

Wyniki ekonomiczne gospodarstw polowych większych obszarowo o różnej formie prawnej

1. Wstęp

W rolnictwie dominującą formą organizacji przedsiębiorstwa rolnego są gospodarstwa rodzinne (Ziętara 2004, 12). Inną, specyficzną grupą gospodarstw rolnych w Polsce są spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. W odróżnieniu od tradycyjnych gospodarstw rodzinnych, będących własnością osób fizycznych, przedsiębiorstwa te są własnością osób prawnych (Kulawik 2008, 14). W Polsce spółka tego typu jest spółką handlową, czyli taką, której funkcjonowanie regulowane jest przez Kodeks spółek handlowych. Cechą wspólną gospodarstw osób prawnych jest wykorzystywanie w procesie produkcyjnym wyłącznie pracowników najemnych, a w stosunku do zbiorowości gospodarstw indywidualnych, charakteryzują się one między innymi większą skalą działalności i niemal 100% towarowością rolniczej produkcji końcowej (brak zużycia wewnętrznego) (Kulawik 2008, 14). Kolejną istotną różnicą między spółkami a gospodarstwami indywidualnymi jest organizacja zarządzania przedsiębiorstwem. W gospodarstwach indywidualnych z reguły właściciel gospodarstwa pełni jednocześnie funkcje zarządcze i wykonawcze podczas gdy w spółkach funkcje te są wyraźnie rozdzielone na poszczególnych pracowników. Ponadto gospodarstwa osób prawnych są ustawowo zobowiązane do prowadzenia rachunkowości finansowej zgodnie z ustawą o rachunkowości. W bazie danych Polskiego FADN w 2010 roku było 187 gospodarstw osób prawnych (Czarnota i in. 2010, 45) reprezentujących różne typy produkcji i klasy wielkości ekonomicznej. Najliczniej reprezentowany był typ uprawy polowe (48%) oraz gospodarstwa o mieszanym typie produkcji (34%). Pozostałe 18% stanowiły przedsiębiorstwa rolne nastawione na produkcję zwierzęcą.

Podstawowym celem badań było porównanie wyników dwóch grup gospodarstw sklasyfikowanych na podstawie Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych w tym samym klastrze, a więc o jednakowym typie rolniczym¹ oraz jednakowej wielkości ekonomicznej², zaś różniących się formą prawną. Aby zrealizować cel opracowania, przeanalizowano strukturę oraz wyniki produkcyjno-ekonomiczne wybranych grup gospodarstw indywidualnych oraz z osobowością prawną o typie uprawy polowe w klasach wielkości ekonomicznej od 100 do 250 tys. euro SO.

2. Materiały źródłowe i założenia metodyczne

¹ Typ rolniczy gospodarstwa rolnego jest określany na podstawie udziału poszczególnych działalności rolnych w tworzeniu całkowitej wartości SO w gospodarstwie.

² Wielkość ekonomiczna gospodarstwa rolnego jest określana sumą standardowych produkcji (SO) wszystkich działalności rolniczych występujących w gospodarstwie.

Do badań empirycznych wykorzystano dane z towarowych gospodarstw rolnych³ prowadzących rachunkowość rolną w ramach Polskiego FADN⁴ w roku 2010. Do wyboru obiektów badawczych posłużono się metodą doboru celowego, uwzględniając ich specjalizację (typ rolniczy) oraz wielkość ekonomiczną. Do analizy wybrano gospodarstwa rolne reprezentujące typ rolniczy uprawy polowe o wielkości ekonomicznej od 100 tys. do 250 tys. euro SO⁵. Wyselekcjonowane gospodarstwa zostały podzielone na dwie grupy ze względu na posiadaną formę prawną: gospodarstwa rodzinne (indywidualne) oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (gospodarstwa z osobowością prawną). Baza danych Polskiego FADN liczy zaledwie 20 spółek z ograniczoną odpowiedzialnością spełniających określone wyżej kryteria klasyfikacyjne. Dla każdego gospodarstwa z osobowością prawną dobrano podobne gospodarstwo indywidualne. Dobierając jednostki „bliźniacze” kierowano się kryteriami wielkości ekonomicznej, powierzchni użytków rolnych (UR) oraz procentowym udziałem zbóż w powierzchni użytków rolnych. Ze względu na lokalizację dobrane „pary gospodarstw rolnych” znajdowały się w tym samym regionie FADN. Wszystkie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością o danej wielkości ekonomicznej i charakterze produkcji uczestniczące w badaniach Polskiego FADN położone były w regionach Pomorze i Mazury (13 spółek) oraz Wielkopolska i Śląsk (7 spółek). Spośród gospodarstw o danej sile ekonomicznej i typie produkcji najtrudniej było dobrać gospodarstwa o podobnej strukturze zasiewów, co może wskazywać na duże możliwości produkcyjne gospodarstw o tak dużym potencjale i zasobach użytków rolnych. Ostatecznie, spośród 20 spółek o wielkości ekonomicznej od 100 tys. do 250 tys. euro SO w typie rolniczym uprawy polowe, do badań wybrano 19 gospodarstw z osobowością prawną oraz 19 gospodarstw indywidualnych.

Badane grupy gospodarstw różniły się strukturą własnościową czynników wytwórczych biorących udział w działalności operacyjnej. W gospodarstwach indywidualnych dominowały nakłady pracy własnej rolnika i jego rodziny, zaś w gospodarstwach z osobowością prawną zatrudniani byli wyłącznie pracownicy najemni. Aby analizowane dane w poszczególnych grupach gospodarstw były porównywalne na poziomie dochodu z gospodarstwa rolnego na potrzeby analizy oszacowano wartość nakładów pracy własnej w gospodarstwach indywidualnych.

Koszt jednostkowy pracy obliczono dzieląc koszt wynagrodzenia pracowników najemnych zatrudnionych w spółkach przez liczbę pełnozatrudnionych pracowników najemnych. Następnie uzyskany w ten sposób koszt jednostkowy pracy pomnożono przez czas pracy własnej w gospodarstwach indywidualnych i otrzymaną wartość zsumowano z kosztem wynagrodzeń w tych jednostkach. Zastosowanie tej metody wyceny kosztu pracy własnej jest uzasadnione ze względu na jednakową skalę produkcji oraz poziom zaangażowanej technologii w obu grupach gospodarstw.

3 W polu obserwacji FADN wyznaczonym według SO znajdują się gospodarstwa towarowe, które wytwarzają w danym regionie lub państwie, co najmniej 90% wartości standardowej produkcji (SO).

4 FADN z ang. Farm Accountancy Data Network

5 Standardowa produkcja (SO, ang. Standard Output) jest parametrem zastępującym standardową nadwyżkę bezpośrednią (SGM) i stanowi podstawę klasyfikacji gospodarstw rolnych według standardów Unii Europejskiej.

3. Ogólna charakterystyka badanych grup gospodarstw

Pod względem siły ekonomicznej dobrane do badań grupy gospodarstw praktycznie się nie różniły (184 tys. euro SO gospodarstwa indywidualne 182 tys. euro SO spółki). Biorąc pod uwagę fakt, że gospodarstwa indywidualne dysponowały mniejszym arealem UR (437 ha wobec 465 ha spółek), cechowały się one większą intensywnością wykorzystania ziemi rolniczej. Zboża stanowiły średnio 67,5% powierzchni w strukturze upraw obu grup gospodarstw z nieznaczną przewagą na korzyść spółek (71%).

Tabela 1

Charakterystyka badanych gospodarstw (wartości średnie)

Wyszczególnienie/Specification	Jednostka/Unit	Indywidualne/individual
Liczebność próby/sample size	szt./number	19
Wielkość ekonomiczna/economic size	euro SO	183 937
Zasoby pracy/labour force	AWU/100ha	0,96
w tym: praca własna/family labour	%	38
Powierzchnia UR/UAA	ha	437
w tym: dzierżawa/rented	%	56
zboża/cereals	%	64
Wartość produkcji ogółem/total output	zł/PLN	1 316 113
w tym: roślinna/field crops	%	95
w tym: zboża/cereals	%	68
Koszty ogółem/total costs	zł/PLN	1 051 339
w tym: bezpośrednie/specific costs	zł/PLN	431 049
ogólnogospodarcze/overheads	zł/PLN	262 835
usługi/contract work	zł/PLN	36 503
amortyzacja/depreciation	zł/PLN	147 187
czynników zewnętrznych/external factors	zł/PLN	210 268
czynsze/rent paid	zł/PLN	54 670
wynagrodzenia/wages paid	zł/PLN	124 058
odsetki/interests paid	zł/PLN	31 540

Wyszczególnienie/ <i>Specification</i>	Jednostka/ <i>Unit</i>	Indywidualne/ <i>individual</i>		Osoby prawne/ <i>legal entities</i>	
Liczebność próby/ <i>sample size</i>	sz./ <i>number</i>	19		19	
Wielkość ekonomiczna/ <i>economic size</i>	euro SO	183 937		182 436	
Zasoby pracy/ <i>labour force</i>	AWU/100ha	0,96		1,20	
w tym: praca własna/ <i>family labour</i>	%	38		0	
Powierzchnia UR/UAA	ha	437		465	
w tym: dzierżawa/ <i>rented</i>	%	56		47	
zboża/ <i>cereals</i>	%	64		71	
Wartość produkcji ogółem/ <i>total output</i>	zł/PLN	1 316 113		1 677 410	
w tym: roślinna/ <i>field crops</i>	%	95		96	
w tym: zboża/ <i>cereals</i>	%	68		71	
Koszty ogółem/ <i>total costs</i>	zł/PLN	1 051 339	100%	1 654 706	100%
w tym: bezpośrednie/ <i>specific costs</i>	zł/PLN	431 049	41%	728 071	44%
ogólnogospodarcze/ <i>overheads</i>	zł/PLN	262 835	25%	430 224	26%
usługi/ <i>contract work</i>	zł/PLN	36 503	3%	132 554	8%
amortyzacja/ <i>depreciation</i>	zł/PLN	147 187	14%	148 924	9%
czynników zewnętrznych/ <i>external factors</i>	zł/PLN	210 268	20%	347 488	21%
czynsze/ <i>rent paid</i>	zł/PLN	54 670	5%	69 498	4%
wynagrodzenia/ <i>wages paid</i>	zł/PLN	124 058	12%	222 392	13%
odsetki/ <i>interests paid</i>	zł/PLN	31 540	3%	55 598	3%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Polskiego FADN.

Gospodarstwa indywidualne cechowały się nie tylko lepszym wykorzystaniem zasobów ziemi rolniczej lecz także większą efektywnością pracy. Liczba osób pełnozatrudnionych w przeliczeniu na 100 ha UR w tych gospodarstwach wynosiła 0,96 AWU podczas gdy w spółkach 1,2 AWU. Gospodarstwa indywidualne dysponują zasobami pracy własnej, lecz jej udział (38%) był mniejszy niż pracy najemnej, co pozwala stawiać te gospodarstwa na równi z przedsiębiorstwami. Pod względem struktury własnościowej udział UR własnych i dodzierżawionych rozłożył się równomiernie w badanej próbie gospodarstw. Dość zaskakującym jest, że to gospodarstwa indywidualne a nie spółki powiększały w większym stopniu swój areał ziemi poprzez dzierżawę (o 9 pp. więcej).

Dane dotyczące struktury wartości produkcji dowodzą, że wyodrębnione gospodarstwa są wysoko wyspecjalizowane w produkcji roślinnej, która stanowi średnio 95% wartości produkcji badanych jednostek. Wartość produkcji zbóż koresponduje z udziałem zbóż w strukturze upraw i stanowi średnio około 70% produkcji ogółem.

Analizując koszty można zauważyć, że gospodarstwa różnią się intensywnością produkcji mierzoną wysokością kosztów produkcji. Może to wynikać z innej organizacji pracy oraz innych technologii stosowanych w porównywanych grupach gospodarstw.

Główną grupą były koszty bezpośrednie, które mają decydujący wpływ na wielkość i wartość produkcji w gospodarstwie rolnym. Koszty te stanowiły w gospodarstwach indywidualnych i w spółkach odpowiednio 41% i 44% kosztów ogółem. W strukturze kosztów udział kosztów ogólnogospodarczych związanych z działalnością operacyjną był na jednakowym poziomie w obydwu badanych grupach gospodarstw. Wyższy udział kosztu amortyzacji odnotowano w gospodarstwach indywidualnych (14% kosztów ogółem), co mogło być związane z większym umaszynowaniem tych gospodarstw. Wartość technicznego uzbrojenia pracy w gospodarstwach indywidualnych była ponad 3-krotnie wyższa niż w spółkach. Duże zaangażowanie majątku trwałego przyczynia się do intensyfikacji produkcji i wzrostu jej

wartości, lecz generuje także wiele kosztów, takich jak: koszty napraw i remontów, ubezpieczeń, czy przede wszystkim amortyzacji [Poczta i in. 2008, 51]. Należy jednak wziąć pod uwagę, iż gospodarstwa z osobowością prawną w dużym stopniu korzystały z usług zewnętrznych. Koszty usług zarejestrowane w tych gospodarstwach były niemal 4-krotnie wyższe niż w gospodarstwach rodzinnych. Koszty wynagrodzenia za pracę, czynsze i odsetki, które składają się na grupę kosztów czynników zewnętrznych kształtują się na zbliżonym poziomie i różnią się o 1 pp. Udział kosztu czynszów był nieco wyższy w gospodarstwach indywidualnych niż w gospodarstwach z osobowością prawną pomimo znacznej różnicy w cenie dzierżawy. Na dodzierżawienie 1ha ziemi gospodarstwa indywidualne poniosły koszt 220 zł podczas gdy spółki na dodzierżawienie tego areálu ziemi poniosły aż o 42% więcej kosztów.

4. Analiza sytuacji majątkowej

W badanym roku tylko gospodarstwa indywidualne cechowały się wysokim poziomem samofinansowania. Kapitał własny stanowił aż 88% pasywów tych gospodarstw. Jest to zjawisko niekorzystne, ponieważ zbyt wysoki udział kapitału własnego w źródłach finansowania może prowadzić do niewykorzystania efektu dźwigni finansowej, a zatem do obniżenia rentowności kapitału własnego [Sierpińska, Jachna 2004, 73]. Z kolei w gospodarstwach z osobowością prawną kapitał własny miał jednakowy udział w finansowaniu aktywów jak kapitał obcy. Wart podkreślenia jest także fakt, że to zobowiązania długoterminowe, finansujące działalność rozwojową przedsiębiorstw, miały zdecydowaną przewagę nad kapitałem krótkookresowym tych jednostek (udział odpowiednio 40% i 10% w strukturze pasywów).

Aktywa gospodarstwa służą przede wszystkim rolnikowi do zarabkowania, a więc uzyskiwania dochodu [Goraj, Mańko 2009, 118]. Różny może być udział poszczególnych składników w majątku ogółem jednostki. Struktura majątku zależy przede wszystkim od charakteru działalności [Olchowicz 2006, 58].

Tabela 2

Bilans finansowy badanych gospodarstw (wartości średnie)

Wyszczególnienie/ <i>Specification</i>	Indywidualne/ <i>individual</i>	
	zł/ <i>PLN</i>	%
Pasywa ogółem/<i>total liabilities</i>	6 330	100
w tym: kapitał własny/<i>net worth</i>	5 571	88
zobowiązania długoterminowe/ <i>longterm loans</i>	570	9
zobowiązania krótkoterminowe/ <i>short-term loans</i>	190	3
Aktywa ogółem/<i>total assets</i>	6 330	100
w tym: trwale/<i>fixed asstes</i>	5 571	88
ziemia, uprawy trwałe, kwoty/ <i>land, permanent plantations, quotas</i>	4 178	66
budynki/ <i>buildings</i>	390	6
maszyny i urządzenia/ <i>machinery and equipment</i>	947	15
obrotowe/<i>current assets</i>	760	12
zapasy/ <i>stocks</i>	448	7

Wyszczególnienie/Specification	Indywidualne/individual		Osoby prawne/legal entities	
	zł/PLN	%	zł/PLN	%
Pasywa ogółem/total liabilities	6 330	100	3 457	100
w tym: kapitał własny/net worth	5 571	88	1 728	50
zobowiązania długoterminowe/longterm loans	570	9	1 383	40
zobowiązania krótkoterminowe/short-term loans	190	3	346	10
Aktywa ogółem/total assets	6 330	100	3 457	100
w tym: trwałe/fixes assets	5 571	88	2 454	71
ziemia, uprawy trwałe, kwoty/land, permanent plantations, quotas	4 178	66	1 718	50
budynki/buildings	390	6	270	8
maszyny i urządzenia/machinery and equipment	947	15	466	13
obrotowe/current assets	760	12	1 002	29
zapasy/stocks	448	7	150	4
pozostałe aktywa obrotowe/other current assets	311	5	852	25

Źródło: Jak do tabeli 1.

W gospodarstwach rolnych znacznie przeważają aktywa trwałe, głównie nieruchomości. Nie jest to zjawiskiem korzystnym ponieważ gromadzenie aktywów trwałych w majątku gospodarstwa powoduje zamrażanie kapitału i ograniczanie działalności rozwojowej. W lepszej sytuacji pod tym względem znalazły się w 2010 ROKU spółki, w których 71% aktywów stanowiły aktywa trwałe. W gospodarstwach indywidualnych ten składnik majątku stanowił aż 88%. Może to także wskazywać na fakt, że w świadomości rolników to wartość majątku, a nie osiągnięte wyniki świadczą o jego „bogactwie”. Dość zróżnicowanie przedstawiała się struktura aktywów obrotowych badanych grup gospodarstw. W gospodarstwach indywidualnych zdecydowanie przeważały zapasy produktów roślinnych (59%) podczas gdy w gospodarstwach osób prawnych to pozostałe aktywa obrotowe pełniły wiodącą rolę (85%). Do tej grupy składników zalicza się przede wszystkim udziały w innych jednostkach oraz należności krótkoterminowe. W przeciwieństwie do struktury aktywów obrotowych, struktura aktywów trwałych różniła się nieznacznie w badanych grupach. Na podstawie danych zaprezentowanych w Tabeli 2, wyraźnie widać, że ziemia, uprawy trwałe i plantacje wieloletnie stanowiły najważniejszą część aktywów trwałych badanych jednostek. W gospodarstwach rodzinnych ich udział wynosił 75%, a w spółkach o 5 pp. mniej. Im wyższy udział tych środków w majątku ogółem, tym większe możliwości uzyskania wysokiej wartości produkcji [Goraj, Mańko 2009, 123].

5. Ocena produktywności, dochodowości i znaczenie dopłat

Produktywność ziemi informuje o wartości produkcji ogółem przypadającej na 1 ha użytków rolnych. Im większa wartość tego wskaźnika, tym lepsze wykorzystanie ziemi rolniczej. Zdecydowanie większą produktywnością ziemi odznaczały się spółki (3 607 zł/ha wobec 3 012 zł/ha w gospodarstwach rodzinnych). Wpływ na tę relację mogły mieć wyższe plony osiągnięte przez gospodarstwa osób prawnych. Spółki ponadto

osiągnęły wyższą produktywność kapitału wyrażoną jako wartość produkcji w przeliczeniu na 100 zł zaangażowanego składnika aktywów. Wskaźnik ten wyniósł 49 zł w spółkach i o ponad połowę mniej w gospodarstwach rodzinnych. Wydajność pracy, mierzona wartością produkcji w przeliczeniu na jednostkę pracy (AWU) w gospodarstwach osób prawnych była o 15 tys. niższa niż w gospodarstwach rodzinnych, co wiąże się z wyższymi nakładami pracy w tych gospodarstwach (Ziętara, Zieliński 2012, 58).

Wartość dodana netto (WDN) to opłata za zaangażowanie czynników wytwórczych do działalności operacyjnej gospodarstwa rolnego bez względu na ich status własnościowy (obce lub własne). Ten parametr jest odpowiedni do porównań gospodarstw posiadających różną strukturę własnościową zaangażowanych czynników wytwórczych [Goraj i in. 2012, 32], a więc gospodarstw indywidualnych z gospodarstwami osób prawnych. Gospodarstwa indywidualne zrealizowały wyższą wartość dodaną netto na 1 ha UR (2 152 zł) niż spółki (1 734 zł). Ponadto osiągnęły wyższą wartość wskaźnika wartości dodanej netto na osobę pełnozatrudnioną w porównaniu z przeciętnym rocznym wynagrodzeniem w gospodarce narodowej⁶ (w gospodarstwach indywidualnych wartość WDN/AWU była 8,7 razy wyższa niż średnie wynagrodzenie netto w Polsce 2010 roku, a w spółkach 5,6 razy wyższa). Wynika to z tego, iż gospodarstwa indywidualne są mniej kosztochłonne.

Dopłaty do działalności operacyjnej są czynnikiem, który w coraz większym zakresie determinuje dochody rolników. Polscy rolnicy wciąż w mniejszym stopniu absorbują środki płynące ze Wspólnej Polityki Rolnej niż rolnicy zachodni. Jednakże z roku na rok ta różnica się zmniejsza. W tabeli 3. przedstawiono relacje dopłat bezpośrednich do wartości dodanej netto i do dochodu z gospodarstwa rolnego. W 2010 roku w gospodarstwach polowych dopłaty do działalności operacyjnej stanowiły 63% dochodu z gospodarstwa rolnego [Goraj i in. 2011, 28]. W obydwu analizowanych grupach gospodarstw te relacje były wyższe. W przypadku spółek dopłaty stanowiły 101% dochodu, co oznacza, że gdyby nie zdolność do przyswajania pozarynkowych źródeł wsparcia, osiągnęłyby one stratę finansową. Mniejsza wartość tego wskaźnika wystąpiła w gospodarstwach rodzinnych (66%). Różnica ta nie wynika jednak z wartości pozyskanych dopłat (479 tys. zł w spółkach i 481 tys. zł. w gospodarstwach indywidualnych). W gospodarstwach indywidualnych koszt wytworzenia 100 zł wartości produkcji wynosił 75 zł, a w spółkach aż 99 zł.

Tabela 3

Produktywność, dochodowość i udział dopłat w dochodach badanych gospodarstw

Wyszczególnienie/Specification	Indywidualne/individual	Osoby prawne/legal entities
Produkcja na 1 ha/total output per ha	3 012	3 607
Produkcja na AWU/output per AWU	314 899	299 763

⁶Przeciętne roczne wynagrodzenie netto w gospodarce narodowej = 25 864 zł w 2010 r. Szacunek własny, na podstawie danych GUS

Produkcja na 100 zł aktywów/ <i>output per 100 PLN of assets</i>	21	49
Koszt wytworzenia 100 zł produkcji/ <i>cost of 100 PLN of output</i>	75	99
Wartość dodana netto (WDN) na 1 ha/ <i>net value added per 1 ha</i>	2 152	1 734
Relacja dopłat do WDN/ <i>total subsidies per farm net value added</i> [%]	51	59
Relacja dopłat do dochodu z gosp.roln./ <i>total subsidies per farm income</i> [%]	66	101
Techniczne uzbrojenie pracy/ <i>technical devices per AWU</i> [tys. zł/AWU]	1 330	437

Wyszczególnienie/Specification	Indywidualne/individual	Osoby prawne/legal entities
Produkcja na 1 ha/ <i>total output per ha</i>	3 012	3 607
Produkcja na AWU/ <i>output per AWU</i>	314 899	299 763
Produkcja na 100 zł aktywów/ <i>output per 100 PLN of assets</i>	21	49
Koszt wytworzenia 100 zł produkcji/ <i>cost of 100 PLN of output</i>	75	99
Wartość dodana netto (WDN) na 1 ha/ <i>net value added per 1 ha</i>	2 152	1 734
Relacja dopłat do WDN/ <i>total subsidies per farm net value added</i> [%]	51	59
Relacja dopłat do dochodu z gosp.roln./ <i>total subsidies per farm income</i> [%]	66	101
Techniczne uzbrojenie pracy/ <i>technical devices per AWU</i> [tys. zł/AWU]	1 330	437

Źródło: Jak do tabeli 1.

6. Analiza wskaźnikowa

Wskaźnik bieżącej płynności jest podstawowym miernikiem obrazującym zdolności przedsiębiorstwa do spłaty jego zobowiązań bieżących, pokazując stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami obrotowymi [Gołębiowski, Tłaczała 2005, 112]. Według normatywów oczekiwana wartość tego wskaźnika waha się od 1,3 do 2. Zgodnie z metodologią Polskiego FADN bilans sporządzany jest na dzień 31 grudnia lub 1 stycznia. Jest to okres kiedy w gospodarstwie z reguły znajduje się duża ilość zapasów. Fakt ten może mieć wpływ na znacznie wyższy poziom tego wskaźnika [Goraj, Mańko 2009, 179], co można zauważyć w analizowanych grupach gospodarstw.

Tabela 4

Kształtowanie się wartości wybranych wskaźników finansowych w badanych gospodarstwach

Wyszczególnienie/Specification	Indywidualne/individual	Osoby prawne/legal entities
Wskaźnik dźwigni finansowej/ <i>financial leverage</i>	0,13	0,99
Wskaźnik bieżącej płynności/ <i>current ratio</i>	4,26	3,00
Wskaźnik wysokiej płynności/ <i>quick ratio</i>	1,76	2,56
Wskaźnik zadłużenia ogółem/ <i>Debt ratio</i>	0,12	0,50
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego/ <i>Debt equity ratio</i>	0,10	0,80

Wyszczególnienie/Specification	Indywidualne/individual	Osoby prawne/legal entities
Wskaźnik dźwigni finansowej/financial leverage	0,13	0,99
Wskaźnik bieżący płynności/current ratio	4,26	3,00
Wskaźnik wysokiej płynności/quick ratio	1,76	2,56
Wskaźnik zadłużenia ogółem/debt ratio	0,12	0,50
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego/debt equity ratio	0,10	0,80

Źródło: Jak do tabeli 1.

Wskaźnik bieżącej płynności w badanych gospodarstwach indywidualnych wynosił 4,26 natomiast w gospodarstwach z osobowością prawną 3,00. Podczas analizowania powyższego wskaźnika należy ponadto pamiętać, iż aktywa bieżące charakteryzują się różnym stopniem płynności, a to z kolei może zniekształcić obraz zdolności danego przedsiębiorstwa do wywiązywania się ze zobowiązań krótkoterminowych. Istnieje bowiem potrzeba wyłączenia z tych aktywów zapasów, które nie mogą być upłynnione w krótkim czasie. Zatem do oceny płynności finansowej, dodatkowo, wykorzystano wskaźnik przyspieszonej płynności finansowej. Wskaźnik ten odzwierciedla stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami o dużym stopniu płynności [Sierpińska, Jachna 2004, 147]. Z uzyskanych danych wynika, iż obydwie grupy gospodarstw są w stanie na bieżąco regulować zobowiązania krótkoterminowe, lecz w gospodarstwach z osobowością prawną wskaźnik wysokiej płynności kształtował się na poziomie 2,56. Nieco wyższa jego wartość (wg normatywów 1,2-1,5 [Nowak 2002, 91]) może świadczyć o nieefektywnym windykowaniu należności lub „nieproduktywnym” gromadzeniu środków pieniężnych i innych aktywów obrotowych [Gołębiowski, Tłaczała 2006, 115]. W każdej działalności wykorzystywane są zazwyczaj własne i obce, krótko- i długoterminowe źródła finansowania. Dzięki ocenie poziomu zadłużenia przedsiębiorstwa istnieje możliwość rozpoznania źródeł finansowania aktywów oraz struktury i efektywności zaangażowania kapitału. Wskaźnik ogólnego zadłużenia obrazuje w jakim stopniu majątek przedsiębiorstwa finansowany jest kapitałem obcym [Sierpińska, Jachna 2004, 167]. W gospodarstwach indywidualnych wskaźnik ten jest na znacznie niższym poziomie, niż w spółkach. Można z tego wnioskować, iż rolnicy prowadzący gospodarstwa indywidualne nie w pełni wykorzystują szanse rozwoju gospodarstw poprzez korzystanie z kapitału zewnętrznego, co oznacza, że wyżej stawiają oni bezpieczeństwo finansowe niż efektywność gospodarowania. Zgodnie z obowiązującą zasadą finansowania wskaźnik ten powinien kształtować się na poziomie 0,5. Dokładnie taka wartość tego wskaźnika została zaobserwowana w spółkach, co oznacza, iż w gospodarstwach tych została zachowana równowaga między kapitałem własnym, a kapitałem obcym. Najistotniejszym wskaźnikiem oceny poziomu zadłużenia jest wskaźnik zadłużenia długoterminowego, obrazujący strukturę kapitałów stałych, który określany jest jako wskaźnik długu. Wskaźnik ten powinien oscylować w przedziale 0,5-1,0 [Sierpińska, Jachna 2004, 168]. W spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością wskaźnik ten kształtuje się na poziomie 0,80, zaś w gospodarstwach rodzinnych na poziomie 0,1. Z tego wynika, iż w gospodarstwach rodzinnych wartość zaciągniętych kredytów długoterminowych jest 10 razy niższa niż wartość kapitału własnego.

7. Podsumowanie i wnioski

Zaprezentowane wyniki są jedynie średnimi arytmetycznymi zbioru analizowanych grup gospodarstw i nie są reprezentatywne dla ogółu gospodarstw towarowych będących w polu obserwacji Polskiego FADN.

Pomimo bardzo zbliżonej wielkości ekonomicznej, powierzchni UR, udziału zbóż w strukturze upraw badanych grup gospodarstw, poziom ich produkcji nieznacznie się różnił. Przeciętnie spółka wypracowała prawie 1,7 mln zł wartości produkcji, a gospodarstwo indywidualne około 1,3 mln zł. Struktura poniesionych w procesie produkcyjnym kosztów nie wykazywała większego zróżnicowania. Pod względem wartościowym natomiast, poziom kosztów poniesionych przez gospodarstwa z osobowością prawną był o 60% wyższy. Gospodarstwa z osobowością prawną ponoszą wyższe jednostkowe koszty zewnętrznych czynników produkcji, a w szczególności wynagrodzeń za pracę i czynsze dzierżawne. Koszty związane z użytkowaniem majątku oraz dzierżawą ziemi skutkują malejącą opłacalnością produkcji. Ponadto gospodarstwa z osobowością prawną w znacznie większym stopniu korzystały z usług obcych. Na usługi spoza gospodarstwa ponosiły aż 4-krotnie wyższe koszty niż gospodarstwa indywidualne. Badania wykazały przy tym, że gospodarstwa rodzinne, preferują inwestycje we własny park maszynowy w zamian za korzystanie z usług z zewnątrz. Wskaźnik technicznego uzbrojenia pracy był w nich 3-krotnie wyższy niż w spółkach.

Na podstawie przeprowadzonych badań wykazano znaczne zróżnicowanie w strukturze aktywów i pasywów analizowanych grup gospodarstw. W gospodarstwach indywidualnych dominował kapitał własny (88%), który w pełni finansował aktywa trwałe (88%). Natomiast w spółkach udział kapitału własnego oraz kapitału obcego kształtował się na równi, a aktywa trwałe stanowiły 71% majątku. Spółki w znacznie większym zakresie korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania ze względu na mniejsze ryzyko, ponieważ za powstałe zobowiązania spółka odpowiada swym majątkiem, a ewentualna odpowiedzialność spółki z o.o. za zobowiązania nie dotyka bezpośrednio strefy majątkowej jej wspólników. Wspólnicy mogą jedynie stracić wniesione do spółki wkłady i ewentualne świadczenia. Ryzyko powstałych zobowiązań w przypadku rolnika będącego osobą fizyczną jest nieporównywalnie większe. Za ewentualne zobowiązania rolnik jako podmiot prawa cywilnego odpowiada całym swym majątkiem, nie tylko teraźniejszym, ale także przyszłym. Na podstawie analizy wskaźnikowej należy dodatkowo stwierdzić, iż obydwie grupy gospodarstw są w stanie na bieżąco regulować zobowiązania krótkoterminowe.

Gospodarstwa z osobowością prawną cechowały się wyższą produktywnością ziemi oraz kapitału. Gorsze wyniki osiągały natomiast pod względem produktywności pracy. Wyższe wskaźniki produktywności w gospodarstwach z osobowością prawną nie przełożyły się na wyższą dochodowość. Wartość dodana netto w przeliczeniu na 1 ha UR wypracowana przez spółki była o ponad 400 zł niższa niż w gospodarstwach indywidualnych. Dochód z gospodarstwa rolnego w badanych grupach gospodarstw zależny był nie tylko od wypracowanej produkcji oraz poniesionych kosztów działalności operacyjnej, ale także od wsparcia budżetowego. Gospodarstwa te są

beneficjentami Wspólnej Polityki Rolnej, stąd też dochód tworzony jest przez dopłaty do produkcji. Gdyby nie dopłaty, spółki zamknęłyby rok obrotowy 2010 ze stratą finansową (dopłaty stanowiły 101% dochodu z gospodarstwa). W przypadku gospodarstw rodzinnych 2/3 dochodu stanowiły subsydia.

Literatura:

1. Czarnota P., Jasińska E., Olewnik E. (2012): Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne z osobowością prawną uczestniczące w Polskim FADN w 2010 roku, Część I. Wyniki Standardowe. IERiGŻ-PIB, Warszawa, 44-67;
2. Gołębiowski G., Tłaczała A. (2005): Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym. Difin, Warszawa, 112-115;
3. Goraj L., Manko S. (2009): Rachunkowość i analiza ekonomiczna w indywidualnym gospodarstwie rolnym. Difin, Warszawa, 118;
4. Goraj L., Mańko S., Osuch D., Płonka R. (2011): Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2010 roku. Część I. Wyniki Standardowe. IERiGŻ-PIB, Warszawa, 32;
5. Goraj L., Mańko S., Osuch D., Płonka R. (2011): Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2010 roku. Część II. Analiza Wyników Standardowych. IERiGŻ-PIB, Warszawa, 28;
6. Kulawik J. [red.] (2008): Analiza efektywności ekonomicznej i finansowej przedsiębiorstw rolnych powstałych na bazie majątku WRSP. IERiGŻ-PIB, Warszawa, 9-112;
7. Nowak M. (2002): Ocena zdolności kredytowej i ryzyka kredytowego. Bodie, Poznań, 91;
8. Olchowicz I. (2006): Podstawy rachunkowości, Wykład Tom I. Difin, Warszawa, 58;
9. Poczta W., Sadowski A., Średzińska J. (2008): Rola gospodarstw wielkotowarowych w rolnictwie UE. Roczniki Nauk Rolniczych SERIA G, 42-56;
10. Sierpińska M., Jachna T. (2004) Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 47-264;
11. Ziętara W., Zieliński M. (2012): Efektywność i konkurencyjność polskich gospodarstw rolniczych nastawionych na produkcję roślinną, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, nr 1, 41-61;
12. Ziętara W. (2004): Gospodarstwa grupowe jako forma organizacyjno-prawna aktywności rolników. Roczniki Nauk Rolniczych Seria G, t. 91, Z1, 11-23;

PIOTR CZARNOTA, KATARZYNA KAMBO, ELŻBIETA OLEWNIK

WYNIKI EKONOMICZNE GOSPODARSTW POŁOWYCH WIĘKSZYCH OBSZAROWO O RÓŻNEJ FORMIE PRAWNEJ

Słowa kluczowe: gospodarstwo indywidualne, gospodarstwo z osobowością prawną, rachunkowość rolna, Polski FADN

Streszczenie

W opracowaniu zaprezentowano wyniki produkcyjne i ekonomiczne dwóch grup gospodarstw rolnych różniących się formą prawną. Przeanalizowano oraz porównano strukturę produkcji, kosztów, aktywów jak również pasywów gospodarstw indywidualnych i z osobowością prawną. Analizę wykonano na podstawie danych zebranych w ramach Systemu Zbierania i Wykorzystywania Danych Rachunkowych z Gospodarstw Rolnych w 2010 roku. Pomimo, iż analizowano dwie grupy gospodarstw o tym samym kierunku produkcji, potencjale ekonomicznym oraz charakteryzujące się podobną strukturą upraw to ze względu na inną formę prawną charakteryzowały się one odmiennymi wynikami. Gospodarstwa z osobowością prawną osiągnęły lepsze wyniki pod względem produktywności, natomiast gospodarstwa indywidualne osiągnęły wyższą wartość dochodu w przeliczeniu na osobę pełnozatrudnioną.

PIOTR CZARNOTA, KATARZYNA KAMBO, ELŻBIETA OLEWNIK

Tytuł AnG:

Key words: family farm, holding with legal entity, farm accountancy, Polish FADN

Summary

The paper provides production and economic results of two groups of agricultural holdings which differ between each other in legal status. Structure of output, costs, assets and liabilities of family farms have been compared with respective structures of agricultural holdings with legal entity. Analysis has been carried out on the basis of the Polish 2010 FADN data in farms representing fields cropping type of farming and the same economic size class. The research proved that in agricultural farms, despite the same direction of production, economic size class structure of crops and location, different results can be observed. Farms with legal entity obtain better productivity coefficients but higher incomes per AWU are observed in family farms.

e-mail:czarnota@fadn.pl

kambo@fadn.pl

olewnik@fadn.pl