

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

Justyna Franc-Dąbrowska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

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

Słowa kluczowe: zysk, przedsiębiorstwa rolnicze, wartość przedsiębiorstw

WSTĘP

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

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

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

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

METODY BADAŃ

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

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



WYNIKI BADAŃ

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

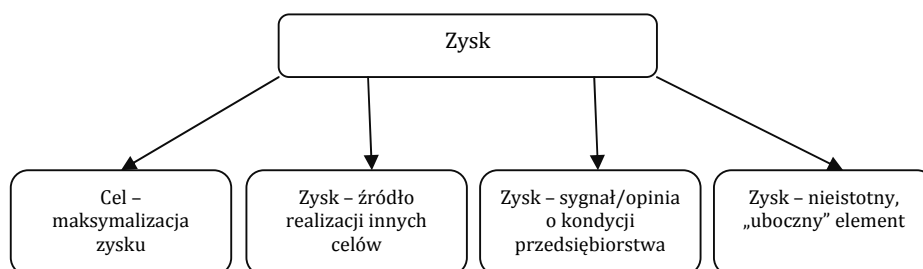


Problematyka wzrostu wartości przedsiębiorstwa jako celu jest ściśle związana z problemem wyboru źródeł finansowania. Liczne badania wskazują na preferencje wielu przedsiębiorców w zakresie finansowania działalności kapitałem własnym, a zatem pozostawianiem wypracowanego zysku w celu zwiększenia jego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

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

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

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



RYСУNEK 1. Ideowy schemat postrzegania zysku w literaturze przedmiotu

Źródło: Opracowanie własne.

WNIOSKI

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

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

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

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

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

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



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

Spis literatury

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

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



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

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

Key words: profit, agricultural enterprises, enterprises value