУNEK 1. Poziom nakładów na działalność innowacyjną w zakresie innowacji produktowych i procesowych (mln zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Roczników statystycznych przemysłu za lata 2000–2010.

Nakłady ponoszone przez przedsiębiorstwa przemysłowe na działalność innowacyjną wykazywały zróżnicowanie. Można wyodrębnić trzy okresy ich wzrostu. Pierwszy okres stanowią lata 2001–2003, w których wzrosły z 11 501 do 15 890 mln zł, drugi – lata 2005–2008, gdy nakłady wzrosły z 14 329 do 23 686 mln zł (o 9 357 mln zł), kolejny – lata 2009–2010, kiedy to po spadku nakładów o 11,8% w stosunku do 2008 roku, w 2010 roku miał miejsce ich wzrost do 22 379 mln zł. Niestety w 2011 roku nakłady na działalność innowacyjną przedsiębiorstw zmalały o 3 002 mln zł, wynosząc 19 377 mln zł.

Środki wydatkowane na działalność innowacyjną były zróżnicowane pod względem poziomu, ale również pod względem rodzajów prowadzonej działalności innowacyjnej, która obejmuje nakłady na:

- prace badawcze i rozwojowe (B+R) związane z opracowywaniem nowych i ulepszonych produktów (innowacji produktowych) i procesów (innowacji procesowych), wykonane przez własne zaplecze rozwojowe (tzw. nakłady wewnętrzne) lub nabyte od innych jednostek (tzw. nakłady zewnętrzne),

- zakup gotowej technologii w postaci dokumentacji i praw (licencji, praw patentowych, ujawnień know-how itp.),
- oprogramowanie (koszty zakupu, doskonalenia i aktualizacji),
- zakup i montaż maszyn i urządzeń oraz budowę, rozbudowę i modernizację budynków służących wdrażaniu innowacji,
- szkolenie personelu związane z działalnością innowacyjną, począwszy od etapu projektowania aż do fazy marketingu; obejmują one zarówno nakłady na nabycie zewnętrznych usług szkoleniowych, jak i nakłady na szkolenie wewnętrzzakładowe (np. koszty kształcenia personelu w zakresie obsługi komputerów związanych z wprowadzanymi innowacjami itp.),
- marketing dotyczący nowych i ulepszonych produktów, czyli wydatki na wstępne badania rynku, testy rynkowe, przystosowanie produktów do wymogów różnych rynków, reklamę itp., z wyłączeniem nakładów na organizację sieci dystrybucyjnych dla nowych produktów,
- pozostałe przygotowania do wprowadzenia innowacji technicznych, obejmujące w szczególności opracowywanie procedur (w tym kontroli jakości), norm, dokumentacji technicznej (specyfikacji), łącznie z testami końcowymi.

W badaniach statystycznych innowacji prowadzonych zgodnie z zaleceniami Oslo Manual przedmiotem obserwacji jest tzw. budżet innowacji, czyli wszelkie wydatki bieżące i inwestycyjne, niezależnie od źródeł finansowania, poniesione w roku sprawozdawczym na wszystkie rodzaje działalności innowacyjnej, na prace zakończone sukcesem (tzn. wdrożeniem innowacji), niezakończone (kontynuowane) i przerwane. Ich strukturę przedstawiono w tabeli 1.

Najwięcej środków w ramach działań innowacyjnych w przedsiębiorstwach przemysłowych wydatkowano na zakup maszyn, urządzeń, budynków i budowli. W zależności od roku środki na ten cel stanowiły od 76,4 do 84,5% wydatków na działalność innowacyjną. Od 8,1 do 14,6% nakładów stanowiły nakłady na działalność B+R. Świadczy to o małej aktywności przedsiębiorstw przemysłowych w zakresie samodzielnego tworzenia nowych rozwiązań. Porównując je z udziałem wydatków inwestycyjnych na zakup maszyn, urządzeń, budynków i budowli, można stwierdzić, że działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych ma przede wszystkim charakter imitacyjny. Najmniej środków przeznaczono na szkolenie personelu i marketing dotyczący nowych lub istotnie ulepszonych produktów (stanowiły od 1,7 do 4,3% nakładów).

W tabeli 2 przedstawiono udział przedsiębiorstw innowacyjnych w zakresie innowacji produktowych i procesowych w przemyśle, w ogólnej liczbie przedsiębiorstw przemysłowych. Wskaźnik ten stanowi jeden z podstawowych wymiarów działalności innowacyjnej i określa poziom innowacyjności przedsiębiorstw w danym kraju.

W latach 2004–2011 odsetek innowacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych zmalał z 42,5 do 35,0%. Spośród nich od 25,2 do 35,9% wprowadziło innowacje



TABELA 1. Struktura nakładów na działalność innowacyjną w przemyśle według rodzajów działalności innowacyjnej (%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Prace badawcze i rozwojowe	12,8	10,2	9,3	12,0	8,1	9,6	9,2	8,1	8,2	10,2	14,6	13,5
Zakup wiedzy ze źródeł zewnętrznych	2,4	1,9	3,0	4,7	3,0	2,4	2,0	1,7	1,1	1,3	4,1	3,5
Nakłady inwestycyjne na maszyny, urządzenia, budynki i budowle	76,4	80,9	82,8	78,1	82,3	82,7	81,7	83,0	84,5	84,0	74,8	77,4
Szkolenie personelu i marketing dotyczący nowych lub istotnie ulepszonych produktów	4,3	3,5	1,7	1,5	3,1	2,3	3,1	3,4	3,4	1,8	2,4	2,6
Pozostałe	4,1	3,5	3,2	3,7	3,5	3,0	4,0	3,8	2,8	2,7	4,1	3,0

Źródło: Roczniki statystyczne przemysłu za lata 2000–2010.

TABELA 2. Przedsiębiorstwa innowacyjne w zakresie innowacji produktowych i procesowych w przemyśle (%)

Lata	Ogółem	Nowe lub istotnie ulepszone produkty	W tym nowe dla rynku	Nowe lub istotnie ulepszone procesy
2004–2006	42,5	29,3	14,3	35,9
2005–2007	36,7	28,0	14,5	25,2
2006–2008	37,7	28,4	17,2	30,1
2007–2009	35,3	25,9	15,1	27,8
2008–2010	35,3	26,0	14,7	27,2
2009–2011	35,0	25,1	14,3	27,3

Źródło: Roczniki statystyczne przemysłu za lata 2000–2010.

w zakresie nowych lub istotnie ulepszonych procesów, w 25,1–29,3% przedsiębiorstw innowacje polegały na wprowadzeniu nowych lub istotnie ulepszonych produktów. W zależności od okresu od 14,3 do 17,2% innowacji dotyczyło produktów nowych dla rynku, w pozostałych przypadkach była to nowość wyłącznie dla przedsiębiorstwa. Innowacje w przedsiębiorstwach przemysłowych dotyczyły bardziej procesów produkcji aniżeli produktów.



Ponieważ z innowacją mamy do czynienia wówczas gdy nowy lub znacząco udoskonalony produkt lub proces zostanie wdrożony w praktyce gospodarczej [Nauka i technika w 2010, 2010, s. 22] efektem wprowadzanych w przedsiębiorstwach innowacji w zakresie produktów nowych i istotnie ulepszonych są zmiany przychodów ze sprzedaży. W tabeli 3 przedstawiono udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych i istotnie ulepszonych w produkcji sprzedanej wyrobów.

TABELA 3. Udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych i istotnie ulepszonych w produkcji sprzedanej wyrobów w przemyśle

Rok	Wyroby wprowadzone na rynek w latach	Udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych i istotnie ulepszonych w produkcji sprzedanej
2000	1998–2000	16,4
2001	1999–2001	18,0
2002	2000–2002	16,7
2003	2001–2003	20,7
2004	2002–2004	20,9
2005	2003–2005	21,8
2006	2004–2006	18,0
2007	2005–2007	14,7
2008	2006–2008	15,8
2009	2007–2009	11,3
2010	2008–2010	12,4
2011	2009–2011	9,7

Źródło: Roczniki statystyczne przemysłu za lata 2000–2010.

W badanym okresie udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych i istotnie ulepszonych w produkcji sprzedanej wynosił od 9,7 do 21,8%. Najlepsze wyniki w tym zakresie przedsiębiorstwa osiągnęły w 2005 roku. Można stwierdzić, że był to rok przełomowy, ponieważ do 2005 roku udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych i istotnie ulepszonych wzrastał, od 2005 roku natomiast stopniowo malał.

WNIOSKI

W artykule przedstawiono bezpośrednie wskaźniki wykorzystywane przy ocenie działalności innowacyjnej przedsiębiorstw. Na ich podstawie podjęto próbę oceny działalności innowacyjnej przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce. Badaniami objęto przedsiębiorstwa, w których zatrudniano powyżej 49 pracowników. Okres badań stanowiły lata 2000–2011.



Przeprowadzone badania upoważniają do sformułowania następujących wniosków:

1. W badanym okresie, w przedsiębiorstwach przemysłowych ponoszone nakłady na działalność innowacyjną wynosiły od 12 235 do 23 686 mln zł. Najwięcej środków w ramach działań innowacyjnych (od 76,4 do 84,5%) wydatkowano na zakup maszyn, urządzeń, budynków i budowli. Jedynie od 8,1 do 14,6% nakładów stanowiły nakłady na działalność B+R. Świadczy to o małej aktywności przedsiębiorstw przemysłowych w zakresie samodzielnego tworzenia nowych rozwiązań. Porównując je z udziałem wydatków inwestycyjnych na zakup maszyn, urządzeń, budynków i budowli, można stwierdzić, że działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych miała przede wszystkim charakter imitacyjny.
2. W latach 2004–2011 odsetek innowacyjnych przedsiębiorstw przemysłowych zmalał z 42,5 do 35%. Spośród nich od 25,2 do 35,9% wprowadziło innowacje w zakresie nowych lub istotnie ulepszonych procesów, w 25,1–29,3% przedsiębiorstw innowacje polegały na wprowadzeniu nowych lub istotnie ulepszonych produktów. W zależności od okresu od 14,3 do 17,2% innowacji dotyczyło produktów nowych dla rynku, w pozostałych przypadkach była to nowość wyłącznie dla przedsiębiorstwa. Innowacje w przedsiębiorstwach przemysłowych dotyczyły bardziej procesów produkcji aniżeli produktów.
3. W badanym okresie udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych i istotnie ulepszonych w produkcji sprzedanej wynosił od 9,7 do 21,8%. Najlepsze wyniki w tym zakresie przedsiębiorstwa osiągnęły w 2005 roku. Można stwierdzić, że był to rok przełomowy, ponieważ do 2005 roku udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych i istotnie ulepszonych wzrastał, od 2005 roku natomiast stopniowo malał.

Spis literatury

Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2002–2004. Informacje i opracowania statystyczne, 2006, Wydawnictwo GUS, Warszawa.

KOZŁOWSKI J. 2009: Statystyka nauki, techniki i innowacji w krajach UE i OECD. Stan i problemy rozwoju, wersja: sierpień 2012, Wydawnictwo MNiSW, Warszawa, http://www.nauka.gov.pl/fileadmin/user_upload/Nauka/Polityka_naukowa_panstwa/Analizy_raporty_statystyki/20120730_Statystyka_nauki_tekniki_i_innowacji_w_krajach_UE_i_OECD.pdf (dostęp: 30.01.2013).

ŁĄCKA I. 2011: Współpraca technologiczna polskich instytucji naukowych i badawczych z przedsiębiorstwami jako czynnik wzrostu innowacyjności polskiej gospodarki, Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie, Szczecin.

MARCINIAK S. 2010: Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki, C.H. Beck, Warszawa. Nauka i technika w 2010 roku, 2010, Wydawnictwo GUS w Szczecinie, Warszawa.



- NIEDBALSKA G. 2008: Statystyka nauki i techniki – nowe idee, projekty, wyzwania, Nauka i Szkolnictwo Wyższe 1 (31), s. 166–169.
- NOWAK P. 2012: Poziom innowacyjności polskiej gospodarki na tle krajów UE, Prace Komisji Geografii Przemysłu 19, Warszawa – Kraków.
- PORTER M.E. 2001: Porter o konkurencji. Konkurencyjna przewaga narodów, PWE, Warszawa.
- Roczniki statystyczne przemysłu za lata 2000–2012, 2013, Wydawnictwo GUS, Warszawa.
- SOSNOWSKA A., ŁOBEJKO S., KŁOPOTEK A. 2000: Zarządzanie firmą innowacyjną, Difin, Warszawa.

DIRECT EVALUATION INDICATORS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISES' ACTIVITY FOR INNOVATIVENESS IN POLAND

Abstract. The level and structure of innovation expenditures, the share of innovative enterprises due to their product and process innovations, the novelty degree of innovation and the share of proceeds of innovative products' sale in total amount of sale are included to the assessment industrial enterprises' innovativeness. They are defined as a direct indicators of innovative activity in economic literature. These indicators were applied in the paper to the evaluation of innovativeness of Polish industrial enterprises, which employed over 49 employees.

The highest expenditures on innovative activity were in 2008. Next, the permanent decline of this expenditures was observed, to the level of PLN19,377 millions in 2011. Industrial enterprises were not too active in searching of the new solutions. The expenditures for purchase of the new machinery, buildings and equipment amounted from 76.4 to 84.5% of total expenditures, while the share of expenditures for research and development amounted from 8.1 to 14.6%. Therefore the innovative activity of Polish enterprises can be defined as an imitation activity. Moreover in the period 2004–2011, the share of innovative enterprises has decreased from 42.5 to 35%. The enterprises were much more interested in process innovations than in product innovations. In addition, the percentage of the enterprises introducing product innovations was decreasing successively. The outcome of this decline was the reduction of proceeds of new and improved product sale in the total amount of sale.

Key words: innovative activity, industrial enterprises, innovation expenditure, product and process innovations



INVESTMENT FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRARIAN SECTOR

Anatoliy Chupis, Kirill Kashenko
Sumy National Agrarian University

Abstract. Theoretical, methodological and practical aspects of the investment trends in the agrarian business to ensure sustainable development of the agrarian sphere have been studied. Essence of the concept 'investment appeal' has been justified and the environmental impact on investment appeal of enterprise has been defined. The relationship between investment appeal and investment potential as economic categories, features of investment attraction in the agrarian business, as well as investment mechanisms to ensure sustainable development of the agrarian sector have been analyzed.

Key words: investment, sustainable development, agriculture, investment appeal

INTRODUCTION

The successful development of the agro-industrial complex of Ukraine is possible only under full activity of the totality of interrelated economic mechanisms. The absence or improper functioning of at least one link in the mechanism of the economic system motion is accompanied by negative macroeconomic changes, deformations in production relations, productive forces etc.

The volume of public investments in agricultural development is still limited, their share is only 2.3% of the total investment in fixed assets. Investment resources of producers should be fixed, that is not less than 2/3 of the total volume of investment from all funding sources. It is estimated that from UAH100 of commercial products 10% should be used for investment in fixed assets.

Internal sources of investment financing are insufficient for expanded reproduction, which is significantly associated with multi-sectoral disparities in

economic relations. The material and technical base of agricultural enterprises is worn by 80–90%. Limited funds allocated from the state budget are used inefficiently. So far mechanisms of state credit support for long-term investment projects have not been developed. Mechanisms of simple reproduction of fixed capital have been violated.

RESEARCH METHODS

Goal of the research is to draw up scientifically grounded proposals for the development of investment appeal of agro-industry to promote sustainable development of the agrarian sector. Implementation of this goal is associated with the solution to the following tasks:

- find out the features and trends of investment in agro-industry, investment mechanisms to ensure sustainable development of the agrarian sector,
- define the essence of the concept ‘investment appeal’ and identify the impact of the environment on the investment appeal of enterprise,
- justify the relationship between investment appeal and investment potential as economic categories.

Object of the research is investment provision of agro-industry under the sustainable development of the agrarian sector.

The following methods were used in the research: analytical, statistical, normative, formalization, observation etc.

RESULTS

Investment provision mechanisms for sustainable development of the agrarian sector

The current stage of the Ukrainian economy development provides for a fundamental change in the investment policy at both macro- and microeconomic levels to ensure more effective functioning of the economy as a whole and in the agrarian sector in particular. That is why there is a need for further theoretical analysis of the main categories associated with investment.

Creation of the effective mechanism of investment provision for the sustainable development of the Ukrainian agrarian sector will give a fillip to the investment processes in agriculture (Figure 1).

Under globalization and European integration, along with the social and economic aspects of the functioning of agro-industrial complex, financial aspects of investment management are of theoretical and practical importance for Ukraine

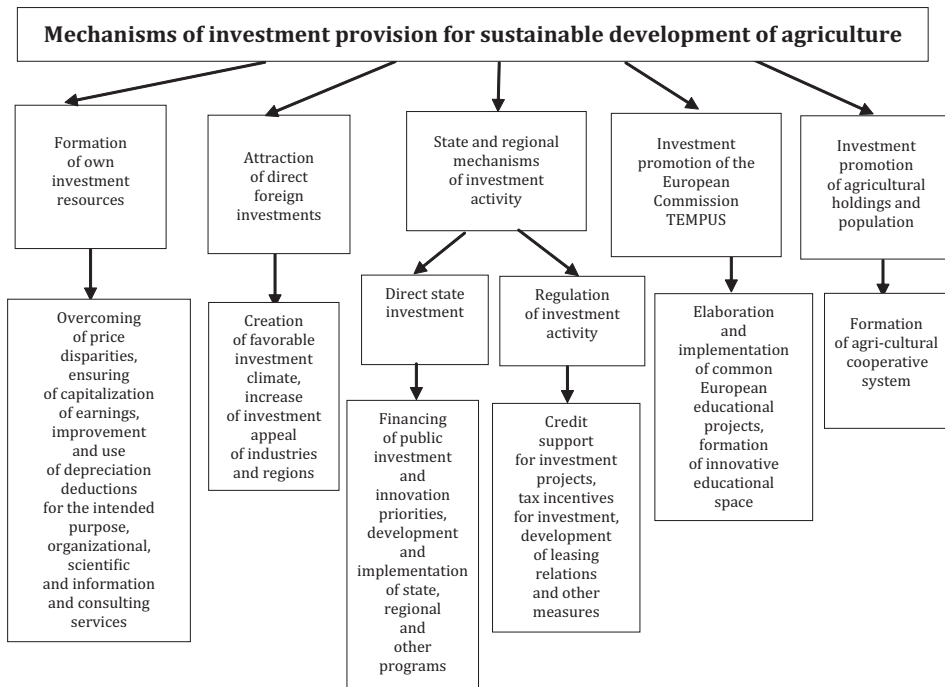


FIGURE 1. Mechanisms of investment provision of agro-industrial complex

Source: Authors' presentation.

in order to increase investment appeal of agro-industrial complex and promote investment activity in the country and the region on the basis of internal and external investment sources mobilization.

Therefore, in order to stimulate investment in agriculture it is essential to restore direct support of public investment priorities in this area. With this purpose one should clarify these priorities taking into account the limited budget funds for these goals, introduce a new mechanism of direct support on the basis of sectoral and special-purpose investment programs, as well as strengthen the role of the executive bodies and local authorities to support mechanisms for attracting investment resources in agriculture from other sectors of the national economy.

In the near future it is essential: to create a public register of foreign investors and a database of potential investment targets; to prepare and introduce the procedure of the development and implementation of state sectoral and special-purpose investment programs in the agrarian sphere to implement national priorities; to develop an automated information system to ensure the efficient search of partners in the sphere of investment, a proper regime of advisory service on law, finance, credit and insurance issues; to simplify the registration procedure associated with the design of the constituent documents, as well as to conclude



agreements with partner countries on mutual investment protection and avoidance of double taxation; to expand opportunities for participation of foreign investors in the privatization of the agrarian sector; to develop and adopt procedure of reimbursement of losses to foreign investors, including lost profit and moral damage, caused as a result of wrongful acts or omissions of public authorities and their officials [Katan 2006, p. 27].

Under current conditions investment is an important part of the development of the national economy and the economy as a whole. Attraction of investments provides scientific and technological progress, rapid economic growth, increase of economic activity of the country, region, enterprise and others.

Regarding the internationalization of investment process, ignorance of international requirements and standards, as well as lack of exact immediate information on specific investment object from the side of potential investor, its investment appeal in particular prevent from realizing the concrete business ideas [Katan and Khoryshko 2010, p. 23].

In the Ukrainian literature investment activity is often defined as 'a set of measures and actions of individuals and legal entities that invest their own funds (in material, financial or other property form) in order to make a profit' [Sadekov and Lysova 2001, p. 38, Stalinskaya 2004, p. 89].

However, the authors do not consider that any activity is possible on the basis of communication. V.G. Fedorenko qualifies investment activity as a 'process of making investments (investing), as well as a set of practical actions on realization of investments' [2004, p. 321]. V.M. Heyets and B.A. Karpinsky have the same opinion on the definition of investment [Karpinsky 2001, p. 141, Heyets 2006, p. 145].

N.O. Tatarenko and A.M. Poruchnik give more extended and refined definition of investment activity, which includes 'a coherent, purposeful activity that lies in the capitalization of property, development and use of investment resources, regulation of the investment processes and international flow of investment and investment products, contribution to appropriate investment climate, and has the purpose to gain profit or specific social effect' [Tatarenko and Poruchnyk 2000, p. 223].

However, the authors consider L.M. Tymoshenko's approach to be the most approximate to the reality in which the author distinguishes two phases of the investment activity and defines it as 'making investments (investing) and a set of practical actions on their implementation' [Katan and Khoryshko 2011, p. 24]. First, the pre-accumulated resources are converted into investments (costs), that is, into objects of investment activity; and then in the production process these investments generate capital gains, describing the realization of investments. This capital gain, in turn, leads to a new consumer value and income or other effect from investment. One of these two phases in investment activity is distinguished

by P. Mass, the representative of the Austrian school of 'marginal utility'. He defines investment as 'an act of investing...', that lies in 'the exchange of today's needs satisfaction with expectations of them in the future with the help of the invested goods'.

In the authors' opinion, in whatever conditions and forms human activity is, whatever structure it takes, it cannot be considered as excluded from social relations. Therefore, we believe that the interpretation of investment activity should be based on the essence of the category 'investment', combining in one degree or another, the productive forces and social relations.

Environmental impact on the investment appeal of an enterprise

Investment and investment appeal are integral components of the capital reproduction process. At the very wide range of use of the term 'investment appeal' in investing activities until recently it has not given a single interpretation.

In a broad sense investment appeal is a fair quantitative and qualitative characteristics of the external and internal environment of potential investment object [Katan and Khoryshko 2010, p. 24].

Although the level of investment appeal largely influences the decision-making process of both investor and the person who requires investment, some scientists-economists offer to consider investment appeal combined with the efficiency of investments and investment activities: 'investment efficiency determines investment appeal and investment appeal in its turn determines investment activities'. As the level of investment efficiency when making investment decisions is crucial for the investor, and the volume of investment and the conditions on which they are provided are very important for the person who seeks to attract them, we can conclude that the investment appeal is the result of the coordination of the participants' interests in the investment process.

Thus, the efficiency of investments should be considered as business income of entity that tends to attract capital. In particular, it includes risk premium and entrepreneurial talent. The efficiency of investment activity is business income of investor. The main differences between these two concepts is that investor is interested in maximum augmentation of its own capital funds at the lowest risk, mainly in the short term (the longer the investment project implementation period, the higher the investor risk). In turn, the person tending to attract investments, first of all, considers them in the long-term. For this person the investment project implementation is just one of the measures to improve competitiveness and resource efficiency. Therefore, to a large extent, the controversial status of the concept 'investment appeal' is explained by the fact that each participant of the investment process interprets and understands investment appeal in his own way. Other complexity of the analysis of investment appeal is associated with the



definition and analysis of the environmental factors that may affect the level of investment appeal. As it is known, the investor makes investment in a specific investment project which is implemented at a specific enterprise. Thus, the financial indicators of the business plan of the project as well as the results of the analysis of financial and economic processes at the enterprise are inseparable for the investor and have the greatest importance in the investment appeal evaluation [Katan and Khoryshko 2010, p. 22]. For this reason, these figures are considered by the majority of financial experts and scientists as the core that forms the investment appeal of enterprise. However, one should not forget that enterprise is the business entity of both a particular state and the world, that is, it is somehow reacts to the political and economic situation in the region, the territory where it operates; performance of the industry, which it represents, the power and dynamism of the market, that sells its products or services. It is important for the investor that the high appeal should be ensured at all stages of the investment decision making: from the choice of the recipient country to determination of the specific investment project and vice versa (Figure 2).

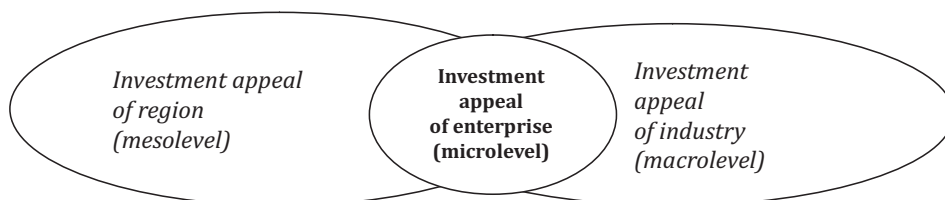


FIGURE 2. Environmental impact on the investment appeal of enterprise

Source: Authors' presentation.

In this regard, most of the researchers believe that investment appeal should be considered as a multilevel system. That is, from this perspective, investment appeal is a combination of subjective and objective conditions that facilitate or impede the investment process at the macro-, meso- and microlevels of the economy.

In many cases the concept 'investment appeal' is used by specialists without definition of the essence [Yastremskay 1999, p. 81], some of them give complex and ambiguous interpretation of this term. The term 'investment appeal' is widely used in the legislation of Ukraine, but its determination is not fixed in any legal document. There are some publications in which investment appeal is associated with the project cost [Ivanov 2006, p. 87]. Other experts understand investment appeal as 'reasonable accurate diagnosis of risk and potential return on investment' [Ivanov 2006, p. 92]. In the international terminology investment appeal in each particular case refers to a set of indicators on the basis of which series of increase are formed [Mayo 1997, p. 384]. In authors' view, this definition does not

reflect the economic essence of this concept, because in this wording it only describes a method by which level of investment appeal is measured. The Belarusian scientists N.A. Rusnak and V.A. Rusnak give brief and clear definition, according to which investment appeal of the object (of the country, region, industry or enterprise) is the feasibility of investing of surplus funds in it [Rusnak and Rusnak 1997, p. 211].

The authors believe 'investment appeal' of enterprise is its ability to attract the respective volume and quality of investment resources, the capacity for simple and expanded reproduction to ensure sustainable development of production under a socially oriented market economy.

Relationship of investment appeal and investment potential

The three interrelated components, such as investment activity, investment appeal and investment potential are involved in the formation and intensification of investment activity (Figure 3).

These three specific substances of the investment activity are interdependent, because among them there is a cause and effect link: on one hand – a high level of investment activity is the result of positive investment appeal, and on the other hand – investment appeal is formed under the influence of investment activity, as well as the interdependence between the investment activity and investment potential.

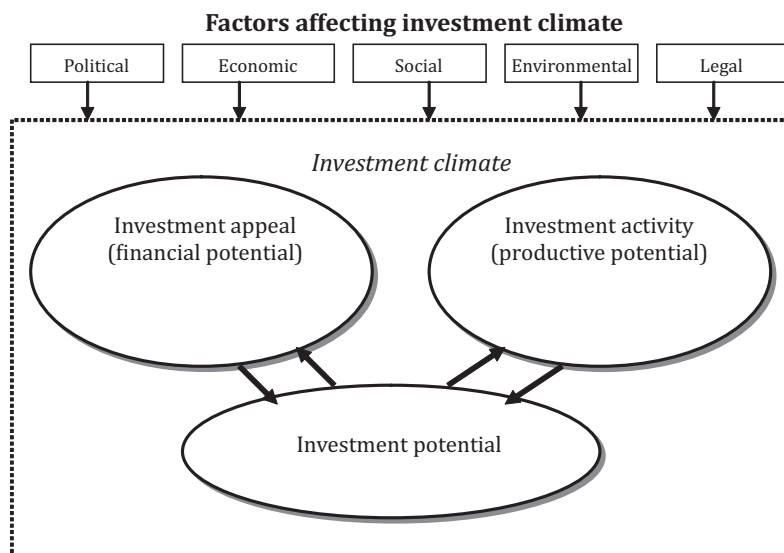


FIGURE 3. The relationship of investment appeal and investment potential

Source: Authors' presentation.

Interestingly, in the present conditions existence of such a connection is recognized by a relatively large group of scientists only by axis 'investment activity – investment appeal' [Tymoshenko 2005, p. 487]. As to the axis 'investment activity – investment potential', the investment potential somehow is believed to be sub-product of investment appeal.

But as with the result of the investor activity, bottom line is a search for subject with the need for investment, which is documented investment appeal, and in fact – investment potential formed and provided for being used [Zatonatska and Osetsyky 2006, p. 39].

Investment appeal and investment potential are the original forms of the interaction between investment interest and investment needs. Given that the investment needs and investment interest are interconnected in a conflict (the desire to reap significant profits with minimal investment, the intention to attract relatively cheap investments), it is the interaction between the investment appeal and investment potential that reveals the internal mechanism of investment activities, which provides investment interest and investment needs with the driving function in production development [Katan and Khoryshko 2011, p. 25].

CONCLUSIONS

Investment appeal and investment potential at the stage of the formation and development of investment activity of the parties – participants of investment activity – are performed not only as an intermediate result, but the stimulus.

Investment activity, as well as investment appeal, is the object of research of many scientists. For sustainable development of production in terms of socially oriented economy the interpretation of investment activity should be based on the essence of the category 'investment', combining in one degree or another, the productive forces and social relations. The economic essence of the concept 'investment appeal of enterprise' should reflect its ability to attract the respective volume and quality of investment resources, the capacity for simple and expanded reproduction.

References

- FEDORENKO V.H. 2004: Investment science, International Academy of Personnel Management, Kyiv.
- HEYETS V.M. 2006: Instability and economic growth, Institute of Economic Projection, Kyiv.
- IVANOV G.P. 2006: Crisis Management: from bankruptcy to financial recovery, Law and Rights (UNITY), Moscow.



- KARPINSKY B.A. 2001: Investment climate in Ukraine, *Finance of Ukraine* 7, pp. 139–149.
- KATAN L.I. 2006: Financial aspects of foreign investment, *Economics and Management* 2–3, pp. 26–30.
- KATAN L.I., KHORYSHKO K.S. 2010: Evaluation of investment appeal of enterprise, *Investment: Practice and Experience* 15, pp. 22–24.
- KATAN L.I., KHORYSHKO K.S. 2011: Investment appeal and activity of the enterprise, *Economic space: Collection of scientific works, PSAAC* 3, pp. 23–28.
- MAYO I. 1997: *Investments: On Introduction*, The Dryden Press, New York.
- RUSNAK N.A., RUSNAK V.A. 1997: *Financial analysis of business entities: reference book*, High School, Minsk.
- SADEKOV A., LYSOVA N. 2001: Investment appeal of enterprises (methodology and methods of assessment), *DonetskSUET, Donetsk*.
- STALINSKAYA Y.V. 2004: Synergetic approach to the assessment of investment appeal of enterprises, *Economic Cybernetics. International Journal* 1–2, pp. 84–90.
- TATARENKO N.O., PORUCHNYK A.M. 2000: *Theory of Investment*, Kyiv National Economic University, Kyiv.
- TYMOSHENKO L.M. 2005: Investments and investing in the socialization of the economy of Ukraine: theory, methodology, prospects, Porogy, Dnipropetrovsk.
- YASTREMSKAY O.M. 1999: Investment in Regional Economy, *Finance of Ukraine* 4, pp. 80–85.
- ZATONATSKA T.H., OSETSKY V.L. 2006: Increase in investment potential of the national economy, *Finance of Ukraine* 7, pp. 38–49.

INWESTYCJE W KSZTAŁTOWANIU ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU ROLNICTWA

Abstrakt. W artykule przedstawiono teoretyczne, metodyczne i praktyczne aspekty inwestowania w przedsiębiorstwach agrobiznesu, w celu zapewnienia zrównoważonego rozwoju sfery agrarnej. Zdefiniowano istotę koncepcji „atrakcyjności inwestycyjnej”. Dokonano analizy zależności między atrakcyjnością inwestycyjną a potencjałem inwestycyjnym jako kategoriami ekonomicznymi, a także zaprezentowano cechy atrakcyjności inwestycyjnej w agrobiznesie oraz mechanizmy inwestycyjne zapewniające zrównoważony rozwój.

Słowa kluczowe: inwestycje, zrównoważony rozwój, rolnictwo, atrakcyjność inwestycyjna



SPOSOBY FINANSOWANIA GOSPODARSTW ROLNICZYCH KORZYSTAJĄCYCH Z DOPLĄT BEZPOŚREDNICH ORAZ REALIZOWANE W NICH NAKŁADY INWESTYCYJNE

Leonard Smolarski

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Abstrakt. W opracowaniu przedstawiono opinie rolników korzystających z dopłat bezpośrednich dotyczące sposobów finansowania indywidualnych gospodarstw rolniczych oraz wydatkowania przez nich środków pieniężnych na inwestycje. Badania przeprowadzono metodą wywiadu bezpośredniego na próbie 80 gospodarstw rolniczych z województwa śląskiego, uczestniczących w PL-FADN. Przeprowadzone badania wykazały, że przed wprowadzeniem dopłat bezpośrednich dla większości rolników, zasadniczym sposobem finansowania gospodarstw rolniczych z obcych źródeł, były kredyty preferencyjne. W okresie korzystania z dopłat bezpośrednich rolnicy ponosili nakłady inwestycyjne głównie na zakup maszyn i urządzeń. Planowane przez nich inwestycje w budynki, budowle oraz maszyny i narzędzia rolnicze będą mieć charakter głównie remontowo-modernizacyjny. Największe zainteresowanie zakupem i dodzierżawieniem ziemi uprawnej przejawiają właściciele gospodarstw dużych, zarówno pod względem powierzchniowym, jak i wielkości ekonomicznej.

Słowa kluczowe: dopłaty bezpośrednie, nakłady inwestycyjne, gospodarstwa rolnicze, finansowanie działalności

WSTĘP

Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej (UE) w 2004 roku rolnictwo i obszary wiejskie zostały objęte wspólną polityką rolną (WPR) oraz wsparciem w ramach różnorodnych unijnych funduszy pomocowych. Za najważniejsze jednak należy uznać dopłaty bezpośrednie, których skala finansowania i zakres oddziaływania w stosunku do właścicieli gospodarstw indywidualnych są największe. W Polsce

wprowadzono uproszczony systemem płatności bezpośrednich (tzw. systemem płatności obszarowych), który polega na wsparciu finansowym dla gospodarstw rolniczych przyznawanym proporcjonalnie do powierzchni uprawy, niezależnie od rodzaju prowadzonej działalności rolniczej¹. 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 potrzeby podwyższania cen dla konsumentów. Polscy rolnicy mogli więc inwestować we własne gospodarstwa, korzystając zarówno ze środków własnych oraz z kredytów i pożyczek, jak i bezzwrotnego kapitału obcego zewnętrznego, tj. dopłat bezpośrednich.

Pieniądze z dopłat bezpośrednich, wykorzystane w działalności produkcyjnej, stały się więc stabilnym źródłem środków finansowych, a zarazem przyczyniły się do zmiany struktury kapitałów w gospodarstwach rolniczych. Nie ma zgodności co do najkorzystniejszej struktury kapitału w finansowaniu działalności przedsiębiorstw. Większy udział kapitału własnego pozwala na ograniczenie ryzyka finansowego i stabilizację działalności gospodarczej [Franc-Dąbrowska 2010, s. 124–130]. Jednakże większy udział kapitału obcego w strukturze źródeł finansowania gospodarstw rolnych pozwala na prowadzenie niezbędnych inwestycji, przyspieszenie zmian strukturalnych prowadzących do poprawy pozycji konkurencyjnej, a także motywuje rolników do rozwoju prowadzonej przez nich działalności [Czudec 2008, s. 103–108]².

Trzeba podkreślić dużą rolę, jaką odgrywały płatności bezpośrednie w strukturze źródeł finansowania gospodarstw rolnych. Chaplin, Gorton, Davidova [2007, s. 361–376] stwierdzają, że uzyskiwane dopłaty stały się istotnym źródłem pozyskiwania kapitału, jednakże nie spowodowały poprawy wiarygodności wypłacalności w ocenie kredytodawców. Dopłaty obszarowe powiększając dochód uzyskany przez rolnika, miały wpływ na podjęte decyzje inwestycyjne. Brak zadłużenia bądź jego mały udział wraz z uzyskanymi dotacjami w gospodarstwach rolnych wpłynęły z kolei na poprawę efektywności gospodarowania,

¹ Ustawa o płatnościach bezpośrednich do gruntów rolnych z 18 grudnia 2003 r., Dz.U. 2004 nr 6, poz. 40; Ustawa o płatnościach do gruntów rolnych i płatności cukrowej z 26 stycznia 2007 r., Dz.U. 2007 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. 2008 nr 44, poz. 262, tekst jednolity Dz.U. 2008 nr 170, poz. 1051.

² Należy nadmienić, że koszty kapitału obcego są zazwyczaj niższe od kosztów kapitału własnego. Koniecznym jest zatem ukształtowanie optymalnej struktury kapitału, która będzie wyrażać takie proporcje kapitału własnego i długu, przy których średni koszt kapitału jest najniższy [Sierpińska, Jachna 2004, s. 289–298]. Franc-Dąbrowska i Kobus [2012, s. 77–89] proponują, aby koszt kapitału własnego traktować jako koszt transakcyjny wynikający z rzadkości dobra, jakim jest kapitał własny, oraz do lepszego wykorzystania tego zasobu, co wiąże się z wykorzystaniem pierwotnej funkcji praw własności.

mimo zrealizowania przez rolników konserwatywnej strategii inwestycyjnej. Wynika to z dość wysokiej rentowności wdrożonych inwestycji [Featherstone, Goodwin 1993, s. 67–71].

O rozwoju podmiotów gospodarczych najbardziej decydują inwestycje. Niezależnie od branży i formy własności przedsiębiorstwa zmuszone są do inwestowania, aby rozwijać działalność, a w niektórych sytuacjach utrzymać ją na dotychczasowym poziomie. Rolnictwo, pomimo że jest specyficznym działem gospodarki narodowej, nie odbiega w tej kwestii od innych działów. Konkurencja innych gospodarstw, rosnące wymagania odbiorców i wciąż rozwierające się nożyce cen zmuszają producentów rolnych do ponoszenia nakładów inwestycyjnych [Mikołajczyk 2010, s. 91–100]. Inwestowanie wymaga jednak zgromadzenia kapitału niezbędnego do pokrycia nakładów, które przyniosą efekt zawsze z pewnym opóźnieniem [Sierpińska, Jachna 2004, s. 324]. Z uwagi na stosunkowo mniej korzystną sytuację dochodową w rolnictwie, gromadzenie środków własnych na cele inwestycyjne w gospodarstwach rolniczych jest trudne. Istotną zmianę w tym względzie przyniosło wprowadzenie systemu płatności bezpośrednich. Dopłaty zwiększyły zdolność akumulacji środków na inwestycje dla części gospodarstw średnich i dużych. Rolnicy inwestując więcej środków własnych w gospodarstwo, chętniej współfinansują działalność kapitałem obcym³.

METODY BADAŃ

Celem badań było poznanie opinii rolników dotyczących sposobów finansowania indywidualnych gospodarstw rolniczych korzystających z dopłat bezpośrednich oraz wydatkowania w nich środków pieniężnych na inwestycje.

Dobór gospodarstw do badań był celowy. Wybrano 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

³ Problem szacowania niezbędnych inwestycji w gospodarstwie, wiąże się ze zróżnicowanymi wymaganiami kapitałowymi w poszczególnych typach produkcji rolnej, kształtowany przez ich współzależny charakter posiadanych składników majątku [Reid, Bradford 1987, s. 64–77]. Zróżnicowany rozwój rynków kapitałowych w krajach europejskich przyczynił się do dywersyfikacji poziomu rozwoju rolnictwa oraz dostępności do zewnętrznych źródeł finansowania w tym sektorze gospodarki [Catherine, Phimister 2002, s. 1115–1129], kształtując tym samym strategię finansowania przyjęte przez rolników.



Badawczy (IERiGŻ-PIB)⁴. Obiekty znajdujące się w polu obserwacji Polskiego FADN, są 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, liczy obecnie 11 191 gospodarstw reprezentujących obszar całego kraju. W tej liczbie znalazło się 1426 gospodarstw z „Regionu 800 – Małopolska i Pogórze”, w którym klasyfikuje się 301 badanych gospodarstw z terenu województwa śląskiego. Spośród nich dokonano wyboru 80 gospodarstw, w których przeprowadzono badania z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu. Wyboru tych gospodarstw dokonano w sposób celowy, zgodnie z zaleceniami dotyczącymi minimalnej liczebności próby wybranej celowo, tj. 20–30% całej populacji⁵. Najważniejszym czynnikiem przy wyborze tej próby było odzwierciedlenie proporcji całej populacji gospodarstw prowadzących książki rachunkowości FADN w województwie śląskim i przeniesienie jej na wybrane gospodarstwa w zakresie liczebności w poszczególnych klasach wielkości ekonomicznej, typu rolniczego i powierzchni użytków rolnych (UR). Istotnym czynnikiem przy wyborze próby było również przestrzenne i równomierne usytuowanie gospodarstw z poszczególnych klas na terenie całego województwa, uwzględniając przy tym podział województwa śląskiego na subregiony. Ważnym kryterium wyboru gospodarstw było także uzyskanie zgody rolników na uczestnictwo w badaniach z wykorzystaniem kwestionariusza wywiadu i udostępnienia danych dla celów naukowo-badawczych. Warunkiem zasadniczym utworzenia tej grupy gospodarstw było składanie przez ich użytkowników wniosków o płatności obszarowe. Przy wyborze gospodarstw zastosowano zatem metodę doboru kwotowego (proporcjonalnego). Badania przeprowadzono w 2009 roku. Metodą badań był wywiad bezpośredni z właścicielami gospodarstw rolniczych z terenu województwa śląskiego. Na zadawane pytania rolnicy mogli udzielić więcej niż jedną odpowiedź.

Województwo śląskie zostało wybrane z uwagi na specyficzny charakter tego regionu, w którym 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. Dużo gospodarstw położonych jest na terenach miast i gmin miejsko-wiejskich.

⁴ Ustawa o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych z 29 listopada 2000 r., Dz.U. 2001 nr 3, poz. 20.

⁵ Szczegółowy opis metod doboru próby znajduje się w opracowaniu: B. Klepacki 1984: Wybór próby w badaniach ekonomiczno-rolniczych, Wydawnictwo SGGW-AR, Warszawa, s. 1–20.

Gospodarstwa rolne podzielono według kryterium typu rolniczego, powierzchni użytków rolnych (UR) oraz wielkości ekonomicznej (ESU)⁶. W ramach typu rolniczego analizowano gospodarstwa w następujących grupach: uprawy polowe, zwierzęta żywione w systemie wypasowym (razem z krowami mlecznymi), zwierzęta ziarnożerne oraz mieszane. Natomiast ze względu na powierzchnię UR wydzielono cztery grupy obszarowe: małe (< 10 ha), średnio małe (10–20 ha), średnio duże (20–30 ha) oraz duże (> 30 ha). Gospodarstwa grupowano również według wielkości ekonomicznej, określanej sumą standardowych nadwyżek bezpośrednich⁷ wszystkich rodzajów działalności występujących w gospodarstwie rolniczym. Wielkość ekonomiczna była mierzona w jednostkach ESU (1 ESU = 1200 euro). Gospodarstwa pogrupowano według następujących klas wielkości ekonomicznej: małe (2–8 ESU), średnio małe (8–16 ESU), średnio duże (16–40 ESU) oraz duże (> 40 ESU).

WYNIKI BADAŃ

W tabeli 1 przedstawiono sposoby finansowania gospodarstw rolnych z obcych źródeł w okresie sprzed otrzymywania wsparcia z tytułu dopłat oraz w czasie otrzymywania dopłat bezpośrednich. Najwięcej (średnio 68%) badanych korzystało z kredytów preferencyjnych. W grupie gospodarstw 16–40 ESU skorzystało z nich 81% rolników, a nieznacznie mniej w tych powyżej 40 ESU (71%). Rolnicy z gospodarstw obszarowo największych (> 30 ha) również w sposób znaczący wykorzystywali ten sposób dofinansowania (78%). W związku z tym, że była to wtedy najbardziej dostępna forma pomocy, 56% gospodarstw małych (< 10 ha) pozyskało takie środki. Zdaniem 63% właścicieli gospodarstw o typie uprawy polowe, kredyty preferencyjne były najlepszym sposobem finansowania gospodarstw, a rolnicy z gospodarstw o typie zwierzęta wypasowe takiej odpowiedzi udzielili w 71%. Z kredytów w rachunku bieżącym korzystało średnio 21% rolników, głównie z gospodarstw powyżej 30 ha (34%), w grupie 8–16 ESU (31%) oraz o typie uprawy polowe – także 31%. Z pożyczek prywatnych oraz od rodziny bądź znajomych korzystało średnio 16% rolników. Najmniej liczna okazała się grupa

⁶ ESU (ang. european size unit) – europejska jednostka wielkości.

⁷ Standardowa nadwyżka bezpośrednia jest nadwyżką wartości produkcji danej działalności rolniczej nad wartością kosztów bezpośrednich w przeciętnych dla danego regionu warunkach produkcji. W celu wyeliminowania wpływu zmian w produkcji (np. wywołanych złą pogodą) lub cen produktów i środków produkcji, do obliczeń przyjmowane są średnie z trzech lat odpowiedniego okresu, na podstawie uśrednionych danych rocznych z danego regionu. Z tego właśnie powodu pojęcie nadwyżki bezpośredniej zostało uzupełnione terminem „standardowa” [Bocian, Malanowska 2012, s. 8].



TABELA 1. Finansowanie gospodarstw rolnych z obcych źródeł przed otrzymaniem wsparcia z tytułu dopłat bezpośrednich i obecnie

Treść kwestionariusza	Udział opinii rolników w zależności od (% ^a)												Średnio
	powierzchni UR (ha)				typu rolniczego ^b				wielkości ekonomicznej (ESU)				
	< 10	10-20	20-30	> 30	1	4	5	7 i 8	2-8	8-16	16-40	> 40	
1. Z jakich obcych źródeł finansowania korzystał/a Pan/i przed otrzymaniem wsparcia finansowego w postaci dopłat bezpośrednich?													
a) nie korzystałem z żadnych	33	27	27	7	0	14	8	30	33	17	8	14	18
b) z komercyjnych kredytów bankowych	33	7	7	7	19	7	31	0	17	3	8	29	10
c) z komercyjnych kredytów zaciągniętych w innych instytucjach niż bank	0	0	0	2	0	0	8	0	0	0	4	0	1
d) z prywatnych pożyczek	0	0	0	5	0	0	0	5	6	3	0	0	3
e) z kredytów preferencyjnych	56	60	53	78	63	71	69	68	50	66	81	71	68
f) z kredytów w rachunku bieżącym	11	0	13	34	31	0	23	24	6	31	23	14	21
g) z pożyczek od rodziny, bądź znajomych	11	20	13	10	19	21	23	3	6	17	15	0	13
h) inne odpowiedzi	11	7	13	0	13	7	0	3	11	7	0	0	5
2. Z jakich obcych źródeł finansowania korzysta Pan/i teraz?													
a) nie korzystam z żadnych	44	40	40	20	13	21	31	41	56	24	23	14	30
b) z komercyjnych kredytów bankowych	11	0	0	10	0	0	15	8	0	10	4	14	6
c) z prywatnych pożyczek	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
d) z kredytów preferencyjnych	33	40	53	63	75	50	38	51	33	62	54	71	54
e) z kredytów w rachunku bieżącym	0	0	14	34	25	7	15	24	0	24	23	43	20
f) z pożyczek od rodziny, bądź znajomych	11	20	7	10	13	21	8	8	6	14	12	14	11
g) inne odpowiedzi	22	7	0	2	6	14	0	3	17	0	0	14	5

^a Łączna liczba odpowiedzi na wszystkie pytania może być większa (lub mniejsza) od 100%, ponieważ badani rolnicy mogli wskazać więcej niż jedną odpowiedź. Udział opinii rolników wyrażony jest więc w % wskazań.

^b Oznaczenia numeryczne typów rolniczych gospodarstw zgodne z Polskim FADN: uprawy polowe (1), zwierzęta żywione w systemie wypasowym razem z krowami mlecznymi (4), zwierzęta ziarnożerne (5), mieszane (7 i 8).

Źródło: Opracowanie własne.

rolników korzystająca z komercyjnych kredytów bankowych, bo stanowiła 10% wskazań, a wśród nich 33% to prowadzący gospodarstwa o powierzchni poniżej 10 ha. Były to jednak w większości gospodarstwa, których wielkość ekonomiczna przekraczała 40 ESU (29%) oraz o typie zwierzęta ziarnożerne (31%), a więc o intensywnym sposobie gospodarowania. Z obcych źródeł finansowania nie skorzystało 18% rolników.

W okresie korzystania z dopłat bezpośrednich zmniejszył się udział wykorzystania kredytów preferencyjnych, gdyż takich wskazań udzieliło średnio 54%. Zmieniły się również proporcje wykorzystania tej formy pomocy w poszczególnych grupach rolników. Najwięcej rolników (75%) jest wspierana z tego tytułu w gospodarstwach o typie uprawy polowe, co potwierdza fakt wykorzystywania przez te gospodarstwa w znacznym stopniu preferencyjnych kredytów nawozowych. Nie zmienił się udział wsparcia kredytami preferencyjnymi w grupie gospodarstw powyżej 40 ESU (71% wskazań), w gospodarstwach największych obszarowo (> 30 ha) natomiast udział korzystania z tych kredytów nieznacznie zmniejszył się (63% wskazań). Rolnicy z gospodarstw najmniejszych ograniczyli zainteresowanie kredytami preferencyjnymi – zarówno w grupie poniżej 10 ha, jak i w gospodarstwach 2–8 ESU korzysta z tej formy 33% rolników. Potwierdza to fakt, że środki finansowe z płatności bezpośrednich spowodowały zmniejszenie korzystania z innych form wsparcia w tej grupie gospodarstw. Średnio 30% rolników nie korzysta z obcych źródeł finansowania, a rodzina bądź znajomi pomagają badanych rolników pożyczkami w 11%. Z bankowych kredytów komercyjnych korzysta średnio 6% rolników, a najczęściej wskazań w tym zakresie (14%) dokonano w gospodarstwach powyżej 40 ESU. Przeciętne wykorzystanie kredytów w rachunku bieżącym prawie nie uległo zmianie i wynosi 20%, z tej formy wsparcia natomiast nie korzystają rolnicy z gospodarstw obszarowo małych (< 20 ha) oraz z tych w przedziale 2–8 ESU.

W okresie korzystania z dopłat bezpośrednich rolnicy ponosili nakłady inwestycyjne głównie na zakup maszyn i urządzeń (tab. 2). Zdaniem 80% rolników, na ten cel przeznaczali oni środki finansowe. W następnej kolejności inwestowali w ulepszanie (modernizację) istniejących obiektów w gospodarstwie (46%) oraz w zakup środków do transportu (30%) i ziemi (23%). Dokonywano także zakupu materiałów budowlanych (15%) i zwierząt hodowlanych (13%). Najmniej środków wydawano na budowę budynków (6%) i ich zakup (3%). Pomimo otrzymywania płatności bezpośrednich, w opinii 3% badanych nie poczyniono żadnych inwestycji w gospodarstwie w ciągu ostatnich 4 lat.

Najwięcej środków na zakup maszyn i urządzeń przeznaczyci rolnicy w grupie gospodarstw 16–40 ESU (96% wskazań) oraz w gospodarstwach powyżej 30 ha (95% wskazań). Nieznacznie mniej środków na ten cel przeznaczano w gospodarstwach powyżej 40 ESU (86% wskazań) i w tych z przedziału obszarowego 20–30 ha (80% wskazań). Według opinii 50–67% rolników z gospodarstw



TABELA 2. Nakłady inwestycyjne realizowane w okresie korzystania z dopłat bezpośrednich

Treść kwestionariusza	Udział opinii rolników w zależności od (%)												Średnio
	powierzchni UR (ha)				typu rolniczego				wielkości ekonomicznej (ESU)				
	< 10	10-20	20-30	> 30	1	4	5	7 i 8	2-8	8-16	16-40	> 40	
1. Proszę zaznaczyć na jaki cel w ciągu ostatnich 4 lat zostały poniesione nakłady inwestycyjne w Pana/i gospodarstwie?													
a) zakup ziemi	11	13	7	34	44	21	15	16	11	14	38	29	23
b) zakup maszyn i urządzeń	67	47	80	95	81	79	92	76	50	83	96	86	80
c) zakup budynków i budowli	0	0	0	5	0	0	8	3	0	0	4	14	3
d) zakup środków transportu	11	7	40	39	44	7	15	38	11	38	27	57	30
e) zakup zwierząt hodowlanych	11	27	0	12	6	7	23	14	28	3	15	0	13
f) zakup materiałów budowlanych	0	13	7	22	6	14	0	24	6	21	15	14	15
g) budowa budynków	0	0	13	7	0	7	8	8	0	7	12	0	6
h) ulepszenie (modernizacja) istniejących obiektów w gospodarstwie	67	60	60	32	25	50	54	51	39	59	38	43	46
i) inne odpowiedzi	22	7	0	5	6	14	0	5	17	3	4	0	6
j) nie poczyniłem/am żadnych inwestycji w gospodarstwie w ciągu ostatnich 4 lat	11	7	0	0	0	7	0	3	11	0	0	0	3
2. Jak finansował/a Pan/i nakłady inwestycyjne realizowane w ciągu ostatnich 4 lat?													
a) środkami własnymi	78	80	80	75	63	64	85	86	72	76	81	86	78
b) środkami pochodzącymi z dopłat bezpośrednich	11	67	40	41	50	57	15	43	44	38	50	29	43
c) środkami pochodzącymi z innych programów pomocowych i dotacji	44	33	20	20	31	21	23	24	44	17	19	29	25
d) komercyjnym kredytem krótkoterminowym zaciągniętym w banku	0	13	0	15	13	14	0	11	11	10	4	29	10
e) komercyjnym kredytem długoterminowym zaciągniętym w banku	0	0	0	7	13	0	0	3	0	3	4	14	4
f) preferencyjnym kredytem krótkoterminowym	11	7	20	22	19	7	23	19	6	24	19	14	18
g) częściowo środkami własnymi i głównie komercyjnym kredytem długoterminowym zaciągniętym w banku	0	0	7	2	0	0	8	3	0	3	4	0	3
h) głównie środkami własnymi i częściowo komercyjnym kredytem długoterminowym zaciągniętym w banku	0	7	0	10	6	14	8	3	6	3	12	0	6
i) pożyczką od rodziny bądź znajomych	11	0	0	7	6	0	15	3	0	3	12	0	5
j) leasingiem	0	0	0	7	6	7	0	3	0	0	4	29	4
k) inne odpowiedzi	33	20	13	22	19	43	23	14	17	21	23	29	21

Źródło: Opracowanie własne.

najmniejszych (2–8 ESU i poniżej 10 ha), środki finansowe wydawano na maszyny i urządzenia. Wśród prowadzących gospodarstwa o typie zwierzęta ziarnożerne takich odpowiedzi udzieliło 92% rolników, a w grupie o typie upraw polowych stanowiło to 81%. Nieco mniej rolników wyraziło taką opinię w gospodarstwach o typie zwierzęta wypasowe (79%) i w tych o typie mieszanym (76%).

Rolnicy z gospodarstw najmniejszych obszarowo (< 10 ha) dokonują w nich najwięcej ulepszeń i modernizacji istniejących obiektów (67%), z gospodarstw największych zaś taką opinię wyraziło tylko 32% badanych. W gospodarstwach wydzielonych ze względu na wielkość ekonomiczną zakres tak udzielonej odpowiedzi kształtował się w granicach od 39% dla 2–8 ESU do 59% dla 8–16 ESU. Najmniej ulepszeń i modernizacji dokonuje się w gospodarstwach o typie uprawy polowe (25%), w pozostałych typach 50–54% rolników opowiedziało się za ich wykonywaniem. Wydaje się to zrozumiałe, ponieważ utrzymanie obiektów inwentarskich jest znacznie bardziej kosztochłonne niż magazynów i pomieszczeń do produkcji roślinnej.

W dużych gospodarstwach skala zakupów środków transportu była największa. Za ich realizacją w gospodarstwach powyżej 40 ESU opowiedziało się 57% rolników, a w grupach gospodarstw powyżej 20 ha stanowiło to prawie 40%.

Opinię taką podzielali szczególnie rolnicy kierujący gospodarstwami o typie uprawy polowe (44%). Potwierdza się więc, że właśnie ten typ produkcji wymaga zastosowania dużej różnorodności maszyn rolniczych, przydatnych do wykonywania wielu zabiegów agrotechnicznych. W gospodarstwach o typie zwierzęta wypasowe zakupuje się najmniej środków do transportu (7% wskazań). Może to wynikać z faktu, że gospodarując na trwałych użytkach zielonych, rolnicy rzadziej wymieniają środki transportu na nowe, gdyż zmiany technologiczne w uprawie łąk i pastwisk nie są tak duże jak w przypadku upraw polowych.

W okresie korzystania z dopłat bezpośrednich rolnicy dokonywali zakupu ziemi – średnio 23% rolników wskazało, że środki inwestycyjne przeznacza na ten cel. Przeważały w tym gospodarstwa największe (> 30 ha i > 16 ESU), a udział każdej z tych grup wynosił około 30%. Najmniejsza akceptacja dla tej odpowiedzi (11%) wystąpiła wśród rolników z grupy gospodarstw w przedziale obszarowym 20–30 ha. Można więc założyć, że udział tej grupy w strukturze gospodarstw rolnych nie ulegnie zbyt szybkiej zmianie. W opinii rolników z gospodarstw poniżej 10 ha, nie zakupuje się w ogóle materiałów budowlanych oraz nie buduje się nowych budynków inwentarskich. W nowe budynki nie inwestują też rolnicy z najmniejszej pod względem wielkości ekonomicznej grupy.

W większości rolnicy finansowali nakłady inwestycyjne ze środków własnych (średnio 78% wskazań) i nie było znaczących odchyień w poszczególnych grupach gospodarstw. Średnio 43% rolników angażowało w tym celu środki pochodzące z płatności bezpośrednich, lecz najmniej środków z tego tytułu (11%)



przeznaczali rolnicy z grupy gospodarstw o powierzchni poniżej 10 ha. W strukturze wydatków na finansowanie nakładów inwestycyjnych 25% rolników wskazało na wykorzystanie środków finansowych pochodzących z innych programów pomocowych i dotacji. Badani wskazali również na korzystanie z krótkoterminowych kredytów bankowych preferencyjnych (18%) i komercyjnych (10%). Tylko 4% rolników z największych gospodarstw opowiedziało się za zaciąganiem w bankach długoterminowych kredytów komercyjnych. Z tego w 14% były to gospodarstwa powyżej 40 ESU, w 7% powyżej 30 ha i w 13% gospodarstwa typie rolniczym uprawy polowe. Właściciele gospodarstw najmniejszych nie korzystali z tego typu usługi bankowej, a także nie wykorzystywali formy leasingu, który był stosowany w przypadku 4% badanych i to przeważnie w gospodarstwach największych (> 40 ESU).

W tabeli 3 przedstawiono odpowiedzi rolników dotyczące planowanych przez nich w przyszłości inwestycji w budynki i budowle gospodarskie oraz maszyny rolnicze. Średnio 66% z nich zamierza modernizować i rozbudowywać istniejące już obiekty gospodarskie. Najwięcej takich wskazań było w grupie rolników z gospodarstw o powierzchni 10–20 ha (87%), w tych o typie uprawy polowe (76%) i 16–40 ESU (69%). Budowę całkowicie nowych obiektów gospodarskich planuje średnio 9% rolników. Opinię taką w szczególności podzielali rolnicy z gospodarstw powyżej 20 ha (13%), powyżej 16 ESU (15%) oraz w tych typach uprawy polowe (19%) i zwierzęta wypasowe (14%). Badani stwierdzili, że modernizacja starych i budowa nowych obiektów dotyczyć będzie głównie obór (28% wskazań) oraz chlewni i tuczarni (25% wskazań).

Odpowiedzi rolników dotyczące planowanej strategii wykorzystania maszyn i narzędzi rolniczych w gospodarstwach były stosunkowo zróżnicowane. Średnio 65% z nich chce ją realizować poprzez naprawę i remont dotychczas posiadanych maszyn, urządzeń i narzędzi rolniczych lub środków transportu. Zakupu nowych maszyn, urządzeń i narzędzi lub środków transportu planuje dokonać średnio 41% badanych, a z używanych chciałoby skorzystać 20%. Jest też grupa 11% rolników, która gotowa jest skorzystać z usług mechanizacyjnych innych osób lub wyspecjalizowanych w tym jednostek.

Tabela 4 przedstawia planowanie zakupu i dodzierżawienia ziemi uprawnej. Zakup ziemi w przyszłości planuje 34% rolników, a średnio 31% stwierdziło, że nie ma takiego zamiaru. Udział odpowiedzi badanych, którzy jeszcze nie byli zdecydowani, czy zakupią ziemię w przyszłości, stanowił 35%. Największe zainteresowanie zakupem ziemi przejawiali właściciele gospodarstw dużych (> 40 ESU – 57% wskazań i > 20 ha – 40% wskazań) oraz w tych o typie uprawy polowe (56% wskazań). Tylko rolnicy z grupy gospodarstw poniżej 10 ha nie byli zainteresowani zakupem ziemi. Dla 19% rolników zasadniczą przyczyną podjęcia decyzji o zakupie ziemi jest konieczność zwiększenia powierzchni UR do produkcji roślinnej, a dla 10% – potrzeba zintensyfikowania produkcji

TABELA 3. Planowane inwestycje w budynki i budowle gospodarskie oraz maszyny rolnicze

Treść kwestionariusza	Udział opinii rolników w zależności od (%)												Średnio
	powierzchni UR (ha)				typu rolniczego				wielkości ekonomicznej (ESU)				
	< 10	10-20	20-30	> 30	1	4	5	7 i 8	2-8	8-16	16-40	> 40	
1. W jaki sposób będzie Pan/i inwestować w budynki i budowle gospodarskie?													
a) poprzez budowę całkowicie nowych obiektów gospodarskich	0	0	13	12	19	14	8	3	0	7	15	14	9
b) poprzez rozbudowę istniejących obiektów gospodarskich	0	7	7	7	13	7	8	3	0	14	4	0	6
c) poprzez modernizację istniejących obiektów gospodarskich	44	80	53	59	63	64	54	59	67	55	65	43	60
d) nie będą prowadzone żadne prace w tym zakresie	56	20	27	22	25	21	23	30	28	28	19	43	26
e) inne odpowiedzi	0	0	0	7	0	0	8	5	6	3	4	0	4
Jeśli zaznaczył Pan/i odpowiedź a), b) lub c) to jakiego rodzaju będą to obiekty:													
a) obora	11	40	20	29	13	50	8	32	33	28	27	14	28
b) chlewnia (tuczarnia)	11	27	40	22	19	7	46	27	22	31	19	29	25
c) stodoła	11	13	0	10	0	14	8	11	17	0	12	14	9
d) garaż	11	13	7	12	19	14	0	11	11	3	19	14	11
e) magazyn	11	0	7	15	25	7	0	8	11	7	12	14	10
f) silos zbożowy	0	20	13	12	19	14	8	11	17	14	8	14	13
g) silos kiszonkowy	0	7	0	2	0	14	0	0	0	3	4	0	3
h) płyta gnojowa	0	7	0	5	0	7	0	5	6	3	4	0	4
i) inne odpowiedzi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Jak zamierza Pan/i realizować w gospodarstwie strategię wykorzystania maszyn i narzędzi rolniczych?													
a) zakup nowych maszyn, urządzeń i narzędzi rolniczych lub środków transportu	33	20	40	51	50	29	38	43	22	52	35	71	41
b) zakup używanych maszyn, urządzeń i narzędzi rolniczych lub środków transportu	0	20	13	27	19	14	15	24	22	21	19	14	20
c) naprawa i remont dotychczas posiadanych maszyn, urządzeń i narzędzi rolniczych lub środków transportu	78	80	67	56	50	79	46	73	83	62	62	43	65
d) korzystanie z usług mechanicznych innych osób lub wyspecjalizowanych jednostek	0	27	7	10	19	29	8	3	17	14	8	0	11
e) inne odpowiedzi	0	0	13	2	6	0	15	0	0	3	8	0	4

Źródło: Opracowanie własne.

TABELA 4. Planowanie zakupu i dzierżawienia ziemi uprawnej

Treść kwestionariusza	Udział opinii rolników w zależności od (%)												Średnio
	powierzchni UR (ha)				typu rolniczego				wielkości ekonomicznej (ESU)				
	< 10	10-20	20-30	> 30	1	4	5	7 i 8	2-8	8-16	16-40	> 40	
1. Czy bierze Pan/i pod uwagę zakup ziemi w przyszłości?													
a) tak	0	27	40	41	56	7	23	38	22	31	38	57	34
b) nie	78	27	40	20	13	21	46	38	44	28	31	14	31
c) trudno powiedzieć	22	47	20	39	31	71	31	24	33	41	31	29	35
Jeśli zaznaczył/a Pan/i odpowiedź a) „tak”, to przyczyną podjęcia takiej decyzji jest:													
a) zwiększenie wysokości dopłat bezpośrednich do gospodarstwa	0	7	7	0	0	0	0	5	6	0	4	0	3
b) konieczność zwiększenia powierzchni użytków rolnych do produkcji roślinnej	0	13	20	24	38	7	8	19	6	21	27	14	19
c) zintensyfikowanie produkcji zwierzęcej i związane z tym zwiększenie powierzchni paszowej	0	13	13	10	0	0	15	16	11	7	12	14	10
d) inne odpowiedzi	0	0	7	0	6	0	0	0	6	0	0	0	1
Jeśli zaznaczył/a Pan/i odpowiedź b) „nie”, to przyczyną podjęcia takiej decyzji jest:													
a) brak odpowiednich środków finansowych ze względu na wysoką cenę ziemi	22	7	33	15	6	14	23	22	11	17	23	14	18
b) brak dodatkowej siły roboczej	11	0	7	7	6	0	15	5	6	3	12	0	6
c) nie zamierzam powiększać skali produkcji rolniczej	22	20	0	0	0	0	0	14	22	3	0	0	6
d) inne odpowiedzi	11	0	13	0	0	7	15	0	6	3	4	0	4
2. Czy bierze Pan/i pod uwagę dzierżawienie (np. od sąsiada) ziemi w przyszłości?													
a) tak jestem zainteresowany dzierżawieniem co najmniej takiej powierzchni użytków rolnych jaką obecnie uprawiam w gospodarstwie	0	7	20	29	38	7	8	22	6	28	19	29	20
b) tak jestem zainteresowany dzierżawieniem niewielkiej powierzchni użytków rolnych	0	27	47	24	25	36	23	24	17	21	38	29	26
c) nie	78	33	20	20	25	36	23	30	56	24	19	14	29
d) trudno powiedzieć	22	33	13	27	13	21	46	24	22	28	23	29	25
Jeśli zaznaczył/a Pan/i odpowiedź a) lub b), to przyczyną podjęcia takiej decyzji jest:													
a) konieczność zwiększenia powierzchni użytków rolnych do produkcji roślinnej	0	7	20	29	44	7	8	19	6	24	19	43	20
b) korzystna lokalizacja w pobliżu dotychczas prowadzonego gospodarstwa	0	7	47	20	31	14	23	16	11	24	19	29	20
c) zwiększenie wysokości dopłat bezpośrednich, przypadających z tytułu użytkowania dzierżawionej ziemi	0	0	0	2	6	0	0	0	0	3	0	0	1
d) inne odpowiedzi	11	0	7	7	6	7	8	5	6	3	8	14	6
Jeśli zaznaczył/a Pan/i odpowiedź c) „nie”, to przyczyną podjęcia takiej decyzji jest:													
a) brak możliwości dzierżawienia dobrej jakości ziemi, położonej w pobliżu gospodarstwa	33	7	7	15	25	14	0	14	22	7	15	14	14
b) nie zamierzam powiększać skali produkcji rolniczej	33	7	7	5	0	14	15	8	22	7	4	0	9

Źródło: Opracowanie własne.

zwierzęcej i związane z tym zwiększenie powierzchni paszowej. Tylko dla 3% rolników motywem zakupu ziemi jest zwiększenie wysokości dopłat bezpośrednich do gospodarstwa. Oznacza to, że w odczuciu zdecydowanej większości rolników ziemia traktowana jest jako warsztat pracy, a dopłaty służą tylko do rekompensaty poniesionych przez nich kosztów i nie są ich zasadniczym celem. Z odpowiedzi rolników wynika, że zasadniczą przyczyną, dla której nie planują zakupu ziemi, jest jej zbyt wysoka cena (18% wskazań). Z innych przyczyn małego zainteresowania zakupem ziemi wymieniają brak dodatkowej siły roboczej oraz brak zamiaru powiększania skali produkcji rolniczej.

Średnio 46% rolników planuje dodzierżawienie ziemi w przyszłości. Zasadniczą przyczyną zainteresowania taką formą gospodarowania jest zwiększenie powierzchni UR do produkcji roślinnej i korzystna lokalizacja dodzierżawionych działek rolnych w pobliżu własnego gospodarstwa rolnego. Około 30% rolników nie jest zainteresowana zaplanowaniem wydzierżawienia gruntów rolnych, a za główną przyczynę takiego postępowania uznają brak możliwości dodzierżawiania dobrej jakości ziemi położonej w pobliżu ich gospodarstw i brak zamiaru powiększania skali produkcji rolniczej.

WNIOSKI

Celem badań było poznanie opinii rolników dotyczących sposobów finansowania indywidualnych gospodarstw rolniczych korzystających z dopłat bezpośrednich oraz wydatkowania w nich środków pieniężnych na inwestycje. W opracowaniu na podstawie opinii rolników dokonano analizy sposobów finansowania oraz realizacji przez nich nakładów inwestycyjnych w gospodarstwach rolniczych. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Przed wprowadzeniem dopłat bezpośrednich dla większości rolników, zasadniczym sposobem finansowania gospodarstw rolniczych z obcych źródeł były kredyty preferencyjne. W okresie korzystania z dopłat bezpośrednich w gospodarstwach najmniejszych (zarówno pod względem obszarowym, jak i wielkości ekonomicznej) zainteresowanie kredytami preferencyjnymi oraz wsparciem finansowym z innych źródeł znacząco zmniejszyło się. Udział wsparcia kredytami preferencyjnymi w grupie gospodarstw największych pod względem ekonomicznym natomiast nie zmienił się, a w tych o typie uprawy polowe zwiększył się.
2. W okresie korzystania z dopłat bezpośrednich rolnicy ponosili nakłady inwestycyjne głównie na zakup maszyn i urządzeń. Najwięcej środków na ten cel przeznaczali właściciele gospodarstw największych (zarówno pod względem obszarowym, jak i wielkości ekonomicznej) oraz w tych o typach zwierzęta-ziarnożerne i uprawy polowe. W większości rolnicy finansowali nakłady



- inwestycyjne ze środków własnych oraz z pieniędzy pochodzących z programów pomocowych i dotacji, głównie z dopłat bezpośrednich.
3. Większość rolników planuje inwestować w budynki i budowle poprzez modernizację istniejących obiektów gospodarskich. Niewielu właścicieli gospodarstw planuje budowę całkowicie nowych obiektów gospodarskich – są to głównie rolnicy z gospodarstw największych pod względem obszarowym i wielkości ekonomicznej oraz z tych o typach uprawy polowe i zwierzęta wypasowe. Planowana przez rolników strategia wykorzystania maszyn i narzędzi rolniczych w gospodarstwach najmniejszych (< 20 ha oraz 2–8 ESU) polega głównie na ich naprawach i remontach. Zakup nowych maszyn, urządzeń, narzędzi rolniczych i środków transportu głównie będą realizować właściciele gospodarstw największych (> 30 ha oraz > 40 ESU).
 4. Największe zainteresowanie zakupem i dodzierżawieniem ziemi uprawnej przejawiają właściciele gospodarstw dużych (zarówno pod względem powierzchniowym, jak i wielkości ekonomicznej) oraz tych o typie uprawy polowe. Zasadniczą barierą zakupu i dzierżawy ziemi przez rolników gospodarstw najmniejszych (< 10 ha) jest jej zbyt wysoka cena. Dla większości rolników ziemia traktowana jest jako warsztat pracy, a dopłaty służą tylko do rekompensaty poniesionych przez nich kosztów i nie są ich zasadniczym celem.

Spis literatury

- BOCIAN M., MALANOWSKA B. 2012: Wyniki standardowe uzyskane przez indywidualne gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2008 r., Wydawnictwo IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- CATHERINE B., PHIMISTER E. 2002: Does capital market structure affect farm investment? A comparison using French and British Farm – panel data, *American Agriculture Journal of Economics* 84 (4), pp. 1115–1129.
- CHAPLIN H., GORTON M., DAVIDOVA S. 2007: Impediments to the Diversification of Rural Economies in Central and Eastern Europe. Evidence from Small-scale Farms in Poland, *Regional Studies* 41 (3), pp. 361–376.
- CZUDEK A. 2008: Wyposażenie w czynniki wytwórcze a konkurencyjność gospodarstw rolniczych, *Roczniki Naukowe SERiA* 10 (3), s. 103–108.
- FEATHERSTONE A.M., GOODWIN B.K. 1993: Factors influencing a farmer's decision to invest in long-term conservation improvements, *Land Economics* 69 (1), pp. 67–81.
- FRANC-DĄBROWSKA J. 2010: Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarowania zyskiem w przedsiębiorstwach rolniczych, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- FRANC-DĄBROWSKA J., KOBUS P. 2012: Koszt kapitału własnego – dylematy wyceny, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 1, s. 77–89.
- KLEPACKI B. 1984: Wybór próby w badaniach ekonomiczno-rolniczych, Wydawnictwo SGGW-AR, Warszawa.



- MIKOŁAJCZYK J. 2010: Wyniki ekonomiczne a nakłady inwestycyjne w indywidualnych gospodarstwach rolnych uczestniczących w polskim FADN w zależności od typu rolniczego, *Problemy Rolnictwa Światowego* 10 (1), s. 91–100.
- REID D.W., BRADFORD G.L. 1987: A farm firm model of machinery investment decisions, *American Agriculture Economics Association* 61, pp. 64–77.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T. 2004: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ustawa o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych z 29 listopada 2000 r., Dz.U. 2001 nr 3, poz. 20.
- Ustawa o płatnościach bezpośrednich do gruntów rolnych z 18 grudnia 2003 r., Dz.U. 2004 nr 6, poz. 40.
- Ustawa o płatnościach do gruntów rolnych i płatności cukrowej z 26 stycznia 2007 r., Dz.U. 2007 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. 2008 nr 44, poz. 262, tekst jednolity Dz.U. 2008 nr 170, poz. 1051.

OPTIONS OF FINANCING FARMS RECEIVING DIRECT PAYMENTS AND THEIR INVESTMENT OUTLAYS

Abstract. The paper presents the opinions of farmers receiving direct payments on financing of individual farms and spending their money on investments. The studies covered the method of the direct interview on the sample of 80 farms (located in Silesian Voivodeship), participating in the PL-FADN. It was presented that in the period before the introduction of direct payments for most farmers, the main method of financing the farms from external sources, they were preferential credits. In the period after the introduction of direct payments, farmers invested mainly for the purchase of machinery and equipment. The planned investments in buildings, structures, agricultural machinery and tools will refer to repair and modernization. The owners of large farms (both in terms of the area and the economic size) were highly interested in purchase of agricultural land and additional land tenure.

Key words: direct payments, investment outlays, farms, financing activity



KORZYŚCI WYNIKAJĄCE Z WYBORU FORMY UBEZPIECZENIA SPOŁECZNEGO I ZDROWOTNEGO ROLNIKÓW PROWADZĄCYCH POZAROLNICZĄ DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ

Daniela Zabielska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Abstrakt. W opracowaniu przedstawiono i porównano różne warianty wyboru formy ubezpieczenia w KRUS i ZUS rolników prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą. Na przykładzie wybranego rolnika przedsiębiorcy wykazano wymierne korzyści finansowe, jakie może uzyskać ubezpieczony, wybierając właściwy sposób ubezpieczenia. Wybór optymalnego sposobu podlegania ubezpieczeniu jest kwestią indywidualną dla każdego przedsiębiorcy. Zaprezentowano także opinie 50 rolników z województwa podlaskiego na temat doświadczeń związanych z prowadzeniem pozarolniczej działalności gospodarczej. Najczęściej rolnicy przedsiębiorcy wybierali ubezpieczenie w KRUS. Badani producenci rolni często ograniczali skalę prowadzonej przez siebie działalności pozarolniczej, aby nie przekroczyć kwoty granicznej należnego podatku dochodowego, uprawniającej do pozostania w ubezpieczeniu rolniczym.

Słowa kluczowe: ubezpieczenie społeczne i zdrowotne, rolnictwo, pozarolnicza działalność gospodarcza

WSTĘP

W ciągu ostatnich kilkunastu lat razem z rozwojem gospodarczym nastąpiły zmiany w funkcjonowaniu polskich producentów rolnych. Powstał widoczny podział gospodarstw na dwie grupy. Pierwszą stanowią duże gospodarstwa towarowe produkujące produkty rolne wysokiej jakości. Dysponują one znacznym

kapitałem i zachowując płynność finansową, wprowadzają swoje towary na rynek. Drugą grupę tworzą niewielkie gospodarstwa rolne produkujące głównie na własne potrzeby. Nie mają one perspektyw rozwojowych ani szans na modernizację. Praca w rolnictwie przynosi zbyt małe dochody, dlatego coraz więcej osób planuje rozpoczęcie dodatkowej działalności gospodarczej. Ważne jest wspieranie mechanizmów dających możliwość uzyskiwania dodatkowych, pozarolniczych źródeł dochodu dla rolników. Pomoc doradcza, szkoleniowa i finansowa ze środków Unii Europejskiej daje dużą szansę dla tych, którzy chcieliby spróbować prowadzić własne przedsiębiorstwo.

Rolnik, który rozpoczyna prowadzenie działalności gospodarczej podlega takim samym obowiązkom nakładanym przez przepisy prawne, jak każdy podmiot prowadzący działalność pozarolniczą. Początkujący przedsiębiorca będzie musiał dokonać wyboru formy opodatkowania dochodów oraz sposobu podlegania ubezpieczeniu społecznemu i zdrowotnemu.

METODY BADAŃ

Cel i zakres badań

Celem opracowania jest określenie korzyści osiąganych przez rolników z tytułu prowadzenia pozarolniczej działalności gospodarczej, w zależności od sposobu podlegania ubezpieczeniu społecznemu i zdrowotnemu. Na podstawie przykładowych danych dokonano kalkulacji opłacalności wyboru konkretnej formy ubezpieczenia przez rolnika przedsiębiorcę. W celu uzyskania opinii rolników na temat doświadczeń związanych z prowadzeniem działalności pozarolniczej zastosowano metodę wywiadu standaryzowanego z wykorzystaniem kwestionariusza. Badania przeprowadzono z 50 właścicielami indywidualnych gospodarstw rolnych, którzy prowadzili dodatkowo działalność gospodarczą na terenie powiatów łomżyńskiego, grajewskiego i kolneńskiego (województwo podlaskie) wiosną 2012 roku. Uzyskane w trakcie badań informacje poddano weryfikacji formalnej i merytorycznej.

Ubezpieczenie społeczne i zdrowotne rolników rozpoczynających działalność gospodarczą

Rozpoczęcie dodatkowej, pozarolniczej działalności gospodarczej¹ przez rolnika² wiąże się z koniecznością wyboru sposobu podlegania ubezpieczeniu w Kasie Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego (KRUS) lub Zakładzie Ubezpieczeń Społecznych (ZUS). Wyboru tego należy dokonać w momencie złożenia wniosku o wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG).

Rolnik – przyszły przedsiębiorca może podlegać ubezpieczeniu społecznemu i zdrowotnemu na trzy sposoby:

- ubezpieczenie społeczne i zdrowotne w KRUS,
- ubezpieczenie społeczne i zdrowotne w ZUS na zasadach preferencyjnych,
- ubezpieczenie społeczne i zdrowotne w ZUS.

Warunki podlegania ubezpieczeniu społecznemu rolników w sytuacji równoczesnego prowadzenia działalności rolniczej i pozarolniczej działalności gospodarczej reguluje art. 5a ustawy o ubezpieczeniu społecznym rolników³. Stanowi on, że rolnik lub domownik, który podlegał w pełnym zakresie ubezpieczeniu rolniczemu nieprzerwanie przez co najmniej trzy lata, rozpocznie prowadzenie działalności gospodarczej może nadal podlegać ubezpieczeniu społecznemu rolników, jeżeli spełnia jednocześnie następujące warunki:

- złoży w KRUS oświadczenie o kontynuowaniu ubezpieczenia rolniczego w ciągu 14 dni od rozpoczęcia wykonywania działalności gospodarczej,
- nie jest pracownikiem i nie pozostaje w stosunku służbowym,

¹ Pozarolnicza działalność gospodarcza to działalność gospodarcza prowadzona na terytorium RP przez osoby fizyczne w oparciu o ustawę o swobodzie działalności gospodarczej, z wyłączeniem wspólników spółek prawa handlowego oraz osób prowadzących działalność w zakresie wolnego zawodu, w rozumieniu przepisów o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, z której przychody są przychodami z działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów o podatku dochodowym od osób fizycznych – art. 5a ustawy z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników, Dz.U. 2008 nr 50, poz. 291 z późn. zm.

² Rolnik to pełnoletnia osoba fizyczna, zamieszkująca i prowadząca na terytorium RP, osobiście i na własny rachunek, działalność rolniczą w zakresie produkcji roślinnej lub zwierzęcej (w tym ogrodniczej, sadowniczej, pszczelarskiej i rybnej), w pozostającym w jej posiadaniu gospodarstwie rolnym, w tym również w ramach grupy producentów rolnych. Rolnikiem jest także osoba, która przeznaczyła grunty prowadzonego przez siebie gospodarstwa rolnego do zalesienia – art. 6 ustawy z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników, Dz.U. 2008 nr 50, poz. 291 z późn. zm.

³ Ustawa z dnia 20 grudnia 1990r o ubezpieczeniu społecznym rolników, Dz.U. 2008 nr 50, poz. 291 z późn. zm.



- nie posiada ustalonego prawa do emerytury lub renty albo do świadczeń z ubezpieczenia społecznego,
- kwota jego należnego podatku dochodowego od przychodów z pozarolniczej działalności za poprzedni rok podatkowy nie przekracza określonej kwoty granicznej⁴.

Kwotę należnego podatku dochodowego rolnik obowiązany jest udokumentować oświadczeniem albo zaświadczeniem wydanym przez naczelnika właściwego urzędu skarbowego, które należy złożyć w KRUS do 31 maja każdego roku. Należy pamiętać, że nie zachowanie terminu złożenia dokumentu może skutkować ustaniem ubezpieczenia w KRUS. Termin ten jest nieprzekraczalny, jednakże w sytuacjach losowych można wnieść prośbę o przywrócenie terminu na złożenie oświadczenia lub zaświadczenia o wysokości należnego podatku. Dotyczy to jedynie trudnych i niemożliwych do przewidzenia sytuacji, takich jak np. ciężka choroba, wypadek [Kłós et al. 2012, s. 177, 178]. Wysokość dochodu (przychodu) uzyskanego z prowadzonej działalności gospodarczej, od którego zależy podatek dochodowy, ma istotne znaczenie przy ustalaniu prawa do dalszego podlegania ubezpieczeniu w KRUS. Jeżeli kwota tego podatku przekroczy roczną kwotę graniczną lub nie zostanie zachowany termin złożenia odpowiedniego dokumentu, ubezpieczenie rolnika przedsiębiorcy ustanie z dniem, do którego był zobowiązany złożyć oświadczenie lub zaświadczenie, chyba że ubezpieczony zaprzestął prowadzenia działalności gospodarczej w sposób trwały lub okresowy przed upływem tego terminu. Opłacanie KRUS przez rolników prowadzących równocześnie pozarolniczą działalność gospodarczą jest możliwe tylko przy działalności na niewielką skalę, będącej jedynie dodatkiem do działalności rolniczej.

Składki na ubezpieczenie społeczne rolników są płacone w okresach kwartalnych, a ich wysokość jest uzależniona od wielkości gospodarstwa rolnego. Składka podstawowa na ubezpieczenie emerytalne i rentowe za osobę podlegającą ubezpieczeniu społecznemu z mocy ustawy, która równocześnie prowadzi pozarolniczą działalność gospodarczą, jest należna w podwójnym wymiarze. Wysokość składki wynosi 10% emerytury podstawowej. Rolnik, którego gospodarstwo obejmuje obszar użytków rolnych powyżej 50 ha przeliczeniowych, opłaca dodatkową składkę miesięczną⁵. Miesięczna składka na ubezpieczenie

⁴ Roczna kwota graniczna, podlega corocznej waloryzacji wskaźnikiem cen towarów i usług konsumpcyjnych ogółem i jest ogłaszana w Monitorze Polskim. Kwota graniczna za 2012 rok wynosi 3011 zł – obwieszczenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 kwietnia 2012 r. w sprawie rocznej kwoty granicznej, M.P. 2012 nr 0, poz. 274.

⁵ Dodatkowa składka miesięczna wynosi: 12% emerytury podstawowej – w przypadku gdy gospodarstwo rolne obejmuje obszar użytków rolnych do 100 ha przeliczeniowych; 24% emerytury podstawowej – w przypadku gdy gospodarstwo rolne obejmuje obszar

wypadkowe, chorobowe i macierzyńskie za osobę prowadzącą działalność gospodarczą jest opłacana w pojedynczej wysokości. Wysokość miesięcznej składki na ubezpieczenie społeczne na jeden lub kilka kolejnych kwartałów ogłasza na jest przez prezesa ZUS w Monitorze Polskim. Obowiązkiem każdego płatnika jest samodzielne śledzenie zmian poziomu stawek oraz opłacenie ich w wysokości aktualnie obowiązującej.

Od 1 lutego 2012 roku obowiązują nowe przepisy dotyczące ubezpieczenia zdrowotnego rolników. Składkę zdrowotną płacą rolnicy za każdą osobę objętą ubezpieczeniem w gospodarstwie w wysokości 1 zł za każdy pełny hektar przeliczeniowy użytków rolnych w gospodarstwie rolnym. Nie dotyczy to gospodarzy objętych ubezpieczeniem zdrowotnym, którzy prowadzą działalność rolniczą na gruntach rolnych poniżej 6 ha przeliczeniowych, ponieważ ich składki opłaca KRUS⁶. Właściciele indywidualnych gospodarstw rolnych, prowadzący dodatkowo przedsiębiorstwo, podlegają ubezpieczeniu zdrowotnemu wyłącznie z tytułu działalności rolniczej.

Rolnik, który rozpocznie prowadzenie pozarolniczej działalności i nie spełni warunków do pozostania w KRUS, ma obowiązek płacić składki do ZUS, gdzie będzie traktowany jak każdy inny przedsiębiorca. W przypadku gdy jest to jego pierwsza działalność gospodarcza lub od ostatnio prowadzonej działalności minęło 60 miesięcy kalendarzowych, może skorzystać z niższych preferencyjnych stawek ubezpieczenia społecznego. Nie mogą z nich korzystać wspólnicy spółek jawnych, komandytowych i partnerskich, jednoosobowy wspólnik spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, twórcy, artyści oraz osoby współpracujące z osobami prowadzącymi działalność. Preferencyjne składki są niedostępne również dla tych osób, które w ramach własnej działalności chcą świadczyć usługi na rzecz byłego pracodawcy [Wojas 2011, s. 130]. Zasady preferencyjnego ubezpieczenia w ZUS przysługują przez okres 24 miesięcy od momentu założenia działalności gospodarczej. Po tym okresie przedsiębiorca będzie opłacać składki na zasadach ogólnych. Podstawę wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne stanowi 30% minimalnego wynagrodzenia⁷. Osoba prowadząca działalność gospodarczą obowiązkowo podlega ubezpieczeniom emerytalnemu, rentowemu i wypadkowemu

użytków rolnych powyżej 100 ha przeliczeniowych do 150 ha przeliczeniowych; 36% emerytury podstawowej – w przypadku gdy gospodarstwo rolne obejmuje obszar użytków rolnych powyżej 150 ha przeliczeniowych do 300 ha przeliczeniowych; 48% emerytury podstawowej – w przypadku gdy gospodarstwo rolne obejmuje obszar użytków rolnych powyżej 300 ha przeliczeniowych.

⁶ Ustawa z dnia 13 stycznia 2012 r. o składkach na ubezpieczenie zdrowotne za 2012 rok, Dz.U. 2012 nr 0, poz. 123.

⁷ Rozporządzenie Rady Ministrów z 13 września 2011 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2012 roku, Dz.U. 2011 nr 192, poz. 1141.



od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej do momentu zaprzestania jej wykonywania. Ubezpieczenie chorobowe dla osób prowadzących działalność gospodarczą jest dobrowolne [Beliczyńska, Bobak 2011, s. 9]. Rolnik przedsiębiorca obowiązkowo podlega ubezpieczeniu zdrowotnemu, którego podstawa stanowi 75% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia⁸. Zgłoszenia do ubezpieczeń dokonuje się na formularzu ZUS ZUA, w ciągu 7 dni od momentu rozpoczęcia działalności gospodarczej, we właściwej jednostce terenowej ZUS. Składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne osoba prowadząca działalność gospodarczą wykazuje w deklaracji rozliczeniowej ZUS DRA⁹. Należy ją złożyć do 10. dnia danego miesiąca za poprzedni miesiąc. W tym terminie należy również opłacić składki. Jeżeli rolnik przedsiębiorca jest płatnikiem składek za inne osoby, to dokumenty rozliczeniowe składa i opłaca składki do 15. dnia danego miesiąca za miesiąc poprzedni [Małkowska, Jacewicz 2009, s. 99]. Osoby prowadzące działalność gospodarczą, opłacające składki wyłącznie za siebie od 30% minimalnego wynagrodzenia, są zwolnione z obowiązku składania deklaracji rozliczeniowej, jeżeli zmiany wynikają wyłącznie z aktualizacji minimalnego lub przeciętnego wynagrodzenia¹⁰.

Składki ZUS na zasadach ogólnych muszą opłacać rolnicy przedsiębiorcy, którzy nie spełnią warunków podlegania ubezpieczeniu w KRUS lub ZUS według stawek preferencyjnych. Rolnik, który przekroczył chociaż o jedną złotówkę limit należnego podatku dochodowego z tytułu prowadzonej działalności, musi przenieść się do ZUS lub zrezygnować z działalności gospodarczej. Producent rolny, który chce nadal podlegać ubezpieczeniu rolniczemu i zrezygnował z pozarolniczej działalności, kolejną działalność będzie mógł podjąć dopiero po upływie trzech lat prowadzenia gospodarstwa rolnego i opłacania składek w KRUS.

Podstawę wymiaru składek stanowi zadeklarowana kwota, nie niższa niż 60% prognozowanego przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia przyjętego do ustalania kwoty ograniczenia rocznej podstawy wymiaru składek emerytal-

⁸ Obwieszczenie Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 18 stycznia 2012 r. w sprawie przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw, włącznie z wypłatami z zysku, w czwartym kwartale 2011 roku, M.P. 2012 nr 0, poz. 43.

⁹ Wzory formularzy oraz kody wykorzystywane przy ich wypełnianiu zostały opublikowane w rozporządzeniu Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 października 2009 r. w sprawie określania wzorów zgłoszeń do ubezpieczeń społecznych i ubezpieczenia zdrowotnego, imiennych raportów miesięcznych i imiennych raportów miesięcznych korygujących, zgłoszeń płatnika, deklaracji rozliczeniowych i deklaracji rozliczeniowych korygujących, zgłoszeń danych o pracy w szczególnych warunkach lub o szczególnym charakterze oraz innych dokumentów, Dz.U. 2009 nr 186, poz. 1444 z późn. zm.

¹⁰ Art. 47 ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, Dz.U. 2009 nr 205, poz. 1585 z późn. zm.

no-rentowych¹¹. Podstawę wymiaru składki na ubezpieczenie społeczne w 2012 roku stanowiła kwota 2115,60 zł. Z kolei podstawa na ubezpieczenie zdrowotne wynosiła 2828,31 zł i była taka sama niezależnie od tego, czy ubezpieczenie jest na zasadach ogólnych, czy preferencyjnych.

Osoby prowadzące działalność gospodarczą, opłacające składki do ZUS, muszą również uiszczać składki na Fundusz Pracy, jeśli podstawa ich wymiaru w przeliczeniu na okres miesiąca stanowi co najmniej minimalne wynagrodzenie za pracę. Osoby podlegające ubezpieczeniu społecznemu na zasadach preferencyjnych nie opłacają składki na Fundusz Pracy.

WYNIKI BADAŃ

Porównanie oferty ubezpieczeniowej KRUS i ZUS dla rolników

W opracowaniu dokonano kalkulacji wyboru formy ubezpieczenia społecznego i zdrowotnego rolników rozpoczynających prowadzenie dodatkowo działalności gospodarczej. Analizę najbardziej korzystnego sposobu ubezpieczenia przedstawiono na przykładzie rolnika przedsiębiorcy prowadzącego gospodarstwo rolne o powierzchni 30 ha przeliczeniowych, który dodatkowo, w celu uzupełnienia dochodu, świadczy usługi pozarolnicze wspomagające produkcję roślinną. Działalność gospodarczą będzie prowadził przez okres pięciu lat.

Tabela 1 prezentuje wysokość składek ubezpieczeniowych dla rolnika przedsiębiorcy w zależności od wyboru formy ubezpieczenia w KRUS lub ZUS. Ukazuje ustawowe różnice między ubezpieczeniami oraz przedstawia ogólne wnioski co do korzyści wynikających ze stosowania tych form. Przed podjęciem decyzji o wyborze sposobu ubezpieczenia przyszły przedsiębiorca powinien dokonać symulacji na podstawie przewidywanych kosztów składek występujących w danym sposobie ubezpieczenia. Wybór formy ubezpieczenia powinien być poprzedzony stosowną kalkulacją. Tabela 1 przedstawia miesięczne koszty ubezpieczenia producentów rolnych prowadzących dodatkowo działalność gospodarczą według stawek obowiązujących w II kwartale 2012 roku. W omawianym przykładzie najmniej korzystne jest ubezpieczenie na zasadach ogólnych w ZUS, gdzie składka wynosi 929,43 zł. Jeżeli rolnik przedsiębiorca wybierze preferencyjne ubezpieczenie w ZUS, to przez 24 miesiące będzie płacił składkę miesięczną

¹¹ Obwieszczenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 16 grudnia 2011 r. w sprawie kwoty ograniczenia rocznej podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe w roku 2012 oraz przyjętej do jej ustalania kwoty prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia. Kwota prognozowanego miesięcznego wynagrodzenia wynosi 3526 zł, M.P. 2011 nr 115, poz. 1160.



TABELA 1. Miesięczne koszty ubezpieczenia w KRUS i ZUS w II kwartale 2012 roku rolników prowadzących działalność gospodarczą

Wyszczególnienie	Ubezpieczenie w KRUS (zł)	Ubezpieczenie w ZUS (zł)	Ubezpieczenie preferencyjne w ZUS (zł)
Ubezpieczenie emerytalne	160,00	412,97	87,84
Ubezpieczenie rentowe		169,25	36,00
Ubezpieczenie wypadkowe	42,00	51,83	11,03
Ubezpieczenie chorobowe		40,83	8,69
Razem ubezpieczenie społeczne	202,00	674,88	143,56
Ubezpieczenie zdrowotne	30,00	254,55	254,55
Razem ubezpieczenie społeczne + zdrowotne	232,00	929,43	398,11
Razem ubezpieczenie społeczne + zdrowotne przez okres pięciu lat ^a	$(232 \times 12 \text{ m-cy}) \times 5 \text{ lat} = 13\ 920^b$	$(929,43 \times 12 \text{ m-cy}) \times 5 \text{ lat} = 55\ 765,80$	$(398,11 \times 12 \text{ m-cy}) \times 2 \text{ lata} = 9\ 554,64$ $(929,43 \times 12 \text{ m-cy}) \times 3 \text{ lata} = 33\ 459,48$ 9 554,64 + 33 459,48 = 43 014,12

^a Przy założeniu, że koszt ubezpieczenia byłby taki sam przez okres pięć lat jak w II kwartale 2012 roku.

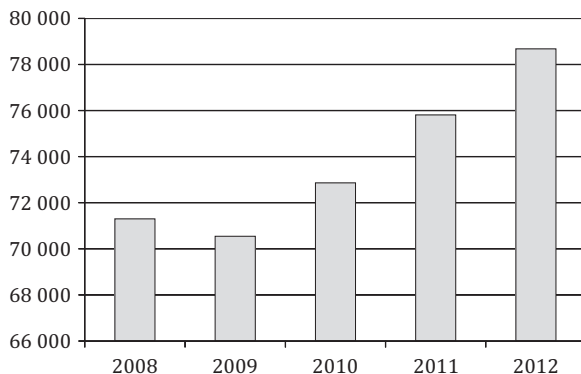
^b Jeżeli rolnik nie przekroczy kwoty granicznej należnego podatku dochodowego do urzędu skarbowego. W 2012 roku była to kwota 3011 zł.

Źródło: Opracowanie własne.

w wysokości 398,11 zł. Jest to druga co do opłacalności forma ubezpieczenia. Najbardziej korzystny jest wybór ubezpieczenia rolniczego (232 zł miesięcznie). Rolnik prowadzący dodatkowo działalność gospodarczą przez okres pięciu lat, podlegający ubezpieczeniu w ZUS na zasadach ogólnych, zapłaci składki na swoje ubezpieczenie w wysokości 55 765,80 zł, co stanowi 40,09% więcej w stosunku do rolnika przedsiębiorcy podlegającego ubezpieczeniu w KRUS. Dla osób prowadzących małe gospodarstwa, szukających dodatkowego dochodu z prowadzenia działalności na niewielką skalę, ubezpieczenie w ZUS stanowiłoby zbyt duże obciążenie finansowe.

Rysunek 1 prezentuje liczbę osób, które podlegają ubezpieczeniu społecznemu rolników oraz równocześnie prowadzą dodatkowo działalność gospodarczą, na koniec I kwartału w latach 2008–2012.

Rolnicy przedsiębiorcy opłacający ubezpieczenie rolnicze ponoszą dużo niższe koszty niż pozostali ubezpieczeni w ZUS. Wobec tego wiele osób zastanawia się nad możliwością podlegania ubezpieczeniu w KRUS. Liczba rolników



RYSUNEK 1. Liczba rolników podlegających ubezpieczeniu społecznemu, prowadzących równocześnie pozarolniczą działalność gospodarczą na koniec I kwartału w latach 2008–2012

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Biura Ubezpieczeń Centrali KRUS*.

*Serwis internetowy Kasy Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego <http://www.krus.gov.pl>.

rozpoczynających prowadzenie działalności gospodarczej i decydujących się na ubezpieczenie rolnicze z roku na rok rośnie. W I kwartale 2008 roku w całej Polsce dodatkowo własny biznes prowadziło 71 300 producentów rolnych, zaś I kwartale 2012 roku liczba ta wzrosła o 10,34% i wynosiła 78 675 osób ubezpieczonych w KRUS.

Opinie rolników związane z wyborem formy ubezpieczenia w KRUS czy ZUS

Badaną grupę stanowią rolnicy, którzy rozpoczęli prowadzenie pozarolniczej jednoosobowej działalności gospodarczej. Badania miały na celu określenie przyczyn, które zadecydowały o wyborze danej formy ubezpieczenia. Zapytano producentów rolnych, jakie powody wpłynęły na decyzję o wyborze sposobu podlegania ubezpieczeniom.

W tabeli 2 przedstawiono czynniki, które wpłynęły na podjęcie decyzji o wyborze formy ubezpieczenia. Najczęstszą przyczyną, dla której rolnicy przedsiębiorcy decydowali się na wybór danej formy ubezpieczenia, była niska kwota miesięcznych składek na ubezpieczenie (82% badanych). Zachęciło to do podjęcia ryzyka, szczególnie młodych i przedsiębiorczych rolników. Producenci rolni często korzystali z dofinansowania w ramach Programu rozwoju obszarów wiejskich (PROW), gdzie zgłaszali projekty głównie w zakresie drobnych usług dla gospodarstw rolnych. Zaledwie 8% rolników zdecydowało się na wybór ubezpieczenia, kierując się prostotą w opłacaniu składek. Z kolei 6% badanych decyzję o wyborze KRUS czy ZUS podjęło, biorąc pod uwagę trudności związane z załatwianiem



TABELA 2. Czynniki wpływające na decyzję rolnika o wyborze formy ubezpieczenia

Rodzaj czynnika	Udział odpowiedzi (%)
Niska składka ubezpieczenia	82
Łatwość w opłacaniu składki	8
Mało formalności związanych z zarejestrowaniem do ubezpieczenia	6
Inne	4
Razem	100

Źródło: Opracowanie własne.

formalności w urzędach. Inne czynniki, a wśród nich m.in. możliwość ustawowa skorzystania z danej formy ubezpieczenia, były główną przyczyną rozpoczęcia działalności gospodarczej tylko w przypadku 4% badanych rolników.

W tabeli 3 przedstawiono formę ubezpieczenia jaką wybrali rolnicy, którzy rozpoczęli prowadzenie działalności gospodarczej. Najczęściej producenci rolni rozpoczynający prowadzenie działalności gospodarczej wybierali ubezpieczenie rolnicze (94%). Wynika to z faktu, że składki miesięczne płacone do KRUS są dużo niższe niż w ZUS. Przedsiębiorcy rzadziej płacili ubezpieczenie na zasadach ogólnych w ZUS. Z reguły dotyczyło to rolników, którzy przekroczyli kwotę graniczną należnego podatku dochodowego (4%). Zaledwie 2% badanych zdecydowało się na ubezpieczenie w ZUS na zasadach preferencyjnych. Przeważnie byli to rolnicy, którzy rozpoczynając prowadzenie działalności gospodarczej, nie spełnili warunków do pozostania w ubezpieczeniu rolniczym, a wcześniej nie prowadzili działalności gospodarczej.

TABELA 3. Forma ubezpieczenia podatników prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą

Forma ubezpieczenia	Udział odpowiedzi (%)
Ubezpieczenie KRUS	94
Ubezpieczenie ZUS	4
Ubezpieczenie ZUS (na zasadach preferencyjnych)	2
Razem	100

Źródło: Opracowanie własne.

W tabeli 4 przedstawiono plany rolników dotyczące zwiększenia skali prowadzonej działalności gospodarczej. Tylko niewielka część gospodarzy decyduje się na rozszerzenie prowadzonej dodatkowo działalności pozarolniczej (30% odpowiedzi). Dotyczy to rolników, którzy rozwinęli na tyle prowadzoną przez siebie działalność gospodarczą, że może ona stanowić nowe samodzielne źródło dochodów. Zdarza się, że nowe przedsięwzięcie jest bardziej dochodowe i wymaga od

TABELA 4. Plany rolników przedsiębiorców związane ze zwiększeniem skali prowadzonej działalności gospodarczej

Rodzaj podmiotu	Udział odpowiedzi (%)
Tak	30
- ale tylko do wysokości kwoty granicznej	28
- ponieważ nie ma dla mnie znaczenia, czy przejdę na ubezpieczenie ZUS	2
Nie	70
- ponieważ nie chcę przekroczyć kwoty granicznej	62
- inne powody	8
Razem	100

Źródło: Opracowanie własne.

przedsiębiorcy ograniczenia dotychczasowej produkcji rolnej, a nawet rezygnacji z niej. Dla tych przedsiębiorczych rolników przekroczenie kwoty granicznej nie stanowi problemu. Pozostali rolnicy (70%) prowadzący działalność nie planują zbyt rozwijać swojej działalności gospodarczej, ponieważ chcą pozostać w ubezpieczeniu rolniczym. Wiąże się to z faktem, że składki na ubezpieczenie rolnicze są dużo niższe, a przeniesienie ubezpieczenia do ZUS spowodowałoby nieopłacalność prowadzonej działalności. Dlatego groźba zmiany ubezpieczenia powoduje ograniczenie działalności gospodarczej i rezygnację z możliwości uzyskania większego dochodu (62% badanych).

Badani rolnicy nie chcą rezygnować z ubezpieczenia rolniczego, a przez to rozwijać bardziej swojej działalności. Często możliwość uzyskania dofinansowania unijnego wiąże się z posiadaniem ubezpieczenia w KRUS.

WNIOSKI

W opracowaniu przedstawiono różne sposoby podlegania ubezpieczeniu społecznemu i zdrowotnemu oraz ich ocenę na wybranym przykładzie. Zaprezentowano opinie rolników na temat doświadczeń związanych z prowadzeniem pozarolniczej działalności gospodarczej. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Wybór optymalnej formy ubezpieczenia jest kwestią indywidualną dla każdego przedsiębiorcy, uzależnioną od wielu czynników. Najważniejszym z nich jest wysokość opłacanych składek oraz ustawowa możliwość skorzystania z danej formy podlegania ubezpieczeniu. Najmniej korzystne jest ubezpieczenie na zasadach ogólnych w ZUS, gdzie kwota miesięcznego ubezpieczenia wynosi 929,43 zł i jest większa od składki na ubezpieczenie rolnicze w przeliczeniu na miesiąc o 697,43 zł.



2. Najczęściej wybieraną formą ubezpieczenia przez ankietowanych rolników jest ubezpieczenie rolnicze. W I kwartale 2012 roku w Polsce dodatkowo działalność gospodarczą prowadziło 78 675 producentów rolnych. Nieprzerwane długoletnie ubezpieczenie w KRUS jest niezbędnym warunkiem do uzyskania wielu świadczeń oraz niektórych płatności z funduszy unijnych.
3. Rolnicy przedsiębiorcy często ograniczają skalę prowadzonej działalności gospodarczej, aby nie przekroczyć kwoty granicznej należnego podatku dochodowego wpłaconego do urzędu skarbowego.

Spis literatury

- BELICZYŃSKA M., BOBAK A. 2011: ZUS – obowiązki pracodawcy jako płatnika, Wszechnica podatkowa, Kraków.
- MAŁKOWSKA D., JACEWICZ A. 2009: Kadry i płace 2009, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.
- KŁOS M., KOZŁOWSKA M., WRZASK D. 2012: Obowiązki zakładów pracy wobec ZUS w 2012 roku, Wydawnictwo Podatkowe GOFIN, Gorzów Wielkopolski.
- Obwieszczenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 16 grudnia 2011 r. w sprawie kwoty ograniczenia rocznej podstawy wymiaru składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe w roku 2012 oraz przyjętej do jej ustalania kwoty prognozowanego przeciętnego wynagrodzenia, M.P. 2011 nr 115, poz. 1160.
- Obwieszczenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 kwietnia 2012 r. w sprawie rocznej kwoty granicznej, M.P. 2012 nr 0, poz. 274.
- Obwieszczenie Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 18 stycznia 2012 r. w sprawie przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw, włącznie z wypłatami z zysku, w czwartym kwartale 2011 roku, M.P. 2012 nr 0, poz. 43.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 23 października 2009 r. w sprawie określania wzorów zgłoszeń do ubezpieczeń społecznych i ubezpieczenia zdrowotnego, imiennych raportów miesięcznych i imiennych raportów miesięcznych korygujących, zgłoszeń płatnika, deklaracji rozliczeniowych i deklaracji rozliczeniowych korygujących, zgłoszeń danych o pracy w szczególnych warunkach lub o szczególnym charakterze oraz innych dokumentów, Dz.U. 2009 nr 186, poz. 1444 z późn. zm.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z 13 września 2011 r. w sprawie wysokości minimalnego wynagrodzenia za pracę w 2012 r., Dz.U. 2011 nr 192, poz. 1141.
- Ustawa z dnia 13 stycznia 2012 r. o składkach na ubezpieczenie zdrowotne za 2012 rok, Dz.U. 2012 nr 0, poz. 123.
- Ustawa z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, Dz.U. 2009 nr 205, poz. 1585 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników, Dz.U. 2008 nr 50, poz. 291 z późn. zm.
- WOJAS M. 2011: Wynagrodzenia i inne świadczenia na rzecz pracowników – dokumentacja i ewidencja księgowa, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.

THE BENEFITS OF CHOICE IN THE FORM OF SOCIAL AND HEALTH SECURITY OF FARMERS WHOSE RUN NON-AGRICULTURAL BUSINESSES

Abstract. The elaboration presents the comparison of different options to choose the form of insurance in the Agricultural Social Insurance Fund (ASIF) or in the Social Insurance Institution (SII) for farmers whose run non-agricultural businesses. The selected farmer entrepreneurs demonstrated financial benefits they can get insured in connection with the selection of the proper way of insurance. The optimal way of being insured is an individual matter for each farmer. The elaboration presents the views of 50 farmers from the Podlasie Province on the experience gained from conducting economic activity. The most of farmers entrepreneurs chose ASIF insurance. The farmers often have limited the scale of their non-agricultural activities, in order no to exceed the threshold amount of income tax payable, empowering you to remain in agricultural insurance.

Key words: social and health security, agriculture, non-agricultural activity



BANKI SPÓŁDZIELCZE W OPINII MŁODYCH KONSUMENTÓW

Tomasz Pawlonka, Aleksandra Perek
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Abstrakt. Przeprowadzone badania własne wskazały na znajomość banków spółdzielczych wśród respondentów. Jednocześnie aż 13,77% próby badawczej stanowili klienci banków spółdzielczych. Pomimo dostrzeżenia kampanii medialnych banków spółdzielczych, w świadomości konsumentów nie są ugruntowane atuty jak np. nowoczesność. Wyniki badania wskazały ponadto na motyw pokoleniowy przy wyborze banku, ale stosunkowo niewielkie znacznie odległości placówki banku od miejsca zamieszkania.

Słowa kluczowe: banki spółdzielcze, oferta produktowo-usługowa, konkurencyjność, kampanie medialne

WSTĘP

Podczas gdy na świecie rozwijały się koncepcje oparte na zarządzaniu przez wartość dla właścicieli oraz ewoluowały cele, misje i strategię, wiele banków spółdzielczych w Polsce trwało w modelu biznesowym opartym na ponad wiekowych paradigmatkach oraz konserwatywnych zasadach, gdzie liczyła się przede wszystkim lokalność, samodzielność oraz tradycja. Banki spółdzielcze (BS) z uwagi na specyficzną formę prawną oraz ograniczony obszarowo zakres działania zawsze podkreślały, że głównym celem ich działalności nie jest maksymalizacja zysku, jak ma to miejsce w przypadku banków komercyjnych, a zaspokajanie potrzeb spółdzielców, partycypacja w lokalnym rozwoju, wspieranie społeczności i przeciwdziałanie wykluczeniu finansowemu¹ [Siudek 2011, s. 121]. Polskie banki spółdzielcze,

¹ Przeciwdziałanie wykluczeniu finansowemu przez banki spółdzielcze w Polsce opiera się głównie na zaopatrywaniu lokalnych społeczności w produkty i usługi bankowe,

jako podmioty z ponad wieloletnią tradycją, skutecznie realizowały swoje cele mimo wielu niesprzyjających okoliczności. Banki spółdzielcze zrozumiały także, że realizacja ich głównego celu działania możliwa jest tylko i wyłącznie w przypadku, gdy banki będą się rozwijały [Węclawski 2000, s. 34]. Rozwój ten, z uwagi na uwarunkowania prawne, w przypadku banków spółdzielczych determinowany jest głównie wielkością funduszy własnych. Jedną z możliwości zwiększania tychże funduszy jest osiąganie zysków i ich akumulacja (przynajmniej częściowa) [Huza-rek 2011], co jest szczególnie istotne w perspektywie wejścia w życie tzw. Bazylei III [Bystrzyński et al. 2011, s. 14–28]. Osiąganie zysków możliwe jest z kolei dzięki trzem elementom, których właściwa kombinacja może stanowić czynnik sukcesu. Pierwszym z nich jest ograniczenie kosztów (w szczególności kosztów działania), co w przypadku banków spółdzielczych, pomimo wysokiej relacji wskaźnika C/I, nie jest możliwe z uwagi na specyfikę działania BS-ów [Pruski 2012]. Drugim z „czynników sukcesu” jest możliwość zwiększania marży odsetkowej przez banki spółdzielcze. Jednakże również ten element w przypadku banków spółdzielczych ma dość ograniczone spektrum z uwagi na wyższą w bankach spółdzielczych marżę odsetkową w stosunku do banków komercyjnych. Ostatnim z omawianych determinant wzrostu zysków w bankach spółdzielczych jest dynamizowanie przychodów ze sprzedaży. Priorytetem zatem, w przypadku banków spółdzielczych, jest nie tylko utrzymywanie dotychczasowych klientów, ale także pozyskiwanie nowych. Działanie to odbywa się niekiedy na zupełnie obcych rynkach, właściwych dla banków komercyjnych, co wymaga zrezygnowania z atutu lokalności przez BS-y. Oferta banków spółdzielczych coraz częściej trafia również do nowych segmentów klientów – ludzi młodych i mieszkańców większych miast [Maciejewski 2012].

Banki spółdzielcze deklarują, że pod kątem jakości świadczonych usług i nowoczesności oferty produktowo-usługowej, nie ustępują swoim największym konkurentom, czyli bankom komercyjnym. BS-y dostrzegły potrzebę implementacji systemów CRM oraz zwróciły uwagę na znaczenie marketingu bankowego [Rudawska 2006, s. 62]. Banki spółdzielcze zanotowały również skok technologiczny i w wielu obszarach przewyższają nowoczesnością banki komercyjne [Lorek 2010]. Dostęp do rachunku bankowego przez Internet, private banking, najnowocześniejsze karty zbliżeniowe w wielu bankach spółdzielczych są już standardem [Twaróg 2013].

Współczesne wymagania, przede wszystkim rynkowe i prawne, sprawiają, że banki spółdzielcze powinny ponownie rozważyć swój model biznesowy [Nowakowska-Akkermans 2012]. W warunkach narastającej konkurencji na lokalnych rynkach banki spółdzielcze mają trudności z konkurowaniem z bankami

w szczególności na obszarach, gdzie z uwagi na mały rynek zbytu działalności nie prowadzą banki komercyjne oraz spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe. Są to również bardzo często obszary objęte wykluczeniem cyfrowym.

komercyjnymi, które coraz śmielej wkraczają na dotychczas obce dla nich „macierzyste rynki” BS-ów, głównie obszary wiejskie [Różyński 2011]. W konsekwencji, pomimo niekwestionowanego rozwoju i unowocześnienia banków spółdzielczych, BS-om nie udało się osiągnąć upragnionego celu w postaci 15-procentowego udziału w rynku bankowym [Pawlak 2010]. Nadal aktualne pozostaje hasło głoszone przez liderów bankowości spółdzielczej: „Jesteśmy dobrzy, ale kto o tym wie...?” [Mruk 2007].

METODY BADAŃ

Celem głównym niniejszego artykułu jest ocena znajomości banków spółdzielczych wśród respondentów. Celem szczegółowym badania jest identyfikacja stymulant oraz destymulant popularności banków spółdzielczych wśród badanych respondentów.

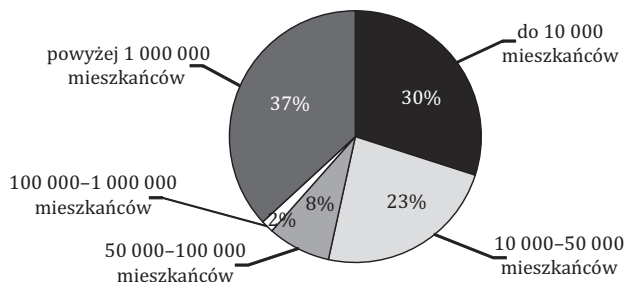
Badanie przeprowadzono na podstawie wystandaryzowanego kwestionariusza ankiety na grupie 247 studentów Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Z uwagi na dobór próby, badania nie można uznać za reprezentatywne, co stanowi jego ograniczenie. Wybrana próba badawcza ma, pomimo pewnych ograniczeń, wiele zalet:

- ankietowane osoby są w większości ludźmi poniżej 25 roku życia, co wpisuje się w segment docelowy kampanii wizerunkowych banków spółdzielczych,
- zróżnicowanie miejsca zamieszkania respondentów pod względem liczebności mieszkańców,
- zróżnicowanie respondentów pod kątem aktywności/bierności zawodowej (z uwagi na przeprowadzenie badania zarówno wśród studentów studiów stacjonarnych, jak i wśród studentów studiów niestacjonarnych),
- zróżnicowanie respondentów pod względem rozpoczęcia korzystania z usług finansowych oferowanych przez banki.

Próba badawcza składała się z 90 studentów i 157 studentek. 89,5% studentów to osoby w wieku 20–25 lat, 10,1% to osoby powyżej 25 roku życia. Jedynie jedna osoba miała mniej niż 20 lat, co stanowiło około 0,4% próby badawczej. Bliżko 70% ankietowanych (173 osoby) wskazało, że są aktywni zawodowo. Byli to w głównej części studenci studiów niestacjonarnych, ale również starsze roczniki studiów stacjonarnych. 74 osoby, czyli około 30% próby badawczej, zadeklarowały, że są nieaktywni zawodowo. Struktura zamieszkania respondentów w zależności od wielkości miast (wsi) ustalona poprzez liczebność ich mieszkańców przedstawiona została na rysunku 1.

Za teren właściwy i typowy dla dotychczasowej działalności banków spółdzielczych uważa należy miasta i miejscowości z liczbą mieszkańców poniżej 100 tysięcy osób, co stanowi 61% próby badawczej.





RYСУNEK 1. Struktura zamieszkania respondentów pod kątem liczebności (wielkości) miast

Źródło: Badania własne.

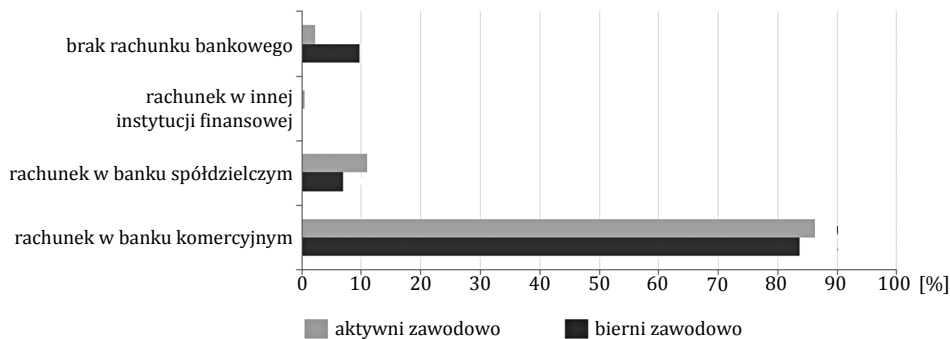
Analiza struktury zamieszkania członków próby badawczej w dwóch grupach respondentów (aktywnych zawodowo i biernych zawodowo) wskazała na nieznacznie mniejszą aktywność zawodową na obszarze właściwym dla banków spółdzielczych, czyli w miejscowościach poniżej 100 tysięcy mieszkańców. Sytuacja ta oznacza, że na „macierzystych” rynkach banków spółdzielczych występuje więcej potencjalnych klientów banków, którzy dopiero rozpoczną pracę zawodową, a w konsekwencji zapewne zostaną klientami sektora bankowego.

Zgodnie z badaniem przeprowadzonym przez J. Szambelańczyka, banki spółdzielcze dostrzegają szanse na rozwój działalności bankowej. Szansą ku temu, zdaniem prezesów banków spółdzielczych, jest pozyskanie nowych klientów, ekspansja banków na rynki poza terenem swojego działania, przy czym szczególnie godnym zainteresowania obszarem są rynki charakterystyczne dla banków komercyjnych [Szambelańczyk 2011].

WYNIKI BADAŃ

Przeprowadzone badania umożliwiły ustalenie zależności występującej w próbie badawczej dotyczącej aktywności zawodowej studentów a faktu posiadania rachunku bankowego. Zestawienie to zaprezentowane zostało na rysunku 2.

Porównanie wyposażenia respondentów w najbardziej podstawowy produkt bankowy – rachunek bankowy – wskazało na wyraźną dominację banków komercyjnych zarówno w obszarze studentów aktywnych zawodowo, jak i nieaktywnych zawodowo. Wyraźnie więcej osób biernych zawodowo nie posiada jeszcze rachunku bankowego, co wskazuje bankom spółdzielczym występowanie wolnego, niezagospodarowanego potencjału. W przypadku korzystania z usług bankowości spółdzielczej przez badanych studentów, wskazać należy na wyższe wyposażenie respondentów aktywnych zawodowo w produkt oferowany przez BS-y niż w przypadku osób biernych zawodowo.



RYSUNEK 2. Aktywność zawodowa i bierność zawodowa a rachunki bankowe respondentów

Źródło: Badania własne.

Przedstawione w tabeli 1 dane dotyczą próby identyfikacji zależności występującej między wielkością miejsca zamieszkania respondentów a posiadaniem rachunku bankowego w określonym rodzaju banku, bądź też brakiem rachunku bankowego.

TABELA 1. Wielkość miejsca zamieszkania a rachunki bankowe respondentów [%]

Wielkość miejsca zamieszkania	Rachunek bankowy			
	Rachunek w BK	Rachunek w BS	Rachunek w innej instytucji finansowej	Brak rachunku bankowego
Do 10 tysięcy mieszkańców	69	15	0	15
10–50 tysięcy mieszkańców	74	21	2	3
50–100 tysięcy mieszkańców	86	14	0	0
100 tysięcy–1 milion mieszkańców	100	0	0	0
Powyżej 1 miliona mieszkańców	89	5	2	4

Źródło: Badania własne.

W badaniu uczestniczyło 247 studentów Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, którzy byli posiadaczami 248 rachunków bankowych, co oznacza, że klienci banków spółdzielczych są często jednocześnie klientami banków komercyjnych². Jedynie 11 respondentów, czyli ok. 4,45% zadeklarowało, że nie posiada rachunku bankowego. Wskaźnik ubankowienia w próbie badawczej

² Liczba rachunków bankowych jest większa od liczby studentów uczestniczących w badaniu, ponieważ niektórzy studenci zadeklarowali, że są posiadaczami większej liczby rachunków bankowych.

wynosił 95,55%, co znacząco przewyższa analogiczny miernik dla ogółu polskiej gospodarki, czyli 77% w 2009 roku [Kozłiński 2009, s. 4]. Spośród wszystkich rachunków bankowych 13,71% stanowiły rachunki bankowe w banku spółdzielczym. Wskaźnik ten uznać należy za bardzo wysoki i przewyższający średnie parametry rynkowe, tj. 11,3% udziału sektora bankowości spółdzielczej w depozytach gospodarstw domowych w 2012 roku [Zygierewicz et al. 2012, s. 183]. Na podstawie tabeli 1 zauważyć można dominację banków komercyjnych w większych miastach. W mniejszych miejscowościach, choć banki komercyjne nadal mają wyraźną przewagę w liczbie rachunków bankowych, BS-y wyraźnie zaznaczają swój udział, osiągając 15–20% udział w rynku.

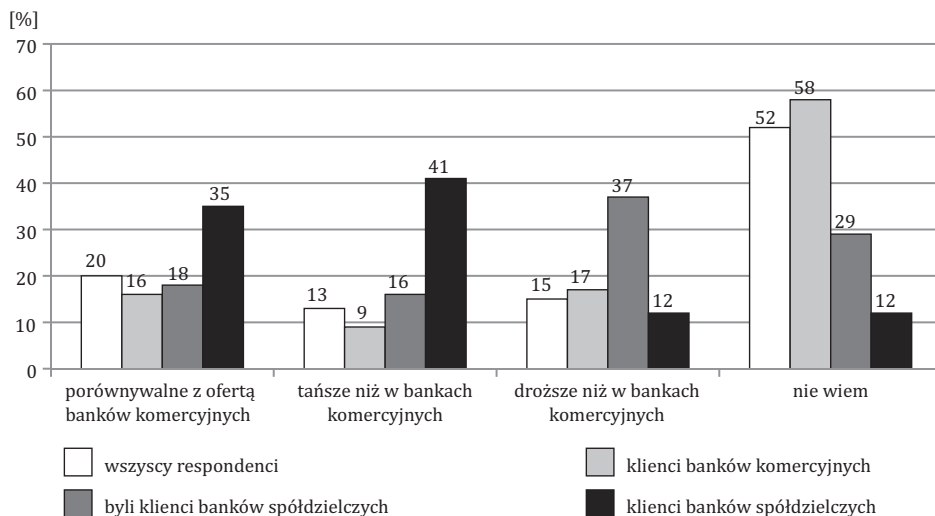
Analizując przyczyny dominacji banków komercyjnych nad bankami spółdzielczymi w próbie badawczej, zapytano wszystkich respondentów o bliskość placówek banków spółdzielczych od miejsca ich zamieszkania. Badanie potwierdziło, że mieszkańcy większych miast dostrzegają banki spółdzielcze w swoim najbliższym otoczeniu, a zatem fakt, że nie korzystają z usług bankowości spółdzielczej w niższym stopniu może być spowodowany niedostępnością tychże placówek. Wśród badanych respondentów będących klientami banków spółdzielczych ok. 71% ankietowanych wskazało, że placówka banku spółdzielczego w której mają swój rachunek jest oddalona od ich miejsca zamieszkania o mniej niż 2 km. Można zatem zauważyć, że dla co najmniej 1/3 ankietowanych klientów banków spółdzielczych (29%) brak bliskiej dostępności placówek nie stanowił problemu w korzystaniu z usług banku. Możliwe, że ankietowani dostrzegają inne możliwości komunikowania się z bankiem i kontakt osobisty nie jest dla nich niezbędny. Z uwagi na fakt, że banki spółdzielcze nie ustępują pod względem kanałów dystrybucji i możliwości kontaktu z klientem bankom komercyjnym, wydaje się, że to nie liczba placówek i ich bliskość (w sensie terytorialnym) stanowi podstawowy czynnik umożliwiający pozyskanie nowych, młodych klientów.

50,2% respondentów wskazało, że nikt z ich najbliższego otoczenia nie korzysta z usług banków spółdzielczych. Jednocześnie 49,8% ankietowanych wskazało, że banki spółdzielcze obsługują co najmniej jedną osobę w ich rodzinie. Wśród tych 123 osób aż 33 osoby wskazały jednocześnie, że są klientami banków spółdzielczych. A zatem spośród wszystkich 34 klientów bankowości spółdzielczej w próbie badawczej 97,1% wskazało, że również najbliższa rodzina korzysta z usług bankowości spółdzielczej. Wynik ten może wskazywać na motyw pokoleniowy przy wyborze banku przez nowych, młodych klientów.

Analiza znajomości bankowości spółdzielczej przeprowadzona na podstawie indywidualnych doświadczeń respondentów wskazała, że 72 ankietowanych (29,15% próby badawczej) korzystało (bądź też korzysta) z usług bankowości spółdzielczej. Eliminując z próbki osoby, które deklarują że są obecnie klientami sektora spółdzielczego, okazało się, że 38 osób korzystało w przeszłości z usług sektora bankowości spółdzielczej. Obecnie wszyscy byli klienci

banków spółdzielczych z analizowanej próby badawczej deklarują, że są klientami banków komercyjnych. Można zatem wskazać, że spośród 199 klientów banków komercyjnych aż 38 ankietowanych, czyli 19,1%, było w przeszłości klientami BS-ów. Ci klienci z pewnych względów zrezygnowali z usług bankowości spółdzielczej. Analiza motywów zachowań tej grupy klientów, ich opinii o sektorze bankowości spółdzielczej może wskazać przyczyny takiego stanu rzeczy, a w konsekwencji przyczynić się do poprawy w danym obszarze i umożliwić lepszą zdolność banków spółdzielczych do utrzymywania młodych i perspektywicznych klientów.

Wyniki badania oceny konkurencyjności cenowej sektora bankowości spółdzielczej przedstawione zostały na rysunku 3.



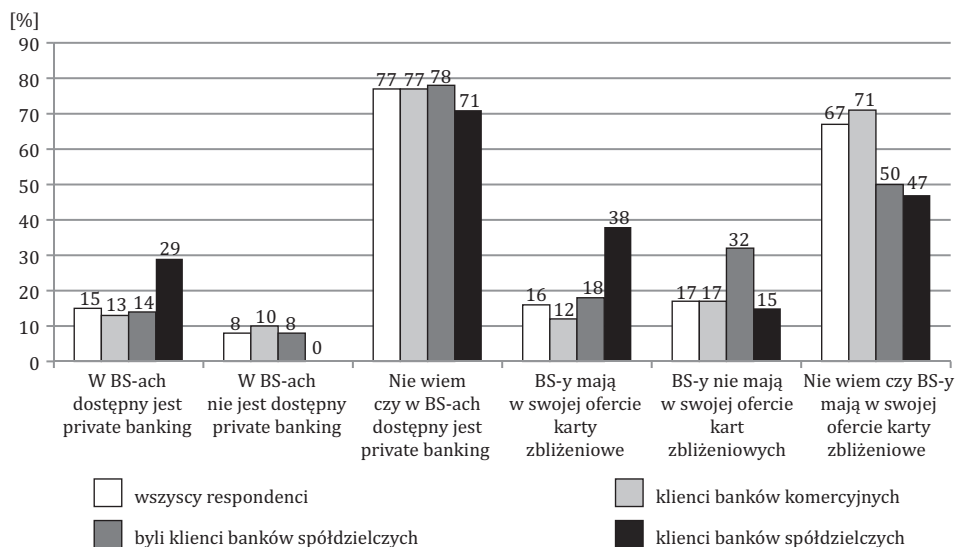
RYСУNEK 3. Ocena konkurencyjności cenowej BS-ów na tle banków komercyjnych

Źródło: Badania własne.

Badanie wskazało na brak znajomości propozycji cenowych przez ponad połowę respondentów (52%). Klienci banków komercyjnych byli grupą, która w najniższym stopniu wskazała BS-y jako tańsze od banków komercyjnych (9%). Analiza opinii klientów banków spółdzielczych wskazuje na fakt dostrzeżenia przez nich wysokiej konkurencyjności cenowej BS-ów. W segmencie byłych klientów banków spółdzielczych dominujący był pogląd odnośnie znacznie gorszych warunków cenowych w bankach spółdzielczych niż w bankach komercyjnych. Być może właśnie to doświadczenie sprawiło, że klienci ci zdecydowali się na zmianę banku spółdzielczego na bank komercyjny. Pogląd ten zgodny jest z dotychczasowymi badaniami przeprowadzonymi na sektorze bankowości spółdzielczej [Pawlonka 2011].



Zaobserwowaną prawidłowością w ocenie nowoczesności oferty produkto-usługowej przez respondentów jest ogólny brak poinformowania konsumentów o tym fakcie. Banki spółdzielcze, pomimo posiadania nowoczesnej i konkurencyjnej względem banków komercyjnych oferty produkto-usługowej [Lorek 2010], nie informują o tym należycie swoich klientów oraz potencjalnych klientów. Prawidłowość ta dostrzegalna jest w badanej próbie badawczej (około 50–80% respondentów nie wiedziało czy banki spółdzielcze mają w swoje ofercie private banking oraz karty zbliżeniowe). Zauważyć można również, że zdecydowanie więcej klientów banków spółdzielczych dostrzegało nowoczesne produkty w ofercie BS-ów – odpowiednio 29% w zakresie private bankingu oraz 38% w zakresie kart zbliżeniowych. Zdecydowanie zauważalny jest również fakt negatywnej oceny byłych klientów banków spółdzielczych w zakresie oferty BS-ów dotyczącej kart zbliżeniowych – 32% twierdzi, że banki spółdzielcze nie posiadają w swojej ofercie tego typu produktów. Negatywna ocena byłych klientów banków spółdzielczych w zakresie nowoczesności produktów i usług tegoż sektora może stanowić dla BS-ów cenną wskazówkę. W tym miejscu po raz kolejny autorzy pragną przypomnieć słowa towarzyszące bankom spółdzielczym od wielu lat: „Jesteśmy dobrzy, ale kto o tym wie...?”. Przedstawione wyniki badania powinny skłonić banki spółdzielcze do lepszego komunikowania o swoich atutach, lecz nie tylko wśród dotychczasowych klientów, ale także wśród klientów potencjalnych. Tezę tę potwierdza również



RYSUNEK 4. Widoczność kampanii banków spółdzielczych w środkach masowego przekazu

Źródło: Badania własne.

rysunek 4, wskazujący na fakt dostrzeżenia przez respondentów kampanii medialnych banków spółdzielczych. Reklamowane przez banki spółdzielcze atuty, jak m.in. nowoczesność, nie zapadały jednakże w świadomości konsumentów w stopniu wystarczającym. Zalecane jest zatem, aby banki spółdzielcze bardziej pozycjonowały w świadomości konsumentów hasła ważne z punktu widzenia potencjalnego i obecnego klienta.

Niezmiernie pozytywnym akcentem jest 91-procentowe uznanie usług BS-ów za satysfakcjonujące wśród dotychczasowych klientów banków spółdzielczych. Fakt ten stanowi dla sektora bankowości spółdzielczej reklamę samą w sobie.

WNIOSKI

Przeprowadzona analiza wskazała pośrednio na wiele czynników stanowiących stymulanty i destymulanty kluczowe przy wyborze banku spółdzielczego przez młodych, potencjalnych klientów. Banki spółdzielcze, pomimo wyraźnej rozpoznawalności, widoczności ich kampanii medialnych w środkach masowego przekazu nie zdołały przekonać respondentów do ugruntowania w ich świadomości atutu, tj. nowoczesność. Być może było to efektem nadmiernego akcentowania w kampaniach wizerunkowych cech, tj. polskość, tradycyjność, lokalność i bliskość. Wśród wniosków i rekomendacji wynikających z przeprowadzonego badania należy zwrócić uwagę na następujące elementy:

- Z uwagi na rozwój kanałów dystrybucji produktów i usług bankowych oraz możliwości komunikacyjnych klienta z bankiem, kontakt osobisty w placówce banku nie jest już najważniejszy dla młodych klientów. Bliskość placówki bankowej, a w konsekwencji duża liczba takich placówek, nie stanowi już zatem znaczącego atutu BS-ów. W konsekwencji, warto aby banki spółdzielcze rozważyły możliwość ograniczenia liczby placówek na rzecz dalszego rozwoju i modernizacji nowoczesnych kanałów dystrybucji i komunikacji.
- Wśród młodych klientów sektora bankowości spółdzielczej powszechny był motyw pokoleniowy przy wyborze banku. Informacja ta może być cenna dla BS-ów przy konstruowaniu przyszłych kampanii wizerunkowych.
- Wysoki wskaźnik ubankowienia wśród konsumentów z „młodego pokolenia” (znacząco przewyższający analogiczny wskaźnik dla ogółu polskich konsumentów) stawia przed bankami spółdzielczymi szansę na zagospodarowanie ogromnego potencjału, tym bardziej, że średnio 67% respondentów spodziewa się, że bank spółdzielczy byłby w stanie spełnić ich oczekiwania.
- Ogromnym atutem BS-ów jest uznanie wśród dotychczasowych klientów. W analizowanej próbie badawczej aż 91% klientów wskazuje na zadowolenie ze świadczonych przez nie usług. Satysfakcja dotychczasowych klientów powinna być bardziej eksponowana przez banki spółdzielcze.



- Większość respondentów wskazała na brak znajomości propozycji cenowych banków spółdzielczych na tle banków komercyjnych. Jednocześnie obecni klienci wskazali, że banki spółdzielcze są bankami tańszymi od komercyjnej konkurencji. Byli klienci BS-ów zauważyli natomiast, że to właśnie banki komercyjne mają tańszą ofertę produktowo-usługową niż banki spółdzielcze. Zapewne w znacznym stopniu fakt ten był podyktowany zróżnicowaną polityką cenową prowadzoną przez różne banki spółdzielcze. Zalecane byłoby zatem dla banków spółdzielczych, aby na poziomie sektora bądź też zrzeszeń zunifikowana została oferta produktowo-usługowa (przynajmniej w części) i aby jej warunki cenowe umożliwiały realną konkurencję z bankami komercyjnymi. O fakcie tym BS-y powinny również poinformować klientów w kampanii wizerunkowej.

Spis literatury

- BYSTRZYŃSKI Ł., ŚPIEWAK M., BEDNARSKI P. 2011: Wyniki ilościowego badania wpływu Bazylei III na polski sektor bankowy (PLQIS), Związek Banków Polskich, Warszawa, s. 14–28, 50.
- HUZAREK A. 2011: Odpowiedź Ministerstwa Finansów na interpelację posła Artura Zawiszy, http://www.portalbs.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=95&Itemid=72 z dn. 27.06.2007.
- JAWORSKI W.L., ZAWADZKA Z. 2001: Bankowość, podręcznik akademicki, Poltex, Warszawa, s. 510.
- KOŹLIŃSKI T. 2009: Porównanie wyników badań ubankowienia Polaków przeprowadzonych przez NBP w 2006 i 2009 r., Narodowy Bank Polski Departament Systemu Płatniczego, Warszawa, s. 4.
- LOREK R. 2010: Najlepsze produkty i rozwiązania technologiczne, Forum Liderów Banków Spółdzielczych, Warszawa.
- MACIEJEWSKI C. 2012: Model biznesowy banku na przykładzie KDBS Bank, Forum Liderów Banków Spółdzielczych, Warszawa.
- MRUK H. 2007: Wieniec bez chwały, Puls Biznesu 2 z dn. 03.01.2007.
- NOWAKOWSKA-AKKERMANS E. 2012: Model biznesowy banków lokalnych, Forum Liderów Banków Spółdzielczych, Warszawa.
- PAWLAK W. 2010: Wzmocnienie kapitałowe sektora bankowości spółdzielczej szansą na wzmocnienie akcji kredytowej dla MŚP. Konferencja KZBS „Banki spółdzielcze inkubatorami lokalnej przedsiębiorczości”, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 10.11.2010, http://www.kzbs.pl/aktualizacja/data/pliki/104_RB101010.pdf (dostęp: 18.06.2011).
- PAWLONKA T. 2011: Systemowe bariery rozwojowe banków spółdzielczych w latach 2000–2010, Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 92, s. 148.



- PRUSKI J. 2012: Uwarunkowania rozwoju banków spółdzielczych, Forum Liderów Banków Spółdzielczych, Warszawa.
- RÓŻYŃSKI J. 2011: Rola banków spółdzielczych w aktywizacji lokalnego biznesu, Krajowy Związek Banków Spółdzielczych, bs.net.pl/upload/File/prezentacje/jachranka_correct.pps (dostęp: 24.07.2011).
- RUDAWSKA E. 2006: Zarządzanie relacjami z klientami w bankach spółdzielczych, Bank i Kredyt, s. 62.
- SIUDEK T. 2011: Bankowość spółdzielcza w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej – wymiar ekonomiczny, organizacyjny i społeczny, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, s. 121.
- SZAMBELAŃCZYK J. 2011: Elementy diagnozy strategicznej banków spółdzielczych w Polsce, Raport z badania ilościowego przeprowadzonego przez TNS Pentor na zlecenie Związku Banków Polskich, Forum Liderów Bankowości Spółdzielczej, Warszawa.
- TWARÓG E. 2013: Nowoczesny jak... bank spółdzielczy, Puls biznesu.pl z dn. 06.02.2013.
- WĘCŁAWSKI J. 2000: System bankowy w Polsce, MIG, Rzeszów, s. 34.
- ZYGIEREWICZ M., TYLIŃSKA J., PAWLIK K. 2012: Związek Banków Polskich. Raport o sytuacji ekonomicznej banków, WIB, Warszawa, s. 183.

CO-OPERATIVE BANKS IN THE SEGMENT OF YOUNG CONSUMERS

Abstract. Results of our research showed a knowledge of co-operative banks of the respondents. 13.77% of research sample were clients of co-operative banks. Despite noticing the media campaigns of cooperative banks, in the minds of consumers are not well-established advantages such as modernity. Results of the research also showed a 'generational motive' in choosing a bank, but a relatively small importance is distance between bank and home.

Key words: co-operative banks, product and service offer, competitiveness, media campaigns



ECOLOGICAL AND ECONOMIC INVESTMENTS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Victoria Borisova, Yuliya Vladyka
Sumy National Agrarian University

Abstract. Theoretical, methodological and practical aspects of ecological and economic investment of agricultural enterprises and investment in the agribusiness sector to increase its economic efficiency have been studied. Essence of investment attractiveness of environmental entrepreneurship has been justified. Peculiarities of investment management of agricultural enterprises have been clarified. The features and trends in investment activities of environmentally oriented businesses have been analyzed, classification of criteria for the assessment of the socio-ecological-economic efficiency of investment in agriculture has been made.

Key words: investment, agricultural enterprises, economic efficiency, investment attractiveness

INTRODUCTION

A close connection between agricultural production and nature under the industrialization of agricultural sector has resulted in adverse environmental changes. The complicated ecological situation in agriculture is characterized by the absence of targeted financial resources intended for restoration of natural resources. Ecological and economic problems in the agrarian sector are the result of an overload of extensive agricultural development in the past, lack of effective policy on greening of agribusiness.

The only realistic and effective way to solve the environmental problems of agricultural production should be intensification of investments with the purpose of financing the acquisition of environmental and resource-saving technologies, implementation of other measures to preserve the environment. Therefore, one

of the state programs of support and development of the agrarian sector is the program of innovation and investment policy of the government, which requires creation of a unified system of effective ecologically sound forms of management that could spark interest of agricultural workers in productive work. The determining factor should be the innovation management, aimed at ensuring such way of functioning of the managed system of agricultural production that will allow to create favorable conditions for investments to comply with the parameters of environmentally sustainable development of agriculture.

RESEARCH METHODS

Goal of the research is to draw up scientifically grounded proposals for the development of ecological and economic investments of agricultural enterprises and promotion of investments in the agribusiness to increase its economic efficiency. Implementation of this goal is associated with the solution to the following tasks:

- to study the features and trends of investment in agricultural enterprises,
- to justify the essence of investment attractiveness of environmental entrepreneurship and make classification of criteria for the assessment of the socio-ecological-economic efficiency of investment in the agrarian sector,
- to analyze the features of investment management of agricultural enterprises.

Object of the research is ecological and economic investments of agricultural enterprises in Ukraine, practice of its implementation as a tool of investment management.

The following methods were used in the research: analytical, statistical, normative, formalization, observation etc.

RESULTS

Features and directions of agricultural enterprises investments

The goal of ecological and economic investments aimed at increasing the economic efficiency of agricultural production with the environmental interests should be the transition of agricultural production to a new level that meets the requirements of modern society. The essence of such transition is a quantitative accumulation of qualitative changes in the elements of the system of agricultural production greening, a new structural combination of which in their interrelation and interaction will lead to a more rational nature management in this area.



The experience of the countries with advanced economy shows that agribusiness is attractive for investment, as agricultural production is always in a steady demand, which does not tend to decrease, and agricultural products (as opposed to the technology of their production) are never obsolete 'technically and technologically', as confirmed by evolutionary process of economic development [Mishenin et al. 2011, p. 74].

In Ukraine in 2011 economic entities from all sources of financing in agriculture, hunting, forestry invested UAH18.2 billion in fixed capital, that is 32% more than in 2010. The share of investment in these economic activities is 7.7% of the national volume of investments in fixed capital (in 2010 – 70.2%). By means of funds of the state budget UAH317 million have been disbursed, that is 1.7% of capital investments in this activity. It should be noted that a significant share of investments in agriculture, hunting, forestry have been disbursed in crop production (71%). Investments in fixed capital by types of economic activities are presented in Table 1.

TABLE 1. Investments in fixed capital by types of economic activities (actual price)^a

Sector of economy	2001	2005	2008	2009	2010	2011
Total	32,573	93,096	233,081	151,777	171,092	238,175
Agriculture, hunting, forestry (UAH mln)	1,617	5,016	16,890	9,382	12,231	18,183
including agriculture, hunting and related services	1,552	4,905	16,682	9,295	12,106	17,981
Industry (UAH mln)	13,651	35,031	76,618	57,658	58,558	86,313
food, beverages and tobacco manufacturing	2,187	6,418	13,130	10,458	8,297	12,144
Total (%)	100	100	100	100	100	100
Agriculture, hunting, forestry (%)	5.0	5.4	7.2	6.2	7.2	7.7
including agriculture, hunting and related services (%)	4.8	5.3	7.1	6.1	7.1	7.6
Industry (%)	41.9	37.6	32.9	38.0	34.2	36.2
food, beverages and tobacco manufacturing (%)	6.7	6.9	5.6	6.9	4.8	5.1

^aExchange rate UAH/USD was 7.97 in 2011.

Source: State Statistics Service of Ukraine: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

As at 31 December 2011, \$813.4 million of foreign direct investments were made (cumulative from the beginning of investment) in the development of agriculture, hunting and forestry, which is 1.6% of the total volume of foreign direct investments in Ukraine.

The major focus of investment in natural resources restoration used in the agrarian sector is investment activities aimed at the improvement of soil fertility, for land is indispensable and territorially limited means of production.

Poor ecological state of Ukrainian farmland, primarily black soil, gives rise to concern. 11 million tons of humus, 0.4 million tons of phosphorus and 7 million tons of potassium are lost annually with soil, which is 2.3 times more than applied with fertilizers [Burlaka 2010, p. 33]. Over the past decade the process of dehumification has accelerated. A tendency toward deterioration of soil quality at growing single-crops has been revealed before mechanization and chemicalization, which negatively affecting soil bioproductivity through compaction, accumulation of pesticides and other harmful substances, enhanced it considerably. Improper use of mineral fertilizers and crop protection chemicals leads to expansion of soil contamination, endangers human health and threatens the stability of ecosystems.

The influence of environmental conditions on production is still insufficiently investigated, but these conditions begin to play an increasingly larger role in farm planning. The goal of environmental and economic planning is not only to identify the conditions necessary to increase production, but also to ensure a balance between production and environment where land plays the main role. So, in agricultural nature management most of the focus should be on the environmental aspects of land use – land protection from pollution and restoration of degraded land with the purpose of its further effective use by current and future generations that needs to attract investment [Kozhemyakina 2009, p. 36].

Several approaches are possible to develop indicators of food efficiency of land use. The first approach involves evaluation of certain food output per unit of total area of the state (E_i) or region (E_{ir}). The calculation is carried out using this formula:

$$E_i = P_i/T \quad (1)$$

$$E_{ir} = P_{ir}/T_r \quad (2)$$

where P_i – output of i (certain) food product in Ukraine (in our case $i = 1, 2, \dots, 5$), which takes on a value from one to five; P_{ir} – output of i (certain) food product in the r (certain) region of Ukraine (as regions are administrative regions and the Autonomous Republic of Crimea; $r = 1.25$ or $r = 1.8$; T , T_r – total land of the country and r (certain) region, respectively. Numerators of the formulas (1), (2) are measured in thousands of tons and denominators – in thousand of hectares. Whereas agricultural output in statistics is often measured not by one hectare, but a hundred of acres, it can be taken into account by the coefficient k ($k = 100$). Then the corresponding formulas will be the following:

$$E_i = P_i / (T \cdot k) \quad (3)$$

$$E_{ir} = P_{ir} / (T_r \cdot k) \quad (4)$$

In formulas (1)–(4) denominators are constants and numerators are variables in the time dimension. It is known that not all lands are used for food production. Therefore, to assess food efficiency of land use it is expedient to take into account areas of land that are involved in the implementation of food function. These are the lands of rural enterprises and households. Relevant areas for the country and the region are denoted by T^1 and T_r^1 . In formulas (1)–(4) let us replace the values of T and T_r by T^1 and T_r^1 . As a result, we obtain these expressions:

$$E_i^1 = P_i / T^1 \quad (5)$$

$$E_{ir}^1 = P_{ir} / T_r^1 \quad (6)$$

Indicators E_i^1, E_{ir}^1 can be interpreted as food efficiency of productive and active land resources of the country (E_i^1) and r (certain) region (E_{ir}^1) for i (certain) product. Quantitative values of T^1, T_r^1 are much lower than T and T_r , therefore, have the following relations:

$$E_i < E_i^1 \quad (7)$$

$$E_{ir} < E_{ir}^1 \quad (8)$$

Unlike T and T_r , indicators T^1, T_r^1 are variables. For each certain year the difference between E_i and E_{ir} can be determined by the formulas:

$$E_i^1 - E_i = P_i \cdot (T - T^1) / (T^1 \cdot T) \quad (9)$$

$$E_{ir}^1 - E_{ir} = P_{ir} \cdot (T - T^1) / (T^1 \cdot T) \quad (10)$$

Food efficiency of land use as one of the aspects of the effectiveness, restoration and conservation of natural resources, deserves high attention in solving urgent problems of increasing state food security and possibility of their solution at the global and regional levels, the greening of business.

Comprehensive socio-economic effect of environmental activities is characterized by increase in the efficiency of social production and improvement in living standards. Economic efficiency is characterized by the level of savings of living and materialized labour, gain in net product and profit as a result of conservation measures. The social results of the implementation of ecologically sound technologies and other measures in the agrarian sector include the improvement in working and living conditions of rural workers, the ecological balance between



agricultural production and the natural environment under intensification of crop and livestock sector. If necessary, social benefits have monetary value and are included in total economic impact of environmental costs. Scientifically based reproduction of natural resources provides considerable economic and ecological impact. Efficiency of measures is determined in agriculture as a whole, as well as individual enterprises, sectors and directions of intensification of agricultural production.

Investment attractiveness of environmental entrepreneurship

The strengthening of government control over land use and environmental conditions leads to the development of environmental entrepreneurship – specific form of socially useful activities, the essence of which lies in the reproduction and rational use of natural resources involved in the production. The economic expediency of environmental entrepreneurship is obvious: first and foremost, it is the return of free goods, ‘lost’ for the society, to agricultural resource circulation, attraction of previously inaccessible resources.

Considering the world experience in economic solutions to environmental problems of agriculture, the impetus for the development of environmental entrepreneurship in agrarian sector of Ukraine should be tax incentives for environmental investment – investment in ecologically sound technologies and equipment through tax methods [Shtukaturova 2009, p. 67].

Evaluation of economic efficiency of investment plays an important role in determining the investment attractiveness of environmentally oriented enterprises. An integrated assessment of social, ecological and economic results of investment activities in agricultural production can be developed, provided that social and environmental outcomes expressed in physical indicators, can be denominated in value terms. However, the specific features of agricultural production complicate social, environmental and economic evaluation of the effectiveness of investment in agriculture. The most important ones include the uneven machinery use over time, structural changes in soil (water – air regime, erosion resistance, microflora and zoofauna development), the impact of a number of biological factors, especially the chemical composition of the air in livestock houses, accompanied by a high content of pollutants (ammonia, hydrogen sulphide, carbon dioxide and others). Social outcomes in agricultural production are sometimes manifested not immediately, but after a lag. In addition, they are formed indirectly through flora and fauna. Environment is the first to be affected: air, soil, water, which in turn in modified form influence the flora and fauna, and the last have impact on a person through food consumption. Manifestation of socio-ecological and economic results of investment activity in the agrarian sphere by the evaluation criteria is depicted in Figure 1.



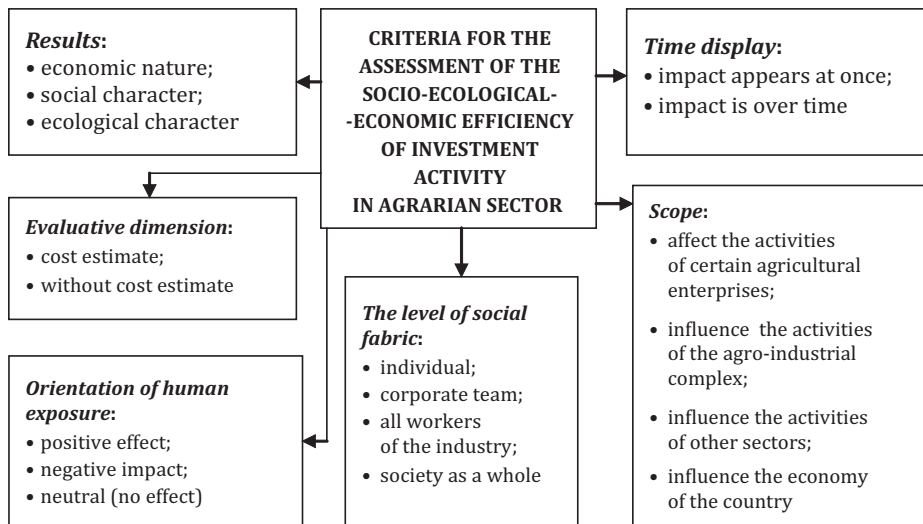


FIGURE 1. Classification of criteria for the assessment of the socio-ecological-economic efficiency of investment in the agrarian sector

Source: Authors' presentation.

The above classification makes it possible to evaluate the socio-ecological and economic effectiveness of investment in agro-industrial production, that is, there is a real opportunity to establish the impact of each criterion on the efficiency of investment. The best option of investing will be a project, which is cost effective and meets the criteria for evaluating the socio-ecological and economic efficiency [Kletsova 2009, p. 91].

According to the estimates of the State Statistics Committee, as of 1 January 2011, the total volume of direct foreign investments made in Ukraine (cumulative), adjusted for its revaluation, losses and exchange rate differences amounted to \$44.7 billion (per capita is \$978.5).

In the first quarter of 2013, the volume of direct foreign investments in the Ukrainian economy grew by 1.3% – \$55.709 billion and amounted to \$1.56 billion, that is 76.25% higher than the similar indicators of 2012. The overall contribution of foreign investors from the beginning of investment on 1 April 2013 is \$55.709 billion. In terms of per capita is \$1.237 thousand.

A crucial prerequisite for successful investment activity of enterprises in market conditions is the efficient investment of additional capital, as investments are subject to control. Therefore, the intensification of investment activity in the agri-business on the micro and macro levels should be controlled. Enhancement of investment is possible on the basis of planning, which is an important element in the structure of the organizational and economic mechanism. In order to attract investment it is necessary to develop an investment project or program.



Management of investment activity of agricultural enterprises

The need to evaluate the environmental component of the investment project is based on the principles of social and ethical marketing and regulated by the laws of Ukraine about land rent and about environmental protection and others. Potential investor assesses production process in terms of environmental protection and conservation measures which should ensure compliance with the project:

- reduction in emissions that meet environmental standards in Ukraine,
- lack of toxic and hazardous substances,
- maintenance and improvement of land quality,
- rational use and decline in the amount of natural resources involved in the exploitation,
- decrease in emissions of pollutants into the environment.

Management of all aspects of the investment activity of enterprise occupies the central place in the organizational and economic mechanism of intensification of the investment process in agribusiness. It includes management of investment projects, economic and financial levers. During agrarian reform on enterprises changes in the forms of ownership and management have occurred, methods of investment management are gradually changing. Analysis of the activity of agricultural enterprises has shown that the best results can be seen where there is a new system of management, with the technological requirements being met and the needs of the market being taken into account.

Relations in the agrarian investment process are regulated by a system of economic, financial and other instruments used through the mechanisms of taxation, financial, pricing and depreciation policy, financial assistance in the form of government grants, subventions, subsidies and budget loans, government regulations and standards, regulation of the participation of investors in the privatization, examination of investment projects and other activities. The vast majority of the elements of the mechanism of investment scope is wide and extends to the agrarian sector as an integral part of the national economy. On this basis, the individual components of the mechanism of investment management in agribusiness industry should be considered as a national function.

The need for investment in agricultural productive sector is quite significant, so it is essential to mobilize all available investment resources. The analysis of existing sources and methods of investment financing has revealed that the main criterion for optimization of the ratio between private, borrowed and loan capital should be a high financial stability of enterprises and maximization of profits from investment activity. The choice of methods of investment financing enables to calculate the proportion in the structure of investment sources. The most common of them are a complete self-financing, shareholding, credit financing, leasing and mixed financing.

The classic form of self-financing is equity in the form of profits and depreciation. In countries with a developed market economy, the level of self-financing amounts to 60% or more. An important direction of intensification of reproduction processes in the agrarian sector is the technical re-equipment of agricultural enterprises, providing opportunities for the acquisition of mineral fertilizers, pesticides and other plant protection products; development of the industry of the storage and local processing of agricultural products, application of high-intensive crop varieties of domestic and foreign selection, the breeding of animals with high genetic. In modern conditions we offer to solve this problem positively through leasing, which in its economic essence is the investment of funds on the repayable basis in the fixed capital, in its content it is a loan provided by the lessor in the form of equipment.

The capacity of Ukrainian banks and other credit institutions is too small to reserve funds for the provision of long-term loans and guarantees on loans for the purchase of machinery, equipment and upgrade of worn-out fixed assets. Therefore, with the purpose of investment in agricultural enterprises a state leasing fund has been established; the network of machine and technological stations acquires further development.

Another source of financing of innovative programs on the reproduction of natural resources in the agrarian sector can be an investment tax credit. It can be defined as a deferred payment of the profit tax that is given to the business entity for a specified period with the aim of increasing its financial resources to implement innovative programs with subsequent compensation of the amounts deferred in the form of additional tax revenues due to the general growth of the profit that will be received in accordance with the current legislation as a result of innovative programs.

Investment tax credit should be target-oriented. It is expedient to provide investment tax loan mainly for the innovative programs (Figure 2). Introduction of the investment tax credit has certain advantages compared to other forms of credit. Thus, in case of ordinary bank lending free credit resources are used, which are often in short supply. In addition, bank loan is provided on the payment of considerable interest, which makes investments for the account of such credit economically unjustified for enterprise. On the other hand, in the case of reduction in interest, banks are not interested in providing credit resources, except that financing of investment projects requires long-term loan repayment that links 'fast money' of banks.

Implementation of the investment tax credit does not require additional credit resources, as it uses resource potential of enterprise in the form of profit (the part that should be paid to the budget as income tax). Therefore, the introduction of the investment tax credit will encourage enterprises to increase their efficiency and profit.



The state, losing a certain amount of budget revenues for some time, in the future can expect an increase in revenues due to the overall growth of income and tax on it. It is necessary to take into account that in the case of the ordinary credit lender, in addition to the amount of credit that is returned, receives only a specified percentage. When using the investment tax credit, tax increment obtained after implementation of the project could far exceed the interest rate and will be not single, but systematic.

The investment tax credit should not be regarded merely as another form of preferential subsidies to enterprises. Credit granting should create an incentive effect and reduce borrower to discipline. Therefore, the principles of implementation and use of the investment tax credit should not fall out of the common economic space – they must conform to the terms of the tax and credit policy in force in the state (Figure 2).

Consumers of investment tax credit can be entrepreneurs, namely enterprises of all forms of ownership, which are in short of their own investment resources to implement innovative programs. The decision to grant a loan, depending on

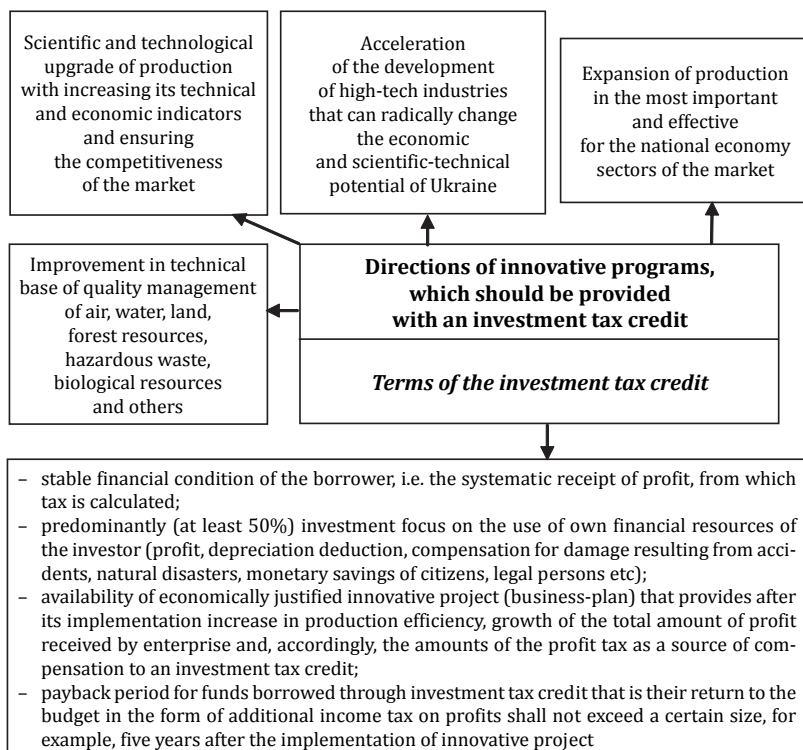


FIGURE 2. Directions and terms of the investment tax credit

Source: Authors' presentation.

the sectoral subordination of enterprises, are adopted by the ministries (departments) that on behalf of the Cabinet of Ministers of Ukraine are the managers of the investment tax credit at the sectoral level.

Investment tax credit is received on the basis of a loan agreement between the sectoral ministry (office) and the borrowing enterprise. It should be preceded by a comprehensive examination of the effectiveness of the innovation programme (business plan) and the existence of conditions which would confirm the real possibilities of the enterprise in the successful implementation of this program. The total amount of resources of the investment tax credit is annually determined in the budget by the Cabinet of Ministers of Ukraine. Proceeding from the economic situation of the country, it may reach 10% in the budget receipts of the profit tax with subsequent distribution of the tax discounts on ministries (agencies) according to the priority directions of innovative activities.

Tightening the requirements for the efficiency use of investment resources, we consider it appropriate to emphasize that investment tax loan can be granted to enterprises under a specific innovative project for a period up to five years. Longer term does not meet modern requirements concerning the period of development of the new technology (new production), leads to a dispersion of public resources, reduces the efficiency of investment [Mishenin and Piznya 2012, p. 42].

Given that the source of the investment tax credit is a tax, the annual amount of the loan may not exceed the total sum of tax paid by enterprise from the profit at year-end.

In respect of the responsibility of businesses for the use and repayment of the loan it should be noted that although the conditions for granting investment of tax credit do not contain requirements for the payment of interest on a loan, it is necessary to provide such a regulation, according to which the company-borrower, in case of breach of contract on the term of realization of the innovative project and repayment of the loan, pays to the budget for all the time the indebtedness of a penalty in the amount of average weighted rate of the National Bank of Ukraine, calculated for the entire period of delay.

Control over compliance with the provision, use and compensation of the investment tax credit should be put on the line ministries (departments) and the State Tax Inspectorate at the place of location of the company-borrower.

CONCLUSIONS

Motivation to attract investment in production and natural resource potential of the agri-industrial complex depends on financial stability, flexibility and stimulating character of the tax policy, completion of the reform of ownership. Creation of



favorable investment climate in the agrarian sector and promotion of investment activity of all economic entities, considering the current financial and material-technical provision of agricultural enterprises need solution of the issue of quality changes in approaches to the management of agro-industrial production as a whole, every industry and business entity. Therefore, it is essential to form an effective mechanism of the ecological and economic investment management in the agrarian sector, adequate to the conditions of current economic status, taking into account the specifics of agricultural production, that will be able to create profitable conditions for stimulating savings of agricultural capital, and increasing the efficiency of its use, that is possible due to the development of ecological agribusiness.

References

- BURLAKA N. 2010: Evaluation of land as a driving factor in the regulation and improvement of land relations, *Land Survey Gazette* 10, pp. 32–35.
- KLETSOVA N.V. 2009: Attraction of foreign direct investments in agricultural enterprises, *Economics of AIC* 8, pp. 89–95.
- KOZHEMYAKINA M.Y. 2009: Investment as the basis for the development of the agrarian economy of Ukraine, *Economics of AIC* 12, pp. 68–73.
- MISHENIN Y.V., KOSODIY R.P., BUTENKO V.M. 2011: Socio-economic and financial problems of sustainable rural development, *Papirus*, Sumy.
- MISHENIN Y.V., PIZNYA T.I. 2012: Environmental audit of agricultural land use, *Burun & Co*, Kharkiv, p. 176.
- SHTUKATUROVA A. 2009: Foreign investor on the road to Ukrainian land: obstacles and overcoming them, *National Security and Defence* 3, pp. 64–68.

EKOLOGICZNE I EKONOMICZNE INWESTYCJE PRZEDSIĘBIORSTW ROLNICZYCH

Abstrakt. W artykule przedstawiono teoretyczne, metodyczne i praktyczne aspekty inwestowania przedsiębiorstw rolniczych oraz inwestowania w sektor agrobiznesu, w celu zwiększenia jego efektywności ekonomicznej. Zdefiniowano istotę atrakcyjności inwestycyjnej przedsiębiorstwa ekologicznego. Określono cechy charakterystyczne zarządzania inwestycjami w przedsiębiorstwie rolniczym. Analizie poddano tendencje w kształtowaniu aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw proekologicznych, a także dokonano klasyfikacji kryteriów oceny społecznej, ekologicznej oraz ekonomicznej efektywności inwestowania w rolnictwie.

Słowa kluczowe: inwestycje, przedsiębiorstwa rolnicze, efektywność ekonomiczna, atrakcyjność inwestycyjna

TRENDS OF DEVELOPMENT OF FORMS OF ECONOMY IN AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE

Iryna I. Mazur, Olena V. Pimenova
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Abstract. Trends of development of forms of economy in agrarian sector of Ukraine are studied. Foreign experience of cooperation farmers, their unions with State like partnerships is analyzed. An importance of creation non-commercial production unions as production cooperation in Ukraine is proved.

Key words: cooperation farms, agrarian sector in Ukraine, economic forms of activity

INTRODUCTION

In condition of transforming an agriculture to sustainable (from German Nachhaltigkeit that is means self-repair) development arises a question as to a choice not only economically profitable, but also and rational form of economy for Ukraine, which could provide balanced connection of figures of economic, social and ecologic spheres – an activity of persons of entrepreneurship in agriculture, due to specificity of branch, particular of an existence dependency from natural and climatic conditions. Natural resources together with labour force and capital are used by agricultural enterprise for production goods and services, promoting an efficiency of production, follow on environment. So, a wish of entrepreneurs to receive a maximum profit not always agreed with nature-conservative measures. That comes to extra-exploitation of nature, pollution of the environment, decrease of humus content in soil, reduction of biodiversity of natural resources, destruction of local agro-landscapes, obstruction by hazardous pollutant of water resources etc.

In conditions of transforming to sustainable development in agrarian sector of economy as an important factor is creation and function a socioeconomic model

of agriculture development. To socioeconomic development in agrarian sector on one hand belongs an economic development of rural territories, employed workers in agriculture, effectiveness of employment, which is characterized like population income, ecologically safe production, which is oriented on people's needs. On other hand a socioeconomic development could be characterized by the role of rural social capital, which should be the part of Agrarian State Policy.

Social capital could be interpreted like social bondings and attitudes, which are based on trust and could be organized in agrarian sector of economy, they prompt people to more effective actions with an aim of receiving common task [Bazilevich 2008, p. 78].

In accordance with F. Fukuyama social capital are general norms and values, which are practiced by group of people and promote their cooperation [Fukuyama 1990, p. 8].

V.M. Gejets researching a socioeconomic model of Ukrainian future, which is presented in his monograph 'Society, State, Economy', is mentioned, that main role of social capital consist in providing with development of any country and intercommunication of technocratic and social parts in new philosophy of development [Gejets 2009, p. 317].

In agriculture an effective farm is a balanced connection of economic, social and ecologic parts, because an extra exploitation of natural resources for own benefit often come to their deterioration, which decrease in time and economic figures of entrepreneurs. Among such forms, which historically exist in Ukraine, are farming and peasant economy, their unions in agricultural serve and production cooperatives.

RESEARCH METHODS

Literature background

An importance of problem of forming and development of socio-ecologoeconomic forms of economy in agrarian sector, which provide a preservation of environment, are proved by studying the problems of many foreign and native scholars. A theoretic base of stated conclusions could be works of well-known representatives of world economic thought like: J. Schumpeter, A. Pigou, R. Cantillon and others. An important contribution to elaboration of technical approaches to evaluations of forms of economy made such scholars: H. Eckert, G. Breitschuh, U. Burth, W. Haber, K. Isermann, I. Mattnes, E. Fleischer, D. Roth, D. Sauerbeck, M. Wasilewski and others. There are Ukrainian scholars, which investigate problems of sustainable development of agrarian sector, especially, social-oriented forms of economy: V.D. Bazilevich, K.S. Bazilevich, O.N. Borodina, S.S. Volkov, N.I. Grazhevskaya,



J.M. Lopatynsky, I.I. Mazur, L.V. Moldavan, V.M. Popova, O.L. Popova, O.V. Shubravska and others.

At the same time, in spite of importance of this question and big attention of many well-known scholars, some aspects, which is oriented on sustainable development of forms of organization of agricultural production are not enough studied yet.

The aim and methods of the study

Under globalization the most popular forms of economy in agrarian sector of EU countries, North America, Asia, Oceania are farming and different forms of its unions, especially in social enterprise.

In Latin America, Africa, Australia except indicated forms are popular commercial corporation, which is based on hired labour (agroholdings, latifundium). In according with Professor of agricultural and resource economy of Californian University Alain de Janvry to main problems of latifundium agriculture belong: stagnation of production and increase a poverty in agricultural districts. The scholar in his work 'Agrarian question and reforms in Latin America' proved that a result of agrarian crisis is very low remuneration of labour of rural population and export oriented production. Predominance of latifundium comes to disappearance of villagers. Among main disadvantages of such model of economy in agriculture Alain de Janvry marks namely ecocatastrophe, decrease of birth rate, migration of rural population in cities, peasant lack of land etc. [1981, p. 52].

In Commonwealth of Independent States in a process of reform of agrarian sector were formed of economy, especially personal peasant economies, farms, privately owned enterprises, production cooperatives and agricultural association in the form of agroholdings, that is big capital agro-trade-production enterprises, which use thousands ha of agricultural lands for growing the most profitable and technically mechanized agricultural crops (sunflower, rape, cereals, maize) with using of chemical fertilizer, pesticides, herbicides and other plant protection substances for receiving big harvest. Among big disadvantages of such form of organization of activity are ignore of crop rotation, transforming to production of one-two kinds crops, the result of which is a quick exhaustion of the soil. When an investment become non-profit, like K. Marks proved in the III book of 'Capital', capital transfers in other branch, but in agriculture poor soil less for peasant. Agroholdings and other corporations make big social and ecologic problems. Be interested only in some kind of mechanized agricultural crops, they ignore whole series of important kind of hard labour production are vegetable (potato, vegetables) and animal production etc. Like a consequence of it on one hand could be an increase of unemployment, and one other hand an increase of import, which raise a problem of food safety of country.



World practice proves that farming and its production unions mean employment of family members, more responsible attitude to nature and environment, growing healthy and quality food, which is oriented on internal market and not only on external markets, which will give a profit to farmer.

Due to that an importance and necessity of studying forms of economy in agrarian sector with an aim of definition and ensuring not only economically profitable but also rational in the context of sustainable development of agriculture the topic of investigation was determined.

In the study are used general scientific and special methods. With a help of system analysis were determined economic, social and ecologic parts of farming in its interdependence and interaction between each other and other elements of the system.

A methodological base of study as to determine rational and effective forms of economy are general scientific methods.

RESULTS

Peasant economy

Peasant economy is a special form of organization of agriculture, in which the whole production process is based on own labour of peasant family. Firstly the notion 'peasant economy' was used in Tsar's Russia in 1906 year. In the period of land reform a peasant received a right of free leaving of community and creation of own economy [Shubravska 2012, p. 496]. In Table 1 is presented an evolution as to determination of peasant economy.

TABLE 1. Evolution of notion of 'peasant economy'

Period	Notion 'peasant economy'
1906 to 1917	firstly was used the notion 'peasant economy' land cut
1917-1935	kolkhoz court
1935-1938	personal subsidiary plot of workers and kolkhozniks
1958-2001	personal subsidiary plot
3-25 October 2001	personal peasant economy

Source: Table 1 is proposed by authors based on Borodina et al. Eds 2012, Schumpeter 1982.

In modern economic literature there are different names, which belongs to the notion 'peasant economy' there are: 'peasant economy', 'economies of population', 'household'. In accordance with data of investigation of Institute of Economy

and Forecasting of National Academy of Science of Ukraine the notion of 'peasant economy' is wider and includes two others: 'economies of population', 'household' [Shubravska 2012, p. 496].

In accordance with Law of Ukraine about personal economy peasant to economy peasants belong economical activity of citizens without creation of legal entity on the land of 2 ha. Main aim of their activity is to satisfaction of own needs through production, proceeding and realization of agricultural production, possibility of realization of its surpluses and render a service with using a property of personal peasant economy, as well as in the branch of rural truism [Law of Ukraine. p. 342].

Economies of population are a part of household sector. To economies of population except personal peasant economies, belong producers of agricultural production from plots of land attached to a house, from plots of collective and personal garden and from dachas plots [Shubravska 2012, p. 263].

Peasant economy was and it is an economy of peasant family, which is based on own peasant's and his family's labour and the aim of which is to satisfaction of personal and family's needs in food and its realization of surplus for income receiving.

Farming unlike to peasant economy is a form of business activity [Law of Ukraine, p. 63] of citizens with creation a legal entity, who wants to produce an agricultural production, to proceed it and realize with an aim a profit receiving on lands for farming in accordance with a Law of Ukraine about farming [Law of Ukraine, p. 218]. According to data of Ukrainian State Statistics Service for 2010, 4,291 thousands ha of agricultural lands were in property and in use of farming, the quantity of which was equal to 41,542 units [Ukraine State Statistic Committee, <http://ukrstat.gov.ua>].

A farmer as a rule doesn't use for own need a food production, this fact differ him from peasant. For our mind, a farmer is an entrepreneur, who live in rural area, produce, proceed an agricultural production with using like own labour, family's labour as well as hired labor and manage by himself own economy.

Main differences between peasant economy and farming are presented in Table 2.

So, farming and peasant economy are producers of agricultural productions and they are subjects of market's relation, because a production, which is produced by them fully or partially are realized on a market: a farmer realizes his production according to business-plan, a peasant realizes his surpluses. And a farmer and a peasant participate by their labour in production of food and they are responsible for the results of their activity (a quality of produced food, special attitude to the land, regular crop rotation). Due to that and farmer and peasant are masters. But the farmer's work is different from peasant's work. On our mind, farmer unlike peasant has more responsible administrative and management



TABLE 2. Main differences between peasant economy and farming

Indicators	Farming	Peasant economy
Aim of production	profit on capital	earned income from labour
Task	increasing of production, ensuring of payment and investment	ensuring of mode of existence for own family
Production factors	land, capital, labour	land, labour
Approaches, which restrict to receive an aim	peculiarities of agricultural production and allowed size of land	quantity of workers in family, family needs and size of land
Basis of production organization	business plan	organizational-production plan
Subject of economy	is a master, because lives and works on own land, which should transfer a property for children	is a master, because lives and works on own land, which should transfer a property for children.
Subject of labour in own economy	own, of family, and partially hired labour	own labour and labour of family, hired labour
Relation to market	sell own products on market	sell a part of own products on market
Infrastructure of products realization	tailored of production distribution, customers availability and contracts as to deliveries of goods, has a cooperative market for selling	selling surpluses of production by own effort in retail or sell to resellers

Source: Table 2 is proposed by authors.

function in his economy as to establishment of production distribution, development of own customers, increase of production for market's needs with using new technology, book-keeping etc.

Peasant unlike to farmer has less responsibility as to managing function; he doesn't book-keep and shouldn't declare incomes.

The main advantages of peasant economy on our mind are: a production of organic and ecologic products, realization of creative and masterly abilities during his work on the land, own feeling of master and creator of landscape. A peasant is a very responsible for his work, for land, for economy because produce products for own family and sells only surpluses. There are some minuses of such activity: contractors mostly couldn't work with peasant (cash and carries, big stores, distributors, reproprocessors) through little consignments of goods. The main way of profitable collaboration with reproprocessors and sale institutes and increase peasant's incomes from their activity on the land is joining up in agricultural cooperatives.

Under globalization peasant economy is an independent commodity economy which develops in market's condition. Russian scholar O.A. Nefedova supposes that peasant economies are a part of little enterprise in agriculture because a big



part of produced food they sell on markets and receive profits from a realization. In that time a scholar notes that in world agriculture prevails family form of enterprise like peasant economy or farming because in production participate whole the family and namely family form of economy among other forms be the most interested in results in own activity.

Economy-keeping in agrarian sector

As farming as well a peasant economy produce main agricultural production a principal difference between them is an aim of production.

So, will study the question as to the essence and the content of notion 'economy-keeping' in agriculture. What is the difference between economy-keeping and enterprise in agriculture and is a farming like with other forms of enterprise activity in agriculture?

But firstly let's study what is it an 'economy' and who is a 'master' in agriculture and what is a difference between a master and a farmer?

Principally new ways to investigation the subject like object's attitudes in the process of master's activity were depicted in the fundamental work of S.M. Bulgakov 'Philosophy of Economy'. The scholar firstly studied a world like an economy and emphasized that human life is firstly an 'economic process' [Bulgakov 1990, p. 8].

S.M. Bulgakov studied an object like an economy:

- human labour activity,
- art and human creative activity,
- spiritual phenomenon and human existence,
- human artistic attitude to the nature.

On scholar's mind 'a work is a higher basis of human life' [Bulgakov 1990, p. 87]. Work is studied not only like a factor of production but also like human creative activity. But work in economy this is only a function of master. Subject of economy is a master, who is not only an owner, superintendent and user of means of production, but also an individual, who responsible for own activity and wants to develop it. S.M. Bulgakov studied economy and work like phenomenon of human spiritual life. Investigating the philosophy essence of economy, S.M. Bulgakov oriented on human inner life and noted that a master is an individual, who do a creative work in own economy.

Due to that a master on our mind is an individual, who doing an activity in own economy combines managing, creative and executive (agricultural) function. Namely a master determines what to produce, how to produce, for whom he needs to produce, how many and when to produce; job stop applications in dependence on natural conditions; he is responsible for own activity [Bulgakov 1990, p. 79].



An economy was studied by Bulgakov like 'constant modeling and projection of reality' [Bulgakov 1990, p. 79]. On scholar's mind subject of an economy studies a nature, communicate with it and in times conquers it. 'An economy is a creative interaction between individual and nature' [Bulgakov 1990, p. 110].

Economic activity it is a culture, the way of life and self-actualization for individual who does it.

S.M. Bulgakov in his work 'National economy and a religioner' noted, that individual is independent 'factor' of economy. 'An economy is an interconnection of freedom and human creative initiative, it is a human struggle against mechanism of nature and public forms with an aim of adaptation to human spirit. So, in economy works a master'.

In fundamental work 'Philosophy of Economy' a scholar firstly tried to comprehend on individual activity through combining economic and philosophic ways. An important role in any individual activity, particularly economic activity, plays a spiritual life and namely it is influence on his economic behaviour. According to Bulgakov, an individual shouldn't be motivated only by economic interest, because it comes to separation of people, but important is unification.

So, S.M. Bulgakov unlike founders of classical school of political economy in the centre of investigation put not economic person, but independent, creative individual. The individual in economy conquers himself a nature, but become more dependent on economy. Insisting that 'an economy is a creative activity between individual and nature: managing by the nature he creates what he wants. An individual creates new world, new blessings, new knowledge, new fillings, new beauty, so he creates a culture' [Bulgakov 1990, p. 110]. According to Bulgakov, an economy is a creative process and individual in it like a painter, who creates a history, works creative in an economy. Economy for individual should be a phenomenon of spiritual life [Bulgakov 1990, p. 187].

A production activity in agriculture due to special features principally differs from other branches.

To special features in agriculture belongs:

- food production, which is a basis of human vital functions,
- special role of earth like factor of production,
- dependence on natural conditions,
- seasonality of production,
- division of labour principally differ from industrial production, because production of agricultural products should come the whole nature cycle from sowing (in spring) to harvest (in autumn). It means that a production of agricultural products couldn't be speed up due to more perfect division of labour,
- discrepancy of working time with time of production.

Indicated features of agriculture suppose an availability of a master in such forms of economy like competent and qualify specialist in this branch. Such subject

of agrarian attitudes wants to receive not only a profit but he also responsible for using first of all natural and other resources.

Modern school 'Philosophy of Economy', which is founded by J.M. Osipov, who is a president of Academy of Philosophy of Economy of Lomonosov Moscow State University, looks a human life like an economy and economy like creative activity, which is connected with a preservation a life on the Earth and its development. This school differ the notions 'economy' and 'economics' insisting that economics is a part of economy although it is a very big part. J.M. Osipov noted that an economics is an economy, which direct connected with money and value [Osipov 2004, p. 79]. Due to that a scholar picks out such notions like 'economic economy' [Philosophy of economy 2005a, p. 190] such an economy, which could be realized only through money and value and 'vital economy', which is a realization of human life [Law of Ukraine about economical..., p. 46]. Economics, on scholars mind, is a special form of economy and life, which is not wholly covers a notions 'economy' and more over a life [Philosophy of economy 2005b, p. 181]. The scholar notes that during a life an individual keeps an economy, creates a world and creates an economy, so he makes an economic activity in own economy [Philosophy of economy 2008, pp. 16–17]. The researcher mentions, that an individual is a subject first of all of economic economy, due to that his life is an economy-keeping: he thinks, reflects, goes etc. [Philosophy of economy 2005c, p. 11].

New economic dictionary edited by A.M. Azryliyan determines economy-keeping like an activity of keeping, administrative and managing of economy [New economic dictionary 2009, p. 1016]. If economy-keeping is a keeping of economy the basis of it is a work (S.M. Bulgakov) there are some questions: If enterprise activity like to economy-keeping? If a work of farmer equal to economy-keeping? If a work of wage labourer could be an economy-keeping?

J. Schumpeter in his fundamental work 'Theory of economic development' notes that agriculture connected as with earth as well with work [Schumpeter 1982, p. 78]. But work on his mind has a special significance because could be managing, executive, hired, non-hired. On J. Schumpeter's mind a work of entrepreneur is creative, connected with creation new combinations, with innovation, with management [Schumpeter 1982, p. 185]. A work of farmer combines two functions: management, administration and execution. A farmer is an entrepreneur, because his work first of all directs to receive a profit on capital from own economy, although he participate by his labour in own economy. Due to that for him close members of agricultural production cooperative. In accordance with a Law of Ukraine about agricultural cooperation a production cooperative is a voluntary union of citizens on members approaches with an aim of join production or other economic activity, which is based on their own labour activity and joining their holdings of property, participation in management of enterprise and in income distribution among members of cooperative in accordance with their participation in its activity.



Main differences between farming and agricultural production cooperative are presented in Table 3.

To production cooperatives belong to cooperatives, that direct their activity on production of agricultural products. According to the law, production cooperatives works on enterprise approaches with an aim of income receiving [Agricultural cooperation law, art. 2.2].

An Economic Code of Ukraine determines that an income of production cooperative forms from incomes of economic activity and directs to payment of taxes [Economic Code of Ukraine 2009]. On our mind on legislative level should be determine that production cooperative it is non-commercial union, where every member of cooperative personally bring tax return.

As we could see agricultural production cooperative have some social features, which differ it from farming, these are absence in big agrarian production-trade business enterprises (agroholdings), in which attitudes of property and labour attitudes are divided. There are economical association and agroholdings.

In accordance with the Law of Ukraine about economical associations to economical associations belongs enterprises, self-governments, organizations, founded on approached of contracts between legal entity and citizens due to joining their property and enterprise activity with an aim of profit receiving. Economical association is a joining of legal entity and natural person, economic activity of who directs to profit receiving.

To economical associations belongs: joint-stock companies, limited liability companies, closed joint-stock company, special partnership. Economical associations could make an economic activity in accordance with legislation of Ukraine.

Main differences between economical association and farming are presented in Table 4.

Unlike to owners of joint-stock companies a farmer is interested in development of agricultural (production and social) infrastructure, because he is a rural inhabitant, his work differs by special attitude to the land. Farmer like a peasant will grow organic and ecological products unlike stockholders, an aim of who is maximum profit receiving. If for stockholder is not profitably interesting to work in agriculture, he shall change a branch. A farmer will work on the land in any circumstances.

In modern agriculture are very popular organizational forms, economical activity of which connected with a concentration of agricultural lands in big size, oriented as a rule on export, from which participators receive big profits. In countries of Latin America such type of agribusiness represented by latifundia, in Ukraine, Russia and other post-socialistic countries it represented by agroholdings, big agrarian production-trade enterprises, which use thousands ha of agricultural lands for growing highly remunerative agricultural crops.

TABLE 3. Differences between farming and agricultural production cooperative

Indicators	Farming	Agricultural production cooperative
Conditions of existence	own and debt capital and personal labour activity	capital like entrance fee and nitial shares, debt capital and personal labour activity
Aim	receiving profit on capital and receiving payment for own labour activity	increasing of labour incomes of own members
Labour	management, administrative and labour	members of cooperative have duties as to joining economic activity and division of
Mobility as to changing of economic activity	work on the land and only in agriculture	work on the land and only in agriculture
Management	an economy is managed by farmer	management of cooperative is founded on a basis of self-government, publicity, members participation in solve questions as to activity of cooperative. Cooperative is managed by its members on democratic approaches, according to principle: 'one member is equal one vote'
Subjects of economy	only family members	membership is open and voluntary, but the members of cooperative should be obligatory agricultural producers, who are at the same time and owners and customers of cooperative
Landownership	private property and rent	economic independence and landownership of members of production cooperative
Education of workers of agricultural production	agricultural: secondary, non-full high and high education	cooperatives thinks about education of own members
Result of economic	profitable, part of profit comes to production increasing, and other part a farmer less for himself and his family after discharge of taxes	is non-profitable and divides between members of cooperative like cooperative payments according to participation in economic activity of cooperative. The devidents are not limited

Source: Table 3 is proposed by authors based on New economic dictionary 2009, Gesetz... 2013.



TABLE 4. Differences between economical association and farming

Indicators	Activity of economical association	Activity of farming
Conditions of existence	capital	capital and personal labour activity
Aim	receiving a profit on capital	receiving profit on capital and receiving payment for own labour activity
Is an owner	of property, which is delegated to him by members in property; produced food and other agricultural production; received incomes from realization	of property, land and own economy; produced food and other agricultural production; received incomes from realization
Labour	non-obligatory labour activity	obligatory labour activity
Mobility as to changing of economic activity	easy to change kind of activity and branch of production	work on the land and only in agriculture

Source: Table 4 is proposed by authors based on New economic dictionary 2009, Ukrainian State Statistics Service database 2013.

When investments are not profitable, capital comes in other branch and poor soil less for peasants. Agroholdings establish big social and ecologic problems. Be oriented only on some kinds of most mechanized kinds of production, they ignore a whole series of important for people kinds of labour-intensive productions is a main food (vegetable and animal) production.

Unlike agroholdings farming oriented on that a farmer should live and work in own economy, more economically and kindly take to nature and environment, grow healthy and quality food, which is oriented as on inner as well on foreign markets, which will give a profit to farmer.

On Ukrainian philosopher-scholar professor A.O. Pryyatylchuk mind a notion 'economy-keeping' means charisma [Heritage of Serhij Bulgakov 2011], so not everyone could care not only for profit but with a love treat to economy, to put own heart and soul into the work using creative approach, to feel a pleasure not only from profit, but also from results of own work (healthy and quality food from own economy, blooming fields, new trees, clean lakes and other things which did a muster in own economy for improvement an environment).

On our mind an economy-keeping in agriculture should provide a realization of three functions, there are: economic, social and ecologic.

Economic function provides a receiving of profit from the activity.

Social function in agriculture should provide:

- production of qualify agricultural production, which satisfy the human needs,
- food safety of country,
- preservation a settling in rural territories,



- ensuring spiritual needs of people,
- preservation a gene pool.

Social function is one of the important functions of agriculture, due to a direct influence on economic figures in agrarian sector, because of it, on our mind, an economy-keeping in agriculture should be studied from point of view of social development. The ideal on our mind is a model where a problem of employment in a village could be solve through a development of agricultural cooperation. It influence on: rational using of natural resources, production of high quality organic and ecologic food, natural employment of rural inhabitants, filling by money of local budgets, revival of agriculture, improvement of production and social infrastructure, improvement of living standards of peasants, increase a competition of national agrarian sector.

Natural resources play an important role in effectiveness of economy-keeping and influence on its results. A peculiar kind of natural resources could be an economy like: land resource, a place of mineral deposits, place of peasant's work and life. O.I. Pavlov notes, that the land is a universal natural resource of peasant's economy, which is includes 44% of natural resource potential. 'If Ukraine takes 5.7% of Europe territory so her agricultural grounds take 18.9%, ploughed fields take 26.9%'. Land at the same time is a place of activity and territory basis and main means of production [Pavlov 2010, p. 12].

So, economic effectiveness of economy-keeping depends on balanced joining of complex of function: economic, social and ecologic and ignore of these figures for receiving a maximum of profit is a loss not only for agriculture but also and for country in general.

There are negative consequences when these functions are ignored:

- threat of food safety,
- disappearance of Ukrainian village and urbanization of rural population,
- increase of unemployed people in the country,
- absence of people in rural areas and self-destruction of soil etc.

A preceeding makes deeper a significance of notion 'economy keeping in agrarian sector'. On our mind economy-keeping in agrarian sector is an activity, which connected with production of agricultural products and provides a realization of complex of joining functions: economic, social, and ecologic in production of agricultural products, where a master realizes of managing, executive and production work.

Collective forms of economy in agrarian sector

In accordance with world practice in aggressive market environment farmers have difficult to compete with big agrarian trade-production enterprises due to that they create different non-commercial unions and cooperate with State on



approaches of social partnership, where a State guarantee farmers a high level of social protection. Such forms of social partnerships in developed countries are: social corporations (S-corporations) and partnerships in USA, family agriunions in Germany, unions of collective farming GAEC in France.

Social partnership is a system of institutions and mechanisms of agreement the interests of members of production process: workers and employers, which based on equal cooperation. In the system of social partnership interests of workers are presented as a rule by organized labour and interests of employers are presented by unions of entrepreneurs.

To subjects of social partnership in agrarian sector of Ukraine belong personal peasant economy and farming like main producers of agricultural production, hired workers, employers and State etc. Objects of social partnership on our mind could be social-legal relationship between its subjects.

An aim of social partnership in agrarian sector on our mind should be: a protection of peasants and farmers, as self-employment workers as well as hired workers; sustainable development of agrieconomy and increasing of effectiveness of agriculture; rationalization of using natural resources, providing an employment and preservation a settling of rural population, providing a food safety, achievement goals of sustainable development, providing democracy and stability, assistance in solve of actual economic questions in agrarian sector of economy.

A partnership is a process of agreement interests of subjects of economy, there are State and different representatives of different forms of economy. We suggest that creation of partnerships among peasant economies with a State support in agrarian sector of Ukraine is a new trend of development of forms of economy in Ukrainian agriculture and a way of increasing of competitiveness in agriculture because namely peasant economies are the main producers of Ukrainian agricultural production. In accordance with a data of Ukrainian State Statistics Service in the period of 2000–2009 main part of live agricultural production – meat, milk and some kinds of plants (potato, maize etc.), were produces by peasant economies (Table 5 and 6).

A group of agrifirms includes also farming. In accordance with the data of Ukrainian State Statistics Service farming takes 5% in produced agricultural production. An analysis of Table 5 gives a possibility to confirm that peasant economies take a main part of produced agricultural production in Ukraine.

An above official data allows to confirm that peasant economies are main agricultural producers. Agrifirms (mainly economical associations) produce sugar-beet, oil and grain-crops, unlike to peasant economies which cultivate labour-intensive food such as potato, fruits and vegetables.

According to research data of Institute of Economics and Forecasting of National Academy of Science of Ukraine, a productivity of produced food among

TABLE 5. Production of gross agricultural production, mln grn

Form of economy	Gross agricultural production (mln grn)								
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Peasant economies	44,575.8	46,169.3	51,411.4	58,783.2	57,886.4	5,328.7	56,112.5	56,312.2	55,387.0
Agrifirms (all kinds including farming)	101,299.1	48,625.5	26,478.0	33,802.4	37,008.2	35,439.8	47,865.4	45,780.4	45,149.2

Source: Table 5 is proposed by authors based on Ukrainian State Statistics Service database 2013.

TABLE 6. Production of gross agricultural production by main producers, 2011

Producer	Gross production (mln grn)	Part (%)
State and private agrifirms	104,861.2	44.61
Farming	16,192.5	6.92
Peasant economies	112,642.6	48.2

Source: Table 5 is proposed by authors based on Ukrainian State Statistics Service database 2013.

peasant economies in 1 ha of agricultural land in comparison with agrifirms of gross production in 2010 was in 1.7 more due to big level of used work, used organic fertilizers etc. [Shubravska 2012, p. 279]. Due to that a development of partnerships among little agricultural producers like peasant economies would promote an increase of: quality and organic food, level of Ukrainian agricultural production and level of life of peasants. So, let study an experience of development partnerships in agriculture in developed countries.

In developed countries social partnership in agrarian sector of economy is presented by collective forms of economy like unions of entrepreneurs, which preserve advantages and principals of farming and due to cooperation effect realize advantages of big agrienterprise.

In Germany there are civil partnerships GbR [Gesellschaft... 2009] and family agriunions (AG) [Von Cabras 2013].

Family agriunions (Familien-AG) is the most successful model among other collective unions of little business in Germany. In accordance with investigations of German Institute of Economics (IW) 95% in agriculture of all enterprises of Germany are Familien-AG [Von Cabras 2013].



To main advantages of family unions in agriculture on our mind belong:

- perseverance with work,
- quick realization of successful ideas of entrepreneurs,
- self-employment and employment of family members for providing an income for family.

In such forms usually join members of family for creation farming.

German unions of citizens (GbR) suppose unions of citizens-entrepreneurs with an aim of collective work. In such partnership join mostly lawyers, doctors and also farmers. GbR is a non-commercial union of citizens, such form of economy is not a subject of taxation. In that time an entrepreneur, who is a member of GbR should independently fill in a tax declaration and pay taxes in accordance with his kind of activity [Gesellschaft... 2009]. The main advantage of such partnership is that entrepreneurs shouldn't pay taxes twice.

Non-commercial unions of entrepreneurs are supported by State in developed countries. German legislation gives a possibility for entrepreneurs to create a limited liability company, which is regulated by the law about limited liability company (GmbHG) [Gesetz... 2013]. In accordance with this law members join in such organization-legal form on enterprise approaches, so with an aim of profit receiving and should pay profit tax. For creation limited liability company (GmbHG) it is necessary to work up and sign an agreement between members of company. An agreement should include the name, kind of activity of company, nominal capital, a minimum size of it is equal 25 thousand euro and a size of shares of members in nominal capital (§ 3 Law about GmbHG). Next step of registration GmbHG is putting in a company a half of nominal capital according to the law that means 12.5 thousand euro. In case putting a property to the company to the moment of registration this property became a company's property. At the same time GmbHG is not attractive organization-legal form for German farmers, because on one hand it supposes an availability of rather high nominal capital for start, and on other hand is joining on entrepreneur approaches. That means that in case of choice indicated form of economy farmers should pay taxes and like farmers and like shareholders. Due to that German farmers join in non-commercial unions where a participator should pay taxes personally in dependence on received profit. GmbHG should be created namely when the work would be done not by founders but by hired workers. Creation GbR and Familien-AG means own labour activity of all founders. There is a main difference between GmbHG (LLC) and unions like GbR and Familien-AG.

So, partnerships are commercial unions of producers of agricultural products with an aim of collective farming. State supporting an activity of such partnerships creates possibilities for development an enterprise through exemption from double taxation of members of such unions. So, every entrepreneur, who is a member of such union, pays taxes personally. These unions are social forms of

economy due to that they shouldn't pay profit taxes. For example, will study S- and C-corporations and partnerships of USA [Hachfeld et al. 2009].

There two main kinds of partnerships in USA:

- General Partnerships (GP),
- Limited Liability Partnership (LLP).

General Partnerships (GP) supposes joining up two or more persons. In such partnerships all partners fully responsible for debts and obligation of partnership. The law doesn't provide additional agreement between partners as well as inner partnership agreement except labour agreement. If the name of GP includes family from one of the members such partnership couldn't be registered. General Partnership is a legal entity and should be taxable like partnership that means that every member should fill in a declaration and pay taxes personally in accordance with availability of property and personal incomes.

Limited Liability Partnerships (LLP) look like GP, but have some differences. All partners are general partners (no limited partners) but their liability exposure is limited to the assets they have placed into the LLP. Their personal assets are protected from liability exposure. The LLP is taxed as a partnership, pass-through entity.

Limited Liability Partnerships divides on two kinds:

- Limited Partnership (LP),
- Limited Liability Limited Partnership (LLLLP),
- Limited Liability Company (LLC).

Limited Partnerships (LP) suppose availability of two or more persons are involved in the partnership. There are both general and limited partners. The general partners have no liability protection on any of their LP or personal assets. The limited partners' assets in the LP are not protected but their personal assets have liability protection under the LP. The LP is classified differently and operates under a different set of statutes than the general partnership. The LP is taxed as a partnership, pass-through entity.

Limited Liability Limited Partnerships (LLLLP) suppose a joining of of two or more persons. There are both general and limited partners and they have liability protection of both their LLLP assets and their personal assets. LLLP is a legal entity and should be taxable like partnership.

Limited Liability Company (LLC) is a rather new type of partnership in USA. LLC is taxed as a partnership or as an S-corporation. The LLC can have both members and managers. Managers could elect a director. The LLC can offer one additional level of liability protection by being registered in one of what are referred to as 'protective states'. Those protective states include: Alaska, Arizona, Delaware, Nevada, New Jersey, South Dakota, Texas, Virginia, and Wyoming.

Like it was higher indicated the main advantage of partnership is that they shouldn't pay profit taxes. All profits or losses, capital gains and credits are passed



through to the partners on a prorated basis, depending upon the percent of ownership. However, the partnership must file a Form 1065 informational tax return, which is due each year by April 15th.

There are other non-commercial unions of citizens in USA. That is corporations. Their structure is looks like partnerships. In USA agriculture there are two types of corporations, in which could farmers join up, namely S-corporation. A prefix 'S' in this term means social, that means that corporation is social. S-corporation should be registered with the Secretary of State and State guarantees to farmers a high level of social safety. The S-corporation is taxed as an entity with profits being allocated to the stock shareholders based upon their ownership. The income then shows up on the shareholders personal income tax. There is no double taxation issue. So that is the main advantage of S-corporation [Hachfeld et al. 2009].

CONCLUSIONS

Foreign experience says that only on approaches of partnership of agricultural producers and a State successfully works a little business in agriculture, develop production cooperatives and increase a level of life of rural inhabitants. Social partnership impacts not only on rational as well as effective farming. A development of non-commercial production structures in agrarian sector of Ukraine such as partnerships and S-corporations would impact on competitiveness of national agrarian sector. It needs first of all State support like institute of providing the sustainable development as well in agriculture, which should create conditions for development a social partnership in agrarian sector of Ukraine, namely:

- institutional ensuring, namely legislation in the direction of joining up agricultural producers in non-commercial production unions,
- creation a State special purpose economic program of supporting agricultural non-commercial unions.

References

- BAZILEVICH V.D. 2008: Market economy: main notions and categories: Student's book, 2nd ed., Znannya, Kyiv.
- BORODINA O.M., GEJETS V.M., PROKOPA I.V. Eds 2012: Ukrainian model of agrarian development and its social re-orientation, Ukrainian National Academy of Sciences, Kyiv.
- BULGAKOV S. 1990: Philosophy of economy, Science, Moskva.
- de JANVRY A. 1981: The Agrarian Question and Reformism in Latin America, Johns Hopkins University Press, Baltimore MD.
- Economic Code of Ukraine: actual legislation on 25 Sept. 2009, 2009, Palyvoda, Kyiv.



- FUKUYAMA F. 2006: Trust: social virtues and the way to prosperity, ACT Moscow: Custodian, Moskva.
- GEJETS V.M. 2009: Society, State, Economics: phenomenology of interaction and development, Institute of Economics and Forecasting NAS of Ukraine, Kyiv.
- Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR): Gründung und Steuern 2009 [Electronic resource] http://www.hk24.de/recht_und_fair_play/steuerrecht/steuerexi_ordner/366794/Gesellschaft_buergerlichen_Rechts_Gruendung_und_Steuern.html#6.
- Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbHG) 2013, Federal Journal of Laws from 2013, Part I, No 15 (28.03.2013 most recent amendment) [Electronic resource] <http://www.gesetze-im-internet.de/gmbhg/index.html>.
- HACHFELD G.A., BAU D.B., HOLCOMB C.R. 2009: Utilizing Partnerships and Corporations to Transfer Farm Assets (in) Transferring the Farm, University of Minnesota, St. Paul, MN [Electronic resource] <http://www.extension.umn.edu/distribution/businessmanagement/components/M1177-3.pdf>.
- Heritage of Serhij Bulgakov in modern socio-humanitarian dispute 2011, International science conference on the honor of 140 years from birthday of S. Bulgakov, Taras Shevchenko Kyiv National University, 12–14.05.2011, Kyiv.
- Law of Ukraine about agricultural cooperation, Journal of Laws 1997 No 39, Item 261 [Electronic resource] <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=469%2F97-%E2%F0>.
- Law of Ukraine about economical association, Journal of Laws 1991 No 49, Item 683 [Electronic resource] <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
- Law of Ukraine about farm, Land legislation of Ukraine, Journal of Laws 2003 No 45, Item 363.
- Law of Ukraine about personal peasant economy, Land legislation of Ukraine, Journal of Laws 2003 No 29, Item 232.
- MOLDAVAN L.V. 2010: Forms of economy in agrarian sector of Ukraine under globalization, Economics of APC 1, pp. 13–17.
- MOLDAVAN L.V. 2012: Social-economic essence of agricultural enterprises (in) Innovational transformation of agrarian sector of economy, (Ed.) O.V. Shubravskya, IEF NAS of Ukraine, Kyiv, pp. 235–250.
- New economic dictionary 2009, (Ed.) A.N. Azrylian, 3rd ed., Institute of New Economics, Minsk.
- OSIPOV J.M. 2004: The Age of Postmodern, TEIS, Moskva.
- PAVLOV O.I. 2010: Management of socio-economic development of rural territories of Ukraine, PhD dissertation.
- Philosophy of economy, Anthology of Centre of Social Sciences and Economic, 2005a: Lomonosov Moscow State University 4 (58).
- Philosophy of economy, Anthology of Centre of Social Sciences and Economic 2005b: Lomonosov Moscow State University 3 (39).



- Philosophy of economy, Anthology of Centre of Social Sciences and Economic 2005c: Lomonosov Moscow State University 6 (42).
- Philosophy of economy, Anthology of Centre of Social Sciences and Economic 2008: Lomonosov Moscow State University 3 (57).
- SCHUMPETER J.A. 1982: Theory of economic development, von Duncker and Humblot, Berlin.
- SHUBRAVSKA O.V. 2012: Innovation transformation of agrarian sector of economy, Institute of Economics and Forecasting NAS of Ukraine, Kyiv.
- Von CABRAS M. 2013: Erfolgsmodell Familien AG [Electronic resource] <http://www.derwesten.de/wirtschaft/erfolgsmodell-familien-ag-id1319224.html> (Last modification: 11.10.2013).

KIERUNKI ROZWOJU FORM GOSPODAROWANIA W SEKTORZE ROLNICTWA NA UKRAINIE

Abstrakt. W artykule przedstawiono kierunki rozwoju form gospodarowania w sektorze rolnictwa na Ukrainie. Poddano analizie doświadczenia międzynarodowe, w tym spółdzielczość rolniczą oraz takie formy współpracy z państwem, jak partnerstwo. Podkreślono duże znaczenie niekomercyjnych produkcyjnych spółdzielni, takich jak spółdzielnie produkcyjne na Ukrainie.

Słowa kluczowe: spółdzielczość rolnicza, sektora rolnictwa na Ukrainie, formy gospodarowania



IDENTYFIKACJA KOSZTÓW EKSPLOATACJI SKŁADOWISK ODPADÓW KOMUNALNYCH

Roman Kotapski
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Abstrakt. Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja i pomiar kosztów działalności składowisk komunalnych. W artykule przedstawiono zakres działalności składowiska odpadów komunalnych oraz omówiono koszty jego eksploatacji. Uwzględniono w nich podział na segmenty kosztów, które zdaniem autora muszą być bezwzględnie wydzielone na potrzeby planowania i kontroli kosztów eksploatacji składowiska odpadów oraz kalkulacji kosztów usług odbioru odpadów i ustalania ich cen. Przedstawiono układ kosztów dla dwóch składowisk odpadów komunalnych, zwracając uwagę na ich podobieństwa i różnice oraz z czego one wynikają. Przedstawiono rozwiązanie ewidencyjne w zakresie kosztów eksploatacji składowiska odpadów komunalnych, gdyż ewidencjonowanie kosztów jest istotnym elementem ich pomiarów.

Słowa kluczowe: składowiska komunalne, koszty działalności, odpady komunalne, ewidencja kosztów

WSTĘP

Jedną z konsekwencji wejścia w życie tzw. ustawy śmieciowej [Ustawa 2012] jest to, że należy sporządzić kalkulację kosztów usług zagospodarowania odpadów komunalnych. Jednym z celów tej ustawy jest zwiększenie przetwarzania tych odpadów, a nie ich gromadzenie. Polska została zobligowana przez Unię Europejską do zwiększenia przetwarzania i odzyskiwania odpadów. Inaczej na gminy i miasta będą nakładane wysokie kary za niespełnienie tych norm. W związku z tym na składowiskach odpadów komunalnych trzeba zbudować np. sortownię odpadów, kompostownię, instalacje mechaniczno-biologicznego przetwarzania odpadów, instalacje do odgazowywania składowiska [Stabryła

2013, s. B4]. Nie ulega wątpliwości, że są to duże wydatki inwestycyjne, które będą przekładać się na koszty odbioru odpadów komunalnych od odbiorców – zarówno mieszkańców, jak i odbiorców instytucjonalnych, np. przedsiębiorstwa. Wpływa to też na decyzję o podjęciu przez miasta, gminy decyzji o budowie nowych składowisk odpadów komunalnych¹. Wpływie to również na kształtowanie cen za usługi przez uprawnione podmioty do odbioru odpadów czy też ich składowania².

Celem głównym niniejszego artykułu jest identyfikacja kosztów działalności składowisk komunalnych oraz ujęcia tych kosztów w budżecie przedsiębiorstwa oraz zakładowym planie kont. Punktem wyjścia do identyfikacji kosztów eksploatacji składowiska odpadów komunalnych, a następnie opracowanie modelu rachunku kosztów jego eksploatacji, jest:

- realizacja zadań ujętych w instrukcji składowiska,
- wyposażenie i zastosowana technologia na składowisku,
- wyodrębnienie istotnych czynników wpływających na koszty jego eksploatacji.

Treść artykułu powstała na podstawie doświadczeń autora we wdrażaniu systemów budżetowania, rachunku kosztów, opracowaniu zakładowych planach kont w przedsiębiorstwach, których przedmiotem działalności jest odbiór i zagospodarowanie odpadów komunalnych.

ZAKRES DZIAŁALNOŚCI SKŁADOWISKA ODPADÓW KOMUNALNYCH

Zezwolenie na zbieranie odpadów i zezwolenie na przetwarzanie odpadów wydaje, w drodze decyzji, organ właściwy odpowiednio ze względu na miejsce zbierania lub przetwarzania odpadów. W przypadku prowadzenia regionalnych instalacji do przetwarzania odpadów komunalnych takie zezwolenie wydaje marszałek województwa (art. 41.3 pkt 1c Ustawa [2012]).

Organ właściwy do wydania pozwolenia na budowę składowiska odpadów (art. 127 pkt 3 i pkt 4) określa w tym pozwoleniu wymagania zapewniające ochronę życia i zdrowia ludzi, ochronę środowiska oraz ochronę uzasadnionych interesów osób trzecich. Wymagania te dotyczą:

- typu składowiska odpadów,
- warunków technicznych składowiska odpadów,

¹ O tych dylematach władz gmin informuje prasa np. Kokot i Wilgocki [2012, s. 2].

² Na ten problem zwracają uwagę zarządzający tego typu przedsiębiorstwami w wywiadach czy też odbiorcy usług. Zobacz np. Wilgocki [2013, s. 22], Mieszkańcy... [2012, s. 6–7], Gadawa [2013, s. 5].

- rodzaju odpadów przeznaczonych do składowania na składowisku odpadów,
- rodzaju odpadów niebezpiecznych dopuszczonych do składowania na wydzielonej części składowiska odpadów innych niż niebezpieczne i obojętne, jeżeli część tego składowiska wydzielono do składowania odpadów niebezpiecznych,
- rocznej i całkowitej masy odpadów dopuszczonych do składowania oraz pojemności składowiska odpadów i docelowej rzędnej (maksymalnej wysokości składowania),
- sposobu prowadzenia składowiska odpadów,
- sposobu gromadzenia, oczyszczania i odprowadzania odcieków,
- sposobu gromadzenia, oczyszczania i wykorzystywania lub unieszkodliwiania gazów składowiskowego,
- sposobu, częstotliwości i czasu prowadzenia monitoringu składowiska odpadów,
- sposobu postępowania w przypadku wystąpienia awarii,
- wytycznych technicznego zamknięcia składowiska odpadów i kierunku jego rekultywacji.

Każde składowisko odpadów komunalnych musi mieć instrukcję eksploatacji. Instrukcja ta zawiera³ między innymi:

- określenie typu składowiska,
- określenie czy na składowisku zostały wydzielone części, na których mają być składowane określone rodzaje odpadów niebezpiecznych,
- rodzaje odpadów przeznaczonych do składowania,
- wyszczególnienie urządzeń technicznych niezbędnych do prawidłowego funkcjonowania składowiska odpadów,
- wyszczególnienie aparatury kontrolno-pomiarowej wraz ze schematem rozmieszczenia punktów pomiarowych,
- określenie sposobu składowania poszczególnych rodzajów odpadów,
- określenie rodzaju i grubości stosowanej warstwy izolacyjnej,
- określenie sposobu zabezpieczenia składowiska odpadów przed dostępem osób nieuprawnionych,
- określenie procedury przyjęcia odpadów na składowisko odpadów,
- określenie sposobów i częstotliwości prowadzonych badań,
- określenie sposobu prowadzenia dokumentacji dotyczącej eksploatacji składowiska odpadów.

Każde składowisko odpadów komunalnych to poniekąd odrębny zakład, któ-

³ Opracowano na podstawie art. 129 pkt 4 [Ustawa 2012] oraz instrukcji eksploatacji składowiska odpadów.



ry zajmuje się zagospodarowaniem i składowaniem odpadów. W szczególności dotyczy to⁴:

- sortowania odpadów, które zamiast trafiać na składowisko są odzyskiwane i przekazywane do dalszego ich wykorzystania,
- odzyskiwania opakowań, odpadów mineralnych, odpadów budowlanych itp.; szczególnie cenne są odpady typu szkło, tworzywa sztuczne, folie, opakowania papierowe oraz wyselekcjonowane odpady wysokoenergetyczne,
- kompostowania odpadów biodegradowalnych, po wysortowaniu z odpadów komunalnych surowców wtórnych w wyniku procesu kompostowania z biologicznie aktywnych odpadów uzyskiwany jest neutralny chemicznie i biologicznie kompost,
- produkcji paliw alternatywnych,
- składowania odpadów, których nie można przetworzyć.

Realizacja wymienionych wcześniej zadań wymaga odpowiedniego wyposażenia składowiska w instalacje (np. do odgazowywania), budowli, maszyn (np. belownice, kompaktory, koparki), pracowników z odpowiednimi kwalifikacjami, wag, budynków socjalnych czy administracyjnych oraz odpowiedniego zarządzania. Sam teren składowiska odpadów komunalnych musi być odpowiednio zabezpieczony. Składowisko musi być również monitorowane, dlatego na jego terenie są prowadzone pomiary następujących parametrów:

- badania wielkości opadu atmosferycznego,
- objętości wód odciekowych,
- składu wód odciekowych,
- poziomu wód podziemnych,
- emisji i składu gazu składowiskowego,
- osiadania powierzchni składowiska,
- struktura i skład masy składowych odpadów.

Realizacja zadań, wyposażenie składowiska odpadów komunalnych ma duży wpływ na prowadzony w przedsiębiorstwie rachunek kosztów i kalkulację kosztów usług. Zwłaszcza na konstrukcję budżetu kosztów jego działalności oraz sposób ewidencji kosztów w systemie finansowo-księgowym.

⁴ Opracowano na podstawie m.in. informacji z serwisu spółki Chemeko-System zajmującej się gospodarką odpadami www.chemekosystem.pl, instrukcji eksploatacji składowisk odpadów.

KOSZTY EKSPLOATACJI SKŁADOWISKA ODPADÓW KOMUNALNYCH

Koszty działalności operacyjnej składowiska odpadów komunalnych dotyczą utrzymania odpowiedniej infrastruktury niezbędnej do realizacji zadań, pracowników z odpowiednimi kwalifikacjami, utrzymania i monitorowania terenu składowiska oraz zarządzania. Generalnie do kosztów działalności operacyjnej zalicza się koszty:

- amortyzacji,
- zużycia materiałów,
- zużycia energii elektrycznej, ciepłej, wody, gazu,
- usług obcych,
- wynagrodzeń z narzutami,
- świadczeń na rzecz pracowników,
- podatków i opłat,
- pozostałe.

Taki układ kosztów bez podziału na procesy i wyodrębnienia istotnych miejsc powstawania kosztów nie jest wystarczający do rzeczywistego planowania i kontroli działalności składowiska odpadów komunalnych, a przynajmniej w praktyce nie ułatwia zarządzania jego kosztami.

Z punktu widzenia planowania i kontroli eksploatacji składowiska odpadów komunalnych oraz kalkulacji oferowanych usług, a w szczególności zagospodarowania odpadów, istotne jest właściwe wyodrębnienie miejsc powstawania kosztów⁵.

Koszty eksploatacji składowiska odpadów komunalnych związane są z kilkoma czynnikami. Dotyczą one między innymi:

- rodzajów usług realizowanych na terenie składowiska,
- utrzymania niezbędnych maszyn do realizacji usług i eksploatacji składowiska,
- utrzymania jednostek sprzętowych,
- utrzymania niezbędnych instalacji,
- utrzymania zasobów ludzkich,
- utrzymania budynków administracyjnych i socjalnych,
- ochrony i zabezpieczenia składowiska odpadów,
- zarządzania składowiskiem odpadów.

Każdy z tych czynników generuje odpowiednie koszty, które składają się na łączne koszty eksploatacji składowiska odpadów komunalnych.

⁵ Zasady, metody i przykłady wyodrębniania ośrodków odpowiedzialności są przedstawione w literaturze np. Kotapski [2006a], Kotapski et al. [2008, s. 28–29].



Każda z realizowanych usług musi mieć właściwe wyposażenie, maszyny, pracowników. W przypadku sortowania odpadów komunalnych niezbędna jest sortownia. W jej skład⁶ wchodzi sito, linia sortownicza, prasa, hala namiotowa oraz pracownicy. W związku ze specyfiką działania sortowni ponoszone są tam koszty eksploatacyjne oraz zasobów ludzkich.

Praca na składowisku wymaga wyposażenia je m.in. w ładowarki, belownice, kompaktor, ciągniki z przyczepami, agregaty prądotwórcze. Każda z tych jednostek sprzętowych ma swoje indywidualne koszty eksploatacji. Tym samym wpływają na łączne koszty działalności składowiska oraz koszt realizowanych usług. Koszty eksploatacyjne to przede wszystkim koszty zużycia paliwa, usług remontowych i konserwacji, części zamiennych oraz amortyzacji lub leasingu.

Kolejne koszty, które są generowane na składowisku, to koszty utrzymania instalacji, np. do odgazowywania składowiska, oczyszczania ścieków, monitoringu środowiska składowiska czy też utrzymania budynków. Do tych kosztów należy zaliczyć zużycie smarów, wymianę części zamiennych, zużycie energii elektrycznej, usług remontowych i konserwacji.

Istotną pozycją kosztów są koszty zasobów ludzkich. Do nich zalicza się przede wszystkim wynagrodzenia, narzuty na wynagrodzenie, ubrania robocze, świadczenia na rzecz pracowników. Liczba pracowników zależy m.in. od wielkości składowiska, realizowanych usług, zastosowanych technologii.

Należy również uwzględnić koszty ochrony składowiska, zużycia energii elektrycznej, utrzymania terenu, ochrony, ogrodzenia itp. Tabela 1 przedstawia segmenty kosztów składowiska odpadów komunalnych z uwzględnieniem wyodrębnionych miejsc powstawania kosztów oraz procesu recyklingu odpadów i ich składowania.

W ramach składowiska wyodrębniono dwa główne procesy: recyklingu odpadów i kompostowania oraz składowania. Związane to było z prowadzoną usługą dostarczania odpadów do recyklingu oraz samego składowania odpadów w kwaterach.

Głównym celem uruchomienia instalacji do recyklingu było zmniejszenie ilości składowanych odpadów i odzyskanie jak najwięcej odpadów do dalszego przetworzenia. Do każdego z tych procesów przyporządkowano segmenty kosztów, które można było do nich przypisać m.in. maszyny np. belownica, sito, myjni kontenerów, obiekty budowlane. Należało również wyodrębnić koszty wspólne dla składowiska jako całości. Podział ten wiązał się z odwzorowaniem ciągu technologicznego, a następnie konstrukcji budżetu składowiska, rachunku wyników oraz odpowiedniej budowy zakładowego planu kont. Opracowanie

⁶ Układ sortowni odpadów zależy m.in. od ilości przyjmowanych odpadów oraz przyjętych rozwiązań technologicznych.

TABELA 1. Formularz ewidencjonowania kosztów składowiska odpadów^a

Lp.	Pozycja kosztów	Recykling i kompostowanie	Składowanie	Razem koszty netto (zł)
-1-	-2-	-3-	-4-	-5-(3+4)
1.	Koszty dostarczenia odpadów do recyklingu			
2.	Koszty utrzymania i eksploatacji sprzętu mechanicznego			
3.	Koszty utrzymania i eksploatacji obiektów budowlanych/placu kompostowego			
4.	Koszty obiektów technicznych			
5.	Koszty utrzymania kwater	x		
6.	Kosztów zasobów ludzkich			
7.	Koszty ochrony i zabezpieczenia składowiska			
8.	Koszty systemu monitoringu składowiska			
9.	Koszty systemu drenażu wód gruntowych i odcieków			
10.	Koszty rekultywacji składowiska			
11.	Koszty wydziałowe			
12.	Razem			

^a Przedstawiony układ kosztów składowiska odpadów komunalnych jest wynikiem wdrożenia przez autora systemu budżetowania w 2004 roku w przedsiębiorstwie, którego przedmiotem działalności było zarządzaniem składowiskiem odpadów komunalnych na zlecenie jednej z gmin województwa dolnośląskiego.

Źródło: Opracowanie własne.

budżetu kosztów nie obyło się bez trudności. Wiązało się to po części z niezajomością problematyki rachunku kosztów, controllingu przez kadrę menedżerską⁷.

Jak już wcześniej napisano – wyodrębnienie miejsc powstawania kosztów zależy od rodzaju składowiska. Tabela 2 przedstawia układ kosztów zakładu zagospodarowania odpadów⁸ w przedsiębiorstwie gospodarki komunalnej⁹.

⁷ Problemy wdrożenia systemu budżetowania, ewidencji kosztów były przedmiotem referatu zaprezentowanego przez autora i M. Kapysz pt. Wdrożenie systemu budżetowania w VKN Sp. z o.o. (obecnie REVEVIS Sp. z o.o.) na XV Kongresie Controllerów, zorganizowanym w Jastarni w okresie 30.05–1.06.2007 roku.

⁸ Nazwa jednostki w strukturze organizacyjnej przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej.

⁹ Jest to efekt wdrożenia systemu budżetowania w przedsiębiorstwie gospodarki komunalnej w latach 2012–2013 przez autora.



TABELA 2. Formularz ewidencjonowania kosztów działalności zakładu zagospodarowania odpadów

Lp.	POZYCJA KOSZTÓW	13-01	13-02	13-03	Razem koszty netto (zł)
-1-	-2-	-3-	-4-	-5-	-6-
1.	Koszty utrzymania sita				
2.	Koszty działalności sortowni				
3.	Koszty eksploatacji wago przenośnika				
4.	Koszty eksploatacji intensywnej stabilizacji tlenowej (kompostownia)				
5.	Koszty placu do dojrzewania (kompostownia)				
6.	Koszty funkcjonowania poodczyszczalni z przepompownią				
7.	Koszty utrzymania kwater				
8.	Koszty eksploatacji instalacji do odgazowywania składowiska				
9.	Koszty monitoringu składowiska odpadów - kwatery				
10.	Koszty utrzymania wagi				
11.	Koszty jednostek sprzętowych i transportowych				
12.	Koszty zasobów ludzkich				
13.	Koszty utrzymania budynków				
14.	Koszty wydziałowe				
15.	Razem koszty				
16.	Koszty narastająco				
17.	Struktura				

Źródło: Opracowanie własne.

Przedstawiony układ kosztów w budżecie zakładu zagospodarowania odpadów (ZZO) powstał na podstawie koncepcji systemu budżetowania przedsiębiorstwa gospodarki komunalnej opracowanej przez autora. Uwzględniono w nim:

- organizację procesu zagospodarowania odpadów,
- procesy technologiczne, które można wyodrębnić,
- wyposażenie składowiska,
- instalacje, które są częścią składowiska,
- potrzeby informacyjne zarządzających, w tym kierownika zakładu zagospodarowania odpadów,
- wysokość ponoszonych kosztów.

Opracowanie budżetu było poprzedzone wizytą na składowisku oraz analizą dokumentów związanych ze składowiskiem, w tym instrukcją eksploatacji składowiska. Istotne znaczenie miało ustalenie potrzeb informacyjnych użytkowników, głównie kierownika zakładu zagospodarowania odpadów oraz specjalisty ds. controllingu.

Zakres eksploatacji tych dwóch składowisk jest porównywalny, dlatego też zestawienia kosztów w tych przypadkach są podobne. Niemniej w dużej mierze będzie to zależeć zarówno od potrzeb informacyjnych kadry menedżerskiej, jak i od doświadczenia zespołu wdrażającego.

EWIDENCJA KOSZTÓW EKSPLOATACJI SKŁADOWISKA ODPADÓW KOMUNALNYCH

Istotnym elementem zarządzania kosztami eksploatacji składowisk komunalnych jest ich ewidencja w systemie finansowo-księgowym, co przekłada się na budowę zakładowego planu kont. Ewidencja kosztów najczęściej odbywa się w zespołach 4 – Koszty rodzajowe i ich rozliczenie i 5 – Koszty wg typów działalności i ich rozliczenie.

Ewidencja kosztów w badanych przedsiębiorstwach jest zróżnicowana. Z analizy zakładowych planów kont przedsiębiorstw komunalnych¹⁰ wynika, że najczęściej w zespole 5 wyodrębnia się konto koszty składowiska, a w ramach niego ewidencjonuje się koszty według układu kalkulacyjnego. Ewidencjonuje się koszty amortyzacji, zużycia paliwa i smarów, zużycia materiałów, środki czystości, koszty zakupu materiałów, zużycia energii elektrycznej, wynagrodzenia, narzutów na wynagrodzenia, opłat za środowisko, usług sprzętowych i transportowych, usług napraw i konserwacji, usług remontowych, podatku od nieruchomości, pozostałe koszty bezpośrednie i koszty wydziałowe. Nie odbiega to od sposobu ewidencji kosztów w innych przedsiębiorstwach, a wynika to najczęściej z przyzwyczajęń głównych księgowych, braku znajomości przez nich działalności przedsiębiorstwa czy też braku potrzeb informacyjnych przez zarządzających lub braku komunikacji między tymi grupami.

Dzisiejsze potrzeby informacyjne są bardziej wysublimowane. Z doświadczenia autora wynika, że zarządzający są zainteresowani tymi informacjami, ale nie do końca są w stanie „przenieść je” na język kont księgowych. Nie oznacza to, że wspomnianego tradycyjnego układu kosztów trzeba trzymać się za wszelką cenę. W tabeli 3 przedstawiono wykaz kont księgowych w zakładowym planie

¹⁰ Ten pogląd autora wynika z opracowań zakładowych planów kont dla przedsiębiorstw komunalnych oraz rozmów z uczestnikami podczas autorskich szkoleń pt. Koszty usług komunalnych, prowadzonych od 2005 roku.



TABELA 3. Wyciąg kont księgowych dotyczących składowiska odpadów komunalnych

Lp.	Nr konta	Nazwa konta
1.	503	Koszty utrzymania składowiska
2.	520	Koszty utrzymania jednostek sprzętowych i transportowych
3.	520-01	Kompaktor
4.	520-02	Spycharka
5.	521	Koszty utrzymania budynków
6.	521-05	Barak na wysypisku
7.	522	Koszty zasobów ludzkich
8.	522-06	Składowisko odpadów komunalnych
9.	540	Koszty wydziałowe
10.	540-06	Składowisko odpadów komunalnych

Źródło: Opracowanie własne.

kont, które dotyczą składowiska odpadów komunalnych w jednym z zakładów usług komunalnych¹¹.

W ramach wyróżnionego miejsca powstawania kosztów dla każdego z nich jest opracowany odrębny układ kalkulacyjny kosztów. Każde wyodrębnione miejsce powstawania kosztów ma swój indywidualny układ kalkulacyjny kosztów. Inny jest układ kalkulacyjny kosztów np. dla kompaktora a inny dla zasobów ludzkich. Układy kalkulacyjne kosztów należy więc bezwzględnie zindywidualizować.

Tak rozbudowana ewidencja kosztów pozwala na dokładniejsze zarządzanie kosztami eksploatacji składowiska odpadów, w tym ich planowania i kontroli. Podczas wdrożenia nowego zakładowego planu kont został bardziej rozbudowany układ rodzajowy kosztów w stosunku do stanu zastanego. Szczegółowość nowego zakładowego planu kont wynikała z zapotrzebowania na informacje o kosztach działalności przedsiębiorstwa ze strony jego dyrektora zakładu. Rozbudowa i zmiana zakładowego planu kont spotkały się z oporem niektórych pracowników działu księgowości. Niektórzy pracownicy działu księgowości twierdzili brak możliwości realizacji tak zaproponowanego zakładowego planu kont. Wynikało to jednak bardziej z dotychczasowych „schematów myślowych” tych pracowników, szczególnie w traktowaniu księgowości jako ich wyłącznego „terytorium”. Układy ewidencyjne kosztów muszą być powiązane z całym systemem informacyjnym zarządzania przedsiębiorstwa oraz uwzględnieniem potrzeb zarządzających. W praktyce okazało się, że nie było żadnych większych problemów z wdrożeniem nowego zakładowego planu kont.

¹¹ Na podstawie wdrożonego przez autora zakładowego planu kont – zespoły 4, 5 i 7 dla jednego z zakładów usług komunalnych w 2005 roku.

W ramach wdrożenia zakładowego planu kont również opracowano instrukcję. Zawiera ona:

- zakres ewidencji na kontach syntetycznych,
- zasady tworzenia kont analitycznych,
- układ konta syntetycznego,
- wykaz kont przeciwstawnych dla kont zespołu 5 w korespondencji z kontami zespołu 7,
- wykaz kont syntetycznych i analitycznych,
- wykaz miejsc powstawania kosztów.

Instrukcja taka jest niezbędna, gdyż ponieważ jest to zapisana procedura ujmowania przychodów i kosztów działalności przedsiębiorstwa. Dzięki temu jest mniej pomyłek w kwalifikacji dowodów księgowych.

WNIOSKI

Identyfikacja kosztów eksploatacji składowiska odpadów komunalnych jest nadzwyczaj ważna. Ma wpływ m.in. na:

- lepsze planowanie i kontrolę kosztów działalności przedsiębiorstwa,
- kalkulację kosztów oferowanych usług,
- ceny odbioru odpadów komunalnych od odbiorców.

Należy zwrócić szczególnie uwagę na ten ostatni aspekt.

Zgodnie z obowiązującym prawem właścicielem odpadów komunalnych jest gmina. Koszty eksploatacji składowisk odpadów komunalnych nie są bez znaczenia dla kształtowania cen odbioru odpadów od mieszkańców i odbiorców instytucjonalnych. Tworzenie składowisk odpadów komunalnych jest ściśle reglamentowane, stąd też identyfikacja i pomiar kosztów eksploatacji składowisk komunalnych nie jest bez znaczenia.

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów ukarał jedną ze spółek za wykorzystywanie swojej monopolistycznej pozycji i nakazał teże spółce obniżyć ceny za przyjęcie śmieci¹². Można więc domniemywać, że jest i będzie większe zainteresowanie wiedzą dotyczącą identyfikacji i pomiaru kosztów eksploatacji składowisk odpadów komunalnych przez władze gmin, zarządzających przedsiębiorstwami oraz mieszkańców czy też urzędników, którzy odpowiadają za ustalenie cen za odbiór odpadów komunalnych. Podstawą ich ustalenia są m.in. koszty eksploatacji składowisk odpadów komunalnych. Nie należy też zapominać, że po zamknięciu składowiska odpadów komunalnych należy je zrehabilitować. Tym samym cena za odbiór odpadów musi uwzględniać przyszłe obciążenia związane z zamknięciem składowiska.

¹² Informacja o tym postępowaniu jest opisana w artykule Gadawy [2013, s. 5].



Spis literatury

- GADAWA M. 2013: Kara za pazerność dla Chemeko-System, Polska Gazeta Wrocławska z dn. 5.07.2013.
- KAPYSZ M., KOTAPSKI R. 2007: Wdrożenie systemu budżetowania w VKN Sp. z o.o., Materiały z XV Kongresu Controllerów, Jastarnia 30.05–1.06.2007, ODiTK.
- KOKOT M., WILGOCKI M. 2012: Prywatne wysypiska to droższe śmieci, Gazeta Wyborcza – Gazeta Wrocław z dn. 20.12.2012.
- KOTAPSKI R. 2006a: Budżetowanie w przedsiębiorstwie. Kompendium wiedzy, Wydawnictwo MARINA, Wrocław.
- KOTAPSKI R. 2006b: Trening praktyczny – wyodrębnianie procesów i ośrodków odpowiedzialności za koszty, Controlling i Rachunkowość Zarządcza 10, s. 8–9, 11, s. 6, 8.
- KOTAPSKI R., KOWALAK R., LEW G. 2008: Rachunkowość zarządcza Kompendium wiedzy, Wydawnictwo MARINA, Wrocław.
- Mieszkańcy zapłacą za dużo lepszą usługę, 2012, Gazeta Wyborcza – Gazeta Wrocław z dn. 20.12.2012.
- STABRYŁA A. 2013: Odpady znikają w szarej strefie, Rzeczpospolita z dn. 28.06.2013.
- WILGOCKI M. 2013: Musimy nauczyć mieszkańców segregacji. Rozmowa z Zenonem Parosą pełnomocnikiem zarządu firmy WPO Alba, Gazeta Wyborcza – Gazeta Wrocław z dn. 21.12.2013.
- Ustawa z dnia 14 grudnia 2012 r. o odpadach, Dz.U. 2013 nr 0, poz. 21.

IDENTIFICATION OF UTILIZATION COSTS OF MUNICIPAL WASTE STOCKYARDS

Abstract. The aim of the paper is the identification and measurement of utilization costs of municipal waste stockyards. The scope of activities of municipal waste stockyards was presented in this paper. The utilization costs are discussed as well. The classification of costs group is presented, that groups have to be separated for the needs of planning, control of utilization costs, calculating of costs of waste collection and calculation these prices. The way of handling costs was discussed on example of two municipal waste stockyards with the main point on the similarities and differences and their origins. The solution related to evidence of utilization costs of municipal waste stockyards is presented due to importance of evidence in measurement of utilization costs.

Key words: waste stockyards, activity costs, municipal waste, costs evidence

General requirements for the elaboration of papers

1. Editorial Office accepts articles that were not submitted elsewhere, and concerns economic issues, especially in range of finance and accounting.
2. The article should be sent via mail (Ms Word Document) to Editorial Office to: zfir@sggw.pl
3. Polish article should have title, key words and abstract in Polish as well as in English.
4. Editorial Board accepts articles in English.
5. The abstract in Polish and English should not be shorter than 5 lines and not longer than 15 lines.
6. The article should be divided in no numbered parts.
7. The article should consists of following parts: introduction (with the aim and research hypothesis), material and methods, results, conclusions and references.
8. Reference to the publications of other authors in the test of the paper, should provide a surname and a year in brackets as well as a page number, e.g. [Surname year, p. 5].
9. The list of bibliography should be presented in the alphabetic order and contained all reference from the article. The reference should be presents in the following way: author's (author's) surname, initials of the first name, year of the publishing (if there is more than one paper of the same author published in a given year, after the year it is necessary to mark particular items a, b, c etc.), title of the paper, bibliographical abbreviation of the publishing house and place of publishing, number of volume, issue and numbers of pages.
Example:
Surname N. year: Title, Publishing house, Place of publishing.
Surname N. year: Title, Journal vol. X, issue X, pp. XX-XX.
Surname N. year: Title (in) Title of collective work (publication) (Ed.) N. Surname, Publishing house, Place of publishing, pp. XX-XX.
10. Paper should be prepared in A-4 format. Margin setting: top 5.0 cm, bottom 5.7 cm, left 4.0 cm, right 4.0 cm. Whole text should be both side align.
11. Articles should be prepared according to rules presented in template with editorial standards available on Journal website.
12. Size of research paper should not exceed 10–12 pages including tables and figures.
13. Figures and pictures will be printed in white and black version, which should be taken under consideration during preparing article to submission.
14. If article is based on results funded from research programs, please kindly include the sources of funding.