

ZESZYTY NAUKOWE
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego
w Warszawie

EKONOMIKA
i ORGANIZACJA
GOSPODARKI
ŻYWNOŚCIOWEJ

NR 81 (2010)

Wydawnictwo SGGW
Warszawa 2010

KOMITET REDAKCYJNY

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

RECENZENCI

Stanisław Bagiński, Alina Daniłowska, Sławomir Juszczyk, Bogdan Klepacki, Joanna Paliszkiwicz, Michał Pietrzak, Wojciech Ziętara, Mirosław Wasilewski

Redaktor – Jan Kiryjow

Redaktor techniczny – Violetta Kaska-Zmarzłowska

ISSN 2081-6979

Wydawnictwo SGGW

ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa

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

e-mail: wydawnictwo@sggw.pl

www.wydawnictwosggw.pl

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

Spis treści

Anatoliy Chupis Financial rehabilitation of agricultural enterprises	5
Yang Liu, Josu Takala Evaluation and development of operational competitiveness potentials in global context	15
Victoria Borisova, Iryna Samoshkina Providing lease transactions of agricultural enterprises with bank loans in Ukraine	27
Nataliya Kruchok Estimation of the financial state of agrarian enterprises in Ukraine	41
Mykhaylo Heyenko Foreign investing of agricultural enterprises development	53
Tatyana Guzenko Financial security of land relations' development in the agricultural sphere	63
Olena Oliynyk Credit market of Ukraine: challenges and perspectives	77
Anna Rosa, Wojciech Rosa The purpose of working capital and the nature of working capital cycle in company on crises time	89
Grażyna Ancyparowicz Prywatyzacja jako element planu konsolidacji finansów sektora rządowego	97
Maciej Skłodowski Dochody z cła w systemie budżetu państwa	109
Andrzej Sobczyk Rozwój lokalny – wybrane problemy finansowania	125
Jolanta Zawora Samodzielność finansowa samorządów gminnych Podkarpacia	137

Bożena Sowa

Analiza struktury budżetu jednostek samorządu terytorialnego ze szczególnym uwzględnieniem dochodów własnych na przykładzie gminy Biłgoraj 147

Agnieszka Ginter

Analiza porównawcza dochodów w powiatach podregionu ostrołęcko-siedleckiego 157

Barbara Kusto

Sytuacja finansowa gmin o zróżnicowanym poziomie kapitału ludzkiego władz samorządowych 167

Adam Samborski

Finansowanie inwestycji w warunkach polskiej gospodarki 177

Dorota A. Halaburda

Zewnętrzne źródła finansowania rozwoju przez samorząd województwa 187

Mirosław Wasilewski, Aleksandra Pisarska

Dotacja budżetowa jako podstawowe źródło finansowania działalności uczelni publicznych w Polsce 201

Magdalena Hodun

Rentowność przedsiębiorstw przemysłowych w zależności od strategii zarządzania kapitałem obrotowym netto 215

Mirosław Wasilewski, Agnieszka Galecka

Rentowność kapitału własnego gospodarstw rolniczych w zależności od bieżącej płynności finansowej 231

Barbara Gołębiwska

Struktura majątkowa i finansowanie działalności w gospodarstwach rolniczych o zróżnicowanych powiązaniach z otoczeniem 241

Sławomir Juszczyk, Maria Tymińska

Optymalizacja organizacji transportu w systemie dystrybucji przedsiębiorstwa 251

Anatoliy Chupis

Department of Finance

Sumy National Agrarian University, Ukraine

Financial rehabilitation of agricultural enterprises

Introduction

Activity of enterprises in the competitive market environment under reformation of the economic system, formation of the new economic and financial relations in the country stipulates for the appearance of a real threat of bankruptcy almost for each enterprise despite its financial state and status among competitors.

In this connection the problem of rehabilitation as a system of actions, directed towards extricating agricultural enterprises from the financial crisis, is becoming more actual nowadays. Inefficiency and incompleteness of legislative and normative basis on the issue of rehabilitation, as well as lack of the only consistent methodological approach to its financial essence and mechanism of its use restrain the introduction of rehabilitation into the Ukrainian enterprises.

The individual aspects of the issue of rehabilitation of enterprises as well the agrarian sector are highlighted in modern economic literature. The basis for the further scientific researches was formed owing to the works of the leading Ukrainian and foreign scientists, such as O. Tereshenko, S. Salyha, A. Podder-yohin, A. Cherep, P. Sabluk, M. Demyanenko, P. Stetsyuk, N. Zdravomyslov, A. Sheremet and others. Emphasizing the importance and practical meaning of the workings in theoretical and methodological base on the issue of enterprise's rehabilitation, one should admit that some theoretical, methodical and practical aspects of the financial rehabilitation of agricultural enterprises, depending directly upon the natural resources, are not explored.

Research goals, tasks, objects and methods

Goal of the research is related to substantiation of the development of anti-crisis management and financial rehabilitation of agricultural enterprises. Implementation of this goal is associated with the solution to the following *tasks*:

- to identify the essence of financial rehabilitation of agricultural enterprises with regard to ecological ingredient;
- to make the ways of government support for the financial rehabilitation of agricultural enterprises more exact;
- to substantiate the application of mathematical model of financial rating and bankruptcy forecasting adapted for agricultural enterprises;
- *the following methods were used in the research:* monographic, abstractly logical, calculation-structural and comparisons, generally accepted statistical methods.

Financial rehabilitation of agricultural enterprises with regard to ecological ingredient

The development of competitive market relations compelled close attention of scientists to the problems of adjustment of bankruptcy as an integral part of market economy, one of which is the problem of financial reorganization – enterprises' rehabilitation.

Rehabilitation is examined by a great majority of the Ukrainian scientists in the context of institution of enterprises' bankruptcy as one of the methods of restoration of paying capacity and impermission of going out of business. Some foreign authors separate rehabilitation institution from bankruptcy, but examine this issue in the system of anti-crisis management along with the problem of bankruptcy. The others suggest that rehabilitation be examined separately from bankruptcy as the methods of reorganization of each enterprise.

One may distinguish the following forms of rehabilitation: rehabilitation by means of financial measures (financial rehabilitation) and rehabilitation by means of other measures (organizational, social, industrial, etc.).

Financial rehabilitation is restoration of enterprise's paying capacity by taking financial measures: assets and liabilities restructuring, which provides in order to increase balance liquidity by business capital as a rule and is not going to introduce fundamental changes to the organizational, technological and production structures of enterprise. The goal of financial rehabilitation is to cover current losses and eliminate the cause of their springing up, to restore and maintain liquidity and solvency of enterprises, to reduce indebtedness, to improve the structure of current assets and to raise the financial funds which are essential for providing industrial rehabilitation [Podderiyohin 2004, p. 305].

When drawing a general conclusion from the modern theoretical and methodological approaches to the definition of "financial rehabilitation", we suggest

that financial rehabilitation of agricultural enterprises be examined as restoration of paying capacity, coverage of losses, formation of the financial potential for the growth on the basis of ecologization of production technologies, ecologically sound output, preservation of high-quality parameters of agrosystem.

Analysing the situation in the agrarian sector of Sumy region during 2005–2009, one should admit that agricultural enterprises as major agricultural producers have to operate in the difficult crisis conditions which can't be still improved. The amount of loss-making agricultural enterprises is still high during this period of time (Figure 1).

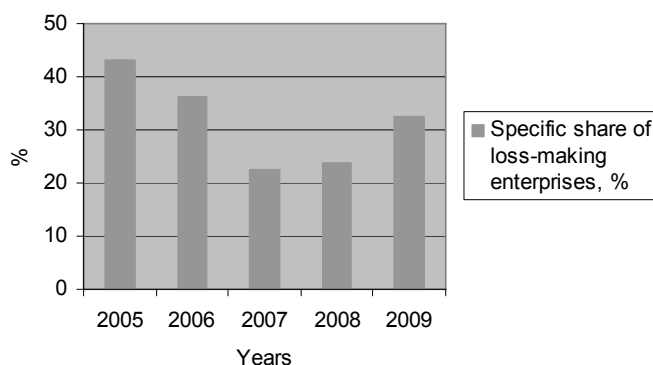


Figure 1

Specific Share of Loss-Making Agricultural Enterprises of Sumy Region, 2005–2009

Source: According to the Data of the Chief Board of Statistics in Sumy Region: <http://www.sumystat.sumy.ua>

From our point of view, the important effect of introduction rehabilitation into the particular enterprise is ecological effect, the essence of which lies in preservation and restoration of natural resources, particularly land, which are at the disposal of the enterprise.

Carrying out rehabilitation of agricultural enterprises should be connected with land protection as a means of agricultural production and natural resource. The firm basis for rational land use in agriculture would be formed when proving rehabilitation of agricultural enterprises with regard to ecological ingredient. One of the principle of economic mechanism of regulation of land relations is obligatory restoration of ecological and production losses.

If agricultural enterprise goes into liquidation, the abandoned land suffers from damage. Sometimes liquidators are unable to sell property of enterprises: buildings, constructions, and the land, on which they are situated, is neglected and gradually destroying.

The future expenditure should be projected to save the government from financing the actions on land renewal in a certain period of time.

Rehabilitation with regard to ecological ingredient may be provided with the existence of proper financial provision for ecological measures. Money, needed for land restoration when providing rehabilitation or after liquidation of enterprise and its property, should be accumulated in the off-budget regional ecological fund, to which payments for environment pollution and other ecological payments are paid. Money, being accumulated in the state or local budget, is likely to go on other needs. The same thing may be forecasted with creation of special fund for restoration of natural resources directly at the enterprise. A sum of deductions to the fund can be calculated according to the following formula:

$$F = \frac{S \times Q \times T}{100\%}$$

where:

F – size of deductions,

S – area of land,

Q – money for one hectare of land,

T – size of insurance rate on the particular territory.

Ways of government support for financial rehabilitation of agricultural enterprises

Alternative to ecological payments to the regional off-budget fund may be introduction of insurance of land resources. The insurance case would be making decision about rehabilitation or liquidation of enterprise, insurance rates and payments would be determined according to the cost of land on the particular territory [Borisova 2003, pp. 168–171]. Measures of the government support for financial provision for reproduction of natural environment when carrying out rehabilitation of enterprise may be reformation of enterprise's tax by decentralization of payments for using natural resources.

From our point of view it must be determinative to take into consideration ecological ingredient when providing rehabilitation of enterprise. The appropriate government support is needed to carry out reorganization with regard to ecological and economic factors. So, it is expedient for ecologization of the financial mechanism of rehabilitation:

- to simplify mechanism of payments for environmental pollution and their coming to proper budgets;
- to work out effective system of checking accuracy of accounts documents of nature users;

- to interest nature users either in counting off to the natural protection funds or in taking the natural protection measures;
- to produce legal and normative documents which determine mechanism of economic benefits in the form of loans without interest or free of charge, tax reduction and procedure of their use;
- to simplify the system of financing the natural protection actions from the regional natural protection funds;
- to use resource payments for solution to ecological problems, restoration of natural resources and improvement of their quality.

Hence, restoration of the natural resources which are at the disposal of enterprises, along with reproduction of paying capacity provide reformation of system of enterprises.

Influence on the development of enterprise and stimulation of its activity is made on two levels – on the government level (macrolevel) and on the level of specific enterprise (microlevel).

Macrolevel of management contains elements of regulation of mechanisms: government regulation of market processes, legal regulation of business activity, social regulation, political regulation, etc.

We believe it is microlevel (the level of the specific enterprise) that plays the decisive role in management of the processes of regulation and support for enterprises' rehabilitation. Microlevel makes actions of the specific enterprises to find the way out of crisis more exact: development of their own pricing policy, improvement of the internal organizational structure, provision of financial stability by improving financial mechanism of enterprises, elimination of loss-making production, introduction of new technologies, etc.

The issue of the government regulation of rehabilitation is a subject for discussion of the foreign and Ukrainian scientists. The analysis of practice of administrative influence on rehabilitation shows that in order to receive complex government support, insolvent enterprises have to meet the following terms:

- use of the new effective resource saving and ecologically safe technologies;
- export of competitive produce;
- replacement of import products and raw materials by domestic ones;
- solution to the problem of energy provision;
- solution to the problem of energy conservation;
- conservation of the scientific and technical potential;
- the existence of domestic and foreign markets;
- the high level of management at the enterprise.

We consider that the importance of enterprise for the rational economy should be added to the given criterions (percentage of the local budget revenue, percentage of employees among rural and urban inhabitants, partnership with

regional enterprises, availability of employment provision in the case of enterprise's liquidation). Consideration of this factors is essential for the quantitative and qualitative evaluation of the results of enterprise's liquidation for local economy and social sphere.

The investigators of the problem of the government support for enterprises' rehabilitation emphasize that this support is primarily oriented towards the enterprises, which are able to provide maximum return when using it and increase production that might have a positive influence upon budget income.

The enterprises are independent in making business decisions. That's why they have to shoulder the real economic liability for the results of their business activity and towards their partners: providers, buyers, investors, employees and the government as well. A high probability of crisis in enterprise's activity stipulates a need for anti-crisis management.

Anti-crisis management is one of the functional directions of the enterprise's management. This is a constant process of determination of the signs of crisis phenomena and realization of the grand plan aimed at their inadmissible spreading [Plaksin 2003, p. 5].

So, the crucial stage in anti-crisis management is external and internal environment rating of enterprise. In this regard, there is a need to carry out the qualitative effective analysis of the financial state which is the indicator of enterprise's capability to operate profitably at the market.

Determination of indications of enterprise state's becoming worse enables to prevent enterprise from going bankrupt and find the optimal ways of increasing financial stability. So, the analysis of the financial state of enterprise is essential stage in anti-crisis management.

Generalization and systematization of indicators which are used to foresee the crisis phenomena at the enterprise enable to distinguish the following groups:

- indicators of profitability;
- indicators of business activity;
- indicators of liquidity and solvency;
- indicators of financial stability.

But, the obtained results of the financial analysis unable to give a definite answer concerning possibility of enterprise's bankruptcy, because some indicators are reliable only in usual financial situation, the other – in critical zone. Hence, there is a need for creation of a specific combination of indicators and analysis of the obtained model.

Mathematical Model of financial rating and bankruptcy forecasting, adapted for agricultural enterprises

H. Springate, E. Altman (the USA), R. Leese, R. Taffler, H. Tishow (the Great Britain), M. Holder, Connan (France) and others used the discriminant analysis of financial rating. Function is built on the basis of empirical researches of financial indicators of a great majority of enterprises with different level of stability, and integral index which enables to foresee enterprise's bankruptcy with some degree of accuracy is calculated by means of mathematical and statistical methods. This integral index contains a series of financial coefficients, multiplied by their weight. The limit value of coefficients and their weight, can be determined individually, depending on specificity of business activity of enterprise and macroeconomic situation in the country as well.

The shown models were made for the conditions, different from those in which the Ukrainian enterprises operate. The difference is in the inflation rate, in the phases of business cycle, in tax rate, in the peculiarities of production organization (its fund ~, energy ~, work capacity). So, for their being used by the Ukrainian enterprises, these models should be considerably adjusted. There is no hindrance for it from methodical view. Problems occur in the information base for creation of such model, because in each case characteristic of domestic enterprises – bankrupt has more individual, specific features than common indications which would form the basis for this model.

The use of methodology of multifactor discriminant analysis in the domestic practice is limited enough; that is conditioned by these main factors:

- firstly, inability to make their own discriminant functions because of lack of qualified specialists;
- secondly, lack of money for purchase and adaption of the foreign methods for the domestic conditions;
- thirdly, insufficient level of reliability of indexes, shown in the accounting of enterprise (the problem with double accounting).

The Ukrainian scientists created the two-factor model of calculation of bankruptcy probability for agricultural enterprises, which operate in the terms of economic instability. This model calculated bankruptcy probability with its own value of coefficients. It was assumed that the fact of bankruptcy would be determined by value of the tree indicators:

- 1) capital turn-over ratio (correlation between current assets and short-term liabilities);

- 2) financial reliance ratio (correlation between borrowed and invested resources and the total cost of assets);
- 3) absolute liquidity ratio (correlation between money, its equivalent and sum of payment at a fixed date).

The first index shows financial stability, the second one – financial reliance; both of them describe the quantitative side of factor indication. The third index describes enterprise's capacity to take liabilities and is accepted as an effective indication.

Because of the absence of bankruptcy precedent at that time (1999) in agriculture, a starting point for it was taken at 0.00 level.

It is obvious that under the other equal conditions the higher capital turn-over ratio is, the lower financial reliance ratio is, the less bankruptcy probability is. And on the contrary, enterprise is likely to go bankrupt with low capital turn-over ratio and high financial reliance ratio. If absolute liquidity ratio is equal to zero, enterprise is going to become bankrupt. The situation is getting worse by the fact that it can't be managed to use overdue debts for complying with sanctions. Besides, considerable doubt exists as to possibility of quick and profitable realization of property, represented by worn-out means of production. In this plan the main task of financial service of enterprise should be financial rating and bankruptcy preventing without waiting for reorganization.

The scientists made bankruptcy model, adapted for agricultural enterprises rating on the basis of information about 70 agricultural enterprises of Sumy region with unstable financial indicators. The following formula was obtained as a result of computer processing of original information:

$$Z = -1,3496 - 0,6183R_1 + 0,6867R_2$$

where:

R_1 – capital turn-over ratio,

R_2 – financial reliance ratio.

If $Z = 0$, we have equation of discriminant limit. For enterprises where $Z = 0$, bankruptcy probability is equal to 50%. If $Z < 0$, bankruptcy probability is less than 50% and is coming down along with Z . If $Z > 0$, bankruptcy probability is more than 50% and is increasing along with Z .

In order to check reliability of the proposed model, 15 profitable and 15 loss-making agricultural enterprises of Sumy region were selected and bankruptcy probability was calculated for each enterprise according to these methods. The obtained indexes were compared with the financial results of enterprises' pro-

duction and business activity. It was discovered that there's a direct connection between an increase in the financial reliance ratio and bankruptcy probability and a reverse connection – with an increase in capital turn-over ratio.

So, the main task of bankruptcy forecasting and preventing may be performed by method of discriminant analysis and division of enterprises into two groups: the most probable bankrupts and the enterprises which are able to avoid bankruptcy procedure. With the help of the suggested model one could not only rate financial state of their enterprises, but also make 'express-rating' of financial situation of potential counter-agent. It might promote a reduction in the amount of active debts in the assets debts in the assets of enterprise and in risks of being faced with crisis.

Conclusions

Economic precondition of enterprise's rehabilitation is the arising of crisis situation which has a negative influence on its business activity. In case of delaying or arising of objective inability to overcome crisis phenomena, enterprise's indebtedness is increasing and there is a threat of bankruptcy and liquidation. But timely reacting to appearance of any sings of financial state's changing for the worse, timely financial rating and forecasting, providing financial rehabilitation with regard to ecological ingredient would help enterprise avoid going bankrupt without breaking business cycle. When determining the importance of market mechanisms of economy regulation, we consider that certain branches of economy need the government support, especially the agrarian sector, successful operation of which promotes an increase in provision safety of the country.

Literature

- BORISOVA V.: *Restoration of Natural Resource Potential of the Agro-Industrial Sector: Economic Aspects*. Publishing house 'Dovkillya' Sumy 2003, pp. 1–372 (in Ukrainian).
The Chief Board of Statistics in Sumy Region: <http://www.sumystat.sumy.ua>.
 Plaksin V., Horbachyova O., Kyleshova T.: *Problems of Economic Potential Rating*. Economy and Management. №2. 2003, pp. 3–6 (in Ukrainian).
Finances of Enterprises. Edited by A. PODDERYOHIN: the 4th edition, rewritten and added. Publishing house 'KNEU' Kiev 2004, pp. 1–584 (in Ukrainian).

Sanacja finansowa przedsiębiorstw rolniczych

Streszczenie

Badanie dotyczyło teoretycznych i metodologicznych zagadnień sanacji finansowej przedsiębiorstw agrarnych; zaproponowano definicję sanacji finansowej z uwzględnieniem ekologicznej składowej; określono kierunki pomocy publicznej na sanację finansową przedsiębiorstw sektora agrarnego; uzasadniono zastosowanie zmodyfikowanego na potrzeby przedsiębiorstw agrarnych matematycznego modelu diagnozy sytuacji finansowej oraz prognozowania bankructwa. Przeprowadzona analiza stanu sektora agrarnego obwodu sumskiego w latach 2005–2009 umożliwiła oszacowanie udziału przedsiębiorstw rolniczych, który w 2005 roku wynosił 43%, a w 2009 roku – 32,4%. Uzasadniono, że terminowa diagnoza oraz prognozowanie, a także przeprowadzenie sanacji finansowej z uwzględnieniem ekologicznej składowej umożliwi przedsiębiorstwu uniknięcie procedury bankructwa oraz zachowanie cyklu gospodarowania.

Yang Liu, Josu Takala

Department of Production

University of Vaasa, Vaasa, Finland

Evaluation and development of operational competitiveness potentials in global context

Introduction

From an economic perspective, the future has never seemed clear, but high performance businesses have the ability to navigate through uncertainty and emerge ever stronger. How do they do it? The experience and research with the world's most successful companies show that winners follow certain common principles. Companies that come through the strongest actually use economic disruption to improve their competitiveness. To find out how to make it possible, this study develop a series of unique analytical models to evaluate the case companies in Finland and compare them with case companies in other countries e.g. China, Slovakia, Spain and Iceland to evaluate the operational competitiveness in global context and conclude the experience of developing competitiveness potentials. We promote a novel concept of overall competitiveness to evaluate performance of companies in global context by integrating the evaluation of manufacturing strategy and transformational leadership with technology level using analytical models created in this paper, and then use Sense & Respond methodology to improve and develop the competitiveness through optimizing resource allocations.

The theoretical reference framework of this study starts from resource-based view of a firm for case study [Wernerfelt 1984]. Takala et al. [2002] have presented justification of multi-focused manufacturing strategies. Miles and Snow [1978] have defined four company groups which include prospector, analyzer, defender and reactor. According to Miles and Snow [1978], on the contrary to the three groups which are prospector, analyzer and defender, reactor does not lead to a consistent and stable organisation and therefore it is advised to change over to one of the other three groups. Based on this theory, Takala et al. [2007] have introduced unique analytical model to evaluate global competitiveness rankings for manufacturing strategies in prospector, analyzer and defender groups according to the company's multi-criteria priority weights of Q (Quality), C (Cost), T (Time) and F (Flexibility). Such analytical models are used to gain insight into the influences and sensitivities of various parameters and processes on the alteration

of manufacturing strategies by Takala et al. [2007]. In China, the most dynamic market, Liu et al. [2008] has first time applied such analytical models to analyze and improve operational competitiveness of one private middle-size Chinese manufacturing company by adjusting competitive priorities in manufacturing strategy. Liu, Si and Takala [2009] has compared the operational competitiveness strategies in China and other countries in a global context by utilizing same analytical models, in order to analyze different characteristics of manufacturing strategies in different markets and suggest how the companies can improve their operational competitiveness. But the adjustment of manufacturing strategy alone is not just enough to improve the overall competitiveness to develop the business. This is one important factor and there is another important and necessary factor to improve the overall competitiveness no matter in adversity or in prosperity, which can be even more decisive and that is leadership [Bass 1985]. Bass and Avolio [1994] provided evidence on the benefits and effectiveness of transformational leadership on leadership and training of leaders. Transformational leaders help their subordinates to learn and develop as individuals, by encouraging and motivating them with versatile repertoire of behavioural and decision making capability [Bass and Avolio 1994; Bass 1997]. Takala et al. [2008a] introduced another unique analytical model to evaluate the level of outcome direction, leadership behaviour and resource allocation of transformational leadership. In this paper transformational leadership is further extended by adding technology level as part of resource allocation. The final idea in this paper is to create a new analytical model to integrate manufacturing strategy and transformational leadership including technology level together for more comprehensive evaluation of overall competitiveness to develop the business operations further. The empirical studies are done in China, Finland, Slovakia, Iceland, and Spain with deeper insight analysis of overall competitiveness of case companies and suggest how to improve the overall competitiveness. The benchmarking and development of overall competitiveness of case companies in global context emphasize more on the adjustment of manufacturing strategy and transformational leadership through S&R to improve overall competitiveness in regional and global market.

Research methodologies

Analytic Hierarchy Process (AHP) method

Analytic Hierarchy Process (AHP) method [Saaty 1980] is a multi-attribute decision instrument that allows considering quantitative, qualitative measures and making trade-offs. The AHP is used in this study to deal with the empirical part,

which includes analyzing questionnaires and calculating weights of main criteria and sub-criteria. AHP is aimed at integrating different measures into single overall score for ranking decision alternatives with pair wise comparison of chosen attributes [Rangone 1996]. This utilizes pair wise comparison by interviewing the experts within the whole organization. The AHP based instruments (forms and questionnaires) have been used in our case studies for more than 20 years in successful analysis of case companies and proved to be reliable. Further more, some open questions are used in addition to the pair wise comparisons in the AHP questionnaires to add internal validity to the answers. The inconsistency ratio (icr) has been calculated to assure the reliability of pair wise comparison results. Only matrixes with inconsistency value of 0.10 or less, and 0.30 or less in smaller groups with competent informants, can be used for reliable decision-making. Otherwise the answers are considered as invalid and will not be used in the case study.

The procedures of utilizing the AHP are as follows in this paper. The first step is to establish the model of hierarchy structure for the goal. In this study, the hierarchy models are constructed for the evaluation of manufacturing strategy by Takala et al. [2002] and transformational leadership by Takala et al. [2005], which servers as theoretical framework of this study. The second step is the comparison of the alternatives and the criteria. They are pair wise compared with respect to each element of the next higher level. The last step is connecting the comparisons so that to get the priorities of the alternatives with respect to each criteria and the weights of each criteria with respect to the goal. The local priorities are then multiplied by the weights of the respective criterion. The results are summed up to get the overall priority of each alternative.

Data collection and analysis

The data of case companies in different countries has been collected in the same manner, by asking senior managers or directors to answer the questionnaires from different organizations and departments. The interviewees are normally decision makers and middle management groups in the case companies, who have good knowledge about the operations of the case companies, and the number of informants is depended on the size of case company. From same case company the inconsistent results are left out. Firstly, the senior managers or directors were trained to understand every criteria of the questionnaire by email, telephone or interview. Secondly, after they finished the questionnaires, the answers were analyzed by AHP software. Thirdly, the discussion with managers or directors revealed the results and verified the reliabilities of the data further.

For studying the manufacturing strategy, competitiveness priorities are listed in the AHP questionnaires as main criteria consisting of quality, cost, delivery,

and flexibility. The main criteria are typical items used in evaluating the competitiveness priorities in multi-focused manufacturing strategies [Takala et al. 2002]. They are formed based on typical case studies and instruments used in interviews. The sub-criteria involve 19 criterions, such as low defect rate, low cost, fast delivery, broad product line, etc. The weights are statistically measured for further analysis with analytical model [Takala et al. 2007].

For studying the transformational leadership, leadership profiles are empirically measured with the theoretical frame of reference by AHP questionnaires [Takala et al. 2005]. Statistical tests are made to find out the logic in the leadership profiles to increase the accuracy in the profiles, and in parallel by induction analytical model is built and tested statistically to measure leadership skills by leadership indexes from resource utilizations to leadership behaviours and finally to outcome directions and outcomes. Analytical model is further used to measure the effectiveness of leadership actions within different areas of outcomes and try to find out the correlation between these outcomes and leadership indexes in a forecasting way [Takala et al. 2008b].

Case studies

The research is based on doing numerous case studies of companies from different countries to analyze with existing analytical models and to create new analytical models for further evaluation, therefore the selection of case companies must be mostly representative, well performed and highly experienced in managing dynamic business situations based on wide variation of industries and good performance in exercising of strategy and leadership. We have chosen case companies from China, the most dynamic market, for benchmarking, and for side by side comparisons in performance of competitiveness development, we have chosen several large and median-sized manufacturing case companies in similar industries from Finland which is known for its highly competitive technologies, from Slovakia which is manufacturing base for many European and multinational companies, from Spain which is another major European manufacturing centre, and from Iceland which is badly hit by the economic crisis.

Evaluation and development of competitiveness

Evaluation of manufacturing strategy

The analytical models for manufacturing strategy are used to calculate the operational competitiveness indexes of companies in the different groups, which

are prospector, analyzer and defender. According to Takala [2002], the responsiveness, agility and leanness (RAL) holistic model supports the theory of the analytical models using four main criteria, i.e. quality, cost, time and flexibility. The analytical models are developed from our research group based on over 100 case company studies in over 10 countries worldwide, whose industrial branch varies from one to another and company size varies from big to small but they share one thing in common which is that they all compete in a highly dynamic business environment and therefore such analytical model has good transferability.

The Manufacturing Strategy Index (MSI) is modelled as function $f_{MSI}(Q, C, T, F)$. In the analytical models [Takala et al. 2007], the equations to calculate weights of core factors and the analytical models to calculate the operational competitiveness rankings in each group are given.

$$Q\% = \frac{Q}{Q+C+T} \quad (1)$$

$$C\% = \frac{C}{Q+C+T} \quad (2)$$

$$T\% = \frac{T}{Q+C+T} \quad (3)$$

$$F\% = \frac{F}{Q+C+T+F} \quad (4)$$

The analytical model for prospector group:

$$\phi \sim 1 - (1 - Q\%^{1/3})(1 - 0.9 \cdot T\%)(1 - 0.9 \cdot C\%) \cdot F\%^{1/3} \quad (5)$$

The analytical model for analyzer group:

$$\lambda \sim 1 - (1 - F\%) \left(ABS \left(\frac{(0.95 \cdot Q\% - 0.285) \cdot (0.95 \cdot T\% - 0.285)}{(0.95 \cdot C\% - 0.285)} \right) \right)^{1/3} \quad (6)$$

The analytical model for defender group:

$$\varphi \sim 1 - (1 - C\%^{1/3})(1 - 0.9 \cdot T\%)(1 - 0.9 \cdot Q\%) \cdot F\%^{1/3} \quad (7)$$

Evaluation of transformational leadership

Takala et al. [2008a] have developed analytical models for the evaluations of leadership indexes and its outcomes of different parts of leadership. These models are outcome direction index (*OI*) by balancing the directions, leadership behaviour index (*LI*) by measuring deep leadership, and by measuring maximum of passive and/or controlling leadership and by measuring in different ways the utilization of the cornerstones of deep leadership, and resource allocation index (*RI*) by balancing utilization of human resources. In this paper we propose that technology level index (*TI*) to be considered into transformational leadership as a special part of resources of leadership. Therefore the new proposal is to model Total Leadership Index (*TLI*) as function $f_{TLI}(OI, LI, RI, TI)$.

The theoretical frame of the analytical models is based on theory of Transformational Leadership [Bass 1997]. A holistic but very simple model of a human being from resource allocations to behaviour and finally to outcome directions and outcomes has been built basing on psychic, social, functional, organizational and structural factors and put together according to the sand cone model [Takala et al. 2005] and participation objectives in leadership of an organization. The analytical models for evaluation of leadership are as follow.

$$\text{Outcome Index: } OI = f_{OI}(EF, SA, EE)$$

$$\text{Leadership Index: } LI = f_{LI}(DL, PL, CL, IC, IM, IS, BT)$$

$$\text{Resource Index: } RI = f_{RI}(PT, PC, IT, OR, TI)$$

$$\text{Technology Index: } TI = f_{TI}(SH, CR, BS)$$

Outcome index (*OI*):

$$\text{Without classification: } 1 - \max \left\{ \left| \frac{1}{3} - EF \right|, \left| \frac{1}{3} - SA \right|, \left| \frac{1}{3} - EE \right| \right\} \quad (8)$$

$$\text{Prospector: } 1 - (1 - EE^{1/3}) \cdot (1 - EF) \cdot (1 - SA) \cdot Std\{EE, SA, EF\}^{1/3} \quad (9)$$

$$\text{Analyzer: } 1 - (1 - SA^{1/3}) \cdot (1 - Std\{EE, SA, EF\}^{1/3}) \quad (10)$$

$$\text{Defender: } 1 - (1 - EF^{1/3}) \cdot (1 - EE) \cdot (1 - SA) \cdot Std\{EE, SA, EF\}^{1/3} \quad (11)$$

EF = Effectiveness

SA = Satisfaction

EE = Extra effort

Leadership index (LI):

$$DL \cdot (1 - \max\{PL, CL\}) \cdot \left(1 - \left|\frac{1}{4} - \max\{IC, IM, IS, BT\}\right|\right) \quad (12)$$

DL = deep leadership

PL = passive leadership

CL = controlling leadership

IC = individualized consideration

IM = inspirational motivation

IS = intellectual stimulation

BT = building trust and confidence

Resource index (*RI*) integrating with Technology index (*TI*):

$$(1 - PT \cdot (1 - TI)) \cdot (3 \cdot \min\{PC, IT, OR\} \cdot TI) \quad (13)$$

PT = people, technology, know how

PC = processes

IT = information systems

OR = organization (groups, teams)

$$TI = 1 - \max\left\{\left|SH_{optimal} - SH\right|, \left|CR_{optimal} - CR\right|, \left|BS_{optimal} - BS\right|\right\} \quad (14)$$

SH = Spearhead, *CR* = Core, *BS* = Basic

Combined total leadership index (*TLI*):

$$TLI = OI \cdot LI \cdot RI \quad (15)$$

Analysis to critical factors through S&R

Figure 1 shows analysis to critical factors through S&R for the case company FI_SW, from which the decision can be made to adjust manufacturing strategy and transformational leadership by optimizing the resource allocations, so that the multi-focus priorities i.e. quality to be slightly decreased by 5%, delivery to be increased a lot by 40%, cost to be slightly increased by 5%, flexibility to be decreased by 10%, and resource index to be much increased by 20%. The effects of such adjustments are compared in Table 1.

Figure 2 shows the MSI vs TLI before S&R adjustments. It can be seen that R^2 in prospector and defender groups are very high, and the competitive group for FI_SW is analyzer.

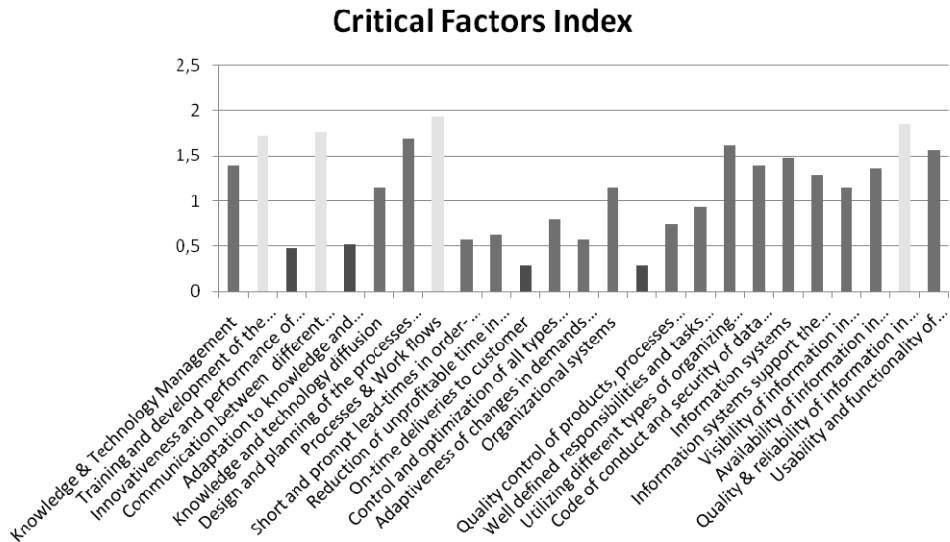


Figure 1
Analysis to critical factors through S&R

Table 1
Competitiveness indexes compared before and after S&R

	Before S&R adjustments			After S&R adjustments			Results of adjustments
MSI (Prospector)	0.9588	0.9185	0.9489	0.9582	0.9244	0.9487	nearly same
MSI (Analyzer)	0.9514	0.9024	0.8641	0.8969	0.8912	0.8890	worse
MSI (Defender)	0.9434	0.8877	0.9503	0.9455	0.9008	0.9519	slightly better
TLI	0.0548	0.1146	0.0370	0.0658	0.1375	0.0444	much better
MSI vs TLI (Prospector)	$y = -0.4635x + 0.9739$ $R^2 = 0.8039$			$y = -0.3143x + 0.9697$ $R^2 = 0.7723$			better
MSI vs TLI (Analyzer)	$y = 0.1609x + 0.8949$ $R^2 = 0.0223$			$y = -0.0026x + 0.8926$ $R^2 = 0.0010$			worse
MSI vs TLI (Defender)	$y = -0.8388x + 0.9848$ $R^2 = 0.9856$			$y = -0.5678x + 0.9796$ $R^2 = 0.9888$			better

Figure 3 shows the MSI vs TLI after S&R adjustments. It can be seen that the new competitive group for FI_SW should be prospector, and analyzer is no longer suitable with dramatic increase in delivery and decrease in flexibility. Under new business situation, prospector is more profitable for FI_SW based on the S&R measurements.

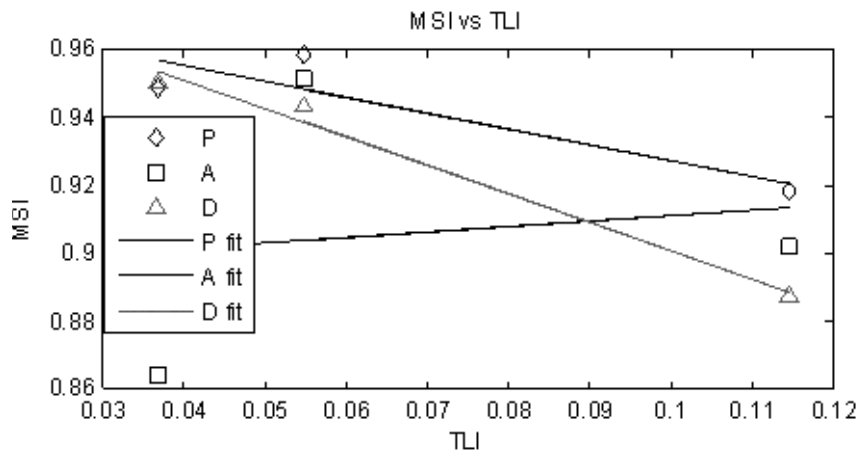


Figure 2
MSI vs TLI before S&R adjustments

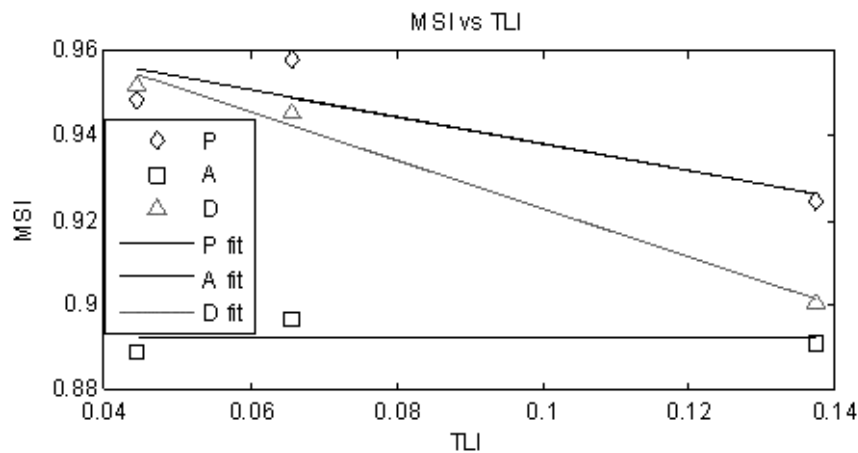


Figure 3
MSI vs TLI after S&R adjustments

Figure 4 shows FI_SW improved OCI potential (light brown region) compared to its previous (black region) and other cases improved in Finland.

Figure 5 shows FI_SW improved OCI potential (light brown region) compared to its previous (black region) and other cases improved in global context with benchmarking to cases in China, Slovakia, Spain and Iceland.

It can be seen that S&R is a very effective way to make optimizations and strategic adjustments for case FI_SW and significantly improves its operational competitiveness potential.

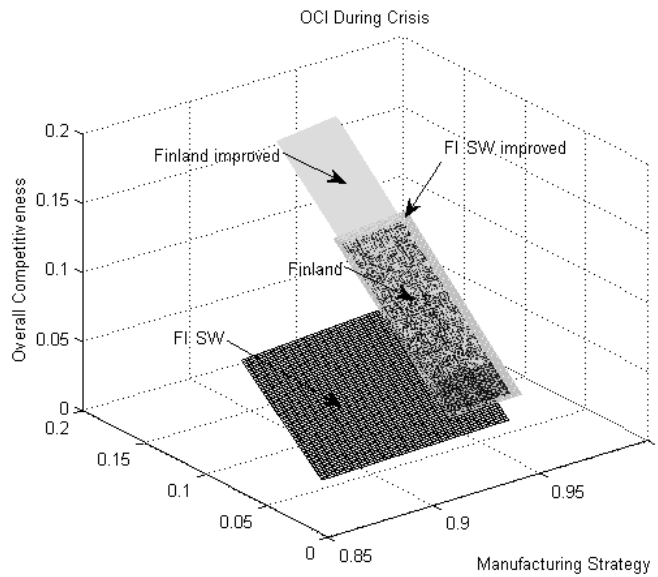


Figure 4
 FI_SW improved OCI potential (light brown region) compared to its previous (black region) and other cases improved in Finland

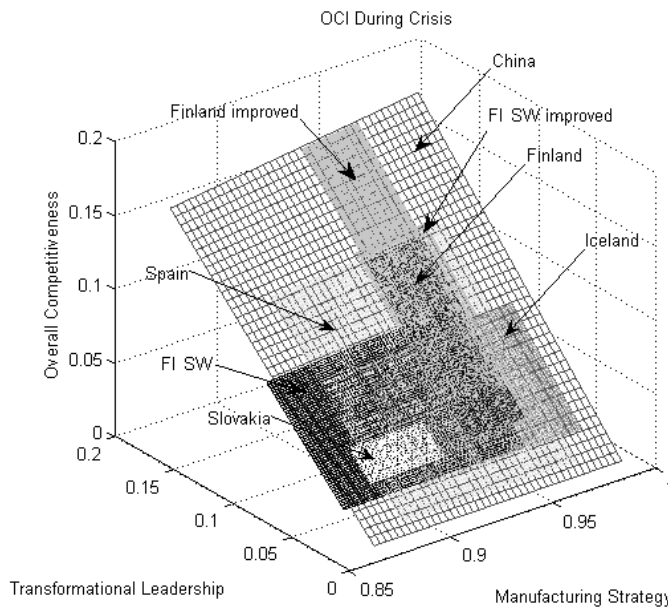


Figure 5
 FI_SW improved OCI potential (light brown region) compared to its previous (black region) and other cases improved in global context

Conclusion

In this paper, a novel concept to evaluate and develop overall competitiveness potentials for dealing with dynamic business situations has been proposed by integrating manufacturing strategy and transformational leadership with technology level together and through S&R for dynamic decision making to optimize resource allocations and adjust strategies in order to develop operational competitiveness potentials in a sustainable manner. The empirical studies are focused to studying manufacturing companies in Finland and benchmarking with cases in China, Slovakia, Spain and Iceland. The case companies are evaluated with the proposed analytical models and their performances are compared in global context to conclude the development of operational competitiveness potentials.

Literature

- BASS B.M.: Leadership and performance beyond expectations. New York: Free Press 1985.
- BASS B.M., AVOLIO B.J.: Improving organizational effectiveness through transformational leadership. SAGE Publishing, 1994.
- BASS B.M.: Does the Transactional – Transformational Leadership Paradigm Transcend Organizational and National Boundaries? American Psychologist, Vol. 52, 1997.
- LIU Y., LI Y., TAKALA J., KAMDEE T., TOSHEV R.: *Improve company's operative competitiveness using analytical models*, In Proc, IAMOT 1569082846, IAMOT 2008 – The 17th International Conference on Management of Technology; Management of Technology for Creating & Managing Acknowledge Economy, Dubai, United Arab Emirates, International Association for Management of Technology, 2008.
- LIU Y., SI S., TAKALA J.: *Comparing operational competitiveness strategies in China and Finland*, In Proc, IAMOT 1569166675, IAMOT 2009 – The 18th International Conference on Management of Technology; Management of Green Technology, Orlando, Florida, USA, International Association for Management of Technology, 2009.
- MILES R.E., C.C.: Organizational strategy, structure, and process, McGraw Hill, 1978.
- RANGONE A.: *An analytic hierarchy process framework for comparing the overall performance of manufacturing departments*, International Journal of Operations & Production Management, Vol. 16 No. 8, pp. 104–119, 1996.
- SAATY T.L.: The Analytic Hierarchy Process: Planning, Priority Setting, Resource Allocation, McGraw Hill, 1980.
- TAKALA J.: *Analysis and synthesising multifocused manufacturing strategies by analytical hierarchy process*, International Journal of Manufacturing Technology and Management, Vol. 4 No. 5, pp. 345–350, 2002.
- TAKALA J., HIRVELÄ J., HIIPPALA P., NISSINEN V.: *Management and deep leadership sand cone model for human resource allocation*, The 11th International Conference on Productivity and Quality Research, ICPQR 2005.

- TAKALA J., KAMDEE T., HIRVELA J., KYLLONEN S.: *Analytic calculation of global operative competitiveness*, In Proc, IAMOT 1569041789, IAMOT 2007 – The 16th International Conference on Management of Technology; Management of Technology for Service Economy, Orlando, Florida, USA, International Association for Management of Technology, 2007.
- TAKALA J., PENNANEN J., HIIPALA P., MAUNUKSELA A., KILPIÖ O.: *Decision maker's outcome as a function of transformational leadership*, In Proc of IAMOT 2008, 17th International Conference on Management of Technology; Management of Technology for Creating & Managing Acknowledge Economy, International Association for Management of Technology, 2008a.
- TAKALA J., KUKKOLA A., PENNANEN J.: *Prospector, analyzer, and defender models in directions of outcome in transformational leadership*, The 17th International Conference of the Israel Society for Quality, ISAS08, November 18–20, 2008b.
- WERNERFELT, B.: *A resource-based view of the firm*, Strategy Management Journal, Vol. 5, No.2, pp.170–180, 1984.

Ocena i rozwój potencjałów konkurencyjności operacyjnej w kontekście globalnym

Streszczenie

Celem artykułu jest połączenie dotychczasowych badań nad analizą konkurencyjności globalnej, z uwzględnieniem wpływu światowego kryzysu finansowego, oraz ustalenie jak przedsiębiorstwa produkcyjne mogą zarządzać kryzysem modyfikując własne strategii produkcyjne oraz przywództwo transformacyjne wraz z poziomem technologii dla poprawy swojej globalnej konkurencyjności operacyjnej oraz przez zastosowanie metodologii dynamicznego podejmowania decyzji Sense&Respond (S&R) dla optymalizacji rozmieszczenia zasobów oraz modyfikacji strategii na potrzeby rozwoju potencjałów konkurencyjności operacyjnej w sposób trwały. Na podstawie wcześniejszych badań przekształcono teoretyczne podejście do modelowania podstawowych czynników, mających wpływ na kształtowanie konkurencyjności operacyjnej, na przykład strategii produkcyjnych oraz przywództwa transformacyjnego wraz z poziomem technologii, na koncepcyjne modele analityczne dla oceny ogólnej konkurencyjności. Badania empiryczne koncentrują się na porównaniu przedsiębiorstw produkcyjnych w Finlandii ze wzorcami w Chinach, Słowacji, Islandii oraz Hiszpanii. Badane przedsiębiorstwa oceniono przy pomocy zaproponowanych modeli analitycznych, a ich wyniki porównano w kontekście globalnym w celu sformułowania wniosku o rozwoju potencjałów konkurencyjności operacyjnej.

Victoria Borisova, Iryna Samoshkina

Department of Finance

Sumy National Agrarian University, Ukraine

Providing lease transactions of agricultural enterprises with bank loans in Ukraine

Introduction

The formation of competitive agricultural production needs the growth of investment bank credit provision for agricultural enterprises. The system of centralized supplying technical equipment to the agricultural enterprises was eliminated in the process of transformation of economic relations in agriculture. At the same time the appropriate market mechanisms were not created that had a negative influence on the process of providing reformed agricultural enterprises with technical equipment. For the last 19 years the amount of purchasing some kinds of equipment by agricultural enterprises has reduced by 35–50 times, and 80–90.0% of such equipment have become outdated and worn-out. Taking into account the present-day crisis in the economy, the problem of providing agricultural enterprises with investment bank is considered to be urgent nowadays. The same problems in the word practice are successfully solved with the help of the development of lease technologies, that's why examining the present-day situation with investment bank lending, revealing the tendencies and working out prior trends in investment bank loan provision of agricultural enterprises need theoretical and mythological researches.

Research goals, tasks, objects and methods

Goal of the research is related to the analysis of the possibilities of the development of lease financing of the agricultural enterprises under financial disturbance. Implementation of this goal is associated with the solution to the following *tasks*:

- examining the state and trends of lease growth in the agrarian sector of Ukraine;
- studying the peculiarities of lease financing of agricultural enterprises;

- analyzing the mechanism of making lease transactions by banks;
- considering the possibilities of using innovative lease technologies by banks.

Research object includes an aggregate of the processes of bank lending and finance leasing in the agrarian sector of Ukraine within the context of theoretical, applied and methodological aspects. *The following methods were used in the research*: analytical, statistical, normative, formalization, observation, etc.

State and trends of leasing in agrarian sector of Ukraine

A need for the development of leasing in Ukraine is conditioned by the unfavourable state of technical equipment: a large amount of outdated and worn-out equipment, low efficiency in its use, lack of spare parts, etc. In the countries with the strong economy lease operations for the majority of agricultural enterprises predominated with the replacement of far more efficient equipment.

In accordance with legal acts banks, financial companies and other legal persons (which have the right to provide financial services) are able to grant a lease. They are lessors. Since 2003 in Ukraine we can see an increase in the numbers of small-scale lease businesses and the growth of lease transaction activity. In 2004 161 companies with the main activity ‘finance leasing’ were registered. There were 208 lessors in 2009. But only a few businesses granted finance leasing. In particular, during the 2009th only 3 finance companies, or 9.0% of the registered companies in the Record, and 124 lessors (59.0%) provided finance leasing. Besides, the activities of lease businesses are not high. So one company made only 21 lease agreements on average, amongst which there were 5 newly-made deals where the cost of one deal was 420,000 UAH.

The cost of the agreements made during the 2008th went down in comparison with the year of 2007, mainly because of the financial crisis and a decrease in the inside and outside financing, but the cost of finance leasing agreements was 28.5 billion UAH, that is 8.3 billion UAH more than in 2007 [Sabluk 2009, p. 386].

The situation in the market of lease transactions in Ukraine is characterized by the fact that demand outdistances supply. Lease businesses are engaged in either finance or operational leasing. Only 29.0% of lease businesses provide finance leasing, 10.0% – solely operative, 26.0% of lease businesses make lease-back and 3.0% of the companies are engaged in the international leasing.

At the same time, the average cost of finance leasing deals increased by 36.4%: if at the end of 2005 it was 480 million UAH, at the end of 2006 – 584 million UAH. The soaring cost of the signed finance leasing agreements is explained by the intense activity of lessors and an increase in demand for leasing service and in the cost of lease objects.

In Ukraine the formation of ramified network of lease business is taking place. So the majority of lease companies are concentrated in the Central Region. Having examined the group of lease founders, we should admit that banks and other financial institutions predominate amongst the founders in 16.1% of the companies, in 3.2% – public lease companies, and in 80.7% – individuals or legal persons. At the same time foreign legal persons own 23.0% of lease companies and 9.0% of the business have foreign investment. Besides, 29.0% of lease businesses were set up attached to banks that enables them to use bank loan assets, and 19.0% of the companies were formed with the help of powerful trade and production enterprises.

The lease companies, established by large industrial concerns, specialise in leasing the equipment needed for their founder. The lease companies financed from the budget meet the interest of their industrial conglomerates or the ministry, which gives money for providing enterprises with the equipment under the terms of leasing irrespective of their profitability. In particular, National Joint-Stock Company ‘Ukragroleasing’ is one of the biggest Ukrainian lease companies, which provides only agricultural enterprises with equipment and which is now through a difficult period of times. ‘The Ukrainian Finance Lease Company’, ‘Ukrderzhleasing’, ‘Ukreximleasing’ are considered to be the largest lease companies. National Joint-Stock Company ‘Ukragroleasing’ differs from the others on its specialization in leasing agricultural equipment. Bank loan is the main source of lease financing. Almost 64.4% of all deals are financed by means of bank loans (Figure 1).

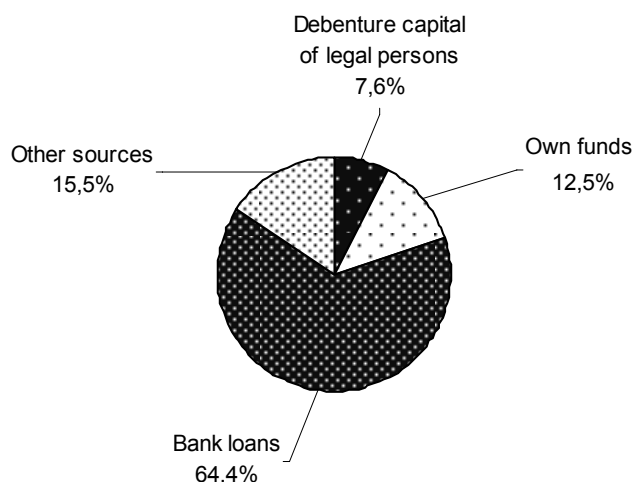


Figure 1

Donors of finance leasing transactions

Source: The State Committee of Statistic of Ukraine: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Table 1
Amount of lease transactions in Ukraine

Indicators	Years								
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Amount of lease transactions, MIO UAH*	380	1,812	1,750	1,500	1,348	504	2,650	3,836	6,183
Amount of lease transactions in GDP, %	0.37	1.39	1.26	0.82	0.66	0.21	0.76	0.90	1.15
Amount of lease transactions in gross investments, %	1.79	7.98	7.41	4.61	3.62	0.98	3.50	4.12	6.37

* Exchange rate was 7.15 UAH/EUR in 2006

Source: All-Ukrainian Leasing Association 'Ukrleasing': <http://ukrleasing.com.ua>, the State Committee of Statistics of Ukraine: <http://www.ukrstat.gov.ua>

In spite of its rapid development in the world, leasing is not widely spread in Ukraine the lease transactions were made to the amount of 0.5% in GDP (Table 1). These are rather poor indicators, because the analogous indicators were 1.9% in GDP in the USA, 1.6% in Japan, 2.1% in Germany, 1.6% in France, 1.7% in Italy, 1.1% in Great Britain, 1.7% in Canada.

For the last 2–3 years the interest in lease transactions has grown in Ukraine (Table 2) and in 2006 their fraction was equivalent to 6.4% from the total cost of gross investments in the economy. Though in Ukraine the number of lease transactions is 20 times as little as in Europe and 70 times as little as in the USA.

In the Ukrainian market there are funds which have the legal right to make leasing transactions. 8 regional leasing funds were built up with the help of all-Ukrainian leasing association 'Ukrleasing'. In order to support leasing business in the country the State Lease Fund, assets of which are formed on the account of budget, was set up [Sobol 2007, p. 293].

Table 2
Allocation of Lease Transactions in Ukraine

Indicators	2002 in % to the total	2003 in % to the total	2004 in % to the total	2005 in % to the total	2006 in % to the total	2007 in % to the total
Total	100	100	100	100	100	100
Finance Leasing	97.10	90.04	92.30	89.50	86.70	85.30
Operation Leasing	2.90	9.96	7.70	10.50	13.30	14.70

Source: Calculated according to the data of the State Committee of Finance Provision of Ukraine: <http://www.dfp.gov.ua>

Because of the underdevelopment of financial and investment markets, institutional infrastructure, microeconomic instability and particularly imperfection of legal regulations of leasing transactions and lack of real encouragement from the government for their growth, finance leasing is unable to fulfil its potential in full to meet investment needs of the domestic agricultural enterprises.

Providing lease transactions of agricultural enterprises with bank loans

There is a definite conformity of bank lending by leasing schemes: highly-liquid objects are mainly provided with loans-purchasing of vehicles (45.0%), of agricultural machines (31.0%); it is medium-term financial instrument with an increase in the number of short-term agreements (up to 2 years); direct lending of agricultural enterprises is only 8.0%, and its amount does not exceed 10.0–12.0% of agricultural enterprises' demand for investment by lease technologies [Hudz 2007, p. 218].

The main reasons which retard the growth of leasing in Ukraine are: a contradiction between the provisions of legal acts; weak awareness of all the advantages of leasing transactions amongst the enterprises; sluggishness and weakness of finance institutions, which are unwilling to carry out the additional work on installation of leasing transactions (loans are preferable); objective difficulties forecasting lease interests and bonus; lack of specialists who know all the peculiarities of leasing transactions; underdevelopment of secondhand equipment market; the high rate of shadow economy and difficulties with legalization of earned money, lack of sufficient amount of disposable capital for long-term investments; weakness of regional lease businesses; and also a great location of lease companies in the central part of the country, unwillingness of their moving towards the regions, because it is difficult for them to assess the risks; “fancy” leasing; dynamic and heavily forecasted environment, where the Ukrainian lease companies operate; political instability and amateurish government participation in the development of leasing [Artysh 2004, p. 5].

Lease financing is provided by the two main groups of lessors: leasing companies and banks. The differences in adjustment of their functioning are in a series of peculiarities of economic and legal adjustment of leasing transactions. A need for making bank reserves for possible credit losses belongs to the peculiarities which influence the effectiveness of leasing deals between banks and leasing companies. Apart from leasing businesses banks should make reserves for possible credit losses at the rate of 1.0–20.0% depending on the class of a borrower (without taking into account problem loans with reserves

at the rate of 50.0% and 100.0%). Actually reserve for possible credit losses doesn't exceed the bank limits, that's to say assets are reserves and they are not withdrawn from the correspondent account. Banks are not prudently controlled, so they do not burden themselves with making reserves. Banks consciously find themselves in less cleared conditions than leasing companies. A demand for reserve leads to an increase in the cost of bank lease lending.

A great deal of relevant documents and circulation of registration and contractual documents are amongst the shortcomings of bank lease lending. While making lease agreements, banks use the procedures of standard loan agreements, so the list of required documents consists of about 10–20 items.

Proceeding from the corporative principles of internal management, banks are willing to impose maximum regulations on loan provision and the ordinary principle of making agreements of finance leasing is providing it in detail.

Mechanism of bank's conducting lease transactions

The high loan rate accounts for the high cost of lease provision. According to the calculation of the specialists, to obtain minimize profit from leasing transactions, loan rate is not to exceed 22.0%. So only banks are able to provide lease facilities regarding essential capital accumulation [Kolesnykov 2007, p. 57].

The average cost of one lease agreement is falling, despite the total increase in their number. There is also a reduction in loan portfolio of some banking lease companies (Table 3). Almost 75.0% of the companies take out insurance against risks connected with loss, damage or destruction of a lease item. In order to pro-

Table 3
Providing Leasing Transactions of Agrarian Enterprises with Bank Loans in 2005–2008

Year	The number of banks	The number of leasing companies	The number of agreements, items	The average cost of a signed agreement, thousand UAH*	Interest rate	The cost of lease transaction
2005	29	17	483	553.89	17.4	25.7
2006	34	24	467	413.11	16.2	24.3
2007	38	27	511	387.63	15.1	22.0
2008	43	32	527	294.78	15.3	21.2

* Exchange rate was 9.86 UAH/EUR in 2008

Source: Calculated according to the data of the State Committee of Statistics of Ukraine: <http://www.ukrstat.gov.ua>, the Ministry of the Ukrainian Agrarian Policy: <http://www.minagro.kiev.ua>

vide due rental payment, the leasing companies use penalty (fine) in 90.1% of the cases.

The mechanism of providing leasing is directly connected with the lessee expenditure: the fewer loan brokers are, the higher cost of rental payment is (the higher lessee expenditure is).

In the Ukrainian practice there are different methods of lease rating. So, a series of author's methodical workings includes the calculation of rental payment and comparison the obtained result with the possibilities of buying tangible assets by their own investment funds or borrowed donors. Having analyzed the theoretical workings and practical experience of agreement parties, we produced a set of methodical recommendations as to calculation of the basic elements of rental payment.

Let's study the example of determination of real payment under the terms of finance leasing argument. Under the agreement, the agricultural enterprise leased the equipment (with buy-out) for production of sugar beet at a cost of 24,850 EUR or 245,000 UAH. The term of the agreement was 5 years. Lease margin was 11.0% of annuity from depreciated cost of the equipment. The rental payment is made once a year at the end of business year. Annually the cost of equipment is refunded in equal parts to the amount of 49,000 UAH. Hence, the annual rental payment in that case consists of two parts only: lease margin and the amount of assets at the rate of annual refund of the equipment cost. Let's calculate lease margin not according to the average annual depreciated cost of the lease object but on the basis of its depreciated cost at the beginning of the year. The data of rental payment calculation are shown in Table 4.

Table 4

Calculation of rental payment according to the depreciated cost of lease object

Year	Depreciable cost, thousand UAH*	Lease margin, %	The amount of counted lease margin, thousand UAH*	Annual refund of cost, thousand UAH*	Rental payment, UAH*
1	245	11	26,950	49	75,950
2	196	11	21,650	49	70,560
3	147	11	16,170	49	65,170
4	98	11	10,780	49	59,780
5	49	11	5,390	49	54,390

* Exchange rate was 9.86 UAH/EUR in 2008

Source: Authors' calculation.

The total amount of rental payment within 5 years is 325,850 UAH, lease margin is 80,850 UAH in particular. If in that case the method of calculation of lease margin were used according to the average depreciated cost, the amount of lease margin would be less. According to the data of Table 5, the amount of lease margin is 67,500 UAH or 13,350 UAH less than the previous determined amount by this method of calculation. The use of this method of lease margin determination would be unfair as to a lessor, but profitable for its partner – a lessee.

At the same time the use of this method would be unfair as to a lessee with monthly or quarterly payment. So, the method of lease margin determination has to be co-ordinated with periodicity of lease payoff.

In Table 6 there is an example of the calculation of annual lease payment proceeding from the terms of finance leasing agreement: interest rate – 28.0% of annuity; the amount of lessor's percentage – 1.0% from the original cost of property; prepayment – 12.0%, insurance of a lease item – 4.0%; the payment is proportional. The analysis of allocation of depreciation deduction by the years of using a combine-harvester indicated that an even method of counting amortization (tax amortization) should be used for finance leasing.

The amount of commission rate for lessor's providing a service has a considerable influence upon the effectiveness of leasing agreement. The elements of lease payment should be presented in the formulas of determination of net leasing

Table 5

Calculation of lease margin according to the average annual depreciated cost of lease object

Year	Cost of the equipment at the beginning of the year, thousand UAH*	Annual refund of the equipment cost, thousand UAH*	Equipment cost at the end of the year, thousand UAH*	Average annual depreciated cost of equipment, thousand UAH*	Lease margin, %	Amount of lease margin, thousand UAH*
1	245	49	196	220.5	11	24.3
2	196	49	147	171.5	11	18.9
3	147	49	98	122.5	11	13.5
4	98	49	49	73.5	11	8.1
5	49	49	0	24.5	11	2.7

* Exchange rate was 9.86 UAH/EUR in 2008

Source: Authors' calculation.

Table 6

The Payment of agricultural enterprise-lessee by the years of agreement, UAH*

Year	Cost at the beginning of the year	Cost refund	Interest rate	Insurance payment	Lessor's income	Total lease payment	
						also VAT	with prepayment and payoff proportion
1	262,250	52,450	50,772	10,490	2,623	139,601	125,229
2	209,800	52,450	39,233	8,392	2,623	123,237	102,283
3	157,350	52,450	27,694	6,294	2,623	106,872	102,283
4	104,900	52,450	16,155	4,196	2,623	90,508	102,282
5	52,450	52,450	4,616	2,098	2,623	74,143	102,283
Total		262,250	138,468	31,470	13,113	534,361	534,361

* Exchange rate was 9.86 UAH/EUR in 2008

Source: Authors' calculation.

effect for a lessor and a lessee in detail and capital flow should be equated with zero, that is to say, determinate the effect of banking and leasing loan provision under the condition that expenditure on these transformation would be equal.

Banking development of innovative lease technologies

Innovative lease option is considered to be one of the most reliable and effective financial instruments for reducing credit risks of bank leasing transactions. The essence of innovative lease option is that while making lease agreement with a lessee, a lessor should make a simultaneous innovative lease contract – put (Figure 2). It is to its distinct advantage to minimize the risks of impossible investment refund in comparison with the classical or back leasing. The use of the created technology of providing leasing transactions of equipment supplies with bank loans was substantiated in the system of franchising (Figure 3). A franchisee transfer note, accept by franchiser is used as a pledge.

There are some positive aspects of the introduced technology, such as: leasing company makes an agreement of finance leasing only with franchiser that simplifies the procedures of the execution of leasing agreement than in the case of dealing with all the franchisees; the examined model of financing is also a scheme of hedging lease agreement, because in the case of overdue payment a bank is able to give either a franchiser or a franchisee a note. Amongst the shortcomings

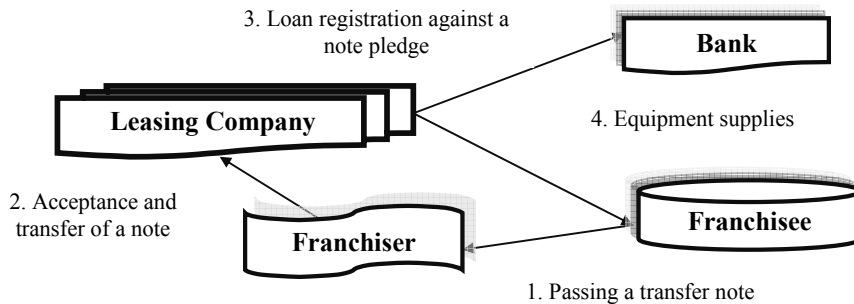


Figure 2
Four-side innovative lease option
Source: Authors' presentation.

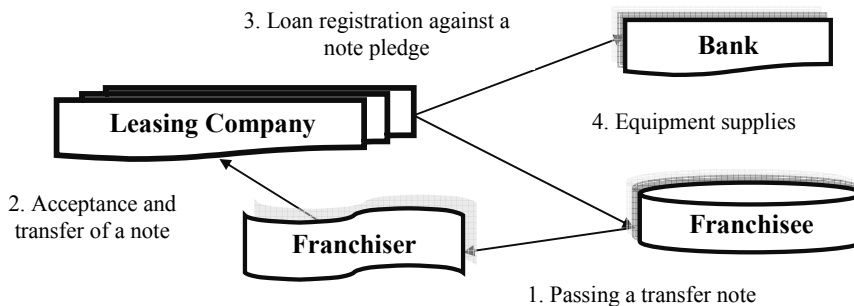


Figure 3
The use of franchising under providing leasing transactions of agricultural enterprises with bank loans
Source: Authors' presentation.

of this technology we can admit the specificity of using the introduced way of financing, because in practice it can be used only for the agricultural enterprises, working in the system of franchising.

The suggested technology of the organization of leasing relations in a chain 'lessor – lessee' eliminates the shown drawback of transactions of agricultural enterprises.

The peculiarity of the introduced technology is that a lessee refunds lease payment not by money but by the agricultural products which they take to the processing enterprises from the integral chain (Figure 4).

Such model of agricultural leasing relations can be used in the integrated structures as well. According to the present economic situation in the agricultural production, the main integrators are the processing enterprises [Nastasyev 2006, p. 319].

Besides, the world experience shows that it is expedient to use swap when making leasing transportation of agricultural enterprises. The considerable advan-

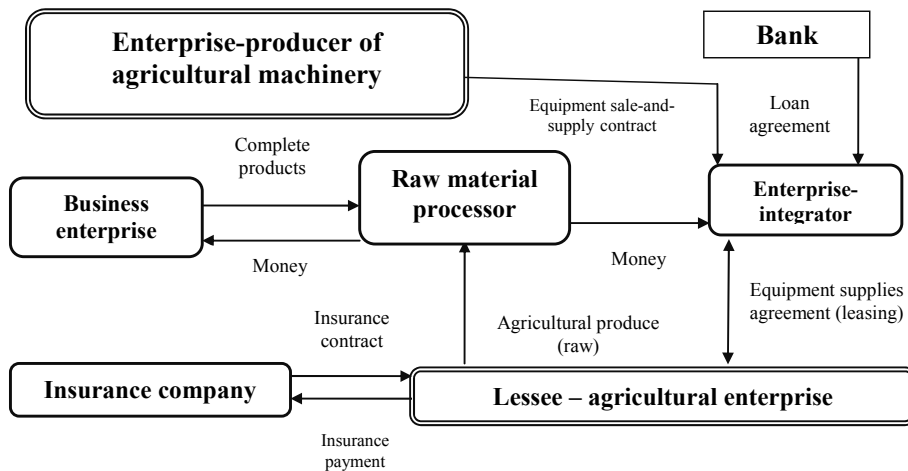


Figure 4
The Model of leasing transactions of agricultural enterprises with the help of enterprises-integrators

Source: Authors' presentation.

tage of swap is the opportunity of transferring open current position in the course of time. It is also expedient to use the transfer of right requirement – factoring transactions in the lessor activity to increase guaranty provision of leasing transactions and receive short-term loans (for 2–3 months), and in the lessee activity as well. Banks should transfer problem loans into leasing agreement by hybrid technology in order to eliminate a series of negative phenomena which occurs during bank loan provision, first of all the problems connected with overdue loan payoff and conglomeration of the great amount of problem and bad debts in loan portfolio of banks. Such technology is effective enough and can be examined as a scheme which considerably improves the quality of finance planning.

Conclusions

1. In the recent years we can see a remarkable development of leasing in Ukraine. It was shown that bank loans (about 64.4% of all agreements) were donors of leasing transactions, but the crisis deformations stipulated the changes in donor structures of finance leasing in favour of private money of leasing companies and call money of legal persons (up to 22.15%). Such modern configuration of finance provision of leasing transactions became the main economic incentive to their growth.

2. The tendencies for providing leasing transactions of agricultural enterprises with bank loans are: a steadfast increase in the role of its qualitative characteristics; orientation towards equipment liquidity and steadiness of leasing transactions; increasing in the amount of loan provision for leasing transactions (a 59.7% increase in the amount of lease agreements) has discrete nature; the presence of long-term relations with supplies; an increase in the amount of financing occurs with the aid of private and borrowed money, not by means of founders' money; an increase in diversity of lease items proposed by banks and in the term of lease projects and their being provided with loans, complication with the access to the loan resources by leasing technologies; a decline in creditworthiness of the agricultural enterprises called forth a pause in the lease projects in 2008–2009; an increase in bank competition that requires the search for the new finance technologies which would give the possibility of a considerable increase in the amount of loan provision and a decline in credit risks.
3. From the viewpoint of a lessee, the use of any method of calculation of lease payment should strive for the goal – use of leasing agreement as a resource-saving method for making lease investment and use of simple mathematical method which allows simplified calculations without considerable distortion of economic quantity of calculated indicators. In this aspect the calculation of leasing margin should make not according to the average annual depreciated cost of leasing object, but on the basis of its depreciated cost at the beginning of the year. The analysis of allocation of depreciation deduction by the years of using a combine-harvester enabled to determine that it would be expedient for finance leasing to use an even method of counting amortization. Some factors such as taxation rate, cost of loan resources, the amount of percentage, reallocation of payoff by lapses of time have a considerable influence on the effectiveness of leasing agreement.
4. The innovative hybrid leasing technologies should be used to increase their competitiveness, in consequence of which, there is an interpenetration of the exiting trends of the new technological workings that would form preconditions for realization of the stage of innovative investment move and favour the expansion of loan provision for leasing transactions and formation of financial base for renovation of material and technical basis, stimulation of production activities of the agricultural enterprises.

Lierature

SABLUK P., MESEL-VESELYAK V., FEDOROV M.: *The Agrarian Sector of Ukraine*. Publishing house NSC 'IAE', Kiev 2009, pp. 1–800 (in Ukrainian).

- ARTYSH V.: *The Historical Aspects of the Beginning and Development of Leasing in the World*. The Ukrainian Investment Journal 'WELCOME', №11–12, 2004, pp. 3–7 (in Ukrainian).
- HUDZ O.: *The Financial Resources of Agricultural Enterprises*. Publishing house NSC 'IAE', Kiev 2007, pp. 1–578 (in Ukrainian).
- Express Results of Investigation of the Ukrainian Leasing Market*. Leasing in Ukraine, №3, 2007, pp. 1–5 (in Ukrainian).
- KOLESNYKOV A.: *Investment Provision for Enterprise's Activity on the Basis of Leasing*. Publishing house 'GUAP', Saint Petersburg 2007, pp. 1–124 (in Russian).
- NASTASYEV V.: *Conceptual Outline of Increasing the Effectiveness of Leasing Relations*. Social-Economic Researches in Transitional Period, Vol. 1, 2006, pp. 315–322 (in Ukrainian).
- SOBOL L.: *The Main Trends of Leasing of the Agricultural Enterprises*. Tavriysky Scientific Herald. №54. 2007, pp. 291–295 (in Ukrainian).

Kredyty bankowe w zabezpieczeniu operacji leasingu przedsiębiorstw rolniczych na Ukrainie

Streszczenie

W artykule przedstawiono stan i tendencje rozwoju leasingu w sektorze agrarnym gospodarki Ukrainy. Do głównych przyczyn bardzo wolnego tempa kredytowania operacji leasingu przedsiębiorstw rolniczych należą: niedoskonała polityka finansowo-kredytowa oraz ustawodawstwo, zawyżone stawki płatności leasingowych, niska zdolność płatnicza przedsiębiorstw rolniczych, nierozwinięty rynek usług leasingowych, niestabilność ekonomiczna i polityczna, brak należytego zabezpieczenia informacyjnego. Nie patrząc na fakt dużego udziału w źródłach finansowania operacji leasingu, banki nie cieszą się popularnością wśród przedsiębiorstw rolniczych jako instytucje kredytujące operacji leasingu. Przedstawiono rekomendacje dotyczące stosowania innowacyjnych hybrydowych technologii leasingowych w kredytowaniu przedsiębiorstw rolniczych.

Nataliya Kruchok

Department of Finance

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Estimation of the financial state of agrarian enterprises in Ukraine

Introduction

Development of the Ukrainian economy on market principles indissolubly related to increase of high-quality level of analysis of enterprises' financial state. During last years domestic and foreign methods of such state estimation are used in Ukraine, but the order of their application needs substantial improvement. Actuality of select theme of research is stipulated by abovementioned statements.

Methodology

Estimation of financial state of agrarian enterprises in Ukraine is conducted on the basis of comparison of actual (or expected) and normative values of wide circle of financial ratios (indexes). Financial ratios that are used for estimation of financial state of enterprises divided into three groups:

1. Assets' structure ratios.
2. Activity and profitability ratios.
3. Liquidity and coverage ratios.

Ratios of assets' structure include: depreciated cost of fixed assets, current assets to noncurrent assets, current assets' structure etc.

Ratios of activity and profitability include: capital turnover, current assets turnover, inventory turnover, receivable turnover as same as return on assets, profit margin, return on equity etc.

The group of liquidity and coverage ratios is presented such ratios as absolute, "acid test" (quick) and current liquidity ratios as same as equity ratio, equity to debt ratio, coverage of short-term and long-term debt ratios.

Banks must apply the official method of estimation of enterprise-borrower's financial state ratified by the Decision of the National bank of Ukraine. Official method is based on using of eight financial ratios (absolute, quick and

current liquidity; equity to debt, equity to assets, return on assets, return on sales and cash flow to debt).

Besides the official method, at the own discretion banks use other methods of estimation of enterprises' financial state. Nowadays computer technologies of such estimation are widespread.

Mentioned methods (models of estimation) are different by such characteristics as complexity and level of mathematical apparatus application. Methods based on probabilistic approaches, fuzzy-set theory etc. are widespread too.

Results

Two methods (models) of estimation of enterprises' financial state on the basis of their financial reports are pointed below.

Application of models is shown on example of two agrarian enterprises – LTD «Desna» and JSC «Agrostar plus». Necessary information about these enterprises is contained in their financial reports¹. Most of figures are mentioned in balance sheets (Table 1).

Table 1

Brief balance sheets of LTD «Desna» and JSC «Agrostar plus», '000 UAH

Assets	Note	LTD «Desna»		JSC «Agrostar plus»	
		01.01.09	01.01.10	01.01.09	01.01.10
A	1	2	3	4	5
I. Noncurrent assets					
Intangible assets:					
depreciated cost	10	3	4	110	172
initial cost	11	5	7	196	274
accumulated depreciation	12	2	3	86	102
Incompleted construction	20			3617	4168
Fixed assets:					
depreciated cost	30	7765	9556	13764	16718
initial cost	31	10885	13459	19737	24323
accumulated depreciation	32	3120	3903	5973	7605

¹ Balance sheets, profit and loss reports of the probed enterprises are made in accordance with standard forms ratified by the instruction of Finance Ministry of Ukraine.

Continuation of Table 1

A	1	2	3	4	5
Long-term biological assets:					
depreciated cost	35	777	905		
initial cost	36	780	909		
accumulated depreciation	37	3	4		
Other noncurrent assets	70			209	202
Total noncurrent assets I	80	8548	10465	17700	21260
II. Current assets					
Inventories	100	598	1559	6300	„835
Current biological assets	110	776	654		
Goods in process	120	750	1416	1133	1547
Finished goods	130	2181	1522	185	185
Wares	140	16	18	840	1030
Trade accounts receivable:					
net realisation cost	160	852	1446	5618	7690
initial realisation cost	161	852	1446	5618	7690
Other receivables	210	779	1092	3100	3802
Current financial investments	220			2016	2314
Cash and cash equivalents:					
national currency	230	249	424	2312	1689
foreign currency	240			778	2533
Other current assets	250	515	269	1010	1142
Total current assets II	260	6716	8400	23292	29787
III. Deferred charges	270	2	3	400	569
Total assets	280	15266	18868	40992	51616
Equity and Liabilities	Note	01.01.09	01.01.10	01.01.09	01.01.10
I. Equity					
Total equity I	380	8960	10448		33050
II. Support of such expenses and payments					
Total support of such expenses and payments II	430	44	84	943	1051
III. Long-term liabilities					
Total long-term liabilities III	480	3652	5659	2429	3996
IV. Short-term liabilities					
Total short-term liabilities IV	620	2608	2675	10114	12960
V. Deferred income	630	2	2	455	559
Total equity and liabilities	640	15266	18868	40992	51616

Source: Financial reports of LTD "Desna" and JSC "Agrostar plus".

Besides balance sheets, the profit and loss reports are informative providing to oncoming financial state analysis of the probed enterprises too (Table 2).

Table 2

Profit and loss brief reports of LTD «Desna» and JSC «Agrostar plus», '000 UAH

Item	Note	LTD «Desna»		JSC «Agrostar plus»	
		01.01.09	01.01.10	01.01.09	01.01.10
1	2	3	4	5	6
Sales proceeds (goods, works, services)	10	11053	9189	54117	42955
Net sales proceeds (goods, works, services)	35	9447	7854	45862	36403
Cost of goods (works and services) sold	40	7150	5964	39410	32201
Gross:					
profit	50	2297	1890	6452	4202
Net:					
profit	220	2025	1799	6752	4320
II. ELEMENTS OF OPERATING EXPENSES					
Item	Note	01.01.09	01.01.10	01.01.09	01.01.10
1	2	3	4	5	6
Depreciation	260	784		1648	1386
III. INDEXES CALCULATION					
Item	Note	01.01.09	01.01.10	01.01.09	01.01.10
1	2	3	4	5	6
Average annual quantity of common stocks	300			45000	40000
Dividends per one common stock (UAH)	340			35	30

Source: Financial reports of LTD «Desna» and JSC «Agrostar plus».

In 2000 the model of enterprise's estimation of financial state on the basis of balance sheets was developed by the Banking Department of the National Agrarian University of Ukraine.

The integral index of the financial state (I) changes from 0 to 100: the higher value of index, the better financial state of enterprise and vice versa, the lower value of index, the worse such state.

Depending on the value of integral index of financial state, every enterprise - potential borrower applies to appropriate group of risk: minimum ($I > 90$), moderate ($80 < I < 90$), middle ($70 < I < 80$), maximum ($60 < I < 70$) and impermissible ($I < 60$).

In accordance with the third version of model the integral index of the enterprise's financial state is determined on the basis of such ratios (Table 3).

Table 3
Ratios, their calculation and normative values

Ratio x_i	Calculation of ratio	Normative value of ratio
Absolute liquidity x_1	$\frac{\text{Cash and cash equivalents}}{\text{Short-term liabilities}}$	$\geq 0,25$
Quick liquidity x_2	$\frac{\text{Cash and cash equivalents} + \text{receivable}}{\text{Short-term liabilities}}$	$\geq 0,5$
Current liquidity x_3	$\frac{\text{Current assets}}{\text{Short-term liabilities}}$	≥ 2
Current assets to noncurrent assets x_4	$\frac{\text{Current assets}}{\text{Noncurrent assets}}$	≥ 1
Equity to total assets x_5	$\frac{\text{Equity}}{\text{Total assets}}$	$\geq 0,5$
Equity to debt x_6	$\frac{\text{Equity}}{\text{Short and long-term liabilities}}$	≥ 1

Source: [Kruchok S. 2003, pp. 129–131].

The sequence of integral index calculation is rotined below. In consideration of considerable difference between normative values of six ratios (from $x_1 > 0,25$ to $X_3 \geq 2$), these ratios can't be compared between themselves directly. Because of it, the mentioned above ratios should be presented by marks (table 4).

Limitation $M_i < 100$ means that if the appropriate ratio reaches optimum value, further increase of value of such ratio couldn't influence on increase of appropriate mark M_i . Limitation $0 \leq M_{5(6)} \leq 100$ means that value of $M_{5(6)}$ can't be lower than 0 within any value of equity.

Table 4
Equations of dependence between values of ratios and appropriate marks

Ratio	Mark
X_1	$M_1 = 320x_1 \leq 100$
X_2	$M_2 = 160x_2 \leq 100$
X_3	$M_3 = 40x_3 \leq 100$
X_4	$M_4 = 80x_4 \leq 100$
X_5	$0 \leq M_5 = 160x_5 \leq 100$
X_6	$0 \leq M_6 = 160x_6 \leq 100$

Source: [Kruchok S. 2003, pp. 129–131].

As a result of it, numerical values M_i depend on proper ratios x_i . That is, marks are representation of ratios, but differ from ratios by two characteristics: firstly, values of marks change from 0 to 100 and, secondly, as consequence of it, marks can be compared between themselves directly. On the basis of it we can determine the integral index of enterprise's financial state by the following formula:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^6 M_i}{6}$$

The proper calculations are mentioned in a table 5.

Table 5
Estimation of financial state of LTD «Desna» and JSC «Agrostar plus»

Ratio X_i	Normative value of ratio	LTD «Desna»				JSC «Agrostar plus»			
		Actual value of ratio		M_i		Actual value of ratio		M_i	
		01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2009	01.01. 2010
X_1	> 0,25	0,0955	0,1585	30,56	50,72	0,3055	0,3258	97,76	100,00
X_2	> 0,5	0,7209	1,1073	100,00	100,00	1,1675	1,2125	100,00	100,00
X_3	> 2	2,5752	3,1402	100,00	100,00	2,3029	2,2984	92,12	91,94
X_4	> 1	0,7857	0,8027	62,68	64,22	1,3159	1,4011	100,00	100,00
X_5	> 0,5	0,5869	0,5416	93,90	86,66	0,6599	0,6403	100,00	100,00
X_6	> 1,0	1,4313	1,2261	100,00	98,09	2,1567	1,9492	100,00	100,00
Integral index				81,19	83,28			98,31	98,66
Upper limits for crediting, '000 UAH:									
•short-term ²		1500,0	3050,0			3064,0	3867,0		
•long-term ³		1565,5	1363,5			11836,0	17004,0		
•aggregate ⁴		2746,0	2200,0			15906,0	17704,0		

Source: Own research.

² Short-term limit is calculated by the following formula:

$$L_{sh.crediting} = \text{Current Assets} - 2 \text{ Short-term liabilities} \geq 0$$

³ Long-term limit is calculated by the following formula:

$$L_{l.crediting} = 2,5 (\text{Undivided profit} - \text{Accumulated depreciation}) - \text{Long-term liabilities} \geq 0$$

⁴ Aggregate limit is calculated by the following formula:

$$L_{ag.crediting} = \text{Total Assets} - 2 \text{ Total liabilities} \geq 0$$

We develop the universal method of estimation of financial state of legal entities-potential (actual) borrowers.

The normative values of ratios are mentioned in Table 6.

Table 6

Financial ratios, normative values and unit weights of such ratios

№	Ratio	Normative value of ratio*	Unit weight of ratio under the process of estimation of enterprise's financial state to creditworthiness evaluation		
			Long-term	Short-term	General
1	Assets' structure ratios				
1.1	Depreciated cost of fixed assets	> 0,5	20	x	10
1.2.	Current assets' structure	≥ 0,5/≥ 0,8	x	20	10
2	Activity and profitability ratios				
2.1	Capital turnover	≥ 0,5/≥ 1,0	5	5	5
2.2	Return on assets	≥ 0,1	15	15	15
2.3	Profit margin	≥ 0,2/≥ 0,1	10	10	10
3	Liquidity and coverage ratios				
3.1	Coverage of short-term debt	≥ 1,0	x	30	15
3.2	Coverage of long-term debt	≥ 0,5	30	x	15
3.3	Equity to total assets	≥ 0,5	20	20	20
PA3OM		x	100	100	100

* Numerator shows normative values of ratios for agrarian enterprises

Source: [Kruchok N. 2009, pp. 20–23].

Indicated financial ratios are determined in this way:

Depreciated cost of fixed assets ratio ($R_{1,1}$)

$$R_{1,1} = FA_d / FA_i$$

where FA_d – fixed assets (depreciated cost) at date of estimation;

FA_i – fixed assets (initial cost) at date of estimation.

Structure of current assets ratio ($R_{1,2}$)

– for agrarian enterprises:

$$R_{1,2} = \frac{CA_1 + 0,8CA_2 + 0,7CA_3 + 0,4CA_4 + 0,3CA_5}{CA}$$

– for processing enterprises:

$$R_{1,2} = \frac{CA_1 + 0,8CA_2 + 0,7CA_3 + 0,65CA_4 + 0,6CA_5}{CA}$$

where CA_i – current asses due to proper class at date of estimation (1-st cl. – cash and cash equivalents, current financial investments; 2-nd cl. – notes payable, receivable; 3-rd cl. – finished goods and wares; 4-th cl. – goods in process, cuurent biological assets; 5-th cl. – inventories and other current assets.

CA – current assets at date of estimation.

Capital turnover ratio ($R_{2,1}$)

$$R_{2,1} = R/A$$

where R – revenue excluding VAT for the proper period; A – total assets at date of estimation.

Return on assets ratio ($R_{2,2}$)

$$R_{2,2} = NP/A$$

where NP – net profit for the proper period (loss (-)).

Profit margin ($R_{2,3}$)

$$R_{2,3} = NP/R$$

Coverage of sort-term debt ratio ($R_{3,1}$)

– for agrarian enterprises:

$$R_{3,1} = \frac{CA_1 + 0,8CA_2 + 0,7CA_3 + 0,4CA_4 + 0,3CA_5}{SL}$$

– for processing enterprises:

$$R_{3,2} = \frac{CA_1 + 0,8CA_2 + 0,7CA_3 + 0,65CA_4 + 0,6CA_5}{SL} \quad 5$$

where SL – short-term liabilities at date of estimation.

Coverage of long-term debt ratio ($R_{3,2}$)

$$R_{3,2} = (D + NP)/LL$$

where D – accumulated depreciation for the proper period;

LL – long-term liabilities at date of estimation.

Equity to total assets ratio ($R_{3,3}$)

$$R_{3,3} = E/A$$

where E – equity at date of estimation.

Dependence between the values of financial ratios and marks (on the basis of which the rating of enterprise is determined to estimation of enterprise's creditworthiness) is mentioned in Table 7.

Table 7
Dependence between values of financial ratios and marks

№	Ratio	Dependence between values of financial ratios and marks		
		Long-term	Short-term	General
1	$R_{1,1}$	$32 R_{1,1} \leq 20$	x	$16 R_{1,1} \leq 10$
2	$R_{1,2}$	x	$80 R_{1,2} - 24 \leq 20^*$	$40 R_{1,2} - 12 \leq 10^*$
			$80 R_{1,2} - 48 \leq 20^{**}$	$40 R_{1,2} - 24 \leq 10^{**}$
3	$R_{2,1}$	$8 R_{2,1} \leq 5^*$		
		$4 R_{2,1} \leq 5^{**}$		
4	$R_{2,2}$	$0 \leq 120 R_{2,2} \leq 15$		
5	$R_{2,3}$	$0 \leq 120 R_{2,3} \leq 10^*$		
		$0 \leq 80 R_{2,3} \leq 10^{**}$		
6	$R_{3,1}$	x	$24 R_{3,1} \leq 30$	$12 R_{3,1} \leq 15$
7	$R_{3,2}$	$0 \leq 48 R_{3,2} \leq 30$	x	$0 \leq 24 R_{3,2} \leq 15$
8	$R_{3,3}$	$0 \leq 32 R_{3,3} \leq 20$		

* for agrarian enterprises; ** for processing enterprises

Source: [Kruchok N. 2009, pp. 20–23].

In accordance with the level of financial state enterprises are divided into 6 classes (Table 8).

Table 8
Classes and ratings of enterprises

№	Mark	Class	Level of rating
1	≥ 90	1	High
2	80–99.9	2	Upper middle
3	70–79.9	3	Middle
4	60–69.9	4	Under middle
5	50–59.9	5	Low
6	< 50	6	Unsatisfactory

Source: [Kruchok N. 2009, pp. 20–23].

Such dividing of enterprises into classes facilitates financial institutions and investors to estimate financial state of enterprises. The calculation of class and rating determination of the probed enterprises is below mentioned (Table 9).

Table 9

Estimation of class and rating of LTD «Desna» and JSC «Agrostar plus»

at 01.10.2010

Ratio x_i	Normative value of ratio	LTD «Desna»		JSC «Agrostar plus»	
		Actual value of ratio	M_i	Actual value of ratio	M_i
$R_{1,1}$	> 0,5	0,7134	10,00	0,7100	10,00
$R_{1,2}$	> 0,5/> 0,8	0,5965	10,00	0,5843	10,00
$R_{2,1}$	> 0,5/> 1,0	0,6019	4,81	0,5858	4,69
$R_{2,2}$	> 0,1	0,1178	14,14	0,1073	12,88
$R_{2,3}$	> 0,2/> 0,1	0,1958	7,83	0,1832	7,33
$R_{3,1}$	> 1,0	1,5360	15,00	1,8348	15,00
$R_{3,2}$	> 0,5	0,5715	13,72	0,4964	11,91
$R_{3,3}$	> 0,5	0,5869	18,78	0,5537	17,72
Σ	–	–	94,28		89,53

Source: Own research.

Consequently, in accordance with this method the financial state of LTD «Desna» is high level of rating while JSC «Agrostar plus» – uppermiddle level of rating. As a result of such estimation we can draw the following conclusion: the financial states of the probed enterprises are attractive for creditors and investors.

Conclusions

Conducted researches reveal that in Ukraine modern approaches of enterprises' financial state estimation are widespread. Numerous methods of such estimation including methods, considered above, are developed on the bases of these approaches. Simultaneous application of two and more methods ensures reliability of financial state estimation of enterprises substantially. In case of closely results of estimation obtained by using different methods, the appraiser can make sure that the results of such estimation are correct.

In case of divergence of the results obtained by using different methods, the appraiser can find out reasons of such divergence paying attention to importance of those financial ratios that activate this divergence. It is one of the instruments for search of reliable conclusions.

The conducted researches allow to ground the following recommendations:

1. Development of methodological and methodical principles of enterprises' financial state estimation as same as spreading of application of these methods are exceedingly actual.

2. Adaptation of foreign methods to the specific Ukrainian financial and economic conditions is significant.

3. Under the process of enterprises' financial state estimation it is necessary to apply mathematical methods, in particular statistical methods, fuzzy-set theory, probabilistic approaches etc. as same as computer technologies.

Literature

KARPOVICH A.: *Estimation of the financial state of enterprises on the basis of fuzzy-set theory*. Scientific works. Issue 236. Tom III, Kiev 2008.

KRUCHOK N.: *Financial state estimation of enterprise-borrower of bank*. Herald of the National Bank of Ukraine, Kiev 2009.

KRUCHOK S.: *Mortgage crediting: European practice and prospects of the development in Ukraine*. Publishing house Urozhay, Kiev 2003.

Ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstw rolniczych na Ukrainie

Streszczenie

Przedstawiono rozwój oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw na Ukrainie. Wyjaśniono niektóre metodyki takiej oceny. Wskazano konieczność rozwoju metodologicznej oraz metodycznej bazy analizy finansowej, a także adaptacji metodyk zagranicznych do konkretnych warunków finansowych i ekonomicznych na Ukrainie.

Określono podstawowe kierunki dalszej poprawy jakości oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw oraz zwrócono uwagę na konieczność szerszego zastosowania odpowiednich metodyk.

Poprawa jakości oceny finansowej przedsiębiorstw uzależniona jest od szerokiego stosowania aparatu matematycznego, w tym statystyki matematycznej, teorii zbiorów rozmytych, teorii prawdopodobieństwa, a także technologii komputerowych.

Mykhaylo Heyenko

Department of Finance

Sumy National Agrarian University, Ukraine

Foreign investing of agricultural enterprises development

Introduction

Development of agricultural production is impossible without sufficient investment providing. Investments is the source of both plain and broadened reproduction of production fund and they are directed on reproduction of new enterprises and their capacity, broadening, modernization, reconstruction, technical re-equipment, overhaul of main means and increase of enterprises current assets.

Within normal economical relations between branches overwhelming part of agrarian enterprises investments is financed by own assets. However such peculiarities of agrarian production as seasonal prevalence, absence of rhythm, high level of capital intensity and long-term productive circles in many branches stipulate eminent necessity of enterprises in attraction of outside investments financing sources.

Nowadays attraction of foreign investment resources and providing their rational usage is the key problem within unsteady crisis conditions and possibilities of further economic development of agrarian production depends on its solving. Increase of speed and capital accumulation volumes provide transition to investing and innovative development model, creates preconditions for economic inrush. So, strengthening and modernization necessity of production potential in branches of national economy, investment increase are gaining exclusive importance on the modern stage of development. This problem is staying to be especially vital for agro-industrial complex of Ukraine which appears to be strategic branch of economy.

Research goals, tasks and methods

The principal *goal of* research lays in searching of investment providing of improvement ways for agriculture with taking into consideration foreign fund potential. It will assist, in its turn, to strengthening of productive branch potential

and solving of social and economical problems. The fulfillment of the given purpose stipulated solving of the following *tasks*:

- to investigate dynamics of investment providing to enterprises of agro-industrial complex of Ukraine;
- to analyze the state of foreign investments into development of agro-industrial complex of Ukraine;
- to consider basic models of obtaining land tenure right for foreign investors in Ukraine.

The *subject* of research is investment of agricultural enterprises development in Ukraine.

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

Investment providing of enterprises in agro-industrial complex of Ukraine

Financial exhaustion of agriculture and corresponding investment recession which had been taking place until 2000, caused coming to a stand of reproductive processes, degradation of branch logistical base and decline of many branches of agrarian production.

In 2000–2008 thanks to the complex of taken measures and extensive reforming of agrarian sector in particular, the trend of productive recession and investment crisis were managed to be overcome and preconditions for improvement of situation in the branch had been created.

If at the beginning of 2000 less than 10% of agricultural gross value added was used for accumulation of main fund. In the last years this index exceeded 20%, and in 2008 it was equal to 26%. As a result the broadened reproduction process of basic fund in agrarian sector of economy was managed to be renovated.

Positive trends in forming agricultural potential became possible thanks to strengthening of financial state in branch enterprises, attraction of own assets for investing needs, increasing of crediting volumes, accumulation of foreign fund amounts and investments of costs by industrial and financial unions. According to the data from State committee of statistics of Ukraine, average annual investment increase tempo in agriculture raised and for the period 2000–2008 it made 28%, investing attractiveness of agrarian business grew, conditions for further development of this important branch of economy have been created.

It is worth to indicate that the tempo of investment increase in agriculture for the mentioned period was higher than in trade and financial activity, where increase of investing activity also took place.

In spite of essential investing activity recovery, investment volumes in branch in 2008 were three times smaller in comparison with 1990 that says about deep investing crisis and considerable losses experienced by agriculture of Ukraine during this period. Exactly thanks to comparatively high level of investing and material and technical providing in 1990 were reached the highest productive volumes of agricultural produce. About priority of agrarian economy development in the 90-ties of the last century affirms the fact that 85% of all investments in agricultural production were directed into agriculture and 15% – in food industry. Dynamics of volumes and branch structure of investments in agricultural production, shown in Table 1, affirms about changes in investment processes.

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

Branches	1990		2000		2007		2008	
	million, UAH	%	million, UAH	%	million, UAH	%	million, UAH	%
Agriculture and hunting	11 799	85	496	30.9	261.6	43.4	3736	54.8
Forestry	66	0.5	37	2.3	40	0.7	46	0.7
Fishing and artificial fish breeding	–	–	2	0.1	10	0.2	11	0.2
Industry manufacturing food products, beverages and tobacco goods	2 023	14.5	1072	66.7	3358	55.7	3036	44.4
Agro-Industrial Complex	13 888	100	1607	100	6024	100	6839	100

Source: According to the data retrieved from www.ukrstat.gov.ua

Priorities in forming investing resources in the branches of agro-industrial production investments have changed. The tempo of investing increase in agriculture during the last years left behind such tempo in the branches of agrarian sector production processing. A fraction of investments, mastered in the branches of food industry in general investment volumes in agro-industrial production in 2000 made 66.7%. In 2008 it went down to 44.4%, and raised in agriculture accordingly from 30.9 to 54.8%.

Investment volumes in basic capital of agriculture in 2008 raised 7.5 times comparing with 2000, and 2.8 times – in industry manufacturing food products.

Investments in food industry were 9.6% lower in 2008 comparing with the previous year. Simultaneously agriculture, even under conditions of crisis phenomena deepening, reached 43% investment increase in 2008 to the previous year which is the highest among all kinds of economic activity.

The state of foreign investments in agro-industrial complex of Ukraine

Forming of investing resources in agriculture is fulfilled under conditions when predominant majority of branch enterprises are private and it requires taking into consideration peculiarities and investing possibilities of managing subjects, established on the private form of ownership. For the last years the financial state of agricultural enterprises improved, and it assisted in usage of own funds for investing purposes, resources of which are the part of received income and amortization counting off. Own enterprises assets composed almost half of investments in basic capital of agriculture in 2008. Attraction possibilities of own enterprise assets in agrarian sector for investing needs are restricted first of all by price rising for material and technical resources and by unfavorable price fluctuation for plant growing and livestock raising produce on both internal and external markets.

Under conditions of financial resources restriction a foreign capital, attraction volumes of which are growing in Ukrainian economy, is an important source of investments. The state by the first of January 2009 was the following: direct foreign investments in economy of Ukraine composed 35.7 billion \$. USA and average annual tempo of their increase during 2004–2008 exceeded 30%. High tempo of foreign capital attraction into economy of Ukraine assisted its rising so that in 2008 the capital volumes per person of population composed 770 \$, that is almost 10 times higher comparing with 2000. But this level is still considerably lower than corresponding indexes not only in the countries of European Union but also in the countries of CIS.

A portion of foreign investments is still low in the structure of Ukrainian economy financing sources and it composed 3.3% in 2008. Foreign capital is being also actively attracted into development of branches of agro-industrial complex. Growing of cereals, sunflower and some other kinds of produce are the most attractive for both native and foreign investors in agriculture. In food industry majority of foreign business projects are connected with the processing of these kinds of products and manufacturing of dairy, meat, fruit and vegetable production, confectionery, beverages and tobacco goods.

Average annual tempo of foreign investments increase in agriculture during 2000–2008 left beside their volume increase tempo in economy in general and composed 35.4% that affirms growing of investing attractiveness of agrarian business. A portion of foreign investments in the structure of investing sources in agriculture composed 8% in 2008. Fulfillment of measures concerning economy reforming and improvement of investment climate assisted in attraction of foreign investments into agriculture and food industry.

The state of foreign investments attraction in agriculture of Ukraine is reflected by data given in Figure 1.

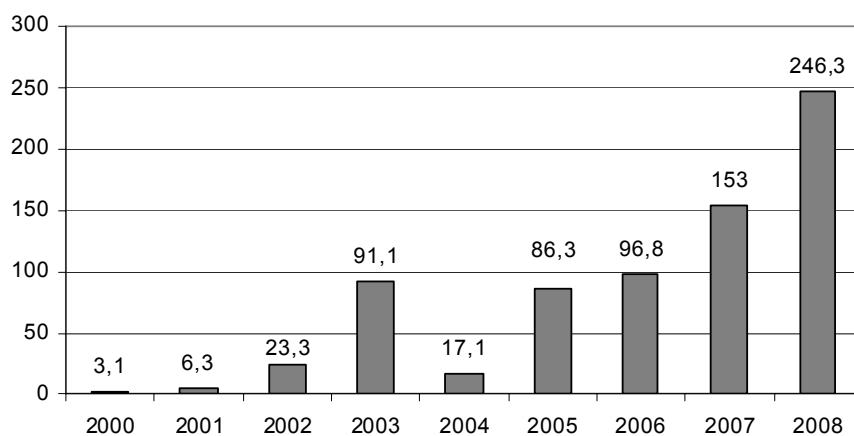


Figure 1

Dynamics of foreign investments increase in agriculture of Ukraine, mln \$ USA

Source: according to the data retrieved from www.ukrstat.gov.ua

Among 35 country-nonresidents, Cyprus and United Kingdom invested most of all in agriculture. Their capital exceeded the half of all foreign investments into branch in 2008. Foreign capital was invested into food industry enterprises mostly by investors from Netherlands, Sweden, Cyprus and Russian Federation. By the form of attraction foreign investments consist of cash money (two thirds), 30% – movable and estate property and 3% – stock. Foreign investments have to become important source of assistance and development of agrarian business in Ukraine.

Models of obtaining land tenure right for foreign investors in Ukraine

Analysis of Ukrainian legislation and practice allows to line out eight models of obtaining land tenure right acceptable both for native and foreign investors.

If native investors are more or less prepared for receiving land tenure rights at a fixed date, the foreign ones are always prepared for receiving proprietary right.

Model 1 – Proprietary right

The first barriers on the way of foreign investor are laid in paragraph 82 of land code of Ukraine. Juridical persons (established by citizens or juridical persons of Ukraine) may obtain ownership of land parcels for fulfillment of entrepreneurial activity in case of:

- acquirement after purchase contract, rent, donation, exchange, other civil-legal agreements;
- bringing land parcels by their founders in statutory fund;
- reception of inheritance.

Foreign juridical persons may obtain ownership of land parcels for non-agricultural purposes:

- within boundaries of settlements in case of buying estate property objects and for building objects connected with entrepreneurial activity in Ukraine;
- beyond the boundaries of settlements in case of buying estate property objects.

It is worth drawing attention to restrictions foreseen by part 1 of paragraph 82: land parcel ownership right may be received only by juridical persons founded by citizens or juridical persons of Ukraine. Thus, juridical person-residents founded with the participation of foreign juridical persons do not fall under act of paragraph 82 of Land code of Ukraine and can not be the subjects of land ownership right. To skirt these restrictions of land regulations foreign juridical persons are forced to create «clean» company-resident. The chain looks the following way: at first firm establishes Ukrainian company (resident), then this company-resident establishes another company (juridical person), which will fall under act of part 1 of paragraph 82. Restrictions foreseen by paragraph 82 of Code are absolutely unintelligible for foreign investors, because such assets as land parcel can not be transported or carried out of Ukrainian borders.

Ownership right is the most «acceptable» for foreign investor because: first of all, western investors are brought up by private ownership, secondly, land ownership – is one of the most important assets of any company which may be mortgaged for attraction of necessary credits.

Models 2 and 3 – lease right (sublease)

Land lease right is one of the most popular land rights. According to regulations of land legislation, land lease right – is agreement-based and fee-based tenure and use of land parcel necessary for lessee's enterprising and other kinds of activity at a fixed date.

Agreement execution of land lease is fulfilled on the basis of consideration or decision of corresponding authority or local self-government body, or civil contract (in case of lease right estrangement), or in order of inheritance.

According to Ukrainian legislation, land parcel lease right (except for lands of state and municipal property) may be alienated, sold on land tenders and also transferred to inheritance, brought in statutory fund by the owner of land parcel for a period up to 50 years.

Earlier lease right was the most popular right used by foreign investors coming in Ukraine. After considerable changes in legislation foreseen by the act dated from the 28th of December, 2007 (introducing order of receiving lease right through auction sale), quantity of people willing to lease land parcels reduced considerably. It concerns those investors who planned to take land parcels for a long-term lease. The reason is – economic. Together with implementation of auction sales were risen the lease rates for state and municipal lands to the level which can not exceed 12% of their normative valuation. Of course, local authorities have used these regulations and raised the rates of lease fee up to indicated 12%. So, a person leasing a land parcel for a period more than eight years actually overpays its cost twice. That is why long-term lease of land parcel stopped to be attractive for investors.

Model of sublease, actually, is analogous to a mentioned one above. Leased land parcel or its part may be subleased by leaser without changing purpose-oriented use if it is foreseen by lease agreement or it is allowed by written assent of lessor. Terms of land parcel sublease agreement must be restricted by terms of land parcel lease agreement and not contradict it. Term of sublease can not exceed the term determined by land lease agreement.

Lease and sublease of land are equally accessible for both residents and non-residents. The principal advantage of land lease and sublease for nonresidents is the fact that nonresidents have no necessity to register pure Ukrainian enterprise like in case of ownership right. Among the disadvantages of such models one may denominate duration of registration procedure.

Models 4 and 5 – Superficiy and Emphiteusis

According to regulations of Land code of Ukraine, superficiy – is the right to use smb. else's land parcel for building. Emphiteusis – is the right to use smb. else's land parcel for agricultural needs.

These rights arise from agreement between the owner of land parcel and the person willing to use this land parcel for defined needs. Besides, superficiy may arise from testament.

Both superficiy and emphiteusis are alienated rights; they may be transferred into inheritance, brought in statutory fund of enterprise, passed to mortgage,

except for land parcels of state and municipal property. Sale of land parcels of state and municipal property or rights of their usage (lease, superficies, emphyteusis) on the competition base in the form of auction is fulfilled in cases and in order defined by chapter 21 of Land code. Only banks may be mortgage holders of land parcels for agricultural purposes and rights on them (lease, emphyteusis).

The reasons for stopping agreements of superficies and emphyteusis are:

- unity of land parcel owner and land user in one person;
- finishing of term, which was given for the right to use;
- land parcel redemption connected with social necessity in case of smb. else's land parcel use for agricultural needs;
- non-utilization of land parcel for building during three years in case of smb. else's land parcel use which is assigned for building;
- law court decision.

There are no other conditions and restrictions concerning making agreements and smb. else's land parcel using for building or agricultural needs and this fact makes superficies and emphyteusis quite attractive for foreign investors.

Which disadvantages for investor do superficies and emphyteusis have?

Agreements of both kinds according to the Law of Ukraine «About state registration of material rights for real estate and their restrictions» from the first of July, 2004p, have to be registered. However, officials from centers of State land cadastre sometimes refuse to register such agreements, referring to absence of necessary legislative regulations. That is why parties of agreement are made to apply to court of law with the lawsuit about incentive to making actions (agreement registration).

Model 6 – Investing agreement

The model, which is most frequently used, when one of juridical persons, who already has necessary documents but has no appropriate assets and wishes to attract investor for project fulfillment. So, the deposit of one party is the registered right on land parcel and allowing documentation, and the deposit of the other party – assets. As a rule, such model is used for fulfillment of big complex building projects, and the principal arguments for investor in this case are economical attractiveness of the project and present risks.

Such model is acceptable both for resident and nonresident. But while choosing such model one should strictly consider the interrelations of future co-owners after taking the object into exploitation and its property rights registration.

Model 7 – Corporative right acquisition of juridical person who already has land rights

It is one of the most advantageous models of receiving land rights. Interested juridical person obtains mediated land right by gaining corporate right of

other juridical person, who stays to be the owner/user of land parcel. Such model of receiving land rights is the most advantageous and most popular for mining useful minerals. It is one of the most favorite juridical models for investors-non-residents. But it will be acceptable only for those investors who have enough own funds for project fulfillment and do not require attraction of other persons' funds.

Model 8 – Constant land use right.

Unfortunately, constant land use right may be only conditionally brought to the model of receiving land right by foreign investor as according to regulations of Land code of Ukraine constant land use right may be given exclusively to: enterprises, institutions and organizations which belong to state or municipal property, and invalid public organizations of Ukraine and their enterprises (unions), institutions and organizations.

Conclusions

On the basis of fulfilled research we may formulate the following conclusions:

1. Long-lived activity experience of agricultural enterprises located in different regions of Ukraine affirms considerable influence of investment providing level on results of productive activity. Only highly equipped and complex mechanized agriculture can produce competitive output and be attractive for national and foreign investors. During the last years investing activity has been activated in agrarian sphere of economy (for the period since 2000 till 2008 investing volumes in AIC have raised more then 4 times and reached 50% level of 1990 indices), conditions of attracting investments have been improved, priority directions of capital investing have been defined. At the same time worsening of situation in development of agriculture under the influence of financial crisis which especially was felt in 2009 requires elaboration of measure system as to overcoming the consequences.
2. A portion of foreign investments is still low in the structure of Ukrainian economy financing sources and it composed 3.3% in 2008. Foreign capital is also intensively attracted for development of branches of agro-industrial complex. Growing of cereals is the most attractive for foreign investors in agriculture. Average annual tempo of foreign investments increase in agriculture during 2000–2008 left beside their volume increase tempo in economy in general and composed 35.4% that affirms growing of investing attractiveness of agrarian business.

3. Models choosing of land right obtaining in Ukraine is fulfilled by foreign investor with considering his own advantages and possibilities, general legal regulations and requirements, local peculiarities and, of course, available risks typical for all projects. Besides, it is very important for investor to have opportunity to use land parcel right as liability providing for the next attraction of funds.

Literature

- LYZAN U.: *Investment providing of agrarian production development*. Scientific herald LNAU, Nr6, Lugansk 2009, 20–29 (in Ukrainian).
- MELNYK Y., SABLUK P.: *Agro-industrial production in Ukraine: lessons of 2008 and ways of innovative development providing*. Economy AIC, Nr 1, Kiev 2009, 3–15 (in Ukrainian).
- SHTYKATYROVA A.: *Foreign investor on the way to Ukrainian land: barriers and their overcoming*. National security and defense, Nr 3 (109), Kiev 2009, 64–69 (in Ukrainian).

Zagraniczne inwestowanie w rozwój przedsiębiorstw rolniczych

Streszczenie

Zgodnie z postawionym celem oraz podstawowymi zadaniami badawczymi w artykule rozważono pytania inwestycyjnego zabezpieczenia rozwoju przemysłu rolno-spożywczego. Analizie poddano dynamikę inwestowania w przemysł rolno-spożywczy w okresie 1990–2008. Sformułowano wniosek o znaczącym wpływie poziomu zabezpieczenia inwestycyjnego na wyniki działalności produkcyjnej. Badaniu poddano zagadnienie zagranicznego inwestowania w rozwój przemysłu rolno-spożywczego Ukrainy. Stwierdzono, że gospodarka zbożowa jest najbardziej atrakcyjną dla inwestorów zagranicznych. Średnioroczne tempo przyrostu inwestycji zagranicznych w rolnictwie przewyższa tempo przyrostu tych inwestycji w gospodarce ogółem, co wskazuje na wzrost atrakcyjności inwestycyjnej agrobiznesu. Określono podstawowe modele nabycia praw własności ziemi przez inwestorów zagranicznych na Ukrainie. Sformułowano wniosek, że najbardziej atrakcyjnymi formami wejścia na rynek wewnętrzny przez inwestorów zagranicznych są nabycie prawa własności gruntu oraz dzierżawa gruntu.

Tatyana Guzenko

Department of Finance

Sumy National Agrarian University, Ukraine

Financial security of land relations' development in the agricultural sphere

Introduction

The transition to the constant development concept of the agrarian-industrial sector in Ukraine requires to solve the range of problems, among them land relations adjustment, restoration of the natural land resources, which are applied in economic circulation, providing the competitive agricultural output, as well as improving the quality conditions of provision security in the county in general and in the peculiar districts. The urgency of these questions are fastened by the increasing of anthropogenic and mechanic level, the high level of arable agricultural lands, water resources consumption, air pollution and groundless cutting down of forest ranges.

Efforts, directed to the efficient solving of these problems, require the complex approach to the land exploitation regulations, consistent measures, targeted to keep, protect and restore the land resources, to coordinate the activity of all the parties involved. Besides, the efficiency of such a system depends on the effective financial resources accumulation of centralized and decentralized features for the nature protection and restoration operations.

The problems, listed above, have already become the priorities in scientific researches of national scholars, but eventually, the improvement of financial-economic mechanism of natural resources restoration takes place on the scale of its fiscal function only. Thus, there exists an urgent necessity to create the system of market relations in the sphere of land exploitation, which will combine harmonically ecological, social and economic factors of the constant development in the agricultural-industrial complex of Ukraine.

Research goals, tasks and methods

The research goal is the improvement of national ecological adjustment mechanism of land relations through taking into the grounds the necessity of the state ransom of the agricultural lands with their further transfer under the conditions of long-term leasing to the agricultural entrepreneurships.

To reach this goal, there was the range of theoretical, scientific-methodological and practical tasks posed and fulfilled:

- 1) to study the existing situation referring financial security of natural resources restoration;
- 2) to analyze the land exploitation level in the agricultural sphere and evaluate the effectiveness of existing land exploitation system;
- 3) to determine the directions of financial security improvements of land resources restoration in agricultural sphere;
- 4) to ground the advantages of the state ransom of agricultural lands and their further transfer to the agricultural entrepreneurs under the conditions of the long-term leasing.

The research object is aggregation of theoretical methodical and practical aspects referring the formation of the suitable conditions for land restoration in agricultural sphere.

To solve the tasks, posed in the article, general scientific and peculiar research methods were used: monographic method, critical analysis method and summarizing method, systematic approach, abstract-logical method.

Review of the existing situation of natural resources restoration financial security

Under the conditions of economic crisis in Ukraine the problem of nature protection operations financing is especially important, because while the financial system had been reformed and adjusted to the market conditions, the previous expenditure sources of nature protection needs had been lost, and existing ecological problems without effective solutions are getting worse.

Taking into consideration the actual fiscal cut on providing the ecological equilibrium, in 1992 according to the Law of Ukraine "On the environment protection" the system of environment protection funds was created on state and local levels.

Nowadays the Ministry of Environment protection of Ukraine has acknowledged the urgent necessity to improve the fund functioning from the point of their efficiency, profitability, openness and responsibility. Financial security of land exploitation in general supposes necessary nature protection expenditures financing, which are performed from personal costs of the business, which uses nature resources, credit and investment costs, costs, given as financial subsidy, or in the form of equipment, taken into the leasing for economical and ecological development of a business.

It is clear today, that the existing sources of nature protection and restoration operations financing are scarce, as well as the level of cost distribution between ecological foundations is ineffective. Therefore, nature protection, keeping and restoration financing takes places usually from state budget funds, where environ-

Table 1

Cost flows to environment protection foundations of all budget levels in 2000–2007

Year	Flows to the foundations of all levels		Also:	
	mln hrv	Rate to the previous year, %	State environment protection foundation, mln hrv	Autonomous Republic of Crimea foundation and local funds, mln hrv
2000	123.7	–	37.4	86.3
2001	187.2	151.3	56.6	130.6
2002	188.8	100.9	65.9	122.9
2003	269.3	142.6	81.0	188.3
2004	319.4	118.6	95.9	223.5
2005	414.9	129.9	124.5	290.4
2006	795.0	191.6	516.8	278.3
2007	1088.1	136.9	707.2	380.8

Source: Information from the State treasury of Ukraine; Veklych 2009.

ment contamination charges, natural resources special use fees and penalty costs from those, who disturb the environment protection regulations, are accumulated.

According to Veklych, the intensifying tendency of the cash flows increase to the environment protection foundations at all budget level, firstly, is an evidence of the financial opportunities expansion in nature protection operations, secondly, regardless of the fluctuation character of its annual growth, shows the increasing amount of real sources of nature protection activity, simultaneously, it reveals an active fiscal function of up-to-date ecological taxation system, and its growing significance as a means of budget filling [Veklych 2009, p. 24]. But nevertheless, fiscal function being performed by ecological taxes, fees and payments does not provide the increasing efficiency of all financial ecological mechanism of rational nature exploitation and nature resources restoration, because costs, targeted to minimize the negative anthropogenic influence on environment are constantly characterized by insufficient performing of planned figures. Nowadays it is necessary to create such a mechanism of nature resources restoration, which is engaged into the economic circulation of nature exploiting businesses, due to which they are interested in the positive results of nature protection and restoration operations.

The recent years are characterized by increase of natural resources use intensity; it is especially significant in agriculture. Taking into consideration the numerous ecological problems in agricultural sector, quality of foodstuffs, provision security, questions of the ecological security must become the priorities in the system of the national security of Ukraine.

Paying the special attention to the financial-economical mechanism of land exploitation in agriculture, it must be pointed out, that its efficient and full-scale functioning is impossible at present. Moreover, some actions of the local authorities are sometimes controversial to its creation.

During the last decade, the agricultural output in our country is increasing, in plant – production especially. As it is obvious from the data of Table 2, there is a declining tendency among agricultural arable areas during 1995–2007. But unsuitable agricultural areas are excluded from circulation because of the high contamination level, degradation and other results of inefficient land exploitation.

Thus, additional burden is increasing pro hectare, resulting in the growing exploitation intensity of lands, left in agricultural circulation. It enables to increase enterprises' profits and to fill the income part of state budget. Along with it, the quality of land resources is not improving, because of inefficient structure of sown lands.

So, the relative amount of areas, planted with grain and legumes, is increasing, because their production let enterprises provide the plant – production profitability. Taking into consideration these factors, Ukrainian enterprises enlarge the areas occupied with technical crops, such as sunflower, for instance, regardless the fact that this crop exhausts considerably the soil. On the contrary, the amount of areas, planted with forage crops are getting smaller almost at 24%, it results in decrease of animal husbandry sector, especially cattle – raising, that's why enterprises don't have own organic dung for restoration of land resources quality.

In general, ecologically unsuitable condition of agricultural input is presupposed by insufficient degree of land relation's directions studies. The absence of scientifically grounded and precisely formulated strategy of their market transformation makes it impossible to maintain the principles of social, economic and ecological development in agriculture.

Table 2
Dynamics of agricultural lands and arable areas 1995–2007

Year	Agricultural lands, thousands ha		Arable areas, thousands ha	
	In Ukraine	In Sumy region	In Ukraine	In Sumy region
1995	40772.6	1689.9	32988.4	1320.7
2000	38421.4	1547.0	31409.5	1187.4
2003	37638.2	1465.2	31160.8	1143.7
2004	37321.7	1456.2	31015.7	1139.9
2005	37039.4	1444.0	30883.1	1138.1
2006	36801.5	1434.0	30801.7	1132.8
2007	36754.7	1447.3	30874.4	1147.0

Source: Information from Ukrainian statistics annuals of 1995–2007.

Nowadays native agricultural enterprises do not pay attention to ecological component of their production and that is why their development may be considered to be:

- Regressive according to the change character of qualitative resource parameters which they use in their activity;
- Extensive according to the level of resource providing of development;
- Most of agricultural enterprises are characterized by unsteady, saying with other words, unbalanced development the sign of which is worsening of enterprise financial stability and paying capacity, loss of financial balance;
- Besides agricultural enterprises unreasonably use natural resources which are drawn to economic turnover, norms unsubstantiated scientifically and so on.

Further development of Ukrainian agriculture requires creating certain condition of social – economic output progress, which will be oriented to nature resources potential protection and restoration, as well as achievement of stable development of national economy.

Improvement directions of land resources restoration in agriculture

Intensification of provision security problem in the region, as well as food-stuffs quality, requires solutions of natural resources restoration problem. Regarding it, ecological security of producers is considered to be the guaranty of high quality foodstuffs. So, it is evident that the proposal regarding use of organic production system is necessary in the activity of regional agricultural enterprises.

At present agricultural sector is characterized by the new division of agricultural lands with their simultaneous privatization as a result of land reform. It helped to get the right of ownership on the land plot to members of collective agricultural enterprises, cooperatives, stockholder societies, as well as pensioners, who have worked at these enterprises before and are still members of the enterprises of different form of ownership. The goal of land reforms was aimed to create and operate the market of land relations, but the appropriate measures have not been applied yet.

Taking into consideration the impossible purchase of necessary agricultural areas for further activity, agricultural enterprises have to take into leasing the plots of agricultural lands.

To the mind of leading Ukrainian scientists, in particular prof. dr. M. Malik and prof. dr. O. Shpykuljak, unreasonable land use is resulted from ineffective and non-market institutional relations between owners of capital-land and entrepreneurs-lease holders. This problem confirms the opinion that institution of agrarian entrepreneurship has not become economically responsible yet.

According to the data of State committee of Ukraine in land resources owners of land shares handed lands in lease on the total sum of 5 milliards hrn. Most of lease agreements were concluded for a period up to 5 years. It allows certifying absence of interest from the side of leasers in preservation of qualitative characteristics of given resource, resumption of soil fertility while using its potential maximally. So, most entrepreneurs work in agrarian sphere temporarily and do not see perspective in such activity.

Lease relations foresee that land owners receive rental fee but average volume of rental fee is 292.5 hrn. for 1 hectare per year that does not make it possible to fulfill measures concerning land improvement. Besides, we should stress that greater part of it, in particular 70.5 %, consists of produce, goods and services that is natural dimension but not monetary. It fully brings to nothing such attempts.

Besides, the conditions of short – term leasing and reorganizing processes, which characterize the agricultural sector, do not enable land owners to control the quality of land resources, which are in leasing. The situation under review results in the increase of land resources exploitation intensity and their productivity loss. Application of such financial mechanisms as insurance of agricultural lands quality, introduction of strict requirements referring the maintenance of land resources quality on a definite level in the agreement of leasing would allow solving the problem of land degradation and creating the preconditions for its restoration. But at present the realization of these mechanisms is just a scientific project.

It is worth of mentioning separately that not only productive function has to be leading in the development of entrepreneurship but also the social one. Unfortunately, market economy can not automatically regulate all social and economical processes in favor of society and citizens itself. It does not provide equitable distribution of incomes and it does not aim to environmental protection. Business is not interested in capital investing into branches which does not make profits but which are vitally necessary for the state.

Paying attention to this fact prof. dr. O. Shpychak stresses that in case of taking down moratorium on land selling it is necessary to establish minimal price level for the state to redeem and consign it in lease to effective proprietors.

It must be stressed that there are people in countryside, such as pensioners, handicapped persons, and some others, who are not eager to be engaged in agricultural production.

Basing on the opinions of leading ukrainian scientists and taking into consideration existing offer of agricultural lands and impossibility of fulfilling measures on their fertility restoration not by their owners and leaseholders we believe fulfillment of radical measures to be necessary. Such measure is land return into state property.

So, there is a supply of agricultural lands, but regardless the existing moratorium, the state only, represented by local authorities, is able to purchase land plots. According to it, agricultural lands can be exploited by agricultural enterprises under the conditions of long-term leasing only, and the function of lease giver can be performed by the local authorities only. The proposal about long-term leasing of agricultural lands is targeted, first of all, to stimulate agricultural enterprises to apply in their activity the scientifically grounded methods of land cultivation, to take measures directed to the improvement of land resources quality, especially restoration of their productivity.

The process of taking lands into leasing should be a matter of competitive tender. The choice of such form of tender is preconditioned by the fact, that criteria of choosing a winner are not connected only with price. The reasonable additional criterion is thought to be the introduction of designed project to perform soil protection and restoration operations at leased areas.

Taking into consideration the necessity to create an organization on the level of a region, which will be able to prepare the documentation for competition, to evaluate the competition proposals, even from the point of environment protection, to prepare a technical certificate of plots, to provide the laboratory researches, to perform control and consulting, aimed to provide land resources restoration and agricultural production transition to organic methods. Out of budget foundation of agricultural lands restoration can take the function for the realization of projects, listed above.

Taking into consideration the fact that land resources appear to be the national wealth and state is responsible for their quality and aims to preserve and reproduce them, let examine the set of goals out of budget natural resources reproduction fund concerning quality improvement of land resources in the region (Fig. 1).

Fulfillment of general goal aims to reach goals of spiritual, social and material character which form first range goals.

- creation of secure, ecological acceptable environment for next generations;
- meeting the needs of region in production and consumption of environmentally clean produce;
- implementation of regional complex programs of soil-protective and restoring character.

Every mentioned goal may be divided into several tighter aims, solving of which will create favorable conditions for fulfillment of first range tasks.

It is necessary to review the scheme of conducting the competition. The competition documentation is designed to conduct the open competitive tender, dedicated to long-term leasing of certain agricultural land plots, and is appointed by the customer, who orders competition. Participants of competition must be

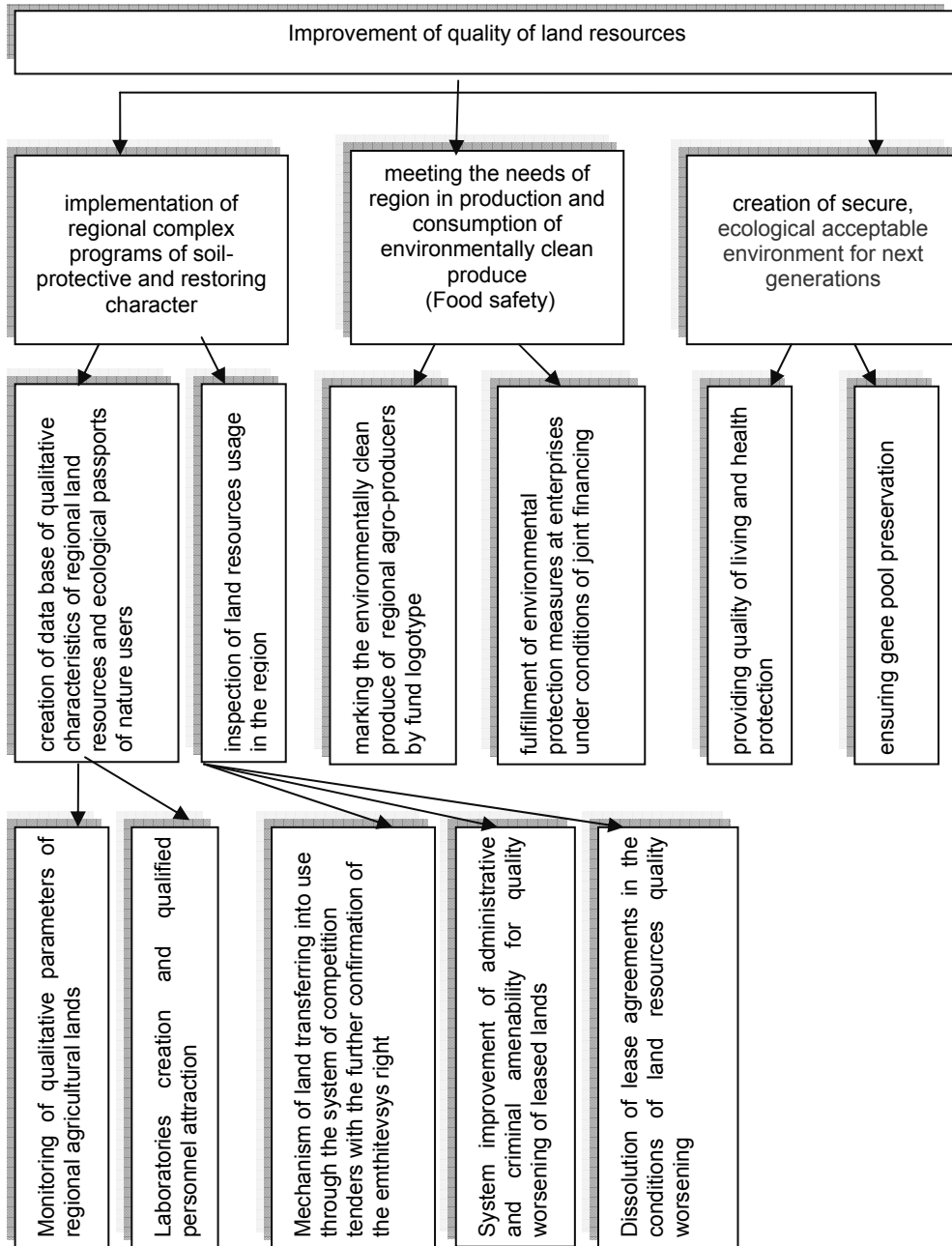


Figure 1
Tree of the out of budget natural resources reproduction fund

corresponding to the qualification requirements, which are determined by competition documentation in every peculiar occasion, also to apply the competition proposals in writing and to send them to the official addresses of those who order the competition.

Participant determines the rent, which he is eager to pay according to the agreement, together with expenditures on nature protection and restoration, which are planned for realization to improve the nature resources quality, as well as agricultural lands. When competition value is being calculated, one must sum up price of long-term leasing subject, monetary evaluation and quality of agricultural land plot, also all the expenditures, connected with performing the responsibilities of a participant to fulfill the agreement, as well as the environment protection expenditures.

Competition proposal must be accompanied with a document, which confirms the ensuring in the form of a deposit, given by participant, amount of which depends on the parameters of an agricultural land plot, and is the subject of the competition.

Plenipotentiary representatives of all the participants are invited to take part in the procedure of opening the competition proposals; they must have their passports and assignments, which enable them to take part in the procedure of opening the competition proposals, as well as the participants. To provide open and transparent competition procedures, there may be present the representatives of mass media.

While opening all the competition proposals, they check all the necessary documentation, and whether their arrangement is correct. Absence of any information, documents, foreseen by the competition documentation, drawbacks in documents arrangement and information of competition proposals are taken into the report, and are the grounds for the further rejection of such a competition proposal. A customer evaluates and compares the proposals, which were not rejected and determined as inappropriate to the requirements, and defines the best competition proposal, when the special attention is paid to the completeness of program design referring the land resources quality and financial plan referring the financing of these operations. Winner of the competitive tender is determined the participant, whose competitive proposal is thought to be the best as a result of competitive proposal evaluation.

Competitive ensuring can be placed on the deposit account of the bank, which keeps financial resources of an out of budget foundation, and thus becomes the additional income source for the agricultural enterprise, which becomes the winner of the competitive tender. Under the conditions of an appropriate performing of all the points determined by the agreement, referring the restoration of land plot productivity, costs will be returned to the enterprise. Besides, the out of budget foundation can partially finance designed nature protection operations.

Table 3

Financial evaluation of agricultural lands capitalization efficiency on the regional level

Determinant	2011 year	2012 year	2013 year
Agricultural lands aggregate area, thousands, ha	1703.5	1680.9	1600.4
Capitalized value of Sumy region land resources, thousands, hrv.	33520	98730	451600
Amount of loans that can be received under the mortgage of land plots or property rights on them, thousands, hrv	33400	125000	848555
State fee for the identification of civil law agreements and real estate rights registration, thousands, hrv.	3.4	20.1	204.0
Possible increase of costs flow to budget from rent payments, land and fixed agricultural tax, thousands, hrv	676.68	3008.9	12523
Value Added Tax at the early stages of agricultural products processing and sale, thousands, hrv.	1252.5	6416.8	50100
Arable land funds, %	71.5	70.3	66.5
Woodenness, %	17.4	17.9	21.2
Land protection operations:			
agro technical measures (thousands, hrv)	102.1	235.4	1724.4
hydro technical measures (km)	7.8	27.4	110.0
forestry conservation (thousands, hrv)	5.9	12.1	40.9
Protective woods creation (ha)	89.4	209.4	1187
Necessary costs for the realization of protection and efficient land resources exploitation program, thousands, hrv.	951134		
Possible financing from the costs of, thousands, hrv.:			
1. state budget;	102082		
2. local budget;	19050		
3. landowners and landholders;	110001		
4. foundations, such as nature resources restoration foundation	720001		

Source: Own forecast calculations.

Competitive tender is necessary, if there are several persons, willing to conduct economic activity at peculiar land plot, but there can be certain situations, according to which a land plot is transmitted into the long-term leasing to the agricultural enterprise, on the territory of which this land plot is situated. Such transition becomes possible under the conditions of performing the detailed analysis of activity of this enterprise, from the point of its financial condition as well as maintain of principles of its balanced ecological – economic development that foresees the realization of nature protection programs.

Long-term leasing agreement can be broken off under the conditions of deteriorating the land resources quality, in this case the competition ensuring is not returned, but on the contrary, is directed to work out and finance operations of agricultural lands restoration.

If all the leasing agreement conditions will be fulfilled, the enterprise will be given the right of emthitevsys, it means the right to use alien land for agricultural production. Taking into account, that the subject of land mortgage can be the right of long-term leasing, the introduction of suggested mechanism will let agricultural enterprises engage additional financial resources due to mortgage of rights on agricultural lands leasing.

There can be studied out the efficiency of introducing such a mechanism on the regional level, for example, making forecast calculations on the level of Sumy region.

It is evident from the data of Table 3, that the providing of circulation at least 30% from the total agricultural area of Sumy region in 2015 will allow to reduce the quantity of arable lands at 5% and to increase the woodenness of unsuitable for agriculture lands at 4%. In its turn, it will influence the increasing efficiency of land funds exploitation of the region.

At the macroeconomic level land capitalization will allow to increase the gross national product of the country and to provide state budget growth.

Conclusions

The following conclusions can be made on the basis of this research:

1. At present, all the nature protection operations are financed as a rule by the state budget, while financial-economic mechanism of nature exploitation provides only the fiscal function. Recently the growing tendency has been observed of income budget part, as well as on the account of ecological taxes, fees and payments, but nature protection expenditures were not covered even in the amount of sums been planned.
2. There is an increasing intensity of land use in agriculture. This position is characterized by high level of arable and exhausted land resources, taking into consideration the concept of permanent development, adopted by Ukraine, practical development in agriculture is transition to organic agricultural production. Unfortunately, the present mechanism of land exploitation is not able to provide the efficient realization of methods on land resources protection, keeping and restoration.

3. One of the possible ways to solve the problem of efficient realization the nature protection, keeping and restoration policy is the returning of land from private ownership into state ownership. The regional organization, which takes the defined functions, can become an out of budget foundation of nature resources restoration in agriculture.
4. The use of suggested mechanism at the regional level will allow to increase the efficiency of land resources exploitation in Sumy region, and also, due to land capitalization, to increase the gross national product and to provide state budget growth. It states that the projects depicted above will let improve the condition of agrarian industrial complex at regional level and impact the organic agricultural development in the region.

Literature

- VEKLYCH O.O. *Modern tendencies of financial security in nature protection activity of Ukraine*. Finances of Ukraine № 11, Kiev 2009, pp. 20–34 (in Ukrainian).
- HUTOROV O.I. *Ecologization of state adjustment in agricultural land exploitation: priorities, instruments, models*. Herald of Dokychajev Kharkiv NAU, Series «Economics in AIK and nature exploitation» № 14, Kharkiv 2009, pp. 23–35 (in Ukrainian).
- BORISOVA V.A. *Economic aspects of productivity restoration and efficient agricultural lands exploitation*. Herald of Sumy national Agrarian University. Series: Finances and credit №1, Sumy 2008, pp. 293–299 (in Ukrainian).
- CHUPIS A.V., HEYENKO M.M. *Financial technologies of land relations development*. Herald of Sumy national Agrarian University. Series: Finances and credit №1, Sumy 2008, pp. 19–25 (in Ukrainian).
- SHPYCHAK O. *Economic problems of Ukraine*. AgroInCom № 3-4, Kiev 2008, pp. 18–22 (in Ukrainian).
- MALIK M., SHPYKULJAK O. *The agrarian enterprise – transformation and efficiency*. Agriculture economy № 7, Kiev 2010, pp. 132–139 (in Ukrainian).

Streszczenie

Zabezpieczenie finansowe działań na rzecz ochrony przyrody dzisiaj wymaga dogłębnych zmian. Szczególnych zmian potrzebuje istniejący mechanizm użytkowania ziemi w rolnictwie. Jednym z możliwych kierunków rozwoju przemysłu rolno-spożywczego jest jego przejście na system organicznej produkcji rolniczej, wymagającej zapewnienia ochrony, zachowania i odtworzenia zasobów ziemi. W tym aspekcie racjonalne jest przywrócenie państwu prawa własności do użytków rolnych. Państwo powinno dbać o zachowanie bogactwa narodowego, którym jest ziemia. Dalsza działalność producentów rolnych może

odbywać się na ziemiach otrzymanych w dzierżawę długoterminową. Przy tym jednym z podstawowych wymogów wobec dzierżawcy jest odtworzenie zasobów ziemi, odnowa żyzności gleb, przeprowadzenie działań na rzecz ochrony przyrody. W przyszłości prawo dzierżawy może być przekształcone na prawo emfiteuzy. Kapitalizacja użytków rolnych umożliwi poprawę sytuacji przemysłu rolno-spożywczego, pozwoli rozwiązać problem bezpieczeństwa żywnościowego oraz nadać impuls do rozwoju organicznej produkcji rolniczej w regionie.

Olena Oliynyk

Department of Finance

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Credit market of Ukraine: challenges and perspectives

Introduction

The credit market is an important component of any economy, which established the relationship between enterprises and citizens that need the financial resources and organizations and citizens who can provide the necessary funds to certain conditions. It should be noted that the credit market stimulates the growth of production, accumulation of financial resources and promotes the initiation and development of positive social change in society. Credit market allows accumulation, movement, distribution and redistribution of debt capital between sectors of the economy. At the same time, the credit market is a synthesis of different means of payment market.

The main entities of the credit market are the commercial banks activities of which affect its stability. The behavior of financial institutions in the credit market depends on many factors, including great influence regulatory policy.

The financial crisis scarcely destroyed the banking system of Ukraine and there is a fault most banking institutions as well as government who did not keep appetites Ukrainian bankers on time.

The main factor that caused the negative consequences of the impact of the global financial crisis was the rush of financial institutions for foreign credits. For five years (01.01.2004 – 01.10.2008) external liabilities of commercial banks in Ukraine have increased in 24 times to 42.1 billion US dollar. Foreign credits constituted the foundation of the resource base of banks – 31% of liabilities financial institutions (1 October 2008) [Kravchuk 2009, p. 4]. Unlike Ukraine Poland realized more farsighted policy. Before the crisis, foreign credits amounted only 15.7% liabilities of credit institutions in Poland.

The aim of the paper is to analyze credit market of Ukraine during 2000–2009, identify factors which caused of its development and define the perspectives of credit market future development.

Review the credit market in Ukraine

The functioning of the credit market primarily depends on the commercial banks that provide storage, movement, distribution and redistribution of loan capital between sectors of the economy. Therefore, indicators of its activity are the main indicators of the credit market.

The credit market in Ukraine developed rapidly since 2000 (Tab. 1). Thus, during 2000–2009 amount of credits increased in 36.7 times and the end of 2009 amounted 719 billion UAH. The exception was 2009 – the volumes of credit decreased to 2% (the reasons of reduction will be discussed below). The cause of such dynamic development of bank crediting during 2000–2008 was macro-economic stabilization in the country – low inflation, stable exchange rate of national currency, rising incomes, growth of GDP.

Feature of credit operations of commercial banks in Ukraine was that the major share (40–50%) in the structure occupied during the studied period credits in foreign currency (Tab. 1). In 2000, the high share of credits in foreign currency (46%) was determined by still high inflation (25.8%). Medium inflation (respectively, 6.1, –0.6, 8.2, 12.3%) and stabilization of the exchange rate during 2001–2004 provided the increase the share of credits in national currency – from 54% in 2000 to 58% in 2004. Further stability of exchange rates during 2005–2008 did not provide the same rates on credits in national and foreign cur-

Table 1

The credits gave by banks to the economy of Ukraine (by the types of currency), debt at end of period, million UAH

Year	Total		including					
			national currency			foreign currency		
	mIn UAH	in % to previous year	mIn UAH	%	in % to previous year	mIn UAH	%	in % to previous year
2000	19574	166	10568	54	185	9006	46	148
2001	28373	145	15845	56	150	12528	44	139
2002	42035	148	24463	58	154	17572	42	140
2003	67835	161	39563	58	162	28272	42	161
2004	88579	131	51207	58	129	37372	42	132
2005	143418	162	81274	57	159	62144	43	166
2006	245226	171	123783	50	152	121443	50	195
2007	427128	174	213915	50	173	213213	50	176
2008	734377	172	300421	41	140	433956	59	204
2009	719163	98	351223	49	117	367940	51	85

Source: Bulletin of NBU, No 2, 2010.

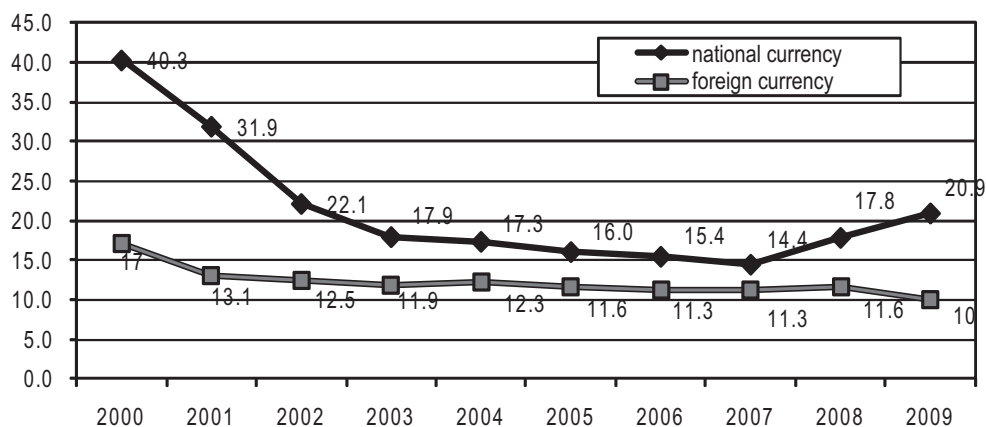


Figure 1
Interest rates on credits

Source: Bulletin of NBU, No 2, 2008, 2010.

rency (Fig. 1), so the attractiveness of foreign currency credits due to their more “cheapness” provided the growth of their share in the structure of credit portfolio of commercial banks in Ukraine from 42% in 2004 to 59% in 2008. For example, before crisis in Poland was granted only 27% credits in foreign currency.

The openness of Ukrainian economy also played role. Ukrainian banks were unable to attract “long” cheap money in UAH, and therefore had to enter the international capital market. The growth of economy and transparency of the banking sector led to lower cost of foreign borrowing for domestic financial institutions. Therefore, the credits in foreign currency for borrowers were more profitable. At the same time the share of foreign banks in the financial system has been rising steadily (almost a third of the market), and these banks had favorable conditions for access to cheap foreign resources and, importantly, enjoyed greater confidence of the population than domestic financial institutions.

Currency crediting boom led to an increase in dollarization of the economy. Dollarization is typical for many developing countries. Countries that are actively involved in international trade and take part in the flow of capital, are somehow dollarized.

Dollarization – the use of foreign currency – the dollar, on a par with the national currency in payments and savings. If the level of dollarization is high the foreign currency actually displaces local money. If the level of dollarization is low the foreign currency performs some functions of the national currency. First of all, dollarization hits the wallet population. Most Ukrainian receives income in UAH, but they took credits in foreign currency. While exchange rate stable – financial dollarization is not particularly dangerous. But if hryvna fell, the popula-

tion who receives salary in national currency, could not pay debts. Reverse side of rate fluctuations – outflow of funds from deposits. Then banks may receive liquidity problems [Bereslavska 2006].

The above forecasts have happened at the credit market in Ukraine, which were largely caused by the global financial crisis. At the end of 2008 national currency was devaluated to 52%, which led to mass outflow of individual funds from bank accounts, substantial growth of bad credit debt. The global financial crisis has led to deterioration in global capital markets, which in turn has limited the access of Ukrainian banks to foreign credit resources. As a result the foreign currency credits decreased to 15% in 2009 compared with the previous year and total credits – to 2%.

The sharp deterioration of the credit portfolio of commercial banks of Ukraine (the share of bad credits amounted to 11.74% in the credit portfolio of commercial banks in Ukraine early 2010 [Gerasymenko 2010, p. 17] was caused by both internal and external factors. Among them is to allocate a high percentage of credits in foreign currency (60%). Because of the rapid depreciation of the national currency in the autumn of 2008 the arrears of credits on foreign currency credits granted to individuals grew fastest.

Increasing the bad credits was also largely caused inadequate policy Ukrainian banks in the field of consumer credit. Most banks did not take into account macroeconomic indicators such as growth or decrease income of population. The data of Table 2 shows that over the last three years, growth in credits granted to individuals exceeded the growth in their incomes. Banks also often ignored the basic principles of crediting, giving credits without purpose, without requiring collateral or other security, hoping to compensate for their risk of high interest on such credits.

Table 2
Dynamics of credits and income of population

Indicators	2006 p.	2007 p.	2008 p.	2009 p.
1. Income of population: a) billion UAH	363.6	471.0	646.3	672.7
б) growth over the previous year, %	121.9	129.5	137.2	104.1
2. Credits to individuals: a) billion UAH	55.5	115.7	211.2	245.7
б) growth over the previous year, %	232.3	208.6	182.6	116.3
3. Exceeding growth the credits to individuals over the income of population growth, %	110.4	79.1	45.4	12.3
4. Long term credits to individuals: a) billion UAH	47.2	101.1	188.6	219.5
б) growth over the previous year, %	245.8	214.2	186.5	16.4

Source: Gerasymenko, 2010, p. 18.

Table 3

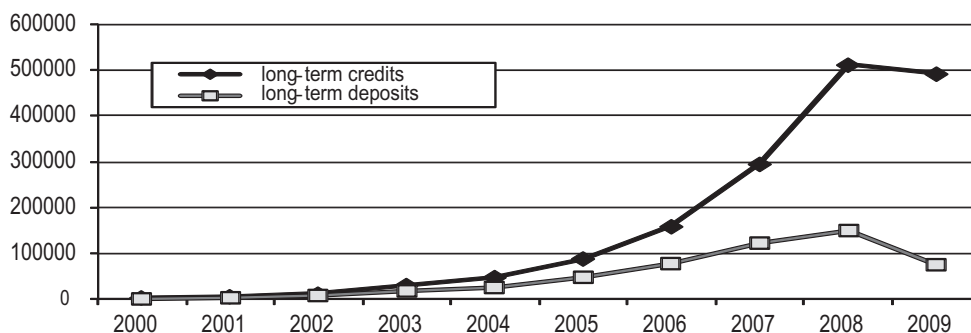
The credits gave by banks to the economy of Ukraine (by the terms), debt at end of period, million UAH

Year	Total	including					
		short-term credits			long-term credits		
		mIn UAH	%	in % to previous year	mIn UAH	%	in % to previous year
2000	19574	16060	82	176	3514	18	133
2001	28373	22218	78	138	6156	22	175
2002	42035	30185	72	136	11849	28	192
2003	67835	37282	55	124	30553	45	258
2004	88579	40575	46	109	48003	54	157
2005	143418	54819	38	135	88599	62	185
2006	245226	86193	35	157	159033	65	179
2007	427128	131505	31	153	295363	69	186
2008	734377	222033	30	169	511989	70	173
2009	719163	230974	32	104	492322	68	96

Source: Bulletin of NBU, No 2, 2010.

Analysis of the dynamics of crediting operations by the terms showed (Tab. 3).

Period to 2000 characterized in Ukraine as a period of significant inflation, so natural in such circumstances preference for short-term credits – in 2000 their share was 82%. From 2001 to 2008 in conditions of national currency stability and medium inflation long-term credits has been significantly developed (long-term crediting volumes increased in 140 times), which led to an increase in their share from 18% in 2000 to 70% in 2008. But this significant increase of long-term crediting was not accompanied by corresponding increase of long-term resources of commercial banks of Ukraine (Fig. 2).

**Figure 2**

Amount of long-term credits and long-term deposits, mln UAH

Source: Bulletin of NBU, No 2, 2008, 2010.

Long-term credits were financed mainly by short-term deposits, refunds of them were carried out by attracting new ones, and also by external borrowing. In a world financial crisis a significant discrepancy terms of raising funds and terms of investing nearly led to the collapse of the banking system of Ukraine in the end of 2008. In a sharp rise of exchange rate (exchange rate the dollar to hryvna increased to 52%) the outflow of funds from deposit accounts, which were basically in national currency, was happened (Fig. 3). As a result, the monetary liquidity of the banking system reduced. The crisis of liquidity of banks of Ukraine also strengthened the sharp decrease in foreign borrowings, which were, as noted above, 31% of the liabilities of banks of Ukraine.

During the escalation of tension in the financial market in October-November 2008, the National Bank of Ukraine has directed its efforts primarily on the timeliness of payments by banks, reducing the outflow of funds from the banking system and balance the situation on the forex. In particular, it should be noted that the NBU banned (resolution No 319) from the October 13 early termination of contracts on deposits of bank deposits, thanks to which, despite different views on the introduction of the moratorium, has managed to avoid default, not only banking but also in economy of Ukraine whole. Resolution No 319 also provided that from October 13, 2008 banks must arrange to limit the implementation of active operations in volumes that are achieved by each of them on that date.

Also the role of the NBU was crucial for further overcome the negative effects of the global financial crisis on the state of the banking system of Ukraine. In particular, the NBU has provided liquidity support of Ukrainian banks through the refinancing, and for three banks – “Ukrgazbank”, “Rodovidbank”, “Kyiv” was made of their recapitalization through which the state share in the authorized capital of these banks is respectively – 84.21% 99.97% 99.93%. Refinancing secured shares was introduced to expand the list of banks that can obtain credits from the NBU.

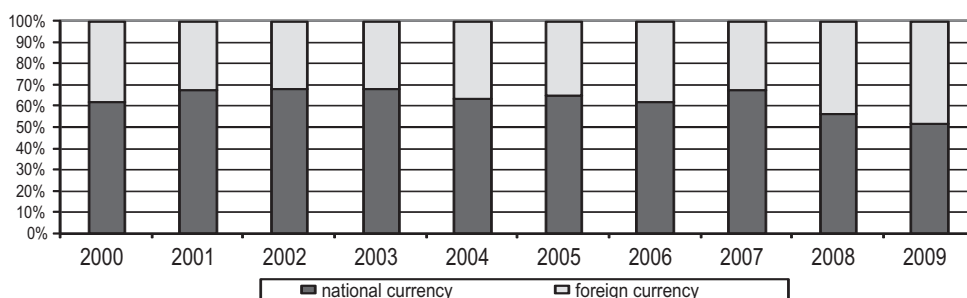


Figure 3

The structure of deposits, the types of currency

Source: Bulletin of NBU, No 2, 2008, 2010.

NBU issued resolutions (resolution No 319, No 328) that limit the amount of credits to corporate and individuals in foreign currency, prohibit refinancing of past-due loans by granting new credits, and unwarranted extension of credits and to make changes in credit agreement concerning the cost of credit, which do not correspond to changes in the NBU discount rate.

According to the resolution of NBU № 458 was implemented a new methodology for calculating bank capital adequacy in order to limit the liquidity risk.

To stabilize the foreign exchange market and exchange rate since mid-October 2008 National Bank of Ukraine has taken a number of measures: began to make regular currency intervention (for three weeks were spent almost \$ 5 billion gold reserves); banned the speculative transactions for banks (buying and selling currencies in the interbank market conducted only on behalf of a client for their rate), selling rate of currency on the cash exchange market limited to the official rate and bank margin from trading currencies must not exceed 1.5% [Stukalo 2010, p. 23].

National Bank of Ukraine due to the above measures reduced the possible negative consequences of the global financial crisis and ensure orderly exit of banks from the crisis.

In the beginning 21 century consumer crediting in Ukraine took a small percentage – 5% in 2000 (Tab. 4). The above factors (income growth, stabilizing hryvnia exchange rate, measurable inflation, GDP growth) led to a significant

Table 4

The credits gave by banks to the economy of Ukraine (the types of borrowers), debt at end of period, million UAH

Year	Total	including					
		credits to individuals			credits to corporations		
		mIn UAH	%	in % to previous year	mIn UAH	%	in % to previous year
2000	19574	18594	95	167	980	5	143
2001	28373	26955	95	145	1418	5	145
2002	42035	38721	92	144	3313	8	234
2003	67835	58849	87	152	8986	13	271
2004	88579	73785	83	125	14794	17	165
2005	143418	109895	77	149	33523	23	227
2006	245226	166683	68	152	78543	32	234
2007	426867	266412	62	160	160455	38	204
2008	734022	453466	62	170	280556	38	175
2009	723295	481984	67	106	241311	33	86

Source: Bulletin of NBU, No 2, 2008–2010.

increase of crediting of individuals – the volume grew in 246 times in 2009 compared with 2000. This led to a growing share of consumer credits from 5% in 2000 to 38% in 2008. The negative dynamics of consumer credits supervised only in 2009. It was the first time since 2000 when volumes of consumer credits decreased by 14% due to the factors listed above (sharp currency devaluation, reduce incomes, employment, rising interest rates, cutting of credit terms).

However, should investigate whether this positive phenomenon was the rapid growth of consumer crediting.

Lately no longer surprising statement – ‘Ukrainian accustomed to living in debt’. The word “credit” so locked in our consciousness that entered into uses not only according the mobile phones, but also according the apartments or cars. Banks crediting population so rapidly intensified inflation. The rapid growth of consumer crediting increases domestic consumption and raises prices for different markets of the country.

Credits for individuals are the most profitable through the high rates. This is especially true according the credits for household appliances and other goods – their cost often exceeds 50%. The price of this group of credits is high.

The most popular among the population used the credits to buy homes, cars, household appliances, furniture, credits for construction of new buildings and repairs.

The disadvantage of the Ukrainian economy, including consumer crediting, was the lack of goods, which produce in Ukraine, such as electronics, machinery, cars and so on, for buying of which people took the credits. Speaking about the purchase of new housing using credits, in most cases about 50% of materials for its construction were imported from abroad. In 2008, more than half a million cars were delivered in Ukraine. Half of them were bought using bank credits. It was just pumping money from the country. Increase in imports leads to an increase in deficits of balance of payments. So it would appear that banks granted credits not to the Ukrainian economy and gave credits to imports, thus not contributing to economic growth, as it happens in developed countries. Of course, in this situation, there is no fault of banks, not consumers, because the slogan “Buy only Ukrainian goods” does not work due to their absence.

Perspectives of credit market development in Ukraine

The development of credit market of Ukraine will be provided by overcoming the problems that were mentioned above, including: lack of stable monetary conditions, lack of long-term resources in ukrainian banks, a high share of problem credits, etc.

An important part of the credit market is to create the favorable monetary conditions: low inflation, stability of the national currency, trust in the banking system and the national currency, low level of dollarization and cash outside banks, moderate interest rates.

In providing a opportune monetary conditions the key role belongs to the National Bank of Ukraine. In order to create these conditions he chose the hard course to restore financial stability of the banking system and ensuring stability of the national currency. For this purpose the NBU developed and strictly implemented the „Plan for additional measures of the National Bank of Ukraine to ensure the stability of currency and banking system” [Somyk 2010, p. 34].

For the increasing long-term resources in banks of Ukraine to need implementation modern models of long-term replenishment of resources through the mechanism of securitization of assets. It is necessary to develop the secondary mortgage market, to improve the legal framework, to stimulate the increase of investors willing to invest in securitized assets (primarily mortgages).

In order to reduce the share of problem credits to active use of the restructuring of credits. For the effective conduct of this mechanism should take the following measures:

- restructure problem credits on uniform rules devised by the regulator under its control and for its support. It is important to take into account the specifics and priorities of each of the following credits: the borrower category (corporate, individual), by purpose (mortgage, auto credits, credits to entrepreneurs, consumer and corporate credits, interbank credits), by type of currency (national, foreign), the degree of problematical (standard, under control, substandard, doubtful, bad); of maturity and so on;
- implement control over the maximum size of payment procedures for restructuring and restrictions on establishing new requirements for the credit (re-evaluation of the mortgaged property, collateral requirements, etc.). Losses related to restructuring, must be shared among banks, borrowers and government;
- necessary that the assessment of problem credits according to methodology of NBU performed third independent personage [Stukalo, 2010, p. 24].

Conclusion

Thus, the main factors which enhanced the negative effect of the global financial crisis on the credit market of Ukraine were inconsistencies terms of raising funds and investing in banks of Ukraine, the dollarization of credits, using banks of Ukraine largely external funding (share of foreign credits

in bank liabilities was 31%), the maximum orientation of banks in crediting to individuals.

Further development of the credit market in Ukraine will be provided if a stable monetary conditions, economic growth, increasing incomes, growing numbers of middle class, creating favorable conditions for increasing long-term credit resources, by implementation modern models of long-term replenishment of resources through the mechanism of securitization of assets, reducing the share of problem credits through the mechanism of restructuring credits.

Literature

- KRAVCHUK K.: *Polish miracle*. Kontrakty, No 50, 2009, pp. 4–6.
- BERESLAVSKA O.: *Dollarization in Ukraine and ways to overcome it*. Visnyk NBU, No 10, 2006, pp. 10–13.
- Bulletin of National Bank of Ukraine, No 2, 2008.
- Bulletin of National Bank of Ukraine, No 2, 2009.
- Bulletin of National Bank of Ukraine, No 2, 2010.
- Resolution of the National Bank of Ukraine “About additional measures of banks” from October, 11, 2008, № 319.
- Resolution of the National Bank of Ukraine “About amending in Resolution of the National Bank of Ukraine № 319” from October, 16, 2008, № 328.
- Resolution of the National Bank of Ukraine “About amending in Instruction of the NBU “About regulation of activity of banks in Ukraine” from December, 17, 2007, № 458.
- STUKALO N., LYTVYN M.: *State crisis regulation of the banking sector: evidence EU and Ukraine*. Visnyk NBU, No 7, 2010, pp. 20–25.
- SOMYK A., ZHUYKOV S.: *The current situation and ways of stimulation bank investment crediting development in Ukraine*. Visnyk NBU, No 7, 2010, pp. 28–34.
- GERASYMENKO V., GERASYMENKO R.: *Causes and forms of manifestation of the financial crisis in the banking system of Ukraine*. Visnyk NBU, No 7, 2010, pp. 12–19.

Rynek kredytowy Ukrainy: wyzwania i perspektywy

Streszczenie

Do podstawowych czynników, które zwiększyły negatywny wpływ globalnego kryzysu finansowego na rynek kredytowy Ukrainy należały nieprzemyślane sposoby pozyskania środków oraz inwestowania w bankach na Ukrainie, dolaryzacja kredytów, wykorzystanie przez banki najczęściej zewnętrznego finansowania (udział zagranicznych kredytów w zobowiązaniach banków stanowił 31%), maksymalne nastawienie banków na kredytowanie osób fizycznych.

Rozwój rynku kredytowego Ukrainy wymaga stabilizacji sytuacji monetarnej, wzrostu gospodarczego, zwiększenia dochodów, wzrostu klasy średniej, stworzenia możliwości akumulacji długoterminowych zasobów kredytowych, wprowadzenia współczesnych modeli długoterminowego odnawiania zasobów przez mechanizm sekurytyzacji aktywów, ograniczenia udziału kredytów zagrożonych przez mechanizm ich restrukturyzacji.

Anna Rosa, Wojciech Rosa

Department of Economics and Management
Koszalin University of Technology

The purpose of working capital and the nature of working capital cycle in company on crises time

Introduction

Most businesses are started by an investors who are willing invest capital in exchange for a return on investment. The money that the investors paid in to start the company is referred to as the equity. This money invested in what is called the company assets which include everything from the property, plants, equipment to inventory, receivables and cash in the bank. In reality however most businesses don't use single source of financing assets [Preye, Sarria-Al-lende 2010, p. 3]. Second source of money is external financing. It's long term debt (bank credits, bonds) and short term debt (mostly liabilities). The balance sheet which is part of company financial statement provides snapshot of the firm at given moment in time. The report has two main parts: left – assets and the right hand side which shows sources of financing, it means equity and liabilities. Assets are split on Fixed Assets (land, buildings, equipment, long term financial assets and long term receivables) and current assets (inventory, short term receivables, short term financial assets and cash). In general, current assets are considered as one of the important component of total assets of a firm. A firm may be able to reduce the investment in fixed assets by renting or leasing plant and machinery, whereas, the same policy cannot be followed for the components of working capital.

Working Capital

Working Capital (WC) is financial metric which represents operating liquidity available to a business. Net working capital: It is the difference between total assets and total liabilities of a given firm and indicates the extent to which short term-debt is exceeded by short-term assets (Figure 1).

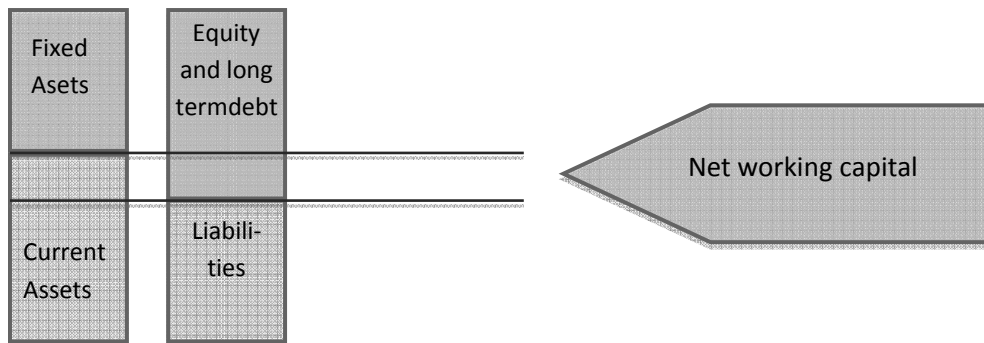


Figure 1
Net working capital

Source: Author's own work, based on P. Atrill: *Financial Management for decision makers*, Prentice Hall, 2009.

This relationship gauges how business is able to pay current debts using only its current assets. Current asset financing policies are driven by the manner of financing current assets. The company can choose one of the three policies:

- an aggressive policy whereby a major portion of the company's fixed demand and the entirety of its volatile demand for financing current assets is satisfied with short-term financing;
- a moderate policy aiming to adjust the period when financing is needed to the period when the company requires given assets (as a result of such approach, a fixed portion of current assets is financed with long-term funds, while the volatile portion of these assets is financed with short-term funds);
- a conservative policy whereby both fixed and volatile levels of current assets are maintained with long-term financing.

In practice, working capital management has become one of the most important issues in the organizations where many financial executives are struggling to identify the basic working capital drivers and the appropriate level of working capital [Lamberson 1995, p. 45–50]. Consequently, companies can minimize risk and improve the overall performance by understanding the role and drivers of working capital. The main objective of working capital management is to maintain an optimal balance between each of the working capital components. Business success heavily depends on the ability of financial executives to effectively manage receivables, inventory, and payables. Firms can reduce their financing costs and/or increase the funds available for expansion projects by minimizing the amount of investment tied up in current assets [Filbeck, Krueger 2005, p. 11–18]. In process of working capital management to be able to control company performance, a manager needs to know more than what his goals are. The man-

agers must be able to measure the company performance and results against the goal [Drucker 1954].

Cash Conversion Cycle

In management accounting, the **Cash Conversion Cycle (CCC)** measures express the length of time (days), that it takes for a company to convert resources inputs into cash flows (Figure 2).

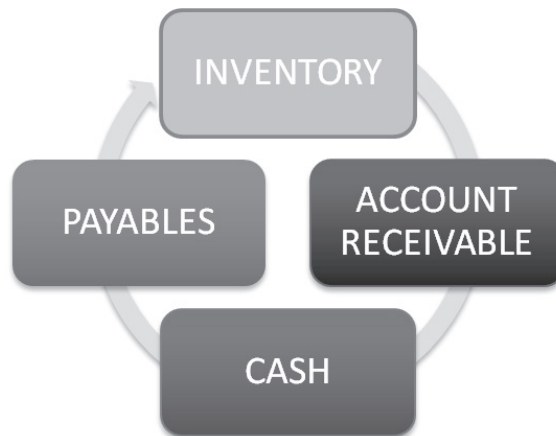


Figure 2
Working Capital Cycle

Source: Author's own work, based on P. Attrill: Financial Management for decision makers, Prentice Hall, 2009.

When company is fast growing based on this measure managers will know how long a firm will be deprived of cash if it increases its investment in resources in order to expand customer sales.

$$\begin{aligned}
 &+ \text{Days Inventory Outstanding (DIO)} \\
 &+ \text{Days Sales Outstanding (DSO)} \\
 &- \text{Days Payable Outstanding (DPO)} \\
 &----- \\
 &= \text{Cash Conversion Cycle (CCC)}
 \end{aligned}$$

where:

$$\begin{aligned}
 \text{DIO} &= \text{Avg. Inventory} / \text{Cogs of goods sold} \\
 \text{DSO} &= \text{Avg. Receivables} / \text{Sales} \\
 \text{DPO} &= \text{Avg. Payables} / \text{Purchases Value}
 \end{aligned}$$

Based on a sample of 20,710 firm-year observations for 3,343 companies¹ over the 1996 to 2006 period, Matthew D. Hill, G. Wayne Kelly, and Michael J. Highfield find that the mean WC is \$296 million, or 23% of capital structure, on average [Hill, Kelly, Highfield 2010, p. 783–805]. This statistic suggests that working capital behavior deserves closer scrutiny, particularly increased net working capital reduces fixed- investment and evidence that profitability and risk-adjusted returns are negatively related to the cash conversion cycle.

The cash conversion cycle TOP 25 companies' on the world median is on level +29.6 days (2008 year financial data). And for is Apple Company has 45.2 days. Average CCC regional view across the world [Florez-Arango 2010] (Figure 3).

Some companies are inherently better placed than others. Insurance companies, for instance, receive premium payments up front before having to make any payments; however, insurance companies do have unpredictable cash outflow as claims come in. Normally, a big retailer like Wal-Mart has little to worry about when it comes to accounts receivable: customers pay for goods on the spot. Inventories represent the biggest problem for retailers; as such, they must perform rigorous inventory forecasting or they risk being out of business in

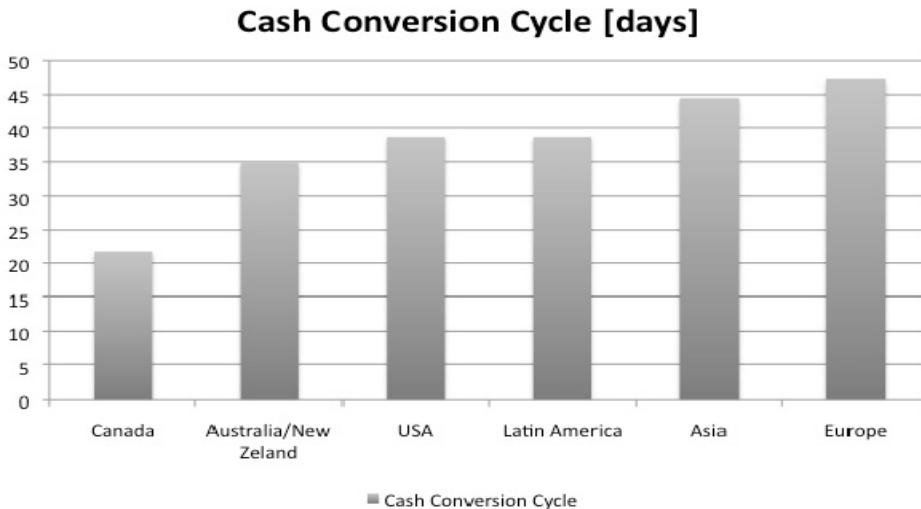


Figure 3
Average Cash Conversion Cycles

Source: F.A. Florez-Arango: Optimizing Operating Working Capital, MarcusEvans Working Capital Management Conference Materials, 11th & 12th February 2010, Amsterdam.

¹ The initial sample includes all nonfinancial, nonutility, non-ADR, and SIC-classifiable firms covered by the Compustat database over the period 1991–2006.

a short time. Timing and lumpiness of payments can pose serious troubles. Manufacturing companies, for example, incur substantial upfront costs for materials and labor before receiving payment. Much of the time they eat more cash than they generate [McClure 2010].

For many firms, 2009 was one of their worst years. Faced with an adverse environment, many firms ‘slammed’ their working capital requirements as a response to the credit crunch. In prior years, firms may have allowed working capital positions to have outgrown their historical boundaries slightly, suggesting that some tightening of working capital might be appropriate. Concerning the operating conditions variables, sales growth and sales volatility is additional cause firms to manage operating working capital more aggressively. But in the end, working capital has to service the return and growth of the firm’s business, not the other way around. Yet, with their backs against the wall, some firms sought to reduce working capital by reducing accounts receivable payment terms and cutting inventory positions, among other initiatives [Westerman 2010]. Nowadays many firms may adopt an aggressive working capital management policy with a low level of current assets as percentage of total assets or it may also used for the financing decisions of the firm in the form of high level of current liabilities as percentage of total liabilities.

Excessive levels of current assets may have a negative effect on the firm’s profitability whereas a low level of current assets may lead to lower level of liquidity and stock outs resulting in difficulties in maintaining smooth operations [Van-Home, Wachowicz 2004]. Firms adopt working capital policies to address market imperfections over the operating cycle and incur costs and accrue benefits that affect cash flow and ultimately shareholder wealth.

Making more efficient use of Working Capital

By streamlining end-to-end processes, companies can, for example, reduce stock, decrease replenishment times from internal and external suppliers, and optimize cash-collection and payment cycles. The positive effect of efficient working capital is increase of add value for shareholders and increase of free cash flow (Figure 4).

The table below lists items, which influence Working Capital levels favourably and adversely (Table 1).

The key is to uncover the underlying causes of excess operative working capital. In order to address the often hidden interdependencies among the different components and achieve maximum savings from a working capital program, companies must analyze the entire value chain, from product design to manufac-

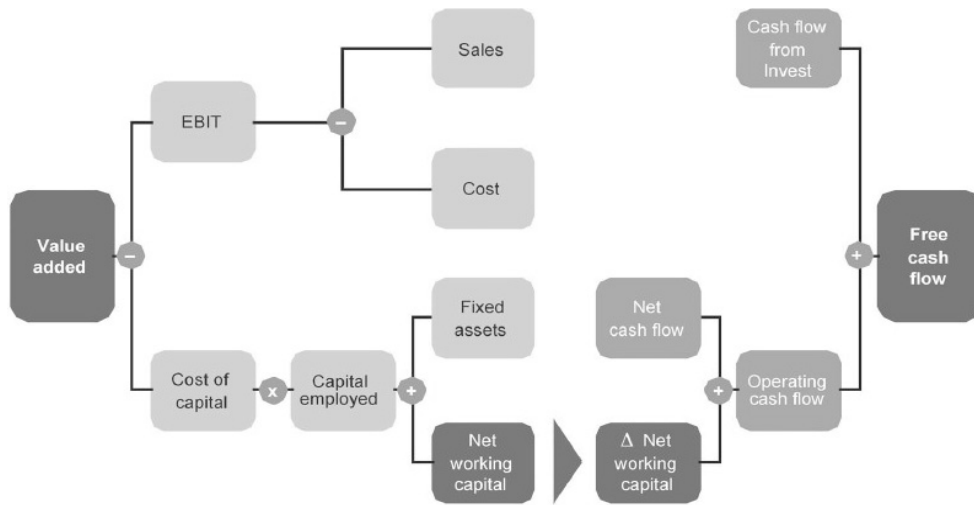


Figure 4
 Process of working capital management
 Source: BCG.

Table 1
 Factors that reduce and increase Working Capital

Factors that reduce Working Capital	Factors that increase Working Capital
– Increased profit margins	– Lower profit margins
– Customers who pay promptly	– Long production runs except where all the goods are required on market
– Advance payments by customers	
– Inventory which is sold and paid for quickly by customers	– Slow suppliers who deliver late and whose materials require substantial replace (low quality)
– Lower Inventory levels by reducing quantities and working with companies who will deliver quickly and produce low runs economically	– Holding big stocksof materials and finish goods
	– Slow schedules for the development of new products
– Factoring	– Making advance payments for delivers
– Successful promotion that speeds up the rate of sale	– Seasonal sales
– Licensing	
– Paying suppliers on completion with credit	
– Incentives to staff, suppliers, customers, sales staff and agents to speed up the rate of sale and	

Source: Open Society Institute: http://www.osi.hu/cpd/policyresources/fmbp/chapter_06_page1_fmbp.html [12.07.2010].

turing, sales and after-sales support. They must also look for ways to simplify and streamline processes and eliminate waste, always keeping potential tradeoffs in mind. For instance, cutting inventories of spare parts or reducing product customization could lead to a major reduction in inventory [Buchmann 2010].

Conclusions

Cash is king, especially at a time when fund raising is harder than ever. Analyzing a company's working capital can provide excellent insight into how well a company handles its cash, and whether it is likely to have any on hand to fund growth and contribute to shareholder value [McClure 2010]. Best-in-class companies understood that the company- and industry-specific drivers behind each component of operative working capital and focus on optimizing the most promising ones. During this process, they consider the entire value chain to reveal the root causes of tied-up cash and take into account all interdependencies between the respective components. They apply a holistic approach in which they do not randomly reduce costs but consider all tradeoffs with costs and capital employed to optimize the company value. By applying the appropriate levers for each component, obstacles that slow cash flow can be removed and overall company processes can be improved [Buchmann 2010].

Literature

- DRUCKER P.: *The Practice of Management*, Harper & Row, New York 1954.
- FILBECK G., KRUEGER T.: *Industry Related Differences in Working Capital Management*, Mid-American Journal of Business 20(2) 2005.
- FLOREZ_ARANGO F.A.: *Optimizing Operating Working Capital*, MarcusEvans Working Capital Management Conference Materials, 11th & 12th February 2010, Amsterdam.
- HILL M.D., KELLY G.W., HIGHFIELD M.J.: *Net Operating Working Capital Behavior: A First Look*, Financial Management, Summer 2010.
- LAMBERSON M.: *Changes in Working Capital of Small Firms in Relation to Changes in Economic Activity*, Mid-American Journal of Business 10(2) 1995.
- PREVE L.A., SARRIA-ALLENDE V.: *Working Capital Management*, Oxford University Press, London 2010.
- VAN-HOME J.C., WACHOWICZ J.M.: *Fundamentals of Financial Management* (12th Edition), New York, Prentice Hall Publishers 2004.
- WESTERMAN W.: *The value of working capital programs in the credit crunch*, Journal of Corporate Treasury Management, Vol. 3/05/2010.

Internet sources

Buchmann P., Jung U.: *Best-Practice Working Capital Management: Techniques for Optimizing Inventories, Receivables, and Payables*, <http://www.qfinance.com/>

McClure B.: Working Capital Works; <http://www.investopedia.com/>

Open Society Institute,

http://www.osi.hu/cpd/policyresources/fmbp/chapter_06_page1_fmbp.html

Kapitał pracujący w przedsiębiorstwie w czasie kryzysu

Streszczenie

Kapitał obrotowy stanowi w firmie bufor bezpieczeństwa, który ułatwia zachowanie płynności finansowej. Zbyt niski poziom kapitału obrotowego grozi utratą płynności finansowej, a zbyt wysoki może być przyczyną powstania nieuzasadnionych, dodatkowych kosztów pozyskania kapitału przez przedsiębiorstwo. Aby zarządzanie kapitałem pracującym było efektywne finansowo, powinno zawsze rozpoczynać się od analizy cyklu obiegu gotówki w firmie. W artykule przedstawiono istotę kapitału pracującego oraz cyklu obiegu gotówki w przedsiębiorstwie. Ponadto scharakteryzowano czynniki, które mają zarówno korzystny, jak i niekorzystny wpływ na kapitał pracujący w firmie, również w czasie kryzysu.

Prywatyzacja jako element planu konsolidacji finansów sektora rządowego

Wstęp

W Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej nadano wysoką rangę finansom publicznym, poświęcając tej problematyce osobny rozdział¹. Głównym motywem aktywności państwa powinno być działanie na rzecz obywateli i społeczeństwa [Owsiak 2002, s. 55]. Jednak polityka finansowa kształtuje się także pod wpływem programów wyborczych, priorytetów kolejnych ekip rządowych oraz obiektywnych ograniczeń [Chojna-Duch 2002, s. 29–35; Millon-Delsol 1995, s. 37]. Dotyczy to również polityki prywatyzacji państwowego majątku, która nie zawsze sprzyja realizacji tego postulatu. W polskich warunkach prywatyzacja polegająca na sprzedaży akcji i udziałów dużych przedsiębiorstw dokonuje się z reguły przez pozyskanie zagranicznych inwestorów [Ancyparowicz 2009, s. 235–242]. Decyzje o prywatyzacji mogą być podejmowane pod presją konieczności sfinansowania deficytu budżetowego, wbrew długofalowym programom restrukturyzacji i modernizacji gospodarki narodowej. Prywatyzacja może także prowadzić do likwidacji nierentownego przedsiębiorstwa państwowego kosztem wzrostu bezrobocia na lokalnym rynku pracy².

W *Planie Rozwoju i Konsolidacji Finansów na lata 2010–2011* prywatyzacja majątku państwowego stała się jednym z kluczowych elementów sanacji-

¹ Konstytucja RP w rozdziale X określa m.in. zasady uchwalania i wykonywania budżetu państwa (art. 219–224) oraz sporządzania sprawozdań z jego wykonania, zastrzega, że państwowy dług publiczny nie może przekroczyć trzech piątych wartości produktu krajowego brutto (art. 216 ust. 5). Odrębne przepisy (zawarte w art. 227) dotyczą Narodowego Banku Polskiego, jako centralnego banku państwa, któremu przysługuje wyłączne prawo emisji pieniądza oraz ustalania i realizowania polityki pieniężnej.

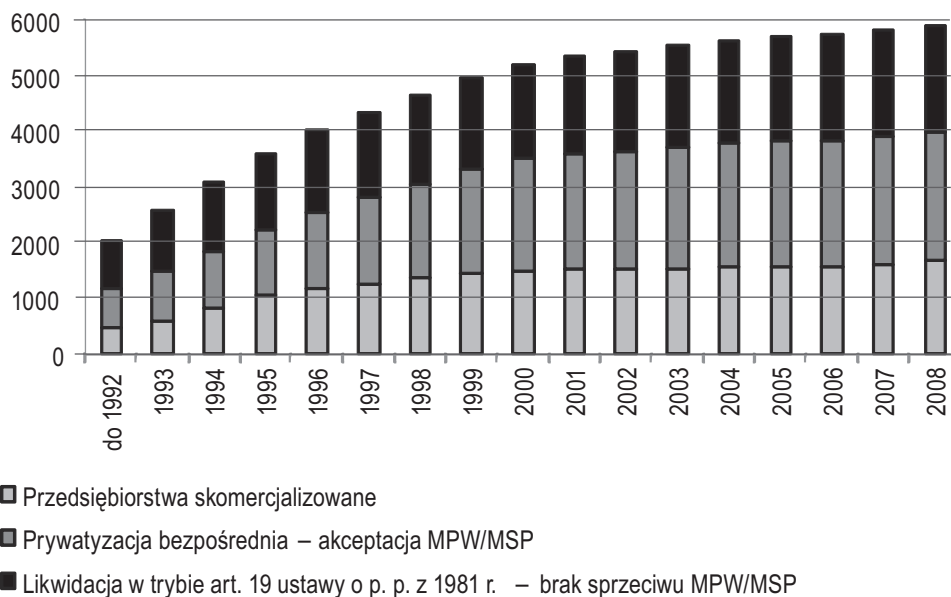
² Proces prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych – z wyjątkiem byłych państwowych przedsiębiorstw gospodarki rolnej – prowadzony jest na podstawie ustawy z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji (Dz.U. Nr 118, poz. 561 z późn. zm.), która zastąpiła ustawę z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Ponadto ma zastosowanie ustawa z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych (Dz.U. z 1991 r. Nr 18, poz. 80 z późn. zm.) oraz ustawa z dnia 30 kwietnia 1993 r. o narodowych funduszach inwestycyjnych i ich prywatyzacji (Dz.U. Nr 44, poz. 202 z późn. zm.).

nych działań rządu w obszarze finansów publicznych. Niniejsze opracowanie jest próbą odpowiedzi na pytanie, jak w przeszłości wykorzystywano wpływ z prywatyzacji państwowych przedsiębiorstw i który spośród trzech głównych celów prywatyzacji:

- 1) zasilanie budżetu państwa z dochodami z wyprzedaży majątku państwowego,
 - 2) ograniczenie subsydiów dla nieefektywnych państwowych przedsiębiorstw,
 - 3) wzrost wpływów podatkowych poprzez poprawę rentowności przedsiębiorstw,
- dominuje w rządowym programie naprawy stanu finansów publicznych.

Wpływy z prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych

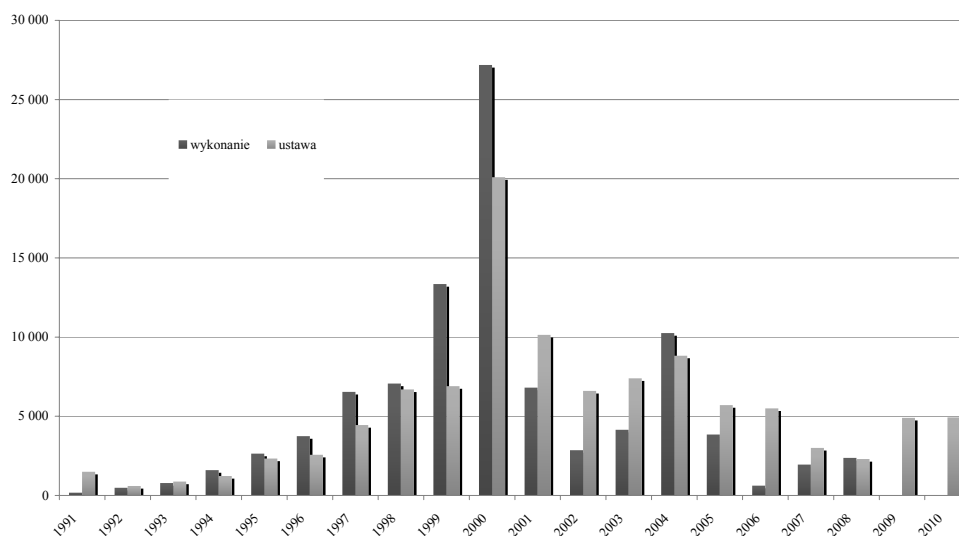
Procesy prywatyzacji najszybciej przebiegały na początku transformacji ustrojowej. W okresie 1990–1995 skomercjalizowano 1062 przedsiębiorstwa, akceptację Ministerstwa Przekształceń Własnościowych dla prywatyzacji bezpośredniej uzyskały 1174 przedsiębiorstwa, zlikwidowano 1383 przedsiębiorstw.



Rysunek 1

Liczba sprywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych, narastająco do 2008 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów z wykonania budżetu państwa.



Rysunek 2

Wpływy z prywatyzacji do budżetu państwa w mln zł

Źródło: jak pod rysunkiem 1.

W następnych latach prywatyzacja przebiegała ze zmiennym natężeniem, jednak wyraźnie spowolniła od 2002 r.

Wpływy z prywatyzacji (rys. 2 i 4) zależały od wielkości i jakości pakietu udziałów i akcji w ofercie rządowej, intensywności i skuteczności podjętych działań prywatyzacyjnych, a przede wszystkim – atrakcyjności oferowanych do sprzedaży spółek. Nie wszystkie zamierzenia prywatyzacyjne udało się zrealizować, nie zawsze cena i warunki sprzedaży odpowiadały inwestorom. W latach, gdy oferowano akcje i udziały w wielkich i rentownych spółkach wpływy z prywatyzacji były znaczące³, w innych miały niższą wartość niż dywidendy i wpłaty z zysku państwowych przedsiębiorstw⁴. Środki pozyskane z wyprzedaży majątku państwowego finansowały wydatki bieżące agend rządowych, zasilały także fundusze na wypłaty odszkodowań z tytułu reprivatyzacji, sporadycznie wspierały działalność naukową, ale przede wszystkim służyły finansowaniu deficytu budżetowego (tab. 1).

³ Rekordowe wyniki uzyskano w 2000 r., gdy wpływy z prywatyzacji stanowiły 20% dochodów budżetu państwa. Sprzedano wtedy akcje m.in.: Polskiego Koncernu Naftowego, Telekomunikacji Polskiej, Elektrociepłowni Będzin, Rolimpex-u, Cementowni Ożarów, Orbisu oraz banków: Handlowego, PeKaO i PBK.

⁴ Na przykład w 2008 r. przychody z prywatyzacji brutto w kwocie 2371,7 mln zł były mniejsze od dochodów właścicielskich, które wyniosły 2622,8 mln zł.

Tabela 1

Rozdysponowanie dochodów z prywatyzacji (w mld zł)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ogółem	27 182	6 814	2 860	4 144	10 254	3 848	631	1 965	2 372
Budżet państwa	26 637	6 490	1 972	2 963	7 371	2 772	455	1 412	1 021
Fundusz Restrukturyzacji Przedsiębiorców			557	622	1538	577	93	292	356
Fundusz Reprywatyzacji			156	393	853	213	46	160	403
Fundusz Skarbu Państwa			57	83	205	77	12	39	47
Fundusz Nauki i Technologii Polskiej						77	12	39	47
Fundusz Pracy						131	6	23	497
Fundusz im. KEN							6		
Poręczenia i gwarancje Skarb Państwa						1			
Środki pozostawione do dyspozycji Ministra Skarbu Państwa	545	324							
Środki przekazane do dyspozycji Ministrowi Nauki i Informatyzacji				83	205				
Podwyższenie kapitału Agencji Rozwoju i Przemysłu S.A.			37		15				
Wniesienie na majątek Fundacji na rzecz Nauki Polskiej			37		15				
Rezerwa uwłaszczeniowa na środek specjalny Ministra Gospodarki i Płacy					53				
Komitet Badań Naukowych			44						

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań z wykonania budżetu państwa.

Dochody i wydatki budżetu państwa

W okresie realnego socjalizmu system budżetowy bazował na akumulacji finansowej przedsiębiorstw sektora uspołecznionego. Zmiana ustroju państwa, przeprowadzona w warunkach galopującej inflacji i narastających zatorów płatniczych, wymagała gruntownych reform systemu podatkowego. W latach 1991–1993 wprowadzono podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT), od osób praw-

nych (CIT)⁵ oraz podatek od towarów i usług (PTU). Do połowy lat dziewięćdziesiątych w dochodach budżetu państwa dominował podatek dochodowy od osób fizycznych, potem rola tego podatku zmniejszyła się, mimo ograniczania przywilejów i ulg dla ludności⁶. Obecnie dochody budżetu zależą głównie od PTU.

W ustawie budżetowej na 2010 r. dochody krajowe zaplanowano na poziomie poprzedniego roku lub nieco wyższym, nastąpił jednak znaczny spadek wartości środków przekazanych przez Unię Europejską (rys. 3). Na podstawie art. 117 i art. 118 ustawy z dnia 29 sierpnia o finansach publicznych, w budżecie państwa uwzględniono bowiem tylko bezzwrotnie środki zagraniczne na realizację programu pomocy technicznej (w większości przeznaczone na wynagrodzenia dla administracji zaangażowanej w proces wdrażania programów unijnych)⁷.

Wykonywanie zadań publicznych łączy się z ponoszeniem wydatków, tym większych im bardziej rozbudowana jest sfera instytucji realizujących funkcje państwa, im większy jest zakres redystrybucji środków publicznych⁸. Wydatki bieżące budżetu państwa w znacznej części mają charakter sztywny, a ich skala powiększa się, gdyż rozwój gospodarczy generuje nowe potrzeby, które nie mogą być zaspokojone ze środków indywidualnych⁹. W analizie rozróżnia się

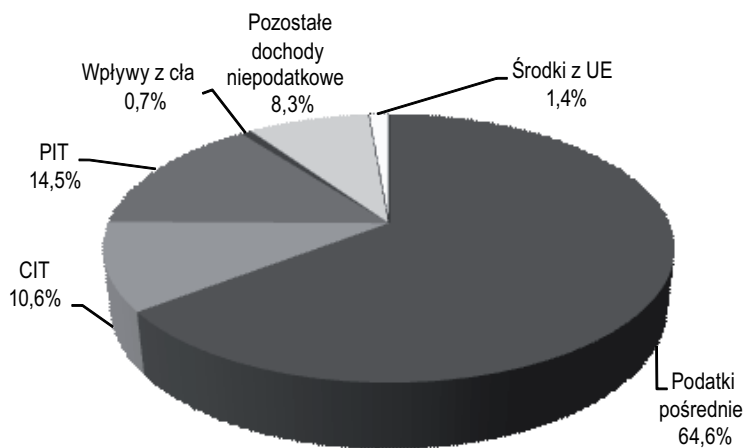
⁵ Progresywny podatek dochodowy od przedsiębiorstw po kilku latach zastąpiono podatkiem liniowym, a stawkę zredukowano do 19%, stosowano także liczne przywileje dla inwestorów, utworzono specjalne strefy ekonomiczne. Wywarło to, w pewnej mierze, pozytywny wpływ na przebieg cyklu koniunkturalnego, ale zmniejszało wydajność fiskalną tego źródła.

⁶ Kompetencje sektora rządowego w dziedzinie utrzymania i rozbudowy infrastruktury technicznej i socjalnej przekazywano sukcesywnie samorządom lokalnym. Wraz z decentralizacją rósł udział jednostek samorządu terytorialnego w podatkach dochodowych. W 2009 r. przypadało na nie 48,79% wpływów z PIT oraz 22,86% wpływów z CIT.

⁷ W ustawie budżetowej na 2010 r. napływ środków europejskich wyniósł 41,8 mld zł, wydatki – 56,3 mld zł, deficyt – *minus* 14,4 mld zł. Jest to poziom porównywalny z planowanym w 2009 r. Wykorzystanie tych środków zależy od zapewnienia współfinansowania krajowego dla realizacji projektów, może więc ulec zmianie przy niepełnym wykorzystaniu środków z polskiej alokacji w funduszach strukturalnych oraz Funduszu Spójności. Na niższe od planu wykonanie budżetu mogą wpłynąć takie okoliczności, jak: prefinansowanie projektów z dodatkowej emisji papierów dłużnych, ograniczenia wynikające z wymogów ochrony środowiska i obszarów NATURA 2000, wydłużanie okresu rozliczeniowego, sztywność kryteriów konkursowych. Dodatkowym czynnikiem ryzyka jest długotrwałość procedur opracowywania i zatwierdzania przez służby Komisji Europejskiej tzw. dużych projektów inwestycyjnych (*major projects*). Więcej na ten temat: *Informacja Ministerstwa Finansów na temat sposobu finansowania deficytu budżetu państwa w latach 2009–2010*, Dokumenty i opracowania Ministerstwa Finansów, Warszawa 2010, s. 3 oraz *Program konwergencji. Aktualizacja 2009*, s. 21.

⁸ Jest to relacja wydatków budżetowych do PKB.

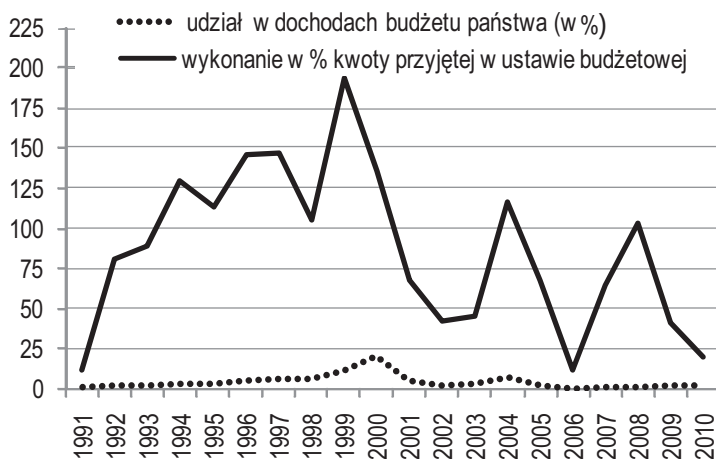
⁹ Wzrost potrzeb indywidualnych może mieć charakter intensywny, jeśli wynika z rozwoju cywilizacyjnego i demograficznego, co obiektywnie zwiększa zakres wykonywanych przez władze publiczne zadań. Wzrost ekstensywny występuje w przypadku, gdy istnieje społeczna presja na władze publiczne, skłaniająca je do przejmowania przez nie nowych funkcji, zadań i obowiązków na rzecz zbiorowości [Wagner 1958, s. 78].



Rysunek 3

Dochody budżetu państwa w 2010 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustawy budżetowej na 2010 r.



Rysunek 4

Udział wpływów z prywatyzacji w dochodach budżetu państwa oraz stopień wykonania ustawy budżetowej w zakresie wpływów z prywatyzacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań z wykonania budżetu państwa.

wydatki transferowe na rzecz organów władzy i podległych im jednostek wykonujących zadania publiczne od świadczeń na rzecz osób fizycznych, zasilania osób prawnych oraz jednostek pozbawionych osobowości prawnej.

W polskim budżecie państwa wydatki majątkowe stanowiły dotychczas ok. 5,3–5,6% wydatków ogółem. W wydatkach bieżących największy udział

(45–48%), a zarazem wysoką dynamikę miały dotacje i subwencje¹⁰. W pierwszej dekadzie transformacji ustrojowej było to spowodowane głównie wysoką inflacją, reformą szkolnictwa i wzrostem liczby uprawnionych do świadczeń emerytalno-rentowych¹¹. Po 1999 r., w wyniku zmiany systemu pracowniczych ubezpieczeń społecznych, wzrost dotacji generowany był rosnącymi coraz szybciej dotacjami do Funduszu Ubezpieczeń Społecznych¹², natomiast dotacje na ubezpieczenia społeczne rolników indywidualnych miały lekką tendencję spadkową. Po wprowadzeniu składowego systemu finansowania świadczeń zdrowotnych zmniejszyły się, a następnie ustabilizowały na niskim poziomie dotacje na ochronę zdrowia. Podobny skutek miała reforma systemu pomocy społecznej i świadczeń rodzinnych¹³, która przeniosła część kosztów z tego tytułu na samorządy lokalne, a ponadto wprowadziła częściową komercjalizację usług opiekuńczych¹⁴ (rys. 5).

W strukturze wydatków bieżących budżetu państwa dużą pozycję stanowiły koszty obsługi zadłużenia, które gwałtownie rosło, nie tyle ze względu na wcze-

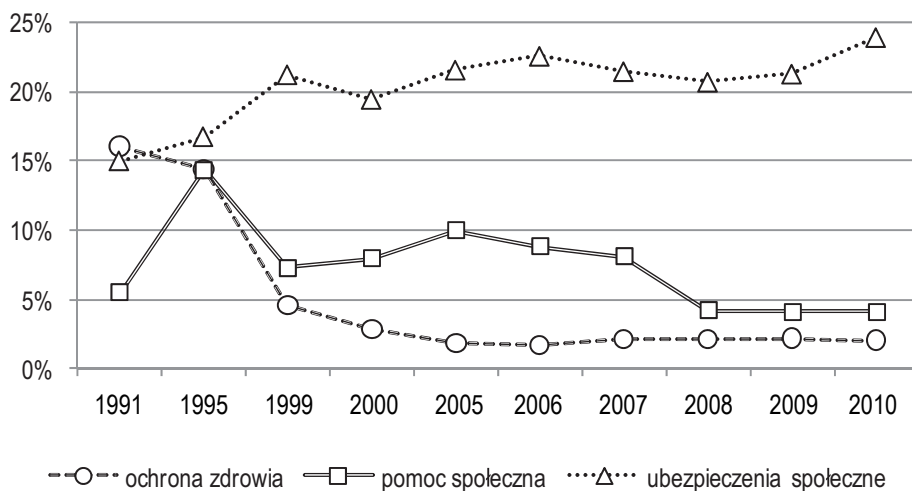
¹⁰ W klasyfikacji budżetowej wydatki przyznawane na ściśle wyznaczone cele określone są mianem dotacji, a bez precyzowania sposobu wykorzystania – subwencji.

¹¹ Wzrost liczby świadczeniobiorców wynikał nie tyle z przyczyn demograficznych, ile polityki społecznej, w której wcześniejsze emerytury i renty stały się metodą ograniczania bezrobocia.

¹² Eklektyczna reforma systemu emerytalnego, wprowadzająca obok systemu umowy pokoleniowej system kapitałowy, obciążyła budżet państwa kosztami zobowiązań pokolenia pracujących wobec pokolenia emerytów. Dotacje do FUS, które w przeddzień wprowadzenia reformy wynosiły ok. 1,5 mld zł, po wprowadzeniu reformy systemu ubezpieczeń społecznych dramatycznie rosły. W 2010 r. wyniosą one ponad 60 mld zł, a mimo to nastąpi dalszy wzrost zadłużenia FUS na ok. 4 mld zł. Kryzys systemu ubezpieczeń emerytalnych wynika głównie z transferu coraz wyższej kwoty składek do OFE. Dotrzymanie zobowiązań wobec świadczeniobiorców wymaga w tej sytuacji angażowania coraz większych środków budżetowych. Dodatkową niekorzystną okolicznością jest wzrost liczby emerytów w systemie pracowniczym do 7,9 mln osób na koniec 2009 r. Przed wprowadzeniem emerytur pomostowych wiele osób skorzystało z możliwości przejścia na wcześniejsze emerytury, aby zminimalizować niekorzystne skutki finansowe zmian systemowych. Ponadto na wzrost liczby emerytów wpłynęła także ustawa z dnia 21 listopada 2008 r. o emeryturach kapitałowych (Dz.U. Nr 228, poz. 1507), która w art. 37 dała możliwość uzyskania świadczenia i kontynuowania pracy zawodowej bez powiadamiania pracodawcy.

¹³ Dotacja z budżetu państwa na świadczenia z pomocy społecznej i zasiłki rodzinne ustabilizowała się od 2004 r. Ustanowienie na bardzo niskim poziomie kryteriów dochodowych ograniczyło liczbę beneficjentów, a usługi placówek opiekuńczych w coraz większym stopniu musieli pokrywać mieszkańcy, członkowie ich rodzin oraz samorządy lokalne.

¹⁴ Rozwiązanie to znajdowało uzasadnienie w postulatach teoretyków pracy socjalnej. „Olbrzymie pokłady aktywności społecznej są marnotrawione przez struktury rządowe, opierające się lobbingsowi działaczy organizacji pozarządowych dla zaspokojenia potrzeb społecznych w rejonach szczególnie narażonych na strukturalne bezrobocie, zagrożenia środowiska oraz patologie społeczne” [Turnowiecki 2008, s. 62].

**Rysunek 5**

Udział wydatków na opiekę medyczną, ubezpieczenia społeczne i pomoc społeczną w wydatkach budżetu państwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

śniejsze zobowiązania, ile z uwagi na permanentny niedobór środków w budżecie państwa¹⁵.

Rola wpływów z prywatyzacji w programie konsolidacji finansów publicznych

Dochody budżetowe w pierwszej dekadzie transformacji ustrojowej rosły średnio w tempie po 25,0% rocznie, wydatki w tempie 24,4%, w drugiej dekadzie – zarówno dochody, jak i wydatki – w tempie po ok. 8% rocznie¹⁶. Wyższa

¹⁵ Polska, podobnie jak wiele innych krajów, zadłużyła się w latach siedemdziesiątych XX wieku. W 1990 r. dług w walutach wymiennych wobec zagranicznych kontrahentów, zgrupowanych w klubach Paryskim i Londyńskim wynosił łącznie 48,5 mln USD, co stanowiło ponad 82% polskiego PKB. Zawarte porozumienia umożliwiły rozłożenie zobowiązań i spłatę zadłużenia według uzgodnionego z wierzycielami harmonogramu. Jednak w okresie transformacji ustrojowej Polska zaciągnęła nowe kredyty zagraniczne, a ponadto zadłużyła się na rynku krajowym i zagranicznym w celu sfinansowania deficytów budżetowych. W tej sytuacji szybko narastał dług publiczny, który na koniec 2009 r. wyniósł 676,6 mld zł, w tym dług Skarbu Państwa 631,5 mld zł, i szybko powiększał się w następnych miesiącach.

¹⁶ Pod koniec lat dziewięćdziesiątych, pod hasłami ograniczenia – w bliżej nieokreślonym czasie – wydatków budżetowych przeprowadzono (niezależnie od reform pracowniczego systemu ubez-

w latach dziewięćdziesiątych o 0,6 pkt. proc. dynamika dochodów niż wydatków nie wystarczyła dla zrównoważenia budżetu. Głębokie załamanie gospodarki na przełomie lat 1989/1990 i następująca po nim recesja już na starcie wywołały deficyt budżetu państwa, który utrzymywał się w całym analizowanym okresie.

Relatywnie dobre oceny ratingowe sprzyjały pozyskiwaniu środków na sfinansowanie niedoboru budżetu państwa i obsługę długu publicznego z emisji skarbowych papierów wartościowych. Znajdowały one bez trudu nabywców na rynku krajowym, lecz na rynkach zagranicznych niezbędne było zapewnienie inwestorom wyższej rentowności od oferty emisyjnej krajów o wysokiej wiarygodności finansowej. Globalny kryzys finansowy, który nasilił się zwłaszcza w październiku 2008 r., przyczynił się do istotnego wzrostu rentowności i *asset swap spreadów* papierów wielu emitentów europejskich. Zainteresowanie inwestorów przeniosło się na obligacje o dużej płynności emitowane przez podmioty o najwyższym ratingu, co spowodowało praktycznie zamknięcie rynku pierwotnego dla pozostałych emitentów. W konsekwencji sytuacja ta znalazła również odzwierciedlenie w kwotowaniach obligacji na rynku wtórnym, co dodatkowo podniosło koszty obsługi polskiego zadłużenia¹⁷.

W 2009 r., wraz z pogorszeniem koniunktury światowej i spowolnieniem wzrostu gospodarczego w Polsce, deficyt budżetu państwa po raz kolejny przekroczył poziom referencyjny (3%), a planowany na 2010 r. niedobór środków finansowych był jeszcze wyższy. W tych okolicznościach Komisja Europejska przygotowała 13 maja 2009 r. raport w trybie obowiązującego wówczas art. 104(3) TWE w sprawie wszczęcia procedury nadmiernego deficytu wobec Polski. Zgodnie z rekomendacją Rady Ecofin z 7 lipca 2009 r., Polska została zobowiązana do korekty nadmiernego deficytu do 2012 r. Odpowiedzią na to zalecenie był rządowy *Plan Rozwoju i Konsolidacji Finansów w latach 2010–2011*, stanowiący deklarację ograniczenia wydatków socjalnych¹⁸ i na infrastrukturę techniczną¹⁹. Plan ten zakłada m.in. zmiany legislacyjne umożliwiające pełniej-

pieczeń społecznych i ubezpieczeń zdrowotnych) bardzo kosztowne reformy systemu oświaty, administracji terytorialnej, powołano nowe instytucje państwowe, stworzono liczne urzędy i ich delegatury. W latach następnych wydatki budżetowe starano się zmniejszać przez obniżenie nakładów na interwencje i dofinansowanie zadań w sferze polityki społecznej. W szczególności w latach 2002–2004 nastąpiła likwidacja funduszu alimentacyjnego, zniesiono dotacje do barów mlecznych, ograniczono uprawnienia do zasiłków rodzinnych, zaostrzono kryteria dostępu do świadczeń z pomocy społecznej. Równocześnie starano się zwiększyć dochody przez opóźnianie waloryzacji świadczeń i progów w podatku PIT, a także takie posunięcia, jak wprowadzenie podatku od dochodów z inwestycji kapitałowych, określanego mianem „podatku Belki”.

¹⁷ Więcej na ten temat por. m. in. Ministerstwo Finansów, *Dług Publiczny. Raport Roczny 2008*.

¹⁸ Oszczędności poszukuje się w drodze likwidacji systemu zaopatrzeniowego zawodowych wojskowych i podniesienia składek rentowych do 19,52% w celu wprowadzenia rent kapitałowych.

¹⁹ Program budowy dróg krajowych ma być realizowany wyłącznie ze środków Krajowego Funduszu Drogowego w Banku Gospodarstwa Krajowego.

Tabela 2

Finansowanie niedoboru budżetu państwa (w mln zł)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ogółem	41 417	28 361	25 063	15 956	24 346	27 186	66 647
Finansowanie krajowe:	38 292	16 330	18 158	11 069	20 820	18 565	45 486
bony skarbowe	-1 628	-20 778	1 633	-3 023	26 054	6 166	8 327
obligacje	38 514	47 508	38 805	31 741	9 873	33 988	51 759
środki przechodzące z poprzedniego roku	10 392	3 428	4 224	7 904	9 462	6 544	6 762
pożyczki udzielone	80	-986	111	-146	-1 565	-481	44
pozostałe przychody i rozchody	3 011	44	-13	38	4 702	11	0
przychody z prywatyzacji	10 254	3 848	622	1 947	2 372	12 000	25 000
rozdysponowanie przychodów z prywatyzacji	-14 945	-13 653	-15 096	-16 772	-21 262	-31 517	-38 296
w tym: OFE	-10 613	-12 575	-14 920	-16 219	-19 911	-22 260	-22 506
prefinansowanie zadań z udziałem środków z UE	-933	-415	-2 665	-1 159	-2 273	-1 846	-1 348
lokata walutowa z przychodów z prywatyzacji	14	1 559	-1 559	0	0	0	0
środki na centralnym rachunku budżetu państwa	6 438	4 224	7 904	9 462	6 544	6 299	6 762
Finansowanie zagraniczne	3 125	12 031	6 905	4 887	3 527	8 621	21 161

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań z wykonania budżetu państwa.

sze (niż zezwala na to obecny stan prawny) wykorzystanie środków z wyprzedazy państwowego majątku na ograniczanie przyrostu długu publicznego²⁰.

²⁰ Zgodnie z „Planem Prywatyzacji na lata 2008–2011”, przyjętym przez Radę Ministrów 20 lutego 2009 r., oraz rządowym dokumentem z 11 sierpnia 2009 r., zatytułowanym „Kluczowe spółki do prywatyzacji w latach 2009–2010”, między kwietniem 2008 r. a październikiem 2009 r. rozpoczęto realizację 680 projektów prywatyzacyjnych (ok. 85% ogólnej liczby spółek uwzględnionych w aktualnie obowiązującym planie prywatyzacji). Prywatyzacja nastąpi poprzez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie SA i publiczne aukcje. Część skomercjalizowanych przedsiębiorstw zostanie sprywatyzowana z udziałem ich załóg. Podstawę tego projektu stanowi rządowy program z 20 października 2009 r. pod tytułem „Wspieranie prywatyzacji poprzez udzielanie poręczeń spółkom z udziałem pracowników i jednostek samorządu terytorialnego”. Dokument ten przewiduje uruchomienie gwarancji i poręczeń obejmujących zobowiązania spółek pracowniczych i spółek aktywności obywatelskiej z tytułu ich udziału w prywatyzacji.

Nieomal od początku reform do finansowania deficytu budżetowego wykorzystywano także część wpływów z prywatyzacji. Plan konsolidacji finansów publicznych idzie dalej od wcześniej stosowanych praktyk. Założono w nim, że jeśli przychody ze sprzedaży akcji i udziałów spółek Skarbu Państwa wyniosą 25 mld zł, to do budżetu państwa wpłynie netto z prywatyzacji około 9,2 mld zł. Przewidziano także zmniejszenie odpisów na Fundusz Reprywatyzacji o 700 mln zł w 2010 r. i 5 mln zł w 2011 r.²¹ oraz odpisów na Fundusz Restrukturyzacji Przedsiębiorstw o 3000 mln zł w 2010 r. i o 840 mln zł w 2011 r. Według Ministerstwa Finansów, „wzrost wpływów z prywatyzacji do budżetu państwa w wyniku obniżenia odpisów na ww. fundusze spowoduje ograniczenie emisji SPW (skarbowych papierów wartościowych – przyp. aut.) i obniżenie długu publicznego w 2010 r. o ok. 3,8 mld zł i kolejne ok. 0,9 mld zł w 2011 r.” [*Plan Rozwoju i Konsolidacji Finansów w latach 2010–2011*, s. 26].

Zgodnie z projektem nowelizacji ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji, w 2010 r. planowana jest jednorazowa wpłata z Funduszu Reprywatyzacji w wysokości 1 mld zł na przychody budżetu państwa. Łączny wpływ tych operacji powinien zmniejszyć przyrost długu publicznego o około 13,4 mld zł²², co – zdaniem Ministerstwa Finansów – obniżyłoby koszty jego obsługi o w latach 2010–2011 łącznie o ponad 700 mln zł rocznie. Szacunek ten opiera się na założeniu, że w 2010 r. oszczędności z tego tytułu wyniosą ok. 350 mln zł.

Wnioski

Związki prywatyzacji z budżetem stanowią jeden z bardziej kontrowersyjnych problemów polityki gospodarczej w minionym dwudziestoleciu. Można mieć poważne wątpliwości, czy kontynuowanie polityki wyprzedaży majątku publicznego w celu ograniczania skali deficytu budżetowego jest rzeczywiście optymalnym wykorzystaniem dochodów z prywatyzacji. Deficyt budżetu państwa utrzymuje się i rośnie w znacznej mierze ze względu na konieczność wyrównywania coraz większej skali niedoboru publicznych środków przekazanych przez ZUS do prywatnych funduszy emerytalnych. Rozwiązanie tego problemu

²¹ Wartość potencjalnych roszczeń reprivatyzacyjnych wynosi ponad 100 mld zł, z wyłączeniem nieruchomości warszawskich, które będą przedmiotem odrębnych uregulowań prawnych. Przewidywana w dokumentach rządowych kwota wypłat została oszacowana na 20 mld zł. Zmniejszenie odpisów na ten cel da „oszczędności” budżetowe. *Program konwergencji. Aktualizacja 2009*, Warszawa, luty 2010, s. 18.

²² Kwota ta stanowi 2,1% zadłużenia sektora rządowego na 31 grudnia 2009 r., które wyniosło 636,1 mld zł (w tym zadłużenie Skarbu Państwa 631,7 mld zł).

nie nastąpi przez dalsze ograniczanie uprawnień w sferze zabezpieczenia społecznego i kreatywną księgowość. Uzdrawienie finansów publicznych zależy od prawidłowej diagnozy stanu obecnego i podjęcia adekwatnych do przyczyny niedoboru działań naprawczych.

Literatura

- ANCYPAROWICZ G., Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w cyklu koniunkturalnym polskiej gospodarki, [w:] Rynek kapitałowy a koniunktura gospodarcza pod red. A.T. Szablewskiego oraz I. Wojciechowskiej-Toruńskiej, Monografie Politechniki Łódzkiej, Łódź 2009.
- CHOJNA-DUCH E., *Polskie prawo finansowe. Finanse publiczne*, Wydawnictwo Prawnicze „LexisNexis”, Warszawa 2002.
- MILLON-DELSOL CH., *Zasada pomocniczości*, „Znak”, Kraków 1995.
- OWSIAK S., *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- TURNOWIECKI W., *Polityka społeczna*, Gdańska Wyższa Szkoła Humanistyczna, Gdańsk 2008.
- WAGNER A., *Three Extracts on Public Finance*, [w:] *Classics in the Theory of Public Finance* pod red. R.A. Musgrave, A.T. Peacock, Macmillan Co., London-New York 1958.

Privatization as a part of a government's plan of fiscal consolidation

Abstract

The Polish tax system does not differ from the tax systems of highly developed countries of Western Europe. It may encourage a balance budget and the projects financed by the state to modernize national economy. These opportunities are not fully utilized due to too large share of fixed expenditure in the state budget. In Poland, the main objective of privatization was to obtain funds for current expenses or funding deficit in the state budget. Privatisation in Poland was too little used as a tool to repair public finances. For example, did not apply the techniques of exchange foreign debt for shares in privatized enterprises. In this way, the Treasury got rid of most of the their property, which had at the beginning of the process of transition, failed to achieve long-term benefits. The plan of consolidation of government finances for the years 2011–2012 using the same strategy. So, once again, the current needs have been more important than long-term development projects.

Maciej Skłodowski

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Dochody z cła w systemie budżetu państwa

Wstęp

Cło stanowi jedną z danin publicznych, która zasila budżet państwa. Już w starożytności było instrumentem gromadzenia dochodów publicznych i stanowi historycznie najstarszą formę należności celnych pobieranych przez państwo. Z czasem pojawiły się również i inne rodzaje należności celnych, takie jak opłaty celne towarzyszące cłu, cła antydumpingowe, cła antysubsydyjne i cła wyrównawcze. Do należności celnych nie zalicza się należności z tytułu podatków granicznych (podatek od towarów i usług oraz podatek akcyzowy) [Drwiłło 2008, s. 417–418]. Dostrzegając stan i kierunki rozwoju polskiego prawa celnego oraz znaczenie przystąpienia Polski do unii celnej można stwierdzić, iż obecnie w sposób znaczący zmalała rola fiskalna cła, natomiast wzrosła rola cła jako narzędzia ochrony przed nadmiernym napływem towarów z zewnątrz. Współcześnie mamy do czynienia z taką fazą rozwoju obciążeń obrotu towarowego z zagranicą, w której występują równolegle cła i podatki obrotowe, przy czym coraz większe znaczenie odgrywają te drugie. Likwidacja cła mogłaby oznaczać wzrost obciążeń klasycznymi podatkami typu obrotowego. Cła w istocie zaliczyć trzeba do takiej kategorii obciążeń [Drwiłło 2008, s. 422].

Pierwotnie cła odgrywały ważną rolę fiskalną jako źródło dochodów poszczególnych państw [Komar 1985, s. 454]. Zmiana roli cła nastąpiła w okresie merkantylizmu. Wówczas zaczęto stosować cła dla ochrony rodzimej gospodarki. Aktualnie fiskalne znaczenie cła nie ma charakteru pierwszoplanowego [Kalinowski 1996, s. 449]. Postrzega się je raczej w kategorii instrumentu protekcjonalistycznego, służącego ochronie rynku krajowego. Fiskalna rola cła determinuje wpływy do budżetu, z tym że dążąc do maksymalizacji wpływów budżetowych państwo niekoniecznie musi wprowadzać wysokie stawki celne. Jarmul-Mikołajczyk [1998, s. 27] uważa, że obniżenie stawek celnych nie musi oznaczać spadku dochodów do budżetu, gdyż są one rekompensowane wzrostem wolumenu importu oraz wzrostem przychodów z tytułu VAT, a także z tytułu podatku dochodowego od firm handlowych i produkcyjnych. Stwierdzenie to w od-

niesieniu do wzrostu importu jest uzasadnione w przypadku krajów posiadających chłonny rynek wewnętrzny o wysokiej elastyczności popytu i gospodarce o dużych możliwościach proeksportowych. Z kolei w państwach o niewielkiej liczbie ludności i skromnym potencjale produkcyjnym oraz w krajach ubogich istnieją naturalne ilościowe bariery przewozu, ograniczone możliwościami siły nabywczej ludności oraz absorpcji importowanych towarów przez rodzimy przemysł i sektor usług.

Znaczenie i rola cła

Cło w literaturze przedmiotu traktowane jest jako swoista danina o specyficznych cechach zbliżonych w swoim charakterze do opłat podatkowych. Pobierane jest ono bowiem w związku z wydaniem zgody władzy państwowej na przekroczenie granicy celnej przez towar [Bartoszewicz 1993, s. 8]. Wchodzi w zakres należności celnych, a tym samym pełni rolę fiskalną, przysparzającą środków budżetowi państwa. Cło jest świadczeniem pieniężnym nieodpłatnym, które mimo uiszczenia nie powoduje uzyskania jakiegoś świadczenia ze strony państwa z tytułu zapłaconego cła, a tym bardziej świadczenia równego kwocie zapłaconego cła. Potwierdza się tym samym, że cło jest podatkiem, a nie opłatą, gdyż nie ma zawiązku z żadnym wzajemnym świadczeniem ze strony państwa na rzecz zobowiązanego do zapłaty i można je traktować jako specyficzną, wyodrębnioną systemowo formą opodatkowania. W opinii Drwiłło [2008, s. 421] cła nie można utożsamiać z opłatą publiczną, ponieważ opłata publiczna charakteryzuje się ekwiwalentnością (odpłatnością), której to cechy nie ma cło.

Interesujące ujęcie terminologicznej przynależności ceł do kategorii podatków w nauce niemieckiej przedstawił Mirek [1999, s. 19], wskazując wyraźną różnicę między pojęciami cła i podatku. Określił cło jako element służący obecnie przede wszystkim regulacji przepływu towarów przez granicę celną Unii Europejskiej. W istocie zatem cło pełni funkcje stymulujące czy interwencyjne, a tylko w minimalnym stopniu funkcję fiskalną, tradycyjnie przypisaną podatkom. Podobną rolę pełnią także zbliżone do nich rolne daniny wyrównawcze, w typowym ujęciu obciążające import artykułów żywnościowych, których cena w kraju producenta jest niższa niż cena na rynku Unii Europejskiej.

Drabowski [1986, s. 44] natomiast określa cło jako „opłatę”, która jest pobierana na granicy państwa lub unii celnej. Według Bartoszewicza [1993, s. 9], definicja taka jest nie ścisła, gdyż po pierwsze, obecnie cło pobierane jest najczęściej nie na granicy, lecz wewnątrz kraju, w tzw. wewnętrznych urzędach celnych. Po drugie, punktem odniesienia nie powinna być granica państwa, ale

granica celna. Można przekroczyć granicę państwa nie przekraczając granicy celnej i na odwrót. Po trzecie, cło nie zawsze musi być pobierane. Cechą istotną cła jest fakt, że ciąży ono na towarze. Kwestia poboru jest wtórna ze względu na możliwości stosowania procedur celnych, np. czasowego przewozu, które umożliwiają niedokonanie poboru. Uwzględniając to, że w państwach rozwiniętych nie występują cła eksportowe oraz tranzytowe, wydaje się, że najbardziej właściwe byłoby zdefiniowanie cła jako opłaty ciężącej na towarach przewożonych z zagranicy w związku z przekroczeniem przez te towary granicy celnej państwa lub unii celnej.

Na podstawie przytoczonych rozważań autorów można stwierdzić, iż cło w sensie semantycznym jest należnością celną, która zasila budżet państwa. Fiskalna rola cła determinuje wpływy do budżetu, z tym że dążąc do maksymalizacji wpływów budżetowych, państwo niekoniecznie musi wprowadzać wysokie stawki celne. W krajach wysoko rozwiniętych dochody z cła stanowią niewielki udział we wpływach budżetowych. Z tego też względu kraje te mogą sobie pozwolić na stosowanie preferencji celnych wobec krajów uboższych. Takie działanie dotyczy w szczególności państw członkowskich Unii Europejskiej, wśród których dominuje bezcelowy obrót wewnątrz wspólnotowy, a większość dochodów z cła przekazywana jest do budżetu Unii [Jaszczuk, 2006, s. 440]. Z odwrotną sytuacją mamy do czynienia w przypadku krajów małych, najmniej rozwiniętych, w których polityka celna jest oparta na potrzebach polityki fiskalnej. W krajach tych dochody z cła stanowią zazwyczaj ponad połowę dochodów budżetowych. Wynika to z tego, że w tych krajach cła nie pełnią roli ochronnej wobec produkcji krajowej, która ogranicza się do wydobycia surowców lub do jednokierunkowej produkcji rolno-spożywczej, lecz pełnią wyłącznie rolę fiskalną.

Biorąc pod uwagę zmiany, jakie dokonały się w wyniku transformacji ustrojowej, można stwierdzić, że Polska stała się modelowym przykładem, potwierdzającym zmienność znaczenia roli cła jako źródła dochodów budżetowych państwa. Od momentu przyjęcia ustawy Prawo celne¹ w 1990 roku cła zaczęły w Polsce pełnić aktywną rolę w kształtowaniu wymiany handlowej i stały się istotnym składnikiem dochodów budżetu państwa. Dzięki zmianom w sferze gospodarczej obrót towarowy z zagranicą stał się dozwolony dla każdego i na równych prawach. Wprowadzono jednolite stawki celne w stosunku do całego importu, niezależnie od podmiotu, który go realizował. Zmieniły się wówczas rola i znaczenie cła dla polityki gospodarczej kraju, a tym samym warunki i zasady realizacji funkcji fiskalnej.

¹ Ustawa Prawo celne uchwalona przez Sejm 28 grudnia 1989 roku w ramach tzw. Planu Balcerowicza.

W wyniku akcesji Polski do struktur Unii Europejskiej, a tym samym przystąpienia do Unii Celnej od 1 maja 2004 roku cła pobierane przez służby celne Polski tylko w części zwiększają dochody budżetowe, a w pozostałej części stanowią dochód własny UE. Od tego czasu zaczęło obowiązywać unijne prawo celne, które składa się z trzech elementów: Wspólnotowego Kodeksu Celnego, aktów wykonawczych dla niego i narodowego prawa celnego. Rolę narodowego prawa celnego pełni ustawa Prawo celne². Konsekwencją przystąpienia do UE było włączenie terytorium RP do obszaru celnego Wspólnoty i zniesienie formalności celnych w obrocie towarowym między Polską a krajami członkowskimi UE. Krajowy przedsiębiorca ma możliwość dokonywania odpraw celnych towarów importowanych z państw trzecich w dowolnym urzędzie celnym dowolnego państwa członkowskiego UE co skutkuje tym, że należności celne i podatkowe zostają w kraju odprawy celnej.

Metodologia i źródła danych

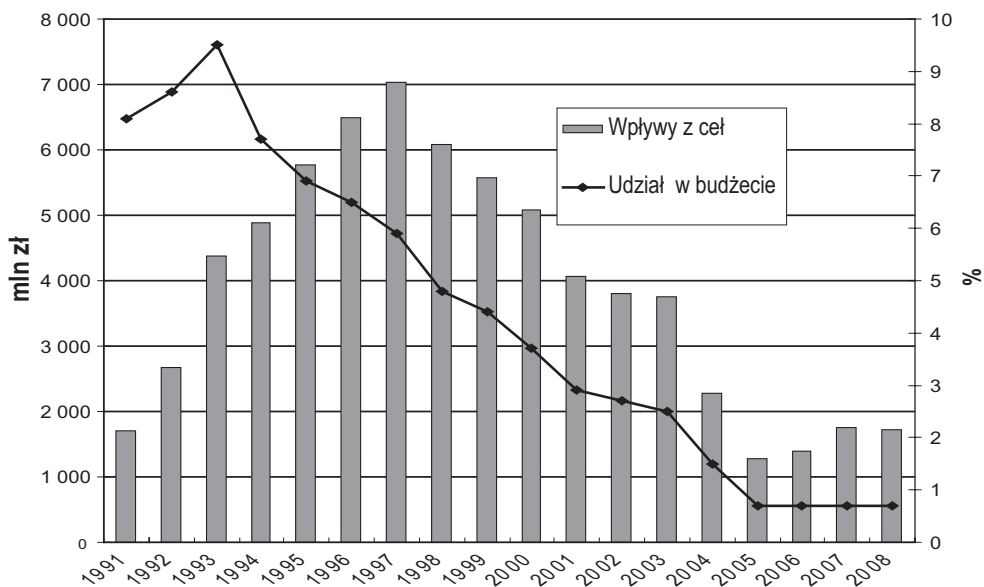
Celem opracowania jest określenie struktury dochodów budżetowych państwa z tytułu wpływów z ceł oraz ich znaczenia jako strumienia zasilającego budżet UE. Analizę przeprowadzono na podstawie danych pochodzących z Biuletynów Służby Celnej, analiz wykonania budżetu państwa i założeń polityki pieniężnej przeprowadzonych przez NIK oraz informacji pozyskanych z Roczników Statystycznych GUS z lat 2004–2008 z zastosowaniem metody statystyki opisowej.

Wpływy z ceł

W latach 1991–1992 wpływy z ceł stanowiły 8%, a w 1993 roku 9,5% udziału w ogólnych dochodach budżetowych państwa. Największe wpływy z ceł osiągnięto w 1997 roku (7 037 mln zł). W kolejnych latach pokazują stopniowe malało ich znaczenie w budżecie, a w 2004 roku po raz pierwszy stanowiły zaledwie 1,5% udziału w dochodach budżetowych ogółem i zasiliły budżet kwotą 2281 mln zł. Od 2005 roku udział ceł w budżecie państwa ustabilizował się i wynosi 0,7% (rys. 1).

Dane z lat 1991–1994 w dziesiątkach miliardów zł, dane za lata 1996–2008 w mln zł.

² Znowelizowana ustawa Prawo celne została uchwalona w dniu 19 marca 2004 roku i zaczęła obowiązywać od 1 maja 2004 roku.

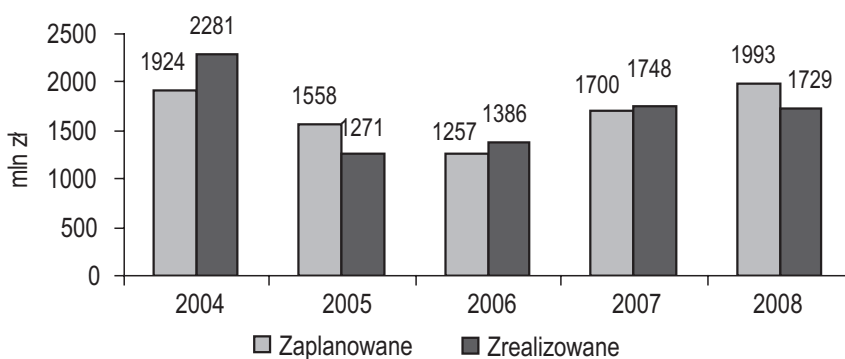
**Rysunek 1**

Wpływy z ceł i ich udział w budżecie państwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Roczniki Statystyczne GUS, Biuletyny Służby Celnej.

Plan budżetu państwa oraz jego realizację z wpływów z ceł w latach 2004–2008 przedstawiono na rysunku 2.

Widoczny jest spadek znaczenia wpływów z ceł w budżecie państwa i szacuje się, że prezentowany ich poziom powinien się utrzymać przez najbliższe lata.

**Rysunek 2**

Wykonanie planów budżetu państwa i jego realizacja z wpływów z ceł

Źródło: Opracowanie własne na podstawie analiz wykonania budżetu państwa i założeń polityki pieniężnej przeprowadzonych przez NIK.

Organem odpowiedzialnym za pobór należności celnych jest Służba Celna, która z dniem 1 września 2003 roku, na mocy ustawy z dnia 27 czerwca 2003 r. (Dz.U. Nr 137, poz. 1302), rozszerzyła swoje obowiązki w zakresie poboru podatku od towarów i usług w imporcie towarów oraz w zakresie podatku akcyzowego w pełni (tj. w imporcie i w obrocie krajowym). Z tego względu Służba Celna pełni istotną rolę w kształtowaniu dochodów budżetu państwa i jest to widoczne w strukturze wpływów budżetowych, które zostały przedstawione w tabeli 1.

Mimo że w 2008 roku udział ceł w należnościach, jakie pobiera Służba Celna stanowił 2,2%, to udział ceł i podatków pobieranych przez administrację celną wynosił 31,9% wpływów do budżetu państwa, tendencja ta utrzymuje się od 2005 roku. Największy spadek udziału ceł w dochodach budżetowych zanotowano w 2005 roku (o 31,3% w stosunku do roku poprzedniego, a wartość wpływu z ceł w tym okresie spadła o 44,4%).

Obowiązek poboru należności celnych spoczywa na izbach i urzędach celnych. Średni wskaźnik łącznych wpływów z ceł i podatków pobieranych przez służbę celną przypadający na jedną osobę pełniącą służbę lub zatrudnioną w latach 2004–2008 wyniósł 3,74 mln zł. W 2005 roku wskaźnik ten osiągnął najniższą wartość (3,71 mln zł), a w 2008 roku najwyższą (5,08 mln zł). Najlepszą efektywność poboru należności celnych do liczby zatrudnionych osiągnięto w Izbie Celnej w Warszawie (w 2007 roku wartość wskaźnika osiągnęła poziom 13,03 mln zł, a 2008 roku wzrosła do 13,77 mln zł). Podobną tendencję stwier-

Tabela 1

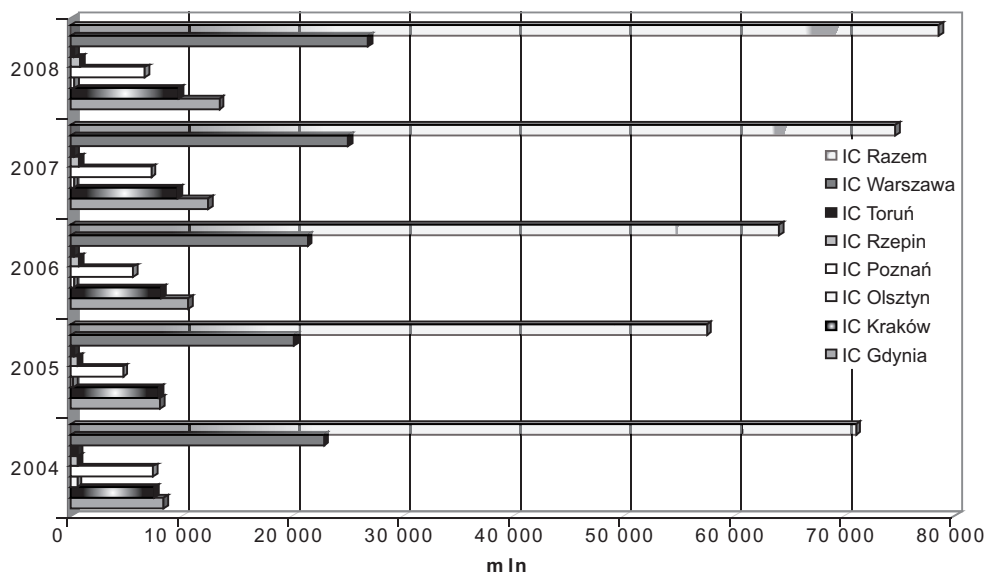
Wielkość i udział ceł i podatków pobieranych przez Służbę Celną w budżecie państwa

Lata					Dynamika, okres poprzedni =100			
2004	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
Wpływy z cła (mln zł)								
2 282	1 271	1 386	1 748	1 729	55,6	109,0	126,1	98,9
Wpływy z podatków – akcyzowego i VAT (mln zł)								
68 840	56 346	62 744	72 824	76 828	81,8	111,3	116,0	105,4
Udział ceł w podatkach pobieranych przez administrację celną ogółem (%)								
3,2	2,2	2,2	2,3	2,2	68,7	100,0	104,5	95,6
Udział w budżecie państwa ceł i podatków pobieranych przez administrację celną (%)								
45,5	32,0	32,8	31,5	31,9	70,3	102,5	96,0	101,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Biuletyny Służby Celnej, Wyniki kontroli NIK w Ministerstwie Finansów.

dzono w IC w Gdyni i Krakowie, w tej pierwszej w latach 2004–2008 nastąpił 31,7-procentowy wzrost wartości tego wskaźnika (z 8,1 mln zł w 2004 roku do 11,86 mln w 2008 roku, a w drugiej odpowiednio o 36,1% z 7,13 mln zł w 2004 roku do 11,15 mln zł w 2008 roku). Na przeciwległym biegunie znajduje się IC w Olsztynie, w której omawiany wskaźnik wyniósł zaledwie 0,37 mln zł przy zatrudnieniu 918 osób, w tym 830 funkcjonariuszy celnych i 88 pracowników. Dla porównania w IC w Krakowie, w której pobór należności celno-podatkowych wyniósł 9752 mln zł i był o 2893% większy, niż w IC w Olsztynie, (rys. 3), zatrudnienie było na niższym poziomie wyniosło 875 osób w tym (724 funkcjonariuszy celnych i 147 pracowników).

Izba Celna w Warszawie ma największy (blisko 34%) udział w poborze należności celnych spośród wszystkich izb celnych, a dynamika wzrostu w latach 2006–2008 kształtowała się na poziomie 31%. Największy wzrost z wpływów z ceł i podatków obserwuje się w IC w Gdyni który (w latach 2006–2008 wyniósł 54%), a jej udział jest drugi co do wielkości i kształtował się na poziomie 17% na koniec 2008 roku. Biorąc za kryterium tylko poziom wpływów z ceł można stwierdzić, iż ważne jest położenie terytorialne Izby Celnej dla pozyskania wpływów z cła do budżetu (tab. 2).



Rysunek 3

Wpływy z ceł i podatków w wybranych izbach celnych do wpływów ogółem

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Biuletyny Służby Celnej.

Tabela 2

Wpływy z cła w podziale na izby celne (w mln zł)

Izba celna	Lata					Dynamika, okres poprzedni = 100			
	2004	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
Biała Podlaska	55,7	28,3	32,9	46,3	44,7	50,9	115,9	140,9	96,6
Białystok	33,5	16,1	17,5	24,1	27,0	48,0	108,5	138,0	112,2
Gdynia	418,2	336,3	436,3	508,3	545,1	80,4	129,7	116,5	107,2
Katowice	207,5	107,9	90,4	100,3	99,1	52,0	83,7	111,0	98,8
Kielce*	0	1,0	2,8	5,7	7,1	0	268,9	203,8	126,2
Kraków	95,0	41,5	53,3	67,1	55,5	43,7	128,3	125,9	82,8
Łódź	147,5	80,9	88,7	111,9	132,9	54,8	109,7	126,1	118,8
Olsztyn	19,8	15,7	18,2	25,8	22,5	79,1	116,3	141,8	87,3
Opole**	0	3,4	0,7	5,3	4,9	0	20,8	757,6	92,0
Poznań	239,0	126,9	126,5	155,7	120,9	53,1	99,7	123,1	77,6
Przemyśl	40,3	19,6	27,2	40,1	34,3	48,7	138,4	147,6	85,6
Rzepin	127,6	34,0	30,9	24,9	29,4	26,6	91,0	80,6	118,1
Szczecin	89,1	69,1	55,7	75,8	81,7	77,5	80,6	136,2	107,8
Toruń	24,7	10,4	17,0	20,4	25,0	42,1	163,4	119,9	122,6
Warszawa	646,0	300,3	292,9	392,0	386,5	46,5	97,5	133,8	98,6
Wrocław	138,4	79,2	95,1	143,9	112,0	57,2	120,0	151,4	77,8
Razem	2 282,4	1 270,6	1 385,9	1 747,6	1 728,7	55,7	109,1	126,1	98,9

* Izba Celna w Kielcach rozpoczęła działalność 1 września 2005 roku.

** Izba Celna w Opolu rozpoczęła działalność 1 stycznia 2005 roku.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Biuletyny Służby Celnej.

Izba Celna w Gdyni jest przykładem, że dostęp do morza i odpowiednia logistyka skłaniają przewoźników do prowadzenia odpraw towarów w tym rejonie. Zdecydowany wzrost dokonał się w latach 2005–2006 (o 30%) i został potwierdzony w latach 2007–2008 o kolejne 24%. Gwałtowny wzrost dynamiki w poborze cła zanotowano w IC w Opolu (w latach 2006–2007 wyniósł 758%). Obserwuje się malejące wpływy z tytułu cła w izbach celnych położonych w centralnej Polsce. W szczególności jest to widoczne na przykładzie głównych miast, takich jak Warszawa, Poznań, Katowice. Pomimo tego, że wpływy z cła w tych izbach celnych maleją, to jednak suma należności celno-podatkowych pobiera-

nych przez służby celne rośnie. Spadek wpływów z ceł widoczny jest również w izbach celnych położonych blisko zachodniej granicy Polski, czego przykładem jest IC w Rzepinie, w której 72-procentowy spadek z tytułu wpływu z ceł w latach 2004–2005 może wynikać z tego, że podmioty gospodarcze dokonują odpraw towarów z wykorzystaniem niemieckiego obszaru celnego.

Receptą na zwiększenie wpływów budżetowych z tytułu ceł i tym samym z podatku VAT i akcyzy może być zastosowanie przepisów rozporządzenia Komisji (WE) nr 1192/2008 z dnia 17 listopada 2008 roku, które weszły w życie z dniem 1 stycznia 2009 roku, w sprawie pojedynczych pozwoleń na stosowanie procedury uproszczonej – SASP. Zastosowanie procedury tego typu pozwala podmiotom gospodarczym na uzyskanie w jednym z państw członkowskich pozwolenia obejmującego wszystkie transakcje importowe lub eksportowe dokonywane w procedurze uproszczonej na obszarze innych uczestniczących w realizacji pozwolenia państw członkowskich. Pozwala to przedsiębiorcom na scentralizowanie księgowości i płatności należności celnych dla wszystkich transakcji w jednym państwie członkowskim wydającym pozwolenie, choć fizyczne przedstawienie towarów odbywać się będzie w innym kraju UE. Przedsiębiorstwo, która uzyska pozwolenie SASP składać będzie zgłoszenie celne w kraju swojej siedziby (tam, gdzie prowadzona jest główna księgowość), w stosunku do towaru, który fizycznie znajdować się będzie w innym państwie członkowskim. Zastosowanie tej procedury przełoży się na zwiększenie wpływów budżetowych z tytułu ceł, przy czym istotną rolę będą odgrywały wymagania, jakie zostaną nałożone i możliwości ich spełnienia przez podmioty gospodarcze, które będą korzystały z niniejszej procedury.

Wpływy z ceł jako strumień zasilający budżet UE

Głównym źródłem finansowania budżetu UE są obecnie środki oparte na dochodzie narodowym brutto (DNB) państw członkowskich. Przewyższają one inne źródła finansowania, takie jak cła i opłaty rolne czy zasoby oparte na podatku od wartości dodanej. System zasobów własnych znacznie się zmienił od początku pierwszych ram finansowych. W 1988 roku mniej niż 11% finansowania UE pochodziło z zasobów opartych na DNB, podczas gdy udział ceł i opłat rolnych wynosił 28%, a zasoby pochodzące z podatku VAT osiągnęły poziom 57%.

Od momentu wstąpienia Polski do UE cło występuje w budżecie państwa w dwu ujęciach: kasowym po stronie wpływów i memoriałowym po stronie wydatków. Wpływy z ceł podlegają podziałowi na część przekazywaną do budżetu unijnego (75%) i część pozostawianą w Polsce jako koszty poboru (25%), które

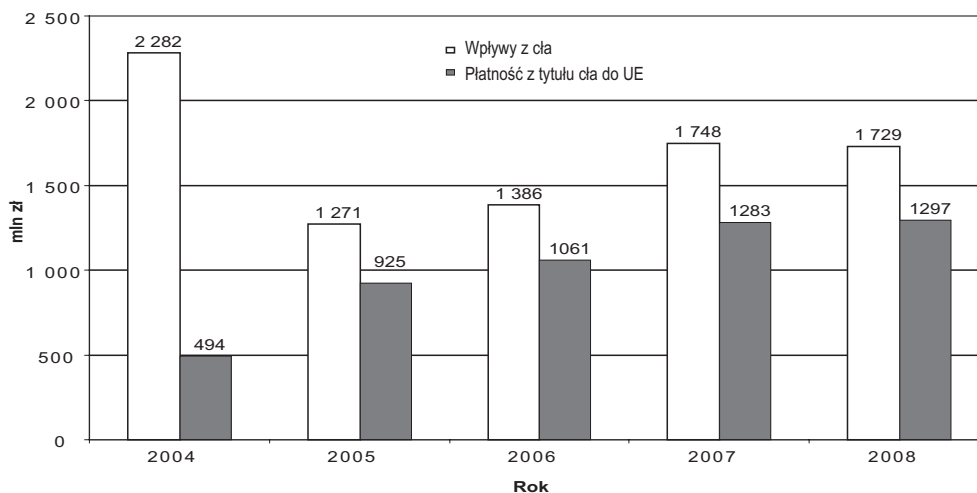
pozostają w budżecie krajowym. Składka członkowska wpłacana jest co miesiąc do budżetu UE. Pierwsze źródło dochodów z ceł to tradycyjne zasoby (środki) własne (Traditional Own Resources – TOR). Obejmują one cła z tytułu przywozu towarów z państw trzecich (pobierane jednolicie na podstawie Wspólnej Taryfy Celnej) oraz opłaty cukrowe, tj. opłaty nakładane na producentów cukru i glukozy w ramach wspólnej organizacji rynku cukru. Opłaty są pobierane od podmiotów gospodarczych (importerów) i zbierane przez państwa w imieniu UE, która jest unią celną. Każde państwo członkowskie przekazuje obecnie do budżetu UE $\frac{1}{3}$ swych dochodów z ceł oraz opłat rolnych. Reszta tradycyjnych środków własnych pozostaje w państwach członkowskich na pokrycie kosztów funkcjonowania ich administracji celnej.

Obecne częściowe finansowanie budżetu UE z wpływów z ceł oraz opłat rolnych jest naturalną konsekwencją wspólnej polityki celnej oraz wspólnej polityki rolnej. Należy także rozważyć zmniejszenie wysokości wpływów z TOR zatrzymywanych przez państwa członkowskie jako koszty poboru. Polska widzi potrzebę prowadzenia dalszych badań możliwości rozwoju systemu zasobów własnych oraz przygotowania analiz finansowych potencjalnych rozwiązań. Docelowo należy dążyć do oparcia budżetu UE na zasobach własnych Unii, zgodnie z art. 269 Traktatu.

Wpłaty z tytułu ceł nie są w pełni związane z wielkością importu. Państwa, które nie mają dostępu do morza i znaczną część towarów pochodzących spoza UE sprowadzają przez porty morskie w innych państwach, z reguły tam dokonują większości odpraw celnych i w efekcie mają małe dochody z ceł (przykładem jest Austria). Odwrotnie jest w państwach, które mają duże porty i są miejscami przeładunku towarów kierowanych do innych państw. Taką funkcję pełni np. port w Rotterdamie. Stąd też Holandia odprowadza do budżetu UE większe dochody z tytułu ceł, niż wynika to z wielkości jej importu. W związku z wprowadzeniem od 01.07.2006 roku reformy rynku cukru rodzaje opłat cukrowych, wchodzących w skład tradycyjnych środków własnych, uległy pewnej zmianie. Opłaty cukrowe służą głównie do finansowania subsydiów eksportowych [Kawecka-Wyrzykowska, 2006].

W dochodach budżetowych 75% z wpływów z ceł jest przekazywane jako składka do budżetu UE i ujmowane jako wydatki (rys. 4). Na tej podstawie nadwyżka wpływów do budżetu polskiego nad płatnościami na rzecz budżetu unijnego stanowi tzw. koszty pobrania, które powinny być wystarczające na pokrycie kosztów funkcjonowania administracji celnej.

Uwaga: Dane płatności z tytułu składki za 2008 rok potraktowano jako 75% wpłat z tytułu ceł.



Rysunek 4

Wpływy z ceł i płatności z tytułu składki do UE

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Wyniki kontroli NIK w Ministerstwie Finansów.

Koszty poboru należności celnych, jakie pozostały w kraju w kolejnych latach wynosiły: 2005 – 346 mln zł, 2006 – 325 mln zł, 2007 – 465 mln zł, 2008 – 432 mln zł. Porównując to z 2003 rokiem, w którym przeciętne miesięczne wpływy z cła wynosiły 312 mln zł, jest to ponad 10-krotny spadek wpływów z ceł, które w sposób bezpośredni zasilają budżet państwa.

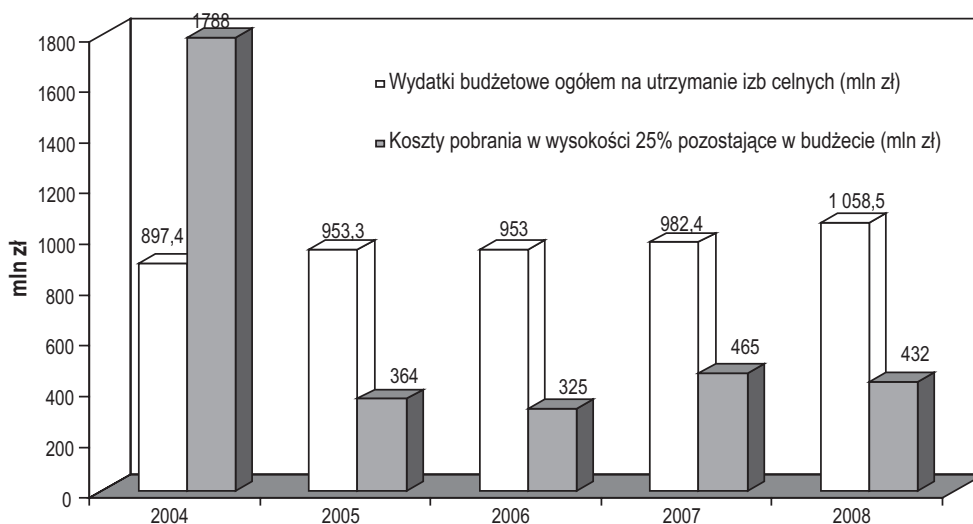
Płatności tradycyjnych środków własnych na rachunek KE z NBP dokonywane są z opóźnieniem w stosunku do ich poboru, nie później jednak niż pierwszego dnia roboczego po 19 dniu drugiego miesiąca następującego po 19 dniu miesiąca następującego po miesiącu, w którym stwierdzono należność³. W przypadku Polski pierwsza płatność została dokonana 20 lipca 2004 roku i dotyczyła wpływów z cła pobranego w maju tego roku. Wynika z tego, że przez dwa miesiące, tj. maj i czerwiec 2004 roku, cło pojawiło się jedynie po stronie dochodów budżetowych. Wpływy z cła za 12 pierwszych miesięcy członkostwa wykazywane były w dochodach budżetowych pierwszego roku na bieżąco. Z kolei wydatki związane z przekazaniem należnych Unii środków wynikających z jej udziału we wpływach z cła uzyskanych w marcu i kwietniu 2005 roku zostały poniesione dopiero w maju i czerwcu 2005 roku, a więc już w drugim roku członkostwa. Ze względu na przekazanie składki TOR z poślizgiem w pierwszym roku członkostwa przekazano składkę tylko za 10 miesięcy (maj 2004 roku – luty 2005 roku), podczas gdy wpływy z cła zasilają budżet przez 12 miesięcy. W budżecie 2005

³ Rozporządzenie Rady nr 1150/2000, Dz.Urz. WE 130 z 31.05.2000 roku.

roku, w odróżnieniu od budżetu 2004 roku, po stronie wydatków składka z tytułu cła występuje już w każdym miesiącu. Rozpoczyna się w styczniu przekazaniem 75% cła należnego za listopad 2004 roku, a kończy się w grudniu przekazaniem 75% cła należnego za październik 2005 roku.

Koszty poboru, które pozostają w budżecie kraju członkowskiego jako wydatki na utrzymanie izb celnych są niewystarczające. Jest to widoczne na rysunku 5, gdzie nadwyżka wydatków na utrzymanie izb celnych jest blisko dwukrotnie większa niż 25% wpływów z ceł, które pozostają na ich finansowanie będąc tzw. kosztami poboru.

Dynamika wzrostu wydatków w latach 2004–2008 wyniosła zaledwie 17%, przy maksymalnym poziomie w roku 2008 w kwocie 1058,5 mln zł. Sytuacja



Rysunek 5

Udział wydatków budżetowych ogółem do kosztów poboru

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Wyniki kontroli NIK w Ministerstwie Finansów, Biuletyny Służby Celnej.

Tabela 3

Zestawienie wpłat do budżetu UE (w mln EUR)

Wpłaty do budżetu UE	W mln EURO	Udział w %
Ogółem	127 174,4	100,00
DNB	81 982,4	64,5
VAT	20 650,8	16,2
TOR	14 350,5	11,3
RABATY	10 190,7	8,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Finansów.

taka wymusza konieczność kompensowania tego ubytku z innych źródeł, którymi są wpływy z podatków VAT i akcyzowego.

W tabeli 3 przedstawiono strukturę składki członkowskiej przekazywanej do budżetu UE za okres od 01.05.2004 roku do 31.12.2008 roku, na podstawie której udział wpływów z ceł (łącznie z opłatami rolnymi i opłatami cukrowymi), stanowiących tzw. TOR, we wpłatach do budżetu UE wynosi 11,3%.

Spadek znaczenia cła jako składnika dochodów budżetowych państwa wynika nie tylko z konieczności przekazania 75% wpływów do budżetu UE, ale przede wszystkim ze spadku wysokości pobieranych należności, spowodowanego przez:

- przyjęcie Wspólnej Taryfy Celnej (skutkiem było obniżenie średniego poziomu stawek celnych w porównaniu z dotychczas obowiązującymi w kraju),
- zniesienie ceł na artykuły rolne importowane z UE,
- poszerzenie UE o nowych członków (co oznaczało zniesienie ceł na artykuły rolne i na niektóre towary przemysłowe w stosunku do nowych krajów),
- możliwość wyboru miejsca poboru należności celnych na terenie całej Wspólnoty.

Mimo że Polska nie może prowadzić autonomicznej polityki handlowej w zakresie stawek celnych, to wiele kwestii dotyczących systemu celnego zgodnie z prawem wspólnotowym podlega przepisom prawa krajowego, dzięki czemu można minimalizować biurokratyczne bariery w obrocie krajowym i międzynarodowym i w ten sposób podnosić konkurencyjność polskiego systemu celnego i przyczyniać się tym samym do zwiększania wpływów z ceł i innych podatków pobieranych przez służbę celną.

Wnioski końcowe

1. W latach 2004–2008 nastąpił gwałtowny spadek znaczenia ceł w dochodach budżetowych państwa, bezpośredni ich wpływ per saldo na dochody jest dziesięciokrotnie niższy niż w roku przedakcesyjnym.
2. Zadania nałożone na Służbę Celną związane z poborem ceł, podatku od towarów i usług z tytułu importu oraz podatku akcyzowego sprawiają, że udział wpływów celno-podatkowych w ogólnych dochodach budżetowych państwa jest nadal wysoki i w 2008 roku wynosił 31,9%.
3. Zmieniło się znaczenie ceł w budżecie państwa, gdyż oprócz tradycyjnej roli związanej z zasileniem budżetu po stronie wpływów z dniem akcesji do UE wpływy te w 75% stanowią element wydatków w postaci składki członkowskiej, która zasila budżet UE.

4. Opierając się tylko na przyjętym podziale, że 25% wpływów z ceł stanowi zwrot kosztów poboru, a tym samym finansuje działania Służby Celnej, można stwierdzić, że środki te w polskich realiach są niewystarczające i blisko dwukrotnie mniejsze od oczekiwanych.
5. Wydatki na utrzymanie izb celnych stanowią zaledwie 1% wpływów z ceł i podatków. Na przykładzie IC w Olsztynie można zaobserwować dysproporcję pomiędzy wielkością wpływów celno-podatkowych a wielkością zatrudnienia.
6. Niewątpliwie są jeszcze niewykorzystane możliwości zwiększenia wpływów z tytułu ceł do budżetu przez działania związane ze zmianami w systemie podatkowym i logistyce, aby większość przedsiębiorców odprawiała swoje towary z wykorzystaniem polskiego obszaru celnego.

Literatura

- BARTOSZEWICZ T., 2002: Cło w międzynarodowych stosunkach gospodarczych, Wyższa Szkoła Biznesu i Przedsiębiorczości, Ostrowiec Świętokrzyski.
- BARTOSZEWICZ T., 1993: Polityka celna, Dom Wydawniczy Strzelec, Kielce.
- DRABOWSKI E., 1986: Międzynarodowe stosunki ekonomiczne i finansowe, PWE, Warszawa.
- DRWIŁŁO A., 2008: pod red. J. Głuchowski, C. Kosikowski, J. Szolno-Koguc, Nauka finansów publicznych i prawa finansowego w Polsce. Dorobek i kierunki rozwoju, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- JARMUL-MIKOŁAJCZYK J., 1998: Polityka celna w procesach integracyjnych Polski ze strukturami UE, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa.
- JASZCZUK B., 2006: Jaka przyszłość cła?, Monitor Prawa Celnego i Podatkowego nr 11/2006.
- KALINOWSKI M., 1996: Współczesne systemy podatkowe, Wydawnictwo UMK, Toruń.
- KAWECKA-WYRZYKOWSKA E., 2008: VAT jako źródło dochodu budżetu europejskiego. Wspólnoty Europejskie nr 3 (190), Warszawa.
- KOMAR A., 1985: Cła, [w:] System instytucji prawno-finansowych PRL, Tom III, Wrocław.
- MIREK I., 1999: Czy cło jest podatkiem? Analiza na podstawie niemieckiego stanu prawnego. Monitor Prawa Celnego i Podatkowego nr 3/1999.
- Biuletyn Statystyczny Służby Celnej z 2004 roku, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2005.
- Biuletyn Statystyczny Służby Celnej z 2005 roku, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2006.
- Biuletyn Statystyczny Służby Celnej z 2006 roku, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2007.
- Biuletyn Statystyczny Służby Celnej z 2007 roku, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2008.
- Biuletyn Statystyczny Służby Celnej z 2008 roku, Ministerstwo Finansów, Warszawa 2009.
- Analiza wykonania budżetu państwa i założeń polityki pieniężnej w 2004 roku, NIK, Warszawa 2005.
- Analiza wykonania budżetu państwa i założeń polityki pieniężnej w 2005 roku, NIK, Warszawa 2006.

Analiza wykonania budżetu państwa i założeń polityki pieniężnej w 2006 roku, NIK, Warszawa 2007.

Analiza wykonania budżetu państwa i założeń polityki pieniężnej w 2007 roku, NIK, Warszawa 2008.

Incomes from customs duty in the system of state budget

Summary

In the article the level of budget incomes from customs duty in Poland after accession to the European Union is presented. It is outlined the degradation of their importance as the national budget earnings as well as their important role as a part of the membership fee to the EU making “traditional own resources” (TOR).

The article presents the activities of the Customs Authority, that got new objectives relating to collection of customs and tax receivables’ forming over 1/3 of state budget’s incomes.

It is determined, that the main factor increasing the earnings from customs duty is the restriction of government’s bureaucratic barriers in the national and international turnover that leads to the increase of the competitiveness of the polish customs system, encouraging the entrepreneurs to carry out custom clearances on the territory of Poland.

Andrzej Sobczyk

Zakład Analizy Systemowej

Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Rozwój lokalny – wybrane problemy finansowania

Wstęp

W zależności od uwarunkowań społeczno gospodarczych, wpływających na strukturę dochodów i wydatków JST, zróżnicowane są możliwości kształtowania lokalnej polityki finansowej i gospodarki budżetowej. Zasadnicze znaczenie ma tu wydajność i stabilność poszczególnych źródeł dochodów. Bazując na informacji o potencjale dochodowym budżetu gminy opartym na udziale dochodów w podatkach dochodowych, można opracowywać scenariusze rozwoju, które w wyniku realizacji nowych przedsięwzięć generują przyszłe wpływy budżetowe. Tempo przemian społeczno-gospodarczych, w procesie rozwoju lokalnego zależy głównie od źródeł i skali dochodów ogółem generowanych przez gminy. Dla finansowania potrzeb rozwojowych, zwłaszcza w określonych dziedzinach społecznych i gospodarczych konieczne jest pozyskiwanie środków z dostępnych źródeł finansowania. W interesie gminy i jej szans rozwojowych leży bowiem skorzystanie z wszelkich możliwych źródeł finansowania żywotnych zadań, zwłaszcza w zakresie infrastruktury technicznej i społecznej, ochrony środowiska naturalnego oraz zwalczania bezrobocia. W procesie strategicznego zarządzania gminą finanse odgrywają podstawową rolę. Każda podejmowana decyzja, niezależnie od tego, czy dotyczy spraw jej bieżącego funkcjonowania czy rozwoju, ma swój wymiar finansowy. Możliwości finansowe gminy w ścisłym powiązaniu z jakością zarządzania stanowią więc podstawę do wyznaczania strategicznych celów jej funkcjonowania i rozwoju [Rudzka-Lorentz, Sierak 2006, s. 183]. Samodzielność finansowa oznacza przyznanie organom lokalnym prawa do decydowania o strukturze i wysokości dochodów, przychodów oraz o rodzajach i rozmiarach wydatków i rozchodów. Z punktu widzenia realizacji zasady samodzielności w pozyskiwaniu dochodów ważna jest struktura dochodów budżetowych. Do najważniejszych elementów warunkujących zachowanie tej zasady należy wyposażenie gmin w stabilne i wydajne źródła dochodów, z których przynajmniej część powinna stanowić dochody związane z danym terenem.

Celem artykułu jest wskazanie znaczenia i sposobu wykorzystania analizy liczby podatników oraz wielkości podatku dochodowego od osób fizycznych dla finansowania rozwoju lokalnego na podstawie rzeczywistych danych liczbowych dla gminy Jarocin.

Pojęcie rozwoju lokalnego

Wielokrotnie podejmowana w literaturze ekonomicznej problematyka rozwoju jest bardzo rozległa i złożona. Powszechna jest jednak zgodność opinii, że pojęcie rozwoju powinno być zawsze kojarzone z pożądanymi, pozytywnymi przeobrażeniami ilościowych, jakościowych i strukturalnych właściwości danego układu. Jeśli układem tym będzie wyodrębniona kompozycja społeczno-terytorialna mająca zbiór charakterystycznych dla siebie cech gospodarczych, przestrzennych i kulturowych, wyrażających własne potrzeby oraz hierarchie wartości, to będziemy mieli do czynienia z rozwojem w skali lokalnej. Liczne określenia pojawiające się w literaturze przedmiotu, mimo niezbędnych uproszczeń, wydają się w precyzyjny sposób wyjaśniać jego istotę. Prezentują bowiem zarówno lokalność rozwoju, jak i jego skutki oraz czynniki o nim decydujące [Sztando 1998, s. 12].

Pojęcie rozwoju lokalnego jest kategorią złożoną, co wynika bezpośrednio z mnogości czynników go kształtujących. W związku z tym nie jest ono jednoznacznie definiowane. Obecnie za główny czynnik motoryczny uważa się potencjał endogeniczny, którego mobilizowanie zapewnia trwałą dynamikę rozwoju lokalnego. Rozwój lokalny obejmuje wtedy „działania podejmowane z woli lokalnych aktorów (samorządów, podmiotów gospodarczych, stowarzyszeń i innych), czyli oddolne generowanie dynamiki rozwoju”. Przykładem definicji jest definicja M. Ziółkowskiego i M. Golenia, którzy uważają, że rozwój to proces kierunkowych zmian czegoś lub kogoś o charakterze długotrwałym. W innej interpretacji rozwój jest procesem przemian, w toku którego dany obiekt przechodzi od form i stanów prostych, mniej złożonych do form bardziej złożonych, doskonalszych pod określonymi względami [Ziółkowski, Goleń, s. 55]. Z kolei J. Parysek pisze, że rozwój lokalny, jako charakterystyczna kategoria rozwoju społeczno-gospodarczego, rozumiany jest i definiowany w rozmaity sposób. Treść tego pojęcia mieści się w przedziale wyznaczonym z jednej strony przez pojmowanie rozwoju lokalnego jako tworzenie nowych miejsc pracy dla danego, lokalnego systemu terytorialnego (dla roczników wchodzących w wiek produkcyjny i bezrobotnych), a z drugiej przez pojmowanie tego rozwoju jako kompleksowego kształtowania możliwie najlepszych warunków życia w lokalnym środowisku lub doskonalenie organizacji, struktury i funkcjonowania lo-

kalnego terytorialnego systemu społecznego, głównie przez wykorzystywanie lokalnych zasobów rozwoju [Parysek, s. 46]. Z kolei R. Broł traktuje rozwój lokalny jako zharmonizowane i systematyczne działanie społeczności lokalnej, władzy lokalnej oraz pozostałych podmiotów funkcjonujących w gminie zmierzające do kreowania nowych i poprawy istniejących walorów użytkowych gminy, tworzenia korzystnych warunków dla lokalnej gospodarki oraz zapewnienia ładu przestrzennego i ekologicznego [Broł 1998, s. 11]. „Rozwój lokalny jest to proces pozytywnych zmian ilościowych i jakościowych zachodzących w danym układzie z uwzględnieniem właściwych mu potrzeb, preferencji i hierarchii wartości.” Ta definicja zaproponowana przez L. Wojtasiewicz (1997) pozwala oddać w pełni dostrzegane przez wielu autorów charakterystyczne dla obecnych czasów zjawisko zatarcia się granic między sferą ekonomii a sferą kultury. Nastąpiło ono nie tylko za sprawą komercjalizacji zjawisk kulturowych, ale również w wyniku wzrostu świadomości powiązań między wszystkimi obszarami działalności człowieka.

Innymi słowy, przez rozwój lokalny rozumieć można kompleks ilościowych i jakościowych przeobrażeń, dotyczących danego terytorium, a odnoszących się do poziomu życia mieszkańców i funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Stąd tak rozumiany rozwój i związane z nim procesy określa się jako proces kształtowania zmian w kierunku jak najbardziej pożądanym, akceptowanym społecznie i ekonomicznie, zgodnie z wymogami racjonalnego gospodarowania przestrzenią, ochrony środowiska przyrodniczego i dziedzictwa kulturowego, w sposób kontrolowany, świadomy i celowy. Podstawową rolę w kształtowaniu tak rozumianego pojęcia powinien spełniać samorząd gminny (władze i administracja samorządowa) [Ziółkowski, Goleń 2006, s. 62].

Finansowanie rozwoju lokalnego

Między rozwojem lokalnym a finansami gminy występują wzajemne powiązania i uwarunkowania. Gmina bowiem ponosi najpierw wydatki na rozbudowę i modernizację infrastruktury, aby mógł dokonać się rozwój społeczno-gospodarczy na jej terenie, który przyniesie jej określone dochody po zrealizowaniu inwestycji z nim związanych [Zalewski 2009, s. 183]. Nowoczesne spojrzenie na funkcje lokalnego samorządu wskazuje, że jego najważniejszym zadaniem jest stworzenie warunków do zaspokajania potrzeb mieszkańców. Rozwój gospodarczy oznacza więc m.in. dla danego obszaru wzrost wielkości dochodów firm oraz ludności przy jednoczesnym wzroście zatrudnienia. Występowanie współzależności między rozwojem lokalnym a finansami gminy sprawia, że planowanie tegoż rozwoju i prognoza jego oddziaływania na koszty i dochody gminy powinny

być również opracowywane współzależnie. Dzięki temu zwiększy się realność i racjonalność uchwalanych planów rozwoju lokalnego [Zalewski 2009, s. 184].

W skali kraju brakuje informacji ułatwiających lokalnym władzom dokonanie realnej oceny sytuacji i analizy trendów gospodarczych oraz ich społecznych skutków, co pozwoliłoby na przygotowanie odpowiednich programów i działań strategicznych. Cel diagnozy sytuacji społeczno-gospodarczej jest w zasadzie jeden. To dokładna i rzetelna ocena, ważnych z punktu widzenia rozwoju lokalnego, problemów. Dobrze przeprowadzona diagnoza jest podstawą formułowania celów programu i konkretnych działań. Dlatego nie powinno się bagatelizować tego etapu tworzenia programu. Błędy i zaniechania w diagnozie mogą skutkować źle sformułowanymi celami [Dziemianowicz, Kierzkowski, Knopik 2003, s. 35] Przyjmując, że samorząd, tak jak każda jednostka, dąży do rozwoju, uznać należy, że rozwój lokalny powinien być postrzegany jako „zharmonizowane i systematyczne działanie, prowadzone w społeczności lokalnej z udziałem zainteresowanych, którego rezultaty służą zaspokajaniu potrzeb społecznych miejscowej ludności i przyczyniają się do ogólnego postępu. (...) elementem istotnym dla prawidłowego rozwoju lokalnego jest to, że dokonuje się on równocześnie i harmonijnie w sferze gospodarczej, społecznej, kulturalnej i że towarzyszy mu poparcie i pomoc instytucji publicznych [Kosek-Wojnar 2006, s. 83]. Tempo przemian społeczno-gospodarczych w procesie rozwoju inwestycyjnego zależy głównie od źródeł i skali dochodów ogółem generowanych przez gminy. Dla finansowania potrzeb rozwojowych, zwłaszcza w określonych dziedzinach społecznych i gospodarczych, konieczne jest pozyskiwanie dodatkowych środków z dostępnych źródeł finansowania. W interesie gminy i jej szans rozwojowych leży bowiem skorzystanie z wszelkich możliwych źródeł finansowania żywotnych zadań, zwłaszcza w zakresie infrastruktury technicznej i społecznej, ochrony środowiska naturalnego oraz zwalczania bezrobocia.

W gospodarce finansowej gmin rozróżnia się dwa zasadnicze czynniki, charakteryzujące możliwości rozwojowe:

- 1) dochody własne gmin, świadczące o zapobiegliwości zarządów oraz aktywności gospodarczej mieszkańców i ich stanie posiadania (poziom podatków i opłat lokalnych);
- 2) wydatki inwestycyjne, świadczące o dążności gmin do powiększenia swego stanu posiadania, przyczyniające się do poprawy warunków życia mieszkańców oraz do ogólnego rozwoju społeczno-gospodarczego.

Rozwój samorządu wymaga posiadania środków na sfinansowanie zadań inwestycyjnych. Wydatki majątkowe mogą być finansowane z różnych źródeł; z dochodów własnych JST, z dotacji celowych oraz pożyczek komunalnych [Kosek-Wojnar 2006r., s. 85].

Finansowe instrumenty oddziaływania gmin na rozwój lokalny

Jednym z najważniejszych narzędzi zarządzania finansami gminy jest budżet. Dane zawarte w budżecie gminy są odzwierciedleniem programów działania gminy, tj. strategii i założeń polityki gminy. Struktura i kierunki wydatków informują o realizowanych zadaniach priorytetowych w danym roku budżetowym, np. wydatki na inwestycje. Po stronie dochodowej źródła i struktura dochodów stanowią podsumowanie podjętych decyzji oraz czynników, które doprowadziły do tych decyzji. Dla faktycznej działalności gmin szczególne znaczenie mają dochody własne. Ich udział w ogólnej kwocie dochodów budżetowych charakteryzuje się tendencją wzrostową. Jest to zjawisko korzystne, ponieważ wysoki udział dochodów własnych sprzyja samodzielności finansowej gminy. Dochody własne to głównie podatki samorządowe i udziały w podatkach dochodowych. W ostatnich latach wpływy z podatków samorządowych systematycznie rosną, co jest spowodowane m.in. rozwojem przedsiębiorczości. Wpływy z udziału w podatkach dochodowych stanowią stabilne źródło dochodów gminy oraz zabezpieczają systematyczny dopływ środków pieniężnych. Stanowią one około 20% dochodów ogółem. Wielkość wpływów z tytułu udziału w podatkach państwowych uzależniona jest od wpływów podatków do budżetu państwa oraz przede wszystkim od dochodów ludności. Gmina nie ma żadnego wpływu na wysokość stawek tych podatków ani kompetencji w zakresie stosowania ulg, zwolnień czy odroczeń. Władze mogą pośrednio wpływać na wysokość uzyskiwanych wpływów przez kształtowanie dogodnych warunków dla rozwoju przedsiębiorczości oraz podnoszenie atrakcyjności gminy.

Wykorzystanie budżetu do zarządzania rozwojem lokalnym jest możliwe w znacznie większym stopniu w odniesieniu do wydatków niż do dochodów. Wynika to z faktu, że dochody samorządowe w większym stopniu są zdeterminowane przez rozstrzygnięcia władz centralnych. Tworzenie systemu zasilania finansowego JST opiera się na przewidywanych wydatkach, a te z kolei określone są przez kompetencje i zadania władz samorządowych. Przy realizacji wydatków władze samorządowe mają większą swobodę ustalania i zmiany priorytetów w czasie wyboru metod wydatkowania środków finansowych, wyboru sposobu organizowania działalności na rzecz społeczności lokalnej. Wielkość wydatków inwestycyjnych zależy przede wszystkim od globalnych dochodów gminy, od wydatków bieżących oraz środków obcych pozyskiwanych z zewnątrz. Efektami rzeczowymi ich ponoszenia są nowe urządzenia i obiekty infrastruktury technicznej i społecznej. Dobrze ulokowane wydatki inwestycyjne wpływają na podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej danej gminy [Kozuch 2008, s. 182].

Dochody własne gminy źródłem finansowania rozwoju lokalnego

W literaturze przedmiotu istnieje wiele zbliżonych definicji dochodów własnych. Za dochody własne uznaje się wszystkie dochody pochodzące ze źródeł znajdujących się na terenie danej wspólnoty, przekazanych gminom z mocy prawa, w całości i bezterminowo. Dochody własne zapewniają niezależność w podejmowaniu decyzji i stwarzają szanse na pełniejsze pokrycie potrzeb mieszkańców wspólnoty oraz podniesienie standardu świadczonych usług. Możliwość oddziaływania na konstrukcję dochodów własnych wiąże się z pojęciem władztwa podatkowego, które polega na uprawnieniu do samodzielnego nakładania podatków lokalnych, prawa do samodzielnego podejmowania decyzji o zwolnieniach, zaniechaniu poboru części lub całości świadczenia. Z kolei częściowe władztwo podatkowe pozwala na kształtowanie niektórych elementów konstrukcji podatków. Najważniejszą grupą dochodów własnych są wpływy z podatków. Do podatków pobieranych w całości przez gminę zalicza się podatki: od nieruchomości, od środków transportu, od posiadania psów. Kolejną grupę dochodów stanowią udziały w podatkach stanowiących dochód budżetu państwa [Kožuch 2008, s. 165] Problemem istotnym dla stabilności i płynności zasilania finansowego jest złożoność form i procedur zewnętrznego zasilania budżetów gmin. Udziały we wpływach z podatków dochodowych stanowią ważny instrument równoważenia budżetów samorządowych [Ruśkowski 2000, s. 283].

Udziały gmin we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych (pdof) ustala się, mnożąc ogólną kwotę wpływów z tego podatku przez wskaźnik 0,3934 i wskaźnik równy udziałowi należnego w roku poprzedzającym rok bazowy pdof, zamieszkałych na terenie gminy, w ogólnej kwocie należnego podatku w tym samym roku, ustalonego na podstawie zeznań podatkowych złożonych przez podatników do 30 czerwca roku bazowego oraz rocznego obliczenia podatku dokonanego przez podatników. Udziały we wpływach z podatku dochodowego od osób prawnych przekazywane są gminom (6,71% wpływów) z rachunków bankowych urzędów skarbowych w terminie nieprzekraczającym 14 dni od dnia, w którym wpłynęły na rachunek urzędu skarbowego. Gdy osoba prawna lub inna jednostka organizacyjna zobowiązana do uiszczenia podatku posiada wyodrębnione organizacyjnie zakłady (oddziały) położone na terenie gminy innej niż właściwa dla siedziby podatnika, wówczas podatki są przekazywane do budżetów gmin właściwych ze względu na położenie zakładów (oddziałów) proporcjonalnie do liczby osób zatrudnionych w nich na podstawie umowy o pracę [Sochacka-Krysiak 2006, s. 191] Stały

monitoring wielkości dochodów własnych w połączeniu z informacją demograficzną regionu pozwala odpowiedzieć na pytanie o skalę finansowania rozwoju oraz ustalić poziom wkładu własnego w przypadku sięgania po zewnętrzne źródła finansowania rozwoju.

Wyniki badań

Analizie poddano dane zagregowane za lata 2000–2007 dotyczące wielkości podatków wg źródeł dochodów mieszkańców. Dane zostały udostępnione przez Urząd Skarbowy w Jarocinie na potrzeby opracowania analizy sytuacji społeczno-ekonomicznej gminy Jarocin przez Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego Gmin. Dochody z podatków stanowią główne źródło zasilania budżetu w ramach dochodów własnych gmin. Dzięki zapisom ustawy z dnia 13 listopada 2003 roku o dochodach jednostek samorządu terytorialnego od 2004 roku znacząco wzrosło znaczenie udziału gminy w podatku dochodowym od osób fizycznych oraz w podatku dochodowym od osób prawnych. Mimo braku uprawnień i kompetencji w zakresie władztwa podatkowego w odniesieniu do obydwu podatków dochodowych, należy uznać, że gminy mają pośredni wpływ na ich wielkość. Dochody te zależą od poziomu zatrudnienia, wielkości osiąganych dochodów przez mieszkańców i lokalne firmy oraz miejsca ich działalności. Informacja dotycząca liczby mieszkańców osiągających dochody i wielkości płaconych przez nich podatków jest istotna z punktu widzenia prognozowania dochodów budżetowych z tytułu udziału w podatku dochodowym. Liczba firm lokalnych oraz informacja o miejscu prowadzenia działalności gospodarczej są również istotne z punktu widzenia dochodów budżetu gminy z tytułu udziału w podatku dochodowym, jak również z tytułu płaconego podatku od nieruchomości. Do dochodów podlegających opodatkowaniu należą: dochody z tytułu wynagrodzeń, z tytułu rent i emerytur, z działalności wykonywanej osobiście, z tytułu najmu lub dzierżawy, z kapitałów pieniężnych i praw majątkowych, innych źródeł, a także z działalności gospodarczej. Liczba i struktura podatników są istotne w oszacowaniu liczby i struktury mieszkańców zasilających budżety samorządowe z tytułu podatku dochodowego.

Gmina Jarocin, jak każda gmina, prowadzi własną politykę dochodów, która znajduje odzwierciedlenie w poziomie dochodów, ich strukturze oraz wykonaniu ich planu. Poziom dochodów gminy zależy od wydajności źródeł dochodów własnych, w tym od udziału w podatku dochodowym od osób fizycznych. W tabeli 1 zestawiono informacje dotyczące wielkości budżetu gminy ogółem, wielkości dochodów własnych oraz wielkości udziału dochodów budżetu z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych w analizowanym okresie.

Tabela 1
Wielkość i struktura dochodów budżetu gminy

Lata	Dochody ogółem	Dochody własne	Udział w PIT	Udział dochodów własnych w dochodach ogółem	Udział dochodów z PIT w dochodach własnych (w%)
2000	44 216 664	22 474 812	7 790 477	50,8	34,7
2001	49 755 698	23 062 208	7 216 477	46,4	31,3
2002	50 346 240	23 735 480	7 152 585	47,1	30,1
2003	54 053 321	25 290 188	7 516 759	46,8	29,7
2004	62 975 942	31 918 704	10 223 938	50,7	32,0
2005	72 572 827	38 100 220	11 045 561	52,5	29,0
2006	78 101 296	39 475 211	14 156 138	50,5	35,9
2007	87 224 830	47 229 784	17 812 969	54,1	37,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 2
Liczba podatników w latach 2000–2007

Podatnicy	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ogółem	29 543	29 372	29 554	29 896	30 865	31 422	31 770	32 295
Praca	14 747	14 368	13 692	13 670	14 298	14 462	14 955	15 799
Emerytura	10 119	10 146	10 206	10 690	11 820	11 714	11 655	11 595
Działalność gospodarcza	1 547	1 630	1 669	1 666	1 646	1 645	1 745	1 739

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych US w Jarocinie.

Tabela 1 pokazuje znaczny wzrost dochodów budżetu gminy Jarocin w analizowanym okresie. Dochody własne stanowią ponad 50% dochodów ogółem gminy, z czego znacznie ponad 30% stanowią dochody z tytułu udziału w podatku dochodowym od osób fizycznych. Wzrost dochodów budżetowych jest związany ze wzrostem liczby podatników podatku PIT na terenie gminy, co można zauważyć w tabeli 2. Liczba podatników podatku dochodowego od osób fizycznych zwiększyła się z 29 543 w 2000 roku do 32 295 w 2007 roku.

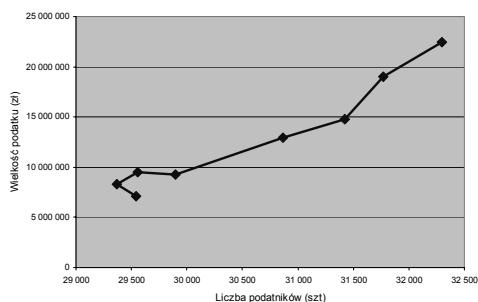
Szczegółowe zestawienie pokazuje, że wzrost liczby ogółem był wynikiem wzrostu liczby podatników we wszystkich analizowanych źródłach dochodów. Zdecydowanie największa liczba podatników osiąga dochody z tytułu wynagrodzeń oraz emerytury. W 2007 roku w porównaniu do 2000 roku liczba osób osiągających dochody z tytułu emerytur zwiększyła się o 1476 osób, z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej o 192 osoby, z tytułu wynagrodzeń o 1052 osoby, natomiast z tytułu najmu i kapitałów o 148 osoby. Zestawiając liczbowo

Tabela 3
Wielkość podatku po odliczeniach w latach 2000–2007

Podatnicy	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ogółem	7 098 665	8 279 967	9 484 280	9 286 647	12 966 683	14 814 975	19 030 897	22 408 325
Praca	15 844 963	16 181 465	15 508 316	14 911 426	16 373 994	17 488 605	19 923 269	22 702 930
Emerytura	6 092 214	6 576 397	6 727 374	7 119 389	7 780 085	8 584 558	9 548 111	9 492 258
Działalność gospodarcza	6 094 862	7 158 314	7 786 456	7 726 268	9 340 993	9 943 887	12 900 860	16 433 350

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych US w Jarocinie.

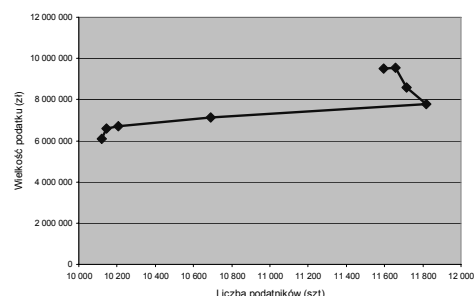
wielkość należnego podatku (tab. 3), stwierdza się, że największą część stanowią podatki od osób osiągających dochody z tytułu wynagrodzenia. W pozostałych grupach widać, że o ile wielkość podatków z tytułu emerytur sukcesywnie ro-



Wykres 1

Liczba podatników i wielkość podatku w latach 2000–2007

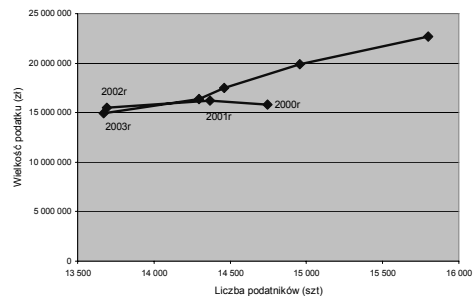
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych US w Jarocinie.



Wykres 3

Liczba podatników i wielkość podatku w latach 2000–2007 z tytułu emerytur

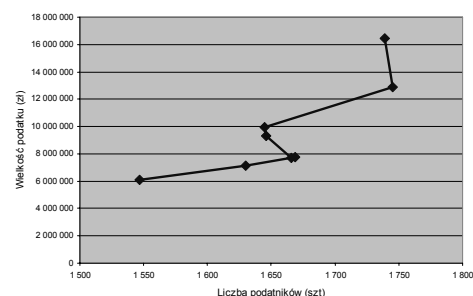
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych US w Jarocinie.



Wykres 2

Liczba podatników i wielkość podatku w latach 2000–2007 z tytułu wynagrodzeń

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych US w Jarocinie.



Wykres 4

Liczba podatników i wielkość podatku w latach 2000–2007 z tytułu działalności gospodarczej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych US w Jarocinie.

śnie, to w porównaniu do liczby osób prowadzących działalność gospodarczą jest dużo niższa.

Na wykresach 1–4 można zaobserwować tempo wzrostu liczby podatników w zestawieniu z tempem wzrostu wielkości podatku.

Analizując dane w tabelach 4 i 5, można zaobserwować strukturę udziału poszczególnych kategorii ze względu na źródła dochodów. W przypadku struktury udziału liczby podatników nie widać znaczących zmian. We wszystkich latach ponad 50% podatników osiągało dochody z tytułu wynagrodzeń, niecałe 40% to podatnicy emeryci, natomiast udział osób prowadzących działalność gospodarczą oscylował wokół 6%. Z analizy struktury wielkości podatku widać, że sukcesywnie malał udział z tytułu wynagrodzenia (spadek z 55,51 do 46,42%), następował również spadek podatku z tytułu emerytur (z 21,34 do 19,41%), natomiast w przypadku działalności gospodarczej jest zauważalny znaczny wzrost udziału należnego podatku (o 12,25% w 2007 roku w stosunku do 2000 roku).

Tabela 4

Struktura liczby podatników w latach 2000–2007 (w %)

Podatnicy	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Według źródeł dochodów:								
emerytura	37,49	37,99	39,16	40,22	40,94	40,83	39,98	38,83
działalność gospodarcza	5,73	6,10	6,40	6,27	5,70	5,73	5,99	5,82
praca	54,63	53,80	52,54	51,43	49,52	50,41	51,30	52,91

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych US w Jarocinie.

Tabela 5

Struktura wielkości podatku w latach 2000–2007 (w %)

Podatnicy	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ogółem	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Według źródeł dochodów:								
emerytura	21,34	21,67	22,17	23,69	23,09	23,73	22,43	19,41
działalność gospodarcza	21,35	23,58	25,66	25,71	27,73	27,48	30,31	33,60
praca	55,51	53,31	51,11	49,62	48,61	48,34	46,81	46,42

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych US w Jarocinie.

Również zestawienie dynamiki wielkości podatku (tab. 6) wskazuje na znaczny wzrost wielkości płaconych podatków z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej (w porównaniu do 2000 roku wzrost o 169,63% w 2007 roku).

Tabela 6

Dynamika wielkości podatku (2000 r. = 100%) w latach 2000–2007 (w %)

Podatnicy	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ogółem		106,33	106,30	105,28	118,02	126,76	149,11	171,34
Według źródeł dochodów:								
emerytura		107,95	110,43	116,86	127,71	140,91	156,73	155,81
działalność gospodarcza		117,45	127,75	126,77	153,26	163,15	211,67	269,63
praca		102,12	97,88	94,11	103,34	110,37	125,74	143,28

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych US w Jarocinie.

Podsumowanie

Dane dotyczące liczby podatników wraz z wielkością ich dochodów oraz odprowadzonych zaliczek na podatek dochodowy w zestawieniu z informacją o źródłach dochodu oraz danymi demograficznymi dają podstawy do konstruowania prognoz dochodów budżetowych gminy z tytułu udziału w podatkach dochodowych. Gminy w Polsce, w tym gmina Jarocin, uzyskują dochody własne, w tym z tytułu udziału w podatkach od osób fizycznych. W strukturze dochodów budżetowych dochody własne gminy Jarocin stanowią ponad 50%, natomiast udział dochodów budżetowych z tytułu udziału w PIT w dochodach własnych wynosi w zależności od roku w analizowanym okresie około 30%, a nawet niecałe 40%. Większy udział w wielkości podatku dochodowego ogółem na terenie gminy Jarocin mają osoby prowadzące działalność gospodarczą niż osoby osiągające dochody z tytułu wynagrodzeń i emerytur. Informacje dotyczące liczby mieszkańców osiągających dochody i wielkości płaconych przez nich podatków są istotne z punktu widzenia prognozowania dochodów budżetowych z tytułu udziału w podatku dochodowym. Wzrost dochodów mieszkańców i lokalnych firm bezpośrednio przekłada się na wzrost udziału dochodów budżetu gminy z tytułu udziału w podatkach dochodowych. Istotnym elementem jest miejsce rozliczania się podatnika z uzyskiwanych dochodów. W przypadku rozliczania się w miejscu zamieszkania tożsamym z miejscem zameldowania to udział gminy z tytułu udziału w podatku dochodowym wynosi 36,27% (docelowy poziom wskaźnika 39,34%). Zwiększanie dochodów własnych pochodzących z udziału

gminy w podatkach państwowych może nastąpić przez stymulację rozwoju gospodarczego oraz stwarzania warunków do osiedlania się nowych mieszkańców. Taka polityka rozwojowa gminy w długim okresie wpłynie na wzrost poziomu uzyskanych dochodów.

Literatura

- R. Brol, *Rozwój lokalny – nowa logika rozwoju gospodarczego*. [w:] *Gospodarka lokalna w teorii i w praktyce*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 785, Wrocław 1998.
- Dziemianowicz W., Kierzkowski T., Knopik R., *Jak przygotować lokalny program rozwoju przedsiębiorczości? Poradnik dla gmin i powiatów*, PARP, Warszawa 2003.
- Kosek-Wojnar M., *Samodzielność jednostek samorządu terytorialnego w sferze wydatków*, WSE w Bochni, Zeszyty Naukowe nr 4, 2006.
- Kożuch A., *Instrumenty zarządzania rozwojem lokalnym*, Roczniki Naukowe SERiA, tom VIII, zeszyt 4, 2008.
- Rudzka-Lorentz Cz., Sierak J. [w:] *Zarządzanie gospodarką i finansami gminy*, Wyd. SGH, Warszawa 2006 r.
- Sochacka-Krysiak H., pr. zb., *Zarządzanie gospodarką i finansami gminy*. SGGW, Warszawa 2006 r.
- Ruśkowski E., pr. zb., *Finanse publiczne i prawo finansowe*. KiK, Warszawa 2000.
- Sobczyk A., *Pozycja konkurencyjna gmin w oparciu o udział dochodów budżetowych we wpływach w podatku dochodowym*, Prace Naukowe UE we Wrocławiu, Problemy ekonomii, polityki ekonomicznej i finansów publicznych, t. 2, Wrocław 2009.
- Sztando A., *Oddziaływanie samorządu lokalnego na rozwój lokalny w świetle ewolucji modeli ustrojowych gmin*. [w:] Samorząd Terytorialny 11/1998.
- Zalewski A., *Problemy i metody prognozowania wpływu rozwoju lokalnego na finanse gminy*. Prace Naukowe UE we Wrocławiu nr 46, Wrocław 2009.
- Ziółkowski M., Goleń M., *Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym*. [w:] *Zarządzanie gospodarką i finansami gminy*, SGGW Warszawa, 2006.

Local development – specific problems in financing

Abstract

The article suggests theoretical situations about local development and the resources of financing. Based on the borough of Jarocin actual figures it reflects the importance of analyzing how a number of tax payers and their tax revenue relate to financing local development.

Jolanta Zawora

Katedra Ekonomiki i Zarządzania
Uniwersytet Rzeszowski

Samodzielność finansowa samorządów gminnych Podkarpacia

Wstęp

W istotę samorządu terytorialnego wpisana jest zasada samodzielności. Z definicji samorządu terytorialnego wynika, że jest to organizacyjnie i prawnie wyodrębniony w strukturze państwa, powstały z mocy prawa, związek lokalnego społeczeństwa, powołany do samodzielnego wykonywania administracji państwowej, wyposażony w materialne środki umożliwiające realizację nałożonych zadań. Samodzielne wykonywanie zadań nie oznacza jednak samodzielności nieograniczonej. W rezultacie samodzielność samorządu upatruje się nie w całkowitym uniezależnieniu od państwa, lecz w precyzyjnym określeniu, kiedy administracja państwowa może ingerować w obszar samodzielnego działania organów komunalnych [Niewiadomski 2001, s. 21].

Samodzielność gminy znajduje wyraz w nadaniu samorządowi gminnemu odrębnej struktury organizacyjnej, powierzeniu gminie wyłączności w realizowaniu zadań własnych, w nadaniu gminom osobowości prawnej i w konsekwencji przydzieleniu im własności komunalnej, zapewnieniu gminom samodzielności finansowej oraz ograniczeniu interwencji władzy rządowej wobec gminy tylko do środków nadzorczych, zabezpieczeniu sądowej ochrony praw i interesów [Stępień 2006, s. 30].

Samodzielność organów lokalnych można zatem rozpatrywać w ujęciu [Filipiak-Dylewska 2002, s. 120]:

- prawnym, co wynika z porządku prawnego, zgodnie z którym jednostka samorządu terytorialnego została wyposażona w osobowość prawną, co wiąże się z niezależnością i stanowieniem o własnych sprawach;
- politycznym – jako prawo do wyboru kierunku działania zgodnego z ideą polityczną określonej partii lub organizacji;
- gospodarczym, co jest związane z realizacją zadań i prowadzeniem działalności gospodarczej;
- organizacyjnym, związanym z przyznaniem prawa do tworzenia własnych organów, jednostek organizacyjnych i do obsadzania stanowisk;

- finansowym, jako prawo do decydowania o strukturze i wysokości dochodów oraz rodzajach i rozmiarach wydatków.

Istotne znaczenie dla praktycznej realizacji samodzielności gminy ma jej samodzielność finansowa. W praktycznym wymiarze samodzielność gminy jest determinowana posiadaniem przez nią środków finansowych i majątku służącego do wykonywania zadań. Gospodarka finansowa determinuje rozwój innych dziedzin działalności gminy i decyduje o warunkach gospodarczego rozwoju lokalnego.

Cel i metody badań

Celem opracowania jest określenie czynników oddziałujących na zakres samodzielności finansowej samorządów gminnych oraz ocena poziomu samodzielności gmin Podkarpacia na tle gmin w kraju.

W rozważaniach na temat niezależności finansowej gmin ważnym problemem jest dobór mierników umożliwiających ocenę stopnia samodzielności finansowej tych jednostek. Jednoznaczna ocena stopnia samodzielności finansowej samorządów gminnych jest utrudniona z uwagi na różne płaszczyzny, w których może być rozpatrywana niezależność finansową tych jednostek. Wyróżnić można jednak zbiór podstawowych mierników, które w sposób syntetyczny obrazują poziom samodzielności. W opracowaniu do oceny stopnia samodzielności finansowej wykorzystano następujące mierniki [Markowska-Bzducha 2003, s. 455]:

- relacja dochodów własnych do dochodów ogółem danej jednostki samorządowej (wyrażona w procentach),
- relacja dochodów własnych z wyłączeniem udziałów w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa do dochodów ogółem (wyrażona w procentach),
- relacja dochodów własnych powiększonych o subwencję ogólną do dochodów ogółem (wyrażona w procentach),
- relacja wydatków inwestycyjnych gmin do ich wydatków ogółem (wyrażona w procentach).

Istota i uwarunkowania samodzielności finansowej gmin

Samodzielność finansowa gminy, jako jeden ze składników ogólnego pojęcia samodzielności, stanowi odrębną instytucję i jednocześnie zasadę systemu finansów publicznych. Pojęcie jej nie jest przy tym jednoznacznie definiowane. Poszczególni autorzy kładą nacisk na różne elementy i przejawy samodzielności finansowej [Kornberger-Sokołowska 2001, s. 38]. W literaturze podkreśla się,

iz ma ona kilka aspektów, o jej zakresie decyduje wiele czynników, jak wielkość zasobów pieniężnych przekazanych do samodzielnej dyspozycji, zakres swobody w kształtowaniu wydatków, zakres swobody w organizacji budżetu, planowaniu budżetowym i wykonywaniu budżetu. O zakresie samodzielności, według E. Kornberger-Sokołowskiej, decydują zarówno czynniki o charakterze ekonomicznym, takie jak proporcje udziału środków uznanych za pozostawione do wyłącznego dysponowania przez organy gminy, jak i czynniki prawne, m.in. gwarancje prawne związane z ochroną uprawnień przyznanych przez przepisy.

Samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego ujmowana jest także jako wyrażone w ustawie uprawnienie do posiadania wystarczających środków do realizacji zadań, w tym również jako zobowiązania państwa do wyposażenia samorządów w wystarczające do realizacji zadań środki, wśród których dominować powinny dochody własne. Ważnym kryterium wyznaczenia samodzielności finansowej jednostek samorządu terytorialnego jest wielkość środków finansowych, którymi te jednostki swobodnie dysponują, oraz określenie proporcji poszczególnych rodzajów dochodów w strukturze ich dochodów ogółem, a zwłaszcza proporcji między dochodami własnymi a pozostałymi rodzajami dochodów. Dużą rolę odgrywa charakter źródła, z którego pochodzą środki finansowe (dochody własne czy transfery z budżetu państwa).

Samodzielność finansową można także rozumieć jako prawo niezależnego prowadzenia gospodarki finansowej – pobierania dochodów określonych w ustawach (władztwo dochodowe) oraz dysponowania nimi – w granicach określonych przez ustawy – dla realizacji prawnie określonych zadań (władztwo wydatkowe). Samodzielności gminy, w tym jej gospodarki finansowej, nie można rozumieć w ten sposób, że oznacza ona zakaz wszelkiej ingerencji w jej gospodarkę finansową, także ze strony ustawodawcy. Samodzielność finansowa gminy nie może być interpretowana jako pełna autonomia w zakresie pobierania dochodów oraz gospodarowania pozyskanymi środkami finansowymi, ale upoważnia jedynie do działań, na które zezwalają ustawy. Zakres tej samodzielności jest kształtowany przez zmiany stanu prawnego, na który składają się zarówno elementy prawne, jak i ekonomiczne. Ulega on zmianom w wyniku przekształceń w systemie finansów publicznych [Borodo 2004, s. 6].

Zakres samodzielności finansowej jednostek samorządu terytorialnego można rozpatrywać w trzech podstawowych płaszczyznach: w gromadzeniu dochodów, realizowaniu wydatków oraz w finansowaniu deficytu budżetu samorządu terytorialnego i związanej z tym aktywności jednostek samorządu terytorialnego na rynkach finansowych [Patrzałek 2004, s. 66].

O zakresie samodzielności finansowej samorządu gminnego decydują czynniki, które można podzielić na dwie grupy: niezależne oraz zależne od aktywności gmin.

Wśród czynników niezależnych od samorządu gminnego (czynników zewnętrznych), wpływających na możliwość prowadzenia przez te jednostki samodzielnej gospodarki finansowej, wymienić należy przede wszystkim:

- sytuację gospodarczą w kraju; w tym zakresie szczególne znaczenie mają: poziom bezrobocia, oprocentowanie kredytów, realne dochody społeczeństwa, sytuacja na rynku dóbr i usług, duży popyt na dobra publiczne i społeczne (czynniki, które wpływają bezpośrednio na ogólną kondycję finansów publicznych kraju, w tym przede wszystkim na poziom deficytu budżetu państwa), nierównowaga budżetu państwa, wysokość długu publicznego; czynniki te, wpływając na poziom osiąganych przez samorządy lokalne dochodów własnych (np. z tytułu podatków i opłat lokalnych) oraz wysokość otrzymywanych z budżetu państwa środków finansowych (np. z tytułu udziału samorządów w podatkach państwowych), warunkują ich samodzielność finansową;
- podział zadań między państwo i samorząd terytorialny, który determinuje przede wszystkim zakres i strukturę ich wydatków, uzależniony jest przede wszystkim od czynników: ustrojowych, ekonomiczno-zarządzeniowych, psycho-socjologicznych i politycznych; brak jasnego podziału zadań i kompetencji między władze centralne i samorządowe (jak również zmiany w tym zakresie) ma wpływ na zmniejszenie puli środków publicznych na realizację wydatków samorządowych oraz wprowadza element niepewności, utrudniając tym samym prowadzenie lokalnej gospodarki budżetowej;
- stan systemu prawnego finansów gmin, w tym przede wszystkim: kształt, stabilność i przejrzystość rozwiązań ustawowych regulujących system dochodów i wydatków gmin, nadanie przez ustawy pewnym kategoriom wydatków cechy obligatoryjności, regulacje prawne dotyczące możliwości ustalania deficytu budżetowego, wyboru instrumentów finansowania deficytu, określenia poziomu i struktury zadłużenia oraz poziomu kosztów obsługi długu w roku budżetowym, implementacja standardów europejskich w polskim ustawodawstwie (zgodność między Europejską Kartą Samorządu Terytorialnego a systemem dochodów samorządowych), respektowanie przez ustawodawstwo konstytucyjnych gwarancji finansowych dla jednostek samorządowych;
- położenie komunikacyjne gminy, zwłaszcza wobec dużych miast, ważnych szlaków komunikacyjnych czy też przejść granicznych, wpływające przede wszystkim na potencjał dochodowy gminy.

Wymienione czynniki mają charakter egzogeniczny, wśród pozostałych niezależnych od gminy czynników, lecz zaliczanych do endogenicznych, wymienić należy:

- powierzchnię gminy; czynnik wpływający przede wszystkim na koszt wykonywanych zadań;

- stan zagospodarowania infrastrukturalnego; czynnik ten w połączeniu z powierzchnią gminy wpływa głównie na wielkość wydatków bieżących (związanych z utrzymaniem istniejących obiektów infrastrukturalnych) oraz inwestycyjnych (ponoszonych na poprawę stanu infrastruktury);
- sytuację demograficzną, tj. przede wszystkim liczbę ludności, jej strukturę wiekową (liczbę ludności w wieku przedprodukcyjnym, produkcyjnym i poprodukcyjnym), wykształcenie ludności, liczbę pracujących, liczbę bezrobotnych; czynnik demograficzny ma wpływ na możliwości pozyskiwania dochodów przez gminę, w tym dochodów własnych, a także warunkuje wielkość wydatków, przede wszystkim bieżących;
- liczbę podmiotów gospodarczych (osób fizycznych i prawnych); czynnik ten wpływając na sytuację na lokalnym rynku pracy, ma wpływ na pozyskiwanie dochodów własnych;
- naturalne walory środowiska – bogactwa naturalne, walory turystyczno-uzdrowiskowe, które mogą zwiększać możliwości pozyskiwania dochodów, ale również mogą zwiększać zakres wydatków, na przykład w sferze infrastruktury technicznej.

Wśród czynników zależnych od gminy (czynników wewnętrznych) mających wpływ na samodzielność prowadzonej gospodarki finansowej wymienić należy:

- jakość zarządzania finansami gminy – aktywność i profesjonalizm władz samorządowych w zarządzaniu finansami i mieniem komunalnym, warunkowana przede wszystkim wykształceniem oraz doświadczeniem administracji samorządowej, wpływa na umiejętność pozyskiwania dochodów, w tym przede wszystkim na podejmowanie właściwych decyzji w zakresie lokalnej polityki podatkowej oraz na umiejętność efektywnego gospodarowania środkami finansowymi – wydatkowania środków finansowych na cele bieżące i rozwojowe;
- sposób wykorzystania przez gminę dostępnych instrumentów oddziaływania na rozwój swojego terenu (np. pobudzanie aktywności społeczności lokalnej, wykorzystanie walorów środowiska naturalnego, „przyciąganie” inwestorów na teren gminy);
- sytuacja polityczna w gminie; kadencyjność władz wpływa na decyzje ekonomiczne i finansowe podejmowane i realizowane w okresie bieżącym, istotne jest ponadto ryzyko zmiany politycznej w organach samorządów lokalnych.

Wśród wymienionych czynników niezależnych od gminy wyróżnić należy czynniki tworzące: uwarunkowania prawne, tj. stan systemu finansowego samorządu gminnego, mający wpływ na stopień samodzielności finansowej samorządu, warunkowany zakresem decentralizacji finansów publicznych, oraz uwarunkowania ekonomiczne, wynikające z sytuacji gospodarczej w kraju i na terenie gminy, determinujące stabilność i wydajność poszczególnych źródeł dochodów,

a także wysokość i strukturę wydatków. Do czynników zależnych od gminy mających wpływ na zakres samodzielności finansowej należą przede wszystkim czynniki wynikające z uwarunkowań politycznych oraz organizacyjnych, od których zależy jakość podejmowanych decyzji w zakresie lokalnej gospodarki budżetowej. Zasadniczą rolę w poszerzaniu zakresu samodzielności finansowej samorządu gminnego odgrywają czynniki niezależne od aktywności gminy, tworzące uwarunkowania prawne oraz ekonomiczne.

Stopień samodzielności finansowej gmin Podkarpacia

Poszukując mierników oceny stopnia samodzielności jednostek samorządowych, należy wskazać, że dochody budżetowe samorządów nie są jednolitą kategorią ekonomiczną, a tym samym w różnym stopniu determinują samodzielność organów samorządowych [Kosek-Wojnar 2004, s. 13].

Podstawową determinantą samodzielności finansowej organów samorządowych jest poziom dochodów własnych w strukturze dochodów ogółem budżetu danej jednostki samorządowej. Wysoki udział dochodów własnych sprzyja kształtowaniu przez gminę własnej polityki finansowej, sprzyja także rozwojowi gminy. Czynnikiem dochodowym najbardziej stymulującym rozwój są dochody własne, natomiast najslabszym dotacje celowe [Patrzalek 2004, s. 74].

Udział dochodów własnych w dochodach ogółem gmin Podkarpacia w badanym okresie wzrastał, jego średni poziom odbiegał jednak znacznie od wartości charakterystycznych dla pozostałych gmin w kraju (tab. 1 i 2).

Interpretacja powyższego wskaźnika jest utrudniona ze względu na różnice w kwalifikowaniu poszczególnych dochodów samorządów do ich dochodów własnych. Problem ten dotyczy udziałów samorządów lokalnych w podatkach państwowych. Zarówno w ujęciu Konstytucji RP, jak i danych GUS zaliczamy je do dochodów własnych. W ujęciu tym dochody własne jednostek samorządowych prezentowane są także w sprawozdawczości budżetowej, co jest zgodne z obowiązującą ustawą o dochodach jednostek samorządu terytorialnego. Trzeba jednak zaznaczyć, że w odniesieniu do udziałów w podatkach państwowych władze lokalne nie mają uprawnień władztwa podatkowego. Nie mogą więc bezpośrednio oddziaływać na wielkość wpływów do budżetu gminy z tytułu tych podatków.

Mając na uwadze trudności w ustaleniu jednoznacznych granic wyposażenia budżetów w dochody własne, zasadne jest stosowanie uzupełniających mierników oceny samodzielności finansowej samorządu lokalnego, do których zaliczyć należy udział w dochodach samorządowych dochodów własnych z wyłączeniem udziałów w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa. Jest to bowiem grupa dochodów podlegająca w najszerszym zakresie władztwu decyzyjnemu

Tabela 1

Mierniki stopnia samodzielności finansowej gmin Podkarpacia (w %)

Wyszczególnienie	Lata			Średnia
	2006	2007	2008	
Relacja dochodów własnych do dochodów ogółem	33,9	35	38,3	35,7
Relacja dochodów własnych z wyłączeniem udziałów w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa do dochodów ogółem	21,8	21,5	23,9	22,4
Relacja dochodów własnych powiększonych o subwencję ogólną do dochodów ogółem	74,5	74,2	78,4	75,7
Relacja wydatków inwestycyjnych do wydatków ogółem	17,6	15,9	16,8	16,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS (www.stat.gov.pl).

Tabela 2

Mierniki stopnia samodzielności finansowej polskich gmin (w %)

Wyszczególnienie	Lata			Średnia
	2006	2007	2008	
Relacja dochodów własnych do dochodów ogółem	43,9	46,6	49,3	46,6
Relacja dochodów własnych z wyłączeniem udziałów w podatkach stanowiących dochody budżetu państwa do dochodów ogółem	28,6	29,1	31	29,6
Relacja dochodów własnych powiększonych o subwencję ogólną do dochodów ogółem	76,5	77,9	81,2	78,5
Relacja wydatków inwestycyjnych do wydatków ogółem	20,1	18,5	20	19,5

Źródło: Jak w tabeli 1.

gminy. Wzrost wartości wskaźnika świadczy o większych możliwościach finansowania wydatków budżetowych przez grupy dochodów własnych, na które gmina ma największy wpływ.

Wartość omawianego wskaźnika w gminach województwa podkarpackiego w latach 2006–2008 zwiększała się, pozostawała jednak na poziomie niższym od średniej krajowej.

Do kategorii dochodów, którymi gmina może swobodnie dysponować, zaliczyć można poza dochodami własnymi także subwencję ogólną. Wielkość tych dochodów i ich udział w dochodach ogółem wpływa na stopień samodzielności

finansowej gmin, ponadto pozwala ocenić skuteczność mechanizmu wyrównawczego subwencji ogólnej. Wartość relacji dochodów własnych powiększonych o subwencję do dochodów ogółem gmin Podkarpacia tylko nieznacznie odbiegała od poziomu charakterystycznego dla pozostałych gmin w kraju.

Za miernik samodzielności finansowej uznaje się również udział wydatków inwestycyjnych jednostek samorządowych w ich wydatkach ogółem. Jest to miernik, który pozwala wyciągnąć wnioski co do swobody gospodarowania samorządowymi środkami finansowymi. Władze lokalne są zobowiązane do zaspokajania w pierwszej kolejności bieżących potrzeb lokalnych przez zapewnienie odpowiedniego poziomu świadczonych usług oraz utrzymanie posiadanych zasobów infrastrukturalnych. Na cele rozwojowe, tj. wydatki inwestycyjne, gmina może przeznaczyć pozostałe środki finansowe. Dlatego można uznać, że są to środki, którymi władze samorządowe mogą swobodnie dysponować. Analizowany udział świadczy o sile finansowej samorządów oraz o ich możliwościach rozwojowych. Posiadanie środków na inwestycje warunkuje dalszy rozwój terenu gminy i prowadzi do zmniejszania różnic w potencjale dochodowym gmin. Szeroki zakres realizowanej przez gminy działalności bieżącej przy niewystarczającym poziomie dochodów jest jednym z podstawowych czynników ograniczających zakres samodzielności finansowej samorządów gminnych.

Oceniając wielkość inwestycji realizowanych przez samorządy gminne Podkarpacia, można zauważyć zmniejszanie się udziału wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem w badanym okresie, ponadto udział ten pozostawał na niższym poziomie niż średnio w kraju.

Wnioski

Samodzielność finansowa jako najsilniejszy atrybut samodzielności samorządu gminnego ma charakter względny. Podstawą tej samodzielności są skuteczne gwarancje prawne oraz ich materialne i finansowe zabezpieczenie – posiadany majątek i dochody wystarczające na pokrycie wydatków związanych z realizacją zadań gminy oraz możliwość decydowania o ich kierunkach.

Wśród czynników determinujących zakres samodzielności finansowej gminy podstawowe znaczenie mają uwarunkowania prawne, tj. stan systemu finansowego samorządu gminnego warunkowany zakresem decentralizacji finansów publicznych, oraz uwarunkowania ekonomiczne, wynikające z sytuacji gospodarczej kraju i na terenie danej gminy, determinujące stabilność i wydajność poszczególnych źródeł dochodów, a także wysokość i strukturę wydatków. Zasadniczą rolę w poszerzaniu zakresu samodzielności finansowej samorządu gminnego odgrywają więc czynniki niezależne od aktywności gminy.

Stopień samodzielności finansowej warunkowany jest przede wszystkim udziałem w dochodach budżetowych gmin dochodów własnych. Udział dochodów własnych, zarówno w szerokim, jak i wąskim znaczeniu, w dochodach ogółem gmin Podkarpacia w latach 2006–2008 wzrastał. Zmalał natomiast w badanym okresie udział wydatków inwestycyjnych w wydatkach ogółem.

Porównując samodzielność finansową gmin województwa podkarpackiego z sytuacją gmin w Polsce, można zauważyć, że w latach 2006–2008 gminy Podkarpacia charakteryzowały się mniejszą samodzielnością finansową, wszystkie analizowane mierniki oceny stopnia samodzielności pozostawały na niższym poziomie, różnica była szczególnie znacząca w odniesieniu do podstawowego wyznacznika samodzielności, jakim jest udział dochodów własnych w dochodach gmin.

Literatura

- BORODO A.: *Niektóre współczesne problemy prawne finansów samorządu terytorialnego w Polsce*, Samorząd Terytorialny 2004, nr 6.
- FILIPIAK-DYLEWSKA B.: *Procedury budowy strategii finansowania zadań własnych gminy*, WNUS, Szczecin 2002.
- KORNBERGER-SOKOŁOWSKA E.: *Decentralizacja finansów publicznych a samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego*, Liber, Warszawa 2001.
- KOSEK-WOJNAR M.: *Problem samodzielności finansowej jednostek samorządu terytorialnego*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Bochni, Zeszyty Naukowe nr 2, Bochnia 2004.
- NIEWIADOMSKI Z. (red.): *Samorząd terytorialny. Ustrój i gospodarka*, Wyd. Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2001.
- PATRZĄLEK L.: *Finanse samorządu terytorialnego*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2004.
- STĘPIEŃ H.: *Finanse lokalne w warunkach decentralizacji finansów publicznych*, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna, Włocławek 2006.

Financial independence Subcarpathian's communes

Abstract

Financial independence communes depends first of all on legal and economic factors. Indicators of financial independence Subcarpathian's communes in 2006–2008 increased. However the realization investments decreased in this time. Subcarpathian's communes characterized by a lower financial independence than other Polish communes.

Bożena Sowa

Wydział Ekonomii

Uniwersytet Rzeszowski

Analiza struktury budżetu jednostek samorządu terytorialnego ze szczególnym uwzględnieniem dochodów własnych na przykładzie gminy Biłgoraj

Wstęp

Gmina stanowi podstawową jednostkę samorządu terytorialnego (JST), wykonując zadania publiczne w imieniu własnym i na własną odpowiedzialność.

Budżet JST (w tym gminy) jest rocznym planem dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów. Dochodami budżetu są środki publiczne pobierane bezzwrotnie przez JST od podmiotów gospodarczych oraz osób fizycznych, jak również środki otrzymane z budżetu państwa – subwencje i dotacje, które mogą być przeznaczone na wydatki publiczne oraz rozchody.

Sposób gromadzenia środków publicznych z poszczególnych tytułów określa ją odrębne ustawy. Są to przede wszystkim akty prawne dotyczące podatków, opłat i innych danin publicznych¹.

System dochodów jednostek samorządu terytorialnego powinien być stabilny, a osiągnięcie tej stabilizacji jest możliwe przez przestrzeganie konstytucyjnej zasady – wynikającej z art. 167 ust. 3 Konstytucji RP – wprowadzającej nakaz ustawowej regulacji źródeł ich dochodów².

Dochody własne jednostki samorządu terytorialnego – cel i metody badań

Z punktu widzenia samodzielności jednostki samorządu terytorialnego istotne znaczenie ma podział dochodów na tzw. własne (zwyczajne), tj. dochody przyznawane jej ustawowo na czas nieokreślony, oraz te, które nie mają stałego

¹ B. Brzeziński, W. Matuszewski, W. Morawski, A. Olesińska, Prawo finansów publicznych, Wydawnictwo „Dom Organizatora”, Toruń 2000, s. 48.

² Samorządowy poradnik budżetowy na 2002 rok, praca zbiorowa pod red. W. Miemieć i B. Cybulskiego, Międzykomunalna Spółka Akcyjna MUNICIPALUM, Warszawa 2002, s. 110–111.

charakteru (nadzwyczajne) i nie pochodzą z własnej działalności tej jednostki. Dochody są określone w ustawie³, która definiuje zasady gromadzenia dochodów, zasady i tryb ustalania oraz przekazywania jst subwencji i dotacji.

W terminologii konstytucyjnej dochodami własnymi gmin nazywa się wszystkie dochody, których źródłem nie jest budżet państwa. Do tej zróżnicowanej grupy zalicza się⁴:

- podatki przyznane gminom jako dochody własne,
- udziały we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych i we wpływach z podatku dochodowego od osób prawnych,
- opłaty przyznane gminom jako ich dochody własne,
- dochody z majątku gmin,
- inne dochody należne gminom na podstawie odrębnych przepisów.

Do podatków samorządowych (lokalnych) można zaliczyć m.in. podatki: od nieruchomości, rolny i leśny. W odniesieniu do nich gmina ma nie tylko prawo do 100% wpływów, ale również sprawuje władztwo podatkowe, co oznacza prawo podejmowania decyzji w sprawach tych podatków⁵. W źródłach dochodów własnych wymienia się również opłaty, o których mowa w art. 4 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego⁶. Zalicza się do nich m.in. opłatę targową, skarbową i miejscową. Poza tym gmina pobiera liczne opłaty wynikające z ustaw szczególnych o małym znaczeniu fiskalnym. Są to opłaty: planistyczna, za wpis do ewidencji działalności gospodarczej, z tytułu eksploatacji środowiska, za korzystanie z zezwoleń na sprzedaż napojów alkoholowych, za świadectwo pochodzenia zwierząt, łowiecka, adiaczeńska i inne⁷.

Celem przedstawionych badań jest analiza struktury budżetu gminy Biłgoraj za lata 2006–2008, ze szczególnym uwzględnieniem dochodów własnych. Zasadnicza uwaga została poświęcona określeniu roli i pozycji dochodów własnych (zwłaszcza z tytułu podatków i opłat lokalnych) w strukturze budżetu tej jednostki samorządowej.

Publikacja została przygotowana na podstawie analizy sprawozdań RB 27S z wykonania planu dochodów budżetowych gminy Biłgoraj, analizy materiałów wewnętrznych jednostki, aktów normatywnych z dziedziny finansów publicznych oraz prawa podatkowego.

³ Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz.U. z 2008 r. Nr 88, poz. 53 z późn. zm.).

⁴ W. Misiąg, *Budżet gminy dla praktyków*, Wydawnictwo Samorządu Terytorialnego MUNICIPIUM S.A., Warszawa 2004, s. 34.

⁵ Tamże, s. 35.

⁶ Dz.U. z 2008r. Nr 88, poz. 53 z późn. zm.

⁷ A. Miszczuk, M. Miszczuk, K. Żuk, *Gospodarka samorządu terytorialnego*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 82.

Analiza dochodów własnych gminy Biłgoraj z tytułu podatków i opłat za lata 2006–2008 – wyniki badań

Budżet gminy – uwagi ogólne

Jednostki samorządu terytorialnego – w świetle postanowień Konstytucji RP – powinny być wyposażone w odpowiednie udziały w dochodach publicznych, tzn. umożliwiające im wykonywanie zadań własnych⁸.

Gmina Biłgoraj boryka się z wieloma poważnymi problemami rozwojowymi, które są jednak typowe dla większości gmin wiejskich w Polsce i dotyczą głównie słabego rozwoju podstawowej infrastruktury technicznej oraz niskiej jakości lub małej ilości kapitału ludzkiego. Czynniki te mają decydujący wpływ na słabo funkcjonującą gospodarkę lokalną, zdominowaną w dużym stopniu przez rozdrobnione i niedochodowe rolnictwo oraz słabo rozwiniętą działalność pozarolniczą.

W badanym okresie czasu dochody budżetu gminy rosły odpowiednio: o 11,84% w 2006 r., 18,2% w 2007 r. i 13,8% w 2008 r. w stosunku do roku poprzedniego. W analizowanych latach można zaobserwować wzrost dochodów gminy Biłgoraj, jednakże głównymi składnikami dochodów były wpływy z subwencji (56,3%) i dotacje celowe z budżetu państwa (17,8%)⁹.

Dochody własne stanowiły 22,6% i ich udział w dochodach ogółem nieznacznie rósł. Pomimo obserwowanego wzrostu dochodów w budżecie gminy, ich wielkość w przeliczeniu na jednego mieszkańca pozostawała nadal niska i kształtowała się na poziomie około 1780 zł (około 84% średniej dla województwa)¹⁰.

Wydatki budżetu gminy w badanych latach kształtowały się na poziomie wzrostu o 17,3% w 2006 r., 9,09% w 2007 r. i 24,7% w 2008 r., w stosunku do roku poprzedniego. Stosunkowo niekorzystnie kształtuje się struktura wydatków w budżecie gminy – szacuje się, że ponad 70% wydatków stanowiły wydatki bieżące. Zdolność gminy do inwestowania uzależniona jest głównie od wielkości dochodów oraz struktury wydatków w jej budżecie; możliwości finansowania inwestycji i rozwoju gminy Biłgoraj były więc ograniczone.

Wpływy z podatków

Najważniejszym podatkiem lokalnym, z punktu wydajności fiskalnej, jest podatek od nieruchomości, opodatkowaniem nim podlegają budynki i ich części,

⁸ Samorządowy poradnik budżetowy na 2002 rok, praca zbiorowa pod red. W. Miemiec i B. Cybulskiego, Międzykomunalna Spółka Akcyjna MUNICIPALUM, Warszawa 2002, s. 110.

⁹ Wartość średnia dla badanego okresu

¹⁰ Opracowanie własne na podstawie uchwał budżetowych gminy za lata 2005–2008.

budowle lub ich części związane z działalnością gospodarczą (ale nie rolniczą i leśną) oraz grunty.

Drugim, obciążającym grunty, podatkiem o charakterze lokalnym w gminie jest podatek rolny. Zgodnie z ustawą o podatku rolnym z dnia 15 listopada 1984 r., opodatkowaniu podlegają użytki rolne, na które składają się grunty orne, łąki i pastwiska, sady, grunty pod stawami, z wyjątkiem gruntów zajętych na prowadzenie działalności gospodarczej innej niż rolnicza.

Kolejny wpływ podatkowy do budżetu gminy stanowi podatek leśny¹¹, który – w przeciwieństwie do większości gmin w Polsce – w gminie Biłgoraj stanowi znaczące źródło dochodu. W swojej konstrukcji jest podobny do podatku rolnego, z tym że przedmiotem podatku leśnego są lasy¹².

Innym – nieco mniej znaczącym dla budżetu gminy Biłgoraj – dochodem własnym jest podatek od środków transportowych uregulowany w ustawie z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych¹³. Należy podkreślić, że od 1998 r. przedmiot tego podatku został ograniczony do kilku rodzajów środków transportowych, co spowodowało znaczne zmniejszenie jego udziału w dochodach samorządowych. Taki stan obserwuje się również w badanej gminie (tab. 1).

Do podatków lokalnych, których stawki regulowała gmina, należał również podatek od posiadania psów¹⁴. W podatku tym funkcjonowały zwolnienia ustawowe, ponadto samorząd gminny mógł wprowadzić inne zwolnienia o charakterze przedmiotowym. Ze względu na znikome wpływy z tego tytułu badania gmina nie uchwaliła tego podatku.

Karta podatkowa jest zryczałtowaną formą podatku dochodowego od osób fizycznych i spółek cywilnych prowadzących niektóre rodzaje działalności usługowej, usługowo-wytwórczej, handlowej, transportowej, rozrywkowej, gastronomicznej i innej określonej w przepisach ustawy¹⁵. Wysokość stawki karty podatkowej jest uzależniona od rodzaju prowadzonej działalności, liczby zatrudnionych pracowników i liczby mieszkańców miejscowości, w której prowadzona jest działalność¹⁶.

Podatek od spadków i darowizn to podatek majątkowy, którego podatnikami są wyłącznie osoby fizyczne. Zakres przedmiotowy opodatkowania obejmuje nabycie własności rzeczy i praw majątkowych w drodze spadku i darowizny,

¹¹ Ustawa z dnia 30 października 2002 r. o podatku leśnym (Dz.U. z 2002 r. Nr 200, poz. 1682 z późn. zm.).

¹² Art. 1 ustawy o podatku leśnym.

¹³ Dz.U. z 2006 r. Nr 121, poz. 844 z późn. zm.

¹⁴ W latach 2006–2007 podatek od posiadania psów, 2008 r. – opłata od posiadania psa.

¹⁵ Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz.U. Nr 144, poz. 930 z późn. zm.).

¹⁶ Samorządowy poradnik budżetowy na 2002 rok, praca zbiorowa pod red. W. Miemiec i B. Cybulskiego, Międzykomunalna Spółka Akcyjna MUNICIPALUM, Warszawa 2002, s. 116.

nabycie praw do wkładu oszczędnościowego na podstawie dyspozycji posiadacza wkładu złożonej na wypadek śmierci. Wysokość podatku jest uzależniona od stosunku pokrewieństwa, jaki łączył podatnika ze spadkodawcą lub darczyńcą. Podatników podzielono w związku z tym na trzy grupy podatkowe. Dla każdej grupy podatkowej ustalono odrębną skalę podatkową, z progresywnymi stawkami podatkowymi. Opodatkowaniu podlega tzw. czysta wartość – po potrąceniu długów i ciężarów. Zwolniono lub wyłączono z opodatkowania podatkiem od spadków i darowizn m.in. nabycie praw do gospodarstwa rolnego, nabycie w drodze spadku budynków mieszkalnych nadanych na podstawie przepisów o osadnictwie rolnym, nabycie w drodze spadku przedmiotów wyposażenia mieszkania, zabytków ruchomych, nabycie przez małżonka lub zstępnych zakładu wytwórczego, budowlanego, handlowego, usługowego lub jego części. Zwolnienia są z reguły uwarunkowane, np. przynależnością nabywcy do określonej grupy podatkowej, kontynuowaniem działalności przez określony czas, powstrzymaniem się od zbycia nabytych składników majątkowych¹⁷.

Podatek od czynności cywilnoprawnych obciąża czynności wymienione w ustawie (m.in. umowy sprzedaży, zamiany, pożyczki, poręczenia, darowizny, dożywocie, o dział spadku, spółki, a także zmiany umów, orzeczenia sądów, ugody). Obowiązek zapłaty tego podatku ciąży na stronach czynności cywilnoprawnych i spółkach mających osobowość prawną. Podstawę opodatkowania stanowi, w zależności od czynności cywilnoprawnej, cena sprzedaży, wartość rynkowa rzeczy lub praw majątkowych, wartość świadczeń. Stawki podatku są stawkami procentowymi i zostały określone w ustawie¹⁸.

Wpływy dochodów z poszczególnych rodzajów podatków za lata 2006–2008 do budżetu gminy Biłgoraj zamieszczono w tabeli 1.

Tabela ta ukazuje strukturę wpływów z poszczególnych podatków według ich wielkości. Najbardziej dochodowym podatkiem w gminie Biłgoraj jest podatek od nieruchomości, którego udział – w analizowanym okresie stale wzrastał. Było to spowodowane wpływami m.in. z nieruchomości, w których była prowadzona działalność gospodarcza, zwłaszcza przez MSP. W dalszej kolejności we wpływach budżetowych uplasowały się: podatek leśny i podatek rolny. Wpływ na taką sytuację miał fakt, że tereny gminy w przeważającej części mają charakter rolno-leśny. Obserwuje natomiast się spadek udziału podatku zryczałtowanego (karta podatkowa), co jest spowodowane również tym, że przedsiębiorcy wybierają zasady ogólne opodatkowania.

¹⁷ Samorządowy poradnik budżetowy na 2002 rok, praca zbiorowa pod red. W. Miemieć i B. Cybulskiego, Międzykomunalna Spółka Akcyjna MUNICIPALUM, Warszawa 2002, s. 117.

¹⁸ Samorządowy poradnik budżetowy na 2002 rok, praca zbiorowa pod red. W. Miemieć i B. Cybulskiego, Międzykomunalna Spółka Akcyjna MUNICIPALUM, Warszawa 2002, s. 117.

Tabela 1

Wpływy z podatków do budżetu gminy Biłgoraj w latach 2006–2008 (w tys. zł)

Rodzaje podatków	Lata 2006–2008			\bar{X}
	2006	2007	2008	
Podatek od nieruchomości	1 787,8	1 863,5	1 900,6	1 850,6
Podatek leśny	275,2	275,0	384,6	311,6
Podatek rolny	171,3	205,3	280,5	219,0
Podatek od środków transportowych	200,8	233,9	193,5	209,4
Podatek od czynności cywilnoprawnych	80,4	99,6	139,0	106,3
Karta podatkowa	15,8	16,8	12,9	15,2
Podatek od spadków i darowizn	10,3	8,0	10,2	9,5
Podatek od posiadania psów (od 01.01.2008 r. – opłata od posiadania psów)	0,00	0,00	0,00	0,00
Razem:	2 541,6	2 702,1	2 921,3	2 721,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych RB 27S z wykonania planu dochodów budżetowych jednostek samorządu terytorialnego za lata 2006–2008.

Ze względu na wiele zwolnień ustawowych (m.in. rolnicy) oraz niewielkie wpływy z tego tytułu w gminie nie uchwalano podatku od posiadania psów (od 01.01.2008 r. – opłata z tytułu posiadania psa).

Udział podatków w dochodach gminy kształtował się następująco: 2006 r. – 12,6%, 2007 r. – 11,0%, 2008 r. – 10,3%. Należy podkreślić, że w gminie dominuje rolnictwo i leśnictwo, co w konsekwencji wiąże się z niewielkimi wpływami budżetowymi.

Wpływy z opłat lokalnych

W art. 4 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego w źródłach dochodów własnych gminy wymienione są wpływy z opłat¹⁹: opłaty skarbowej, targowej, miejscowej, uzdrowskiej i od posiadania psa, eksploatacyjnej, innych, stanowiących dochody gminy, uiszczanych na podstawie odrębnych przepisów.

Poza tym gmina pobiera liczne opłaty wynikające z ustaw szczególnych o małym znaczeniu fiskalnym. Są to opłaty: planistyczna, za wpis do ewidencji działalności gospodarczej, z tytułu eksploatacji środowiska, za korzystanie

¹⁹ Dz.U. z 2008 r. Nr 88 poz. 539 z późn. zm.

z zezwoleń na sprzedaż napojów alkoholowych, za świadectwo pochodzenia zwierząt i inne²⁰.

Obowiązek zapłaty opłaty skarbowej od czynności urzędowych powstaje z chwilą dokonania zgłoszenia lub złożenia wniosku o dokonanie czynności urzędowej, z chwilą złożenia wniosku o wydanie zaświadczenia, z chwilą złożenia wniosku o wydanie zezwolenia (pozwolenia, koncesji).

Innym dochodem gmin jest opłata eksploatacyjna. Gmina otrzymuje tylko 60% tej opłaty, pozostała część stanowi dochód Narodowego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Pobierana jest od podmiotów, które wydobywają kopaliny na podstawie posiadanych koncesji, prowadzą działalność w zakresie poszukiwania lub rozpoznawania złóż kopalin, bezzbiornikowo magazynują substancje w górotworze²¹.

Opłatę targową opłacają osoby fizyczne, prawne i jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej, dokonujące sprzedaży na targowiskach²².

Opłata miejscowa pobierana jest od osób fizycznych przebywających dłużej niż dobę w celach turystycznych, wypoczynkowych lub szkoleniowych w miejscowościach, które mają status obszaru ochrony uzdrowiskowej lub ko-

Tabela 2

Wpływy z opłat do budżetu gminy Biłgoraj w latach 2006–2008 (w tys. zł)

Rodzaje podatków	Lata 2006–2008			\bar{X}
	2006	2007	2008	
Opłata za wydanie zezwolenia na sprzedaż alkoholu	79,8	83,7	76,6	80,0
Opłata eksploatacyjna	7,3	20,3	22,7	16,8
Pozostałe opłaty lokalne	15,7	10,6	25,4	17,2
Opłata skarbowa	12,3	20,6	17,7	16,9
Opłata targowa	0,00	0,00	0,00	0,00
Opłata miejscowa	0,00	0,00	0,00	0,00
Razem	115,1	135,2	142,4	130,9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych RB 27S z wykonania planu dochodów budżetowych jednostek samorządu terytorialnego za lata 2006–2008.

²⁰ A. Miszczuk, M. Miszczuk, K. Żuk, Gospodarka samorządu terytorialnego, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 82.

²¹ A. Miszczuk, M. Miszczuk, K. Żuk, Gospodarka samorządu terytorialnego, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 82.

²² A. Miszczuk, M. Miszczuk, K. Żuk, Gospodarka samorządu terytorialnego, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 83.

rzystne właściwości klimatyczne, bądź krajobrazowe oraz warunki umożliwiające pobyt w tych celach²³.

Wpływy dochodów z poszczególnych rodzajów opłat za lata 2006–2008 do budżetu gminy Biłgoraj zamieszczono w tabeli 2.

Z tabeli tej wynika, że opłaty targowa i miejscowa nie występowały w budżecie gminy Biłgoraj w badanych latach. Największe dochody wpływały z opłaty za zezwolenie na sprzedaż alkoholu.

Najbardziej dochodową opłatą w budżecie gminy Biłgoraj była opłata za wydanie zezwolenia na sprzedaż alkoholu. Utrzymała się w badanych latach na zbliżonym poziomie, natomiast opłata eksploatacyjna, z wyjątkiem 2006 r., była wielkością o tendencji rosnącej.

Do pozostałych opłat lokalnych można zaliczyć opłatę za wpis i zmianę wpisu do rejestru ewidencji działalności gospodarczej oraz opłatę za wydanie wypisu i wyrysu z miejscowego planu zagospodarowania przestrzennego. Dochody z tytułu opłat lokalnych pobieranych na podstawie odrębnych ustaw w budżecie gminy Biłgoraj stanowiły znikomy procent – w całym badanym okresie nie przekroczyły wartości 0,5% w dochodach gminy.

Wnioski

Gmina Biłgoraj, podobnie jak większość gmin wiejskich w Polsce, cechuje się niskim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego, na co składają się m.in. słaby rozwój infrastruktury oraz niska jakość kapitału ludzkiego.

Gmina dysponuje jednak znaczącymi atutami, które – jeśli zostaną we właściwy sposób wykorzystane – mogą doprowadzić do uruchomienia pozytywnych mechanizmów jej rozwoju. Atuty te to przede wszystkim czysta woda i różnorodna przyroda, dostępność terenów pod działalność gospodarczą i budownictwo mieszkaniowe.

W całym analizowanym okresie gmina osiągała deficyt budżetowy, co zdecydowanie ograniczało jej możliwości w podejmowaniu decyzji prorozwojowych; fakt ten potęgowany był również tym, że głównymi składnikami dochodów gminy były wpływy z subwencji i dotacji celowych z budżetu państwa. Taka sytuacja powodowała uzależnienie gminy od środków finansowych z budżetu centralnego, a co za tym idzie, ograniczała możliwości podejmowania decyzji finansowych.

²³ A. Miszczuk, M. Miszczuk, K. Żuk, *Gospodarka samorządu terytorialnego*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 83.

Kluczem do zmiany niekorzystnej sytuacji w gminie Biłgoraj powinno być przede wszystkim ukierunkowanie działań na poprawę efektywności lokalnej gospodarki²⁴.

Literatura

- BRZEZIŃSKI B., MATUSZEWSKI W., MORAWSKI W., OLESIŃSKA A.: *Prawo finansów publicznych*. Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2000.
- MISIĄG W., *Budżet gminy dla praktyków*. Wydawnictwo Samorządu Terytorialnego MUNICIPIUM S.A., Warszawa 2004.
- MISZCZUK A., MISZCZUK M., ŻUK K.: *Gospodarka samorządu terytorialnego*. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Samorządowy poradnik budżetowy na 2002 rok*, praca zbiorowa pod red. W. Miemiec i B. Cybulskiego. Międzykomunalna Spółka Akcyjna MUNICIPALUM, Warszawa 2002.
- Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (Dz.U. z 2006 r. Nr 121, poz. 844 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne (Dz.U. Nr 144, poz. 930 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 30 października 2002 r. o podatku leśnym (Dz.U. z 2002 r. Nr 200, poz. 1682 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 13 listopada 2003r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego (Dz.U. z 2008 r. Nr 88, poz. 53 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 30 czerwca 2005 r. o finansach publicznych (Dz.U. z 2005 r., Nr 249, poz. 2104 z późn. zm.).
- Prawne i finansowe aspekty funkcjonowania samorządu terytorialnego*, praca zbiorowa pod red. S. Dolaty. Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2000.

An analysis of the local self-government budget structure with the particular emphasis on own income (for instance of Biłgoraj community)

Abstract

The local self-government unit's budget is an annual plan of incomes and expenses as well as revenues and expenditures of this unit. It is passed in the form of a budget resolution on a budget year, and provides the basis of the financial management.

²⁴ Prawne i finansowe aspekty funkcjonowania samorządu terytorialnego, praca zbiorowa pod red. S. Dolaty, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Opole 2000, s. 127.

The budget incomes of the local self-government are public funds irreclaimable levying from a business entity and a natural person by the self-government unit, as well as the funds received from the State Budget i.e. subsidies and grants, which may be earmarked as the public expenses and expenditures.

The purpose of this article is to analyze the structure and the growth of Biłgoraj community's own revenues for years 2006–2008, with the particular emphasis on the revenues from the local taxes and charges.

Agnieszka Ginter

Zakład Ekonomiki, Organizacji Rolnictwa i Agrobiznesu
Akademia Podlaska w Siedlcach

Analiza porównawcza dochodów w powiatach podregionu ostrołęcko-siedleckiego

Wstęp

Budżet gminy należy traktować jako najważniejszy instrument zarządzania jej finansami. Podstawowe elementy budżetu stanowią dochody oraz wydatki. Jego celem jest umożliwienie realizacji zadań publicznych i społecznych oraz zapewnienie zrównoważonego rozwoju; odpowiednie sporządzanie budżetu pozwala na spełnienie funkcji planowania, monitoringu oraz kontroli operacji finansowych [Ginter 2008, s. 181].

Samorządy terytorialne wypełniają przypisane im prawem zadania. Na realizację tych zadań otrzymują określone środki finansowe, które przesądzają o możliwościach, rozmiarach i jakości wykonywanych zadań. Gospodarka budżetowa jest podstawową formą działalności finansowej samorządu terytorialnego [Wojevodzic, Płonka 2008, s. 201].

Źródła dochodów jednostek samorządu terytorialnego oraz zasady ustalania i gromadzenia tych dochodów określa ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego [Dz.U. z 2003 r. Nr 203, poz. 1966].

Zgodnie z regulacjami prawnymi, źródła dochodów gmin można podzielić na dwie podstawowe grupy, a mianowicie dochody własne i zewnętrzne źródła finansowania. Reforma systemu administracji publicznej, [Heller 2008, s. 74] w 1999 r. przywróciła 3-stopniowy podział terytorium Polski na gminy, powiaty i województwa. Reforma dokonała też podziału dochodów budżetowych gmin na dochody własne i obce. Dochody własne to przede wszystkim podatki i opłaty lokalne oraz udział w podatkach stanowiących dochód państwa. Wysokość tej grupy dochodów uwarunkowana jest więc przedsiębiorczością społeczności lokalnej, umiejętnością zarządzania gminy oraz zespołem czynników określanych mianem lokalnych warunków gospodarowania.

Dochody własne [Świrska 2008, s. 169] powinny stanowić zasadniczą część dochodów gminy. Wynika to przede wszystkim z ich podstawowej cechy, jaką jest swoboda dysponowania tymi środkami. Są one źródłem finansowania zadań

własnych gminy, a także stanowią podstawę w przypadku ubiegania się o dofinansowania ze źródeł zewnętrznych. Zgodnie z Konstytucją, dochody własne to wszystkie dochody gminy z wyjątkiem subwencji i dotacji. Obejmują one więc:

- dochody z majątku gminy,
- wpływy z opłat (skarbowej, targowej, miejscowej, administracyjnej, eksploatacyjnej i innych),
- wpływy z określonych podatków (od nieruchomości, dochodowego od osób fizycznych – opłacanego w formie karty podatkowej, rolnego, leśnego, od środków transportu, od spadku i darowizn, od posiadania psów, od czynności cywilnoprawnych),
- udział we wpływach z CIT i PIT,
- dochody uzyskiwane przez jednostki budżetowe gminy,
- wpłaty od gminnych zakładów budżetowych i gospodarstw pomocniczych,
- dotacje od innych jednostek samorządu terytorialnego (JST),
- spadki, zapisy i darowizny na rzecz gminy, odsetki od nieterminowo przekazywanych należności będących dochodami gminy, kary oraz grzywny.

Cel, zakres i metody badań

W pracy podjęto się dokonania analizy porównawczej dochodów w budżecie podregionu ostrołęcko-siedleckiego z uwzględnieniem powiatów w latach 2006–2007. W pracy przeanalizowano, czy w ciągu badanych lat zmienia się ich struktura, w tym dochodów własnych, czy zmiany te są duże i zauważalne. Do analizy posłużono się danymi wtórnymi, wg Głównego Urzędu Statystycznego (Województwo mazowieckie – podregiony, powiaty, gminy).

Charakterystyka obszaru badań

Podregion ostrołęcko-siedlecki stanowi jeden z czterech podregionów w województwie mazowieckim (pozostałymi są podregiony warszawski, ciechanowsko-płocki i radomski). Nomenklatura Jednostek Terytorialnych do Celów Statystycznych (NTS) wyszczególnia w Polsce jednostki terytorialne na 5 poziomach, z czego dwa mają charakter regionalny (region i województwo), a trzy lokalny (podregion, powiat, gmina). Zatem przeprowadzona analiza dochodów osiągniętych we wszystkich powiatach podregionu ostrołęcko-siedleckiego ma charakter lokalny.

Dochody w budżetach powiatów charakteryzowanego podregionu stanowią ponad 20% dochodów uzyskiwanych w całym województwie mazowieckim. Pod tym względem opisywany podregion, na tle czterech podregionów w województwie mazowieckim, zajmuje drugie miejsce po podregionie warszawskim. Każdy z podregionów tworzą powiaty, a te z kolei liczne gminy (miejskie, miejsko-wiejskie i wiejskie).

Do podregionu ostrołęcko-siedleckiego zalicza się 10 powiatów: łosicki, makowski, ostrołęcki, ostrowski, przasnyski, pułtuski, siedlecki, sokołowski, węgrowski i wyszkowski. Największy udział w powierzchni wybranego podregionu zajmują powiaty ostrołęcki (17,4%) i siedlecki (13,2%). Najmniejszy natomiast udział w powierzchni wybranego podregionu zajmuje powiat łosicki (6,4%). Na obszarze charakteryzowanego podregionu zamieszkuje ponad 748 tys. osób, z czego najwięcej w powiatach ostrołęckim i siedleckim.

Badane powiaty charakteryzowały się różną liczbą gmin, jak i różnym ich statusem (tab. 1).

Tabela 1
Liczba gmin w wybranych powiatach

Nazwa powiatu	Gminy			
	ogółem	miejskie	miejsko-wiejskie	wiejskie
Łosicki	6	–	1	5
Makowski	10	1	1	8
Ostrołęcki	11	-	1	10
Ostrowski	11	1	1	9
Przasnyski	7	1	1	5
Pułtuski	7	–	1	6
Siedlecki	13	–	1	12
Sokołowski	9	1	1	7
Węgrowski	9	1	1	7
Wyszkowski	6	–	1	5
Podregion	89	5	10	74

Źródło: Dane GUS.

Najwięcej gmin było w powiecie siedleckim (13), a najmniej w łosickim i wyszkowskim (6). Na obszarze podregionu ostrołęcko-siedleckiego było 5 gmin miejskich (w powiatach: makowskim, ostrowskim, przasnyskim, sokołowskim i węgrowskim). We wszystkich powiatach badanego podregionu jedna gmina miejsko-wiejska powiększała ogólną ich liczbę. Gminy wiejskie dominowały w każdym z powiatów, przy czym ich liczba była wyraźnie zróżnicowana. Największa liczba tych gmin charakteryzowała powiaty siedlecki, najmniejsza powiat łosicki i wyszkowski.

Wyniki badań

W 2007 r. wielkość dochodów ogółem w podregionie w porównaniu z 2006 r. wzrosła o 80 023,8 tys. zł, co również zaobserwowano w przeliczeniu na 1 mieszkańca w kwocie większej o ponad 100 zł (wzrost 6%). Analizując dochody ogółem w poszczególnych powiatach w przeliczeniu na 1 mieszkańca, zaobserwowano, że w 2007 r. również nastąpił ich wzrost. W powiecie wyszkowskim był najbardziej zauważalny, na poziomie 11,3%, podczas gdy w powiecie węgrowskim było to 3,5%. Analizując główne źródła dochodów ogółem w podregionie w 2007 r., w porównaniu z 2006 r., a więc dochody własne, dotacje celowe i subwencje ogólne, zanotowano wzrost dochodów własnych i subwencji ogólnych, a spadek dotacji celowych.

Tabela 2

Struktura dochodów ogółem w badanych powiatach (w %)

Nazwa powiatu	Rok 2006			Rok 2007		
	dochody własne	dotacje celowe	subwencje ogólne	dochody własne	dotacje celowe	subwencje ogólne
Łosicki	36,5	24,6	37,6	38,1	18,1	37,3
Makowski	38,7	22,6	21,8	39,8	20,1	35,1
Ostrołęcki	27,4	21,8	46,4	30,2	19,8	47,0
Ostrowski	38,4	21,2	38,6	40,8	20,2	38,2
Przasnyski	32,2	23,6	41,7	33,6	22,7	40,9
Pułtowski	34,4	20,8	39,4	36,4	19,1	38,9
Siedlecki	29,1	21,7	45,5	30,6	19,9	45,8
Sokołowski	39,2	19,8	38,5	40,9	18,9	38,5
Węgrowski	32,2	20,8	39,0	34,5	19,0	39,5
Wyszkowski	37,7	20,5	37,7	38,6	18,9	36,4
Podregion	34,0	21,6	40,6	35,8	19,7	40,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Porównując dochody własne i subwencje ogólne w poszczególnych powiatach, zaobserwowano również ich wzrost. W przypadku dotacji celowych sytuacja nie była jednakowa we wszystkich powiatach. W siedmiu odnotowano ich spadek, podczas gdy w trzech z nich nastąpił wzrost (ostrowski, przasnyski i wyszkowski). Zmiany kwot dochodów własnych, dotacji celowych i subwencji ogólnych wpłynęły na zmiany w strukturze dochodów ogółem zarówno w podregionie, jak i w powiatach (tab. 2).

Analizując dane dla podregionu ostrołęcko-siedleckiego, należy zauważyć, że zarówno w pierwszym, jak i w drugim roku badań najistotniejsze znaczenie w strukturze dochodów ogółem miały subwencje ogólne, które w przeliczeniu na

1 mieszkańca kształtowały się na poziomie odpowiednio 702,4 i 742,3 zł. Mimo że w 2007 r. w strukturze ogółem nie zaobserwowano wzrostu subwencji ogólnych, a wręcz przeciwnie – bardzo delikatny spadek, to ich kwota była wyższa o 29 165,2 tys. zł, co tłumaczy ich wzrost w przeliczeniu na mieszkańca podregionu. Należy tu również wspomnieć o spadku liczby ludności w 2007 r. o ponad tysiąc mieszkańców (1038).

W przypadku dochodów własnych zaobserwowano ich wzrost o 52 625,5 tys. zł, na co wskazywała obliczona struktura dochodów ogółem. Wzrost kwoty przypadającej na „statystycznego Kowalskiego” w podregionie był bardziej zauważalny niż dla subwencji ogółem. W tym przypadku w 2007 r. kwota ta wzrosła z 587,7 do 658,8 zł. Odnotowano tu ponad 12-procentowy wzrost. Kwota dotacji w 2007 r., w porównaniu z rokiem poprzednim, uległa zmniejszeniu o 8089,7 tys. zł, co miało wpływ na wyniki w przeliczeniu na 1 mieszkańca.

Porównując poszczególne powiaty w podregionie, zaobserwowano zróżnicowanie znaczenia poszczególnych rodzajów dochodów ogółem. W 2006 r. dla 7 powiatów (łosicki, ostrołęcki, ostrowski, przasnyski, pułtuski, siedlecki, węgrowski) największe znaczenie miały subwencje ogólne, dla 2 (makowski, sokołowski) dochody własne, a dla 1 (wyszkowski) zarówno dochody własne, jak i subwencje ogólne. W 2007 r. nastąpiły zmiany wskazujące na coraz większe znaczenie dochodów własnych w strukturze ogółem. Dla 5 powiatów (łosicki, makowski, ostrowski, siedlecki, węgrowski) miały one największe znaczenie, podczas gdy subwencje ogólne dominowały już tylko w 5 pozostałych. Dotacje celowe zarówno w pierwszym, jak i drugim roku badań plasowały się na trzecim miejscu.

W badanych latach największy dochód ogółem w przeliczeniu na mieszkańca zanotowano w powiecie makowskim, przy czym należy zauważyć, że w 2007 r. nastąpił jego wzrost z 2269,1 do 2457,6 zł, co spowodowane było wzrostem przede wszystkim dochodów własnych. Nie bez znaczenia był również fakt, że w 2007 r. zanotowano mniejszą liczbę jego mieszkańców. Najmniejsza kwota dochodów ogółem w 2006 r. była charakterystyczna dla mieszkańców w powiecie węgrowskim (1936,7 zł) a w 2007 r. w powiecie ostrowskim (2112, 9 zł). Niemniej jednak były to kwoty wyższe, niż ogółem dla podregionu.

Analizując dochody własne, stwierdzono że w drugim roku badań we wszystkich prezentowanych powiatach nastąpił ich wzrost, co wyraźnie zauważono w obliczeniach tych dochodów na 1 mieszkańca. Należy tu wspomnieć o tym, że na 10 powiatów w 8 z nich nastąpił co prawda nieznaczny, ale spadek liczby ludności, co m.in. mogło się przyczynić do uzyskanych w drugim roku badań wyników. Największymi kwotami przypadającymi na mieszkańca charakteryzował się powiat makowski – zarówno w 2006, jak i 2007 r. Najmniejszy dochód własny w czasie analizy zanotowano w powiecie siedleckim. Największa kwota dotacji celowych w 2006 r., których spadek odnotowano w 7 powia-

tach w 2007 r., największe znaczenie miały dla mieszkańca powiatu łosickiego (518,6 zł/mieszkańca), podczas gdy w drugim roku badań dla powiatu przasnyskiego (506,7 zł), który był jednym z trzech powiatów, gdzie zanotowano ich wzrost (pozostałe dwa to ostrowski i wyszkowski).

Porównanie subwencji ogólnych pozwoliło zauważyć, że w 2007 r. we wszystkich powiatach miały one większe znaczenie, co wynikało ze wzrostowych zmian w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Największa ich kwota charakterystyczna była dla powiatu ostrołęckiego.

Dochody własne to m.in. suma udziałów we wpływach z podatku od osób prawnych (CIT), fizycznych (PIT), podatku od nieruchomości, podatku rolnego, podatku od środków transportowych, podatku od czynności cywilnoprawnych, opłaty skarbowej oraz dochodów z majątku.

Tabela 3

Struktura dochodów własnych w podregionie ostrołęcko-siedleckim

Wyszczególnienie	Struktura (%) dochodów własnych w podregionie	
	2006 r.	2007 r.
Udział we wpływach z CIT	1,5	1,6
Udział we wpływach z PIT	30,9	34,9
Podatek od nieruchomości	27,9	25,5
Podatek rolny	5,4	5,4
Podatek od środków transportu	2,9	2,9
Podatek od czynności cywilno-prawnych	1,9	2,5
Opłata skarbową	1,6	1,3
Dochody z majątku	4,6	5,3

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

W strukturze dochodów własnych w podregionie ostrołęcko-siedleckim zaobserwowano, że najistotniejsze znaczenie, z tendencją wzrostową, miał podatek od osób fizycznych. Ważnym źródłem dochodów własnych okazał się podatek od nieruchomości. Najmniejszy udział w prezentowanych rodzajach dochodów własnych miał podatek od osób prawnych, zmniejszały się też środki z tytułu opłaty skarbowej (tab. 3).

W 2007 r. w podregionie ostrołęcko-siedleckim zaobserwowano wzrost niemal wszystkich rodzajów dochodów własnych, z wyjątkiem wpływów z opłaty skarbowej. Należy zauważyć, że wzrosty poszczególnych rodzajów tych dochodów były silnie zróżnicowane. Najbardziej istotny wzrost odnotowano w przypadku podatku od czynności cywilnoprawnych (30 %), podatku od osób fizycznych (26%) i wpływów z majątku (22%). Najmniejszy wzrost dotyczył podatku

Tabela 4
Struktura dochodów własnych według powiatów (w %)

Nazwa powiatu	CIT	PIT	Podatek od nieruchomości	Podatek rolny	Podatek od środków transportu	Podatek od czynności cywilno-prawnych	Opłata skarbo-wa	Z ma-jątku
Struktura dochodów własnych w 2006 r.								
Łosicki	1,6	21,9	29,8	9,7	4,2	1,3	2,1	3,6
Makowski	0,8	21,5	27,9	5,1	5,1	1,9	1,5	2,3
Ostrołęcki	1,1	27,9	35,1	2,8	2,3	1,7	0,7	2,2
Ostrowski	2,7	33,9	30,8	3,5	2,6	1,7	2,1	4,4
Przasnyski	2,1	32,3	30,6	7,0	3,5	1,8	2,1	4,3
Pułtusi	1,1	34,9	24,4	6,1	1,9	2,4	1,8	4,9
Siedlecki	0,9	28,9	20,7	9,1	2,9	1,8	0,6	4,5
Sokołowski	1,6	33,2	25,9	7,6	2,6	2,0	1,9	5,6
Węgrowski	1,3	34,3	27,9	4,9	2,5	2,0	1,6	3,8
Wyszkowski	1,5	35,6	27,8	1,6	4,8	2,9	1,7	9,1
Struktura dochodów własnych w 2007 r.								
Łosicki	1,8	25,2	27,1	9,1	4,2	1,5	1,5	5,8
Makowski	0,9	23,5	26,6	5,0	1,9	1,9	1,2	3,5
Ostrołęcki	0,9	35,8	30,3	2,8	2,2	2,0	0,6	3,2
Ostrowski	1,9	34,7	28,3	3,8	2,6	2,1	2,1	8,5
Przasnyski	2,3	35,8	24,6	7,3	3,8	3,5	1,6	2,5
Pułtusi	1,3	39,4	22,2	6,2	1,9	3,1	1,5	4,8
Siedlecki	1,4	33,9	20,5	9,2	3,2	2,5	0,5	3,3
Sokołowski	2,4	37,4	23,9	7,7	2,9	2,2	1,6	7,1
Węgrowski	1,0	39,6	25,6	4,9	2,6	2,1	1,4	4,9
Wyszkowski	2,0	38,9	25,2	1,6	4,5	4,2	1,4	7,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych GUS.

od nieruchomości (3%). W tabeli 4 przedstawiono strukturę dochodów własnych w powiatach.

Struktura dochodów własnych w powiatach omawianego podregionu wskazywała również na dwa główne ich źródła pochodzenia, a mianowicie podatek od osób fizycznych i podatek od nieruchomości (tab. 4).

W strukturze dochodów własnych w 2006 r. w 7 powiatach (ostrowski, przasnyski, pułtusi, siedlecki, sokołowski, węgrowski, wyszkowski) największy udział stanowił podatek od osób fizycznych. W 2007 r. ich liczba zwiększyła się do 8, (o powiat ostrołęcki). Dla pozostałych trzech powiatów (łosicki, makowski, ostrołęcki), najistotniejsze znaczenie w strukturze dochodów własnych

w 2006 r. miał podatek od nieruchomości, podczas gdy w 2007 r. już tylko dla dwóch (bez ostrołęckiego).

W 2007 r. we wszystkich powiatach zanotowano większe kwoty podatku od osób fizycznych, co znalazło wyraz w strukturze dochodów własnych, gdzie w drugim roku badań zaobserwowano zwiększony ich udział.

W przypadku drugiego istotnego źródła pochodzenia dochodów własnych, jakim był podatek od nieruchomości, zaobserwowano, że w 2007 r. w 8 powiatach (łosicki, makowski, ostrowski, pułtusi, siedlecki, sokołowski, węgrowski i wyszkowski) kwoty tego podatku wzrosły, podczas gdy w 2 obniżyły się (ostrołęcki i przasnyski). Należy zwrócić jednak uwagę, że zmiany te były niewielkie, a udział tego podatku w omawianej strukturze w drugim roku badań był mniejszy niż w 2006 r.

Podatek rolny w coraz większej kwocie zasilał budżet niemal we wszystkich powiatach, z wyjątkiem powiatu sokołowskiego, niemniej jednak w strukturze dochodów własnych w omawianych latach nie wykazywał on większych zmian. Największe jego znaczenie w obydwu latach badań zaobserwowano w powiatach łosickim i siedleckim, najmniej istotny był w powiecie wyszkowskim.

We wszystkich powiatach bez wyjątku zaobserwowano większe kwoty z tytułu podatku od środków transportowych, jak i większe wpływy z opłat od czynności cywilno-prawnych.

Większe kwoty wpływów z majątku zaobserwowano w 7 powiatach, oprócz przasnyskiego, siedleckiego i wyszkowskiego.

Podsumowanie

Analiza porównawcza dochodów powiatów zaliczających się do podregionu ostrołęcko-siedleckiego wykazała, że najistotniejszymi źródłami w dochodach ogółem były subwencje ogólne i dochody własne. W drugim roku badań we wszystkich powiatach zaobserwowano ich wzrost. Największa kwota dochodów własnych w okresie badań przypadała na mieszkańca powiatu makowskiego, a najmniejsza – siedleckiego. W przypadku subwencji ogólnych największą korzyść mieli mieszkańcy powiatu ostrołęckiego, zarówno w 2006, jak i w 2007 r. Udział dochodów własnych, subwencji ogólnych w strukturze dochodów ogółem, w drugim roku badań uległ zwiększeniu. W 2006 i 2007 r. najważniejszymi źródłami dochodów własnych w badanych powiatach były podatek od osób fizycznych i podatek od nieruchomości. Rozpatrując zmiany dochodów ogółem według statusu gmin w charakteryzowanym podregionie, zaobserwowano, że największy ich wzrost w 2007 r. nastąpił w gminach miejskich (15%), następnie w gminach miejsko-wiejskich (6%), a najmniejszy w gminach wiejskich (5%).

Literatura

- GINTER A.: *Zróźnicowanie struktury dochodów gmin podregionu ostrołęcko siedleckiego*, [w:] Zeszyty Naukowe SGGW nr 65 (2008).
- HELLER J.: *Dochody budżetowe samorządów gmin wiejskich w ujęciu regionalnym*, [w:] Roczniki Naukowe SERiA. Tom X, zeszyt 2, 2008.
- ŚWIRSKA A.: *Subwencja jako źródło dochodów gminy*, [w:] Zeszyty Naukowe SGGW nr 65 (2008).
- WOJEWODZIC T., PŁONKA A.: *Polityka gmin województwa małopolskiego w zakresie podatku od nieruchomości*, [w:] Zeszyty Naukowe SGGW nr 65 (2008).
- Rocznik Statystyczny: Województwo mazowieckie – podregiony, powiaty, gminy. Wyd. GUS 2007 i 2008.

Comparative analysis of revenue in the districts of ostrołęcko-siedlecki subregion

Abstract

The paper aims to analyze the revenues of ten districts of ostrołęcko-siedlecki subregions located in in the Mazovia voivodship in the period of two years, means 2006 and 2007. The paper presents the total revenue structure of the ostrołęcko-siedlecki subregion, such as the revenue structure in ten districts of this subregion. The paper shows the sources of revenue in chosen subregion as well as in the districts.

Barbara Kusto

Katedra Organizacji i Zarządzania
Wyższa Szkoła Handlowa w Kielcach

Sytuacja finansowa gmin o zróżnicowanym poziomie kapitału ludzkiego władz samorządowych

Wstęp

Celem każdej organizacji bez względu na typ działalności jest istnienie i rozwój. Obok czynników ekonomicznych wywierających wpływ na rozwój danej jednostki terytorialnej coraz większą rolę zaczynają odgrywać ludzie, ich wykształcenie, umiejętności, doświadczenie, chęć do współpracy, wzajemne zaufanie itd. Dlatego też współcześnie do podstawowych elementów potencjału rozwojowego zaliczamy również takie czynniki, jak kapitał ludzki czy kapitał społeczny. Postrzegane są one jako jedne z najważniejszych we współczesnym rozwoju regionalnym, a ich brak może stwarzać poważne bariery ograniczające ten rozwój. Dlatego też inwestycje w kapitał ludzki nabrały strategicznego znaczenia, stały się jednym z podstawowych celów polityki społecznej i gospodarczej. Kapitał ludzki tworzy ta część zasobów ludzi, która aktywnie lub potencjalnie uczestniczy w działalności społeczno-gospodarczej ze względu na posiadane kwalifikacje, umiejętności i wiedzę. Szczególną rolę w rozwoju lokalnym odgrywa samorząd terytorialny. Należy przypuszczać, iż od zgromadzonego kapitału ludzkiego władz samorządowych uzależniony jest rozwój regionu.

Podstawy teorii kapitału ludzkiego sięgają lat 60. XX wieku i wiążą się z pracami T. Schultza, E. Denisona, G. Beckera. Badania w tym zakresie prowadzili także J. Mincer, J. Hendricks, Y. Ben-Porath, R. Nelson, E. Phelps, R.M. Solow, H. Uzawa i inni. Badacze ci konstruując modele wzrostu gospodarczego włączali do nich kapitał ludzki.

W literaturze przedmiotu nie ma jednoznacznego, precyzyjnego określenia pojęcia kapitał ludzki. Mamy raczej do czynienia z wieloznacznością wyjaśnień, wynikającą ze stosowania odmiennych założeń badawczych poszczególnych osób zajmujących się tym zagadnieniem. Wieloznaczność ta uzależniona jest także od szczebla prowadzonych rozważań – w skali makro bądź na poziomie organizacji. Termin „kapitał ludzki” pochodzi od słów angielskich i oznacza

w dosłownym tłumaczeniu wartość kwalifikacji ludzkich. Schultz [1981, s. 21] opisywał ten kapitał następująco: wszystkie ludzkie zdolności są bądź wrodzone, bądź nabyte. Każdy człowiek rodzi się z pewnym szczególnym zespołem genów określającym jego wrodzone zdolności. Cechy nabyte jakości populacji, które mają wartość i mogą być wzbogacane za pomocą odpowiedniego inwestowania, będziemy uważać za kapitał ludzki. Według Schultza, umiejętności i wiedza stanowią fundament koncepcji kapitału ludzkiego. Z kolei szeroko rozumiany proces kształcenia jest celową inwestycją, podnoszącą jego wartość produkcyjną. Ponadto, poza edukacją identyfikował on inne działania, które mogą wzbogacić kapitał ludzki, m.in. ochronę zdrowia i migracje pracowników na rynku pracy.

Według Domańskiego [1993, s. 19], który jako pierwszy użył pojęcia kapitał ludzki w literaturze polskiej, to zasób wiedzy i umiejętności, zdrowia, energii witalnej zawarty w społeczeństwie lub narodzie jako całości. Kapitał ludzki jest źródłem zdolności do pracy, usług, satysfakcji i zarobków. Zasób ten nie jest dany przez genetyczne cechy danej populacji raz na zawsze, ale można go powiększać drogą inwestycji. W wąskim zakresie odnosi się on do poziomu wykształcenia jednostek lub zbiorowości. W sensie szerokim oznacza on potencjał wiedzy, talentu, umiejętności, wykształcenia, inteligencji, zdrowia, energii, przedsiębiorczości zawarty w każdym człowieku, wpływający bezpośrednio lub pośrednio na jego zachowanie i pracę, kreatywne myślenie, działanie oraz zdolności adaptacyjne [Mossakowska, Zawajska 2009, s. 7]. Elementy te stanowią o odrębności człowieka, są indywidualną cechą jednostki. Kapitału ludzkiego nie można kupić, jak inne aktywa na rynku, ten kapitał trzeba w sobie wytworzyć przez inwestycje w siebie. Koncepcję kapitału ludzkiego stosuje się co najmniej na kilku poziomach: makro, mikro i osoby. Kapitał ludzki w skali makro przyczynia się do wzrostu gospodarczego kraju lub regionu następującymi kanałami: stanowi składową siły roboczej, jest dodatkowym, obok kapitału rzeczowego i siły roboczej, czynnikiem produkcji, kreuje postęp techniczny ucieleśniony w kapitale rzeczowym oraz stymuluje innowacyjność i efektywność inwestycji w sektorze badań i rozwoju (B+R) [Mossakowska, Zawajska 2009, s. 7]. Jak pisze Kłodziński [2005, s. 711], także w rozwoju lokalnym powszechną staje się idea, w której punktem wyjścia jest rozwój oddolny, umożliwiający wykorzystanie potencjału tkwiącego w społecznościach lokalnych.

Polityka finansowa jednostek samorządu terytorialnego

Zasoby finansowe stanowią podstawę działania jednostek samorządu terytorialnego. Jednym z najważniejszych instrumentów władz samorządowych w kształtowaniu polityki rozwoju jednostki samorządu terytorialnego jest bu-

dżet. Jest on rocznym planem dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów jednostki samorządu terytorialnego¹. Budżet jest zatem podstawowym planem finansowym JST, mającym charakter dyrektywny, obejmującym dochody i wydatki o charakterze bezzwrotnym oraz przychody i rozchody tej jednostki, a także przychody zakładów budżetowych, gospodarstw pomocniczych, jednostek budżetowych i środków specjalnych oraz funduszy celowych jednostki samorządu terytorialnego [Kozuch 2007, s. 164]. Polityka finansowa jednostki samorządu terytorialnego polega na pozyskiwaniu do budżetu odpowiednich środków finansowych, które umożliwiają realizację nałożonych na nią zadań, oraz na ustalaniu właściwej strategii ich wydatkowania, w celu jak najlepszego zaspakajania potrzeb jej mieszkańców. Definiowana jest ona w literaturze jako celowa działalność, związana z gromadzeniem i wydatkowaniem środków budżetowych oraz wyborem metod i instrumentów realizacji celów społeczno-gospodarczych. Jej częściami składowymi są: polityka dochodowa, polityka wydatkowa (w tym inwestycje) oraz polityka równoważenia budżetu (zarządzanie długiem) [Miszczuk, Żuk 2007, s. 199]. Z punktu widzenia rozwoju lokalnego istotne znaczenie mają: struktura budżetu gminy, sposób zasilania finansowego oraz możliwość niezależnego kształtowania wydatków budżetowych [Owsiak 2008, s. 336].

O sytuacji finansowej gminy decyduje przede wszystkim wielkość oraz odpowiednie dopasowanie w czasie dochodów i wydatków. Gmina posiada samodzielność finansową, która oznacza przyznanie organom lokalnym prawa do decydowania o strukturze i wysokości dochodów, przychodów oraz o rodzajach i rozmiarach wydatków i rozchodów. Z punktu widzenia samodzielności finansowej największe znaczenie mają dochody własne, za które uznaje się tę część dochodów ogółem, która nie pochodzi z budżetu państwa. Wysoki udział dochodów własnych sprzyja samodzielności podejmowania decyzji, dając możliwość kształtowania racjonalnej gospodarki budżetowej [Kozuch 2007, s. 167]. Posiadanie dochodów własnych zwiększa samodzielność władz samorządowych. Ponadto, dochody te charakteryzują się stosunkowo najwyższą stabilnością, przewidywalnością, a przede wszystkim możliwością bezpośredniego oddziaływania na ich wysokość. Najważniejszą grupą dochodów własnych są wpływy z podatków. Właśnie możliwość indywidualnego ich kształtowania (ustalania stawek, zwolnień, odroczeń, rozłożenia na raty oraz egzekucji) jest głównym wyznacznikiem samodzielności dochodowej [Nargiełło 2007, s. 10–11]. Władze gminy przez ustalanie stawek podatkowych wpływają na poziom aktywności na danym terenie. Mogą one tworzyć warunki rozwoju lokalnego, które w późniejszym okresie wpłyną na poziom dochodów budżetowych. Dochody własne z reguły

¹ Dz.U. z 2005 r. Nr 249, poz. 2104 z późn. zm. Ustawa o finansach publicznych.

nie wystarczają na pokrycie wydatków budżetowych gminy. Dlatego też gminy zostały wyposażone w środki transferowe, tj. subwencje ogólne i dotacje celowe.

Wyrazem realizowanych przez gminę zadań są wydatki budżetowe. Ich struktura zdeterminowana jest przez realizowane zadania [Kožuch 2007, s. 166]. Zadaniem władz gminnych jest jak najpełniejsze zaspokojenie potrzeb mieszkańców, w związku z tym władze samorządowe powinny umiejętnie rozdzielać dochody między wydatki bieżące i inwestycje. Wydatki inwestycyjne uszczuplają środki finansowe na potrzeby bieżące, ale służą celom rozwojowym. Obejmują one zakup lub wytworzenie materialnych składników majątku niezbędnych gminom do realizacji ich zadań. Są to głównie obiekty natury technicznej i społecznej. W przyszłości mogą przyczynić się do zwiększenia dochodów gminnych przez wzrost zainteresowania inwestorów daną gminą lub pobudzenie lokalnej inicjatywy. Przemyślana i spójna polityka finansowa prowadzona przez władze samorządowe może w wyraźny sposób oddziaływać na wielkość budżetu gminy, a tym samym wpływać na proces rozwoju jednostki.

Cel i metody badań

Celem przeprowadzonych badań było rozpoznanie sytuacji finansowej gmin o zróżnicowanym poziomie kapitału ludzkiego władz samorządowych w województwie świętokrzyskim. Badania przeprowadzono we wszystkich gminach (101) województwa świętokrzyskiego, z wyłączeniem miasta na prawach powiatu Kielc. Źródłem danych były sprawozdania z wykonania budżetu udostępnione przez Regionalną Izbę Obrachunkową w Kielcach, dane z Urzędu Statystycznego w Kielcach oraz informacje z kwestionariusza wywiadu przeprowadzonego z wójtami, burmistrzami i prezydentami miast. Badania dotyczyły lat 2006–2008. Zostały one przeprowadzone w dwóch etapach. W pierwszym dokonano oceny poziomu kapitału ludzkiego władz samorządowych, wykorzystując do tego celu własny miernik kapitału ludzkiego, z zastosowaniem metody punktowej ważonej. Do elementów składowych kapitału ludzkiego wójtów, burmistrzów i prezydentów miast przyjęto następujące kryteria:

- 1) przygotowanie zawodowe,
- 2) doświadczenie zawodowe,
- 3) zaangażowanie społeczne,
- 4) ochrona zdrowia.

Do elementów składowych kapitału ludzkiego radnych gmin przyjęto kryterium przygotowanie i doświadczenie zawodowe. Każdemu kryterium nadało wagę. Wyodrębniono także 11 cech, po dwie dla kryteriów przygotowanie zawodowe, zaangażowanie społeczne i ochrona zdrowia wójtów, burmistrzów

Tabela 1
Podział gmin według miernika poziomu kapitału ludzkiego

Poziom kapitału ludzkiego	Wartość ważona przyjętych kryteriów	Gminy według poziomu kapitału ludzkiego
Bardzo wysoki A	4,0–5,0	8
Wysoki B	3,5–3,99	32
Średni C	3,0–3,49	37
Niski D	poniżej 3,0	24

Źródło: Opracowanie własne.

i prezydentów oraz dla przygotowania i doświadczenia zawodowego radnych gmin. Dla kryterium doświadczenie zawodowe wójtów i burmistrzów przyjęto trzy cechy. Następnie ustalono skalę oceny – zakres punktów przyporządkowanych w trakcie oceny każdego z rozwiązań w zależności od stopnia spełnienia danego kryterium. W opracowaniu przyjęto skalę od 0 do 5. Następnie obliczono oceny punktowe ważne dla poszczególnych kryteriów, mnożąc wagi kryterium przez liczbę punktów przypisanych danemu rozwiązaniu. Na koniec sformułowano ocenę syntetyczną w postaci sumy punktowych ocen ważonych wszystkich kryteriów.

W tabeli 1 przedstawiono podział gmin województwa świętokrzyskiego według miernika poziomu kapitału ludzkiego.

W drugim etapie badań dokonano oceny sytuacji finansowej gmin województwa świętokrzyskiego. W analizie tej sytuacji uwzględniono następujące wskaźniki: dochody ogółem na 1 mieszkańca, dochody własne w przeliczeniu na 1 mieszkańca, udział dochodów własnych w dochodach ogółem, wydatki bieżące i majątkowe w przeliczeniu na 1 mieszkańca, udział wydatków majątkowych w wydatkach ogółem, saldo dochodów i wydatków.

Wyniki badań

Zróźnicowanie potencjału ekonomicznego gmin dobrze oddaje wartość dochodów budżetowych w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Badane gminy różniły się znacząco wielkością dochodów budżetowych (przedział w 2008 roku od 1886,90 zł w przeliczeniu na 1 mieszkańca w najuboższej gminie Opatowiec do 4089,50 zł w gminie Sitkówka-Nowiny). Średnie dochody ogółem w przeliczeniu na 1 mieszkańca gmin w województwie świętokrzyskim wynosiły w 2006

roku 1972,56 zł, w 2008 roku wzrosły do 2273,13 zł. Dochody te w poszczególnych grupach kapitału ludzkiego w 2008 roku w stosunku do 2006 roku cechowała tendencja rosnąca. Najwyższymi dochodami dysponowały gminy z grup B i C. Z dalszej analizy wynika jednak, że w tych gminach dochody własne w przeliczeniu na 1 mieszkańca były niższe niż w grupie A (o najwyższym poziomie kapitału ludzkiego), co może świadczyć o większym uzależnieniu budżetów tych gmin od środków z budżetu państwa.

Na szczególną uwagę z punktu widzenia samodzielności finansowej gmin zasługują dochody własne. Władze gminy mogą doprowadzić do systematycznego wzrostu ich udziału w dochodach ogółem, a tym samym pozytywnie oddziaływać na kondycję finansową gminy. W gminach województwa świętokrzyskiego średnia wartość tego wskaźnika w przeliczeniu na 1 mieszkańca w 2006 roku ukształtowała się na poziomie 797,47 zł, a w 2008 roku 943,21 zł. Dochody własne w przeliczeniu na 1 mieszkańca cechowała tendencja rosnąca we wszystkich grupach gmin według kapitału ludzkiego w 2008 roku w stosunku do 2006 roku. Najwyższy poziom tego wskaźnika w 2008 roku osiągnęły gminy z grupy A, a najniższy gminy z grupy D. Stwierdzono zależność, że im korzystniejszy poziom kapitału ludzkiego władz samorządowych, tym wyższe były dochody własne w przeliczeniu na 1 mieszkańca. Różnica między dochodami własnymi w przeliczeniu na 1 mieszkańca w grupie o najwyższym i najniższym poziomie kapitału ludzkiego w 2008 roku wynosiła 411 zł. Tabela 2 przedstawia zróżnicowanie dochodowe gmin województwa świętokrzyskiego w poszczególnych grupach kapitału ludzkiego.

Miarą potencjału ekonomicznego gmin, charakteryzującą stopień ich samodzielności finansowej, jest udział dochodów własnych w dochodach ogółem. Wskaźnik ten decyduje o stopniu władztwa danej jednostki samorządu terytorialnego w zakresie możliwości kreowania dochodów własnych, na które ma ona pełny wpływ. Im niższy jest wskaźnik, tym większe uzależnienie jednostki samorządu terytorialnego od sytuacji budżetu państwa, koniunktury gospodarczej, poziomu bezrobocia [Dylewski i in. 2004]. W analizowanych jednostkach

Tabela 2

Poziom kapitału ludzkiego władz samorządowych a poziom dochodów gmin województwa świętokrzyskiego

Lata	Dochody ogółem na 1 mieszkańca [zł]				Dochody własne na 1 mieszkańca [zł]			
	grupa kapitału ludzkiego				grupa kapitału ludzkiego			
	A	B	C	D	A	B	C	D
2006	1894	1957	1999	2038	1012	740	808	701
2008	2207	2317	2309	2211	1189	933	930	778

Źródło: Opracowanie własne.

wskaźnik ten średnio wyniósł w 2006 roku 40%, a w 2008 roku 41%, przy zróżnicowaniu w 2008 roku od 16% w gminie Pawłów do 73% w gminie Sitkówka-Nowiny. Najwyższym średnim udziałem dochodów własnych w dochodach ogółem odznaczały się gminy z grupy o najwyższym poziomie kapitału ludzkiego (odpowiednio w 2006 i 2008 roku w grupie A 53 i 54%). Udział ten w grupie A był wyższy w 2008 roku niż w grupach B i C o 14 p.p. i o 19 p.p. niż w grupie D. Stwierdzono zależność między poziomem kapitału ludzkiego władz samorządowych a udziałem dochodów własnych w dochodach ogółem gmin. Stwierdzono, że im wyższy jest poziom kapitału ludzkiego, tym wyższy udział dochodów własnych w dochodach ogółem gmin. Tabela 3 przedstawia udział dochodów własnych w dochodach ogółem w gminach województwa świętokrzyskiego według grup kapitału ludzkiego.

Czynnikiem, który w równym stopniu oddziałuje na sytuację finansową jednostki samorządu terytorialnego, są wydatki gmin (tab. 4). Władze samorządowe podejmując decyzje o sposobie i kierunkach wydatkowania środków budżetowych przyjmują na siebie odpowiedzialność za rozwój społeczno-gospodarczy terenu i zaspokajanie potrzeb mieszkańców.

W strukturze wydatków gmin w poszczególnych grupach kapitału ludzkiego dominowały wydatki bieżące, które w analizowanym okresie wykazywały tendencję rosnącą. Wydatki majątkowe cechowała tendencja malejąca we wszystkich grupach gmin.

Tabela 3

Udział dochodów własnych w dochodach ogółem gmin województwa świętokrzyskiego a grupa kapitału ludzkiego władz samorządowych [%]

Lata	Udział dochodów własnych w dochodach ogółem w grupach kapitału ludzkiego [%]			
	A	B	C	D
2006	53	38	40	34
2008	54	40	40	35

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 4

Wydatki gmin według grup kapitału ludzkiego

Lata	Wydatki ogółem na 1 mieszkańca [zł]				Wydatki bieżące na 1 mieszkańca [zł]				Wydatki majątkowe na 1 mieszkańca [zł]			
	grupa kapitału ludzkiego				grupa kapitału ludzkiego				grupa kapitału ludzkiego			
	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
2006	1963	2006	2075	2078	1519	1647	1662	1610	443	359	413	427
2008	2203	2275	2265	2240	1785	1902	1872	1871	418	373	393	369

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 5

Udział wydatków majątkowych w wydatkach ogółem [%]

Grupa kapitału ludzkiego	Lata	
	2006	2008
A	23	19
B	18	16
C	20	17
D	22	16

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 6

Saldo dochodów i wydatków w grupach kapitału ludzkiego [tys. zł]

Grupa kapitału ludzkiego	Saldo dochodów i wydatków [tys. zł] w latach	
	2006	2008
A	-12 468	710
B	-16 565	14 137
C	-25 251	14 519
D	-8 487	-6 372

Źródło: Opracowanie własne.

Wskaźnikiem, na podstawie którego można sformułować wnioski o prorozwojowym nastawieniu budżetu jest udział wydatków majątkowych inwestycyjnych w wydatkach ogółem (tab. 5). Im jest on wyższy, tym więcej pieniędzy przeznaczają się w gminie na działania stymulujące rozwój lokalny.

Średni udział wydatków majątkowych inwestycyjnych w wydatkach ogółem w gminach grupy A był najwyższy i wynosił w 2008 roku 19%. Udział ten w stosunku do 2006 roku zmniejszył się o 4 p.p. W gminach grup B, C i D wskaźnik ten również wykazywał tendencję malejącą w stosunku do 2006 roku, odpowiednio o 2, 3 i 6 p.p. Świadczy to niewątpliwie o zahamowaniu procesów inwestycyjnych w badanych gminach.

O efektywności prowadzonej przez władze gminy polityki finansowej decyduje wynik finansowy, który przyjmując wartości dodatnie określany jest mianem nadwyżki, natomiast w przypadku wartości ujemnej staje się deficytem budżetowym (tab. 6). W 2006 roku średni wynik finansowy we wszystkich grupach gmin świętokrzyskich był ujemny, co może świadczyć o ich trudnej sytuacji finansowej. W 2008 roku wynik finansowy uległ poprawie w poszczególnych grupach A, B i C, jedynie w grupie D o najniższym poziomie kapitału ludzkiego nadal był ujemny.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono sytuację finansową gmin o zróżnicowanym poziomie kapitału ludzkiego władz samorządowych. Na podstawie przeprowadzonej analizy sformułowano następujące wnioski:

1. Poziom kapitału ludzkiego władz samorządowych województwa świętokrzyskiego był zróżnicowany, dominowały gminy o średnim poziomie kapitału ludzkiego.
Kapitał ludzki jest kategorią wielowymiarową, trudną do kwantyfikowania, ale istotną z punktu widzenia rozwoju lokalnego. Badania potwierdziły oddziaływanie tego kapitału na prowadzoną przez gminy gospodarkę finansową.
2. Stwierdzono wyraźną współzależność między poziomem kapitału ludzkiego władz samorządowych a poziomem dochodów własnych gmin oraz udziałem dochodów własnych w dochodach ogółem. Im wyższy był poziom kapitału ludzkiego władz samorządowych, tym wyższy był udział dochodów własnych w dochodach ogółem gmin. Może to świadczyć o większej aktywności władz samorządowych w celu podwyższenia samodzielności finansowej kierowanych przez nie jednostek. Oznacza to, że poziom kapitału ludzkiego władz samorządowych jest czynnikiem wywierającym wpływ na działania podejmowane przez władze gmin.
3. W strukturze wydatków gmin regionu świętokrzyskiego dominowały wydatki bieżące. Niski udział wydatków majątkowych w wydatkach ogółem, z tendencją malejącą w 2008 roku w stosunku do 2006 roku, świadczy o zahamowaniu procesów inwestycyjnych w badanych jednostkach.
4. W gminach o wyższym poziomie kapitału ludzkiego władze samorządowe lepiej radziły sobie z deficytem budżetowym. Ujemne saldo dochodów i wydatków w 2008 roku utrzymało się jedynie w grupie o najniższym poziomie kapitału ludzkiego.

Literatura

- DOMAŃSKI R.S.: Kapitał ludzki i wzrost gospodarczy. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1993.
- DYLEWSKI M., FILIPIAK B., GORZAŁCZYŃSKA-KOCZKODAJ M.: Finanse samorządowe: narzędzia, decyzje, procesy. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- KŁODZIŃSKI M.: Kapitał ludzki, społeczny i kulturowy polskiej wsi, [w:] Kwestia agrarna w Polsce i na świecie. Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2005.
- KOŻUCH A.: Rola budżetu w zarządzaniu finansami gmin. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, T. IX, Zeszyt 2, Warszawa – Poznań – Lublin, Wydawnictwo Wieś Jutra sp. z o.o., Warszawa 2007.

- MISZCZUK A., ŻUK K.: Samorząd terytorialny jako stymulator lokalnego i regionalnego rozwoju gospodarczego, [w:] Miszczuk i in., *Gospodarka samorządu terytorialnego*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- MOSSAKOWSKA E., ZAWOJSKA A.: Rozwój gospodarczy a kapitał ludzki na terenach wiejskich w Polsce, [w:] *Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* nr 79, Warszawa 2009.
- NARGIEŁŁO J.: Pomiar i czynniki wpływające na kondycję finansową gmin. Dział Wydawnictw IERiGŻ – PIB, Warszawa 2007.
- OWSIAK S.: *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- SCHULTZ T.W.: *Investing in People: The Economics of Population Quality*, University of California, Berkeley 1981: [w:] Fitz-Enz J., *Rentowność inwestycji w kapitał ludzki*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2001.

Financial situation of municipalities with diverse levels of human capital in local governments

Abstract

The aim of this study is to present financial situation of municipalities characterised by a varied level of human capital. All municipalities of the Świętokrzyskie Province (101), excluding the City of Kielce with county rights, were subject to analysis that covered the period 2006–2008. Empirical data was sourced from the Regional Chamber of Accounts and interviews with municipal management personnel (chief municipal officers and mayors). This study attempts at presenting a new methodology of measurement of human capital and showing its relation with the financial situation of municipalities. It was determined that there was a clear correlation between the level of human capital of self-government authorities and the level of own revenues of municipalities and the share of own revenues in total revenues. In municipalities with a higher level of human capital, self-government authorities could better manage budget deficit.

Adam Samborski

Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem
Akademia Ekonomiczna w Katowicach

Finansowanie inwestycji w warunkach polskiej gospodarki

Wstęp

Kategorie inwestycji i finansowania w gospodarce polskiej można analizować w sposób zbiorczy na podstawie rachunku kapitałowego i finansowego. Rachunek kapitałowy odnosi oszczędności (oszczędności brutto i transfery kapitałowe netto) do inwestycji rzeczowych (akumulacji brutto). Rachunek finansowy natomiast rejestruje zaciągnięcie zobowiązań netto i odnosi je do inwestycji finansowych. Wzajemne powiązania między rachunkiem kapitałowym i rachunkiem finansowym znajdują swoje odzwierciedlenie w pozycjach je bilansujących, wierzytelności netto/zadłużenie netto. Stanowią one lukę między oszczędnościami i inwestycjami rzeczowymi lub, alternatywnie, między nabyciem netto aktywów finansowych i zaciągnięciem netto zobowiązań. Wynikiem nadwyżki oszczędności nad inwestycjami rzeczowymi są wierzytelności netto. Wierzytelności netto oznaczają, iż sektor (zazwyczaj gospodarstwa domowe) jest zdolny finansować inne krajowe sektory instytucjonalne i zagranicę. Z kolei nadwyżka inwestycji rzeczowych nad oszczędnościami skutkuje pojawieniem się zadłużenia netto, które implikuje potrzebę finansowania sektora (na ogół przedsiębiorstw) ze środków finansowych zgromadzonych w pozostałych krajowych sektorach instytucjonalnych i/lub zagranicą [ECB 2002, s. 65–66].

Celem artykułu jest identyfikacja zachodzących w gospodarce polskiej związków między inwestycjami i finansowaniem. Okres poddany analizie to lata od 2005 do 2007.

Podstawy metodologiczne prowadzonych analiz

Dane finansowe analizowane w tym artykule pochodzą z rachunków kapitałowego i finansowego będących elementem zintegrowanego systemu rachunków narodowych.

Rachunek kapitałowy jest pierwszym z czterech rachunków akumulacji. Są one rachunkami dotyczącymi przepływów. Rachunki akumulacji rejestrują różne przyczyny zmian aktywów i pasywów posiadanych przez jednostki instytucjonalne oraz zmianę ich wartości netto [GUS 2000, s. 294]. Ich celem jest prezentacja procesu finansowania z oszczędności netto transakcji kapitałowych, tj. inwestycji i przyrostu rzeczowych środków obrotowych oraz pozyskania i rozdysponowania aktywów i pasywów finansowych.

Pozycją otwierającą rachunek kapitałowy są oszczędności netto, stanowiące różnicę między sumą bieżących przychodów a sumą bieżących rozchodów¹ (tab. 1) [GUS 1997, s. 121].

Rachunek kapitałowy rejestruje nabycie pomniejszone o rozdysponowanie aktywów niefinansowych dokonywane przez jednostki instytucjonalne będące rezydentami oraz mierzy zmianę wartości netto wynikającą z oszczędności oraz transferów kapitałowych. Rachunek ten umożliwia określenie zakresu, w jakim nabycie pomniejszone o rozdysponowanie aktywów niefinansowych było sfinansowane z oszczędności oraz z transferów kapitałowych. Rachunek kapitałowy pokazuje wierzytelności netto odpowiadające kwocie dostępnej jednostce instytucjonalnej czy sektorowi instytucjonalnemu na cele finansowania (bezpośrednio lub pośrednio) innych jednostek czy sektorów, albo zadłużenie netto odpowiadające kwocie, którą jednostka czy sektor zmuszone są pożyczyć od innych jedno-

Tabela 1
Rachunek kapitałowy

Rozchody	Przychody
Akumulacja	Oszczędności brutto
– nakłady brutto na środki trwałe	Transfery kapitałowe netto
– przyrost rzeczowych środków obrotowych	– transfery kapitałowe otrzymane (+)
– przyrost aktywów o wyjątkowej wartości	– transfery kapitałowe zapłacone (–)
Wierzytelności netto (+) lub zadłużenie netto (–)	

Źródło: ECB: *Saving, financing and investment in the euro area*. "Monthly Bulletin" 2002, August; GUS: *System rachunków narodowych (SRN). Tom I*. Wydawnictwo GUS, Warszawa 1996; GUS: *System rachunków narodowych (SRN). Tom II*. Wydawnictwo GUS, Warszawa 1997; *System of National Accounts 2008*. European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, World Bank, New York 2009.

¹ W systemie rachunków narodowych, jak dotychczas, opracowana jest wyłącznie kategoria oszczędności brutto, gdyż nie jest szacowana amortyzacja środków trwałych. Nie ma to wpływu na wartość pozycji bilansującej rachunek kapitałowy, tj. wierzytelności netto lub zadłużenie netto. W przypadku otwarcia rachunku kapitałowego kategorią oszczędności brutto amortyzacja środków trwałych nie będzie zarejestrowana.

stek czy sektorów (tab. 2) [GUS 2000, s. 294]. W skali całego kraju saldo to jest zerowe w przypadku gospodarki zamkniętej. Jest ono jednak zróżnicowane dla różnych sektorów. Dla jednych sektorów jest dodatnie, np. sektora gospodarstw domowych, w przypadku innych ujemne, np. sektora przedsiębiorstw, instytucji rządowych i samorządowych [GUS 1996, s. 95].

Rachunek finansowy jest drugim z rachunków akumulacji. Rejestruje on zmiany aktywów i pasywów finansowych tworzące wierzytelności czy zadłużenie netto – według rodzajów instrumentów finansowych [GUS 2000, s. 294]. Rachunek finansowy rejestruje więc transakcje finansowe dotyczące aktywów i pasywów finansowych między jednostkami instytucjonalnymi oraz między jednostkami instytucjonalnymi a zagranicą. Strona aktywów tego rachunku rejestruje nabycie aktywów finansowych pomniejszone o ich wykorzystanie, tj. przyrost należności finansowych, natomiast strona pasywów – zaciągnięcie zobowiązań pomniejszone o ich spłatę, tj. przyrost zobowiązań finansowych [GUS 1997, s. 145]. Część sektorów gospodarki to netto pożyczkodawcy (mają nadwyżkę aktywów finansowych nad pasywami), inne natomiast są netto pożyczkobiorcami. Nadwyżka źródeł finansowania akumulacji w jednych sektorach może być udostępniana za pośrednictwem instytucji finansowych innym sektorom. W przypadku gdy rezydenci dokonują transakcji z zagranicą, suma wierzytelności netto lub zadłużenia netto w skali gospodarki narodowej wyznacza wierzytelności netto lub zadłużenie netto w stosunku do zagranicy [GUS 1996, s. 96]. Rachunek finansowy wskazuje, jak sektory deficytowe (pozycja bilansująca

Tabela 2
Rachunek finansowy

Rozchody	Przychody
Nabycie netto aktywów finansowych	Zaciągnięcie netto zobowiązań
– złoto monetarne i SDR-y	– złoto monetarne i SDR-y
– gotówka i depozyty	– gotówka i depozyty
– papiery wartościowe inne niż akcje	– papiery wartościowe inne niż akcje
– pożyczki	– pożyczki
– akcje i inne udziały kapitałowe	– akcje i inne udziały kapitałowe
– rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe	– rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe
– pozostałe kwoty do otrzymania/ /zapłacenia	– pozostałe kwoty do otrzymania/zapłacenia
	Wierzytelności netto (+) lub zadłużenie netto (-)

Źródło: ECB: *Saving, financing and investment in the euro area*. "Monthly Bulletin" 2002, August; GUS: *System rachunków narodowych (SRN). Tom I*. Wydawnictwo GUS, Warszawa 1996; GUS: *System rachunków narodowych (SRN). Tom II*. Wydawnictwo GUS, Warszawa 1997; *System of National Accounts 2008*. European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, World Bank, New York 2009.

Tabela 3

Rachunek przepływu funduszy

Rozchody	Przychody
Akumulacja	Oszczędności brutto
Nabycie netto aktywów finansowych	Transfery kapitałowe netto
	Zaciągnięcie netto zobowiązań

Źródło: ECB: *Saving, financing and investment in the euro area*. "Monthly Bulletin" 2002, August; GUS: *System rachunków narodowych (SRN). Tom I*. Wydawnictwo GUS, Warszawa 1996; GUS: *System rachunków narodowych (SRN). Tom II*. Wydawnictwo GUS, Warszawa 1997; *System of National Accounts 2008*. European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, World Bank, New York 2009.

rachunek kapitałowy) pozyskują niezbędne środki przez zaciągnięcie zobowiązań lub zmniejszenie aktywów oraz w jaki sposób sektory posiadające nadwyżki środków alokują je przez nabycie aktywów lub zmniejszenie zobowiązań [GUS 1997, s. 145].

Rachunek finansowy nie posiada pozycji bilansującej, przenoszanej do następnego rachunku. Wynik netto tego rachunku, czyli zaciągnięcie zobowiązań netto pomniejszone o nabycie aktywów finansowych netto, jest równy co do wartości, lecz z przeciwnym znakiem wierzytelności/zadłużeniu netto – pozycji bilansującej rachunek kapitałowy [GUS 1997, s. 145]. W praktyce osiągnięcie takiej zgodności jest jednak bardzo trudne. Zakres i rozmiar rozbieżności między pozycjami bilansującymi rachunek finansowy i kapitałowy świadczą o stopniu niezbilansowania całego systemu [GUS 1996, s. 97].

Rachunek kapitałowy i finansowy łącznie tworzą rachunek przepływu funduszy (tab. 3). Umożliwia on analizę procesów inwestowania/oszczędzania w gospodarce, pokazując, w jaki sposób oszczędności trafiają do ostatecznych kapitałobiorców przez różne instytucje finansowe i różne formy aktywów [GUS 1997, s. 176].

Inwestycje i ich finansowanie w Polsce w latach 2005–2007²

W latach 2005–2007 wyraźnie wzrosły oszczędności będące w posiadaniu krajowych sektorów instytucjonalnych – z 18,2 do 20,2% PKB (tab. 4). Oszczędności przeznaczane są w części na akumulację i wierzytelności. W omawianym okresie największy udział w inwestowaniu miał sektor przedsiębiorstw. Podsta-

² Sposoby interpretacji danych zawartych w rachunkach narodowych można znaleźć m.in. w: F. LEQUILLER, D. BLADES: *Understanding National Accounts*. OECD, Paris 2006.

Tabela 4

Rachunek kapitałowy i finansowy w latach 2005–2007 (% PKB)

	2005	2006	2007
Rachunek kapitałowy			
A. Oszczędności brutto i transfery kapitałowe netto (oszczędności)			
Gospodarstwa domowe	6,9	6,5	6,5
Przedsiębiorstwa	11,1	11,5	9,9
Instytucje rządowe i samorządowe	-0,8	0,0	2,3
Instytucje finansowe	1,0	0,7	1,4
B. Akumulacja (inwestycje rzeczowe)			
Gospodarstwa domowe	4,9	4,6	5,3
Przedsiębiorstwa	10,3	12,0	14,3
Instytucje rządowe i samorządowe	3,5	3,9	4,2
Instytucje finansowe	0,5	0,6	0,6
C. Wierzytelności netto (+)/zadłużenie netto (-) (A-B)			
Gospodarstwa domowe	2,0	1,8	1,2
Przedsiębiorstwa	0,8	-0,4	-4,4
Instytucje rządowe i samorządowe	-4,3	-3,9	-1,9
Instytucje finansowe	0,5	0,2	0,8
Rachunek finansowy			
D. Nabycie netto aktywów finansowych			
Gospodarstwa domowe	5,0	7,3	7,7
Przedsiębiorstwa	6,3	9,4	9,7
Instytucje rządowe i samorządowe	1,4	1,8	1,5
Instytucje finansowe	14,0	17,3	20,7
E. Zaciągnięcie netto zobowiązań			
Gospodarstwa domowe	3,3	5,4	6,4
Przedsiębiorstwa	5,3	10,0	14,0
Instytucje rządowe i samorządowe	5,4	5,5	3,4
Instytucje finansowe	13,5	17,1	19,9
F. Wierzytelności netto (+)/zadłużenie netto (-) (D-E)			
Gospodarstwa domowe	1,7	1,9	1,3
Przedsiębiorstwa	1,0	-0,6	-4,3
Instytucje rządowe i samorządowe	-4,1	-3,6	-1,9
Instytucje finansowe	0,5	0,2	0,8
Rozbieżność statystyczna (C-F)			
Gospodarstwa domowe	0,3	0,0	-0,1
Przedsiębiorstwa	-0,2	0,1	-0,1
Instytucje rządowe i samorządowe	-0,2	-0,2	0,0
Instytucje finansowe	0,0	0,0	0,0

Źródło: GUS: *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2005–2007*. Wydawnictwo GUS, Warszawa lipiec 2009; GUS: *Rachunki finansowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2005–2007*. Wydawnictwo GUS, Warszawa listopad 2009.

wowym krajowym źródłem finansowania sektorów instytucjonalnych były natomiast gospodarstwa domowe.

Sektor przedsiębiorstw swoje dochody do dyspozycji (równe oszczędnościom) przeznaczał głównie na rozwój w postaci inwestycji rzeczowych. W 2005 roku wartość akumulacji była niższa niż wartość oszczędności, w efekcie czego na rachunku kapitałowym zarejestrowano wierzytelności netto – 0,8% PKB. W latach 2006–2007 wystąpiła tendencja odwrotna, kiedy to poziom inwestycji rzeczowych był wyższy niż oszczędności, co spowodowało wystąpienie zadłużenia netto, odpowiednio – 0,4 i 4,4% PKB.

W 2005 roku sektor przedsiębiorstw posiadane nadwyżki środków finansowych alokował głównie poprzez nabycie aktywów finansowych w formie gotówki i depozytów, pożyczek oraz akcji i innych udziałów kapitałowych oraz zmniejszenia zobowiązań z tytułu dłużnych papierów wartościowych (tabela 5, 6). W okresie niedoboru środków finansowych, tj. w latach 2006–2007, sektor

Tabela 5
Inwestycje finansowe w Polsce w latach 2005–2007 (% PKB)

	2005	2006	2007
Gospodarstwa domowe			
Gotówka i depozyty	1,5	2,5	2,9
Papiery wartościowe inne niż akcje	0,0	–0,7	–0,9
Pożyczki	0,0	–0,1	0,0
Akcje i inne udziały kapitałowe	0,5	2,2	2,5
Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe	2,9	3,4	2,6
Pozostałe kwoty do otrzymania/zapłacenia	0,1	0,0	0,6
Przedsiębiorstwa			
Gotówka i depozyty	1,8	2,4	1,6
Papiery wartościowe inne niż akcje	–0,2	–0,2	1,3
Pożyczki	0,9	0,7	1,4
Akcje i inne udziały kapitałowe	1,4	4,4	3,1
Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe	0,1	0,1	0,0
Pozostałe kwoty do otrzymania/zapłacenia	2,4	2,0	2,3
Instytucje rządowe i samorządowe			
Gotówka i depozyty	0,8	0,6	1,0
Papiery wartościowe inne niż akcje	0,1	0,1	0,0
Pożyczki	0,2	0,4	0,4
Akcje i inne udziały kapitałowe	–0,3	0,1	–0,1
Rezerwy techniczno-ubezpieczeniowe	0,0	0,0	0,0
Pozostałe kwoty do otrzymania/zapłacenia	0,5	0,6	0,2

Źródło: GUS: *Rachunki finansowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2005–2007*. Wydawnictwo GUS, Warszawa listopad 2009.

przedsiębiorstw zaciągnął zobowiązania głównie z tytułu pożyczek, jak i akcji i innych udziałów kapitałowych oraz zmniejszył aktywa finansowe w formie dłużnych papierów wartościowych (2006 r.).

W latach 2005–2007 oszczędności będące w dyspozycji gospodarstw domowych wyraźnie zmalały z 6,9 do 6,5% PKB. W analizowanym okresie zanotowano bowiem wyraźny wzrost udziału spożycia indywidualnego w rozdysponowaniu dochodów do dyspozycji brutto. Nastąpił wyraźny wzrost akumulacji z 4,9 do 5,3% PKB. Poziom oszczędności przewyższał jednak poziom inwestycji rzeczowych. W efekcie na rachunku kapitałowym gospodarstw domowych zarejestrowano wierzytelności. Sektor gospodarstw domowych posiadane nadwyżki środków finansowych alokował przede wszystkim przez nabycie aktywów finansowych w formie gotówki i depozytów, akcji i innych udziałów kapitałowych oraz rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Od czasu wprowadzenia reformy ubezpieczeń społecznych techniczne rezerwy ubezpieczeniowe stanowią istotny składnik aktywów finansowych będących w posiadaniu gospodarstw domowych.

W sektorze instytucji rządowych i samorządowych w latach 2005–2007 akumulacja wyraźnie przekraczała poziom oszczędności brutto i transferów kapitałowych netto. Zadłużenie netto w omawianym okresie spadło jednak z 4,3 do 1,9% PKB przy wyraźnym wzroście inwestycji rzeczowych z 3,5 do 4,2% PKB. Sektor instytucji rządowych i samorządowych pozyskiwał niezbędne środki fi-

Tabela 6

Źródła finansowania inwestycji w Polsce w latach 2005–2007 (% PKB)

	2005	2006	2007
Gospodarstwa domowe			
Pożyczki	3,0	5,1	6,1
Pozostałe kwoty do otrzymania/zapłacenia	0,4	0,3	0,2
Przedsiębiorstwa			
Papiery wartościowe inne niż akcje	-0,3	-0,1	0,4
Pożyczki	1,3	5,1	6,0
Akcje i inne udziały kapitałowe	2,1	2,8	4,6
Pozostałe kwoty do otrzymania/zapłacenia	2,3	2,2	3,1
Instytucje rządowe i samorządowe			
Gotówka i depozyty	0,0	0,0	0,0
Papiery wartościowe inne niż akcje	7,4	4,7	3,8
Pożyczki	-2,2	0,3	-0,7
Pozostałe kwoty do otrzymania/zapłacenia	0,2	0,4	0,4

Źródło: GUS: *Rachunki finansowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2005–2007*. Wydawnictwo GUS, Warszawa listopad 2009.

nansowe przez zaciągnięcie zobowiązań (głównie z tytułu dłużnych papierów wartościowych) oraz przez zmniejszenie aktywów finansowych w pozycji akcje i inne udziały kapitałowe (lata 2005, 2007).

Sektor instytucji finansowych w porównaniu z innymi sektorami ma relatywnie niewielką pozycję wierzytelności netto/zadłużenie netto. W analizowanym okresie kształtowała się ona w przedziale 0,2–0,8% PKB. Rozmiary transakcji dokonywanych na aktywach i pasywach finansowych są jednak duże. Nabycie aktywów finansowych kształtowało się w granicach od 14 do 20,7% PKB, a zaciągnięcie netto zobowiązań w przedziale od 13,5 do 19,9% PKB. Odzwierciedla to wiodącą rolę instytucji finansowych jako pośrednika między kapitałodawcami a kapitałobiorcami. Oczywiście kapitałodawcy netto i kapitałobiorcy netto mogą zawierać transakcje bezpośrednio. W większości jednak przypadków instytucje finansowe pośredniczą w przekazywaniu środków przez przyjmowanie depozytów czy emisję papierów wartościowych, a następnie udostępnianie ich kapitałobiorcom [GUS 1997, s. 148; GUS lipiec 2009; GUS listopad 2009].

W ostatnich latach widać wyraźną tendencję coraz większego angażowania się zagranicy w finansowanie niedoboru środków finansowych sektorów krajowych. W okresie 2005–2007 wierzytelności netto zagranicy wzrosły z 0,9 do 4,2% PKB.

Wnioski

Analizując wartość pozycji bilansujących rachunek kapitałowy, zauważyć można, iż wraz ze spadkiem zadłużenia netto instytucji rządowych i samorządowych rośnie zadłużenie netto sektora przedsiębiorstw. Wierzytelności netto gospodarstw domowych maleją przy jednoczesnym wzroście wierzytelności netto instytucji finansowych. Gospodarstwa domowe stanowią podstawowe, krajowe źródło finansowania pozostałych sektorów instytucjonalnych.

Z rachunków finansowych wynika natomiast, że gospodarstwa domowe aktywa finansowe utrzymują głównie w postaci gotówki i depozytów, akcji i innych udziałów kapitałowych oraz rezerw techniczno-ubezpieczeniowych. Finansują się natomiast pożyczkami, głównie kredytami bankowymi. Sektor przedsiębiorstw utrzymuje aktywa finansowe przede wszystkim w formie akcji i innych udziałów kapitałowych oraz gotówki i depozytów. Podstawowym źródłem finansowania są pożyczki oraz instrumenty udziałowe. W przypadku instytucji rządowych i samorządowych poziom inwestycji finansowych jest marginalny. W przypadku finansowania kluczową rolę odgrywają dłużne papiery wartościowe. Instytucje finansowe pełnią w gospodarce polskiej rolę

pośrednika. Na uwagę zasługuje to, iż zagranica stanowi istotne źródło finansowania niedoboru środków finansowych w krajowych sektorach instytucjonalnych. Poziom inwestycji rzeczowych realizowanych w warunkach gospodarki polskiej uzależniony jest więc w dużym stopniu od napływu kapitału zagranicznego.

Literatura

- BE DUC L., LE BRETON G.: *Flow-of-Funds Analysis at the ECB. Framework and Applications*. Occasional Paper Series No 105/August 2009, European Central Bank, Frankfurt Am Main 2009.
- ECB: *Saving, financing and investment in the euro area*. "Monthly Bulletin" 2002, August.
- GREEN C. J., MURINDE V.: *Flow of funds: Implications for Research on Financial Sector Development and the Real Economy*. Economic Research Paper No. 00/6, Loughborough University, Loughborough 2000.
- GUS: *Europejski system rachunków narodowych i regionalnych ESA 1995*. Wydawnictwo GUS, Warszawa 2000.
- GUS: *Rachunki finansowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2005–2007*. Wydawnictwo GUS, Warszawa, listopad 2009.
- GUS: *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych 2005–2007*. Wydawnictwo GUS, Warszawa, lipiec 2009.
- GUS: *System rachunków narodowych (SRN)*. Tom I. Wydawnictwo GUS, Warszawa 1996.
- GUS: *System rachunków narodowych (SRN)*. Tom II. Wydawnictwo GUS, Warszawa 1997.
- LEQUILLER F., BLADES D.: *Understanding National Accounts*. OECD, Paris 2006.
- PLICHM. (red.): *Rachunki narodowe. Wybrane problemy i przykłady zastosowań*. Wydawnictwo GUS, Warszawa 2008.
- System of National Accounts 2008*. European Commission, International Monetary Fund, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations, World Bank, New York 2009.

Financing and investment in Poland

Abstract

Saving, financing and (real and financial) investment in Poland from 2005 to 2007 are analysed in the article in the framework of annual financial and capital accounts. The Central Statistical Office publishes these accounts. Polish national accounts are compiled on the basis of ESA '95. The ESA '95 is broadly consistent with the System of National Accounts of the United Nations (SNA '93) with regards to the definitions, accounting rules and classifications. It was affirmed, that households and rest of the world are the basic source of funding for domestic

institutional sectors. However, the meaning of households diminishes, and the rest of the world grows. It means that, the level of real investments in the Polish economy is become addicted in the large degree from the inflow of the foreign capital. Financial institutions perform in the economy as the financial intermediary. Moreover, recent years have seen a substantial rebalancing between general government and non-financial corporations net borrowing positions.

Dorota A. Hałaburda

Katedra Finansów i Rachunkowości

Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Białymstoku

Zewnętrzne źródła finansowania rozwoju przez samorząd województwa

Wstęp

Samorząd województwa ma ustawowy obowiązek prowadzenia polityki rozwoju. Realizacja tego zadania wymaga odpowiednich środków finansowych. Niewystarczające dochody własne wymagają wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania przedsięwzięć służących rozwojowi regionalnemu. Władze samorządowe mogą zaciągać kredyty i pożyczki oraz emitować papiery wartościowe. Wykorzystanie tych środków powoduje jednak wzrost zadłużenia. Samorząd województwa może też realizować przedsięwzięcia ważne dla rozwoju wspólnie z partnerem prywatnym na podstawie umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym lub koncesji na roboty budowlane i usługi. Ponadto zarządza on środkami z funduszy unijnych, które są dostępne w ramach regionalnych programów operacyjnych.

Cel i metody badań

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie możliwości wykorzystania zewnętrznych źródeł w finansowaniu zadań związanych z rozwojem przez samorząd województwa.

Podstawowym zadaniem samorządu województwa jest prowadzenie polityki rozwoju i określenie jego strategii. Władze samorządowe nie mają jednak instrumentów bezpośredniego oddziaływania na podmioty gospodarcze, ponieważ nie posiadają dochodów, w odniesieniu do których mają uprawnienia władztwa podatkowego. Nie mają uprawnień w dziedzinie wspierania realizacji przedsięwzięć z zakresu regionalnej infrastruktury technicznej i rozwoju środowiska biznesowego. W związku z tym istotne jest poszukiwanie nowych źródeł finansowania rozwoju regionalnego. Władze samorządowe korzystają ze zwrotnych środków finansowych, co powoduje wzrost zadłużenia. Mogą także wykonywać

zadania publiczne wspólnie z partnerem prywatnym. Oddziaływanie na rozwój regionu może odbywać się za pomocą realizowanych strategii rozwoju i opracowywanych na ich podstawie regionalnych programów operacyjnych, które są finansowane ze środków z Unii Europejskiej. Analiza obejmuje badanie zadłużenia samorządu województwa oraz struktury zadłużenia w latach 2002–2009. Ponadto, dokonano analizy możliwości wykorzystania środków unijnych dostępnych w ramach regionalnych programów operacyjnych.

Badania przeprowadzono na podstawie danych o stanie zobowiązań jednostek samorządu terytorialnego w latach 2002–2009 dostępnych w opracowaniach Ministerstwa Finansów oraz na podstawie opracowań i sprawozdań Ministerstwa Rozwoju Regionalnego dotyczących regionalnych programów operacyjnych.

Rozwój regionalny i polityka rozwoju

Rozwój regionalny można rozpatrywać jako rozwój konkretnego regionu lub jako rozwój kraju w jego dekompozycji regionalnej. W pierwszym przypadku rozwój regionalny obejmuje problemy związane z wykorzystaniem zasobów zewnętrznych oraz konstrukcją afiliacji z otoczeniem w celu poprawy struktury i tempa rozwoju danego regionu [Perło 2004, s. 19]. W drugim przypadku głównym czynnikiem kształtującym procesy rozwoju jest zakres autonomii regionów w formułowaniu własnej polityki.

Przez rozwój regionalny można rozumieć zharmonizowane i systematyczne działania społeczności lokalnej, władzy samorządowej oraz pozostałych podmiotów funkcjonujących w regionie zmierzające do kreowania nowych i poprawy istniejących warunków gospodarki regionu oraz zapewnienia ładu przestrzennego i ekologicznego [Kozuch 2006, s. 177].

Główne czynniki rozwoju społeczno-gospodarczego to:

- geograficzne – ukształtowane przez przyrodę (środowisko naturalne) i człowieka, a związane z miejscem prowadzenia działalności;
- naukowo-techniczne – związane z osiągniętym poziomem wiedzy, rozwoju narzędzi pracy i umiejętności posługiwania się nimi;
- demograficzne – związane z liczbą i strukturą ludności zamieszkującej obszar, na którym jest lub ma być prowadzenia działalność;
- społeczno-ekonomiczne – wynikające z charakteru stosunków ekonomicznych i społecznych, a określone przez osiągnięty poziom rozwoju gospodarczego;
- wynikające z otoczenia zewnętrznego [Kupiec 2000, s. 88–89].

O ważnej roli samorządu terytorialnego w rozwoju regionalnym świadczy jego funkcja w życiu gospodarczym. Samorząd województwa zarządza całą gospodarką regionu. Zarządzanie rozwojem regionalnym polega na oddziaływaniu

władzy publicznej na mieszkańców i gospodarkę i jest wyrazem interwencjonizmu samorządowego. W polityce rozwoju regionalnego konieczne jest pokonywanie wielu barier o charakterze instytucjonalnym, ustrojowym, kompetencyjnym i finansowym [Kozuch 2006, s. 177].

Zadania w zakresie polityki regionalnej samorządu województwa

Zadania samorządu terytorialnego są to ściśle określone przez prawo cele działania jednostek samorządowych, które mogą one osiągnąć posiadając odpowiednie kompetencje. Zgodnie z ustawą z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie wojewódzkim [Dz.U. nr 155, poz. 1014], samorząd ten wykonuje zadania i określa strategię rozwoju województwa. Ponadto prowadzi politykę jego rozwoju, na którą składają się (art. 11):

- tworzenie warunków rozwoju gospodarczego, w tym kreowanie rynku pracy;
- utrzymanie i rozbudowa infrastruktury społecznej i technicznej o znaczeniu wojewódzkim;
- pozyskiwanie i łączenie środków finansowych: publicznych i prywatnych w celu realizacji zadań z zakresu użyteczności publicznej;
- wspieranie i prowadzenie działań na rzecz podnoszenia poziomu wykształcenia obywateli;
- racjonalne korzystanie z zasobów przyrody oraz kształtowanie środowiska naturalnego, zgodnie z zasadą zrównoważonego rozwoju;
- wspieranie rozwoju nauki i współpracy między sferą nauki i gospodarki, popieranie postępu technologicznego oraz innowacji;
- wspieranie rozwoju kultury oraz sprawowanie opieki nad dziedzictwem kulturowym i jego racjonalne wykorzystywanie;
- promocja walorów i możliwości rozwojowych województwa.

Strategia rozwoju województwa jest to długookresowy program działania określający strategiczne cele rozwoju oraz kierunki i priorytety działania (cele operacyjne i zadania realizacyjne), a także alokację środków finansowych, niezbędnych do ich realizacji. Strategia określa zasady i sposoby zarządzania rozwojem w długim okresie i pozwala na podejmowanie decyzji ze świadomością długookresowych skutków.

Z prowadzeniem polityki regionalnej przez samorząd województwa wiąże się:

- uchwalanie budżetu, na podstawie którego jest prowadzona cała gospodarka finansowa,

- określenie strategii rozwoju województwa,
- podejmowanie uchwał w sprawach majątkowych, podejmowanie decyzji w zakresie zaciągania długów, podejmowanie działalności inwestycyjnej, współdziałanie z innymi jednostkami samorządu terytorialnego.

Zwrotne źródła finansowania rozwoju regionalnego

Do zwrotnych źródeł finansowania samorządu województwa zaliczamy: kredyty i pożyczki preferencyjne, kredyty i pożyczki komercyjne oraz emisję papierów wartościowych. Przychody zwrotne dają podstawę do zwiększenia wydatków inwestycyjnych, powodują jednak zaciągnięcie zobowiązań finansowych o określonych kosztach oraz terminach spłat [Zalewski 2005, s. 177]. Preferencyjne kredyty i pożyczki udzielane są przez wyspecjalizowane fundusze, jak np. Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej. Od 2004 r. istnieje też specjalna linia kredytów preferencyjnych udzielanych na przygotowanie wniosków o dofinansowanie z programów Unii Europejskiej prowadzona przez Bank Gospodarstwa Krajowego. Preferencyjność kredytów i pożyczek polega na możliwości umorzenia części długu oraz na niższym od komercyjnego oprocentowaniu. Może również wynikać z ustalenia szczególnie korzystnych warunków spłaty [Kopańska 2003, s. 101].

Samorządy mogą również zaciągać kredyty komercyjne i pożyczki. Z punktu widzenia zaciągającego dług bardzo ważnym elementem jest cena i warunki, na jakich udostępniane są środki.

Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego w latach 2002–2009 wzrastało. Tendencja ta dotyczyła wszystkich szczebli samorządu terytorialnego, przy czym największy wzrost zadłużenia w 2007 r. zanotowały województwa samorządowe, a w 2008 r. miasta na prawach powiatu (tab. 1). Jednostki samorządu terytorialnego zadłużają się głównie na cele inwestycyjne. W 2009 r. w wyniku kryzysu finansowego po raz pierwszy w samorządach nastąpił spadek dochodów, głównie z podatków dochodowych. Spowodowało to wykorzystanie w większym stopniu zwrotnych źródeł finansowania przez jednostki samorządu terytorialnego. Samorządy zadłużały się, aby móc realizować inwestycje współfinansowane z funduszy Unii Europejskiej. Pomimo znacznego wzrostu zadłużenia w 2009 r., nadal większość jednostek samorządu terytorialnego ma zadłużenie niższe niż obowiązujące limity wynikające z ustawy o finansach publicznych. Podobna tendencja powinna utrzymać się również w 2010 r., jednak niektóre samorządy w kolejnych latach będą musiały ograniczyć zaciąganie długów, gdyż ich zadłużenie zbliża się do ustawowego progu 60% dochodów, a nowe limity określone w ustawie z dnia 27 lipca 2009 r. o finansach publicznych (indywidualne dla każ-

Tabela 1

Zadłużenie jednostek samorządu terytorialnego latach 2002–2009 (w mln zł)

Wyszczególnienie	Lata							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Gminy	6 039	6 617	7 551	8 067	9 586	9 958	10 821	14 611
Miasta na prawach powiatu	7 994	8 791	9 511	1 0415	11 296	11 258	12 775	18 730
Powiaty	890	1 225	1 480	1 815	2492	2 639	2 889	3 907
Województwa	433	642	561	882	1573	2 019	2 289	3 046

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Informacje o stanie zobowiązań według tytułów dłużnych oraz stanie należności za lata 2002–2009 [dokumenty elektroniczne]. Tryb dostępu: www.mf.gov.pl [Data wejścia: 12.05.2010].

dej jednostki) będą obowiązywały od 2014 r. [Dz.U. Nr 157, poz. 1240]. Nowy wskaźnik zadłużenia oparty jest na nadwyżce operacyjnej i umożliwi zwiększenie zadłużenia jednostkom samorządu terytorialnego, które mają lepszą zdolność kredytową. Samorządy o słabszej kondycji finansowej będą zmuszone ograniczyć zadłużenie i poszukiwać nowych instrumentów finansowania.

Najmniejsze zadłużenie, dalekie od ustawowych limitów, mają samorządy województw, nie powinny więc mieć problemów z finansowaniem rozwoju regionalnego. Zagrożeniem w zaciąganiu długów i realizacją strategii rozwoju województw samorządowych mogą się okazać się procedury oszczędnościowe i sanacyjne wprowadzone zgodnie z art. 86 ustawy o finansach publicznych po przekroczeniu państwowego długu publicznego progu 55% PKB. Pomimo że zadłużenie samorządów stanowi około 5–6% państwowego długu publicznego (w 2005 r. – ok. 0,4%), to w związku z zaplanowanym deficytem państwa (6 mld zł. w 2010 r.) państwowy dług publiczny może przekroczyć próg 55% PKB [www.mf.gov.pl]. Spowoduje to ograniczenia w zaciąganiu długów przez jednostki samorządu terytorialnego i może zagrozić finansowaniu rozwoju regionalnego oraz wykorzystaniu wszystkich środków dostępnych w ramach regionalnych programów operacyjnych, w których wymagany jest wkład własny. Samorządy województw powinny wówczas szukać innych sposobów finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych, takich jak partnerstwo publiczno-prywatne czy emisja obligacji przychodowych, które nie zwiększają zadłużenia.

Kredyty i pożyczki są najpopularniejszą formą zadłużania się samorządów województw. (tab. 2). W 2002 r., mimo że w strukturze zadłużenia dominowa-

Tabela 2

Struktura zobowiązań samorządów województw według tytułów dłużnych w latach 2002–2009 (w %)

Wyszczególnienie	Lata							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Zobowiązania ogółem	100	100	100	100	100	100	100	100
Papiery wartościowe	28,8	19,4	21,4	13,2	14,4	17,4	5,1	14,7
Kredyty i pożyczki	65,9	77,6	75,6	85,1	85,2	82,5	94,8	85,2
Wymagalne zobowiązania	5,3	3	3	0,7	0,4	0,1	0,1	0,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Informacje o stanie zobowiązań według tytułów dłużnych oraz stanie należności za lata 2000–2009 [dokumenty elektroniczne]. Tryb dostępu: www.mf.gov.pl [Data wejścia: 12.05.2010].

ły kredyty i pożyczki, udział papierów wartościowych w zobowiązaniach ogółem wynosił 28,8%. Władze samorządowe emitowały obligacje komunalne na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych, głównie w zakresie infrastruktury. W 2008 r. udział papierów wartościowych w zadłużeniu samorządowych województw wynosił już tylko 5,1%, a kredytów i pożyczek 94,8%. Kredyty i pożyczki były więc głównym zwrotnym źródłem finansowania zadań publicznych. W 2009 r. nastąpił wzrost udziału papierów wartościowych w strukturze zadłużenia, co wynikało m.in. z ograniczenia działalności kredytowej banków w wyniku kryzysu finansowego. W 2010 r. planowany jest dalszy wzrost emisji papierów wartościowych przez samorzady województw.

Obligacje komunalne możemy podzielić na ogólne i przychodowe. W obligacjach ogólnych zobowiązania z nich wynikające mogą być spłacane z każdego uzyskanego przez emitenta dochodu [Kozuń-Cieślak 2008, s. 57]. Obligacje przychodowe są emitowane w celu sfinansowania projektów inwestycyjnych lub przedsięwzięć, z których dochody mają stanowić źródło spłaty tych emisji.

Od 2002 r. systematycznie rosła zarówno liczba emitentów obligacji komunalnych, jak również wartość emisji (tab. 3). W kolejnych latach już nie było tak dynamicznego wzrostu wartości rynku. W 2008 r. 373 jednostki samorządu terytorialnego przeprowadziły emisje obligacji komunalnych, a wartość rynku osiągnęła ponad 4,4 mld zł. W 2009 r. liczba emisji wzrosła dwukrotnie, a zadłużenie wynosiło 7,1 mld zł. Wzrost liczby emisji obligacji przez jednostki samorządu terytorialnego jest spowodowany trudnościami z pozyskaniem kredytów w związku z kryzysem finansowym. Samorzady zaś sygnalizują zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne, wiąże się to ze zwiększeniem inwestycji oraz zahamowaniem w 2009 r. wzrostu dochodów.

W 2005 r. nastąpiła pierwsza w Europie Środkowej emisja obligacji przychodowych Miejskich Wodociągów i Kanalizacji w Bydgoszczy. Środki z tej emi-

Tabela 3

Zadłużenie z tytułu emisji obligacji komunalnych jednostek samorządu terytorialnego w latach 2002–2009 (w mln zł)

Rok	Liczba emitentów	Wartość rynku (w mln zł)
2002	192	2218,8
2003	201	2629,1
2004	227	2954,5
2005	264	3295,2
2006	322	3830,3
2007	337	4132,2
2008	373	4461,1
2009	734	7100,8

Źródło: Rynek pozaskarbowych instrumentów dłużnych w Polsce, „Rating i rynek”, [dokumenty elektroniczne]. Tryb dostępu: www.fitchpolska.com.pl [Data wejścia: 12.05.2010].

sji wraz z gwarantem pozyskanym z Unii Europejskiej stanowiły łącznie około 1 mld zł i zostały przeznaczone na budowę i modernizację sieci wodociągowej i oczyszczalni ścieków w Bydgoszczy. Wartość programu emisji to 400 mln zł z terminem wykupu 18 lat.

Partnerstwo publiczno-prywatne

Partnerstwo publiczno-prywatne (PPP) to nowy sposób współpracy sektora prywatnego z publicznym służący realizacji zadania publicznego. Artykuł 1 ustawy z dnia 19 grudnia 2008 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym określa, że przedmiotem PPP jest wspólna realizacja przedsięwzięcia oparta na podziale zadań i ryzyka między podmiotem publicznym a partnerem prywatnym [Dz.U. Nr 19, poz. 100]. Partner prywatny zobowiązuje się do realizacji przedsięwzięcia za wynagrodzeniem oraz poniesienia w całości albo w części wydatków na jego realizację, a podmiot publiczny zobowiązuje się do współdziałania w osiągnięciu celu przedsięwzięcia, w szczególności przez wniesienie wkładu własnego.

PPP może spowodować wzrost efektywności dostarczania usług lokalnych i rozbudowy infrastruktury z nimi związanej. Jest to szczególnie ważne dla jednostek samorządowych znacznie zadłużonych, które będą mogły realizować inwestycje infrastrukturalne korzystając z najnowszych technologii.

Korzyści z realizacji takiej umowy to [Brzozowska 2004, s. 75]:

- oszczędności w budżecie,
- możliwość obniżenia kosztów inwestycyjnych,
- przyspieszenie terminów rozruchu obiektu i dostaw,

- wprowadzenie rywalizacji kapitału prywatnego w sferę dostarczania usług publicznych,
- podniesienie efektywności eksploatacji,
- rozszerzenie źródeł finansowania rozwoju jednostki samorządowej,
- podział oraz transfer ryzyka inwestycyjnego między partnera publicznego a prywatnego,
- zapewnienie dostaw oraz jakości usług publicznych na długi czas, na podstawie umowy wieloletniej,
- budowa zaufania publiczno-prywatnego i przejrzystości powiązań,
- transfer nowoczesnej technologii.

W zależności od sposobu realizacji projekty PPP można podzielić na:

- projekty o charakterze wyłącznie kontraktowym – projekt jest realizowany wyłącznie w oparciu o umowę cywilnoprawną,
- projekty o charakterze instytucjonalnym – podmiot publiczny i partner prywatny oprócz zawarcia umowy cywilnoprawnej uczestniczą w spółce kapitałowej istniejącej lub powołanej w celu realizacji projektu.

Współpraca w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego ma zapewnić osiągnięcie obopólnych korzyści, a kluczową jej cechą jest ukierunkowanie na realizację celów zarówno komercyjnych, jak i społecznych danego przedsięwzięcia [Zalewski 2005, s. 178]. Komercyjny wymiar umowy dotyczy przede wszystkim partnera prywatnego, który chce uzyskać odpowiednią stopę zwrotu z zainwestowanego kapitału i nie podejmie współpracy, jeśli alternatywne zainwestowanie kapitału przyniesie mu większe korzyści. Strona publiczna ma nieco inne cele, jej zadaniem jest realizacja zadań publicznych w sposób możliwie efektywny, a punktem odniesienia są inne możliwości wykonywania zadań. W związku z tym nie każde przedsięwzięcie można wykonywać na podstawie tego typu umowy. Umożliwia ona realizację tylko tych przedsięwzięć, w których podmiot prywatny może uzyskać odpowiednią stopę zwrotu kapitału. Ponadto różnica celów między podmiotem publicznym i prywatnym oraz brak wzorców umów powoduje długotrwały proces negocjacji i analiz planowanego przedsięwzięcia. Strona publiczna negocjując wejście we współpracę z partnerem prywatnym może zaniedbywać bieżące obowiązki eksploatacyjne lub też inwestycyjne.

Artykuł 4 ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym wprowadził również możliwość realizacji przedsięwzięcia wspólnie z partnerem prywatnym na podstawie ustawy z dnia 9 stycznia 2009 r. o koncesjach na roboty budowlane lub usługi [Dz.U. Nr 19, poz. 101]. Koncesja oznacza prawo koncesjonariusza do korzystania z obiektu budowlanego lub z usługi albo takie prawo wraz z płatnością koncesjodawcy. Przedmiot koncesji dotyczy wykonywania zadań publicznych zarówno obligatoryjnych (np. związanych z wodociągami, transportem i dostarczaniem innych mediów komunalnych), jak i fakultatywnych (np. parki wod-

ne). Opłaty uiszczane przez użytkowników infrastruktury stanowią zasadniczą część wynagrodzenia koncesjonariusza. Ponadto, może on uzyskiwać płatności od koncesjodawcy, z zastrzeżeniem, że nie mogą one być wyłącznym źródłem zwrotu nakładów poniesionych przez koncesjonariusza.

Regionalne programy operacyjne jako instrumenty oddziaływania na rozwój regionalny

Obecnie samorządowe władze regionalne nie mogą w znaczny sposób oddziaływać na rozwój województw, gdyż nie mają szerokich uprawnień w dziedzinie wspierania: rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw, realizacji przedsięwzięć z zakresu regionalnej infrastruktury technicznej, rozwoju środowiska biznesowego w województwie, działań służących poprawie jakości szeroko rozumianego kapitału ludzkiego. Oddziaływanie na rozwój regionu może odbywać za pomocą realizowanych strategii rozwoju i opracowywanych na ich podstawie regionalnych programów operacyjnych (RPO), które są finansowane ze środków z Unii Europejskiej.

W latach 2007–2013 realizowanych jest 16 regionalnych programów operacyjnych. Są one finansowane są z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) oraz Europejskiego Funduszu Społecznego (tab. 4). Celem tych programów jest tworzenie warunków wzrostu konkurencyjności regionów oraz przeciwdziałanie marginalizacji niektórych obszarów w taki sposób, aby sprzyjać długofalowemu rozwojowi gospodarczemu kraju, jego spójności ekonomicznej, społecznej i terytorialnej oraz integracji z Unią Europejską.

RPO są instrumentami realizacji strategii poszczególnych województw i z nich wynikają. W szerszym wymiarze są elementem realizacji polityki krajowej określonej w Narodowych Strategicznych Ramach Odniesienia 2007–2013 (NSRO) oraz w Strategii Rozwoju Kraju 2007–2015. Instytucją zarządzającą RPO, odpowiadającą za sprawne, zgodne z wszelkimi przepisami jego realizowanie, jest zarząd województwa. Do jego obowiązków należy m.in.: ogłaszanie konkursów, przeprowadzanie oceny wniosków, organizowanie pracy komisji oceny projektów, podpisywanie umów z projektodawcami, monitorowanie i kontrola realizacji projektów, wypłata wydatków poniesionych przez beneficjentów. Beneficjentami mogą być m.in.: jednostki samorządu terytorialnego, szkoły wyższe, jednostki naukowo-badawcze, przedsiębiorcy.

W związku z tym, że środki własne województwa nie wystarczają na realizację i wspieranie przedsięwzięć służących rozwojowi, głównym celem działania władz regionalnych jest zarządzanie RPO. Realizacja tych programów i wykorzystanie środków unijnych może przyczynić się do rozwoju regionów i wyrów-

Tabela 4

Planowane środki pieniężne na realizację regionalnych programów operacyjnych w latach 2007–2013

Województwo	Ogółem		Wkład EFRR [%]	Krajowy wkład publiczny [%]			Środki prywatne [%]
	[mln euro]	na 1 mieszkańca [euro]		Ogółem	w tym:		
					budżet państwa	budżet JST	
Razem 16 RPO	23 310	611	71,0	13,4	5,3	7,0	15,5
Warmińsko-mazurskie	1 542	1 080	67,2	12,6	3,7	8,5	20,1
Świętokrzyskie	969	757	74,9	14,5	3,6	10,8	10,5
Lubelskie	1 637	753	70,6	12,4	4,9	6,3	16,9
Zachodnio-pomorskie	1 223	722	68,3	12,0	8,3	3,6	19,6
Opolskie	740	710	57,7	10,1	4,8	4,1	32,1
Podlaskie	826	690	77,1	17,8	6,4	11,2	5,0
Podkarpackie	1 394	664	81,5	9,3	9,3	–	9,1
Kujawsko-pomorskie	1 243	602	76,5	13,3	6,3	6,4	10,1
Pomorskie	1 316	597	67,3	25,0	11,4	9,8	7,7
Lubuskie	594	589	73,9	13,9	4,2	7,2	12,1
Mazowieckie	3 032	586	60,4	10,6	3,7	6,5	28,9
Małopolskie	1 786	546	72,2	12,7	6,2	6,4	15,0
Dolnośląskie	1 561	542	77,7	11,9	1,8	8,2	10,3
Wielkopolskie	1 807	535	70,4	20,3	8,9	9,4	9,2
Śląskie	2 358	505	72,6	12,8	3,3	7,0	14,4
Łódzkie	1 282	500	78,5	8,6	–	7,5	12,8

Źródło: *Kierunki wsparcia w regionalnych programach operacyjnych*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, s. 2 [dokument elektroniczny]. Tryb dostępu: www.mrr.gov.pl [data wejścia 06.05.2010].

nać różnice w poziomie rozwoju między poszczególnymi regionami. Problemem może być skoncentrowanie się bardziej na dbałości o pełne wykorzystanie środków, niż na wspieraniu projektów, które zapewniają ich wydatkowanie w sposób efektywny. Może to powodować wzrost kosztów realizowanych projektów.

Zróźnicowanie wspólnotowego wspierania finansowego regionalnych programów operacyjnych wynika z realizacji zasady solidarności społecznej. Regiony biedniejsze otrzymują większą dotację w przeliczeniu na 1 mieszkańca, w województwie warmińsko-mazurskim jest ona o 77% większa niż w woje-

Tabela 5

Środki EFRR przeznaczone na realizację RPO wg głównych priorytetów

Województwo	Ogólna wartość alokacji dla wybranych dziedzin wsparcia	Odsetek udziału wybranych grup w całości alokacji	W tym:			
			BRT	transport	infrastruktura społeczna	Ochrona środowiska i zapobieganie zagrożeniom
	[mln euro]	[%]				
Przeciętnie 16 RPO	1 035	71,8	23,5	26,6	11,1	10,6
Razem 16 RPO	16 556	–	–	–	–	–
Dolnośląskie	1 213	69,2	25,0	16,1	14,8	13,3
Kujawsko-pomorskie	951	73,7	26,5	25,1	12,3	9,8
Lubelskie	1 156	73,3	24,7	22,7	13,9	12,0
Lubuskie	439	71,2	21,1	25,4	12,1	12,6
Łódzkie	1 006	68,2	21,4	24,9	9,6	12,3
Małopolskie	1 290	72,2	24,4	26,1	14,1	7,6
Mazowieckie	1 832	71,6	21,1	29,9	11,5	9,1
Opolskie	427	78,4	33,0	25,8	8,0	11,6
Podkarpackie	1 136	77,0	22,2	25,8	11,9	17,1
Podlaskie	636	75,8	23,6	32,2	12,4	7,6
Pomorskie	885	72,4	21,0	32,1	8,4	10,9
Śląskie	1 713	64,4	22,0	21,4	9,5	11,5
Świętokrzyskie	726	71,2	24,1	28,6	9,5	9,0
Warmińsko-mazurskie	1 036	72,4	22,7	34,0	8,2	7,5
Wielkopolskie	1 273	76,7	23,0	31,9	10,0	11,8
Zachodniopomorskie	835	69,8	27,9	28,7	8,4	4,8

Źródło: *Kierunki wsparcia w regionalnych programach operacyjnych*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, s. 6, [dokument elektroniczny], Tryb dostępu: www.mrr.gov.pl [data wejścia 06.05.2010].

wództwie łódzkim, a w województwie podlaskim o 13% większa od przeciętnej krajowej. Istotne jest również zróżnicowanie między regionami pod względem zaangażowania środków publicznych z budżetu państwa i budżetów samorządów terytorialnych. Pod tym względem przodują województwa pomorskie i wielkopolskie. Największy udział funduszy prywatnych występuje w województwach opolskim i mazowieckim.

Głównymi priorytetami wspieranymi przez Unię Europejską w skali kraju są:

- 1) transport, obejmujący 26,6% całości środków; przeznaczonych głównie na remont i budowę dróg (70% ogółu środków na transport);

- 2) badania i rozwój technologii (BRT), innowacje i przedsiębiorczość (23,5%); skierowane głównie na inwestycje w przedsiębiorstwach;
- 3) ochrona środowiska i zapobieganie zagrożeniom (10,6%), najwięcej środków przeznaczono na inwestycje w oczyszczalnie ścieków;
- 4) infrastruktura społeczna (11,1%), głównie na infrastrukturę edukacyjną i zdrowotną.

W tabeli 5 widoczne jest duże zróżnicowanie preferencji między województwami dla poszczególnych priorytetów. Na wzrost innowacyjności i wsparcie przedsiębiorstw (BRT) stawia się w województwie opolskim, na rozwój infrastruktury transportowej w województwach: warmińsko-mazurskim, podlaskim, wielkopolskim i pomorskim, finansowanie infrastruktury społecznej dominuje w województwach dolnośląskim, małopolskim i lubelskim, na stan ochrony środowiska w województwie podkarpackim.

Wnioski

Samorząd województwa nie ma bezpośrednich instrumentów kształtowania rozwoju regionalnego. Nie może prowadzić własnej polityki podatkowej, ponieważ nie ma wśród swoich dochodów podatków lokalnych i uprawnień władztwa podatkowego. Powoduje to konieczność wykorzystania zewnętrznych źródeł finansowania rozwoju regionalnego. Spośród dostępnych zwrotnych źródeł, takich jak kredyty, pożyczki, kredyty i pożyczki preferencyjne oraz emisja papierów wartościowych, nadal najczęściej wykorzystywane są kredyty i pożyczki bankowe, chociaż ograniczenie działalności kredytowej przez banki w wyniku kryzysu finansowego spowodowało w 2009 r. zwiększenie się liczby i wartości emisji obligacji komunalnych. Tendencja ta powinna utrzymać się również w 2010 r. Wykorzystanie zwrotnych środków finansowych powoduje wzrost zadłużenia jednostek samorządowych. Znaczny wzrost długu samorządów w 2009 r. został spowodowany kryzysem finansowym i zmniejszeniem dochodów, głównie z podatków dochodowych, oraz realizacją inwestycji z funduszy unijnych, przy których wymagany jest wkład własny. Nadal jednak zadłużenie samorządów województw dalekie jest od ustawowych limitów i nie powinno ograniczać finansowania rozwoju regionalnego

Władze samorządowe poszukują też innych form finansowania przedsięwzięć określonych w strategii rozwoju, takich jak umowy o partnerstwie publiczno-prywatnym czy koncesje na roboty budowlane i usługi. Wykorzystanie tego rodzaju umów możliwe jest jedynie przy przedsięwzięciach, które przyniosą jakiś wpływ.

Najlepszym sposobem prowadzenia polityki rozwoju przez samorząd województwa jest zarządzanie regionalnymi programami operacyjnymi. Władze samorządowe mogą wybrać spośród zgłoszonych projektów te, które są najważniejsze dla rozwoju całego województwa i są zgodne z opracowaną strategią rozwoju.

Literatura

- BRZozowska K.: *Uwarunkowania prawne partnerstwa publiczno-prywatnego w rozwoju polskich samorządów terytorialnych*. [w:] Polska samorządność w integrującej się Europie, Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2004.
- Kozuń-Cieślak G.: *Obligacje komunalne, instrument dłużny dla jednostek samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- KUPIEC L.: (red.), *Gospodarka przestrzenna. Polityka regionalna* Tom IV, Wydawnictwo UwB, Białystok 2000.
- Kożuch A.: *Instrumenty zarządzania rozwojem lokalnym*, Zeszyty Naukowe Akademii Rolniczej w Krakowie, Nr 4, 2006.
- PERŁO D.: *Źródła finansowania rozwoju regionalnego*, Wydawnictwo WSE w Białymstoku, Białystok 2004.
- SZCZEPAŃSKI M. (red.): *Fundusze UE dla jednostek samorządu terytorialnego w latach 2007–2013*, TWIGGER, Warszawa 2007.
- ZALEWWSKI A. (red.): *Nowe zarządzanie publiczne w polskim samorządzie terytorialnym*, SGH, Warszawa 2005.

A outside sources of financing for development by regional self-governments

Abstract

The paper presents the principles of financing development of regions. Regional authorities are facing the problem of insufficient current incomes, owing to which they seek new sources of financing, i.e. credits, loans and municipal bonds. Indebtedness of regional governments has systematically increased. In Poland, EU structural funds are becoming a very important factor contributing to regional development policy.

Mirosław Wasilewski

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Aleksandra Pisarska

Instytut Zarządzania
Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczy Jana Kochanowskiego w Kielcach

Dotacja budżetowa jako podstawowe źródło finansowania działalności uczelni publicznych w Polsce

Wstęp

Źródła finansowania działalności szkół wyższych reguluje ustawa Prawo o szkolnictwie wyższym (UPoSW) [Dz.U. Nr 164, poz. 1365 z 27.07.2005 r.]. Z kolei zasady gospodarki finansowej uczelni publicznych określa rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych [Dz.U. Nr 246, poz. 1796 z 22.12.2006 r.]. W przepisach tych uregulowano i określono zasady gospodarowania będącymi w posiadaniu uczelni zasobami finansowymi, rzeczowymi oraz zasady tworzenia i zmiany stanu funduszy. W rozporządzeniu ustalono również zasady sporządzania planu rzeczowo-finansowego oraz sposób rozliczania kosztów w uczelniach publicznych. Uczelnie w związku z tym poddane są reżimowi finansowania, planowania i kontroli podobnemu do gospodarki centralnie planowanej, która charakteryzowała się niewielką skutecznością [Thieme 2009, s. 143]. Głównym źródłem finansowania działań uczelni publicznych i realizowanych zaplanowanych zadań jest dotacja udzielana zgodnie z planem budżetu państwa. Idea uniwersytetu (uczelni) prowadzi do przekonania, że jest on (jak w ogóle edukacja narodowa) dobrem publicznym. To oznacza wzajemne zobowiązanie uczelni i państwa wobec siebie do tego, aby uniwersytet był znakomity i żeby właściwie odpowiadał na wyzwania czasu. Powinnością państwa jest, aby szczerze łożyło na uniwersytet, bo to najbardziej rentowna ze wszystkich inwestycji [Geremek 2008].

W związku z tym, że uczelnie realizują zadania publiczne stosują w ramach tych zadań przepisy ustawy o finansach publicznych, (UoFP) [Dz. U. Nr 157, poz. 1241 z 27.08.2009 r.] Ustawa ta odnosi się wprost do zasobów, których źródłem finansowania są środki publiczne. Definicja prawna finansów publicz-

nych (publicznych zasobów pieniężnych) należy do orzecznictwa i doktryny. We Francji jest to zadanie Cour de Comptes (Najwyższej Izby Obrachunkowej) oraz Rady Stanu, która jest dla tej izby instancją odwoławczą. Orzeczenia tych instytucji określiły naturę pewnych funduszy w celu ustalenia, który reżim prawny ma do nich zastosowanie [Gaudemet, Molinier 2000, s. 37]. Rozstrzygnięcia Najwyższej Izby Obrachunkowej mogą decydować o tym, że pewne zasoby finansowe (nie pozyskiwane wprost z zasobów publicznych) wykorzystywane do zaspokojenia potrzeb publicznych (m.in. edukacja) powinny być traktowane i rozliczane według zasad prawa publicznego. Z uwagi na fakt, że uczelnie (publiczne i niepubliczne) realizują zadania publiczne, stają się w tym zakresie jednostkami finansów publicznych bez względu na źródło pochodzenia środków finansowych na ich realizację.

W pracy Gaudemeta i Moliniera [2000, s. 55] opisano i wyróżniono 10 podstawowych obszarów działalności państwa:

- władze publiczne i administracja ogólna,
- edukacja i kultura,
- sfera socjalna, ochrona zdrowia, zatrudnienie,
- rolnictwo i gospodarka przestrzenna,
- mieszkalnictwo i urbanistyka,
- transport i łączność,
- przemysł i usługi,
- sprawy zagraniczne,
- obrona,
- wydatki niefunkcjonalne (obsługa długu publicznego i łączna dotacja na emerytury i renty).

Uczelnia publiczna jest podmiotem (jednostką sektora finansów publicznych) autonomicznym we wszystkich obszarach swojego działania, może więc również prowadzić działalność gospodarczą wyodrębnioną organizacyjnie i finansowo od podstawowych zadań wymienionych w art. 13 i 14 UPoSW. Podstawowa działalność uczelni podlega zwolnieniu z podatku dochodowego, podatku od towarów i usług, podatku od nieruchomości, podatku rolnego, podatku leśnego i podatku od czynności cywilnoprawnych na zasadach określonych w odrębnych ustawach. Uczelnia jest zwolniona również z opłat z tytułu użytkowania wieczystego nieruchomości Skarbu Państwa, z wyjątkiem opłat określonych w przepisach o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi stanowiącymi własność państwa. Działalność uczelni publicznej jest finansowana z dotacji z budżetu państwa na zadania ustawowo określone oraz może być finansowana z przychodów własnych (art. 92 UPoSW).

Ustawa Prawo o szkolnictwie wyższym określa mienie (wyposażenie) i główne zadania realizowane przez uczelnie, których źródłem finansowania są

zasoby budżetu państwa. Wyposażenie obejmuje własność i inne prawa majątkowe. W akcie o utworzeniu uczelni publicznej wskazuje się składniki wyposażenia lub organ, który ją w to mienie wyposaża. Mienie tworzonej uczelni stanowią nieruchomości Skarbu Państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego. Na wyposażenie uczelni tworzonej z połączenia kilku uczelni przeznaczają się nieruchomości stanowiące własność łączonych uczelni oraz nieruchomości z zasobów państwa i jednostek samorządu terytorialnego. Skarb Państwa oraz jednostki samorządu terytorialnego mogą przekazywać uczelniom nieruchomości w trybie i na zasadach określonych w ustawie o gospodarce nieruchomościami [Dz.U. Nr 115, poz. 741 z 21.08.1997 r.]. Rozporządzanie przez uczelnię składnikami rzeczowych aktywów trwałych, w zakresie określonym w ustawie o zasadach wykonywania uprawnień przysługujących Skarbowi Państwa [Dz.U. Nr 106, poz. 493 z 08.08.1996 r.], wymaga zgody ministra właściwego do spraw Skarbu Państwa. W przypadku likwidacji uczelni publicznej jej mienie, po spłaceniu zobowiązań, staje się, odpowiednio do źródła pochodzenia tego wyposażenia, mieniem Skarbu Państwa albo jednostki samorządu terytorialnego. O przeznaczeniu mienia zlikwidowanej uczelni publicznej decyduje minister właściwy do spraw szkolnictwa wyższego, a w przypadku uczelni wojskowej, służb państwowych, artystycznej, medycznej oraz morskiej odpowiednio właściwi ministrowie. Likwidując publiczny szpital kliniczny utworzony na zasadach i w trybie określonym w przepisach o zakładach opieki zdrowotnej, jego majątek po zaspokojeniu wierzycieli, staje się własnością Skarbu Państwa lub własnością publicznej uczelni medycznej albo publicznej uczelni prowadzącej działalność dydaktyczną i badawczą w dziedzinie nauk medycznych, a o jego przeznaczeniu decyduje podmiot, który utworzył publiczny zakład opieki zdrowotnej.

Działalność uczelni publicznej jest finansowana z dotacji z budżetu państwa na zadania ustawowo określone oraz może być finansowana z przychodów własnych. Do podstawowych zadań uczelni należą:

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

Uczelnia zawodowa prowadząca wyłącznie studia pierwszego stopnia nie jest zobowiązana do prowadzenia badań naukowych i prac rozwojowych, świadczenia usług badawczych oraz kształcenia i promowania kadr naukowych. Uczelnia medyczna lub podstawowa jednostka organizacyjna uczelni działającej w dziedzinie nauk medycznych albo weterynaryjnych może mieć także za zadanie uczestniczenie w sprawowaniu opieki medycznej i weterynaryjnej w zakresie i formach określonych w przepisach o zakładach opieki zdrowotnej i przepisach o zakładach leczniczych dla zwierząt. Uczelnia może również prowadzić domy studenckie i stołówki studenckie. Władze publiczne (na zasadach określonych w UPoSW) zapewniają uczelniom publicznym środki finansowe niezbędne do wykonywania ich zadań oraz udzielają pomocy uczelniom niepublicznym.

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

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

Zgodnie z § 15 rozporządzenia w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych, koszty podstawowej działalności operacyjnej wymienione w § 3 tego rozporządzenia ponoszone przez uczelnię dzieli się na koszty bezpośrednie (które można bezpośrednio przyporządkować określonym rodzajom działalności uczelni) i koszty pośrednie, których nie można zaliczyć do kosztów bezpośrednich określonych rodzajów działalności. Koszty pośrednie mogą być dzielone na koszty wydziałowe i koszty ogólnouczelniane.

Sposób i zasady rozliczania kosztów pośrednich na poszczególne rodzaje działalności oraz utrzymania domów i stołówek studenckich ustala rektor uczelni, chyba że zawarte umowy stanowią inaczej (§ 16 rozporządzenia w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych).

Cel i metody badań

Celem opracowania jest określenie źródeł finansowania działalności uczelni publicznych w Polsce. Badane podmioty to uczelnie, do których należą: uniwersytety, akademie teologiczne, akademie ekonomiczne, akademie pedagogiczne, politechniki, uczelnie rolnicze, akademie wychowania fizycznego, wyższe szkoły zawodowe oraz akademie wojskowe.

Badania źródeł finansowania uczelni publicznych przeprowadzono w uczelniach publicznych finansowanych z budżetu Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego (MNiSW). Okres badań obejmuje lata 2005–2008. Czasowy przedział

badania wybrano kierując się m.in. tym, że w 2005 roku weszła w życie ustawa Prawo o szkolnictwie wyższym, która wprowadziła zmiany w wielu obszarach działalności uczelni, stopniowo doprowadzając do reform systemu szkolnictwa wyższego. Bazą dla tych reform są postulaty zawarte w Deklaracji Bolońskiej podpisanej 19.06.1999 roku przez ministrów edukacji z 29 krajów [www.nauka.gov.pl].

W latach 2005 i 2006 funkcjonowało ogółem 97 uczelni publicznych finansowanych z zasobów Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego, w tym: 17 uniwersytetów (umownie uczelnie te określono jako grupa pierwsza), 1 akademia teologiczna (grupa druga), 5 akademii ekonomicznych (grupa trzecia), 5 akademii pedagogicznych (grupa czwarta), 18 politechnik (grupa piąta), 8 uczelni rolniczych (grupa szósta), 6 akademii wychowania fizycznego (grupa siódma), 34 publiczne szkoły zawodowe (grupa ósma), 3 akademie wojskowe (grupa dziewiąta). W latach 2007 i 2008 natomiast działało 98 uczelni publicznych finansowanych z budżetu MNiSW, zwiększenie odnotowano w grupie ósmej analizowanych uczelni (publiczne szkoły zawodowe), których liczba w tym okresie wzrosła do 35. Pozostałe uczelnie publiczne funkcjonujące w Polsce finansowane są z budżetów innych właściwych ministerstw.

W opracowaniu przeprowadzono szczegółową analizę obowiązujących uczelnie przepisów prawnych, które regulują ich działalność we wszystkich obszarach oraz systematyzują źródła finansowania funkcjonowania uczelni w Polsce. W opracowaniu wykorzystano dane z obwieszczeń Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego za lata 2005–2008 w sprawie wykazu jednostek, którym udzielono dotacji podmiotowych w ustawowo określonym zakresie.

Wyniki badań

Tabela 1 przedstawia otrzymywane przychody i ponoszone koszty działalności operacyjnej uczelni publicznej. Zgodnie z § 14 ust. 4 rozporządzenia w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych [Dz.U. Nr 246, poz. 1796 z 22.12.2006 r.], w ramach działalności dydaktycznej koszty rozlicza się co najmniej na koszty kształcenia i koszty pozostałej działalności dydaktycznej. Koszty kształcenia (§ 7 pkt. 1–3 rozporządzenia w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych) związane są z procesem dydaktycznym na studiach i kursach (art. 8 ust. 1 UPoSW). Uczelnie publiczne ponoszą koszty w związku z realizacją zadań związanych z prowadzeniem studiów doktoranckich, studiów podyplomowych oraz kursów dokształcających. Ponoszą również koszty (art. 94 ust. 1 pkt. 2–6, 8, 9 i 11 UPoSW): w związku z wykonywaniem zadań uczelni wojskowych (związanych z obroną

narodową), na realizację zadań uczelni służb państwowych (związane z bezpieczeństwem obywateli); na realizację zadań uczelni artystycznych (związane z działalnością kulturalną w rozumieniu przepisów o organizowaniu i prowadzeniu działalności kulturalnej), w związku z wykonywaniem zadań uczelni morskiej (związane z utrzymaniem statków szkolnych i specjalistycznych ośrodków szkoleniowych dla kadr morskich oraz szkoleniem wojskowym studentów); na realizację zadań uczelni kształcącej personel lotniczy dla lotnictwa cywilnego, związane z utrzymaniem powietrznych statków szkolnych i specjalistycznych ośrodków szkoleniowych kadr powietrznych; na zadania związane ze świadczeniami zdrowotnymi, wykonywanymi w ramach kształcenia studentów studiów stacjonarnych w podstawowej jednostce organizacyjnej uczelni medycznej lub innej uczelni publicznej, w której prowadzone jest kształcenie na kierunkach medycznych pod bezpośrednim nadzorem nauczycieli akademickich posiadających kwalifikacje do wykonywania zawodu medycznego (właściwego ze względu na treści kształcenia); na realizację zadań związanych z prowadzeniem podyplomowego kształcenia w celu zdobywania specjalizacji przez lekarzy, lekarzy dentyistów, lekarzy weterynarii, farmaceutów, pielęgniarki i położne oraz przez diagnostyków laboratoryjnych; na zadania związane z kształceniem i rehabilitacją leczniczą studentów niepełnosprawnych. Koszty działalności dydaktycznej to również koszty związane z kształceniem kadr naukowych oraz utrzymaniem uczelni (w tym koszty remontów), z wyjątkiem kosztów związanych z utrzymaniem domów i stołówek studenckich.

Bezpośrednimi kosztami podstawowej działalności operacyjnej uczelni publicznej są również koszty pozostałej działalności dydaktycznej, które są związane z prowadzeniem innych działań podejmowanych przez uczelnię w ramach działalności dydaktycznej, których finansowanie zapewniają przychody z działalności dydaktycznej uczelni.

Bezpośrednimi kosztami uczelni publicznej dotyczącymi podstawowej działalności operacyjnej są również ponoszone koszty dotyczące działalności badawczej, do której należą zgodnie § 8 rozporządzenia w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych koszty badań naukowych, koszty prac rozwojowych, koszty związane ze świadczeniem usług badawczych. Zgodnie z § 14 ust. 5 rozporządzenia w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych [Dz.U. Nr 246, poz. 1796 z 22.12.2006 r.], w ramach działalności badawczej koszty rozlicza się według źródeł finansowania w szczególności w ramach środków uzyskanych z budżetów (§ 5 pkt 1 i 2 rozporządzenia w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych) na badania naukowe i prace rozwojowe prowadzone w uczelni zgodnie z ustawą o zasadach finansowania nauki [Dz.U. Nr 238, poz. 2390 z 08.10.2004 r.] (art. 97 UPoSW). Koszty związane z bezzwrotną pomocą zagraniczną oraz usługami

(§ 5 pkt 3 rozporządzenia w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych), badawczymi i specjalistycznymi, specjalistycznymi i wysokospecjalistycznymi usługami diagnostycznymi, rehabilitacyjnymi lub leczniczymi, a także opłatami licencyjnymi (art. 98 ust. 1 pkt 6 UPoSW).

Tabela 1 przedstawia również osiągnięte przychody i ponoszone koszty wyodrębnionej działalności gospodarczej (§ 3 pkt 3), która prowadzona jest przez wydzieloną organizacyjnie jednostkę uczelni publicznej. Koszty ponoszone w tym zakresie pokrywane są z uzyskiwanych przez nią przychodów (§ 6 pkt 1), a wynik finansowy z tej działalności jest częścią składową wyniku finansowego uczelni publicznej i przeznaczony jest na jej cele statutowe.

Zgodnie z § 4 rozporządzenia w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych oraz UPoSW, przychody podstawowej działalności dydaktycznej uczelni publicznej obejmują dotacje na zadania związane z kształceniem studentów studiów stacjonarnych, uczestników stacjonarnych studiów doktoranckich i kadr naukowych oraz utrzymaniem uczelni, w tym na remonty. Środki finansowe MNiSW przekazuje również na zadania realizowane przez publiczne uczelnie specjalistyczne w zależności od specyfiki działalności tych uczelni oraz zadania związane z kształceniem i rehabilitacją leczniczą studentów niepełnosprawnych (art. 94 ust. 1 pkt. 1–6 oraz 8, 9 i 11 UPoSW). Przychodami działalności dydaktycznej uczelni publicznej są również środki przekazane na realizację określonego zadania w dziedzinie nauczania lub kształcenia kadr naukowych, zleconego przez właściwego ministra do spraw szkolnictwa wyższego lub spraw oświaty i wychowania. Zadania te są zlecone uczelniom po uzgodnieniu z ministrem właściwym do spraw szkolnictwa wyższego oraz zasięgnięciu opinii senatu uczelni w tym zakresie (art. 40 ust. 1 UPoSW). Przychodami są również środki finansowe (art. 41 ust. 2 UPoSW) przekazywane przez ministra właściwego do spraw szkolnictwa wyższego oraz odpowiednio ministrów wskazanych w art. 33 ust. 2 tej ustawy nadzorowanym przez siebie uczelniom na wykonywanie zadań wynikających z umów międzynarodowych zawieranych przez Rzeczpospolitą Polską oraz środki z budżetów jednostek samorządu terytorialnego lub ich związków przekazane na zadania uczelni kształcącej personel lotniczy dla lotnictwa cywilnego, związane z utrzymaniem powietrznych statków szkolnych i specjalistycznych ośrodków szkoleniowych kadr powietrznych w zakresie działalności dydaktycznej (art. 94 ust. 6 UPoSW). Przychodami działalności dydaktycznej uczelni publicznej w zakresie podstawowej działalności operacyjnej są też dodatkowe środki finansowe przyznane przez ministra (przyznającego dotacje na zadania związane z kształceniem studentów studiów stacjonarnych, uczestników stacjonarnych, studiów doktoranckich i kadr naukowych oraz utrzymaniem uczelni, w tym na remonty) na kształcenie studentów na określonych kierunkach studiów, makro-

kierunkach i studiach międzykierunkowych uczelni publicznej prowadzącej studia na szczególnie wysokim poziomie (potwierdzonym oceną Państwowej Komisji Akredytacyjnej) (tab. 1). Środki przeznaczone na te cele nie mogą łącznie przekraczać 0,5% dotacji przeznaczonej na zadania, na które przyznawana jest dotacja z budżetu państwa dla uczelni publicznej (art. 95 ust. 3 UPoSW). Przychodami działalności dydaktycznej uczelni publicznej są też środki pochodzące ze źródeł zagranicznych, niepodlegające zwrotowi (art. 98 ust. 1 pkt 11 ustawy prawo o szkolnictwie wyższym). Środki budżetowe na nagrody właściwego ministra, za osiągnięcia naukowe, dydaktyczne lub organizacyjne albo za całokształt dorobku, w wysokości 0,05% planowanej rocznej dotacji, (otrzymywanej na zadania związane z kształceniem studentów studiów stacjonarnych, studiów doktoranckich i kadr naukowych oraz utrzymaniem uczelni, w tym na remonty). Środki te pozostają w tych częściach budżetu państwa, których dysponentami są właściwi ministrowie (art. 155 ust. 3 ustawy prawo o szkolnictwie wyższym).

Przychody pozostałej działalności dydaktycznej w ramach podstawowej działalności operacyjnej (§ 4 pkt 5) związane są z odpłatnościami za świadczone usługi edukacyjne, w szczególności za kształcenie na studiach i studiach doktoranckich, prowadzonych w formach niestacjonarnych oraz ze świadczonymi przez uczelnie artystyczne usługami artystycznymi, opłatami za postępowanie związane z przyjęciem na studia, jednorazowymi opłatami za wydanie dyplomu, świadectwa oraz innego dokumentu związanego z tokiem studiów (art. 98 ust. 1 pkt. 3–5). Uczelnia publiczna może pobierać opłaty za świadczone usługi edukacyjne związane z kształceniem studentów na studiach niestacjonarnych oraz uczestników niestacjonarnych studiów doktoranckich, powtarzaniem określonych zajęć na studiach stacjonarnych oraz stacjonarnych studiach doktoranckich z powodu niezadowolających wyników w nauce, prowadzeniem studiów w języku obcym, prowadzeniem zajęć nieobjętych planem studiów, prowadzeniem studiów podyplomowych oraz kursów dokształcających (art. 99 ust. 1). Wysokość tych opłat ustala rektor uczelni publicznej, nie może ona jednak przekraczać kosztów ponoszonych w tym zakresie. Ustalone przez uczelnię opłaty uwzględniają również koszty amortyzacji i remontów. Rektor, na wniosek nauczyciela akademickiego, wystawia legitymację służbową i za wydanie tego dokumentu pobierane są opłaty związane z kosztami wydania legitymacji (wysokość tej opłaty nie może przekroczyć wysokości kosztów wytworzenia dokumentu).

Zgodnie z § 5 rozporządzenia w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych, przychody działalności badawczej w szczególności obejmują środki na naukę uzyskane z budżetu państwa na badania naukowe i prace rozwojowe prowadzone w uczelni zgodnie z ustawą o zasadach

Tabela 1
Przychody i koszty działalności operacyjnej uczelni publicznej

Koszty działalności operacyjnej		Przychody działalności operacyjnej	
Koszty bezpośrednie (koszty, które na podstawie dokumentów źródłowych można bezpośrednio zakwalifikować do określonych rodzajów działalności)	Koszty działalności dydaktycznej	Koszty kształcenia: <ul style="list-style-type: none"> • proces dydaktyczny, • kształcenie kadr naukowych, • utrzymanie uczelni. 	Przychodami działalności dydaktycznej uczelni publicznej w szczególności są: <ul style="list-style-type: none"> • dotacje z budżetu państwa na zadania związane z kształceniem studentów studiów stacjonarnych, uczestników stacjonarnych studiów doktoranckich i kadr naukowych oraz utrzymanie uczelni, • środki na zadania realizowane przez uczelnie specjalistyczne, zadania związane z kształceniem i rehabilitacją leczniczą studentów niepełnosprawnych, • środki z budżetów jednostek samorządu terytorialnego lub ich związków na zadania uczelni kształcącej personel lotniczy dla lotnictwa cywilnego, • dodatkowe środki przyznane przez ministra na kształcenie studentów na szczególnie wysokim poziomie, • środki pochodzące ze źródeł zagranicznych, niepodlegające zwrotowi, • środki budżetowe na nagrody właściwego ministra za osiągnięcia naukowe.
		Koszty pozostałej działalności związane z prowadzeniem innych działań podejmowanych przez uczelnię w ramach działalności dydaktycznej, ich finansowanie zapewniają przychody z działalności dydaktycznej	Przychody pozostałej działalności związane są z odpłatnościami za świadczone usługi edukacyjne, w szczególności za kształcenie na studiach i studiach doktoranckich, prowadzonych w formach niestacjonarnych oraz ze świadczonymi przez uczelnie artystyczne usługami artystycznymi, powtarzanie zajęć na studiach stacjonarnych oraz stacjonarnych studiach doktoranckich z powodu niezadowalających wyników w nauce, prowadzenie studiów w języku obcym, prowadzenie zajęć nieobjętych planem studiów, prowadzenie studiów podyplomowych oraz kursów dokształcających
	Koszty działalności badawczej: <ul style="list-style-type: none"> • koszty badań naukowych, • koszty prac rozwojowych, • koszty związane ze świadczeniem usług badawczych. 	Przychody działalności badawczej w szczególności obejmują: <ul style="list-style-type: none"> • środki uzyskane z budżetów na badania naukowe i prace rozwojowe, • środki z bezzwrotnej pomocy zagranicznej, • odpłatności za usługi badawcze. 	
	Koszty wyodrębnionej działalności gospodarczej	Przychody z działalności gospodarczej wyodrębnionej	
Koszty pośrednie (koszty wynagrodzeń oraz rzeczowe, których nie można zakwalifikować do kosztów bezpośrednich).	Koszty wydziałowe		
	Koszty ogólnouczelniane		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UPoSW.

finansowania nauki [Dz.U. Nr 238, poz. 2390 z 08.10.2004 r.] (art. 97 UPoSW). Przychody działalności badawczej w ramach podstawowej działalności operacyjnej zawierają środki z budżetów jednostek samorządu terytorialnego lub ich związków, na zadania uczelni kształcącej personel lotniczy dla lotnictwa cywilnego, związane z utrzymaniem powietrznych statków szkolnych i specjalistycznych ośrodków szkoleniowych kadr powietrznych w zakresie działalności dydaktycznej (art. 94 ust. 6 ustawy prawo o szkolnictwie wyższym), w zakresie działalności badawczej. Przychody działalności badawczej (tab. 1) w ramach podstawowej działalności operacyjnej obejmują środki pochodzące z odpłatności za usługi badawcze i specjalistyczne, specjalistyczne i wysokospecjalistyczne usługi diagnostyczne, rehabilitacyjne lub lecznicze, a także opłaty licencyjne z wyłączeniem przychodów z działalności kulturalnej (art. 98 ust. 1 pkt 6 UPoSW). Przychody działalności badawczej w ramach podstawowej działalności operacyjnej zawierają również środki pochodzące ze źródeł zagranicznych, niepodlegające zwrotowi, w zakresie działalności badawczej (art. 98 ust. 1 pkt 11 ustawy prawo o szkolnictwie wyższym). Koszty pośrednie to koszty, których nie można zaliczyć do kosztów bezpośrednich określonych rodzajów działalności. Koszty pośrednie podstawowej działalności operacyjnej mogą być dzielone na koszty wydziałowe i koszty ogólnouczelniane. Sposób i zasady ich rozliczania na poszczególne rodzaje działalności oraz utrzymania domów i stołówek studenckich ustala rektor uczelni, chyba że zawarte umowy stanowią inaczej (§ 16 rozporządzenia w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych).

W tabeli 2 przedstawiono wartość dotacji pochodzącej z MNiSW. We wszystkich analizowanych grupach uczelni publicznych stwierdzono wzrost wartości dotacji w 2008 roku w stosunku do 2005 roku. Była to jednolita tendencja rosnąca w tym zakresie, z wyjątkiem grup drugiej, trzeciej, piątej i siódmej w 2006 roku. W tych grupach w 2006 roku nastąpiło zmniejszenie dotacji o około 1 pkt% w stosunku do 2005 roku. W grupie dziewiątej wzrost dotacji w ujęciu względnym był wysoki i wyniósł ponad 300%. W ujęciu bezwzględnym wzrost dotacji był najwyższy w grupie pierwszej (uniwersytety) – o 292 314 tys. zł oraz w grupie piątej (politechniki) – o 165 824,6 tys. zł. Znaczny wzrost w tych grupach może świadczyć o realizacji przepisu UPoSW (art. 95 ust. 3), zgodnie z którym uczelnia publiczna może otrzymywać dotację na kształcenie studentów na określonych kierunkach studiów, makrokierunkach i studiach międzykierunkowych w sytuacji, gdy prowadzi studia na szczególnie wysokim poziomie (potwierdzonym oceną Państwowej Komisji Akredytacyjnej). Środki przeznaczone na te cele nie mogą łącznie przekraczać 0,5% dotacji przeznaczonej na zadania, na które przyznawana jest dotacja z budżetu państwa dla uczelni publicznej. Grupą,

Tabela 2

Wartość dotacji przekazanej uczelniom publicznym (tys. zł) według kryterium ustalonego przez MNiSW

Grupy uczelni publicznych	Lata				Zmiana 2008–2005
	2005	2006	2007	2008	
Grupa I	2 294 972,2	2 299 927,1	2 531 181,8	2 587 286,2	292 314,0
2005 r. = 100	100,0	100,2	110,3	112,7	–
Grupa II	7 024,0	6 947,3	7 349,4	7 564,9	540,9
2005 r. = 100	100,0	98,9	104,6	107,7	–
Grupa III	268 455,3	266 578,5	293 167,1	300 211,0	31 755,7
2005 r. = 100	100,0	99,3	109,2	111,8	–
Grupa IV	219 857,5	224 467,7	243 682,1	243 674,7	23 817,2
2005 r. = 100	100,0	102,1	110,8	110,8	–
Grupa V	2 006 243,7	2 002 613,2	2 159 628,9	2 172 068,3	165 824,6
2005 r. = 100	100,0	99,8	107,6	108,3	–
Grupa VI	608 715,2	611 898,2	655 305,0	662 323,9	53 608,7
2005 r. = 100	100,0	100,5	107,7	108,8	–
Grupa VII	186 315,3	184 442,7	190 662,8	194 893,5	8 578,2
2005 r. = 100	100,0	99,0	102,3	104,6	–
Grupa VIII	308 432,3	347 611,7	399 269,6	434 754,9	126 322,6
2005 r. = 100	100,0	112,7	129,5	141,0	–
Grupa IX	12 559,3	18 174,0	38 209,0	51 529,3	38 970,0
2005 r. = 100	100,0	144,7	304,2	410,3	–

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obwieszczeń MNiSW.

w której również nastąpił znaczący wzrost dotacji była grupa ósma (publiczne szkoły zawodowe), wzrost ten wyniósł 41% w stosunku do 2005 roku. Wartościowo w analizowanym okresie była to kwota 38 970,0 tys. zł. Ta stosunkowo niewielka wartość wynika zapewne z faktu działania tych jednostek na niewielką skalę i tylko w zakresie studiów pierwszego stopnia (studiów licencjackich).

W tabeli 3 zaprezentowano dane dotyczące udziału dotacji poszczególnych grup uczelni publicznych w ogólnej wartości dotacji pochodzącej z budżetu MNiSW. Struktura dotacji dostarczyła wstępnej informacji na temat sytuacji finansowej analizowanych uczelni publicznych oraz ujawniła dominację uczelni z grupy pierwszej i ósmej w zakresie korzystania z dotacji MNiSW. W uczelniach tych studiuje najliczniejsza grupa studentów oraz zatrudniona jest największa liczba kadry naukowej, a te parametry wpływają bezpośrednio na

Tabela 3

Wskaźniki struktury dotacji przekazanej uczelniom publicznym (%) według kryterium ustalonego przez MNiSW

Grupy uczelni publicznych	Lata				Zmiana 2008–2005
	2005	2006	2007	2008	
Grupa I	38,8	38,6	38,8	38,9	0,1
Grupa II	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0
Grupa III	4,5	4,5	4,5	4,5	0,0
Grupa IV	3,7	3,8	3,7	3,7	–0,1
Grupa V	33,9	33,6	33,1	32,6	–1,3
Grupa VI	10,3	10,3	10,1	10,0	–0,3
Grupa VII	3,2	3,1	2,9	2,9	–0,2
Grupa VIII	5,2	5,8	6,1	6,5	1,3
Grupa IX	0,2	0,3	0,6	0,8	0,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie obwieszczeń MNiSW.

wartość przekazywanej przez właściwe ministerstwo dotacji budżetowej. Jednostki te również otrzymują największe wartości dotacji realizując postawione przed nimi zadania na najwyższym poziomie i w największym zakresie. Udział w dotacji w poszczególnych grupach uczelni publicznych pozostawał na zbliżonym poziomie w poszczególnych latach, z wyjątkiem grupy ósmej (publiczne szkoły zawodowe), w których nastąpił największy wzrost udziału (o 1,3 pkt%), a w grupie piątej (politechniki) nastąpiło zmniejszenie udziału w dotacji ogółem o 1,3 pkt%. W analizowanym okresie największy udział w dotacji mają uczelnie z grupy pierwszej i piątej w granicach od 33,1% w 2006 politechniki (grupa piąta) do 38,9% w 2008 roku uniwersytety (grupa pierwsza). W analizowanych latach udział grupy szóstej (akademie rolnicze) w dotacji budżetowej wszystkich uczelni publicznych wynosił 10,0–10,3%. Te grupy uczelni (pierwsza, piąta i szósta) to jednostki sektora finansów publicznych, w których dydaktyka i nauka odbywają się na najwyższym poziomie i w związku z tym ministerstwo przekazuje im największą wartość dotacji ze swojego budżetu. Jednak w grupie szóstej (akademie rolnicze) wystąpiła jednolita tendencja malejąca udziału w dotacji, ogółem w analizowanych latach od 10,3% w 2005 i 2006 roku do 10% w roku 2008. Niewielki udział w otrzymywanej dotacji z MNiSW miały uczelnie zawodowe (0,2–0,8%), jest to spowodowane małą liczbą studentów oraz tym, że uczelnie te prowadzą wyłącznie studia pierwszego stopnia i nie prowadzą badań naukowych. Uczelnie zawodowe stanowią liczną grupę jednostek sektora finansów publicznych, ale działają zwykle w miastach o małej liczbie mieszkańców.

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono strukturę oraz zmiany wartości dotacji pochodzącej z MNiSW dla uczelni publicznych w latach 2005–2008. Dotacja budżetowa jest dla tych jednostek sektora finansów publicznych podstawowym źródłem finansowania działalności. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. We wszystkich grupach uczelni w badanych latach odnotowano zwiększenie przekazywanych przez MNiSW dotacji. Odzwierciedla to zapewne rozwój uczelni publicznych i jest tendencją korzystną, świadczy na ogół o wzroście poziomu kształcenia i badań naukowych.
2. Dominującym źródłem finansowania działalności uczelni publicznych jest dotacja budżetowa, dlatego władze uczelni zabiegają o to, aby spełnić kryteria, które doprowadzą do uzyskania parametrów umożliwiających podwyższenie wartości dotacji w poszczególnych latach. Uczelnie z grupy pierwszej (uniwersytety) i piątej (politechniki) uzyskały najwyższą dotację – na poziomie od 2 002 613,2 do 2 587 286,2 tys. zł. Jest to spowodowane tym, że w tych uczelniach studiuje największa liczba studentów i zatrudniona jest największa liczba pracowników naukowych, a kształcenie studentów odbywa się zapewne na najwyższym poziomie.
3. Rozwój sektora szkół wyższych zapewnia zaspokojenie oczekiwań otoczenia społeczno-gospodarczego w zakresie kompetentnych i wysoko wykwalifikowanych pracowników. Proces ten wymaga jednak szczególnego wsparcia finansowego ze strony państwa przede wszystkim dla tych uczelni, które mogą prowadzić kształcenie odpowiadające potrzebom gospodarki.

Literatura

- GAUDEMET P.M., MOLINIER J., 2000: *Finanse publiczne*. PWE, Warszawa.
- GEREMEK B., 2008: *Idea Uniwersytetu*, referat wygłoszony z okazji jubileuszu Uniwersytetu Jagiellońskiego, <http://www3.uj.edu.pl/alma/alma/26/01/35/html>
- Ustawa o finansach publicznych, Dz.U. Nr 157, poz. 1241 z 27.08.2009 r.
- Ustawa o gospodarce nieruchomościami, Dz.U. Nr 115, poz. 741 z 21.08.1997 r.
- Ustawa o rachunkowości, Dz.U. Nr 121, poz. 591 z 29.09.1994 r.
- Ustawa o zasadach wykonywania uprawnień przysługujących Skarbowi Państwa, Dz.U. Nr 106, poz. 493 z 08.08.1996 r.
- Ustawa o zasadach finansowania nauki, Dz. U. Nr 238, poz. 2390 z 08.10.2004 r.
- Ustawa Prawo o szkolnictwie wyższym, Dz. U. Nr 164, poz. 1365 z 27.07.2005 r.
- Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych, Dz.U. Nr 246, poz. 1796 z 22.12.2006 r.
- THIEME J.K., 2009: *Szkolnictwo wyższe. Wyzwania XXI wieku. Polska-Europa-USA*. Difin, Warszawa.

State budget subsidy as the primary source of financing operations of state-owned institutions of higher education in Poland

Abstract

This study aims at the determination of sources of financing of operations of state-owned institutions of higher education in Poland. The source of empirical data was an announcement of the Minister for Science and Higher Education for years 2005 – concerning a list of institutions of higher education that received subsidies to the extent provided by relevant statutory regulations. The study offers a detailed analysis of legal regulations applicable to institutions of higher education that govern their operations in all areas and provide a systematic review of sources of financing operations of institutions of higher education in Poland. A dominant source of financing operations of institutions of higher education is the state budget subsidy. That is why authorities of institutions of higher education make efforts in order to meet criteria that will result in the achievement of parameters that contribute to an increase in subsidy amounts in specific years. For all groups of institutions of higher education, an increase in subsidy amounts in the period under analysis (2005–2008) was determined. Institutions of higher education in the first group (universities) and fifth group (polytechnics) were in receipt of the largest subsidies. It reflects preferences in the relevant area in respect of entities that are most effective in terms of education and scientific research.

Magdalena Hodun

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

Rentowność przedsiębiorstw przemysłowych w zależności od strategii zarządzania kapitałem obrotowym netto

Wstęp

Decyzje podejmowane w obszarze zarządzania finansami przedsiębiorstwa powinny wynikać z przyjętej ogólnej strategii działania. Podstawowym celem finansowym jednostki gospodarczej jest maksymalizacja wartości dla właścicieli. Cel główny powinien zostać przełożony na cele bardziej szczegółowe, obejmujące rentowność, płynność finansową oraz pewność działania. Maksymalizacja rentowności wyraża się maksymalizacją wartości wskaźników, w których wynik finansowy netto odniesiony jest do kategorii ekonomicznych, tj. przychodów ze sprzedaży, wartości kapitałów własnych i aktywów ogółem. Płynność finansowa oznacza zdolność przedsiębiorstwa do regulowania płatności w terminie i utożsamiana jest z nadwyżką aktywów obrotowych nad zobowiązaniami bieżącymi. Pewność działania dotyczy tworzenia warunków umożliwiających przedsiębiorstwu trwanie i odnoszenie sukcesów w przyszłości, czyli koncentruje się na poprawie zdolności konkurencyjnych oraz ciągłym dostosowywaniu się do zmian uwarunkowań otoczenia [Wawryszuk 2005, s. 281].

Zdaniem P. Eichhorna [1993, s. 9], przedsiębiorstwa powinny dążyć do jak najskuteczniejszej realizacji celów szczegółowych, przy czym należy zauważyć, że w pewnym zakresie pozostają konkurencyjne względem siebie. Maksymalizacja rentowności przyczynia się do obniżenia płynności finansowej i pewności działania. Zapewnienie płynności wiąże się z ponoszeniem dodatkowych kosztów, a więc obniża rentowność działania. Koncentracja działań na zapewnieniu bezpieczeństwa finansowego negatywnie oddziałuje na wynik finansowy i wyłacalność przedsiębiorstw.

Kształtowanie poziomu kapitału obrotowego netto, obliczonego jako różnica wartości aktywów obrotowych i zobowiązań bieżących, związane jest z realizacją przez przedsiębiorstwo odpowiedniej strategii finansowej [Damodaran 1994, s. 45]. W literaturze przedmiotu prezentowane są dwa sposoby określania strategii kapitału obrotowego netto. Pierwszy wywodzi się z litera-

tury anglojęzycznej i wyróżnia dwie strategie cząstkowe [Brigham, Gapenski 2000, s. 122]:

- politykę inwestowania w aktywa obrotowe,
- politykę finansowania aktywów obrotowych.

Polityka inwestowania w aktywa obrotowe może mieć charakter łagodny, umiarkowany i restrykcyjny, a podstawą do sformułowania rodzaju strategii jest wielkość majątku obrotowego potrzebnego do sfinansowania określonego poziomu sprzedaży. W przypadku polityki finansowania aktywów obrotowych również wskazuje się trzy rodzaje strategii. Wyróżnia się podejście dopasowywania terminów zapadalności i wymagalności – podejście samolikwidacji (umiarkowane), względnie agresywne i konserwatywne. Identyfikacja rodzaju strategii dokonywana jest na podstawie wartości odsetkowych zobowiązań bieżących wykorzystywanych w celu finansowania aktywów [Brigham, Houston 2005, s. 249–251, 272–275].

Drugi sposób identyfikacji strategii kapitału obrotowego netto definiuje D. Wędzki [2003, s. 121], który wyróżnia ujęcie dochód-ryzyko i ujęcie harmonizacji. W ujęciu dochód-ryzyko stosowana strategia wynika z konieczności pogodzenia dwóch przeciwstawnych celów, jakie wyznaczają sobie przedsiębiorstwa, do których zalicza się: maksymalizację wartości dla właścicieli, co wymaga odpowiedniego poziomu i struktury kapitału obrotowego, i minimalizację ryzyka utraty płynności finansowej, którego przyczyną jest niewystarczający poziom i niewłaściwa struktura kapitału obrotowego.

Koncepcja harmonizacji tworzona jest w ten sposób, że aktywa, które potrzebne są przedsiębiorstwu przez jakiś czas, powinny być finansowane z kapitałów o analogicznym lub porównywalnym okresie zapadalności. Opiera się na następujących zasadach [Wędzki 2003, s. 171, 183]:

- określone aktywa obrotowe i źródła ich finansowania nie są stale niezbędne przedsiębiorstwu, zależą bowiem od sezonowych wahań sprzedaży,
- sposób zarządzania składnikami majątku i źródłami jego finansowania wynika z fazy cyklu sprzedaży.

J. Kubiak [2005, s. 85–86] zauważa, że strategie w ujęciu harmonizacji wskazują na konieczność dopasowania terminów zapadalności aktywów i wymagalności pasywów, w związku z czym ten rodzaj strategii jest utożsamiany z pośrednią strategią w ujęciu dochód-ryzyko. Proponowane ujęcia strategii kapitału obrotowego różnią się sposobem spojrzenia na problem, ale generalnie nie wykazują różnic definicyjnych.

Zgodnie z założeniami koncepcji dochód-ryzyko, można wyróżnić [Sierpińska, Wędzki 2001, s. 106]:

- strategię konserwatywną,
- strategię agresywną,

– strategię umiarkowaną¹.

Celem strategii konserwatywnej jest utrzymanie bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa, przejawiającego się wysokim poziomem płynności finansowej. Niemal całość majątku obrotowego powinna być pokryta kapitałem stałym. Suma kapitałów własnych i zobowiązań długoterminowych odpowiada wartości netto aktywów trwałych, powiększonych o maksymalną wartość aktywów obrotowych [Zalewski 1998, s. 50]. Przedsiębiorstwo utrzymuje stosunkowo wysoki stan najbardziej płynnych aktywów, czyli środków pieniężnych i krótkoterminowych papierów wartościowych. Sytuacja taka ma na celu ochronę przed brakiem środków finansowych w przypadku występowania nieoczekiwanych wydatków, niemających pokrycia we wpływach. Przedsiębiorstwa utrzymują również wysoki stan zapasów materiałów i wyrobów gotowych. Pierwszy ma zabezpieczyć przed nieprzewidywalnymi problemami zaopatrzeniowymi, drugi ma służyć zaspokojeniu nieprzewidzianego popytu. Przedsiębiorstwa stosujące strategię konserwatywną preferują nabywców o wysokiej wiarygodności [Kusak 2004, s. 84]. Taka polityka działania ogranicza ryzyko i zapewnia całkowite bezpieczeństwo finansowe, aczkolwiek powoduje wzrost kosztów kapitału i obniżenie stopy zwrotu ze względu na konieczność utrzymywania odpowiednich rozmiarów kapitału finansującego aktywa obrotowe. A. Duliniec [1998, s. 84] twierdzi, że kapitał własny jest najdroższym źródłem finansowania. Wyższy koszt wynika z faktu, że ryzyko inwestowania kapitałów własnych jest większe niż w przypadku kapitałów obcych. Ponadto zobowiązania długoterminowe są zwykle wyżej oprocentowane od krótkoterminowych. Minimalizowany jest udział zobowiązań bieżących w finansowaniu majątku obrotowego, unika się przede wszystkim emitowania krótkoterminowych dłużnych papierów wartościowych, zaciągania pożyczek, kredytów i zobowiązań leasingowych, gdyż związane jest z nimi ryzyko wystąpienia ujemnego efektu dźwigni finansowej².

Strategia agresywna zakłada przeciwny sposób postępowania niż konserwatywna. Przedsiębiorstwa ustalając źródła finansowania aktywów obrotowych kierują się maksymalizacją wartości dla właścicieli. Kapitały stałe powinny finansować jedynie aktywa trwałe. Majątek obrotowy ze względu na ich krótki czas zaangażowania w jednostce gospodarczej powinien być finansowany zobowiązaniami bieżącymi [Zalewski 1998, s. 51]. Krótkoterminowe finansowanie jest tańsze od długoterminowego ze względu na różnice stóp procentowych

¹ W ujęciu dochód-ryzyko większa uwaga poświęcona jest skrajnym, modelowym strategiom: konserwatywnej i agresywnej. Przedstawiając je można w większym stopniu pokazać odmienność celów, jakim służą [Zawadzka 2008, s. 45].

² Ujemny efekt dźwigni finansowej to zwiększenie straty netto, gdyż płacone odsetki przekraczają wielkość zysku, z którego można je zapłacić [Wędzki 2003, s. 134].

i bardziej elastyczne, ponieważ wartość zobowiązań krótkookresowych może być stosunkowo łatwo zmniejszona lub zwiększona w zależności od potrzeb jednostki gospodarczej [Bartkiewicz 2004, s. 51]. Przy realizacji strategii agresywnej nie wystąpią więc koszty utraconych możliwości, co wpłynie na wzrost stopy zwrotu [Sierpińska, Wędzki 2001, s. 106]. Przedsiębiorstwa utrzymują jak najmniejszy udział płynnych aktywów. Minimalizowane są rozmiary zapasów. Sprzedaż wyrobów gotowych jest realizowana również do odbiorców o mniejszej wiarygodności. Wykorzystywane są różnorodne instrumenty wspierające sprzedaż, tj. wydłużone terminy płatności, rozkładanie płatności na raty [Kusak 2004, s. 85]. Efektem preferowania zobowiązań bieżących jest większe ryzyko utraty płynności, co w konsekwencji może doprowadzić do upadłości przedsiębiorstwa. Ponadto, krótkoterminowe stopy procentowe wykazują tendencję do częstszych zmian. W strukturze zobowiązań bieżących jako podstawowe źródło pochodzenia aktywów obrotowych wykorzystuje się zobowiązania generujące odsetki, ponieważ pozwalają one na osiągnięcie dodatniego efektu dźwigni finansowej, redukuje się natomiast wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług oraz wekslowych³.

Strategia umiarkowana jest wyśrodkowaniem cech charakteryzujących strategię konserwatywną i agresywną. Przedsiębiorstwo utrzymuje zapasy na umiarkowanym poziomie. Zamiast środków pieniężnych utrzymuje krótkoterminowe papiery wartościowe, które wykorzystuje w sytuacjach sezonowego zapotrzebowania. Aktywa obrotowe finansowane są zarówno przez kapitały stałe, jak i zobowiązania bieżące. Sytuacja taka prowadzi do optymalnych rezultatów. Pozwala na minimalizację ryzyka związanego z utratą płynności finansowej oraz obniżenie kosztów zaangażowania kapitału obrotowego [Czekaj, Dresler 2005, s. 133].

Cel i metody badań

Celem opracowania jest określenie zależności między stosowaną strategią zarządzania kapitałem obrotowym netto a sytuacją finansową przedsiębiorstw przemysłowych. Zasadnicza uwaga została zwrócona na ocenę rentowności sprzedaży, majątku i kapitału własnego. Obiektami badawczymi były spółki notowane na GPW w Warszawie. Próba badawcza objęła spółki, które według klasyfikacji stosowanej przez GPW zaliczane są do sektora przemysłu. Do badań wybrano trzy branże produkcyjne: spożywczą, elektromaszynową i metalową.

³ Dodatni efekt dźwigni finansowej oznacza przyśpieszony wzrost zysku netto przez zaciąganie zobowiązań wpływających na ponoszenie odsetek [Wędzki 2003, s. 134, 136].

Doboru obiektów w tym zakresie dokonano w sposób celowy, przy uwzględnieniu specyfiki i liczebności przedsiębiorstw w danej branży. Dane do obliczeń pochodzą ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstw za okres 2004–2008. W latach 2004–2007 liczba spółek wynosiła: w branży spożywczej – 11, w branży elektromaszynowej – 12, w branży metalowej – 13. W 2008 roku, ze względu na występowanie relatywnie wysokiej straty netto w stosunku do przychodów ogółem, aktywów i kapitałów własnych, przy dokonywaniu obliczeń wskaźników rentowności nie uwzględniono trzech spółek z sektora przemysłu. Liczba przedsiębiorstw objętych badaniem w tym roku wynosiła: w branży spożywczej 10, w branży elektromaszynowej – 11, w branży metalowej – 12.

Przedsiębiorstwa przemysłowe zostały pogrupowane w zależności od rodzaju strategii zarządzania kapitałem obrotowym netto zgodnie z założeniami koncepcji dochód-ryzyko. Do określenia strategii zarządzania kapitałem obrotowym przedsiębiorstw wykorzystano wskaźnik udziału kapitału obrotowego netto w aktywach ogółem [Wasilewski, Zabolotnyy 2009, s. 7]. Podziału spółek dokonano przy wykorzystaniu metody kwartyli, gdyż umożliwia ona określenie zależności występujących między analizowanymi zmiennymi w badanej zbiorowości. Zgodnie z przyjętymi założeniami, do strategii agresywnych należą spółki o wielkościach wskaźnika mniejszych od kwartyla pierwszego – dolnego (25% badanej zbiorowości). Strategie konserwatywne obejmują przedsiębiorstwa o wskaźniku większym lub równym kwartylowi trzeciemu – górnemu (25% badanej zbiorowości). Do strategii umiarkowanych (50% badanej zbiorowości) zalicza się przedsiębiorstwa o wielkościach wskaźnika większych lub równych kwartylowi pierwszemu i mniejszych od kwartyla trzeciego. W ramach strategii umiarkowanych wyodrębniono strategię umiarkowanie agresywną, dla której wskaźnik jest większy lub równy kwartylowi pierwszemu, ale mniejszy niż mediana, oraz strategię umiarkowanie konserwatywną, w której wskaźnik jest większy bądź równy medianie oraz mniejszy od kwartyla trzeciego⁴.

W tabeli 1 zaprezentowano przedziały wskaźnika udziału kapitału obrotowego netto w aktywach ogółem z podziałem na grupy przedsiębiorstw o strategiach agresywnych, konserwatywnych oraz umiarkowanych z podziałem na branże.

W badanych latach odnotowano ujemne wskaźniki udziału kapitału obrotowego netto w aktywach ogółem w przedsiębiorstwach stosujących strategię agresywną. Ujemny kapitał obrotowy netto wynika z nadwyżki zobowiązań

⁴ Zgodnie z założeniami, w okresach występowania nieparzystej liczby przedsiębiorstw wartość mediany zaliczono do grupy przedsiębiorstw o wyższym względem mediany wskaźniku udziału kapitału obrotowego netto w aktywach ogółem. Dla szeregu szczegółowego kwartyle pierwszy i trzeci wyznacza się w ten sposób, że w dwóch częściach zbiorowości, które powstały po wyznaczeniu mediany, ponownie wyznacza się medianę. Mediana w pierwszej części odpowiada kwartylowi pierwszemu, a w drugiej kwartylowi trzeciemu.

Tabela 1

Identyfikacja strategii zarządzania kapitałem obrotowym netto w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego, metalowego i elektromaszynowego

Rodzaj strategii	Przedziały wskaźnika w latach:				
	2004	2005	2006	2007	2008
Branża spożywcza					
Agresywna	(-0,1599)– –(-0,1133)	(-0,2414)– –(-0,0704)	(-0,1454)– –(-0,0896)	(-0,3123)– –(-0,0834)	(-0,1375)– –(-0,0994)
Umiarkowanie agresywna	(-0,0941)– –0,0373	(-0,0695)– –0,0001	(-0,0332)– –0,0907	(-0,0396)– –0,0323	(-0,0148)– –0,0182
Umiarkowanie konserwatywna	0,0591– –0,0927	0,1053– –0,1525	0,1098– –0,1940	0,0581– –0,1603	0,1021– –0,1901
Konserwatywna	0,1788– –0,3699	0,1861– –0,2275	0,2190– –0,3986	0,1607– –0,3441	0,2117– –0,6379
Branża metalowa					
Agresywna	(-7,1260)– –(-0,0291)	(-9,2352)– –(-0,1521)	(-0,6177)– –(-0,0058)	(-0,3238)– –(-0,0141)	(-1,0876)– –(-0,0620)
Umiarkowanie agresywna	0,0321– –0,0514	0,0157– –0,0666	0,0227– –0,0753	(-0,0101)– –0,2168	(-0,0420)– –0,0203
Umiarkowanie konserwatywna	0,1000– –0,3083	0,0769– –0,2579	0,2012– –0,2941	0,2244– –0,3161	0,1959– –0,3264
Konserwatywna	0,3833– –0,4841	0,3522– –0,4357	0,3719– –0,6735	0,3290– –0,7396	0,3743– –0,4126
Branża elektromaszynowa					
Agresywna	(-0,3459)– –0,0285	(-0,2682)– –0,0358	(-0,1096)– –0,0733	(-0,0239)– –0,0521	(-0,0379)– –0,0530
Umiarkowanie agresywna	0,1176– –0,1885	0,1505– –0,1824	0,1466– –0,1584	0,1156– –0,1912	0,0619– –0,1481
Umiarkowanie konserwatywna	0,1912– –0,2889	0,2478– –0,2762	0,1611– –0,3242	0,2237– –0,2736	0,2103– –0,2356
Konserwatywna	0,3150– –0,4155	0,2795– –0,3884	0,3353– –0,4229	0,3352– –0,4126	0,2964– –0,3566

Źródło: Opracowanie własne.

krótkoterminowych i innych rozliczeń międzyokresowych krótkoterminowych nad aktywami obrotowymi. Taki sposób finansowania majątku trwałego przyczynia się do wzrostu stopy zwrotu kapitału własnego, aczkolwiek związany jest ze zwiększeniem ryzyka utraty płynności. Najwyższy poziom wskaźnika stwierdzono w przedsiębiorstwach stosujących strategię konserwatywną. Dodatni kapitał obrotowy oznacza, że część aktywów obrotowych finansowana jest kapitałem stałym, który obejmuje kapitały własne i rezerwy na zobowiązania, zobowiązania długoterminowe oraz pozostałą część rozliczeń międzyokresowych. Długoterminowe źródła pochodzenia środków gospodarczych pozostają w ciągłej dyspozycji przedsiębiorstwa, w związku z czym zostaje

zmniejszone ryzyko utraty płynności. Angażowanie kapitału obcego związane jest z koniecznością zapłaty odpowiednich odsetek. Korzystanie z niego powoduje wzrost kosztów finansowych w sytuacji rosnących rynkowych stóp procentowych. Są one wówczas wyższe od stóp procentowych źródeł kapitału krótkoterminowego. W badanych latach największą rozpiętość wielkości wskaźnika udziału kapitału obrotowego netto w aktywach ogółem zaobserwowano w przedsiębiorstwach należących do branży metalowej. W 2005 roku najniższa wielkość wskaźnika wystąpiła w Centrozap S.A. i spowodowana była relatywnie wysoką różnicą między wartością zobowiązań bieżących a aktywami obrotowymi (-9,2352). Najwyższy poziom wskaźnika zaobserwowano w 2007 roku w tej samej spółce (0,7396). Świadczy to o radykalnej zmianie strategii zarządzania kapitałem obrotowym netto, powodującej zmniejszenie zobowiązań bieżących.

Wyniki badań

W tabeli 2 przedstawiono kształtowanie się wskaźnika rentowności sprzedaży, obliczonego jako stosunek zysku (straty) netto do przychodów ogółem. W branży spożywczej najwyższym średnim wskaźnikiem rentowności sprzedaży charakteryzowały się przedsiębiorstwa stosujące strategię umiarkowanie konserwatywną, najniższym – prowadzące agresywną politykę zarządzania kapitałem obrotowym netto. Najwyższy wskaźnik rentowności sprzedaży wystąpił w 2008 roku w spółkach o umiarkowanie agresywnej strategii. W grupie tej odnotowano również najszybszy wzrost wskaźnika w 2008 roku w stosunku do 2004 roku. Poziom rentowności sprzedaży zwiększył się o 14,9 pkt%. Najniższy wskaźnik wystąpił w 2005 roku w przedsiębiorstwach stosujących strategię agresywną. Ujemna wielkość wskaźnika wynika przede wszystkim z wystąpienia w Beef-San Zakłady Mięsne S.A. relatywnie wysokiej straty ze sprzedaży.

W branży metalowej we wszystkich grupach spółek, niezależnie od realizowanej strategii, wystąpiły dodatnie średnie wskaźniki rentowności sprzedaży. Najniższą stopę rentowności odnotowano w 2008 roku w przedsiębiorstwach stosujących strategię agresywną i tylko w tym przypadku wystąpiła ujemna stopa rentowności sprzedaży, wynikająca przede wszystkim z nieefektywnej strategii zarządzania kapitałem obrotowym netto w aspekcie dochodowości występującej w Boryszew S.A. Główną przyczyną niskiej rentowności działalności był wysoki poziom kosztów operacyjnych w stosunku do uzyskiwanych przychodów. W przedsiębiorstwach realizujących strategię umiarkowanie konserwatywną odnotowano najwyższy wzrost wskaźnika rentowności sprzedaży w 2008 roku w stosunku do 2004 roku o (5,0 pkt%). Najwyższa rentowność wystąpiła w 2007

roku w spółkach o konserwatywnej polityce zarządzania kapitałem obrotowym netto, przy czym w latach 2004–2008 wskaźnik obniżył się o 1,1 pkt%.

W branży elektromaszynowej najwyższą rentowność sprzedaży odnotowano w 2007 roku w przedsiębiorstwach realizujących strategię umiarkowanie konserwatywną, przy czym w 2008 roku nastąpił spadek rentowności o 18,5 pkt%. Wyniki finansowe spółek stosujących strategię agresywną w latach 2004–2005 oraz politykę umiarkowanie konserwatywną w 2008 roku mogą świadczyć o braku zdolności kierownictwa do generowania zysków ze środków zaangażowanych w działalność. Najniższa wielkość wskaźnika rentowności sprzedaży odnotowana w 2005 roku, w przedsiębiorstwach stosujących strategię agresywną, spowodowana była przede wszystkim wystąpieniem wysokich kosztów operacyjnych poniesionych w NKT Cables S.A. w stosunku do uzyskanych przychodów. We wszystkich grupach przedsiębiorstw z branży elektromaszynowej, niezależnie od prowadzonej polityki zarządzania kapitałem obrotowym netto, wystąpił dodatni poziom średniego wskaźnika rentowności sprzedaży.

W przedsiębiorstwach realizujących strategię agresywną najwyższy średni wskaźnik rentowności sprzedaży odnotowano w branży metalowej, najniższy (ujemny) w branży spożywczej. Spółki prowadzące taką politykę wykazywały większą zmienność stóp rentowności, co było związane z dużym ryzykiem prowadzonej działalności. Wielkości ujemne wskaźnika wynikają z ponoszenia straty netto, co w konsekwencji przyczynia się do zniekształcenia relacji między aktywami obrotowymi a zobowiązaniami bieżącymi. W grupie przedsiębiorstw prowadzących umiarkowanie agresywną politykę zarządzania kapitałem obrotowym netto najszybszy wzrost wskaźnika w 2008 roku w stosunku do 2004 roku odnotowano w branży spożywczej. W branży elektromaszynowej nastąpił spadek rentowności o 0,1 pkt%. Najwyższą średnią wielkość wskaźnika w spółkach stosujących strategię konserwatywną i umiarkowanie konserwatywną odnotowano w branży metalowej – odpowiednio 15,5 oraz 11,3%. Wyniki takie mogą świadczyć o dłuższym cyklu obrotowym. Najniższym średnim poziomem rentowności w strategii konserwatywnej charakteryzowały się spółki z branży spożywczej, a w strategii umiarkowanie konserwatywnej z branży elektromaszynowej. Należy zaznaczyć, że w przedsiębiorstwach z branży elektromaszynowej o umiarkowanie konserwatywnej strategii wystąpił spadek wskaźnika rentowności z 11,9% w 2004 roku do –2,9% w 2008 roku. Oznacza to zmniejszenie zyskowności sprzedaży, która w wydatny sposób może ograniczać możliwości rozwojowe spółek. W ujęciu dynamicznym nie stwierdzono jednoznacznych zależności w badanych branżach.

W tabeli 3 przedstawiono dynamikę kształtowania się wskaźnika rentowności aktywów, obliczonego jako stosunek zysku (straty) netto do aktywów ogółem. W branży spożywczej najwyższym średnim wskaźnikiem rentowno-

Tabela 2

Wskaźnik rentowności sprzedaży w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego, metalowego i elektromaszynowego (w %)

Rodzaj strategii	Lata					Średnio	Zmiana 2008/2004
	2004	2005	2006	2007	2008		
Branża spożywcza							
Agresywna	3,2	-9,6	4,8	2,1	-9,0	-1,7	-12,2
Umiarkowanie agresywna	5,1	2,0	2,1	6,0	20,0	7,0	14,9
Umiarkowanie konserwatywna	6,7	5,0	11,8	16,5	3,2	8,6	-3,5
Konserwatywna	3,4	0,3	3,2	5,2	0,4	2,5	-3,0
Branża metalowa							
Agresywna	9,9	7,1	3,9	4,9	-14,9	2,2	-24,8
Umiarkowanie agresywna	6,4	4,7	7,1	5,8	9,3	6,7	2,9
Umiarkowanie konserwatywna	7,7	7,3	13,8	15,2	12,7	11,3	5,0
Konserwatywna	11,0	9,8	17,3	29,5	9,9	15,5	-1,1
Branża elektromaszynowa							
Agresywna	-2,7	-3,7	2,9	0,8	12,2	1,9	14,9
Umiarkowanie agresywna	2,2	9,1	5,8	4,3	2,1	4,7	-0,1
Umiarkowanie konserwatywna	11,9	2,7	11,3	15,6	-2,9	7,7	-14,8
Konserwatywna	5,8	4,2	3,6	7,1	6,5	5,4	0,7

Źródło: Opracowanie własne.

ści majątku charakteryzowały się przedsiębiorstwa realizujące umiarkowanie konserwatywną politykę zarządzania kapitałem obrotowym netto, najniższym – stosujące strategię agresywną. W spółkach realizujących strategię umiarkowanie konserwatywną w latach 2004–2007 odnotowano wzrost wskaźnika rentowności aktywów. Najwyższa rentowność na poziomie 16,7% wystąpiła w 2007 roku. W 2008 roku w stosunku do 2007 roku nastąpił spadek stopy rentowności o 14,1 pkt%. Świadczy to o zmniejszeniu efektywności wykorzystania majątku. W 2008 roku w stosunku do 2004 roku odnotowano wzrost wskaźnika jedynie w przedsiębiorstwach realizujących strategię agresywną, przy czym była to nieznaczna tendencja. Poziom rentowności aktywów zwiększył się o 2,6 pkt%. Najniższa wielkość wskaźnika rentowności aktywów wystąpiła w 2005 roku w przedsiębiorstwach realizujących strategię agresywną. Sytuacja ta była spowodowana, analogicznie jak przy wskaźniku rentowności sprzedaży, wystąpieniem relatywnie wysokiej straty ze sprzedaży w Beef-San Zakłady Mięsne S.A.

Tabela 3

Wskaźnik rentowności aktywów w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego, metalowego i elektromaszynowego (w %)

Rodzaj strategii	Lata					Średnio	Zmiana 2008/2004
	2004	2005	2006	2007	2008		
Branża spożywcza							
Agresywna	1,9	-15,3	8,9	9,7	4,5	1,9	2,6
Umiarkowanie agresywna	9,2	6,2	3,1	6,3	4,1	5,8	-5,1
Umiarkowanie konserwatywna	5,9	6,5	11,1	16,7	2,6	8,6	-3,3
Konserwatywna	7,0	1,2	3,2	7,8	1,4	4,1	-2,9
Branża metalowa							
Agresywna	8,0	12,6	3,9	2,6	-7,3	4,0	-15,3
Umiarkowanie agresywna	5,0	4,1	6,2	6,2	5,4	5,4	0,4
Umiarkowanie konserwatywna	4,9	8,1	17,1	18,0	15,7	12,8	10,8
Konserwatywna	15,5	13,8	13,9	42,6	6,1	18,4	-9,4
Branża elektromaszynowa							
Agresywna	-0,9	-3,6	4,0	-0,2	8,8	1,6	9,7
Umiarkowanie agresywna	3,3	11,1	7,5	5,0	3,2	6,0	-0,1
Umiarkowanie konserwatywna	16,3	3,3	13,1	18,1	-1,1	9,9	-17,4
Konserwatywna	5,3	3,8	3,4	5,6	6,8	5,0	1,5

Źródło: Opracowanie własne.

W branży metalowej we wszystkich grupach przedsiębiorstw odnotowano dodatni średni poziom rentowności aktywów. Najwyższa stopa rentowności na poziomie 42,6% wystąpiła w 2007 roku w przedsiębiorstwach stosujących strategię konserwatywną, jednakże w 2008 roku w stosunku do 2007 roku odnotowano spadek wskaźnika o 36,5 pkt%. Najszybszy wzrost rentowności aktywów (o 10,8 pkt% w 2008 roku w stosunku do 2004 roku) wystąpił w spółkach działających zgodnie z zasadami strategii umiarkowanie konserwatywnej. Świadczy to o umiejętnym dopasowaniu potencjału majątkowego do możliwych efektów ekonomicznych. Również w tych przedsiębiorstwach do 2007 roku stwierdzono jednolitą tendencję rosnącą wskaźnika. Najniższą rentowność odnotowano w 2008 roku w przedsiębiorstwach stosujących strategię agresywną i tylko w tym przypadku wystąpiła ujemna stopa rentowności aktywów, wynikająca przede wszystkim z nieefektywnej polityki zarządzania kapitałem obrotowym, analogicznie jak w przypadku wielkości wskaźnika rentowności sprzedaży.

W branży elektromaszynowej najwyższy wskaźnik rentowności aktywów wystąpił w przedsiębiorstwach stosujących strategię umiarkowanie konserwatywną w 2007 roku, przy czym spółki te w 2008 roku odnotowały ujemną wielkość wskaźnika na poziomie $-1,1\%$. Przedsiębiorstwa przestały efektywnie wykorzystywać posiadane środki gospodarcze. Najniższą rentowność majątku, na poziomie $-3,6\%$, odnotowano w przedsiębiorstwach stosujących strategię agresywną w 2005 roku. Przyczyną było przede wszystkim wystąpienie wysokich kosztów operacyjnych poniesionych w NKT Cables S.A. w stosunku do uzyskanych przychodów, analogicznie jak w przypadku wielkości wskaźnika rentowności sprzedaży. Sytuacja taka prowadzi do zniekształcenia relacji kategorii ekonomicznych, wpływających na wielkość kapitału obrotowego netto.

W badanym okresie we wszystkich grupach przedsiębiorstw realizujących określone strategie zarządzania kapitałem obrotowym netto w trzech badanych gałęziach przemysłu wystąpił dodatni poziom średniego wskaźnika rentowności aktywów.

Najwyższymi średnimi wielkościami rentowności majątku charakteryzowały się przedsiębiorstwa z branży metalowej, w których odnotowano wyższą efektywność finansową strategii agresywnej, umiarkowanie konserwatywnej i konserwatywnej – odpowiednio $4,0$, $12,8$ i $18,4\%$. Im wyższa jest rentowność firmy, tym korzystniejsze są perspektywy rozwojowe przedsiębiorstwa, gdyż więcej środków finansowych może być przeznaczonych na dalszy rozwój. Przemysł spożywczy charakteryzował się najniższą średnią rentownością w przedsiębiorstwach realizujących agresywną politykę zarządzania kapitałem obrotowym netto, w przemyśle elektromaszynowym najniższy średni wskaźnik wystąpił w przedsiębiorstwach stosujących politykę konserwatywną i umiarkowanie konserwatywną. W przypadku stosowania strategii umiarkowanie agresywnej najwyższy średni wskaźnik rentowności majątku, na poziomie $6,0\%$, wystąpił w branży elektromaszynowej, najniższy, na poziomie $5,4\%$, w branży metalowej.

W tabeli 4 przedstawiono kształtowanie się wskaźnika rentowności kapitału własnego, obliczonego jako relacja zysku (straty) netto do tego kapitału. W branży spożywczej najwyższa rentowność wystąpiła w przedsiębiorstwach stosujących strategię umiarkowanie konserwatywną w 2007 roku. W stosunku do 2004 roku nastąpił wydatny wzrost rentowności tego kapitału o $19,9$ pkt%. Taki poziom rentowności można uznać za stosunkowo zadowalający. W 2008 roku poziom rentowności w przedsiębiorstwach stosujących powyższą strategię zmniejszył się o $28,7$ pkt%. Wynik taki spowodowany był m.in. poniesieniem straty na działalności finansowej przez Indykpol S.A. w badanym roku. W 2008 roku w stosunku do 2004 roku dodatnią stopą wzrostu charakteryzowały się jedynie przedsiębiorstwa prowadzące agresywną politykę zarządzania kapitałem obrotowym netto. Poziom rentowności kapitału własnego zwiększył się o $16,4$

Tabela 4

Wskaźnik rentowności kapitału własnego w przedsiębiorstwach przemysłu spożywczego, metalowego i elektromaszynowego (w %)

Rodzaj strategii	Lata					Średnio	Zmiana 2008/2004
	2004	2005	2006	2007	2008		
Branża spożywcza							
Agresywna	2,9	-46,1	22,0	28,5	19,3	5,3	16,4
Umiarkowanie agresywna	21,6	13,4	7,5	13,0	8,6	12,8	-13,0
Umiarkowanie konserwatywna	10,5	11,9	16,6	30,4	1,7	14,2	-8,8
Konserwatywna	14,0	3,0	6,2	12,1	1,8	7,42	-12,2
Branża metalowa							
Agresywna	10,5	2,5	-9,5	5,2	-23,9	-3,0	-34,4
Umiarkowanie agresywna	13,1	6,9	11,5	11,2	9,3	10,4	-3,8
Umiarkowanie konserwatywna	7,7	13,7	25,9	23,9	19,3	18,1	11,6
Konserwatywna	19,7	18,1	17,9	48,2	6,5	22,1	-13,2
Branża elektromaszynowa							
Agresywna	-4,0	-11,2	10,0	-8,0	14,7	0,3	15,1
Umiarkowanie agresywna	7,7	17,2	17,2	9,3	7,4	11,8	-0,3
Umiarkowanie konserwatywna	26,3	8,7	18,7	25,4	0,1	15,8	-26,2
Konserwatywna	6,8	4,5	3,3	6,7	8,5	6,0	1,7

Źródło: Opracowanie własne.

pkt%, przy czym w spółkach realizujących tę strategię w 2005 roku odnotowano najniższy wskaźnik, na poziomie -46,1%. Oznacza to, iż wykorzystanie kapitału własnego nie było efektywne.

W branży metalowej najwyższy wskaźnik rentowności, wynoszący 48,2%, odnotowano w 2007 roku w przedsiębiorstwach stosujących politykę konserwatywną. Jednakże w 2008 roku nastąpił widoczny spadek rentowności o 41,7 pkt%. W przypadku spółek realizujących strategię umiarkowanie agresywną rentowność kapitału własnego utrzymywała się na zbliżonym poziomie. Średnia wielkość wskaźnika wyniosła 10,4%. Dodatnia stopa wzrostu w latach 2004–2008 wystąpiła tylko w przedsiębiorstwach o umiarkowanie konserwatywnej polityce zarządzania kapitałem obrotowym. Poziom rentowności kapitału własnego zwiększył się o 11,6 pkt%. Najniższą (ujemną) wielkość wskaźnika odnotowano w 2008 roku w przedsiębiorstwach stosujących strategię agresywną (-23,9%). W tej branży odnotowano również duże wahania tego wskaźnika w poszczególnych latach. Mogło to być spowodowane zróżnicowaniem wielko-

ści zadłużenia krótkoterminowego. Zobowiązania bieżące spłacane są w ciągu roku, w związku z czym określenie strategii zarządzania kapitałem obrotowym netto na dany dzień bilansowy może nie uwzględnić wszystkich krótkoterminowych źródeł finansowania, które mogą w znaczący sposób wpłynąć na efektywność działalności przedsiębiorstw.

W branży elektromaszynowej najwyższy poziom wskaźnika rentowności kapitałów własnych wystąpił w 2007 roku w przedsiębiorstwach realizujących strategię umiarkowanie konserwatywną, przy czym w tej grupie odnotowano w latach 2004–2008 największy spadek rentowności (o 26,2 pkt%). W spółkach prowadzących politykę umiarkowanie agresywną do 2006 roku występował wzrost rentowności. Spadek stóp w kolejnych latach przyczynił się do zmniejszenia rentowności o 0,3 pkt% w 2008 roku w stosunku do 2004 roku. W przedsiębiorstwach realizujących strategię agresywną w badanym okresie wystąpiły ujemne wielkości wskaźnika rentowności, świadczące o nieefektywnym zarządzaniu źródłami finansowania aktywów. W spółkach stosujących strategię konserwatywną poziom rentowności w latach 2004–2008 zwiększył się o 1,7 pkt%, jednakże wielkości wskaźnika rentowności były stosunkowo niskie (poniżej 10%).

W branży metalowej odnotowano najwyższe średnie wskaźniki rentowności kapitałów własnych w przedsiębiorstwach stosujących strategię konserwatywną i umiarkowanie konserwatywną – odpowiednio 22,1 i 18,1%. Wyższa wielkość wskaźnika oznacza korzystniejszą sytuację finansową przedsiębiorstwa i jego właścicieli, gdyż wyższa stopa zwrotu z kapitału własnego stwarza możliwość uzyskania wyższych dywidend. Najniższy średni wskaźnik rentowności w przedsiębiorstwach stosujących konserwatywną politykę zarządzania kapitałem obrotowym netto wystąpił w branży elektromaszynowej, a w spółkach stosujących strategię umiarkowanie konserwatywną w branży spożywczej. W przedsiębiorstwach o agresywnej strategii najwyższy średni wskaźnik rentowności sprzedaży odnotowano w branży spożywczej, najniższy (ujemny) w branży metalowej. Spółki prowadzące taką politykę wykazywały większą zmienność stóp rentowności, co było związane z dużym ryzykiem prowadzonej działalności. W przedsiębiorstwach prowadzących politykę umiarkowanie agresywną, niezależnie od branży, średnie wskaźniki rentowności kapitału własnego ukształtowały się na zbliżonym poziomie.

Wnioski

W opracowaniu określono zależności między strategią zarządzania kapitałem obrotowym netto a rentownością przedsiębiorstw przemysłowych zaliczanych do branży spożywczej, metalowej i elektromaszynowej. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Wskaźnik udziału kapitału obrotowego netto w aktywach ogółem pozwala na wyszczególnienie strategii zarządzania kapitałem obrotowym netto. Przedsiębiorstwa realizujące strategię konserwatywną charakteryzowały się wyższymi wskaźnikami. Oznacza to, że większość aktywów obrotowych finansowana jest kapitałem stałym. Długoterminowe źródła pochodzenia środków gospodarczych pozostają w ciągłej dyspozycji przedsiębiorstwa, w związku z czym zostaje zmniejszone ryzyko utraty płynności. Przedsiębiorstwa stosujące strategię agresywną w badanej grupie wykazywały ujemne wskaźniki wynikające z nadwyżki zobowiązań bieżących nad majątkiem obrotowym. Taki sposób finansowania majątku trwałego związany jest z większym ryzykiem prowadzonej działalności.
2. W branży spożywczej najwyższe średnie wskaźniki rentowności osiągały przedsiębiorstwa realizujące strategię umiarkowanie konserwatywną. Świadczy to o efektywnym wykorzystaniu aktywów i kapitałów własnych oraz o odpowiednim dopasowaniu potencjału majątkowego do możliwych efektów ekonomicznych. Najniższy średni poziom rentowności wystąpił w przedsiębiorstwach stosujących agresywną politykę zarządzania kapitałem obrotowym netto. Oznacza to, że narażenie przedsiębiorstwa na wyższe ryzyko utraty płynności nie przekłada się na zwiększenie rentowności. Najwyższe stopy rentowności aktywów i kapitałów własnych odnotowano w 2007 roku w spółkach realizujących strategię umiarkowanie konserwatywną, przy czym w 2008 roku nastąpił spadek rentowności, co spowodowało zmniejszenie efektywności wykorzystania majątku i własnych źródeł finansowania. Najwyższa rentowność sprzedaży wystąpiła w 2008 roku w przedsiębiorstwach o umiarkowanie agresywnej strategii. W grupie tej odnotowano również najszybszy wzrost wskaźnika w latach 2004–2008.
3. W branży metalowej w większości lat dominowały przedsiębiorstwa o strategii konserwatywnej. Najwyższe stopy rentowności sprzedaży, aktywów i kapitałów własnych wystąpiły w 2007 roku w spółkach realizujących tę strategię. Wyższa rentowność przedsiębiorstwa oznacza korzystniejsze perspektywy rozwojowe, gdyż więcej środków finansowych uzyskanych z dywidend może być przeznaczone na dalszy rozwój. Spółki realizujące strategię agresywną zanotowały najniższe średnie stopy rentowności, ponadto wykazywały duże wahania wskaźników w poszczególnych latach. Mogło to być spowodowane zróżnicowaniem wielkości zadłużenia krótkoterminowego.
4. W branży elektromaszynowej we wszystkich strategiach odnotowano dodatnie średnie wskaźniki rentowności. Najwyższe średnie stopy zyskowności wystąpiły w przedsiębiorstwach prowadzących umiarkowanie konserwatywną politykę zarządzania kapitałem obrotowym netto, przy czym w 2008 roku zanotowano ujemne wielkości wskaźników rentowności sprzedaży

i majątku. Świadczy to o zmniejszeniu efektywności strategii zarządzania kapitałem obrotowym oraz nieefektywnym wykorzystywaniu zaangażowanego w procesie produkcji majątku. W takiej sytuacji należałoby obniżyć koszty działalności. Najniższe średnie wskaźniki rentowności wystąpiły w spółkach o agresywnej strategii, przy czym w latach 2004–2008 w tej grupie odnotowano najszybszy wzrost wskaźników rentowności. Przedsiębiorstwa zaczęły wykorzystywać efekt dźwigni finansowej przez racjonalne korzystanie ze zobowiązań bieżących.

5. W przedsiębiorstwach realizujących strategię agresywną najwyższe średnie wskaźniki rentowności sprzedaży i aktywów odnotowano w branży metalowej, najniższe w branży spożywczej, natomiast w przypadku rentowności kapitałów własnych najwyższe wskaźniki wystąpiły w branży spożywczej, a najniższe w metalowej. Spółki prowadzące taką politykę wykazywały większą zmienność stóp rentowności, co było związane z dużym ryzykiem prowadzonej działalności. Stosowanie strategii konserwatywnej umożliwiałoby uzyskiwanie najwyższej średniej rentowności sprzedaży, majątku i kapitału własnego w przedsiębiorstwach z branży metalowej. Sytuacja taka nie tylko jest korzystna pod względem zyskowności przedsiębiorstwa, umożliwia również utrzymanie bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa, przejawiającego się wysokim poziomem płynności finansowej. Realizowanie umiarkowanej konserwatywnej polityki zarządzania kapitałem obrotowym netto na ogół przyczyniło się do uzyskania najwyższej zyskowności w branży spożywczej i elektromaszynowej.

Literatura

- BARTKIEWICZ A.: *Wpływ strategii finansowania majątku obrotowego na płynność finansową na przykładzie spółek giełdowych przemysłu lekkiego*, [w:] Pluta W. (red.) Zarządzanie finansami firmy – teoria i praktyka, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004.
- BRIGHAM E.F., GAPENSKI L.C.: *Zarządzanie finansami*, Tom 2. PWE, Warszawa 2000.
- BRIGHAM E.F., HOUSTON J.F.: *Podstawy zarządzania finansami*. PWE, Warszawa 2005.
- CZEKAJ J., DRESLER Z.: *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw – podstawy teorii*. PWN, Warszawa 2005.
- DAMODARAN A.: *Damodaran on Valuation; Security Analysis for Investment and Corporate Finance*. John Wiley and Sons, New York 1994.
- DULINIEC A., *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*. PWN, Warszawa 1998.
- EICHHORN P.: *Rechnungsziele und Rechnungssysteme in Unternehmen und Verwaltungen*, Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 1993 [cyt. za:] Wawryszuk-Misztal A.: Strategie zarządzania kapitałem obrotowym netto w przedsiębiorstwach. Wydawnictwo UMCS, Lublin 2007.

- KUBIAK J.: *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.
- KUSAK A.: *Płynność finansowa – Analiza i sterowanie*. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2004.
- SIERPIŃSKA M., WĘDZKI D.: *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. PWN, Warszawa 2001.
- WASILEWSKI M., ZABOLOTNYY S.: *Sytuacja finansowa przedsiębiorstw o odmiennych strategiach zarządzania kapitałem obrotowym*. Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie – Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, Nr 78, Warszawa 2009.
- WAWRYSZUK A.: *Strategie kapitału obrotowego netto z punktu widzenia maksymalizacji dla właścicieli*. Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2005.
- WĘDZKI D.: *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa, przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003.
- www.gpwinfostrefa.pl
- ZALEWSKI H.: *Finanse firmy w spółkach i innych podmiotach gospodarczych*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1998.
- ZAWADZKA D.: *Zarządzanie kapitałem obrotowym w małych przedsiębiorstwach w świetle wyników badań empirycznych*, [w:] Krzemińska D. (red.) *Gospodarowanie majątkiem obrotowym w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2008.

Industrial companies` profitability depending on strategies of working capital management

Abstract

In this paper I investigate the relationship between working capital management strategies, and industrial companies` profitability. Among the branches under consideration are food, metal and machine-engineering. I used sample of 36 companies listed in the Polish Stock Exchange for the period of 2004–2008. The empirical findings show a relationship between working capital management strategies, and companies` profitability. A conservative and moderate conservative strategies in the scope usually allowed to gain the highest level of effectiveness. A aggressive strategy usually allowed to gain the least level of effectiveness. Metal branch was characterized by the highest profitability.

Rentowność kapitału własnego gospodarstw rolniczych w zależności od bieżącej płynności finansowej

Wstęp

Rentowność i płynność finansowa odgrywają szczególną rolę w kształtowaniu bieżącej i przyszłej sytuacji przedsiębiorstwa. Rentowność odzwierciedla najdokładniej efektywność gospodarowania w przedsiębiorstwie [Sierpińska, Jachna 2004, s. 195]. Do oceny przedsiębiorstwa oraz zdolności kierownictwa w osiąganiu zysku z zaangażowanych w działalności środków służą wskaźniki rentowności, określane także wskaźnikami zyskowności lub stopami zwrotu. Rentowność oznacza osiąganie nadwyżki przychodów ze sprzedaży nad kosztami ich uzyskania, miarą natomiast rentowności jest relacja osiąganych zysków do zaangażowanych kapitałów lub do efektów zastosowanych czynników produkcji [Kaczmarek 2007, s. 112].

Płynność finansowa jest to zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania bieżących zobowiązań [Sierpińska, Jachna 2004, s. 145]. Zdolność ta zależy między innymi od ilości środków zaangażowanych w najbardziej płynne aktywa. Im więcej przedsiębiorstwo utrzymuje płynnych aktywów, np. gotówki, tym większa jest zdolność regulowania bieżących zobowiązań [Wawryszuk-Misztal 2007, s. 83]. Zmniejszająca się płynność finansowa i związany z tym wzrost trudno ściąganych należności oraz narastanie zobowiązań jest jednym z czynników świadczących o słabnącej kondycji finansowej przedsiębiorstwa [Gołębiowski, Tłaczała 2005, s. 157].

Jednym z ważniejszych czynników wpływających na płynność finansową, a tym samym i zdolność płatniczą przedsiębiorstwa jest zysk. Kategoria ta odzwierciedla możliwości rozwoju przedsiębiorstwa i stanowi podstawę pomiaru i oceny efektywności gospodarowania. Pomimo iż zysk i płynność finansowa są wzajemnie powiązane, to jednak często nie występują w tym samym okresie jednocześnie. Wzrostowi zysku nie zawsze towarzyszy zwiększenie dopływu środków pieniężnych, natomiast poprawa rentowności nie jest równoznaczna z po-

lepszeniem się sytuacji przedsiębiorstwa i zwiększeniem stanu środków pieniężnych. Dlatego też obok rentowności istotne jest badanie płynności finansowej, postrzeganej jako konieczny warunek zapewnienia dalszego funkcjonowania przedsiębiorstwa, gdyż brak zdolności płatniczej w dłuższym okresie prowadzi z reguły do upadłości [Waśniewski, Skoczylas 1996, s. 271].

Zarówno płynność finansowa, jak i rentowność decydują o przyszłości przedsiębiorstwa. Badania jednak wskazują, że przedsiębiorstwo może być rentowne, ale jeśli utraci płynność finansową, to może zbankrutować. Z przeprowadzonych w Wielkiej Brytanii badań wynika, że 75–80% przedsiębiorstw, które upadły, było zyskownych w momencie bankructwa [Sierpińska, Wędzki 2002, s. 7].

Specyficznym działem jest rolnictwo, w którym płynność finansowa jest zazwyczaj na wysokim poziomie i według badań przeprowadzonych przez Kisieleńską [2003, s. 80–97] płynność finansowa gospodarstw ma niewielki wpływ na ich rentowność. Jednocześnie jednak z badań Wasilewskiego [2005, s. 112; 2007, s. 450–451] wynika, że w miarę wzrostu poziomu szybkiej płynności finansowej zwiększała się efektywność wykorzystania aktywów trwałych i obrotowych oraz kapitału własnego. Oznacza to, że zależności między określonymi poziomami płynności finansowej a rentownością funkcjonowania gospodarstw rolniczych nie są jeszcze w pełni wyjaśnione, co uzasadnia podejmowanie dalszych badań w tym zakresie.

Cel i metody badań

Celem badań było określenie zależności między rentownością kapitału własnego a bieżącą płynnością finansową gospodarstw rolniczych. Dobór gospodarstw do badań był celowy. Badaniami objęto gospodarstwa z terenu województwa lubelskiego, uczestniczące w polskim systemie FADN (Farm Accountancy Data Network), prowadzące rachunkowość rolną pod nadzorem Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowego Instytutu Badawczego w Warszawie (IERiGŻ-PIB)¹. Podmioty znajdujące się w polu obserwacji Polskiego FADN są to gospodarstwa towarowe, mające zasadniczy udział w tworzeniu wartości dodanej rolnictwa. Za takie uznawane są te, które mieszczą się w grupie gospodarstw wytwarzających w danym regionie FADN co najmniej 90% wartości standardowej nadwyżki bezpośredniej. W kręgu zainteresowania Polskiego FADN znajduje się 12 100 gospodarstw rolniczych, co stanowi 14,3% wszystkich gospodarstw włączonych do FADN. W 2007 roku w województwie

¹ Ustawa z dnia 29 listopada 2000 r. o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych, Dz.U. z 2001 r Nr 3., poz. 20 z późn. zm.

lubelskim w bazie Polskiego FADN było 1120 gospodarstw rolniczych. Był to dobór celowy, odzwierciedlający liczebność przy uwzględnieniu struktury typów rolniczych, wielkości ekonomicznej i powierzchni użytków rolnych (UR).

W opracowaniu analizie poddano gospodarstwa indywidualne z województwa lubelskiego, prowadzące rachunkowość rolną w latach 2004–2007. Obszar ten został wybrany z uwagi na typowo rolniczy charakter regionu, w którym rolnictwo jest główną gałęzią gospodarki, oraz z uwagi na fakt, iż jest to województwo zaliczane do najbiedniejszych regionów w Polsce, a także w Unii Europejskiej (UE).

Do oceny stopnia płynności finansowej gospodarstw rolniczych wykorzystano wskaźnik bieżącej płynności finansowej, obliczany jako iloraz aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. Z kolei rentowność kapitału własnego obliczono jako relację dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolniczego do wartości tego kapitału. Należy jednak pamiętać, że w gospodarstwach indywidualnych po stronie kosztów nie jest ujmowany koszt pracy własnej, dlatego chcąc uzyskać oczyszczoną efektywność kapitału własnego, należałoby odjąć od dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolniczego kalkulacyjny koszt pracy własnej rolnika i jego rodziny [Ziętara, Kosiorek, Tchorzewska, Kondraszuk 1994, s. 106].

Przy określeniu zależności między bieżącą płynnością finansową a rentownością kapitału własnego gospodarstwa rolnicze podzielono na cztery grupy. Kryterium podziału był wskaźnik bieżącej płynności finansowej. Pierwsza grupa gospodarstw obejmowała 33% ich zbiorowości o najniższej wielkości wskaźnika bieżącej płynności finansowej, druga o przeciętnej (33%), natomiast trzecia o wielkości najwyższej (33%). Do grupy czwartej zakwalifikowano gospodarstwa bez zobowiązań krótkoterminowych, w przypadku których nie było możliwe obliczenie wskaźnika bieżącej płynności finansowej, ponieważ mianownik równy jest zeru. W ten sposób uzyskano podział gospodarstw rolniczych na pierwszą (I), drugą (II), trzecią (III) oraz czwartą (IV) grupę.

W ramach przyjętego kryterium grupowania gospodarstwa rolnicze podzielono ze względu na typ rolniczy i siłę ekonomiczną. W ramach typu rolniczego gospodarstwa analizowano w następujących grupach: uprawy polowe, zwierzęta żywione w systemie wypasowym (razem z krowami mlecznymi), zwierzęta ziarnożerne oraz mieszane. Gospodarstwa grupowano także według wielkości ekonomicznej, określanej sumą standardowych nadwyżek bezpośrednich²

² Standardowa nadwyżka bezpośrednia jest nadwyżką wartości produkcji danej działalności rolniczej nad wartością kosztów bezpośrednich w przeciętnych dla danego regionu warunkach produkcji. Aby wyeliminować wpływ zmian w produkcji lub ceny produktów i środków produkcji, do obliczeń przyjmowane są średnie z trzech lat odpowiedniego okresu, na podstawie uśrednionych rocznych danych z danego regionu. Z tego właśnie powodu pojęcie nadwyżki bezpośredniej zostało uzupełnione terminem „standardowa” [Goraj, Osuch, Płonka 2008, s. 9].

wszystkich rodzajów działalności występujących w gospodarstwie rolniczym. Wielkość ekonomiczna mierzona jest w jednostkach ESU³ (1 ESU = 1200 euro). Przyjęto następujące klasy wielkości ekonomicznej gospodarstw rolniczych: bardzo małe (< 4 ESU), małe (4–8 ESU), średnio małe (8–16 ESU) oraz średnio duże (16–40 ESU). W badaniach pominięto gospodarstwa o następujących typach rolniczych: uprawy ogrodnicze, winnice, uprawy trwałe oraz gospodarstwa należące do klas ekonomicznych duże (40–100) i bardzo duże (> 100) z uwagi na ich małą liczebność. Wyniki w ramach FADN są bowiem do uzyskania w przypadku, gdy w danej grupie gospodarstw ich liczba wynosi co najmniej 15.

Wyniki badań

W tabeli 1 przedstawiono rentowność kapitału własnego gospodarstw rolniczych w zależności od poziomu bieżącej płynności finansowej. We wszystkich grupach gospodarstw rolniczych odnotowano efektywne wykorzystanie zaangażowanego kapitału własnego, co należy ocenić jako sytuację bardzo korzystną. Jednocześnie różnice w tym zakresie między grupami gospodarstw mających zobowiązania krótkoterminowe nie były znaczące. Należy mieć na uwadze to, że w rolnictwie cykl obrotu kapitału jest dłuższy niż w innych branżach, przez co oczekuje się wyższej stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału własnego. W latach 2004 i 2006 odnotowano zwiększanie się rentowności kapitału własnego w miarę wzrostu bieżącej płynności finansowej. We wszystkich latach gospodarstwa o najwyższym wskaźniku bieżącej płynności finansowej (grupa trzecia) charakteryzowały się wyższą efektywnością kapitału własnego od tych o wskaźniku najniższym, zwłaszcza w 2004 roku (o 1,2 pkt%). Jednolitą tendencję rosnącą wskaźnika rentowności kapitału własnego odnotowano w gospodarstwach o przeciętnym wskaźniku bieżącej płynności finansowej oraz w tych bez zobowiązań krótkoterminowych, odpowiednio o 5,2 pkt% oraz 6,2 pkt%. Najniższą rentownością kapitału własnego odznaczały się gospodarstwa niemające zobowiązań krótkoterminowych w 2004 roku (7,2%), natomiast najwyższą te o najwyższym wskaźniku bieżącej płynności finansowej w 2007 roku (16,3%).

Można stwierdzić, że fakt wykorzystywania obcego kapitału krótkoterminowego przyczyniał się do zwiększenia efektywności kapitału własnego. Zależność taka jest związana z efektem dźwigni finansowej, którą wspomaga fakt, że rolnicy wykorzystują głównie kredyty preferencyjne, które są niżej oprocentowane od kredytów komercyjnych.

³ ESU (ang. European Size Unit) – Europejska Jednostka Wielkości.

Tabela 1

Rentowność kapitału własnego (%) a poziom bieżącej płynności finansowej gospodarstw rolniczych

Grupa gospodarstw	Lata				Zmiana 2007–2004
	2004	2005	2006	2007	
I	10,7	10,6	13,2	16,2	5,5
II	10,8	11,3	13,3	16,0	5,2
III	11,9	10,7	13,7	16,3	4,5
IV	7,2	7,4	11,2	13,5	6,2
Grupa III-I	1,2	0,1	0,5	0,1	–
Grupa IV-III	–4,7	–3,3	–2,5	–2,8	–

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PL-FADN.

W tabeli 2 przedstawiono kształtowanie się wskaźnika rentowności kapitału własnego w zależności od poziomu bieżącej płynności finansowej i typu rolniczego. Gospodarstwa z wszystkich typów rolniczych charakteryzowały się prowadzeniem rentownej działalności, co należy ocenić korzystnie. W większości badanych lat nie odnotowano jednoznacznych zależności między bieżącą płynnością finansową i rentownością wykorzystania kapitału własnego. Zwiększenie rentowności zaangażowania tego kapitału wraz ze wzrostem poziomu bieżącej płynności finansowej odnotowano jedynie w gospodarstwach o typie rolniczym „zwierzęta ziarnożerne” w latach 2006–2007 oraz o typach „zwierzęta żywione w systemie wypasowym” i „mieszany” w 2006 roku.

W większości badanych lat najwyższą rentownością kapitału własnego charakteryzowały się gospodarstwa o typie „zwierzęta żywione w systemie wypasowym”, na najwyższym poziomie w grupie gospodarstw o najniższym wskaźniku bieżącej płynności finansowej w 2007 roku (26,1%). Na ogół w przypadku wszystkich typów rolniczych gospodarstw najniższą rentownością kapitału własnego charakteryzowały się gospodarstwa bez zobowiązań krótkoterminowych, z wyjątkiem typu „zwierzęta żywione w systemie wypasowym”. W gospodarstwach o tym typie rolniczym różnice między wydzielonymi grupami gospodarstw według wielkości wskaźnika bieżącej płynności finansowej były niewielkie, z wyjątkiem 2007 roku. Nie odnotowano w badanych latach zasadniczych tendencji w kształtowaniu się wskaźnika rentowności kapitału własnego w ujęciu dynamicznym. Tendencję rosnącą rentowności kapitału własnego stwierdzono w gospodarstwach o typie rolniczym „uprawy polowe” w przypadku gospodarstw o przeciętnym i najwyższym wskaźniku bieżącej płynności finansowej (odpowiednio o 6,9 i o 9,5 pkt%). Tendencja taka wystąpiła także w gospodarstwach niemających zobowiązań krótkoterminowych o typie „mieszany” (o 5,7 pkt%).

Tabela 2

Rentowność kapitału własnego (%) a poziom bieżącej płynności finansowej i typ rolniczy gospodarstw rolniczych

Grupa gospodarstw	Lata				Zmiana 2007–2004
	2004	2005	2006	2007	
Uprawy polowe					
I	9,5	6,7	13,5	17,3	7,8
II	10,1	11,1	13,0	17,0	6,9
III	9,7	9,7	13,7	19,2	9,5
IV	6,2	6,1	10,6	14,0	7,8
Grupa IV–III					
Zwierzęta żywione w systemie wypasowym					
I	13,4	19,8	13,6	26,1	12,7
II	12,7	14,7	16,6	16,5	3,8
III	16,0	15,3	16,7	17,9	1,9
IV	13,6	16,4	15,7	17,8	4,2
Grupa IV–III	-2,4	1,1	-1,0	-0,1	-
Zwierzęta ziarnożerne					
I	15,5	13,9	11,9	9,2	-6,3
II	15,1	13,5	16,2	13,5	-1,6
III	16,3	12,3	16,4	13,9	-2,4
IV	11,3	7,0	10,1	9,2	-2,1
Grupa IV–III	-5,0	-5,3	-6,3	-4,7	-
Mieszane					
I	10,4	10,6	11,5	13,4	3,0
II	9,8	9,2	12,0	16,3	6,5
III	12,0	9,5	12,7	12,6	0,7
IV	6,0	7,2	10,7	11,7	5,7
Grupa IV–III	-6,0	-2,3	-2,0	-0,9	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PL-FADN.

Można stwierdzić, że nie odnotowano zasadniczych zależności między poziomem bieżącej płynności finansowej a rentownością kapitału własnego w gospodarstwach o różnych typach rolniczych prowadzonej działalności. Charakterystyczny był fakt, że w większości badanych typów rolniczych gospodarstw w ich grupie, która nie miała zobowiązań krótkoterminowych, rentowność kapitału własnego była stosunkowo zbliżona. Odzwierciedla to niewykorzystywanie efektu dźwigni finansowej. Z kolei niewielka różnica w wielkości wskaźnika rentowności kapitału własnego w grupach gospodarstw, wydzielonych według kryterium wielkości bieżącej płynności finansowej, w przypadku typu rolniczego „zwierzęta żywione w systemie wypasowym” może odzwierciedlać niską efektywność wykorzystania kapitału obcego.

Tabela 3 przedstawia rentowność kapitału własnego gospodarstw w zależności od poziomu bieżącej płynności finansowej oraz ich wielkości ekonomicznej (w ESU). W latach 2005–2007 we wszystkich grupach gospodarstw wydzielonych ze względu na siłę ekonomiczną odnotowano jednolitą tendencję rosnącą wskaźnika rentowności kapitału własnego. Najwyższy przyrost rentowności tego kapitału odnotowano w tych latach w gospodarstwach o najwyższej bieżącej płynności finansowej w grupie gospodarstw o bardzo małej sile ekonomicznej (o 9 pkt%). W 2004 roku we wszystkich grupach gospodarstw rolniczych, wydzielonych ze względu na siłę ekonomiczną, rentowność kapitału własnego była wyższa niż w 2005 roku. Może to być odzwierciedleniem większego efektu skali korzyści po wejściu Polski do UE w 2004 roku.

Tabela 3

Rentowność kapitału własnego (%) a poziom bieżącej płynności finansowej i siła ekonomiczna gospodarstw rolniczych

Grupa gospodarstw	Lata				Zmiana 2007–2004
	2004	2005	2006	2007	
Bardzo małe (< 4 ESU)					
I	2,0	7,2	8,0	12,6	10,6
II	5,2	4,3	8,2	11,4	6,2
III	4,2	3,7	11,0	12,7	8,6
IV	3,9	5,8	9,3	9,2	5,3
Grupa IV–III	–0,3	2,1	–1,7	–3,5	–
Małe (4–8 ESU)					
I	7,8	7,6	12,1	12,8	5,1
II	8,0	8,6	10,9	12,1	4,1
III	8,5	7,5	13,7	16,2	7,7
IV	5,7	5,6	9,6	12,3	6,5
Grupa IV–III	–2,8	–1,9	–4,1	–3,9	–
Średnio małe (8–16 ESU)					
I	10,2	8,8	13,5	15,8	5,5
II	11,8	11,0	11,1	16,1	5,1
III	10,6	10,5	13,0	17,2	6,7
IV	8,7	8,9	11,2	15,9	7,2
Grupa IV–III	–1,9	–1,6	–1,8	–1,3	–
Średnio duże (16–40 ESU)					
I	14,0	11,7	14,8	18,4	4,4
II	14,0	13,0	14,9	18,3	4,3
III	15,0	11,0	14,9	16,8	1,8
IV	10,1	11,4	15,0	18,0	7,9
Grupa IV–III	–4,9	0,4	0,1	1,2	–

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych PL-FADN.

Stwierdzono przyrost rentowności kapitału własnego wraz ze wzrostem siły ekonomicznej gospodarstw. Oznacza to, że gospodarstwa dotychczas najsilniejsze pod względem ekonomicznym osiągały jednocześnie najwyższą efektywność wykorzystania kapitału własnego. W przypadku gospodarstw o najniższej (gospodarstwa bardzo małe) i najwyższej sile ekonomicznej (gospodarstwa średnio duże) odnotowano znaczące różnice w poziomie rentowności kapitału własnego, zwłaszcza w 2004 roku. Wynikać to może z faktu wykorzystywania w większym stopniu korzystnego efektu przystąpienia Polski do UE, gdyż gospodarstwa silniejsze ekonomicznie charakteryzowały się znacznie większymi możliwościami konkurencji na rynku europejskim. Różnica między grupą gospodarstw bardzo małych pod względem ekonomicznym a gospodarstwami średnio dużymi w zakresie dolnego progu wielkości ekonomicznej była 4-krotna, natomiast w przypadku rentowności kapitału własnego była znacznie mniejsza – największa w 2004 roku w gospodarstwach rolniczych o najniższej bieżącej płynności finansowej (o 12 pkt%). Oznacza to, że siła ekonomiczna gospodarstw zwiększała się w większym stopniu niż zyskowność wykorzystania kapitału własnego. Należy mieć na uwadze, że siła ekonomiczna jest efektem dotychczasowego funkcjonowania gospodarstwa, natomiast rentowność kapitału własnego dotyczy jedynie wybranego okresu, najczęściej jednego roku.

Reasumując, można stwierdzić, że między rentownością kapitału własnego a płynnością finansową nie występowały jednoznaczne zależności. W gospodarstwach najsłabszych pod względem ekonomicznym najniższą efektywność wykorzystania kapitału własnego odnotowano w niemających zobowiązań krótkoterminowych. Oznacza to, że finansowanie działalności gospodarstw rolniczych wyłącznie kapitałem własnym było mniej efektywne w porównaniu z gospodarstwami korzystającymi z kapitału obcego. W miarę zwiększania się siły ekonomicznej gospodarstw rolniczych różnica w poziomie rentowności kapitału własnego między gospodarstwami zadłużonymi i niezadłużonymi krótkoterminowym kapitałem obcym zmniejszała się. Zarządzający gospodarstwami silnymi pod względem ekonomicznym nie korzystają z krótkoterminowego kapitału obcego, gdyż mają odpowiedni poziom kapitału własnego, którego nie muszą gromadzić w długim okresie. Kapitał ten charakteryzuje się zatem wysokim stopniem dyspozycyjności do zaangażowania, np. w procesach inwestycyjnych lub do finansowania bieżących zakupów na potrzeby działalności operacyjnej. Ponadto stwierdzono, że w miarę wzrostu siły ekonomicznej gospodarstw rolniczych przyrost rentowności kapitału własnego w gospodarstwach bez zadłużenia był coraz większy (o 7,9 pkt% w grupie gospodarstw średnio dużych pod względem siły ekonomicznej).

Wnioski

W opracowaniu przedstawiono zależności między rentownością kapitału własnego a bieżącą płynnością finansową gospodarstw rolniczych w województwie

lubelskim. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Zaangażowanie kapitału własnego w gospodarstwach rolniczych było rentowne, co świadczy o ich korzystnej sytuacji finansowej. Na ogół występowała tendencja zwiększania się rentowności kapitału własnego wraz ze wzrostem poziomu wskaźnika bieżącej płynności finansowej. Najwyższe zwiększenie rentowności tego kapitału odnotowano w gospodarstwach bez zobowiązań krótkoterminowych. Jednocześnie jednak ta grupa gospodarstw charakteryzowała się najniższą rentownością kapitału własnego. Oznacza to, że finansowanie działalności gospodarstw rolniczych wyłącznie kapitałem własnym było mniej efektywne w porównaniu z gospodarstwami korzystającymi z krótkoterminowego kapitału obcego. Wykorzystywanie obcych źródeł finansowania przyczyniało się do zwiększenia efektywności funkcjonowania gospodarstw rolniczych.
2. Na ogół najwyższą rentownością kapitału własnego charakteryzowały się gospodarstwa o typie rolniczym „zwierzęta żywione w systemie wypasowym”, przy czym nie stwierdzono zasadniczych zależności od poziomu bieżącej płynności finansowej w tym zakresie. Nie odnotowano także jednoznacznych zależności między wielkością rentowności kapitału własnego a poziomem bieżącej płynności finansowej w ujęciu dynamicznym. Wynika to w dużym stopniu z faktu, że na rentowność funkcjonowania gospodarstw rolniczych wpływa dużo czynników, z których nie wszystkie mają bezpośredni związek z bieżącą płynnością finansową.
3. Wraz ze wzrostem siły ekonomicznej gospodarstw zwiększała się efektywność wykorzystania kapitału własnego. Oznacza to, że gospodarstwa najsilniejsze pod względem ekonomicznym osiągają coraz większą przewagę konkurencyjną nad pozostałymi grupami gospodarstw pod względem sytuacji finansowej. W miarę zwiększania się siły ekonomicznej gospodarstw rolniczych odnotowano malejącą różnicę w poziomie rentowności kapitału własnego między gospodarstwami zadłużonymi i niezadłużonymi krótkoterminowym kapitałem obcym. W grupach gospodarstw wydzielonych ze względu na ich wielkość ekonomiczną nie odnotowano zasadniczej zależności między poziomem rentowności a bieżącą płynnością finansową.

Literatura

- GOŁĘBIEWSKI G., TŁACZAŁA A.: *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*. Difin, Warszawa 2005.
- GORAJ L., OSUCH D., PŁONKA R.: *Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2007 roku*. Wydawnictwo IERiGŻ-PIB, Warszawa 2008.

- KACZMAREK T.: *Zarządzanie płynnością finansów małych i średnich przedsiębiorstw – ujęcie praktyczne*. Difin, Warszawa 2007.
- KISIELIŃSKA J.: *Wykorzystanie metod wielowymiarowej analizy do oceny sytuacji finansowej gospodarstw rolniczych*. *Więś i Rolnictwo*, nr 4 (121), 2003.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T.: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- SIERPIŃSKA M., WĘDZKI D.: *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- WASILEWSKI M.: *Płynność finansowa a efektywność gospodarstw indywidualnych*. *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G – Ekonomika Rolnictwa*, t. 92, z. 1, 2005.
- WASILEWSKI M.: Poziom wskaźnika szybkiej płynności finansowej a efektywność przedsiębiorstw rolniczych, [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*. Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 1159, 2007.
- WAŚNIEWSKI T., SKOCZYLAŚ W.: *Analiza przepływów środków pieniężnych – pomocą w zarządzaniu finansami przedsiębiorstwa*, *Rachunkowość*, nr 6, 1996.
- WAWRYSZUK-MISZTAŁ A.: *Strategie zarządzania kapitałem obrotowym netto w przedsiębiorstwach – studium empiryczno-teoretyczne*. Wydawnictwo UMCS, Lublin 2007.
- ZIĘTARA W., KOSIOREK M., TCHORZEWSKA E., KONDRASZUK T.: *Rachunek ekonomiczny i analiza finansowa w przedsiębiorstwie rolniczym*. Wydawnictwo CDiER, Brwinów 1994.
- Ustawa z dnia 29 listopada 2000 r. o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych, Dz.U. z 2001 r., Nr 3, poz. 20 z późn. zm.

Return on equity in relation to current financial liquidity of agriculture farms

Abstract

The elaboration estimated relation between return on equity and current financial liquidity in agriculture farms, situated in lubelskie voivodeship. The utilization of equity capital in farms was viable. In general, in research appeared tendency of higher return on equity in farms together with growing level of financial liquidity. The highest increase of return on equity noticed in farms which did not possess any current liabilities. At the same time this group characterized by the lowest return on equity. The highest return on equity was ascertained in farms of “grazing livestock” agriculture type. Together with growing European Size Unit, farms enhanced their efficiency of equity capital utilization. It suggests that farms which, were the strongest from the economic point, enhanced their competitiveness in this area comparing to farms with low economic power.

Barbara Gołębiowska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Struktura majątkowa i finansowanie działalności w gospodarstwach rolniczych o zróżnicowanych powiązaniach z otoczeniem

Wstęp

Warunkiem prowadzenia działalności przez każde przedsiębiorstwo jest dysponowanie odpowiednimi środkami rzeczowymi i finansowymi. Rola tych środków może być zróżnicowana w zależności od charakteru prowadzonej działalności. Analiza majątku, jakim dysponuje przedsiębiorstwo, jego wykorzystania, struktury i jej zmian jest szczególnie istotna w ocenie rozwoju przedsiębiorstwa. Zasoby majątkowe, niezbędne praktycznie w każdym rodzaju działalności, szczególnie istotne są w przedsiębiorstwach, w których ich eksploatacja jest podstawą wytwarzanej produkcji. O ile w niektórych firmach (np. usługowych) majątek rzeczowy może kształtować się na minimalnym poziomie, o tyle prowadzenie produkcji rolniczej wymaga wykorzystywania rzeczowych środków trwałych o znacznej wartości.

Środki trwałe są tą częścią środków produkcji w rolnictwie, która wpływa przede wszystkim na kierunek produkcji. Wiąże się to z kosztami utrzymania tych środków, aby bezużytecznie nie obciążały gospodarstwa, lecz przyczyniały się do uzyskiwania określonej produkcji. Określony zestaw środków trwałych znajdujących się w gospodarstwie może wpływać na poziom opłacalności i rentowności jego działalności. Wyposażenie gospodarstwa w środki trwałe ma także znaczenie w osiąganiu odpowiedniego wolumenu produkcji [Manteuffel 1981]. Wielkość i jakość tych środków decyduje o efektywności ekonomicznej gospodarstw oraz warunkuje efektywność wykorzystania innych czynników produkcji, co oddziałuje na sprawność gospodarowania [Karwat-Woźniak 2005].

Podstawowe znaczenie w strukturze majątku trwałego ma majątek rzeczowy. Do majątku jednostki w ujęciu rzeczowym zalicza się środki trwałe – w postaci budynków, gruntów, maszyn, urządzeń, środków transportowych, materiałów, gotówki czy środków pieniężnych na rachunkach bankowych. Umożliwiają one prowadzenie działalności właściwej dla danego przedsiębiorstwa (produkcyjnej,

usługowej czy handlowej). Majątek jednostki w ujęciu finansowym obrazuje źródła pochodzenia środków gospodarczych, czyli źródła finansowania majątku [<http://sloownik.ksiegowych.info>]. Źródła pochodzenia majątku wskazują na właściciela środków i czas, na jaki przedsiębiorstwo jest w nie wyposażone (na cały okres jego istnienia – kapitał własny lub na określony czas – kapitał obcy).

Ustalenie potrzeb finansowania, jak również struktura kapitałów zależą od profilu przedsiębiorstwa oraz przyjętej polityki rozwojowej. Rozwój przedsiębiorstwa jest nieodłącznie związany z procesami inwestycyjnymi, które wymagają ponoszenia niekiedy dużych nakładów, a to wskazuje na konieczność poszukiwania źródeł finansowania tej działalności. Jest to związane m.in. z proporcjami między własnymi i obcymi źródłami finansowania działalności. W gospodarstwach rolniczych, w odróżnieniu od innych przedsiębiorstw, zależności i struktura majątku jak i źródeł ich finansowania są specyficzne ze względu na cechy produkcji rolniczej, wynikające m.in. z jej uzależnienia w dużym stopniu od czynników przyrodniczych. Jak wskazuje Kulawik [1995], rolnictwo przeciętnie odznacza się niskimi zdolnościami kreacji kapitału własnego. Dodatkowo uznaje się, iż rolnictwo należy do tych sektorów, w których występują znaczne ograniczenia w korzystaniu z zewnętrznych źródeł finansowania [m.in. Klepacki 1997; Kulawik 2003; Kata 2008; Daniłowska 2007].

Cel i metody badań

Celem opracowania jest ocena zróżnicowania struktury majątkowej i finansowania działalności w gospodarstwach rodzinnych w zależności od poziomu ich powiązań z otoczeniem. Do badań wylosowano 225 gospodarstwach z grupy będącej w obserwacji FADN (nieprzerwanie) w latach 2004–2007. Charakteryzowały się one wielkością ekonomiczną w granicach od 4 do 40 ESU. Ze względu na ograniczenia liczebności gospodarstwa wybrano z pięciu najczęściej występujących typów rolniczych (uprawy polowe, gospodarstwa mleczne, gospodarstwa o systemie wypasowym, gospodarstwa utrzymujące zwierzęta ziarnożerne oraz gospodarstwa mieszane). Nie uwzględniono gospodarstw bardzo małych (poniżej 4 ESU) oraz dużych, gdyż ich liczebność nie spełniała wymogów grupowania¹. Badania przeprowadzono w regionie Mazowsze i Podlasie, reprezentującym znaczne zróżnicowanie pod względem prowadzonej produkcji rolniczej i skupiającym ponad 1/3 gospodarstw objętych systemem FADN.

Do analiz gospodarstwa podzielono na trzy grupy według wielkości wskaźnika powiązań z otoczeniem [Gołębiewska 2010]. W każdym roku uszeregowano

¹ W grupie musiało się znaleźć co najmniej 15 gospodarstw.

no gospodarstwa w kolejności od najniższej do najwyższej wielkości wskaźnika i dokonano podziału na grupy wykorzystując do tego celu kwartyle. Wydzielono grupę 25% jednostek zbiorowości o wartości wskaźnika poniżej wartości kwartyła pierwszego (Q_1) jako grupę I, 75% zbiorowości o wartości wskaźnika powyżej Q_1 i poniżej kwartyła trzeciego (Q_3) jako grupę II oraz 25% powyżej kwartyła trzeciego (Q_3) jako grupę III. W tak wydzielonych grupach dokonano oceny struktury majątku, kapitału własnego oraz obcego w latach 2004–2007. W badaniach skoncentrowano się na analizie poziomej i ustalaniu zależności między grupami gospodarstw w kolejnych latach.

Udział trwałych i obrotowych składników majątku w badanych gospodarstwach

Struktura majątkowa w przedsiębiorstwie wskazuje na sposób zaangażowania kapitału, którym ono dysponuje. Podstawowe znaczenie w analizie tej struktury ma wyposażenie przedsiębiorstwa w określone środki gospodarcze [Sierpińska, Jachna 1998]. Udział trwałych składników w majątku przedsiębiorstw zależy od branży, wytwarzanych produktów, a także od technologii wytwarzania. Jak podają Leszczyński i Skowronek-Mielczarek [2000], stosunek majątku trwałego do obrotowego przekraczający 100% może być sygnałem znacznego unieruchomienia majątku, wysokich kosztów stałych oraz małej elastyczności przedsiębiorstwa. Rolnictwo jest zaliczane do sektora, w którym udział środków trwałych jest szczególnie wysoki. W badanych gospodarstwach wartość majątku trwałego była pięcio-, a nawet sześciokrotnie większa niż obrotowego. Niektóre źródła podają, iż większy udział trwałych składników majątku w jego strukturze wpływa na mniejszą zdolność przedsiębiorstwa do wypracowania przychodu [Błoch 1992]. Rzadko spotykane są jednak opracowania zawierające przeciętne wartości poszczególnych wskaźników w danej branży. Słuszne wydaje się więc stosowanie analizy dynamicznej, która pozwala ocenić tendencje zmian w czasie. Strukturę majątku w badanych gospodarstwach rolniczych zaprezentowano w tabeli 1. Udział majątku trwałego i obrotowego w strukturze aktywów zmieniał się wraz ze zmianą powiązań gospodarstw z otoczeniem.

Najniższym udziałem środków trwałych charakteryzowały się jednostki z grupy I o najniższym wskaźniku powiązań. Można stwierdzić, iż w badanym okresie proporcje między udziałem aktywów trwałych i obrotowych w tej grupie gospodarstw utrzymywały się na zbliżonym poziomie. W gospodarstwach z grupy III (o najwyższym wskaźniku powiązań) udział środków trwałych był najwyższy, jednak w kolejnych latach następowało zmniejszanie się ich udziału.

Tabela 1

Struktura majątku w gospodarstwach o zróżnicowanych powiązaniach z otoczeniem

Gospodarstwa z grupy*	Udział trwałych i obrotowych składników w wartości majątku [%] w latach			
	2004	2005	2006	2007
	Udział aktywów trwałych			
I	82,09	82,55	82,90	82,23
II	85,15	85,21	83,62	83,15
III	86,57	85,42	84,54	83,94
	Udział aktywów obrotowych			
I	17,91	17,45	17,10	17,77
II	14,85	14,79	16,38	16,85
III	13,43	14,58	15,46	16,06

* grupa I – 25% gospodarstw o wartości wskaźnika poniżej wartości kwartyła pierwszego (Q₁), grupa II – 75% zbiorowości o wartości wskaźnika powyżej Q₁ i poniżej Q₃, grupa III – 25% gospodarstw o najwyższych powiązaniach z otoczeniem (powyżej kwartyła trzeciego).

Źródło: Wyniki badań własnych.

Mogło to być związane z dopasowywaniem struktury majątku do warunków gospodarowania, gdyż – jak podaje Wasilewski [2004] – zbyt wysokie zaangażowanie środków trwałych, niedopasowane do możliwości „nasylenia” gospodarstwa środkami obrotowymi, może być nieracjonalne. Jest to związane m.in. z tym, że środki trwałe charakteryzują się niskim stopniem płynności. Można przypuszczać, iż w gospodarstwach o najwyższych powiązaniach z otoczeniem rolnicy zwracali uwagę na racjonalność wykorzystania środków trwałych, zmniejszając ich udział. Zwraca na to uwagę Wójcicki [2007], podając, że w stosunku do powierzchni UR i powierzchni zasiewów mamy w gospodarstwach za dużo ciągników, kombajnów i samochodów. Już w latach 50. ubiegłego wieku zwracano uwagę na to, że rolnik powinien posiadać głównie te maszyny, które są najbardziej eksploatowane. Problem polega na tym, jak piszą Heady i Jensen, iż wiele prac rolnych ma charakter sezonowy i większość maszyn wykorzystywana jest tylko przez kilkanaście dni w roku, „powinno się więc dążyć do uzyskiwania niskich jednostkowych kosztów posiadania i stosowania maszyn poprzez ich wysoką roczną eksploatację” [Heady, Jensen 1965]. Jest to zagadnienie, na które od dawna zwraca się uwagę, jednak w polskich gospodarstwach rodzinnych często inne czynniki² decydowały o wyposażeniu w środki trwałe, nie tylko racjonalne ich wykorzystanie.

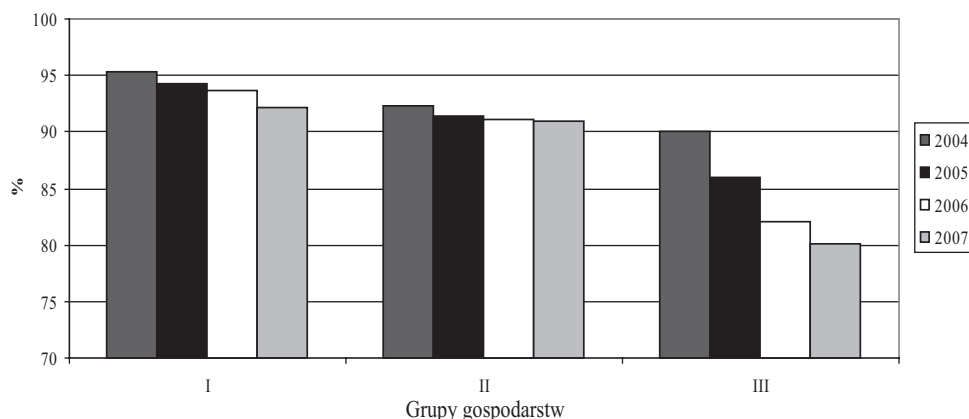
² Można tutaj wskazać m.in. na brak dobrze rozwiniętego rynku usług mechanicznych, wspólnego wykorzystywania maszyn czy czynniki socjologiczne, w tym m.in. przyzwyczajenie rolników do gromadzenia majątku świadczącego o ich pozycji w stosunku do gospodarstw słabiej wyposażonych.

Struktura finansowania działalności gospodarstw

Źródła finansowania działalności najczęściej dzieli się na wewnętrzne i zewnętrzne (biorąc pod uwagę kryterium pochodzenia kapitału) lub własne i obce (uwzględniając status prawny kapitałodawcy) [Kulawik 1996]. Możliwości finansowania działalności gospodarstw rolniczych zależą od wielu uwarunkowań. Jednym z elementów jest przede wszystkim osiągnięty przez rolników dochód. Jego poziom wyznacza możliwości finansowania działalności rozwojowej ze środków własnych. Udział kapitału własnego w badanych gospodarstwach zaprezentowano na rysunku 1.

Udział kapitału własnego w badanych gospodarstwach był wysoki i kształtował się w granicach 80–95%. Udział ten zmniejszał się wraz ze wzrostem powiązań z otoczeniem, a także malał w kolejnych latach. Szybsze tempo zmian występowało w grupie gospodarstw o najsilniejszych kontaktach z otoczeniem, w której w 2007 roku udział ten zmniejszył się o 10 punktów procentowych w stosunku do 2004 roku. W grupie o najniższym wskaźniku powiązań z otoczeniem spadek wynosił tylko 3 punkty procentowe.

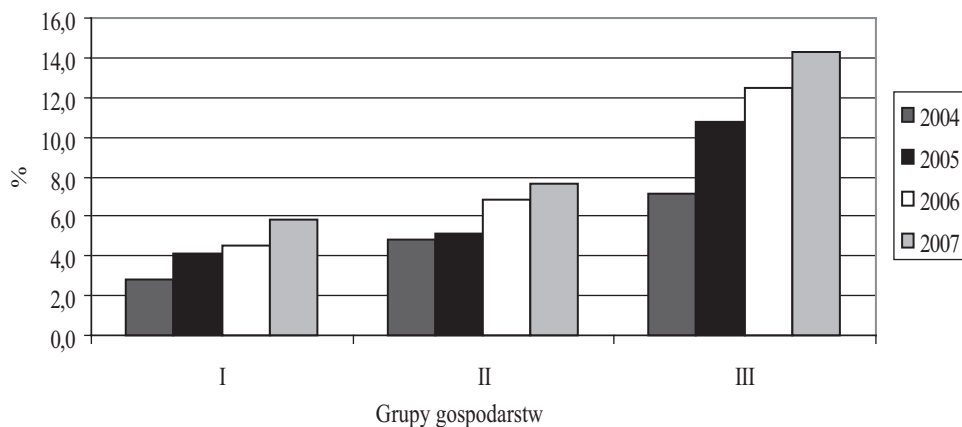
Sytuacja taka wiązała się oczywiście z odpowiednim wzrostem obcych źródeł finansowania (rys. 2 i 3). W przypadku zobowiązań długo- i średnioterminowych następował systematyczny ich wzrost zarówno wraz ze wzrostem powiązań gospodarstw z otoczeniem, jak również w kolejnych latach. Było związane z podejmowaniem przez tę grupę gospodarstw w większym stopniu działalności inwestycyjnej, co wiązało się z koniecznością zapewnienia środków finansowych.



Rysunek 1

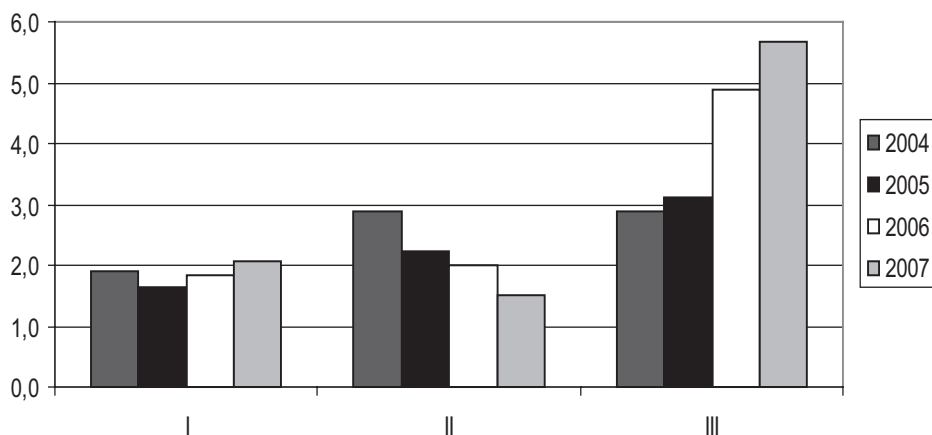
Udział kapitału własnego w źródłach finansowania działalności gospodarstw

Źródło: Jak w tabeli 1.

**Rysunek 2**

Udział zobowiązań długo- i średnioterminowych w finansowaniu działalności badanych gospodarstw

Źródło: Jak w tabeli 1.

**Rysunek 3**

Zobowiązania krótkoterminowe w strukturze źródeł finansowania

Źródło: Jak w tabeli 1.

W przypadku zobowiązań krótkoterminowych sytuacja była bardziej zróżnicowana. Generalnie najwyższym ich udziałem charakteryzowały się gospodarstwa utrzymujące najsilniejsze kontakty z otoczeniem. Jednak można zauważyć, iż w kolejnych latach nastąpiły zmiany, szczególnie w grupie III.

O ile w 2004 roku udział zobowiązań krótkoterminowych kształtował się na zbliżonym poziomie w grupach II i III, to w 2007 roku w gospodarstwach o najsilniejszych kontaktach z otoczeniem wzrósł o 100%. W grupie II – o średnim wskaźniku powiązań – wystąpił natomiast spadek udziału zobowiązań krótko-

terminowych. Gospodarstwa o najsłabszych powiązaniach z otoczeniem charakteryzowały się najniższym udziałem tych zobowiązań i zróżnicowanie w kolejnych latach było niewielkie. Ogólnie można stwierdzić, iż wykorzystanie krótkoterminowych obcych źródeł finansowania było w badanych gospodarstwach niskie, nie przekraczając średnio 3% w strukturze pasywów. Z badań wynika, że ta forma wykorzystywania obcych źródeł finansowania wśród różnych form organizacyjnych gospodarstw była najniższa w gospodarstwach indywidualnych [Wasilewski 2002].

Ocena struktury kapitałowo-majątkowej w badanych gospodarstwach

W analizowanej grupie gospodarstw dokonano także oceny powiązań poziomych między głównymi pozycjami majątku i kapitałów (tab. 2). Przy ustalaniu zależności brano pod uwagę ustalenie udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku trwałego gospodarstw oraz stopień finansowania majątku obrotowego kapitałami krótkoterminowymi. Pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym określa się jako zachowanie tzw. złotej reguły bilansowania, zgodnie z którą trwałe składniki majątku przedsiębiorstwa powinny być finansowane z kapitału

Tabela 2

Wybrane wskaźniki pokrycia majątku gospodarstw ich kapitałami

Gospodarstwa z grupy	Wskaźniki pokrycia majątku gospodarstw ich kapitałami w latach			
	2004	2005	2006	2007
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym				
I	115,5	112,8	119,7	109,2
II	107,5	107,6	109,0	98,9
III	106,4	102,3	96,6	99,8
Wskaźnik pokrycia majątku obrotowego kapitałem krótkoterminowym				
I	14,43	9,95	8,37	13,07
II	12,81	15,02	12,18	11,98
III	19,92	25,40	36,54	36,82
Wskaźnik relacji majątku obrotowego i zobowiązań krótkoterminowych				
I	6,93	10,05	11,95	7,65
II	7,81	6,66	8,21	8,35
III	5,02	3,94	2,74	2,72

Źródło: Jak w tabeli 1.

własnego. Jest to związane z zaangażowaniem środków trwałych na długi okres [Sierpińska, Jachna 1998]. W badanych gospodarstwach warunek ten był spełniony, szczególnie w grupie o najsłabszych kontaktach z otoczeniem. Gospodarstwa o najwyższym wskaźniku powiązań z otoczeniem charakteryzowały się niższym poziomem pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym. Wiązało się to m.in. z większym udziałem zobowiązań w tej grupie gospodarstw.

Korzystną sytuacją w przedsiębiorstwie są warunki, gdy aktywa obrotowe pokrywają w całości bieżące zobowiązania lub też występuje ich pewna nadwyżka. Można wtedy stwierdzić, iż przedsiębiorstwo wykazuje duże bezpieczeństwo zachowania płynności finansowej. Jeśli jednak nadwyżka ta jest zbyt duża, może to świadczyć o popełnianiu błędów w gospodarce finansowej i niewykorzystywaniu możliwości lokowania nadwyżek pieniężnych na korzystnych warunkach.

Podsumowanie i wnioski

Na podstawie przeprowadzonych badań i analiz można stwierdzić, iż struktura majątku badanych gospodarstw zmieniała się wraz ze zmianą ich powiązań z otoczeniem. Gospodarstwa o najsilniejszych kontaktach z otoczeniem charakteryzowały się większym udziałem środków trwałych niż jednostki, w których te kontakty kształtowały się na niższym poziomie.

Wraz ze wzrostem powiązań gospodarstw z otoczeniem zmniejszał się udział kapitału własnego. Wśród obcych źródeł finansowania działalności gospodarstw dominowały zobowiązania średnio- i długookresowe, których udział w kolejnych latach zwiększał się w każdej z analizowanych grup. W gospodarstwach o najsilniejszych powiązaniach z otoczeniem wystąpił dodatkowo największy wzrost zobowiązań krótkoterminowych, o prawie 100% w ciągu czterech lat.

Wzrost udziału obcych źródeł finansowania wraz ze wzrostem powiązań z otoczeniem powodował, iż w gospodarstwach tych wystąpił niższy poziom pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym. Większy był natomiast wskaźnik pokrycia majątku obrotowego kapitałem krótkoterminowym.

Ogólnie należy podkreślić niski stopień wykorzystywania zewnętrznych źródeł finansowania w gospodarstwach rolniczych. W gospodarstwach rolniczych stosunkowo niskie zainteresowanie obcymi źródłami finansowania wynika nie tylko z niechęci rolników do zadłużania się, co wiąże się z formalnościami, które trzeba „pokonać”. Jest to także związane z zainteresowaniami rolników i ich gotowością do korzystania z zewnętrznych źródeł środków finansowych, a także z małym poczuciem stabilizacji ekonomicznej gospodarstw.

Literatura

- BŁOCH H., 1992: *CONTROLLING. Rachunkowość zarządcza*. CIM, Warszawa.
- DANIŁOWSKA A., 2007: *Poziom, zróżnicowanie oraz uwarunkowania kosztów transakcyjnych kredytów i pożyczek rolniczych*. Wyd. SGGW, Warszawa.
- GOŁĘBIEWSKA B., 2010: *Organizacyjno-ekonomiczne skutki zróżnicowania powiązań gospodarstw rolniczych z otoczeniem*. Wyd. SGGW, Warszawa.
- HEADY E.O., JENSEN H.R., 1965: *Ekonomiczne zasady zarządzania gospodarstwem rolnym*. PWRiL, Warszawa.
- KARWAT-WOŹNIAK B., 2005: *Gospodarstwa rozwojowe w procesach dostosowawczych do gospodarki rynkowej*. Studia i Monografie nr 125, IERiGŻ, Warszawa.
- KATA R., 2007: *Ograniczenia kredytowe w finansowaniu innowacyjności małych przedsiębiorstw na obszarach wiejskich*, [w:] Makarski (red.), *Transfer wiedzy i działań innowacyjnych w obszarze agrobiznesu. Uwarunkowania, mechanizmy, efekty*. Wyd. Oświatowe FOSZE, Rzeszów.
- KATA R., 2008: *Relacje rolników z instytucjami w aspekcie finansowania gospodarstw ze źródeł zewnętrznych*, [w:] Kopycińska D. (red.), *Konkurencyjność podmiotów rynkowych*, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- KLEPACKI B., 1997: *Ocena kredytów preferencyjnych przez rolników i doradców rolnych*, [w:] *Ocena efektywności wykorzystania kredytów na modernizację i restrukturyzację gospodarstw rodzinnych. T. 2. Funkcjonowanie gospodarstw korzystających z kredytów preferencyjnych*. Wyd. Fundacja Rozwój SGGW, Warszawa.
- KULAWIK J., 1996: *Finansowe problemy strategii rozwoju rolnictwa. Strategiczne problemy rozwoju polskiego rolnictwa*. IERiGŻ, Warszawa.
- KULAWIK J., 2003: *Kredytowanie i finansowanie rolnictwa w przededniu integracji z Unią Europejską*. Bank i Kredyt nr 6.
- LESZCZYŃSKI Z., SKOWRONEK-MIELCZAREK A., 2000: *Analiza ekonomiczno-finansowa firmy*. Difin, Warszawa.
- MANTEUFFEL R., 1981: *Ekonomika i organizacja gospodarstwa rolniczego*. PWRiL, Warszawa.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T., 1998: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. PWN, Warszawa.
- WASILEWSKI M., 2004: *Ekonomiczno-organizacyjne uwarunkowania gospodarowania zapasami w przedsiębiorstwach rolniczych*. Wyd. SGGW, Warszawa.
- WÓJCICKI Z., 2007: *Technologiczna i ekologiczna modernizacja rolnictwa i obszarów wiejskich*. Infrastruktura i ekologia terenów wiejskich. Nr 1/2007, PAN, Oddział w Krakowie. www.infraeco.pl/
<http://slownik.ksiegowych.info>

The evaluation of assets' and capital structure diversification in family farms depending on the level of their correlation with the environment

Abstract

The paper presents an evaluation of assets' and capital structure diversification in family farms depending on the level of their correlation with the environment. It is stated, that the assets' structure of the farms under research changed together with the changes in their correlation with the environment. Farms with the strongest contacts with the environment were characterized by the higher ratio of fixed assets than the units with the lower index of correlation. In the external sources of finance of the farms medium and long-term liabilities prevailed. In farms with the strongest correlation with the environment the most rapid growth of short-term liabilities occurred, more than 100% during four years. In these farms the lower ratio of owned capital to fixed assets was noted. The ratio of short-term capital to current assets was higher. In general the low level of use of external sources of finance in farms was determined.

Sławomir Juszczak

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Maria Tymińska

Zakład Zarządzania UJK w Kielcach
Filia w Piotrkowie Trybunalskim

Optymalizacja organizacji transportu w systemie dystrybucji przedsiębiorstwa

Wstęp

Na poziom efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa produkcyjnego wpływają m.in. rosnące koszty transakcyjne, w tym związane z realizacją zadań w obszarze dystrybucji. Dystrybucja bowiem warunkuje sprawną obsługę klienta. O jej poziomie decydują najczęściej takie czynniki, jak: jakość i niezawodność dostaw, elastyczność systemu dystrybucji, a także szybkość i terminowość realizacji zamówień.

Dominującą rolę w fazie dystrybucji odgrywają procesy transportowo-spedycyjne. Co istotne, wzrastające ich znaczenie generuje potrzebę wprowadzania innowacyjności w zakresie organizacji przemieszczania ładunków przy zastosowaniu odpowiednio dobranych środków transportu i sposobu przewozu [Krawczyk 2001, s. 84]. Poszukiwane są więc metody i narzędzia umożliwiające precyzyjną odpowiedź na istotne pytania dotyczące procesów transportowych i spedycyjnych: Czy należy coś zmieniać? Jeżeli tak, to jakie będą tego efekty finansowe?

Wyzwaniem i jednocześnie potrzebą nowoczesnego przedsiębiorstwa jest połączenie korzyści gospodarczych, płynących z utrzymania wysokich standardów obsługi klienta oraz minimalizacji kosztów transportu – będących jednocześnie funkcją obsługi klienta. Przy tym zagadnienie ograniczania kosztów nabiera strategicznego wymiaru [Christopher 2000, s. 48].

Problematyka efektywności finansowej w obszarze obsługi klienta, a w szczególności w dystrybucji oraz usług transportowych, jest podejmowana w literaturze przedmiotu zarówno przez autorów zagranicznych, jak i polskich. Najczęściej dominują aspekty zarządzania procesami transportu i dystrybucji [Coyle, Bardi, Langley, Skowronek, Sarjusz-Wolski]. W znacznie mniejszym stopniu podejmuje się problematykę optymalnego sterowania przebiegiem tych procesów [Krawczyk, Nowicka-Skowron].

Cel i metody badań

W artykule podjęto rozważania na temat organizacji obsługi środków transportowych w dystrybucji przedsiębiorstwa dziewiarskiego w aspekcie optymalizacyjnym. Artykuł ma na celu wykorzystanie rozwiązań usprawniających przepływ strumieni towarów od dostawcy do odbiorcy. Podejmowane działania wiążą się przede wszystkim ze skróceniem czasu oczekiwania jednostek transportowych na obsługę, jak i przebiegu samej obsługi. Stanowić to może gwarancję większej skuteczności w obsłudze klientów, z jednoczesnym wzrostem efektywności ekonomicznej podsystemu dystrybucji i tym samym całego przedsiębiorstwa.

Sposób organizacji obsługi klienta nie powinien być dziełem przypadku, lecz rezultatem precyzyjnie zaplanowanych działań. Zaproponowany w artykule proces optymalizacji pozwala eliminować straty wynikające z oczekiwania na obsługę środków transportowych czy też utrzymywania zbędnego transportu. Przedstawiona koncepcja alternatywnych rozwiązań uwzględnia elementy teorii obsługi masowej i opiera się na triadzie:

- koszt,
- czas,
- jakość obsługi klienta.

Rozważania prowadzone są w kontekście tzw. reguły „VIP”: *Visible* – wyraźna obniżka kosztów, *Important* – znaczny efekt obniżki kosztów, *Probable* – duże prawdopodobieństwo osiągnięcia efektu [Pfohl 1998, s. 101], co uznaje się za sukces.

W realizacji podjętego tematu wykorzystano metody z zakresu teorii masowej obsługi, tj. teorii kolejek, elementy rachunku prawdopodobieństwa oraz modelowanie optymalizacyjne.

Obiektem badań było przedsiębiorstwo produkcyjne BETA SA – prowadzące działalność w branży dziewiarskiej na terenie województwa łódzkiego. Proces badawczy przeprowadzono na podstawie informacji z tego przedsiębiorstwa za lata 2007–2009.

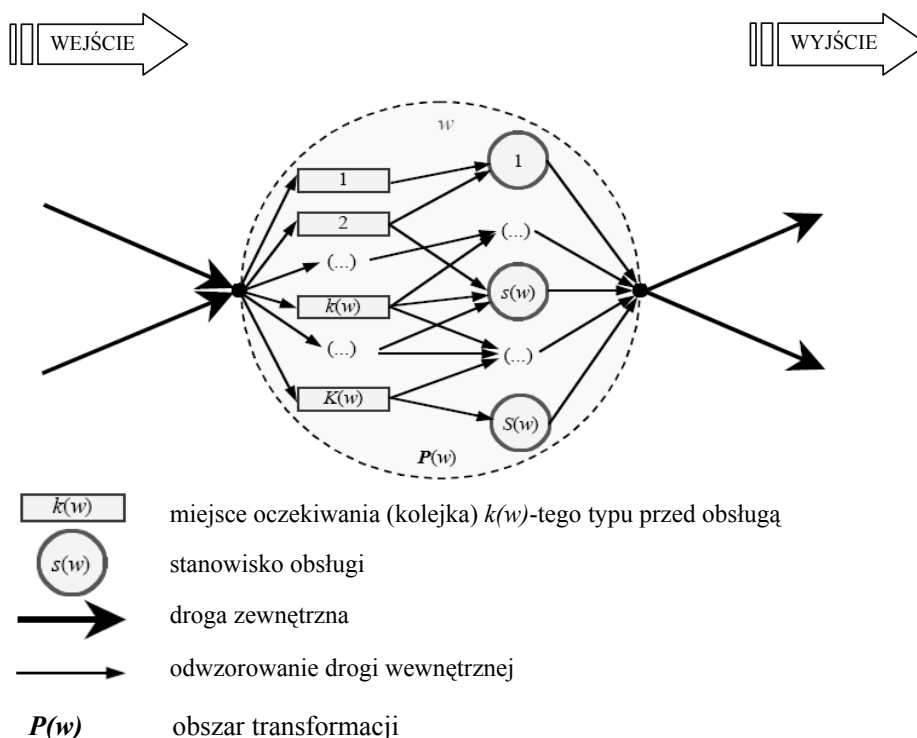
Konstrukcja modelu optymalizacyjnego

Przedsiębiorstwo BETA SA realizuje dystrybucję towarów przy udziale około 100 partnerów handlowych w kraju i około 30 poza granicami. Zakres problematyki dystrybucyjnej jest w badanym przedsiębiorstwie istotnym elementem systemu organizacyjnego zbytu. W przedsiębiorstwie wyodrębniony jest Zakład Transportu, który funkcjonuje samodzielnie, ma odrębność ekonomiczno-finansową. Świadczy on usługi transportowo-spedycyjne na rzecz jednostki

macierzyste na podstawie zawartych umów wewnętrznych. Zadania transportowo-spedycyjne realizowane są również w systemie pośrednim, co oznacza, że przedsiębiorstwo BETA SA wykorzystuje pośredników w procesie dystrybucji do końcowego odbiorcy.

Niezależnie od realizowanego w danym czasie systemu, dążenie do sprawnej i efektywnej obsługi transportowej przejawia się m.in. w redukcji czasu oczekiwania środka transportu na obsługę i jest warunkiem obniżania jej kosztów. Oczekiwanie jednostek transportowych (klientów) $\{k(w)\}$ skutkuje tworzeniem się kolejki i wynika z braku synchronizacji między „wejściem” do systemu obsługi a „wyjściem” z niego po załadowaniu zamówionym towarem. Graficzny obraz elementów systemu masowej obsługi przedstawiono na rysunku 1.

Jak widać, między elementami systemu zachodzą interakcje: kolejny klient $k(w)$ może być obsłużony przez dowolne stanowisko obsługi $s(w)$, przy czym ilość stanowisk powinna być dostosowana do intensywności strumienia napływu kolejnych klientów.



Rysunek 1

Elementy struktury systemu masowej obsługi

Źródło: [Wasiak 2006, s. 176].

Sprawność systemu obsługi zależy od wartości parametrów charakteryzujących system. Do podstawowych charakterystyk zalicza się:

- parametr (λ) opisujący stopę przybyć, tj. przeciętną liczbę klientów przybywających do systemu w jednostce czasu; inaczej – jest to odwrotność przeciętnego czasu dzielącego dwóch kolejnych klientów, czyli $\lambda = \frac{1}{\bar{t}}$ (przeciętny czas między kolejnymi klientami);
- parametr intensywności obsługi (μ) zwany stopą obsługi; jest to przeciętna liczba klientów obsłużonych w jednostce czasu;
- parametr intensywności ruchu (ρ); jego wartość wyraża stosunek liczby klientów przybywających do systemu do liczby klientów obsłużonych w jednostce czasu.

Synchronizację systemu zapewniają stanowiska obsługi $\{s(w)\}$, jeśli spełnione są warunki skracania kolejki.

Warto zauważyć, że wymienione parametry pozwalają ocenić stabilność systemu obsługi. Zakładając, że obie stopy, tj. λ oraz μ są stałe, w przypadku gdy $\lambda < \mu$ – układ jest w stanie równowagi. Oznacza to, że kolejka ma określoną długość w każdej jednostce czasu i nie występuje tendencja do jej wydłużania. Z kolei relacja $\lambda \geq \mu$ oznacza układ niestabilny, w którym prawdopodobieństwo wydłużenia kolejki rośnie.

Problem kolejki zostaje rozwiązany po znalezieniu najlepszego wariantu usprawniającego pracę stanowisk obsługi. Oznaczać to może zalecenie zwiększenia wydajności stanowisk obsługujących lub zwiększenia ich liczby.

Optymalizację systemu dystrybucji w BETA SA przeprowadzono dwuetapowo. W pierwszym etapie określono minimalny poziom kosztów transportowo-spedycyjnych, związanych z realizacją zadań dystrybucyjnych, a przede wszystkim oczekiwaniem środków transportu na załadunek¹. W tym celu wykorzystano model (1):

$$\min K(\mu^*) = \min \left[\mu K_{obj} + \frac{\lambda}{\mu - \lambda} \cdot K_{poj} \right] \quad (1)$$

gdzie:

K_{poj} – jednostkowy koszt oczekiwania na obsługę (załadunek) obliczony na podstawie czasu „straconego” w kolejce w oczekiwaniu na załadunek,

¹ Zagadnienie minimalizacji kosztów funkcjonowania systemu obsługi autorka rozwinęła w artykule pt. *Minimalizacja kosztów obsługi transportu w procesie zaopatrzenia przedsiębiorstwa produkcyjnego*, Logistyka, Nr 1/2008.

K_{obj} – jednostkowy koszt obsługi obliczony na podstawie kosztu załadunku jednostki transportu,

μ^* – wartość optymalna obliczona zgodnie z formułą: $\mu^* = \lambda + \sqrt{\lambda \frac{K_{poj}}{K_{obj}}}$

[Tymińska 2008, s. 74], pozostałe symbole podano wcześniej.

Model $\min K(\mu^*)$ jest kryterium optymalizacyjnym minimalizacji łącznych kosztów: oczekiwania na obsługę (załadunek) i kosztów samej obsługi.

W warunkach przedsiębiorstwa BETA SA poszczególne elementy modelu (1) kształtują się następująco: $\lambda = 0,51$; $\rho = 0,60$ oraz $\mu^* = 0,85$; $K_{poj} = 310$ zł; $K_{obj} = 920$ zł. W związku z tym na mocy formuły (1): $\min K(\mu^*) = 1085$ zł.

W drugim etapie przeprowadzono modelowanie optymalizacyjne procesu dystrybucji, przyjmując jako kryterium optymalizacji osiągnięcie maksymalnego poziomu zysku. Punktem wyjścia było uwzględnienie wyników badań z pierwszego etapu, z którego wynika zalecenie podwojenia liczby stanowisk obsługowych, gdyż funkcjonujące obecnie dwa stanowiska są niewystarczające dla zachowania sprawności systemu obsługi. Wiąże się to jednak z poniesieniem nakładów inwestycyjnych. W przedsiębiorstwie BETA SA wynoszą one 400 000 zł, w rachunku optymalizacyjnym rozłożone są na 2 lata, stąd średnio na dzień 571 zł. Z przeprowadzonego zgodnie z modelem (2) rachunku kosztów wynika, że łączne koszty funkcjonowania systemu obsługi transportu wynoszą:

$$Kc(x) = 1085x + 1800x + \frac{571}{x} \quad (2)$$

gdzie:

$Kc(x)$ – całkowite koszty transportu,

$x = 1, 2, \dots, y$ – liczba środków transportu zaangażowanych w systemie dystrybucji,

1800 zł – jednostkowy średni koszt wynajmu środka transportu w BETA SA.

W prowadzonej optymalizacji usług transportowych kryterium maksymalizacji zysku przyjmuje postać (3):

$$\max(z) = \max_z \left\{ 6000y - [1085n + 1800n] + \frac{571}{n} \right\} \quad (3)$$

gdzie:

z – wartość (zysku) dziennego z zaangażowanych n środków transportu (w zł),
6000 (zł) – średnia wartość dochodu brutto przypadająca na jeden środek transportu,

n – liczba przygotowanych dziennie środków transportu.

Na podstawie przedstawionych konstrukcji modelowych przeprowadzono proces optymalizacji transportu w obszarze dystrybucji produktów finalnych w warunkach badanego przedsiębiorstwa.

Wyniki badań

Przedsiębiorstwo BETA SA dysponuje dziennie liczbą y środków transportu; y może przyjmować wielkości: 0, 1, 2, ..., $y \dots n = 12$. Liczba przygotowanych środków transportu jest zmienną losową X . Może przyjmować wartości: 0; 1; ...; x , z prawdopodobieństwem $p(0)$, $p(1)$, ..., $p(x)$. W przypadku, gdy $x > n$, tj. zapotrzebowanie na usługi dystrybucyjne x jest większe od n składów samochodowych, pozostających w dyspozycji przedsiębiorstwa, to wówczas $x - n$ klientów nie może być obsłużonych. W związku z tym rozważany problem efektywności procesów dystrybucyjnych w przedsiębiorstwie BETA SA sprowadza się do:

1. Ustalenia optymalnej liczby zamówień możliwych do zrealizowania w ciągu dwuzmianowego dnia pracy, przy założeniu, że dzienna liczba zamówień jest zmienną losową o rozkładzie Poissona.
2. Przygotowania odpowiedniej liczby środków transportu (n) do realizacji zamówień przy spełnieniu warunku kryterialnego, jakim jest osiągnięcie maksymalnego poziomu zysku.

W tabeli 1 zawarto wartości prawdopodobieństwa $p(x)$ zaangażowania (y) środków transportu, stosując zgodnie z założeniami teorii masowej obsługi rozkład Poissona.

Tabela 1

Rozkład Poissona prawdopodobieństwa liczby klientów

Realizacja (x)	Prawdopodobieństwo $p(x) = \frac{\lambda^x}{x!} e^{-\lambda}$	Realizacja (x)	Prawdopodobieństwo $p(x) = \frac{\lambda^x}{x!} e^{-\lambda}$
0	0,002	9	0,068
1	0,014	10	0,041
2	0,044	11	0,022
3	0,089	12	0,011
4	0,133		
5	0,160		
6	0,160		
7	0,137		
8	0,103		

Źródło: Badania własne.

Wartości $p(x)$ służą do ustalenia oczekiwanego zysku przy zaangażowaniu do realizacji zadań dystrybucyjnych odpowiedniej liczby środków transportu.

W tabeli 2 zawarto wielkości liczbowe niezbędne do obliczenia optymalnego oczekiwanego zysku. Na mocy formuły (3) ustalono dla poszczególnych wariantów dziennego zaangażowania środków transportu oczekiwany zysk $E(z)$. I tak np. dla $n = 5$ oraz $y = 2$ będzie:

$$z_2 = 6000 \cdot 2 - \left(1085 \cdot 5 + 1800 \cdot 5 + \frac{571}{5} \right) = -2539,2 \text{ (zł)}$$

przy poziomie $p(z) = 0,044$ otrzymano oczekiwaną wartość zysku

$$E(z) = -2539,2 \cdot 0,044 = -111,7 \text{ (zł)};$$

z kolei dla $n = 8$ oraz $y = 8$ będzie:

$$z = 6000 \cdot 8 - \left(1085 \cdot 8 + 1800 \cdot 8 + \frac{571}{8} \right) = 24248,6 \text{ (zł)}$$

Uwzględniając następnie poziom prawdopodobieństwa zmiennej x ustalono zysk równy 6485,5 (zł) = $(24248,6 \cdot 0,261)$, co oznacza, że firma dysponując liczbą n środków transportu angażuje $n = 8$ samochodów (zgodnie z liczbą przyjętych zamówień na produkty) z prawdopodobieństwem $p(z) = 0,261$; zysk osiągnięty w tym przypadku wyniesie 6485,5 (zł).

Rozkład prawdopodobieństwa oczekiwanej wartości zysku ($p(z)$) z wynika bezpośrednio z prawdopodobieństwa zaangażowania określonej liczby środków transportu (y). Stąd:

$$p(z) = p(y) \tag{4}$$

gdzie:

$p(z)$ – prawdopodobieństwo oczekiwanej wartości zysku

Wartość oczekiwana zysku $E(z)$ wynika z zależności (3) i (4):

$$E(z) = z \cdot p(z) \tag{5}$$

Przyjmując dzienną liczbę zamówień jako zmienną losową o rozkładzie Poissona, zysk dzienny jest wartością oczekiwaną, również o rozkładzie Poissona [Tymiński 2002, s. 103–104]. Ułatwia to ocenę sytuacji oraz sprecyzowanie optymalnej decyzji. Należy bowiem wyznaczyć wartość oczekiwaną zysku dla różnej liczby środków transportu i wybrać wariant maksymalizujący tę wartość.

Proces decyzyjny przeprowadzono dla n środków transportu, przy czym $n = (5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12)$. Maksimum oczekiwanego dochodu wystąpiło przy $n = 5$ i $y = 5$ (11 100,8 zł). Stanowi to podstawę projektu reorganizacji systemu transportowego w przedsiębiorstwie BETA SA.

Zaproponowany proces optymalizacji usług transportowych w podsystemie dystrybucji w logistycznym łańcuchu dostaw w przedsiębiorstwie dziewiarskim otworzył możliwość modyfikacji funkcjonowania obsługi i podniesienia sprawności samej dystrybucji. Tym samym powstały warunki zwiększenia poziomu jego efektywności finansowej. Kolejne etapy analizy decyzyjnej ujęto w schemat blokowy koncepcji modelu optymalizacyjnego przedstawiony na rysunku 1.

Wybrane narzędzia z obszaru teorii obsługi masowej pozwalają przeprowadzić proces badawczy i skonstruować model systemu dystrybucji w sposób precyzyjny, umożliwiając podejmowanie decyzji w sytuacjach o charakterze losowym.

Przeprowadzone rozważania dotyczące zwiększenia efektywności finansowej przedsiębiorstwa przez racjonalną organizację obsługi transportu w procesie dystrybucji implikują następujące wnioski:

1. Przeprowadzony rachunek optymalizacyjny organizacji transportu w systemie dystrybucji firmy uzasadnia prowadzenie systematycznych badań w przedsiębiorstwie zmierzających do minimalizacji poziomu łącznych kosztów: obsługi przybywającego po załadunek środka transportu oraz oczekiwania na obsługę.
2. Model efektywności pozwala określić optymalną strategię angażowania samochodów do realizacji zadań dystrybucyjnych. Przedsiębiorstwo powinno dążyć do osiągnięcia poziomu minimalnego kosztów dla średniej liczby obsługiwanych środków transportu, zakładając przy tym, iż optymalny przeciętny czas obsługi transportu nie ulegał istotnym zmianom.
3. Decyzje w obszarze dystrybucji wiążą się z wyborem spośród możliwych wariantów takich rozwiązań, które przyniosą prawdopodobny zysk, którego oczekiwana wartość powinna być maksymalna. Zatem maksymalizacja wartości oczekiwanego zysku jest rezultatem optymalizacji decyzji w obszarze organizacji dystrybucji wyrobów gotowych przedsiębiorstwa.

Literatura

- CHRISTOPHER M. 2000: *Logistyka i zarządzanie łańcuchem dostaw – strategia obniżki kosztów i poprawy poziomu usług*, Polskie Centrum Doradztwa Logistycznego, Warszawa.
- CIESIELSKI M. (red.) 2003: *Logistyka we współczesnym zarządzaniu*, Wyd. AE Poznań.
- COYLE J.E., BARDI J., JOHN C., LANGLEY Jr. 2003: *Zarządzanie logistyczne*, PWE, Warszawa.

- HAJDUL M. 2006: *Przebudowa systemu transportowego z wykorzystaniem narzędzi symulacyjnych oraz wielokryterialnego wspomagania decyzji*, [w:] Materiały konferencyjne *Systemy logistyczne. Teoria i praktyka*. Międzynarodowa Konferencja Naukowo-Techniczna, Warszawa.
- KIEŻUN W. 1997: *Sprawne zarządzanie organizacją*, Wyd. SGH, Warszawa.
- KRAWCZYK S. 2001: *Zarządzanie procesami logistycznymi*, PWE, Warszawa.
- KUKUŁA K. (red.) 2004: *Badania operacyjne w przykładach i zadaniach*, PWN, Warszawa.
- PFOHL H.Ch. 1998: *Zarządzanie logistyką. Funkcje i instrumenty*. ILiM, Poznań.
- TYMIŃSKA M. 2008: *Minimalizacja kosztów obsługi transportu w procesie zaopatrzenia przedsiębiorstwa produkcyjnego*, *Logistyka*, Nr 1/2008.
- TYMIŃSKI M. 2002: *Teoria masowej obsługi*, [w:] *Turystyka i hotelarstwo*. Wyd. WSTiH, Łódź.
- WASIAK M. 2006: *Odwzorowanie systemów logistycznych jako systemów masowej obsługi*, [w:] *Materiały konferencyjne Systemy logistyczne. Teoria i praktyka – Międzynarodowa Konferencja Naukowo-Techniczna*, Warszawa.

Optimization of transport organization in distribution system of company

Abstract

The paper deals with reflections on the optimal organization of transportation services for the tasks involved in the distribution business of light industry. Authors present a model to use solutions to improve the flow of streams of goods from the supplier to customers while increasing economic efficiency in the distribution of finished products. The article presents the possibility of using selected decision-making tools to support a rational choice of the variant of action, while stressing the benefits the tools offer in the practice of company.

