

1 (2) 2013

ZARZĄDZANIE FINANSAMI I RACHUNKOWOŚĆ

JOURNAL OF FINANCIAL
MANAGEMENT
AND ACCOUNTING

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych

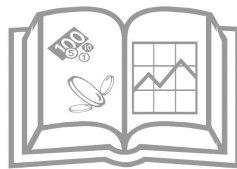
Warsaw University of Life Sciences – SGGW
Faculty of Economic Sciences

Wymogi przygotowania artykułów

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

ZARZĄDZANIE FINANSAMI I RACHUNKOWOŚĆ

JOURNAL OF FINANCIAL
MANAGEMENT
AND ACCOUNTING



1 (2) 2013

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

Warszawa 2013

RADA NAUKOWA (SCIENTIFIC COUNCIL)

Prof. dr hab. Bogdan Klepacki – przewodniczący (chairman)
Prof. dr Hans-H. Blueuel
Prof. dr Agnes Csiszarik-Kocsir
Prof. dr hab. Anatolij Chupis
Prof. dr hab. Irena Jędrzejczyk
Prof. dr Baiba Rivza
Prof. dr hab. Henryk Runowski
Prof. dr Peter Schuster
Prof. dr hab. Maria Sierpińska
Prof. dr hab. Vyacheslav Skobara
Prof. dr Mario Strassberger
Prof. dr hab. Valeriy Zhuk
Dr hab. Dariusz Zarzecki, prof. nadzw. US

REDAKTOR NACZELNY (EDITOR-IN-CHIEF)

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

ZASTĘPCA REDAKTORA NACZELNEGO (DEPUTY EDITOR-IN-CHIEF)

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

REDAKTORZY TEMATYCZNI (SUBJECTS EDITORS)

Dr Magdalena Mądra-Sawicka – **finanse (finance)**, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Dr Grażyna Rembielak-Vitchev – **ekonomia (economy)**, Uniwersytet w Salford, Wielka Brytania
Dr Kevin Rowles – **rachunkowość (accounting)**, Uniwersytet w Huddersfield, Wielka Brytania
Dr hab. Tomasz Siudek – **bankowość (banking)**, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

REDAKTOR STATYSTYCZNY (STATISTICAL EDITOR)

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

REDAKTORZY JĘZYKOWI (LANGUAGE EDITORS)

Dr Grażyna Rembielak-Vitchev, Uniwersytet w Salford, Wielka Brytania
Agata Kropiwienc, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

RECENZENCI (REVIEWERS)

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

Redakcja czasopisma
„Zarządzanie Finansami i Rachunkowość”
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Wydział Nauk Ekonomicznych
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa
Polska
e-mail: zfir@sggw.pl

Editorial Office
‘Journal of Financial Management and Accounting’
Warsaw University of Life Sciences – SGGW
Faculty of Economic Sciences
Nowoursynowska Street 166
02-787 Warsaw
Poland
e-mail: zfir@sggw.pl

ISSN 2300-9683

© Copyright by Warsaw University of Life Sciences Press

Wydawnictwo SGGW, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa
tel. 22 593 55 20, fax 22 593 55 21

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

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

SPIS TREŚCI

Iryna I. Mazur, Vitaliy V. Zyanko

Venture capital and its features in Ukraine

Venture capital i jego cechy na Ukrainie 5**Aleksandra Pisarska**Specyfika inwestowania (kształtowania nakładów na rzeczowe aktywa trwałe)
w szkołach wyższych*Specific of investing (formings of the expenditure on material fixed assets)
at higher education institutions* 15**Marzena Ganc**Volume, register and valuation of long-term investments
in dairy cooperatives*Poziom, ewidencja i rozliczanie inwestycji długoterminowych
w spółdzielniach mleczarskich* 29**Rafał Balina, Jerzy Różyński, Marta Idasz-Balina, Jolanta Pochopień**

Dynamika obliiga kredytowego a efektywność banków spółdzielczych

Growth rate of lending and efficiency of cooperative banks 39**Iryna Shulieshova**Tendencies of development of investment activity of insurance companies
of Poland and Ukraine*Trendy inwestycyjne firm ubezpieczeniowych Polski i Ukrainy* 47

Agnieszka Gałęcka

Skala inwestycji a płynność finansowa gospodarstw rolniczych
w województwie lubelskim

*Investments in relation to current financial liquidity of agriculture farms
in Lubelskie Voivodeship* 59

Natalya L. Pravdyuk, Vitaliy V. Pokynchereda

Investments in human capital. Accounting aspect

Inwestowanie w kapitał ludzki: aspekt rachunkowości 71

Sławomir Juszczyk, Tomasz Żak

Skala i kierunki zmian wyłudzeń kredytów w Polsce

The scale and direction of changes scams loans in Poland 83

Iryna Zhmudska

Consequences of Ukraine's participation in the WTO
for corporative companies

Skutki przystąpienia Ukrainy do WTO dla korporacji 95

VENTURE CAPITAL AND ITS FEATURES IN UKRAINE

Iryna I. Mazur, Vitaliy V. Zyanko
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Abstract. In the article the economic content and the purpose of venture capital has been investigated; its benefits comparatively with other forms of innovation projects financing were discovered; current situation of Ukraine's venture investment was analyzed; problems and prospects of Ukraine's venture capital funds were explored.

Key words: venture capital, innovative projects, forms of financing, development perspective

INTRODUCTION

The number of businesses that become venture capitalists have been rapidly growing in developed countries. More and more people are involved in venture business every day in different ways because of the prospects of quick and easy money in a relatively short period of time.

The selection of different sources of financing various projects (mostly innovative), their structure and specific means of attracting is the most difficult task for an entrepreneur as it will impact the financial efficiency of the project. If an investment project is accomplished by a newly established and provides for high returns of investments, the potential source of investment is mostly some venture capital that is exceptionally important for such innovation project. Innovation activities are business-related with taking risks significantly more than the other business areas, as there is no guarantee of a positive result. Nevertheless, in the areas requiring significant initial investment venture business is often the only possibility of entering the market due to the risks that are not allowed for traditional lending institutions.

For Ukrainian entrepreneurs the search for raising funds for innovation projects is being complicated by the instability of the current economic and

political situation in the country, lack of qualified specialists of venture capital management and the fact that the activity of venture funds hasn't been introduced legally yet (there is no law on venture capital funding). So, investigation of the characteristics of venture capital investment in Ukraine and the possibilities of its applying by domestic enterprises are very urgent.

RESEARCH METHODS

The investigation of the problems related with functioning of venture capital market and innovative development has been presented in a lot of scientific works of domestic scientists, such as Viktor Bazylevych [2008], Zacharias Varnaliy [2007], Vitaliy Zyanko [2013], Tetiana Kalinesky, Oleksandr Antipov, Viktoriya Koretska-Garmash [Kalinetskiy et al. 2009], Vasyl Kovalyshyn [2009], Iryna Mazur [2013], Oleg Kuzmin, Marta Naichuk-Khrushch, Olha Huk [Kuzmin et al. 2011], Ihor Lyutyi, Ruslan Pikus, Nataliya Prykaziuk, Kseniya Starovoit-Bilonyk [Lyutyi et al. 2010], Valeriy Osetskiy [2011], Galyna Philiyk [2008], Liliya Shylo [2010] and others.

The most noteworthy works of the foreign scholars studying the problems of venture financing of innovative activity are the ones by Bob Zider [1998], Constantine Christofidis, Oliver Debande [2001] etc.

However, the issue of venture capital investment requires further investigation, as well as improvement of definitions and systematization of theoretical and practical knowledge.

The aim of the given article is to investigate the contents of venture capital, its organizational structure and to identify the features of manifestation and prospects for future operation and development in Ukraine.

RESULTS

The term 'venture capital' (VC) is understood as an alternative form of investing for some cases where lenders are not willing to finance a business proposal. There is a huge difference between self-financing, getting a loan from a credit institution, selling a part of the enterprise's capital and venture investment. Attraction of venture capital is easy and fast, it doesn't require additional expenditures on the part of the entrepreneur (payment of loan percentage) and management is vested in the hands of the leaders of the company. Venture capitalist shares all the risks with an entrepreneur. While the involvement of own financial resources is limited, selling of a part of company's capital needs much time and the process of obtaining a loan from a credit institution is gravely and requires extra costs to cover the loan.



Venture capital is the main source of investing innovation businesses. Venture funds unite investors to undertake businesses with some growth potential. This is a very important source of funding for startups that don't have access to other funds due to the high level of risk, but potentially promise high profitability for their investors.

Before the cooperation between a venture investor and an entrepreneur starts, the entrepreneur must be able to give clear answers to the following questions:

- Is the business ready for involving new partners who would place specific requirements on the control and management of the company?
- Is the entrepreneur ready to explore what venture capitalists want (his own ideas may suit the author's needs, but may not be sufficient enough to attract a venture capitalist)?
- Is the entrepreneur ready to spend time looking for venture capitalists? Since venture capital is much harder to get than a bank loan. And the process of researching each other as potential new partners is time-consuming.
- Does the entrepreneur realize that he is likely to sell the bigger part of the company than that planned prior? And it's the venture capitalist who will set the rules and often a half or even bigger part of the business will be owned by other shareholders.

If the answers to these questions tend to be positive, venture capital is what you really need.

Venture capital investments will allow organizations to start a project, demonstrate its viability, and reduce the risk level that will enable being issued a bank loan at the next stages of the project development, which initially seemed to be impossible.

Venture investment is most suitable for companies requiring considerable amounts of capital at the early stages (seed stages) of the project and which aren't in the position to get indispensable assets from credit institutions. This is often connected with purchasing immaterial assets such as software or other objects of intellectual property rights, the exact value of which is difficult or impossible to determine beforehand.

Typically, venture capital is best suited for businesses that:

- have a real business plan able to convince a potential investor in its reliability and perceptivity of the company that provides the project,
- require the significant amount of money, which is difficult to obtain in the form of bank loans at the early stages of the project,
- passed the start-up period of formation and are ready for rapid expansion and growth,
- are endowed with good liquidity prospects,
- have an ideal risk-benefit ratio in the eyes of investors.



Venture investors don't require guaranteed monthly payments, which explain why venture investment is the most common form of financing technology and knowledge-intensive industries that develop rapidly. At the same time, it does not mean that venture investors finance innovative projects without any conditions. The attraction process of venture investment (venture capital) has substantial distinctions from getting borrowings or credit.

Lenders have legitimate rights to some percentages on the loan, independently of success or failure outcomes of a business project and venture capital is invested in exchange of a share of the business.

In other words, the return of venture investments depends on the growth and profitability of a business. This return usually takes place when a venture capitalist 'comes out' of the business project by selling his shares.

The terms of 'departure of investments' were complicated in Ukraine by the considerable amount of criminal capital in the economy that has had negative effects on the processes of interaction between entrepreneurs and investors, and so is a major risk for the domestic venture businesses.

The distribution of common risks between a venture investor and an entrepreneur, the long period of coexistence and open declaration the goals by the both parts at the initial stage of the co-work are the possible components of a feasible but not guaranteed success. However, it is this very approach that makes the main difference between venture capital funding and bank loans or strategic partnership [What is business venture].

Since most of venture investments are illiquid and require a long payback period, venture capitalists conduct detailed auditing before investing to increase the feasibility of successful investments.

Investments of venture capitalists are nothing else than a form of partial ownership, usually involving administrative and operational control of an enterprise by a venture capitalist. This type of investment is sometimes called tolerance money, and they generally issued for a period of 3 to 7 years. Often representatives of venture capitalists are the members of the Board of Directors of the company and have a significant impact on a decision-making executive body.

As a rule, companies that might become highly profitable in a relatively short period of time are financed by venture capital.

However, the amount of money invested by a venture capitalist can increase or decrease in the direct proportion to the success or failure of an enterprise. And yet, a professional venture capitalist can provide:

- financing that is available when other sources are unavailable due to the extremely high risk level,
- assessing the growth potential of a company that urgently needs large amounts of capital; if several venture firms have already refused to provide it, then

the business concept might be considered to be unable to satisfy the strict standards and, most likely, is wrong,

- issuing additional funding that can be obtained in a relatively short period of time and in sufficient quantities to finance the growth of a company at any stage after initial venture investments have been already issued.

It is advantageous for a venture capitalist because investing in perspective innovation companies in exchange for a package (usually not a controlling one) of shares he expects earning profit by selling his shares after a significant increase in their value in the case of a business success. This is the main motivational factor of his activities because the motivation is primarily determined by the obtained financial remuneration in the market economy [Zyanko 2013, p. 18]. The fact that a venture capitalist does not seek to acquire a controlling stake of shares of a company distinguishes him from other strategic investors who tend to seek control over businesses trapped into their scope. A venture investor hopes that the company will use his money as a financial tool for ensuring rapid growth and business development, understanding that the implementation of high-tech projects for various reasons are not always completed by predictable outcomes: according to the Western specialists – more than 50% of all innovation projects associated with high technology end in a failure; the experience of high-risk enterprises demonstrates that approximately 15% suffer failures; 25% lose more than they earn, 30% hardly make ends meet, and only 30% of firms that use venture capital earn extremely high profits that offset all the factual costs [Concept of...]. Calculation for obtaining the highest incomes is forcing venture capitalists to go to the exorbitant economic risks.

Apart from the financial assistance, cooperation with a professional venture capitalist allows the company to borrow his experience in the financial growth management, use the numerous venture capitalists' contacts that will help accelerate the development, reduce the risk and overcome problems that arise. The experience of successful owners of businesses shows us that skills and contacts of a venture capitalists are more precious than money invested [Zider 1998].

Venture investment typically involves four stages [Venture capital]:

- emergence of ideas,
- their practical implementation (launching),
- augmentation of scales,
- departure of a venture investor.

The process of venture financing in most cases consists of six sequential stages which roughly correspond to the stages of a company development [Corporate Finance 2008]:

- initial funding being characterized by low levels of cash flows that are essential for a new idea vital activity test; such financing is often issued by business angels,



- commissioning (start-up) is an early stage of a firm's life, which should carry the costs stipulated by marketing and developing new products,
- growth is the launch of the first batches of products or services and expansion of production capabilities,
- functioning of working capital is not profitable at this stage,
- extension is the increasing of investments in order to make the company profitable,
- departure of a venture capitalist.

Venture entrepreneurship is an effective means of stabilizing and developing the real sector of economy despite the fact that it conveys certain risks and disadvantages. In particular, venture business is carried out by a sequence of distinct stages. The starting point is the formation and acquiring of innovative ideas. The disadvantage of this phase is that the authors of innovations often overestimate the potential results of its activities and underestimate the real conditions and possible difficulties in implementing their ideas. Exactly for this there exists the second stage in which objective examination, estimation and analysis of all probable factors of influence on the development and implementation of innovations under the guidance of professional and qualified economists, financiers, managers and marketers should be performed.

Heads of venture firms watch scientific researches; look for prospective ideas financing of which should be reasonable. However, the risk is enhanced at this stage of activity because due to an even insignificant mistake a firm can invest money into a hopeless project or, conversely, ignore and miss a perspective idea. In practice experts and venture capitalists claim that they never invest money at the stage of development of an innovative idea through a very high degree of risk. Therefore, in order to minimize possible losses one should be extremely careful in performing a feasibility study of an innovation at this stage. Otherwise the market mechanism will automatically destroy the made innovation progress and established results.

A venture investor directly joins the project when a business plan or even an experimental model has been already compiled. Of course, during making the final decision environmental, technological, technical, social and other factors in addition to calculation of potential profitability are of the greatest importance. However, they usually become crucial for the Ukrainian economy only when the earmarked funds of different organizations are allocated, or when the investor pursues specific objectives (for example, the creation of the corresponding image on the market).

Direct practical implementation and the process of implementation of an innovative idea is an important stage. Initially, an experimental model is produced and then the trials are carried out and only if the comprehensive analysis of all the factors provides positive results innovation comes into the batch production

whereupon massive implementation follows. A venture firm as a joint owner of a business might raise the question of the sales of its part of an organization to other investors if the high level of profitability is achieved due to venture investments, because the main income is received by a venture investor from the growth of the market value of the invested object. On this stage venture investments are completed leaving a debugged process that will give ordinary income that will satisfy traditional investors.

Venture investing in Ukraine has been made possible after the adoption of the Law of Ukraine on joint investment institutions (unit and corporate investment funds) [Law of Ukraine... 2001]. Today venture investments are primarily used for optimization of asset management of financial and industrial holdings and reduction of tax burden (exemption from profits tax). Such situation is due to non-transparent and imperfect legislation, limited financing and, as a result, unprofitable investments into innovations under these conditions. Ukrainian legal regulation of venture businesses does not include such factors of influence as insufficient development of the insurance and stock markets and the banking system.

Venture investment in Ukraine is a form of direct investment and venture funds which are sources of venture capital in its classic sense are financed from pension and insurance funds. In fact it is bringing capital into companies having a chance to grow rapidly for a period of a few years (usually 4–6 years), in small and medium enterprises, in particular. This fact presents the main purpose of venture investment as the providing current assets to small profitable firms. Researches indicate that companies supported by venture capital are more prepared for assimilating innovations, developing faster and creating more jobs than large companies are [Brazhko 2013].

In practice the most common form of combined venture investment is the one where a part of the funds is paid in share capital and the other is provided in the form of investment credit [What is business venture].

The weakness of intellectual property protection which affects the development of scientific and technological potential and inhibits the formation of a new innovative model of national economy [Bazylevych 2008, p. 385]; high risks and distrust of innovation projects; lack of favorable and stable investment climate; insufficiency of investors willing to invest money into high-risk projects can be attributed to the destructive factors of Ukrainian venture activity development.

Nevertheless, according to the Ukrainian Association of Investment Business, despite not very favorable conditions the numbers of registered Collective Investment Institutions (CII) per one Asset Management Company (AMC) is increasing in Ukraine (see Table 1). Although it is worth mentioning that in 2009 the absolute number of CII decreased relatively to its number in 2008. Also, there the number of AMC fell during 2009–2010: in 2009 – from 409 to 380 (–29 companies;



TABLE 1. Dynamics of number of AMC on one CII in 2008–2011

Index	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011
Number of AMC	334	409	380	339	345
Number of CII	2.5	3.04	3.16	3.62	4.10

Source: About Association of Investment Business (UAIB).

–7.1%); in 2010 – from 380 to 339 (–41 companies; –10.8%). However, the gradual recovery of the stock market is still there: the number of AMCs rose from 339 to 345 (6 companies; 1.8%) in 2011 [About Association...].

The structure of venture capital sources depends on the specific legislative regulation and entrenched in the financial area rules and regulations. However, for most countries the traditional sources of forming investment funds are the funds of investment institutions, private investors, pension funds, insurance companies and various governmental agencies and international organizations. In order to raise the competitiveness of domestic enterprises the Ukrainian government should encourage investors to invest in high-tech, high-technology production by means of state regulation of the commercialization scientific research and development [Mazur 2013, p. 7].

CONCLUSIONS

According to the authors, the main issues for Ukrainian businessmen in the search for investment sources and the ones a venture investor pays attention to when choosing a project are as follows:

- A successfully formed team of different specialists complementing each other;
- An experimental product, i.e. its prototype (a potential venture investor should see that he is approached with not only an idea);
- The information about competitors, their strengths and weaknesses (if you specify that there is no competition, such a gesture will be perceived by venture capitalists as a lack of an adequate level of competence or as a non-profit industry area as if the industry niche is still free it is most likely unproductive);
- The knowledge of the market (from bottom to top and vice versa);
- The presence of a business project, not a business plan as the latter is based on surmise at the last stage;
- The availability of a presentation (usually 10 slides, maximum 15, the first of which presenting yourself and your team).

It is important that one remember that business angels charge up to 20%, and ventures – up to 30% of the profit for their services. However, in most cases the

share of a business angel profit does not exceed 10%, and for venture fund this index is within the 15–20%. If the offered terms are different from the given above, you should consider continuing with the search for other investors.

According to the authors, the ideal option of project promotion in the market is to obtain the initial investment from business angels (the amount of investments ranging from 10 thousand to several million dollars). Then, in the later stages of the investees, where the financing amounts are much greater, it will be much easier to raise money from a venture fund (usually from 250 thousand to 20 million on one 'round' of financing).

Consequently, for sustainable economic growth in Ukraine it is advisable that a strong network of business angels and venture funds for attraction of investments in all types of Ukrainian businesses be created. And the development of these alternative forms of investment will let Ukraine be on the level of the leading countries of the world.

References

- About Association of Investment Business (UAIB) [Electronic resource] http://www.uaib.com.ua/aboutassoc/vectors/about_association.html.
- BAZYLEVYCH V.D. 2008: Інтелектуальна власність, 2nd ed., Znannya, Kyiv.
- BRAZHKO O.V. 2013: Інновації, венчурне інвестування і маркетингові технології в умовах нової економіки, Науково-виробничий журнал 19, pp. 12–17.
- Concept of establishing and development of OAO Zelenograd-Technopark (Концепция формирования и развития ОАО Технопарк-Зеленоград), www.tech-park.ru.
- CorporateFinance 2008, 8th ed., Ross, Westerfield, Jaffe, McGraw-Hill, New York.
- CHRISTOFIDIS C., DEBANDE O. 2001: Financing innovative firms through venture capital, European Investment Bank (22.02.01 Final version).
- KALINESKY T.V. et al. 2009: Управління венчурним фінансуванням підприємств: монографія, Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля., Луганськ.
- KOVALYSHYN V. 2009: Формування та розвиток ринку венчурного інвестування України, МДАУ, Миколаїв, pp. 288–301.
- KUZMIN O.E. et al. 2011: Венчурний бізнес: управління та особливості розвитку: навч. посіб., ЗУКЦ, Київ.
- MAZUR I.I. 2013: Комерціалізація наукових розробок як фактор конкурентного розвитку підприємництва, Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка, ВПЦ Київський університет, Київ, pp. 5–8.
- Law of Ukraine on joint investment (unit and corporate investment funds), Journal of Laws 2001 No 2299-III.
- LYUTYI I.O. et al. 2010: Інвестиційна діяльність комерційних банків: монографія, ПВНЗ Галицька академія.



- OSETSKIY V.L. 2011: Модернізація регіональної економіки на основі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, Економіка і управління, Сімферополь 3, pp. 85–88.
- PHILIYK G.M. 2008: Інвестиційна складова в інноваційній системі України, Банківська справа 1, pp. 43–51.
- SHYLO L.A. 2010: Венчурне фінансування як форма нагромадження капіталу в системі управління потенціалом підприємства: монографія, Дніпропетр. нац. ун-т заліз. трансп. ім. В. Лазаряна, Дніпропетровськ.
- VARNALIY Z.S. 2007: Регіональна інноваційна політика України: Проблеми та стратегічні пріоритети, Економіст 9, pp. 36–39.
- Venture capital, <http://www.banknetindia.com/finance/vcapital.htm>.
- What is business venture [Electronic resource] http://www.uaib.com.ua/abcpeople/venchyra/what_vench/16977.html.
- ZIDER B. 1998: How Venture Capital Works, Harvard Business Review, Reprint.
- ZYANKO V.V. 2013: Матеріальні передумови розвитку інноваційного підприємництва, Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Економіка, ВПЦ Київський університет, Київ, pp. 17–20.

VENTURE CAPITAL I JEGO CECHY NA UKRAINE

Abstrakt. W artykule przedstawiono istotę i cel wykorzystania venture capital; zaprezentowano korzyści wynikające z finansowania projektów innowacyjnych tym kapitałem, w porównaniu z innymi formami finansowania; dokonano analizy obecnej sytuacji na rynku venture capital na Ukrainie; przedstawiono problemy i perspektywy rozwoju finansowania venture capital na Ukrainie.

Słowa kluczowe: venture capital, projekty innowacyjne, formy finansowania, perspektywy rozwoju

SPECYFIKA INWESTOWANIA (KSZTAŁTOWANIA NAKŁADÓW NA RZECZOWE AKTYWA TRWAŁE) W SZKOŁACH WYŻSZYCH

Aleksandra Pisarska

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

Abstrakt. Celem opracowania jest określenie specyficznych aspektów prawnych wpływających na kształtowanie wartości rzeczowych aktywów trwałych, uwzględniających cele realizowane przez szkoły wyższe. Źródłem finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych (ponoszenia nakładów na rzeczowe aktywa trwałe) są m.in. środki finansowe pochodzące z budżetu państwa lub budżetu UE. Badane podmioty to szkoły wyższe, które podzielono na trzynaście grup według klasyfikacji GUS. Szczegółowa analiza została przeprowadzona na podstawie obowiązujących przepisów prawnych, które regulują możliwość finansowania z zasobów uczelni publicznych i niepublicznych zakupu lub wytworzenia we własnym zakresie środków trwałych. Badania dotyczące kształtowania wartości rzeczowych aktywów trwałych i aspektów prawnych na nią wpływających w szkołach wyższych przeprowadzono za lata 2005–2011. W opracowaniu dokonano analizy obowiązujących uczelnie przepisów prawnych, które regulują ich działalność w aspekcie gospodarowania zasobami rzeczowymi. Ustalono również wartości nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w uczelniach publicznych i niepublicznych. Głównym zadaniem szkół wyższych jest przygotowanie społeczeństwa do tego, aby odgrywało aktywną rolę w rozwoju gospodarczym, społecznym i kulturowym kraju oraz w skali międzynarodowej. Zdolności przystosowawcze i elastyczność, które są konieczne, aby uczelnie mogły szybko reagować na zmiany zachodzące w społeczeństwie i gospodarce oraz realizować stawiane im zadania na najwyższym poziomie, zależą w głównej mierze od zwiększenia ich autonomii, zapewnienia odpowiedniego poziomu finansowania. Poprzez autonomię rozumiana jest także możliwość decydowania o głównych aktywach uczelni. Trwałe mienie rzeczowe stanowi zwykle dużą część majątku szkół wyższych. Poziom wyposażenia ma zapewne wpływ na realizację postawionych im zadań. Optymalna ich struk-

tura, dopasowana do potrzeb uczelni oznacza gotowość do rozliczenia się z efektywnie realizowanych zadań uczelni zarówno przed społecznością akademicką, jak i przed społeczeństwem jako całością.

Słowa kluczowe: inwestycje w szkołach wyższych, rzeczowe aktywa trwałe, źródła finansowania

WSTĘP

W ustawie prawo o szkolnictwie wyższym (UPoSW) uczelnia jest definiowana jako szkoła prowadząca studia wyższe, utworzona w sposób określony w tej ustawie [2005]. Jest ona autonomiczna we wszystkich obszarach swojego działania na zasadach określonych w przepisach. Inwestowanie (zwiększanie nakładów na rzeczowe aktywa trwałe) jest podstawowym sposobem powiększania potencjału wytwórczego jednostki organizacyjnej poprzez zwiększanie majątku z tym, że przyszłe efekty są niepewne, a bieżące wyrzeczenie zapewne wystąpi¹. Inwestowanie to przeznaczenie kapitału na powiększenie istniejących lub stworzenie nowych środków wytwórczych. Globalną liczbę tych środków w pewnym okresie (np. jednego roku) określa się jako inwestycje brutto [Poborski 1994, s. 20]. Nakłady na rzeczowe aktywa trwałe w szkole wyższej wynikają z potrzeb rozwojowych i podnoszenia warunków jakości kształcenia. Wysoka jakość umożliwi studentom (przyszłym pracownikom) dobre przygotowanie do pracy w nowoczesnych i coraz bardziej wymagających jednostkach organizacyjnych funkcjonujących w kraju i na świecie. Zmodernizowana, nowoczesna baza dydaktyczno-naukowa to dla studentów oraz pracowników szkół wyższych podstawa do dynamicznego rozwoju, a dla zarządzających możliwość sprawnego i efektywnego gospodarowania zasobami jednostki.

Głównym zadaniem szkół wyższych jest przygotowanie społeczeństwa do tego, aby odgrywało aktywną rolę w rozwoju gospodarczym, społecznym i kulturowym. Aby ten cel osiągnąć, konieczne jest stworzenie i wdrożenie takiego modelu zarządzania zasobami uczelni, który w najbardziej efektywny sposób wesprze realizację tych zadań. Zadania ujednoczenia i unowocześnienia kształcenia

¹ Do 1 stycznia 2002 r. w polskich sprawozdaniach finansowych pojęcie „inwestycje” utożsamiane było z ponoszeniem nakładów na powstawanie lub ulepszaniem nowych środków trwałych. Nowoczesne metody zarządzania finansami wymagają wyodrębnienia nakładów poniesionych na majątek rzeczowy (środki trwałe i środki trwałe w budowie), czyli na takie aktywa, które przynoszą korzyści ekonomiczne w dłuższym czasie, dopiero po ich użyciu w procesie produkcji, oraz na takie nakłady, które mają przynieść korzyści ekonomiczne przez przyrost wartości tych aktywów.

i badań naukowych, postawione przed uczelniami w kraju i Europie, są realizowane w ramach postanowień Deklaracji Bolońskiej².

Zdolności przystosowawcze i elastyczność, które są konieczne, aby uczelnie mogły szybko reagować na zmiany zachodzące w społeczeństwie i gospodarce oraz realizować stawiane im zadania na najwyższym poziomie, zależą w głównej mierze od zwiększenia ich autonomii, zapewnienia odpowiedniego poziomu finansowania. Poprzez autonomię rozumiana jest także możliwość decydowania o głównych aktywach uczelni. Trwałe mienie rzeczowe stanowi zwykle dużą część majątku szkół wyższych. Poziom wyposażenia ma zapewne wpływ na realizację postawionych im zadań. Optymalna ich struktura, dopasowana do potrzeb uczelni oznacza gotowość do rozliczania się z efektywnie realizowanych zadań uczelni zarówno przed społecznością akademicką, jak i przed społeczeństwem jako całością.

Szkoły wyższe mają duży wpływ na osiągnięcie narodowych celów społecznych i gospodarczych³. Większa rola w tym zakresie przypada uczelniom publicznym, których charakterystyczne cechy predestynują je do funkcji głównego stymulatora rozwoju gospodarczego. Potwierdzeniem tego jest znaczny udział uczelni publicznych w ogólnej liczbie absolwentów szkół wyższych. Uczelnie przyjmują na siebie publiczną odpowiedzialność za promowanie równości społecznej oraz zasad społeczeństwa integrującego. Rozwój szkolnictwa wyższego, będący efektem unowocześnienia bazy naukowo-dydaktycznej, wpłynie na zaspokojenie oczekiwań otoczenia społeczno-gospodarczego w zakresie kompetentnych i wysoko wykwalifikowanych pracowników (absolwentów uczelni). Wymaga to szczególnego wsparcia ze strony państwa w zakresie czytelnych i spójnych (obowiązujących w działaniach uczelni) przepisów prawa, aby mogły one prowadzić kształcenie odpowiadające potrzebom gospodarki. Dzięki takim rozwiązaniom uczelnie mogą wyrażać i realizować swoje autonomiczne cele. W związku z ograniczeniami wartości dotacji podmiotowej (w niektórych grupach uczelni publicznych w latach 2010 i 2011) i zmniejszającymi się wpływami z opłat za studia niestacjonarne (spowodowane zmniejszającą się liczbą studentów) optymalne gospodarowanie rzeczowymi aktywami trwałymi (w zakresie efektywności ich wykorzystywania) jest konieczne z uwagi na możliwość kontynuowania działalności.

² Szerzej na temat w: Pisarska A., 2011: Współpraca szkół wyższych z przedsiębiorstwami w Polsce [w:] Procesy formowania więzi organizacyjnych we współczesnej gospodarce, Integracja – Kooperacja – Klastering. (red.) R. Borowiecki, T. Rojek, Wydawnictwo Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

³ Szerzej na temat w: Pisarska A., 2012: Rola i zasady funkcjonowania szkół wyższych we współczesnym społeczeństwie (na przykładzie systemu akademickiego w Polsce), *The Peculiarity of Man 15*, s. 249–264.



Analiza gospodarowania mieniem w uczelniach pozwala stwierdzić, które zasady obowiązujące w tych jednostkach umożliwiają efektywniejsze zarządzanie trwałymi zasobami rzeczowymi. Ważne są również możliwości finansowania trwałych rzeczowych składników aktywów uczelni w zależności od tego w jakim sektorze funkcjonują (publicznym czy społecznym)⁴. W związku z celami, jakie realizują uczelnie, ważne jest, aby modernizację szkolnictwa wyższego uznać za priorytetową inwestycję w przyszłość Polski.

Szkoły wyższe zaspokajają potrzeby społeczne (zgodnie z realizowanymi zadaniami) regionu, kraju i w skali międzynarodowej w związku z tym planowanie w obszarze inwestycji (nakładów na rzeczowe aktywa trwałe) powinno się odbywać z uwzględnieniem potrzeb w bardzo szerokim wymiarze. Ocena skuteczności tych przedsięwzięć powinna być przeprowadzana również w skali makroekonomicznej. W związku z tym cały proces gospodarowania rzeczowymi aktywami trwałymi, od decyzji związanych z nabyciem, poprzez okres wykorzystywania do chwili likwidacji, wycofania z ewidencji lub sprzedaży tych składników majątku powinien być przeprowadzany i kontrolowany w skali, w jakiej realizowane są zadania szkół wyższych i w obszarach, na które one mają wpływ.

Z uwagi na określone (w planie rzeczowo-finansowym) i ograniczone zasoby jakimi dysponują szkoły wyższe (ograniczoność wynika z katalogu zadań, które realizują – art. 13 UPoSW) przedsięwzięcia inwestycyjne muszą być przeprowadzane ze świadomością maksymalizacji użyteczności oddanych do użytkowania środków trwałych. Zwiększenie użyteczności wykorzystywanych zasobów uczelni może odbywać się poprzez inwestowanie w takie aktywa, które odpowiadają najnowocześniejszym rozwiązaniom, zaspokajają w największym zakresie potrzeby społeczne i będą wykorzystywane przez jednostkę w dłuższym okresie czasu. Zaspokajanie potrzeb społeczeństwa odbywa się w przypadku szkół wyższych przy ograniczonych zasobach (dotacja budżetowa oraz opłaty za usługi edukacyjne i zlecone badania naukowe). Prawidłowe gospodarowanie w ramach rzeczowych aktywów trwałych to również regularne ich dostosowywanie do zachodzących zmian technologicznych, organizacyjnych, a także zmieniającego się zewnętrznego zapotrzebowania. Sprawowanie kontroli nad rzeczowymi aktywami trwałymi rozpoczyna się od określenia potrzeb jednostki organizacyjnej w tym zakresie poprzez projektowanie, opracowanie metody wytworzenia lub źródła zakupu, a następnie ustalenia wartości początkowej

⁴ Szerzej na temat w: Wasilewski M., Pisarska A., 2011: Finansowanie rzeczowych aktywów trwałych z budżetu państwa (na przykładzie uczelni publicznych), Zeszyty Naukowe SGGW, *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej* 89, s. 5–16.

i oddania do użytkowania. W procesie gospodarowania istotnym aspektem jest również odtwarzanie, modernizowanie oraz systematyczne dokonywanie przeglądów i napraw istniejących już w zasobach uczelni środków trwałych.

METODY BADAŃ

Celem opracowania jest określenie aspektów prawnych wpływających na kształtowanie wartości rzeczowych aktywów trwałych (środków trwałych i środków trwałych w budowie), uwzględniających cele realizowane przez szkoły wyższe. W artykule przedstawiono również wielkości nakładów poniesionych przez uczelnie na rzeczowe aktywa trwałe. Źródłem finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych (ponoszenia nakładów na rzeczowe aktywa trwałe) są m.in. środki finansowe pochodzące z budżetu państwa lub budżetu Unii Europejskiej (UE). Szczegółowa analiza została przeprowadzona na podstawie obowiązujących przepisów prawnych, które regulują możliwość finansowania z zasobów uczelni publicznych i niepublicznych zakupu lub wytworzenia we własnym zakresie środków trwałych (ze szczególnym uwzględnieniem rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie szczegółowego sposobu i trybu finansowania inwestycji z budżetu państwa oraz rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych).

Badania dotyczące kształtowania wartości rzeczowych aktywów trwałych i aspektów prawnych na nią wpływających w szkołach wyższych przeprowadzono za lata 2005–2011.

W opracowaniu dokonano analizy obowiązujących uczelnie przepisów prawnych, które regulują ich działalność w aspekcie gospodarowania zasobami rzeczowymi. Ustalono również wartości kształtowania nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w uczelniach publicznych i niepublicznych. W zaprezentowanej analizie wykorzystano dane pochodzące z zasobów Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) za lata 2005–2011 prezentowane w publikacjach pt. Szkoły wyższe i ich finanse.

Badane podmioty to uczelnie, które według klasyfikacji GUS podzielono na 13 grup (tab. 1). Należą do nich szkoły publiczne: uniwersytety (grupa I), wyższe szkoły techniczne (grupa II), akademie rolnicze (grupa III), wyższe szkoły ekonomiczne (grupa IV), wyższe szkoły pedagogiczne (grupa V), akademie medyczne (grupa VI), akademie wychowania fizycznego (grupa VII), wyższe szkoły artystyczne (grupa VIII), wyższe szkoły zawodowe (grupa IX), pozostałe szkoły wyższe publiczne (grupa X). Niepubliczne uczelnie to grupa XI (wyższe szkoły ekonomiczne), grupa XII (wyższe szkoły zawodowe) i grupa XIII (pozostałe szkoły wyższe).



TABELA 1. Uczelnie publiczne pogrupowane zgodnie z podziałem GUS w latach 2005–2011

Szkoly wyższe	Grupa	Lata						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Szkoly wyższe publiczne								
Uniwersytety	I	17	17	17	17	18	18	18
Wyższe szkoły techniczne	II	18	18	18	18	17	17	18
Akademie rolnicze	III	8	7	7	7	6	6	6
Wyższe szkoły ekonomiczne	IV	5	5	5	5	5	5	5
Wyższe szkoły pedagogiczne	V	6	6	6	6	6	6	6
Akademie medyczne	VI	12	9	9	9	9	9	9
Akademie wychowania fizycznego	VII	6	6	6	6	6	6	6
Wyższe szkoły artystyczne	VIII	18	18	18	18	18	19	19
Wyższe szkoły zawodowe	IX	30	34	35	36	36	36	36
Pozostałe szkoły wyższe	X	4	10	10	10	10	10	10
Razem szkoły wyższe publiczne	-	124	130	131	131	131	132	132
Szkoly wyższe niepubliczne								
Wyższe szkoły ekonomiczne	XI	88	90	90	90	75	74	74
Wyższe szkoły zawodowe	XII	152	159	157	157	218	218	218
Pozostałe szkoły wyższe	XIII	48	69	77	77	37	36	36
Razem szkoły wyższe niepubliczne	-	288	318	324	324	330	328	328
Razem szkoły wyższe								
Razem	-	412	448	455	455	461	460	460

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Szkoły wyższe..., 2005–2011.

WYNIKI BADAŃ

Tabela 2 prezentuje obowiązujące w szkołach wyższych przepisy prawa dotyczące nabycia lub wytworzenia we własnym zakresie środków trwałych, których źródłem finansowania w publicznych szkołach wyższych są zasoby finansowe pochodzące m.in. z budżetu państwa i budżetu UE, a w niepublicznych są to zwykle środki pochodzące z opłat za studia i inne autonomicznie ustalone przez uczelnię źródła. Możliwość pozyskania środków zewnętrznych na cele inwestycyjne (poniesienia nakładów na rzeczowe aktywa trwałe) powoduje, że przychody z działalności operacyjnej mogą być przeznaczone na realizowane przez uczelnię zadania w obszarach działalności⁵. Wszelkie dodatkowe nakłady jakie zarządzający uczelniami ponoszą na przedsięwzięcia inwestycyjne, warunkują ich rozwój oraz zapewniają wysoki poziom kształcenia i badań naukowych. Uczelnie finansując proces inwestycyjny (nabycia lub wytworzenia rzeczowych aktywów trwałych) środkami publicznymi, poddane są szczególnemu reżimowi w zakresie ich rozliczania, zgodnie z obowiązującymi w tym zakresie przepisami prawnymi (tab. 2).

Finansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych w szkołach wyższych odbywa się zgodnie z regulacjami prawnymi w tym zakresie. Uczelnia publiczna i niepubliczna prowadzi samodzielną gospodarkę finansową na podstawie planu rzeczowo-finansowego (PRF) oraz ustawy o rachunkowości (UoR) [1994]. W publicznych szkołach wyższych PRF sporządzany jest na podstawie ustawy o finansach publicznych (UoFP) [2009], natomiast w niepublicznych przepisy te stosuje się jedynie w zakresie gospodarowania środkami publicznymi pochodzącymi z budżetu państwa. Źródła finansowania działalności szkół wyższych reguluje UPoSW. Natomiast szczegółowe zasady gospodarki finansowej uczelni publicznych reguluje dodatkowo rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych [2012]. W przepisach tych uregulowano oraz określono zasady gospodarowania będącymi w posiadaniu uczelni publicznych zasobów (finansowych i rzeczowych). Uczelnie niepubliczne działają natomiast na podstawie autonomicznie wypracowanych rozwiązań, a w zakresie gospodarowania zasobami (rzecзовymi) podejmują samodzielnie decyzje. Swoboda gospodarowania zasobami w niepublicznych szkołach wyższych wynika głównie z braku konieczności stosowania zapisów UoFP oraz ustawy prawo zamówień publicznych (UPZP) w stosunku do zasobów, których źródłem finansowania są opłaty wnoszone za edukację. W związku z takimi regulacjami prawnymi

⁵ W rozporządzeniu Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych (SZGFUP) [2012] zawarto podstawowe rodzaje działalności operacyjnej, które obejmują: działalność dydaktyczną, działalność badawczą, działalność gospodarczą wyodrębnioną.



TABELA 2. Obowiązujące (podstawowe) akty prawne warunkujące kształtowanie nakładów na rzeczowe aktywa trwałe w szkołach wyższych

Akty prawne	Szkoły wyższe	
	publiczne	niepubliczne
Ustawa prawo o szkolnictwie wyższym Reguluje zasady funkcjonowania i realizowane zadania szkół wyższych	dotyczy	dotyczy
Ustawa o finansach publicznych Reguluje zasady gospodarowania finansami publicznymi	dotyczy	dotyczy (w zakresie gospodarowania zasobami publicznymi)
Ustawa o rachunkowości Reguluje zasady ewidencji operacji gospodarczych, na podstawie których sporządzane jest sprawozdanie finansowe jednostek organizacyjnych mających siedzibę na terenie kraju	dotyczy	dotyczy
Ustawa o Narodowym Planie Rozwoju Reguluje zasady koordynowania i współpracy działania organów administracji rządowej, organów administracji samorządowej oraz partnerów społecznych i gospodarczych, a także zasady współdziałania z instytucjami Wspólnoty Europejskiej oraz organizacjami międzynarodowymi w zakresie rozwoju kraju	dotyczy	dotyczy (w zakresie gospodarowania zasobami publicznymi)
Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych* Reguluje zasady opodatkowania dochodu ustalonego w jednostkach organizacyjnych posiadających osobowość prawną	dotyczy	dotyczy
Ustawa o zasadach prowadzenia polityki rozwoju Reguluje zasady prowadzenia polityki rozwoju w zakresie zapewnienia trwałego i zrównoważonego rozwoju kraju oraz spójności społeczno-gospodarczej i terytorialnej, w skali krajowej, regionalnej lub lokalnej	dotyczy	dotyczy (w zakresie gospodarowania zasobami publicznymi)
Ustawa prawo zamówień publicznych Określa zasady i tryb udzielania zamówień publicznych, środki ochrony prawnej, kontrolę udzielania zamówień publicznych oraz organy właściwe w sprawach uregulowanych w ustawie	dotyczy	dotyczy (w zakresie gospodarowania zasobami publicznymi)
Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych Uszczegóławia zasady gospodarowania zasobami uczelni publicznych	dotyczy	nie dotyczy
Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie szczegółowego sposobu i trybu finansowania inwestycji z budżetu państwa Uszczegóławia zasady rozliczania inwestycji finansowanych z zasobów budżetu państwa	dotyczy	dotyczy (w zakresie gospodarowania zasobami publicznymi)

* W rozporządzeniu w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych (§ 3) zawarto podstawowe rodzaje działalności operacyjnej, które obejmują: działalność dydaktyczną, działalność badawczą i działalność gospodarczą wyodrębnioną. Podstawowa działalność uczelni (dydaktyczna i badawcza) podlega zwolnieniu z podatku dochodowego. Wyodrębniona działalność gospodarcza (jeżeli uczelnia ją prowadzi) podlega z kolei opodatkowaniu na zasadach ogólnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wybranych aktów prawnych.

i organizacyjnymi finansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych w niepublicznych szkołach wyższych może przebiegać sprawniej, a w niektórych przypadkach również efektywniej.

Tabela 3 zawiera nakłady na inwestycje (w tym zakupy rzeczowych aktywów trwałych, które w dniu nabycia oddane są do użytkowania i zakwalifikowane są w ewidencji księgowej uczelni jako środki trwałe) realizowane przez szkoły wyższe w latach 2005–2011. W analizowanych latach w największym zakresie nakłady na rzeczowe aktywa trwałe ponosiły uczelnie publiczne należące do grupy VI (akademie medyczne) i grupy I (uniwersytety). W grupie VI narastająco w analizowanych latach nakłady na inwestycje miały wartość 364,7 mln zł (średnio na uczelnię), a w grupie I była to wartość 357,2 mln zł. W obu analizowanych grupach była to w latach 2005–2011 stała tendencja rosnąca (z wyjątkiem 2008 roku w grupie VI i 2006 roku w grupie I). W szkołach wyższych o tych profilach (typach) działań prowadzone kierunki wymagają wyspecjalizowanych, nowoczesnych urządzeń oraz gruntownie wyposażonych laboratoriów przeznaczonych do zajęć dydaktycznych i realizacji badań naukowych. Z algorytmu podziału dotacji podmiotowej (udzielanej uczelniom publicznym) wynika, że m.in. te uwarunkowania są brane pod uwagę przy jej podziale [Dz.U. 2011 nr 160, poz. 957].

W najmniejszym zakresie przedsięwzięcia inwestycyjne oraz zakupy środków trwałych odbywają się w grupie VIII i IX uczelni publicznych i były to odpowiednio wartości 6,5 i 5,9 mln zł. Te typy uczelni i realizowana w nich działalność (zgodnie z przepisami UPoSW) wymaga w mniejszym zakresie przedsięwzięć unowocześniających posiadane zasoby rzeczowe (z wyjątkiem budynków i budowli).

W niepublicznych szkołach wyższych w latach 2005–2011 największe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe odnotowano w grupie XI (wyższe szkoły ekonomiczne) i była to wartość narastająco 12,3 mln zł (średnio na uczelnię).

Wyodrębnienie grup szkół publicznych i niepublicznych jest spowodowane tym, że mają one różne (w niektórych przypadkach odmienne) możliwości finansowania przedsięwzięć dotyczących rzeczowych aktywów trwałych.

Wartości wydatkowanych środków finansowych na inwestycje (rzeczowe aktywa trwałe) szkół wyższych funkcjonujących w sektorze publicznym i społecznym powodują, że gospodarujący zasobami uczelni są zmuszeni do stałej kontroli ich użyteczności oraz możliwości utrzymania. We współczesnym procesie gospodarowania rzeczowymi aktywami trwałymi należy szukać takich rozwiązań, które umożliwiają obniżenie kosztów ich eksploatacji oraz wpłyną na unowocześnienie i wysoką jakość produktów (według określonych podstawowych rodzajów działalności operacyjnej szkoły wyższej).

W jednostkach organizacyjnych uczelni o profilu działania, w którym potrzeby w zakresie środków trwałych są szczególnie duże, ich właściwa struktura i gospodarowanie nimi są jednym z warunków funkcjonowania tej jednostki na odpowiednio wysokim poziomie. Wyposażenie w nowoczesne rozwiązania w zakresie



TABELA 3. Wartość nakładów inwestycyjnych (na rzeczowe aktywa trwałe) w tym zakupów (średnio na uczelnię w grupach) w szkołach wyższych w latach 2005–2011 (mln zł)

Grupy szkół wyższych		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Razem
Szkoly wyższe publiczne									
I	nakłady	35,2	31,7	37,4	45,5	46,6	75,7	85,0	357,2
	w tym zakupy	11,6	6,8	9,3	8,9	10,5	19,5	21,7	88,2
II	nakłady	18,2	21,0	26,4	25,0	25,0	58,9	70,5	245,1
	w tym zakupy	7,7	9,2	9,6	13,0	12,2	26,2	31,1	109,2
III	nakłady	26,3	14,6	22,6	22,3	29,4	28,3	32,0	175,5
	w tym zakupy	5,2	3,3	5,8	5,7	17,9	11,8	10,2	59,8
IV	nakłady	5,3	13,8	6,7	5,5	7,0	11,0	12,2	61,6
	w tym zakupy	1,2	2,0	3,4	2,6	3,7	3,3	3,2	19,4
V	nakłady	2,3	4,3	8,9	9,8	5,2	16,9	8,8	56,4
	w tym zakupy	1,0	0,7	1,0	1,2	1,0	1,8	1,4	8,2
VI	nakłady	24,0	32,7	40,3	40,2	56,7	76,3	94,6	364,7
	w tym zakupy	9,3	12,7	13,1	18,3	18,1	30,1	20,6	122,1
VII	nakłady	7,0	12,1	4,3	4,2	3,5	13,2	13,8	58,1
	w tym zakupy	0,5	4,2	0,7	0,6	0,3	0,6	0,9	7,8
VIII	nakłady	1,7	4,6	4,7	2,5	1,7	3,6	7,9	26,7
	w tym zakupy	0,8	1,1	0,7	0,8	0,4	1,0	1,9	6,5
IX	nakłady	3,9	3,4	3,9	3,3	4,1	6,1	7,2	31,9
	w tym zakupy	1,6	0,7	0,7	0,5	0,5	1,0	0,9	5,9
X	nakłady	8,9	14,4	4,1	4,8	5,9	10,5	19,4	68,1
	w tym zakupy	2,9	1,7	2,2	2,0	1,9	3,4	6,3	20,2
Średnio szkoły wyższe publiczne	nakłady	13,6	14,0	15,3	15,8	17,4	29,1	35,2	140,4
	w tym zakupy	4,7	4,0	4,4	5,0	5,6	9,6	10,2	43,5
Szkoly wyższe niepubliczne									
XI	nakłady	2,0	1,2	1,4	2,4	2,0	2,4	0,9	12,3
	w tym zakupy	1,0	0,9	0,4	0,3	0,5	0,9	0,2	4,3
XII	nakłady	0,3	0,3	0,5	0,6	0,9	5,3	1,2	9,2
	w tym zakupy	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	3,1	0,4	4,5
XIII	nakłady	0,8	1,1	0,6	0,5	1,4	2,6	1,5	8,4
	w tym zakupy	0,4	0,4	0,4	0,2	0,7	0,6	0,8	3,6
Średnio szkoły wyższe niepubliczne	nakłady	0,9	0,7	0,7	1,0	1,1	3,4	1,0	8,8
	w tym zakupy	2,0	1,6	1,8	2,1	2,2	3,8	4,1	17,7
Razem szkoły wyższe									
Średnio szkoły wyższe	nakłady	4,8	4,5	4,9	5,3	5,7	10,8	10,8	46,7
	w tym zakupy	1,7	1,5	1,5	1,6	1,8	4,0	3,2	15,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Szkoły wyższe..., 2005–2011.

zasobów materialnych jest konieczne z uwagi na konkurencję rynkową szkół wyższych i dążenie do świadczenia usług na możliwie najwyższym poziomie. Koncepcja dobrobytu społecznego wypracowana w ramach koncepcji neoklasycznej dotyczy gospodarki oraz tworzących ją rynków. Skupia się na tym, w jaki sposób zorganizować gospodarkę. Dla uzyskania wysokiej efektywności działania szkół wyższych bardzo istotna jest taka organizacja gospodarki uczelni, która umożliwi ponoszenie nakładów na rzeczowe aktywa trwałe tylko w takich obszarach, które zapewnią najwyższą jakość realizowanych zadań.

WNIOSKI

W opracowaniu przedstawiono uwarunkowania realizacji przedsięwzięć inwestycyjnych w szkołach wyższych (publicznych i niepublicznych) – finansowanie inwestycji w sytuacji gdy wyłącznym źródłem finansowania tych przedsięwzięć są środki publiczne (budżet państwa i budżet UE). Analiza obowiązujących przepisów prawnych i wartości nakładów na rzeczowe aktywa trwałe (inwestycje, w tym na remonty) pozwoliła na sformułowanie następujących wniosków:

1. Głównym zadaniem szkół wyższych jest przygotowanie społeczeństwa do tego, aby odgrywało aktywną rolę w rozwoju gospodarczym, społecznym i kulturowym kraju oraz w skali międzynarodowej. Aby ten cel osiągnąć, konieczne jest stworzenie takich warunków, które w najbardziej efektywny sposób będą wspierać realizację tych zadań. Zmodernizowana, nowoczesna baza dydaktyczno-naukowa to dla studentów oraz pracowników szkół wyższych podstawa do dynamicznego rozwoju, a dla zarządzających możliwość sprawnego i efektywnego gospodarowania zasobami jednostki.
2. Zdolności przystosowawcze i elastyczność, które są konieczne, aby uczelnie mogły szybko reagować na zmiany zachodzące w społeczeństwie i gospodarce oraz realizować stawiane im zadania na najwyższym poziomie, zależą w głównej mierze od zwiększenia ich autonomii, zapewnienia odpowiedniego poziomu finansowania. Poprzez autonomię rozumiana jest także możliwość decydowania o głównych aktywach uczelni. Trwałe mienie rzeczowe stanowi zwykle dużą część majątku szkół wyższych. Poziom wyposażenia ma zapewne wpływ na realizację postawionych im zadań. Optymalna ich struktura, dopasowana do potrzeb uczelni oznacza gotowość do rozliczenia się z efektywnie realizowanych zadań uczelni zarówno przed społecznością akademicką, jak i przed społeczeństwem jako całością.
3. W analizowanych latach (2005–2011) w największym zakresie nakłady na rzeczowe aktywa trwałe ponosiły uczelnie publiczne należące do grupy VI (akademie medyczne) i grupy I (uniwersytety). W grupie VI nakłady na inwestycje osiągały narastająco wartość 364,7 mln zł (średnio na uczelnię),



a w grupie I – 357,2 mln zł. W obu analizowanych grupach była to stała tendencja rosnąca (z wyjątkiem 2008 roku w grupie VI i 2006 roku w grupie I). W szkołach wyższych o tych profilach (typach) działań prowadzone kierunki wymagają wyspecjalizowanych, nowoczesnych urządzeń oraz gruntownie wyposażonych laboratoriów przeznaczonych do zajęć dydaktycznych i realizacji badań naukowych. W najmniejszym zakresie przedsięwzięcia inwestycyjne oraz zakupy środków trwałych odbywają się w grupie VIII i IX uczelni publicznych i były to odpowiednio wartości 6,5 i 5,9 mln zł. Te typy uczelni i realizowana w nich działalność (zgodnie z przepisami UPoSW) wymaga w mniejszym zakresie przedsięwzięć unowocześniających posiadane zasoby rzeczowe (z wyjątkiem budynków i budowli). W niepublicznych szkołach wyższych największe nakłady na rzeczowe aktywa trwałe odnotowano w grupie XI (wyższe szkoły ekonomiczne) i była to narastająco wartość 12,3 mln zł (średnio na uczelnię).

4. Finansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych w szkołach wyższych odbywa się zgodnie z regulacjami prawnymi w tym zakresie. Uczelnia publiczna i niepubliczna prowadzi samodzielną gospodarkę finansową na podstawie PRF oraz UoR. W publicznych szkołach wyższych PRF sporządzany jest według zapisów UoFP, w niepublicznych natomiast przepisy te stosuje się jedynie w zakresie gospodarowania środkami publicznymi pochodzącymi z budżetu państwa. Źródłem finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych (ponoszenia nakładów na rzeczowe aktywa trwałe) są m.in. środki finansowe pochodzące z budżetu państwa lub budżetu UE.

Spis literatury

- PISARSKA A. 2011: Współpraca szkół wyższych z przedsiębiorstwami w Polsce [w:] Procesy formowania więzi organizacyjnych we współczesnej gospodarce, Integracja – Kooperacja – Klastering, (red.) R. Borowiecki, T. Rojek, Wydawnictwo Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków, s. 155–168.
- PISARSKA A. 2012: Rola i zasady funkcjonowania szkół wyższych we współczesnym społeczeństwie (na przykładzie systemu akademickiego w Polsce), *The Peculiarity of Man* 15, s. 249–264.
- POBORSKI M. 1994: Start do ekonomii, Wydawnictwo SZiM w Kielcach, Kielce.
- Rozporządzenie Rady Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 19 lipca 2011 r. w sprawie sposobu podziału dotacji z budżetu państwa dla uczelni publicznych i niepublicznych oraz jednostek naukowych na pomoc materialną dla studentów i doktorantów, Dz.U. 2011 nr 160, poz. 957.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 18 grudnia 2012 r. w sprawie szczegółowych zasad gospodarki finansowej uczelni publicznych, Dz.U. 2012 nr 0, poz. 1533.

- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 2 grudnia 2010 r. w sprawie szczegółowego sposobu i trybu finansowania inwestycji z budżetu państwa, Dz.U. 2010 nr 238, poz. 1579.
- Szkoły wyższe i ich finanse, 2005–2011, Wydawnictwo GUS, Warszawa.
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. Przepisy wprowadzające ustawę o finansach publicznych, Dz.U. 2009 nr 157, poz. 1241.
- Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym, Dz.U. 2005 nr 164, poz. 1365.
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, Dz.U. 2004 nr 19, poz. 177.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o Narodowym Planie Rozwoju, Dz.U. 2004 nr 116, poz. 1206.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. 1992 nr 54, poz. 654.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. 1994 nr 121, poz. 591.
- Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, Dz.U. 2006 nr 227, poz. 1658.
- WASILEWSKI M., PISARSKA A. 2011: Finansowanie rzeczowych aktywów trwałych z budżetu państwa (na przykładzie uczelni publicznych), Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 89, s. 5–16.

SPECIFIC OF INVESTING (FORMINGS OF THE EXPENDITURE ON MATERIAL FIXED ASSETS) AT HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Abstract. The aim of this work is to determine specific legal aspects that influence the forming of the value of material fixed assets, considering accomplished purposes realised by higher education institutions. The source of financing of investment undertakings (of incurring the expenditure on material fixed assets) are among others financial means coming from the state budget or the EU budget. Studied subjects are higher education institutions, which were divided in thirteen groups according to classification of Statistical Central Office (GUS). A detailed analysis was conducted based on provisions of law being in force, which are regulating possibilities of financing from public and non-public higher education institutions resources the purchase or production of fixed assets on their own. Examinations concerning the forming of the value of material fixed assets and the legal aspects influencing it at higher education institutions were conducted in 2005–2011. In the study, there are analysed provisions of law applying to colleges which are regulating their activity in the aspect of the management of material stores. There are also set the values of the expenditure on material fixed assets at public and non-public higher education institutions. Preparing the society



for playing an active role in the economic, social and cultural development of the country as well as in the international scale is main purpose of higher education institutions. The adaptability and the flexibility which are necessary for higher education institutions so that they can quickly react to changes in the society and economy and carry out tasks put for them at the highest level, depend mostly on increasing their autonomy, of ensuring the adequate level of funding. Through the autonomy also a possibility of deciding on main assets of the college is understood. Long-lasting material possessions usually constitute the large portion of the assets of higher education institutions. The level of the equipment is probably affecting the accomplishment of tasks put for them. Optimum structure, fitted to needs of higher education institutions, means the readiness for accounting from effectively performed tasks of the college both before the academic community and before the society as the whole.

Key words: higher education institution investments, material fixed assets, sources of financing

VOLUME, REGISTER AND VALUATION OF LONG-TERM INVESTMENTS IN DAIRY COOPERATIVES

Marzena Ganc

Warsaw University Life of Sciences – SGGW

Abstract. In the market economy, in which dairy cooperatives operate, the financial report is not just a document prepared for accounting purposes but it also reflects the effectiveness and the sense of cooperatives functioning in the market. The analyses are aimed at determining the level of long-term investments in dairy cooperatives and methods of registering and valuating them. 10 dairy cooperatives of the highest level of long-term investments were selected advisably for the analyses. The level and structure of financial and non-financial long-term investments in the analysed dairy cooperatives were determined. Most often the dairy cooperatives hold shares in foreign entities – other dairy cooperatives or companies. Dairy cooperatives apply for the valuation of long-term investments the principles defined in the Accounting Act and in the Ordinance of the Finance Minister related to the valuation of financial fixed assets.

Key words: long-term investments, dairy cooperatives, register, valuation

INTRODUCTION

In the market economy, in which dairy cooperatives operate, the financial report is not just a document prepared for accounting purposes but it also reflects the effectiveness and the sense of cooperatives functioning in the market. Validity and reliability of information provided in the financial reports of a cooperative is indisputable. Therefore, an appropriate method of valuation of the assets is an important element of the goodwill and assessment of the activity results [Micherda 2004, p. 233].

In constantly increasing changeability and complexity of environment the preservation of duration and development of an enterprise involves the necessity of running the broadly understood investment activities. Characteristic features of such activities are deferred benefits arising from investment expenditures and often inability to relate them clearly to achieved results. Therefore, the method of registering and settling the investments and consequently their valuation has a significant influence not only on the assessment of the investment effectiveness but also on economic and financial standing of the enterprise.

A key objective of the article is to indicate the principles of registers and valuation of material investments in the financial accounting system and their consequences for the reporting description of the economic and financial standing of the enterprise [Caputa 2011, p. 113].

The investment activity of the enterprise may consist in the purchase, construction and development of tangible assets as well as the management of monetary assets and financial instruments. As a result, the following may be identified within this activity: material investments and financial investments. Such a broad conception of investment has not been adopted in the Polish balance sheet law system in which the term of investment was limited only to those assets that an entity holds for specific benefits such as: increase in the value of these assets, interest, dividends, shares in the profits or other benefits, including ones arising from business transactions. These investments cover, in particular, financial assets and those immovable properties and intangible and legal assets, which are not used by the entity, but which are held by it in order to achieve the aforementioned benefits [Caputa 2012, p. 98].

Investments – in the broad sense – mean expenditures for creating new manufacturing capacities through the construction of new facilities, development of existing ones and allocating free monies in a way that may bring increased profits in the future. Expenditures understood as such in the accounting may relate to one of two groups of assets: first, they can apply to fixed assets used by the economic entity in running its business; second, they may related to assets which the entity does not use for its own needs but holds them in connection with the expected achievement of economic benefits in virtue of just holding them, definitely other than benefits obtained from basic operations. This second group of assets in the accounting is called investment. The term of investment refers to the assets held for generating economic benefits or other, including also from business transactions. These benefits may arise from the expected increase in the value of the assets acquired, profits thereon in form of interest, dividends (profit sharing) [Messner 2007, p. 68, Rowińska 2011, p. 275].

In accordance with the Accounting Act from 1994 with later alternations the investments are understood as the assets held for generating economic benefits arising from the increase in the value of these assets, obtaining revenues thereon

in form of interest, dividends or other benefits, including also ones from business transactions, and in particular, financial assets and those immovable properties and intangible and legal assets, which are not used by the entity, but which are held by it in order to achieve the aforementioned benefits. The long-term investments include mainly:

- immovable properties – but only those which are not used by the entity to perform its basic tasks, but they are expected to generate specific benefits, e.g. land, buildings and premises for rental,
- intangible and legal assets – only those which are held for obtaining financial benefits from them in the future, e.g. as a result of an increase in their market value,
- long-term financial assets – meaning such financial assets, which will be due or intended to be sold in the period of more than 12 months as from the date of establishing, issuing or purchasing them (Table 1)¹.

The amended provision of art. 28 § 1 clause 3 – valid as from 1 January 2009 – introduces the possibility of valuation of shares in other entities and investments classified as fixed assets (other than those listed in art. 28 clause 1a) at adjusted acquisition price, if the maturity date was specified for them. In connection with the possibility of making valuations of financial assets and liabilities at adjusted acquisition price, a new § 8a was added in art. 28 defining an adjusted acquisition price. The adjusted acquisition price of financial assets and liabilities is the acquisition price (value) at which the financial asset or liability was first recognised in the account books, less any repayments of the face value, respectively adjusted for the accumulated discounted difference between its initial value and its value at the maturity date, calculated using the effective interest rate method and also decreased by any write-downs.

In the valuation of long-term investments the Ordinance of the Finance Minister on special accounting principles provides the following specific solutions in relation to the provisions of the Accounting Act, namely:

- interest on debts, including also ones to which provisions related to tax liabilities are applied, is recognised in the account books at the time of its payment but no later than on the date of the last day of the quarter in the amount of interest due as at the end of this quarter (§ 8 art. 5 of the Ordinance on special accounting principles),

¹ Stocks and shares – securities being a certificate of their holder's share in the capital and which entitle him to participate in profit distribution, bonds – securities in which an issuer confirms loans drawn from a bond holder and undertakes to return it within a specified term along with interest, loans – granted by the entity to other economic entities for the period longer than 12 months. Interest accrued on them increases the financial income of the company.



TABLE 1. Long-term financial investments

Type of investment	Description
Financial assets and liabilities admitted to trading	<ul style="list-style-type: none"> - assets acquired to obtain economic benefits from short-term changes of prices, brokerage margin or other market factors or also a short (up to 3 months) period of duration of the acquired asset - other financial assets - regardless of the reason for which it was purchased - if they represent an element of a portfolio of similar financial assets towards which it is very likely to obtain the expected economic benefits in short period (up to 3 months) - derivative financial instruments, except when the entity recognises the concluded contracts as hedging instruments
Financial assets held up to the maturity date	acquired financial assets with a fixed maturity date for repayment of face value and with a specified right to obtain a fixed or determinable amount of economic benefits (for instance interest rate) on agreed dates, on condition that the entity intends to and may maintain these assets until the maturity date
Loans granted and own receivables not intended for sale	financial assets (irrespective of their maturity date - payment) arisen as a result of providing the other party of the contract with monetary assets on condition that the concluded contract meets a definition of a financial instrument
Financial assets available for sale	<ul style="list-style-type: none"> - stocks and shares other than ones admitted to trading - acquired debt securities and receivables towards which the entity has no clearly defined intentions (maintaining until the maturity date or admitting to trading)

Source: Own study based on Ordinance of the Finance Minister related to financial assets.

- receivables and other items of assets denominated in foreign currencies no later than as at the end of the quarter according to the principles valid as at the balance sheet date.

Valuation is one of the most important areas in the accounting. It may be certified for instance by awarding by R. Mattessicha the valuation paradigm stating that the main task of the accounting is making valuation. The application of a specific parameter for measuring the value of an asset may be imposed in the accounting regulations, as well as be the responsibility of the economic entity to the extent specified in the regulations or directives of the authorities establishing these regulations [Szycha 1996, p. 83].

RESEARCH METHODS

The analyses are aimed at determining the level of long-term investments in dairy cooperatives and methods of registering and valuating them. 10 dairy cooperatives of the highest level of long-term investments were selected advisably for the analyses. The level and structure of financial and non-financial long-term investments in the analysed dairy cooperatives were determined. Following the discussions with accounting departments of the analysed cooperatives and the inspection of account books, the methodology of classifying and valuating long-term investment assets was established. The analyses excluded an issue of investments in fixed assets and focused on valuation models of long-term financial investments, which are mostly present in cooperatives.

RESULTS

Table 2 presents the level and structure of long-term investments together with their division into financial and non-financial assets. The largest amount of long-term investments of dairies is a little over PLN8 million. It is a quite low level comparing to dairy companies. This is because dairy cooperatives do not invest in intangible and legal assets (e.g. IT systems), but concentrate mainly on investments in the production process. The most common long-term financial investments in dairy cooperatives are shares and loans, and the non-financial ones cover mostly the investment immovable properties.

TABLE 2. Long-term investments in dairy cooperatives in 2012 (thousand PLN)

Cooperative No	Total long-term investments	Investment immovable properties	Long-term financial assets		
			total	shares in other entities	loans
1	8 229.2	100.0	8 000.2*	6 130.2	1 999.0
2	2 931.4	126.0	2 805.4	1 926.3	879.1
3	2 415.3	89.2	2 326.1	2 121.3	204.8
4	631.5	115.3	516.2	415.2	101.0
5	515.5	89.6	425.9	425.9	–
6	409.6	24.2	385.4	350.0	35.4
7	316.0	–	316.0	316.0	–
8	232.7	59.8	172.9	172.9	–
9	191.5	–	191.5	150.3	41.2
10	183.0	–	183.0	183.0	–

*Only in Cooperative 1 there was an investment in intangible and legal assets amounting to ca. PLN129 thousand – IT system for the analysis and the management of costs, hence the difference in the total amount and not including a given item in the table.

Source: Own study.



Most often the dairy cooperatives hold shares in foreign entities – other dairy cooperatives (the most is held by Cooperative 1 – ca. PLN6.1 million). Shares in other dairy entities dominate also in long-term financial assets of other cooperatives taken for the analyses. Moreover, the managers of dairy cooperatives grant long-term loans to their suppliers – farmers for modernisation of farms, thus, having a guarantee for the loan period that they will not lose their supplier in favour of a competitive dairy.

Valuation of long-term investments in dairy cooperatives is made at least once a year as at the balance sheet date. In the case when it is highly probably that the long-term financial assets, immovable properties or intangible and legal assets held by the entity will not generate in future any expected economic benefits, the write-downs thereof will have to be made no later than as at the end of the reporting period.

The Accounting Act indicates the possible methods of valuation:

- immovable properties and intangible and legal assets – at acquisition prices or costs of production, or adjusted value reduced by depreciation write-offs and impairment losses and also at market price or an otherwise determined fair value,
- shares and stocks in other entities and bonds – at acquisition price less any possible impairment losses or at fair value, or adjusted acquisition price – if a maturity date was specified for a given asset; shares in subordinated entities classified as fixed assets may be also valued using the equity method on condition that it is applied equally towards all subordinated entities,
- long-term loans – valued on regular basis at face value of the day on which they were established taking into account the repayments, and as at the balance sheet date they are valued in the amount of payment due, i.e. reduced by any possible write-downs, they may be also valued at adjusted acquisition price (Tables 3 and 4).

Long-term loans granted are valued on regular bases at face value of the day on which they were established. If the loans were granted to other economic entity in a foreign currency, they should be valued after being converted at the exchange rate:

- selling rate at the bank in which the entity acquired foreign currency in order to grant a loan, used by the entity for valuation of expenditures – according to method for the valuation of currencies kept on its own foreign currency account,
- at the end of the reporting period the long-term loans granted are valued in the amount of long-term instalments not yet repaid. These loans are valued and presented at face value. It should be remembered that the provisions of the loan agreement are the basis of a proper valuation of the loan as at the end of the year,

TABLE 3. Recognition of long-term investments in the account books at their purchase (receipt)

Type of investment	Valuation
Long-term investments in immovable properties and intangible and legal assets	acquisition price (principles consistent with ones provided for fixed assets)
Other long-term investments	acquisition price or purchase price, if the costs of purchase are insignificant

Source: Own study based on the Journal of Laws of 1994 No 121, Item 591.

TABLE 4. Valuation of the long-term investments as at the balance sheet date

Item	Balance sheet valuation	Results of revaluations
Long-term investments in immovable properties and intangible and legal assets	acquisition price (after taking modernisation costs into account) less depreciation write-offs and impairment losses	<ul style="list-style-type: none"> - other operating expenses - other operating income in the case of recovery of lost value (up to initial value)
	fair value	<p>recognised in the account books on mirror-like basis:</p> <ul style="list-style-type: none"> - evaluation reserve in the case of value increase above the initial value - other operating expenses in the case of value decrease below the initial value - subsequent revaluations (in the opposite direction)
Other long-term investments	acquisition price less impairment losses, fair value, value at acquisition price may be revaluated up to market value	<p>recognised in books on mirror-like basis:</p> <ul style="list-style-type: none"> - financial costs - financial income in the case of recovery of lost value (up to initial value) - revaluation reserve in the case of value increase above the initial value - financial costs in the case of value decrease below the initial value - subsequent revaluations (in the opposite direction)

Source: Own study.

- long-term loans in foreign currency are subject to valuation as at the end of financial year according to the average exchange rate for a given foreign currency was established by NBP. Any exchange differences arising from this valuation, if positive, relate to deferred revenues, and if negative to financial costs.



Example. Application of the market model to the valuation of financial fixed assets

A dairy cooperative purchased in 2009 the block of shares to be held for a long period in the amount of PLN100 thousand. As at the balance sheet date of 2010 the share value was equal to PLN90 thousand. As at the end of 2011 the value of acquired shares amounted to PLN150 thousand, and as at the balance sheet date of 2012 to PLN80 thousand. It was assumed that the accounting department of the cooperative made valuation of the long-term financial instruments according to market model (market price). Figure 1 shows the methodology of valuation of the financial fixed assets in cooperatives applying the market model.

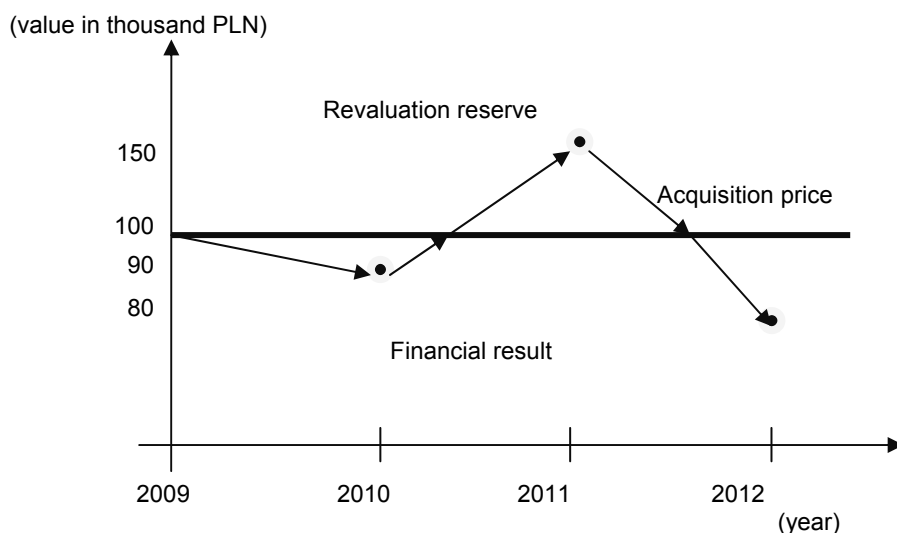


FIGURE 1. Valuation of the long-term financial investments according to market-price-based model

Source: Own study.

The results of revaluations of increase or decrease in the value of financial instruments held by the cooperative are recognised depending on whether a decrease or increase of the value was above (below) the acquisition price. If an increase or decrease was above the acquisition price of a given financial instrument, then the results of revaluations are to be recognised in full in the revaluation reserve. However, if the value decreased or increased below the acquisition price, revaluation is accounted for financial expenses or income.

CONCLUSIONS

Dairy cooperatives like the other organisational forms of enterprises apply for the valuation of long-term investments the principles defined in the Accounting Act and in the Ordinance of the Finance Minister related to the valuation of financial fixed assets. Most often the dairy cooperatives hold shares in foreign entities – other dairy cooperatives or companies. Moreover, the managers of dairy cooperatives grant long-term loans to their suppliers – farmers for modernisation of farms. Investments in immovable properties dominated among the long-term non-financial investments in dairy cooperatives.

References

- Accounting Act of 29 September 1994, Journal of Laws 1994 No 121, Item 591.
- CAPUTA W. 2011: Wycena i ewidencja inwestycji rzeczowych w systemie rachunkowości, *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Organizacja i Zarządzanie* 58, pp. 112–130.
- CAPUTA W. 2012: Kluczowe problemy wyceny inwestycji w systemie prawa bilansowego, *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej, Organizacja i Zarządzanie* 68, pp. 98–111.
- MESSNER Z. 2007: *Rachunkowość finansowa z uwzględnieniem MSSF, PWE*, Warszawa.
- MICHERDA B. 2004: *Rachunek kosztów i wyników*, Wydawnictwo Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, Warszawa.
- Ordinance of the Finance Minister of 12 December 2001: w sprawie szczegółowych zasad uznawania, metod wyceny, zakresu ujawniania i sposobu prezentacji instrumentów finansowych, Journal of Laws 2001 No 149, Item 1674, alternation 2006 No 31, Item 266.
- ROWIŃSKA M. 2011: Modele wyceny inwestycji niefinansowych – zasady odzwierciedlenia skutków wyceny w kontekście międzynarodowych i polskich regulacji rachunkowości, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego* 668, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia* 41, pp. 275–286.
- SZYCHTA A. 1996: *Teoria rachunkowości Richarda Mattessicha w świetle podstawowych kierunków rozwoju nauki rachunkowości: studium metodologiczne*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.

POZIOM, EWIDENCJA I ROZLICZANIE INWESTYCJI DŁUGOTERMINOWYCH W SPÓŁDZIELNIACH MLECZARSKICH

Abstrakt. W gospodarce rynkowej, w której funkcjonują spółdzielnie mleczarskie, sprawozdanie finansowe to nie tylko dokument sporządzany na potrzeby rachunkowości, ale także odzwierciedlenie skuteczności i celowości istnienia spółdzielni na rynku. Celem badań jest określenie poziomu inwestycji długoterminowych



w spółdzielniach mleczarskich oraz sposobów ich ewidencji i wyceny. Do analiz wybrano w sposób celowy 10 spółdzielni mleczarskich o najwyższym poziomie inwestycji długoterminowych. Określono poziom i strukturę finansowych i nie-finansowych inwestycji długoterminowych w badanych spółdzielniach. Najczęściej spółdzielnie mleczarskie posiadają udziały w obcych jednostkach – innych spółdzielniach mleczarskich lub spółkach. Spółdzielnie mleczarskie do wyceny inwestycji długoterminowych stosują zasady określone w ustawie o rachunkowości oraz rozporządzeniu Ministra Finansów dotyczącym wyceny finansowych aktywów trwałych.

Słowa kluczowe: inwestycje długoterminowe, spółdzielnie mleczarskie, ewidencja, wycena

DYNAMIKA OBLIGA KREDYTOWEGO A EFEKTYWNOŚĆ BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH

Rafał Balina, Jerzy Różyński, Marta Idasz-Balina, Jolanta Pochopień
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Abstrakt. W artykule dokonano oceny zależności między dynamiką obliża kredytowego a efektywnością banków spółdzielczych. Badania przeprowadzono na grupie 150 banków spółdzielczych. Z przeprowadzonych analiz wynika, że banki spółdzielcze charakteryzujące się najwyższym poziomem dynamiki obliża kredytowego osiągały najwyższy poziom efektywności, wyrażonej jako rentowność aktywów, rentowność funduszy własnych oraz C/I. Natomiast najwyższą efektywność pod względem poziomu marży finansowej uzyskiwały banki o najniższym i średnim poziomie dynamiki obliża kredytowego.

Słowa kluczowe: obliża kredytowe, efektywność, banki spółdzielcze, rentowność aktywów, rentowność funduszy własnych

WSTĘP

Podstawą rozważań nad efektywnością jest racjonalne działania przejawiające się uzyskaniem możliwie najlepszych efektów przy danych nakładach lub uzyskanie oczekiwanych efektów przy możliwie najmniejszych nakładach [Juchniewicz 1998, s. 17]. Wynika to z celu gospodarowania, jakim jest w większości przypadków maksymalizacja dochodu [Kierul 1986]. W matematycznym ujęciu definicję efektywności ekonomicznej można przedstawić jako stosunek między wartością uzyskanych efektów a wartością poniesionych na te efekty nakładów. Często pojęcie efektywności definiuje się także jako równowagę między posiadanymi zasobami a osiaganiem celów, jakie przed sobą stawiamy. Można zatem przypuszczać, że efektywność należy do właściwości determinujących istotę podmiotu gospodarującego. Warunkuje ona funkcjonowanie organizacji oraz oddziałuje na jej rozwój, co ma szczególne znaczenie w warunkach silnej konkurencji.

Banki spółdzielcze stanowią szczególnie przykładowy przykład podmiotów gospodarczych. Zgodnie z pojęciem spółdzielni głównym celem banków spółdzielczych jest działalność na rzecz własnych członków oraz rynków i społeczności lokalnych. W odróżnieniu od banków komercyjnych, w których celem samym w sobie jest dążenie do maksymalizacji zysku, banki spółdzielcze także dążą do maksymalizacji zysku, jednak zyski te stanowią środek do zrealizowania celu nadrzędnego banków spółdzielczych, jakim jest rozwój rynków i społeczeństw lokalnych [Kwiatkowska 2012, s. 34].

Jednym z wielu czynników, które w znaczący sposób wpływają na efektywność banków spółdzielczych jest wielkość funduszy własnych, które determinują wielkość i zakres prowadzonej przez bank działalności kredytowej. Jednak ze względu na to, że banki spółdzielcze są instytucją zaufania publicznego i nie mogą prowadzić działalności sprowadzającej się wyłącznie do maksymalizacji zysku, powinny przede wszystkim dbać o bezpieczeństwo finansowe klientów oraz członków spółdzielni. Zagadnienia dotyczące zwiększania zysku i bezpieczeństwa finansowego członków i klientów banków spółdzielczych zdeterminowane są między innymi wielkością i dynamiką prowadzonej przez nie akcji kredytowej oraz jakością udzielanych kredytów.

METODY BADAŃ

Celem głównym badań jest określenie zależności między dynamiką obliża kredytowego a efektywnością banków spółdzielczych.

Badania przeprowadzono na grupie 150 banków spółdzielczych funkcjonujących nieprzerwanie w latach 2005–2010. Dobór banków do próby przeprowadzono w sposób losowy. Banki spółdzielcze funkcjonujące nieprzerwanie w badanym okresie uszeregowano rosnąco według wielkości aktywów ogółem. Następnie z badań wyłączono po 15 banków o największych i najmniejszych aktywach ogółem. Z pozostałej liczby 460 banków wylosowano co trzeci bank, poczynając od pozycji 5. Biorąc pod uwagę liczebność próby badawczej, badania należy uznać za reprezentatywne dla sektora bankowości spółdzielczej [Klepacz 1984, s. 2]. Okres badawczy obejmował lata 2005–2010. Do badań wykorzystano dane banków spółdzielczych pochodzące z bilansu i rachunku zysków i strat.

Pomiar efektywności banku to ocena jego sytuacji ekonomicznej oraz wyników finansowych z wykorzystaniem zestawów wskaźników [Capiga et al. 2005, s. 275, Kosińska 2008, s. 137]. W literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele przykładów wskaźników, które można wykorzystać do oceny efektywności banku. W niniejszym opracowaniu za miary efektywności przyjęto wskaźnik rentowność aktywów ogółem stanowiący iloraz zysku netto i wartości aktywów ogółem banku, rentowność funduszy własnych będący ilorazem zysku netto oraz funduszy

własnych banku, wysokość marży finansowej będącej ilorazem wyniku z tytułu odsetek i średniej wielkości aktywów pracujących banku oraz wskaźnik C/I będący relacją kosztów działania banku wraz z amortyzacją do wyniku na działalności bankowej.

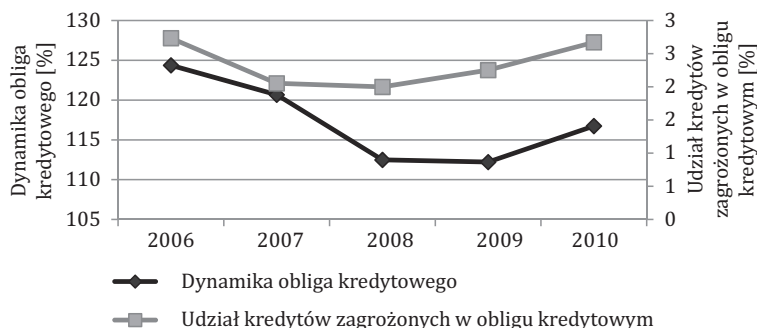
W celu dokonania oceny związku między dynamiką obliga kredytowego i efektywnością banków spółdzielczych analizę efektywności przeprowadzono w ramach kwartyli. Podziału podmiotów na grupy dokonano na podstawie metody kwartyli, co oznacza, że w kwartyle I znajduje się 38 banków, które charakteryzowały się najniższym poziomem analizowanego kryterium, w kwartyle III znalazło się 38 banków o najwyższym poziomie danego kryterium, kwartył II natomiast zawiera pozostałe 74 banki z badanej populacji, czyli podmioty charakteryzujące się wartościami pośrednimi między kwartylem I i III.

W pierwszym etapie badań dokonano określenia dynamiki obliga kredytowego w badanych bankach spółdzielczych. Następnie dokonano podziału banków spółdzielczych ze względu na wybrane kryterium przy wykorzystaniu metody kwartylowej. Wartości graniczne dla poszczególnych kwartyli przedstawiały się następująco: kwartył I od 0 do 105%, kwartył II powyżej 105 do 110%, kwartył III powyżej 110%.

WYNIKI BADAŃ

W okresie badawczym w analizowanych bankach zauważalny był spadek dynamiki obliga kredytowego z 124% w 2006 roku do 117% w 2010 roku, przy czym najmniejszą dynamikę odnotowano w latach 2008–2009, tj. w latach kryzysu finansowego. Porównanie dynamiki obliga kredytowego i udziału kredytów zagrożonych w obliгу kredytowym, przedstawione na rysunku 1, wykazało, że w latach 2006–2009 następował systematyczny spadek tempa wzrostu udzielanych kredytów przez badane banki spółdzielcze. W 2010 roku nastąpiło przełamanie tej tendencji i tempo wzrostu kredytów ogółem wzrosło dwukrotnie w stosunku do roku poprzedniego. Może to być wynikiem powolnego wyjścia z kryzysu. Zwrócono również uwagę na zachowanie się udziału kredytów zagrożonych w sumie obliga kredytowego. Jak wynika z przeprowadzonych badań, udział ten wahał się w granicach 2–3%, co można uznać za poziom bezpieczny. W przeprowadzonych badaniach zauważalna jest także zależność udziału kredytów zagrożonych od poziomu dynamiki kredytów, gdyż wraz ze spadkiem tempa wzrostu kredytów malał udział kredytów zagrożonych, natomiast gdy tempo wzrostu kredytów zwiększało się pociągało za sobą wzrost kredytów zagrożonych. Oznacza to, że rozluźnienie polityki kredytowej badanych banków spółdzielczych wpływało na wzrost ryzyka kredytowego wyrażonego przez udział w portfelu kredytowym kredytów zagrożonych.



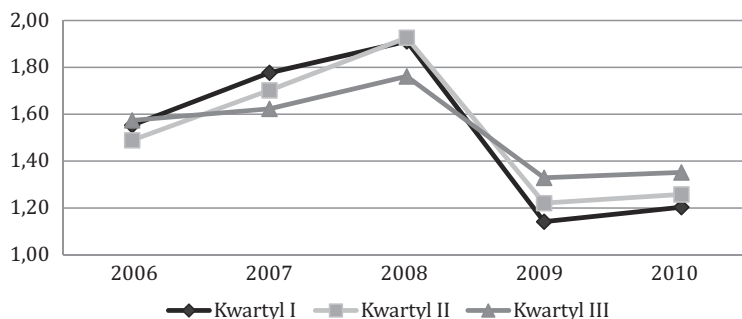


RYСУNEK 1. Dynamika obliża kredytowego (%) oraz udział kredytów zagrożonych w obliżu kredytowym w badanych bankach spółdzielczych (%) w latach 2005–2010

Źródło: Badania własne.

Na rysunku 2 przedstawiono zależność między dynamiką obliża kredytowego a poziomem wskaźnika rentowności aktywów ogółem. Jak z niego wynika, w latach 2006–2007 banki spółdzielcze o najmniejszej dynamice obliża kredytowego, kwartył I, generowały najwyższy poziom ROA, natomiast w latach 2009–2010 nastąpiła zmiana tendencji na rzecz banków z kwartyła III, charakteryzujących się największą dynamiką obliża kredytowego ogółem. Może to wskazywać, że w latach przed kryzysem banki spółdzielcze prowadzące stabilną politykę kredytową nastawioną na obsługę dotychczasowych klientów osiągały największą rentowność aktywów ogółem, natomiast banki o dużej dynamice obliża kredytowego w okresie tym ponosiły prawdopodobnie duże koszty związane z uruchomieniem akcji kredytowej na rynku, gdyż konkurencja ze strony banków komercyjnych była bardzo silna. W latach kryzysu finansowego, kiedy to banki komercyjne ograniczyły wielkość i ilość udzielanych kredytów, banki spółdzielcze przejęły część klientów, przy czym ze względu na mniejszą konkurencję ze strony sektora bankowości komercyjnej mogły podwyższyć marżę, a tym samym zwiększyć efektywność, wyrażoną poprzez rentowność aktywów ogółem. Wyniki wykazały również, że w przypadku zależności między dynamiką obliża kredytowego banków spółdzielczych a ich efektywnością różnice między rentownością aktywów ogółem między bankami z kwartyli I i III były niewielkie i sięgały od 0,02 punktu procentowego w 2006 roku do 0,19 punktu procentowego w 2010 roku.

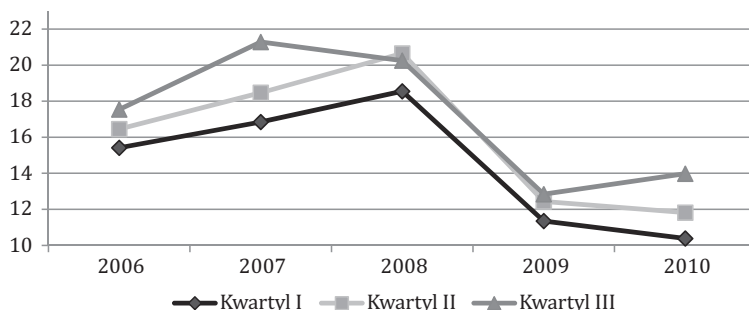
Należy również podkreślić, że w przypadku banków spółdzielczych o największej dynamice obliża kredytowego w latach 2006–2010 stwierdzono, że charakteryzują się najwyższym poziomem rentowności funduszy własnych. Wyjątek stanowi 2009 rok, w którym przewagę pod względem efektywności osiągnęły banki z kwartyła II, jednak różnica względem banków z kwartyła III nie była znacząca. Można więc stwierdzić, że banki spółdzielcze o dynamice obliża kredytowego przekraczającej 5% charakteryzowały się w okresie badawczym najwyższym



RYSUNEK 2. Wartość wskaźnika ROA (%) w zależności od dynamiki obliża kredytowego ogółem (%) w latach 2006–2010

Źródło: Badania własne.

poziomem rentowności funduszy własnych (rys. 3). Należy również nadmienić, że w latach 2006–2010 różnica w poziomie rentowności między bankami spółdzielczymi z kwartyła I a bankami z kwartyła III sięgała od 1,5 punktu procentowego w 2009 roku do blisko 4,5 punktu procentowego w 2006 roku.

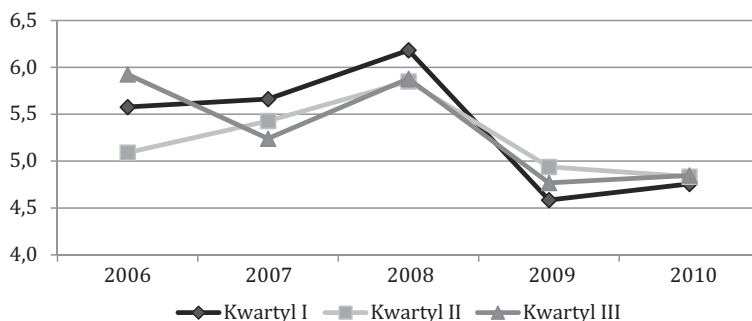


RYSUNEK 3. Wartość wskaźnika ROE (%) w zależności od dynamiki obliża kredytowego ogółem (%) w latach 2006–2010

Źródło: Badania własne.

Przeprowadzone badania wykazały również, że w badanych bankach spółdzielczych w latach 2006–2010 brak jest jednoznacznych tendencji pod względem kształtowania się marży finansowej. Jak wynika z wyników badań, przedstawionych na rysunku 4, w 2006 roku najwyższą marżę finansową uzyskiwały banki z kwartyła III, tj. banki o największej dynamice akcji kredytowej. W latach 2007, 2008 i 2010 z kolei najwyższą marżę finansową uzyskiwały banki o dynamice obliża kredytowego poniżej 5%, tj. banki z kwartyła I, a w 2009 roku banki z kwartyła II. Może to wynikać ze znaczącej zmiany uwarunkowań rynkowych, które zmuszały banki do obniżania marży w jednym z lat, w innych natomiast



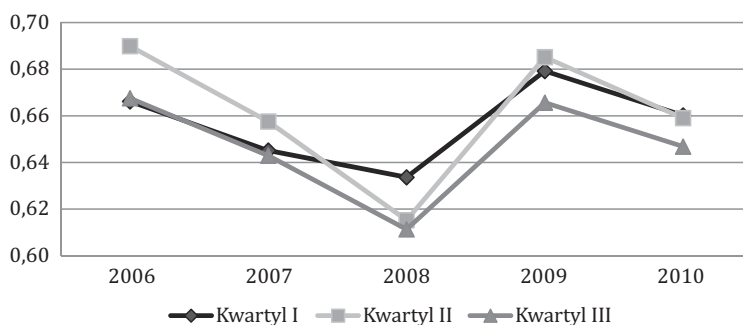


RYSUNEK 4. Wysokość generowanej marży finansowej (%) w zależności od dynamiki obliga kredytowego ogółem (%) w latach 2006–2010

Źródło: Badania własne.

zachęcały do ich podnoszenia. Jednak istotne jest to, że w okresie badawczym, po 2008 roku nastąpił spadek marży finansowej w bankach ze wszystkich kwartyli, przy czym w 2010 roku nastąpiło wyrównanie się tych poziomów. Może to być skutkiem nasilającej się konkurencji ze strony banków komercyjnych, które chcąc się rozwijać, zaczęły penetrować rynki dotychczas obsługiwane w większości przez bankowość spółdzielczą.

W badaniach oceniono zależności między dynamiką obliga kredytowego banków spółdzielczych a poziomem wskaźnika C/I. Uzyskane wyniki wykazały, że w okresie badawczym banki spółdzielcze o największej dynamice obliga kredytowego charakteryzowały się najniższym poziomem C/I. Oznacza to, że banki prowadzące ekspansywną politykę kredytową uzyskiwały przewagę kosztową w porównaniu do banków charakteryzujących się dynamiką kredytów poniżej 10% w skali roku.



RYSUNEK 5. Poziom wskaźnika C/I w zależności od dynamiki obliga kredytowego ogółem (%) w latach 2006–2010

Źródło: Badania własne.

Może to pośrednio wskazywać na istnienie efektu skali w przypadku bankowości spółdzielczej, jednak różnice w poziomie C/I między poszczególnymi grupami banków były niewielkie i sięgały 0,02. W związku z tym w celu zbadania istnienia tej zależności należy podjąć oddzielne badania.

WNIOSKI

Wyniki przeprowadzonych badań, w zakresie określenia relacji między dynamiką obliża kredytowego banków spółdzielczych a ich efektywnością, wykazały, że latach 2009–2010 nastąpił spadek rentowności aktywów ogółem, rentowności kapitałów własnych, marży finansowej co oznaczało zmniejszenie się efektywności badanych banków. W przypadku wskaźnika C/I zauważalny jest jego wzrost, co oznacza, że w latach spowolnienia gospodarczego banki spółdzielcze zmniejszyły swoją efektywność w zakresie kosztów, gdyż koszty działalności przypadające na jednostkę wyniku na działalności bankowej były większe niż miało to miejsce w 2008 roku.

Na podstawie analizy danych stwierdzono, że banki spółdzielcze charakteryzujące się najwyższym poziomem dynamiki obliża kredytowego w okresie kryzysu gospodarczego charakteryzowały się największą efektywnością. Wskazuje to na potrzebę zwiększania obliża kredytowego, przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyka tak, aby banki spółdzielcze mogły korzystać z korzyści skali.

Spis literatury

- CAPIGA M., HARASIM J., SZUSTAK G. 2005: *Finanse banków*, Wydawnictwo Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, Warszawa.
- JUCHNIEWICZ M. 1998: Podstawowe kategorie ekonomiczne stosowane w produkcji rolniczej [w:] *Ekonomika i organizacja produkcji rolniczej*, (red.) R. Kisiel, ART, Olsztyn, s. 15–44.
- KIERUL Z. 1986: *Ekonomika i organizacja gospodarstw rolniczych*, PWRiL, Warszawa.
- KLEPACKI B. 1984: *Wybór próby w badaniach ekonomiczno-rolniczych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- KOPIŃSKA A. 2008: *Analiza finansowa banku, PWE*, Warszawa.
- KWIATKOWSKA M.M. 2012: *Analiza sytuacji ekonomiczno-finansowej banków spółdzielczych* [w:] *Wybrane historyczne i współczesne aspekty rozwoju banków spółdzielczych w Polsce*, (red.) M. Stefański, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna we Włocławku, Włocławek, s. 33–50.



GROWTH RATE OF LENDING AND EFFICIENCY OF COOPERATIVE BANKS

Abstract. The study determined the relationship between the dynamics of lending and the efficiency of cooperative banks. Conducted research on the group 150 banks had showed that cooperative banks characterized by the highest level of lending was characterized by the highest efficiency in terms of return on assets, return of equity and C/I. The highest efficiency in terms of the financial margin had banks from quartiles I and II.

Key words: loan commitments, efficiency, cooperative banks, return on assets, return on equity

TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF INVESTMENT ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES OF POLAND AND UKRAINE

Iryna Shulieshova
Sumy National Agrarian University

Abstract. The article considers the investment of insurance companies, which is an important element of the insurance market. Author considers the importance of the investment of the insurance company in various aspects. The current state of the investment activities of insurance companies, revealed the reasons that prevent the use of potential investment opportunities. The state investment insurance market in Poland and the opportunity to use the experience of a foreign country to improve the investment potential of the insurance companies of Ukraine.

Key words: investment potential, reserves, assets of insurer

INTRODUCTION

For a long time the main objectives of insurance considered to reduce risks and minimize potential losses in the field of socio-economic relations. Today it is evident that the role of insurance is much wider. In all developed countries of the world accumulated through insurance costs are a source of significant investments in the national economy, and the world practice shows a steady increase in funds of insurance companies.

Insurance companies – one of the most important types of specialized non-banking financial institutions. For insurance companies their investment activity plays a major role for the following reasons:

- investment activity enables direct insurance services to customers of the company. This happens due to the fact that investment activity can generate

sufficient insurance reserve fund. Also investing activities directly affect the calculation of tariffs provided some insurance (life insurance, insurance contracts in the currency or minimum wages etc.);

- the investment activities of the insurance company directly affects the quality of services, competitive position, image of the company and the general provisions in the insurance market.

Growth of investment markets can largely be achieved through the effective use of insurance resources insurance companies in the country.

Today Ukrainian insurers put their insurance reserves on accounts with banks or invest in debt instruments of its clients in exchange for getting insurance premiums. While investment income of foreign insurers account for more than 70% of all revenues, ensuring the financial stability of the insurance company even in a high insurance risk.

An important contribution to the study of various aspects of insurance including investment made: M. Godunok, K. Vasilenko, A. Furman, V. Tkachenko, N. Zyubin. Alexandrova was considering the security function selects the investment function, which involves investment of temporarily idle funds of the insurer in business and other activities for profit [2002, s. 205].

Question investment insurers are widely represented in the literature. First, author considers the conflict that takes place between the interests of owners and policyholders. The conflict has a decisive influence on the investment process and the choice of instruments.

On the one hand, the owner requires a return of financial instruments, and most importantly, to maximize profits. In addition, insured persons primarily interested in the safety of their financial resources. From their point of view, the most important thing is to pay fair compensation in case of loss of funds. For insured persons is important not only compensation but also confidence that it will be paid.

The purpose of this study is to identify the problems and prospects of the investment activities of insurance companies in Ukraine and Poland.

RESEARCH METHODS

The theoretical base for the study were the modern theoretical approaches of domestic and foreign scholars in the field of insurance and investments contained in scientific papers, periodicals, instructional and reference materials, methodological and practical guides.

The object of research is the insurance market of Ukraine and Poland, investment of insurance companies and conditions government regulation of the insurance business.



The study used methods of the system, and comparative analysis, statistical analysis of empirical data and graphical interpretation of the analyzed phenomena and processes.

RESULTS

The peculiarity of investment policies of insurance companies is that the accumulated capital owned by individual policyholders temporarily held by the insurance company. Accordingly, the investment portfolio of such companies must first meet the safety requirements, and then – return.

Ukrainian and Polish insurance market currently is in the process of integration into international financial center. It is therefore important to assess the situation prevailing in the insurance market in Poland and Ukraine and isolate barriers that ‘prevent’ the insurance companies make investment and invest in some innovative items. Ability of insurers to realize its investment potential depends on the overall development of the insurance market.

Consider the number of insurance companies in the financial market in Poland and Ukraine. The total number of insurance companies as of 2011 was 443, including the UK ‘Life’ – 66 companies, SK ‘Non-life’ – 387 companies that over the past 10 years, the number of insurance companies increased by 115 companies, including insurance companies, ‘Non-life’ insurance increased respectively 23% and the number of insurance companies in the segment ‘Life’ have tripled. The insurance market in Poland in 2002–2011 noticed decreased of the number of insurance companies from 71 to 61 companies. At the same time the number of ‘Non-life’ insurance companies decrease from 41 to 33, and in the segment of ‘Life’ number of companies decreased by 8 companies. Consequently, if we compare the number of insurance companies in Poland and Ukraine (Figure 1), we can see that the number of insurance companies in Ukraine with a risk types of insurance exceeds the total number of companies of risk insurance in Poland.

Increasing the number of insurance companies, on the one hand, there is an important indicator of the insurance business, increased competition and attractiveness of the insurance and, on the other hand – it does not reflect the true state of the insurance market and demonstrates the low capitalization of part of the financial market. Given the fact that most insurers are engaged in life insurance is one of the major long-term funds in the financial markets, it is clear that the current state of the insurance market of Ukraine does not contribute to the total of its evolution and has little influence on the development of the financial market as opposed to the insurance market Poland.

With the development of the insurance market, increase in insurance operations, primarily life insurance, increasing the amount of insurance reserves and



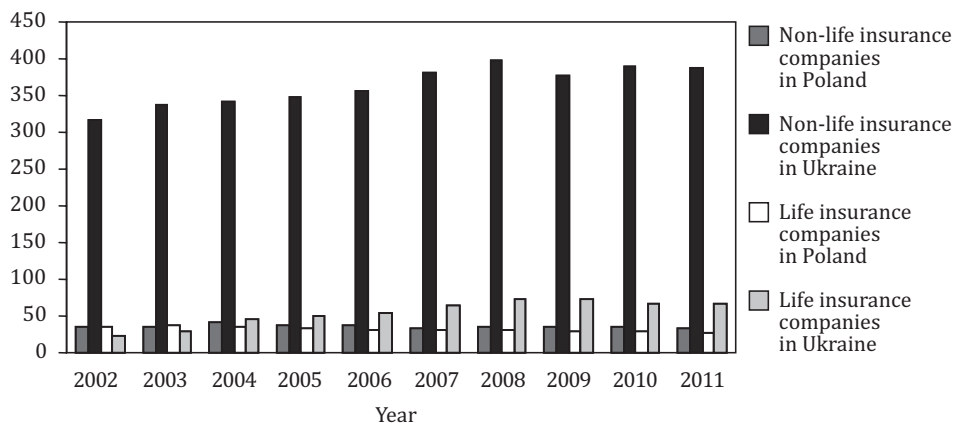
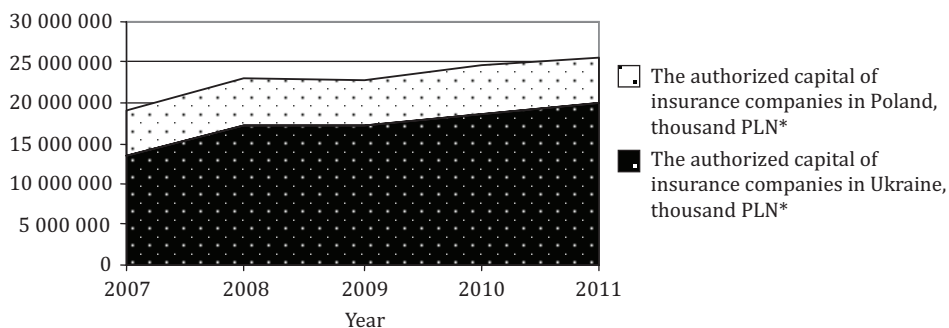


FIGURE 1. The number of insurance companies in Poland and Ukraine in 2002–2011

Source: State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine and the Polish Insurance Association (PIU).

own funds of the insurer, the role of insurance in the investment process in the country. Since the main source of investment is insurance reserves and assets of insurers consider details of the structure and dynamics (Figure 2).

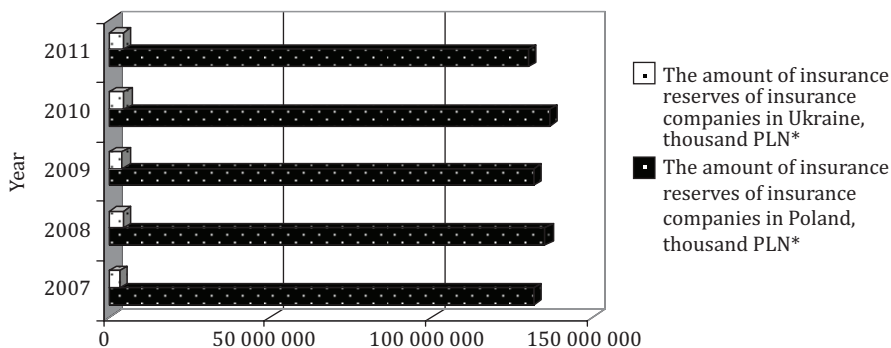
The total assets of Ukrainian insurance market is much greater for the period is mainly due to the fact that the number of insurance companies on the Ukrainian insurance market far exceeds the number of companies of the Polish insurance market.



*Calculation on 05.31.2013 1 UAH = 0.4124 PLN.

FIGURE 2. The size of the assets of insurance companies in Ukraine and Poland for 2007–2011, in thousand PLN

Source: State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine and the Polish Insurance Association (PIU).



*Calculation on 05.31.2013 1 UAH = 0.4124 PLN.

FIGURE 3. The amount of insurance reserves of insurance companies in Poland and Ukraine for 2007–2011, in thousand PLN

Source: State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine and the Polish Insurance Association (PIU).

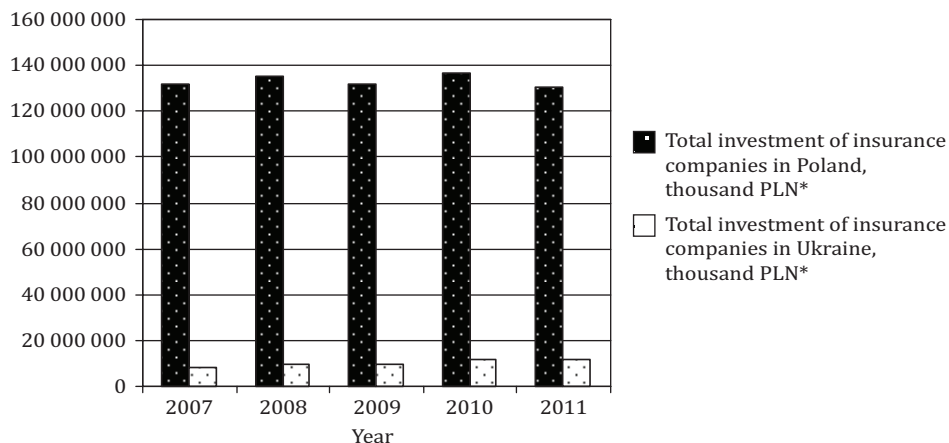
Investment potential insurance companies in Poland is much higher. This is evidenced by the amount of insurance reserves by insurance companies formed (Figure 3). Since most insurance reserves are the main source of investment of insurance companies.

Investment potential of the insurance market depends on the development of life insurance, as this sector provides a significant share of insurance investments in developed countries. The terms of contracts for risk insurance is typically account for less than one year. In connection with this investment, corresponding obligations for these types of insurance, mainly short-term. Specificity life insurance is long term of the contract, which allows to invest a significant portion of reserves in a relatively long-term investment instruments and significantly reduce the requirements for liquidity investments.

Investments of insurance companies in Ukraine and Poland (Figure 4) increases only when they are in demand in the market and if they are competitive with investments in other financial institutions. Unlike bank deposits, investments of insurance companies are guaranteed by the company.

As we see investments of insurance companies in Poland many times the investments of insurance companies of Ukraine. In other words, the resources accumulated by the Ukrainian insurance market is not great because of our small financial capacity of insurers and scope of their operations. The reason for this is primarily an underestimation of the role and place of insurance from the state and rejection of them as potential investors who are able to invest in the creation and development of insurance companies, and consumers to distrust insurance [Mukhina 2011, s. 27].





*Calculation on 05.31.2013 1 UAH = 0.4124 PLN.

FIGURE 4. Investments of insurance companies in Ukraine and Poland for 2007–2011

Source: State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine and the Polish Insurance Association (PIU).

In order to protect the insured against default by the insurer of its obligations established state control of investment activities. Consider the legal aspects restrictions on investing in investment assets of insurance companies in Poland and Ukraine (Table 1).

Financial management of insurers, including their investment in Poland is regulated by the Law of May 22, 2003 on insurance: impose restrictions on insurance companies to invest in the direction of financial performance (Art. 154, sect. 6), limits on the type of investment (Art. 155), establishes supervision on insurance companies of Financial Supervision Commission (Komisja Nadzoru Finansowego). In Ukraine the control of insurance companies in accordance with the Law of Ukraine on insurance.

The real market situation and priorities of insurers in Poland and Ukraine in relation to insurance reserves during 2009–2011 been reflected in Table 1, which shows that while investing insurance funds, insurers in Ukraine prefer placing them on deposit at the bank (Figure 5), and the proportion of funds that are placed there in recent years has shown a steady increase, while Polish insurers prefer their allocation in debt securities.

Thus, a very different situation on the structure of insurance reserves, we can see in the insurance market in Poland. Cost of investment provisions in insurance assets at the end of the fourth quarter of 2011 amounted to PLN92.74 billion, compared with fourth quarter of 2010 – an increase of 0.51% or PLN0.47 billion. The main item of the investment structure occupying debt securities (mainly

TABLE 1. Legal restrictions concerning investment assets and reserves limits of Polish and Ukrainian insurance companies

Limit (max)	Type of financial instrument
Poland	
40%	cost or technical insurance reserves in securities admitted to public trading on a regulated market, as well as the fate of investment funds
25%	cost or technical insurance reserves in real estate and investment certificates of investment funds that invest exclusively in real estate and loans secured by mortgages
10%	cost or technical insurance reserves in mortgage bonds, shares, stocks, shares not admitted to trading on a regulated market of securities and other fixed or floating rate, provided that the share capital of the insurance company to company, which is the issuer of securities tsinnnyh not exceed 10% of its authorized capital
	cost or technical insurance reserves for investment certificates of closed investment funds
	cost or technical insurance reserves in debt securities with fixed income and loans secured by financial institutions
5%	cost or technical insurance reserves in securities of one issuer or group of affiliated companies or loans to one borrower or group of related borrowers
	cost or technical insurance reserves in loans that are not secured by mortgage or financial institutions, and these assets may not exceed 1% of the technical-insurance provisions in the same position
	cost or technical insurance reserves in fixed assets, with the exception of paragraph 2
3%	the cost or technical insurance reserves of funds
	the cost or technical insurance reserves charged for rent and interest
Ukraine	
50%	value of technical and insurance provisions in law claims to insurers
40%	cost or technical insurance reserves in securities that provide for profit, including: <ul style="list-style-type: none"> – shares that are not quoted on a stock exchange – no more than 15, including shares of one issuer – less than 2 – shares quoted on a stock exchange – no more than 5 of the same issuer – bonds – no more than 5 of these bonds one company – no more than 2
30%	cost or technical insurance reserves in bank deposits (deposits)
10%	cost or technical insurance reserves in property

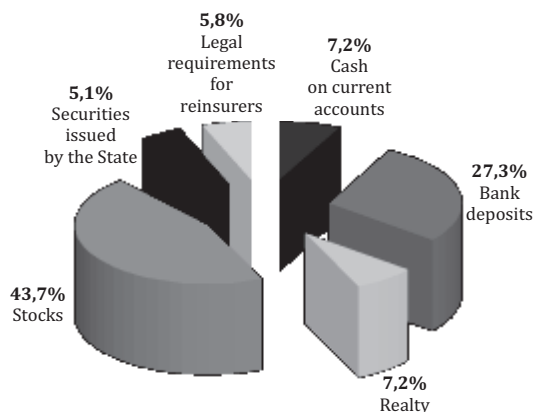


FIGURE 5. Placement of insurance reserves of insurance companies in Ukraine in 2011

Source: State Commission for Regulation of Financial Services Markets of Ukraine.

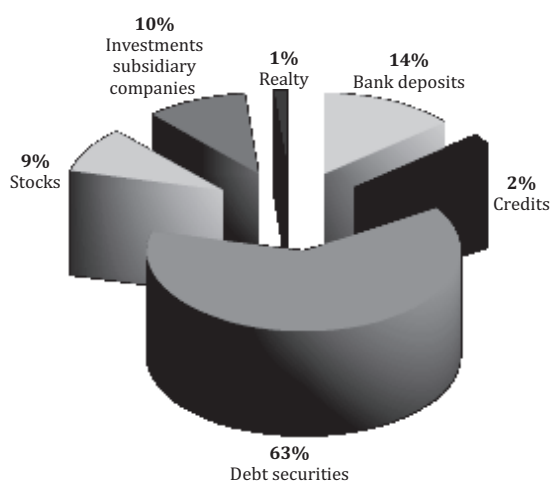


FIGURE 6. Placement of insurance reserves of insurance companies in Poland 2011

Source: Polish Insurance Association (PIU).

Treasury debt securities) and bank deposits, which accounted, respectively, 62.8 and 13.89% (Figure 6).

Investment attractiveness of deposits for Ukraine and Poland due, on the one hand, the high liquidity of deposits, on the other – a guaranteed income. Interest rates on deposits in Ukraine is much higher than in other countries in the world. That currently makes investments in these financial assets the most profitable for the insurance companies of Ukraine.

Thus, investment for insurance companies can be a very difficult task:

- firstly to determine its place in the financial market of all financial institutions and banks,
- secondly to identify key areas of investment funds, to determine such financial instruments, which will bring the most profit.

Cooperation and the use of Polish experience in the investment of the insurance company might as insurance market both in Ukraine and Poland is developing rapidly directions first, second insurance companies in both countries have great interest in the well-functioning cooperation, especially in the context of European integration. Therefore, it is necessary to make real steps to form partnerships and exchange between Poland and Ukraine.

Author believes that the main factors of investment are:

- the level of confidence in the insurance,
- the presence of foreign companies in the market.

It should be noted infrastructure features of the insurance market in Poland. That is, the insurance market participants are acting only on the Polish insurance market is first of all necessary to note the Polish Insurance Ombudsmen, the Insurance Guarantee Fund and the Foundation (Foundation) insurance education. The first two are both mandatory insurance institutions under the law. A Polish Insurance Ombudsmen for the insured has under the law on insurance supervision and the Polish Insurance Ombudsmen.

Its main responsibility is to review complaints and insured for action by insurance companies and pension funds as well as the expertise of draft legal documents related to the activities of the insurance market. The educational role of the Polish Insurance Ombudsmen largely realized by the Foundation of insurance education. This voluntary structure based Polish Insurance Ombudsmen for spreading knowledge among the population about insurance and increase its insurance culture. There are not institutions like the Polish Insurance Ombudsmen and insured Foundation of insurance education in the Ukrainian insurance market infrastructure.

Thus, the Polish insurance market increases confidence insured to the insurance business, and in turn attract more financial resources are needed for investment and other activities. And in our opinion, the presence of Ukrainian insurance market such participants would be very appropriate.

The presence of foreign insurers in the market is a necessary condition development of investment activity of insurance companies as provide an opportunity to create new insurance products and thus attract new customers and generate additional actuarial reserves. That is, for the development and favorable investment climate to create favorable conditions to attract foreign capital in the insurance business and the introduction of foreign experience.



CONCLUSIONS

The development of the insurance industry makes insurance companies are very important institution of the Polish and Ukrainian capital market because of the size, capacity and investment. Insurance and financial markets coexisting side by side, more and more penetrating each other. Insurance companies, on the one hand, they have become the major institutional investors, on the other hand, the nature of the products become part of the financial market. Thus, it must be emphasized that the investment activities of insurance companies determined the specific areas of activity. Investment potential insurance companies determine two factors: the amount of resources they possess, and the period during which these resources can be used.

Note that the structure of asset allocation Ukrainian insurers is quite unusual representatives, taking into account the insurers in Poland. Main types of investments are bonds, stocks and real estate. In Poland, the insurance companies preferred bonds, while in Ukraine this area of investment does not exceed 8%.

Thus, conservative investment policy of Polish insurers who prefer fixed income instruments is uncharacteristic for Ukraine, despite the fact that investments in government securities increased substantially in recent years. Domestic insurance companies instead place available cash on deposit accounts (more than 27% in 2011), which can be considered as substitutes bonds, because they are also the direction of the fixed income.

References

- ALEXANDROVA N.M. 2002: Insurance: Teaching Guide, CUL, Kyiv 2002.
- HODUNOK K.Y. 2011: Investment potential insurance, Scientific Notes of NAUKMA, Economics 120, pp. 22–27.
- Information on the status and development of the insurance market of Ukraine. Annual Report of the National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets [Electronic resource] <http://dfp.gov.ua/734.html>.
- MAKARENKO E.V. 2010: Investments of insurance companies in Ukraine: problems and prospects, Journal of Kyiv National Taras Shevchenko University 120, pp. 40–43.
- MAHORTOV Y.A., ZYUBIN V.N. 2010: Impact investment potential insurers on economic development, Economic Journal Donbas 2, pp. 139–144.
- MUKHINA O. 2011: Trends shaping the investment potential of Ukraine's insurance market, Proceedings of the Interregional Academy of Finance and Law (economics, law) 1 (1), pp. 21–29.
- OVCHARENKO T. 2010: Investment strategies of insurance companies and the prospects for their implementation, Journal of Kyiv National Taras Shevchenko University 121–122, pp. 33–38.



The Law of Ukraine on insurance, Journal of Laws 1996 No 85, Item 96.

PARLIŃSKA A. 2009: Ubezpieczyciele na rynku kapitałowym, Wiadomości Ubezpieczeniowe 2, s. 27–45.

TKACHENKO N. 2003: Place of investments in the insurance business, Economics, Finance, Law 10, pp. 6–15.

VASILENKO A. 2006: Investments of insurance companies in Ukraine: Strategies and Priorities, Insurance Business 3 (23).

ZYUBIN V. 2012: Investment potential of subjects of the market of insurance services, The Economic Journal Donbas 1 (27), pp. 156–160.

TRENDY INWESTYCYJNE FIRM UBEZPIECZENIOWYCH POLSKI I UKRAINY

Abstrakt. W artykule scharakteryzowano inwestycje firm ubezpieczeniowych, które są ważnym elementem na rynku ubezpieczeń. Omówiono znaczenie inwestycji firmy ubezpieczeniowej w różnych aspektach. Analiza aktualnego stanu działalności inwestycyjnej firm ubezpieczeniowych ukazała bariery wykorzystania potencjalnych możliwości inwestycyjnych. Przedstawiono stan rynku ubezpieczeń w Polsce, a także zaprezentowano możliwości zastosowania doświadczeń zagranicznych w celu poprawy potencjału inwestycyjnego firm ubezpieczeniowych na Ukrainie.

Słowa kluczowe: potencjał inwestycyjny, rezerwy, aktywa ubezpieczyciela



SKALA INWESTYCJI A PŁYNNOŚĆ FINANSOWA GOSPODARSTW ROLNICZYCH W WOJEWÓDZTWIE LUBELSKIM

Agnieszka Gałęcka

Państwowa Szkoła Wyższa im. Papieża Jana Pawła II w Białej Podlaskiej

Abstrakt. W opracowaniu przedstawiono zależności między skalą inwestycji a bieżącą płynnością finansową gospodarstw rolniczych położonych w województwie lubelskim. Obiektami badawczymi były gospodarstwa rolnicze uczestniczące w systemie PL FADN. Okres badań obejmował lata 2004–2007. Stwierdzono, że na ogół wraz ze wzrostem bieżącej płynności finansowej zmniejszał się poziom inwestycji w gospodarstwach rolniczych. Największą wartość inwestycji odnotowano w gospodarstwach wyspecjalizowanych w produkcji zwierzęcej, silnych ekonomicznie oraz o dużej powierzchni użytków rolnych. Gospodarstwa te podejmują inwestycje o znacznych rozmiarach, korzystając przy tym z zewnętrznych źródeł finansowania, w tym ze środków pozyskanych w ramach funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. W badanym okresie nie odnotowano jednolitej tendencji w ujęciu dynamicznym w kształtowaniu się poziomu inwestycji.

Słowa kluczowe: gospodarstwa rolnicze, skala inwestycji, płynność finansowa

WSTĘP

Inwestowanie jest kluczowym i bardzo ważnym komponentem polityki rozwojowej zarówno indywidualnych gospodarstw rolniczych, jak i całego rolnictwa. Potrzeby inwestycyjne polskiego rolnictwa są duże, o czym świadczą chociażby bardzo wysoki stopień zużycia środków trwałych [Zwolak 2007, s. 98] i malejące techniczne uzbrojenie ziemi i pracy [Dzun 2003, s. 65].

Wyposażenie gospodarstw rolniczych w środki trwałe ma istotny wpływ na ich sytuację ekonomiczną, przede wszystkim na wydajność pracy, poprawę jakości oraz wzrost skali produkcji. Udoskonalanie technicznych środków pracy oraz wprowadzanie nowoczesnych maszyn i urządzeń w produkcji rolniczej przyczyniają się do wzrostu produktywności w produkcji roślinnej i zwierzęcej. Ponadto struktura majątku produkcyjnego decyduje o możliwościach wytwórczych gospodarstwa rolniczego [Gołębiewska 2010, s. 60].

Podejmowanie działań inwestycyjnych świadczy o prowadzeniu działalności rynkowej, modernizowaniu gospodarstwa i zwiększaniu skali produkcji. Inwestycje produkcyjne decydują o możliwościach rozwojowych gospodarstw rolniczych i przyczyniają się do zwiększania jego potencjału w przyszłości [Józwiak, Kagan 2008, s. 22–30].

W gospodarstwach rolniczych celem działań inwestycyjnych może być m.in. wprowadzanie nowych technologii, poprawa jakości produkcji, zwiększenie konkurencyjności, zróżnicowanie działalności rolniczej, a także dostosowanie produkcji rolnej do wymogów ochrony środowiska naturalnego [Gołębiewska 2010, s. 61].

Jak wynika z badań, większość maszyn i urządzeń znajdujących się w gospodarstwach rolniczych w Polsce jest sprzętem zużyтым i przestarzałym. Dlatego też inwestycje w gospodarstwach rolniczych są potrzebne, szczególnie w środki techniczne gwarantujące wysoką jakość i cenę produkcji towarowej [Malaga-Toboła 2007, s. 129–136].

Podejmowanie działań inwestycyjnych wiąże się z koniecznością wygospodarowania i przeznaczenia na konkretne cele inwestycyjne określonych środków finansowych, co wpływa na poziom płynności finansowej.

Płynność finansowa jest to zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania bieżących zobowiązań¹ [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 [Waw-

¹ Zobowiązania bieżące to zobowiązania krótkoterminowe – zobowiązania z tytułu dostaw i usług o okresie wymagalności powyżej 12 miesięcy + rezerwy na zobowiązania krótkoterminowe + rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe. W pracy do obliczenia wskaźnika płynności finansowej posłużono się kategorią zobowiązań krótkoterminowych. Zgodnie z metodologią FADN zobowiązania krótkoterminowe to kredyty i pożyczki krótkoterminowe + raty kredytu długoterminowego, do spłaty w ciągu 12 miesięcy + zobowiązania z tytułu dostaw i usług + zobowiązania z tytułów publiczno-prawnych (podatki, ubezpieczenia) + zaliczki otrzymane na poczet dostaw produktów i usług + debet na rachunku bankowym + pozostałe zobowiązania krótkoterminowe + raty zobowiązań długoterminowych do spłaty w ciągu 12 miesięcy.

ryszuk-Miształ 2007, s. 83]. Zmniejszająca się płynność finansowa i związany z tym wzrost trudnościągalnych należności oraz narastanie zobowiązań jest jednym z czynników świadczących o słabnącej kondycji finansowej przedsiębiorstwa [Gołębiowski, Tłaczała 2005, s. 157]. Błędne zarządzanie płynnością finansową, m.in. wzrost zobowiązań krótkoterminowych przy określonym poziomie majątku obrotowego, może doprowadzić przedsiębiorstwo do jej utraty, a w konsekwencji spowodować wiele negatywnych skutków ekonomicznych. Utrata płynności może doprowadzić do bankructwa. Doświadczenia krajów wysokorozwiniętych wskazują, że główną przyczyną upadłości małych i średnich przedsiębiorstw jest utrata płynności finansowej, a nie ponoszenie przez nie strat [Sierpińska, Wędzki 2002, s. 7].

METODY BADAŃ

Celem badań było określenie skali inwestycji w gospodarstwach rolniczych w zależności od poziomu bieżącej płynności finansowej oraz typu rolniczego, siły ekonomicznej i powierzchni użytków rolnych (UR) w latach 2004–2007. 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 – Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie (IERiGŻ-PIB)². 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 2007 roku w województwie lubelskim w bazie Polskiego FADN było 1120 gospodarstw rolniczych. Był to dobór celowy, odzwierciedlający liczebność przy uwzględnieniu typów rolniczych, wielkości ekonomicznej i powierzchni użytków rolnych.

W opracowaniu analizie poddano gospodarstwa indywidualne z województwa lubelskiego, prowadzące rachunkowość rolną w latach 2004–2007. Obszar ten wybrano z uwagi na typowo rolniczy charakter regionu, na którym rolnictwo jest główną gałęzią gospodarki oraz z uwagi na fakt, iż jest to województwo zaliczane do najsłabiej rozwiniętych regionów w Polsce, a także w Unii Europejskiej (UE).

² Ustawa z dnia 29 listopada 2000 r. o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych, Dz.U. 2001 nr 3, poz. 20 z późn. zm.



Do oceny stopnia płynności finansowej gospodarstw rolniczych wykorzystano wskaźnik bieżącej płynności finansowej, obliczany jako iloraz aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. Rentowność majątku obliczono jako relację dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolniczego do wartości aktywów.

Przy określeniu zależności między bieżącą płynnością finansową a skalą inwestycji gospodarstwa rolnicze podzielono na cztery grupy. Kryterium podziału był wskaźnik bieżącej płynności finansowej. Pierwsza grupa gospodarstw obejmowała 33% ich zbiorowości o najmniejszej wielkości wskaźnika bieżącej płynności finansowej, druga o przeciętnej (33%), trzecia natomiast o wielkości największej (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, siłę ekonomiczną i powierzchnię UR. 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 bezpośrednich³ wszystkich działalności występujących w gospodarstwie rolniczym. Wielkość ekonomiczna mierzona jest w jednostkach ESU⁴ (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 ramach badanej populacji gospodarstw wyodrębniono również następujące grupy obszarowe: małe (5–10 ha), średnio małe (10–20 ha), średnio duże (20–30 ha), duże (30–50 ha) i bardzo duże (≥ 50 ha). 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.

³ 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 były 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 et al. 2008, s. 9].

⁴ ESU (ang. european size unit) – europejska jednostka wielkości.

WYNIKI BADAŃ

W tabeli 1 przedstawiono wartość inwestycji⁵ w badanych gospodarstwach rolniczych, w zależności od bieżącej płynności finansowej i typu rolniczego w latach 2004–2007. W analizowanych gospodarstwach nie stwierdzono jednolitych zależności pomiędzy poziomem płynności finansowej a wartością inwestycji. Na ogół najwyższy ich poziom notowały gospodarstwa z grupy I, co świadczyć może o tym, że gospodarstwa, które znacznie inwestują w środki trwałe korzystają z kredytów, a co jest z tym związane, mają więcej zobowiązań krótkoterminowych, przez co odnotowują niższy poziom bieżącej płynności finansowej. W gospodarstwach o typie rolniczym uprawy polowe w badanym okresie stwierdzono wzrost wartości inwestycji, wraz ze spadkiem poziomu bieżącej płynności finansowej. Podobna tendencja widoczna była w pozostałych gospodarstwach w latach 2006–2007. Największą wartość inwestycji odnotowano w 2006 roku w gospodarstwach specjalizujących się w chowie zwierząt ziarnożernych w grupie I – 4187 zł/ha UR. W gospodarstwach tych w 2006 roku odnotowano także największą różnicę między grupą I a III – o ponad 3400 zł/ha UR. Najmniejsza wartość inwestycji wystąpiła w gospodarstwach nie mających zobowiązań krótkoterminowych oraz w tych o najwyższym poziomie płynności finansowej. Na ogół gospodarstwa z grupy IV charakteryzowały się mniejszą wartością inwestycji, w porównaniu do gospodarstw o najniższej płynności. Największa różnica na korzyść gospodarstw z grupy I w stosunku do grupy IV wystąpiła w 2006 roku w gospodarstwach o typie rolniczym zwierzęta ziarnożerne (o 3458 zł/ha UR). Najwyższym poziomem inwestycji charakteryzowały się gospodarstwa wyspecjalizowane w produkcji zwierzęcej. W latach 2004–2005 i 2007 największą średnią wartość inwestycji odnotowano w gospodarstwach o typie rolniczym zwierzęta żywione w systemie wypasowym – średnio od 1606 do 1909 zł/ha UR. W 2006 roku wyższy poziom inwestycji stwierdzono w gospodarstwach wyspecjalizowanych w chowie zwierząt ziarnożernych, w których średnia wartość zakupionych i wytworzonych środków trwałych wynosiła 2199 zł/ha UR. Wysoka wartość inwestycji w gospodarstwach wyspecjalizowanych w konkretnym typie produkcji świadczy o ich polityce prorozwojowej. Najniższy poziom inwestycji w latach 2004–2006 dotyczył gospodarstw o typie rolniczym mieszane, w których średnia ich wartość wynosiła od 562 do 751 zł/ha UR. W 2007 roku mniejsze wydatki inwestycyjne stwierdzono w gospodarstwach o typie rolniczym uprawy polowe, a wartość zakupionych i wytworzonych środków trwałych kształtowała się od 232 zł/ha UR w grupie IV do 1068 zł/ha UR w grupie I. Zaangażowanie gospodarstw w procesy inwestycyjne przyczynia się do

⁵ Wartość inwestycji obliczono jako wartość zakupionych i wytworzonych środków trwałych na 1 ha UR.



konieczności korzystania z kapitału obcego, w tym także krótkoterminowego, co obniża poziom płynności finansowej.

W latach 2004–2007 w badanych gospodarstwach nie występowała jednolita tendencja w ujęciu dynamicznym (tab. 1). W większości analizowanych grup w 2007 roku w stosunku do 2004 roku wystąpił spadek wartości inwestycji,

TABELA 1. Wartość inwestycji (zł/ha UR) w zależności od poziomu bieżącej płynności finansowej i typu rolniczego gospodarstw rolniczych w latach 2004–2007

Grupa gospodarstw	2004	2005	2006	2007	Zmiana 2007–2004
Uprawy polowe					
I	1 023	960	1 711	1 068	45
II	889	759	1 165	674	-215
III	866	396	691	652	-214
IV	420	203	543	232	-188
Razem ^a	800	580	1 028	657	-143
IV-I	-603	-757	-1 168	-836	-233
Zwierzęta żywione w systemie wypasowym					
I	1 596	1 570	3 491	2 738	1 142
II	1 617	3 393	1 504	1 955	338
III	1 500	1 822	874	1 210	-290
IV	1 714	849	1 975	1 327	-387
Razem	1 607	1 909	1 961	1 808	201
IV-I	118	-721	-1 516	-1 411	-1 529
Zwierzęta ziarnożerne					
I	1 517	759	4 187	486	-1 031
II	563	294	3 105	1 566	1 003
III	642	1 506	774	831	189
IV	690	966	729	592	-98
Razem	853	881	2 199	869	16
IV-I	-827	207	-3 458	106	933
Mieszane					
I	768	844	1 226	1 693	925
II	1 034	535	1 016	782	-252
III	510	642	428	469	-41
IV	286	227	334	312	26
Razem	650	562	751	814	165
IV-I	-482	-617	-892	-1 381	-899

^a Razem = średnia arytmetyczna w danym roku.

Źródło: Opracowanie własne.



największy w gospodarstwach o typie rolniczym zwierzęta ziarnożerne w grupie I (o 1031 zł/ha UR, tj. o 68%). Być może spowodowane to jest planowanymi większymi inwestycjami w kolejnym roku, co potwierdzałoby dotychczasową tendencję. Największy wzrost poziomu inwestycji odnotowały gospodarstwa specjalizujące się w chowie zwierząt ziarnożernych o średnim poziomie płynności finansowej oraz o typie rolniczym mieszane o najniższym poziomie bieżącej płynności finansowej, odpowiednio o 178,2 i 120,4%. Generalnie jedynie w gospodarstwach o typie rolniczym uprawy polowe w 2007 roku w stosunku do 2004 roku odnotowano średni spadek wartości inwestycji o 143 zł/ha UR, tj. o 22,3%. W pozostałych typach rolniczych stwierdzono natomiast wzrost wartości zakupionych i wytworzonych środków trwałych, co jest tendencją pozytywną.

W tabeli 2 przedstawiono kształtowanie się wartości inwestycji w zależności od bieżącej płynności finansowej oraz siły ekonomicznej. Stwierdzono, że na ogół wraz ze wzrostem płynności spadała wartość inwestycji. Gospodarstwa z grupy I charakteryzowały się wyższym poziomem zakupionych i wytworzonych środków trwałych w stosunku do grupy III. Największą różnicę między tymi dwoma grupami odnotowano w 2006 roku, w gospodarstwach o największej sile ekonomicznej (1729 zł/ha UR). Najniższy poziom inwestycji stwierdzono w gospodarstwach należących do grup IV i III, w których wydatki w tym zakresie na ogół nie przekraczały 700 zł/ha UR, z wyjątkiem gospodarstw średnio dużych, w których wartość inwestycji była większa. W badanych gospodarstwach stwierdzono dodatnią zależność między wartością inwestycji a siłą ekonomiczną. Im wyższa była klasa wielkości ekonomicznej gospodarstwa, tym większe notowano nakłady inwestycyjne. Gospodarstwa średnio duże na ogół osiągały wartość inwestycji na poziomie powyżej 1000 zł/ha UR, podczas gdy bardzo małe nie przekraczały 500 zł/ha UR. Największą różnicę między gospodarstwami najsilniejszymi ekonomicznie a najslabszymi stwierdzono w 2006 roku, w którym średnia wartość inwestycji wynosiła odpowiednio 1775 i 181 zł/ha UR. Świadczy to o tym, że skala procesów inwestycyjnych w dużej mierze zależy od siły ekonomicznej gospodarstwa. Zapewne związane jest to z faktem, że gospodarstwa silne ekonomicznie podejmują się inwestycji bardziej skomplikowanych i mają większe możliwości, chociażby finansowania planowanych inwestycji kapitałem obcym, gdyż łatwiej jest im uzyskać kredyt komercyjny. Z kolei inwestycje realizowane w gospodarstwach o mniejszej sile ekonomicznej zazwyczaj nie mają charakteru prorozwojowego, służą głównie do czynienia pracy łatwiejszą i lżejszą.

W analizowanym okresie w badanych gospodarstwach nie stwierdzono jednolitej tendencji zmiany wartości inwestycji. W 2007 roku w stosunku do 2004 roku jedynie w gospodarstwach małych we wszystkich grupach odnotowano wzrost wartości inwestycji, największy w grupie III (o 65,3%), najniższy



TABELA 2. Wartość inwestycji [zł/ha UR] w zależności od poziomu bieżącej płynności finansowej i siły ekonomicznej gospodarstw rolniczych

Grupa gospodarstw	2004	2005	2006	2007	Zmiana 2007-2004
Bardzo małe (< 4 ESU)					
I	1 437	591	132	1 277	-160
II	189	93	171	300	111
III	337	210	50	312	-25
IV	114	5	370	188	74
Razem	519	225	181	519	0
IV-I	-1 323	-586	238	-1 089	234
Małe (4-8 ESU)					
I	779	624	1018	887	108
II	550	617	925	802	252
III	317	557	565	524	207
IV	254	192	318	333	79
Razem	475	498	707	637	162
IV-I	-525	-432	-700	-554	-29
Średnio małe (8-16 ESU)					
I	978	1 119	1 599	1 326	348
II	863	869	1 122	813	-50
III	1 102	503	481	693	-409
IV	755	476	662	536	-219
Razem	925	742	966	842	-83
IV-I	-223	-643	-937	-790	-567
Średnio duże (16-40 ESU)					
I	1 959	1 896	2 769	1 722	-237
II	1 154	796	1 543	1 322	168
III	838	871	1 040	676	-162
IV	1 486	856	1 747	1 127	-359
Razem	1 359	1 105	1 775	1 212	-148
IV-I	-473	-1 040	-1 022	-595	-122

Źródło: Opracowanie własne.

natomiast w grupie I (o 13,9%). W gospodarstwach powyżej 8 ESU na ogół notowano spadek wartości inwestycji. Średnio największy spadek analizowanej wielkości stwierdzono w gospodarstwach najsilniejszych ekonomicznie (o 148 zł/ha UR, tj. o 10,3%). W badanym okresie nie była to jednolita tendencja, dlatego też nie jest to sytuacja niepokojąca. Należy bowiem pamiętać, że



większe inwestycje wymagają dłuższego czasu na ich realizację. Dlatego też wydatki te mogą być widoczne dopiero w kolejnych latach.

W tabeli 3 przedstawiono wartość inwestycji w zależności od bieżącej płynności finansowej i powierzchni UR. Na ogół najwyższym poziomem inwestycji charakteryzowały się gospodarstwa z grupy I, w których wskaźnik bieżącej płynności finansowej był najniższy, co świadczy o tym, że większe inwestycje nie są finansowane wyłącznie kapitałem własnym. Najmniejszą wartość inwestycji notowano w gospodarstwach z grup III i IV. Wyjątek stanowiły gospodarstwa małe, w których w latach 2005 i 2007 największą wartość zakupionych i wytworzonych środków trwałych stwierdzono w grupie III, odpowiednio na poziomie 1157 i 1337 zł/ha UR. Podobną sytuację odnotowano w 2004 roku w gospodarstwach dużych, w których w grupie III wydatki na inwestycje wynosiły 1466 zł/ha UR i był to najwyższy poziom w tej grupie w tym roku.

W badanych gospodarstwach rolniczych stwierdzono wzrost wartości inwestycji wraz ze zwiększaniem się powierzchni UR, przy czym nie była to jednolita tendencja we wszystkich wydzielonych grupach. Zwiększanie poziomu inwestycji zauważalne było w gospodarstwach do 50 ha UR. W gospodarstwach bardzo dużych (powyżej 50 ha UR) odnotowano natomiast nieznaczny spadek wydatków w tym zakresie w przeliczeniu na 1 ha UR. Największa wartość inwestycji wystąpiła w 2006 roku w gospodarstwach dużych, o najniższej bieżącej płynności finansowej (2964 zł/ha UR). Najmniejsze wydatki inwestycyjne wystąpiły natomiast w 2005 roku w gospodarstwach małych, niemających zobowiązań krótkoterminowych (tylko 76 zł/ha UR). Średnio największą różnicę w wartości inwestycji między gospodarstwami małymi a dużymi stwierdzono w 2006 roku (o 1206 zł/ha UR).

Reasumując, można stwierdzić, że możliwości inwestycyjne, zakres oraz rozmiary inwestycji w dużej mierze zależą od wielkości gospodarstwa rolniczego [Kusz 2007, s. 91]. Przy znacznych inwestycjach konieczne jest korzystanie z obcych źródeł finansowania, których pozyskanie przez gospodarstwa małe jest trudne.

W analizowanych gospodarstwach rolniczych w latach 2004–2007 nie odnotowano jednolitej tendencji w ujęciu dynamicznym. W większości badanych grup gospodarstw odnotowano jednak wzrost nakładów inwestycyjnych, co jest pozytywnym zjawiskiem. Największy wzrost wartości inwestycji dotyczył gospodarstw dużych w grupie IV, z 414 zł/ha UR w 2004 roku do 1157 zł/ha UR w 2007 roku, tj. o 179,5%. Świadczy to o długoterminowych planach inwestycyjnych, które zmierzają do rozwoju tych gospodarstw. Średni wzrost nakładów inwestycyjnych w gospodarstwach dużych kształtował się na poziomie 186 zł/ha UR, co w porównaniu z innymi grupami obszarowymi było największym wzrostem. Największy spadek wartości inwestycji odnotowano w gospodarstwach małych w grupie I (o 732 zł/ha UR, tj. o 59%), co jest stosunkowo niepokojące.



TABELA 3. Wartość inwestycji (zł/ha UR) w zależności od poziomu bieżącej płynności finansowej i powierzchni UR gospodarstw rolniczych w latach 2004–2007

Grupa gospodarstw	2004	2005	2006	2007	Zmiana 2007–2004
Małe (5–10 ha)					
I	1 241	771	989	509	-732
II	383	358	314	584	201
III	717	1 157	868	1 337	620
IV	400	76	410	493	93
Razem	685	591	645	731	46
IV-I	-841	-695	-579	-16	825
Średnio małe (10–20 ha)					
I	1 065	926	1 599	1 403	338
II	947	614	1 073	1 066	119
III	580	973	745	544	-36
IV	572	316	421	323	-249
Razem	791	707	960	834	43
IV-I	-493	-610	-1 178	-1 080	-587
Średnio duże (20–30 ha)					
I	1 615	1 402	2 592	1 549	-66
II	679	1 170	1 385	848	169
III	911	400	575	695	-216
IV	641	510	639	500	-141
Razem	962	871	1 298	898	-64
IV-I	-974	-892	-1 953	-1 049	-75
Duże (30–50 ha)					
I	1 069	1 859	2 964	1 994	925
II	1 415	415	2 198	1 301	-114
III	1 466	1 157	909	656	-810
IV	414	1 047	1 333	1 157	743
Razem	1 091	1 120	1 851	1 277	186
IV-I	-655	-812	-1 631	-837	-182
Bardzo duże (≥ 50 ha)					
I	832	1 322	2 087	942	110
II	1 535	460	1 389	1 648	113
III	474	354	999	715	241
IV	-	-	-	-	-
Razem	947	712	1 492	1 102	155

Źródło: Opracowanie własne.

Reasumując, można stwierdzić, że największą wartość inwestycji odnotowano w gospodarstwach wyspecjalizowanych w produkcji zwierzęcej, silnych ekonomicznie oraz o dużej powierzchni UR. Gospodarstwa te podejmują inwestycje o znacznych rozmiarach, które zwiększają poziom środków trwałych oraz prowadzą do większej mechanizacji produkcji i szeroko rozumianego rozwoju technologicznego. Przy dużych nakładach inwestycyjnych gospodarstwa rolnicze nie są w stanie finansować tych inwestycji wyłącznie kapitałem własnym, dlatego też korzystają z zewnętrznych źródeł finansowania, np. z kredytów, pożyczek czy też ze środków pozyskiwanych w ramach funduszy strukturalnych Unii Europejskiej. Ta forma finansowania inwestycji często nie jest dostępna dla gospodarstw o małej powierzchni UR oraz słabych pod względem ekonomicznym.

WNIOSKI

W opracowaniu przedstawiono zależności między wielkością inwestycji a bieżącą płynnością finansową i typem rolniczym, siłą ekonomiczną oraz powierzchnią UR gospodarstw rolniczych w województwie lubelskim w latach 2004–2007. Na podstawie przeprowadzonych badań zrealizowano cel główny pracy i sformułowano następujące wnioski:

1. Na ogół wraz ze wzrostem bieżącej płynności finansowej zmniejszał się poziom inwestycji w gospodarstwach rolniczych. Największa wartość inwestycji występowała zazwyczaj w gospodarstwach o najmniejszej płynności finansowej. Świadczy to o tym, że większe inwestycje finansowane były kapitałem zewnętrznym. Nie odnotowano jednolitej tendencji w ujęciu dynamicznym w kształtowaniu się poziomu inwestycji w badanym okresie.
2. Największą wartość inwestycji w latach 2004–2007 odnotowano w gospodarstwach wyspecjalizowanych w produkcji zwierzęcej. Można zatem stwierdzić, że właściciele tych gospodarstw przejawiali postawę prorozwojową, co prowadziło do wzrostu produktywności.
3. Wraz ze wzrostem siły ekonomicznej oraz powierzchni UR zwiększała się wartość inwestycji w gospodarstwach rolniczych. Najwyższy poziom inwestycji stwierdzono w gospodarstwach dużych (30–50 ha) oraz o sile ekonomicznej 16–40 ESU. Oznacza to, że gospodarstwa silne pod względem ekonomicznym oraz duże obszarowo mają przewagę konkurencyjną nad pozostałymi grupami gospodarstw pod względem możliwości rozwojowych. Gospodarstwa te podejmują inwestycje o znacznych rozmiarach, korzystając przy tym z wewnętrznych źródeł finansowania, w tym ze środków pozyskanych w ramach funduszy strukturalnych Unii Europejskiej.



Spis literatury

- DZUN W. 2003: Nakłady inwestycyjne i bieżące w rolnictwie polskim w świetle dochodów rolników w latach 1990–2001, *Wieś i Rolnictwo* 3 (120), s. 52–71.
- GOŁĘBIEWSKA B. 2010: Kierunki podejmowanych działań inwestycyjnych w gospodarstwach rolniczych o zróżnicowanych powiązaniach z otoczeniem, *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G* 97 (4), s. 60–68.
- GOŁĘBIEWSKI G., TŁACZAŁA A. 2005: Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym, Difin, Warszawa.
- GORAJ L., OSUCH D., PŁONKA R. 2008: Wyniki standardowe uzyskane przez gospodarstwa rolne uczestniczące w Polskim FADN w 2007 roku, Wydawnictwo IERiGŻ-PIB, Warszawa.
- JÓZWIAK W., KAGAN A. 2008: Gospodarstwa towarowe a gospodarstwa wielkotowarowe, *Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G* 95 (1), s. 22–30.
- MALAGA-TOBOŁA U. 2007: Kierunek produkcji a efektywność technicznej modernizacji gospodarstw rolniczych, *Inżynieria Rolnicza* 7 (95), s. 129–136.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T. 2004: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- SIERPIŃSKA M., WĘDZKI D. 2002: Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ustawa z dnia 29 listopada 2000 r. o zbieraniu i wykorzystywaniu danych rachunkowych z gospodarstw rolnych, Dz.U. 2001 nr 3, poz. 20 z późn. zm.
- WAWRYSZUK-MISZTAL A. 2007: Strategie zarządzania kapitałem obrotowym netto w przedsiębiorstwach studium empiryczno-teoretyczne, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- ZWOLAK J. 2007: Ocena reprodukcji środków trwałych w rolnictwie polskim po 1990 roku, *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej* 1, s. 96–104.

INVESTMENTS IN RELATION TO CURRENT FINANCIAL LIQUIDITY OF AGRICULTURE FARMS IN LUBELSKIE VOIVODESHIP

Abstract. The elaboration estimated relation between return of investments and current financial liquidity in agriculture farms, situated in Lubelskie Voivodeship. The research was based on the agricultural farms participating in PL FADN system. The analysis was conducted between 2004 and 2007. It was found that in general, with the increase of current liquidity reduce the level of financial investment in farms. The highest value of investment was recorded in farms specialized in animal production, economic strong and the a large of arable land. These farms make substantial investments sizes, benefiting from the external sources of financing, including funds obtained from the EU Structural Funds. In the test period, there was no uniform trend in the dynamic in shaping the investment.

Key words: farms, investment sizes, financial liquidity



INVESTMENTS IN HUMAN CAPITAL. ACCOUNTING ASPECT

Natalya L. Pravdyuk, Vitaliy V. Pokynchereda
Vinnytsia National Agricultural University

Abstract. Basic scientific approaches to determining the nature and structure of investments in human capital of the enterprise employees are considered. Current state of accounting recording of investments in human resources at the domestic enterprises is analyzed. It has been found that one of the reasons that adversely affects the scale of investments in human capital of the enterprise is a current accounting system, which due to its traditionalism does not allow to treat human resources as an object of investments. Economic feasibility of recording in the enterprise accounting system of investments in the human capital through the integration of the cost and investment approaches is proved. The necessity to change existing principles of accounting policy regarding investments in human capital caused by the growing information needs of internal users has been established.

Key words: human capital, nature and structure of investment, accounting system

INTRODUCTION

In a post-industrial society employees are becoming the most important productive factor of any enterprise, as their professionalism and competence are drivers of the development of economic entities. However, active involvement in the production process of results of the scientific and technological progress accelerates objective and inevitable process of 'aging' of professional knowledge. Hence, a crucial task that confronts modern enterprises is support and constant improvement of qualification of the employees, i.e. formation of the skills that would enable

them to adapt quickly to advanced technologies and complex realities of the global economy. The only possible way to solve this problem is to invest in the recruitment and training of human resources.

Investing in the professional development of the employees is carried out in order to enhance returns, increase labour productivity, minimize losses of working time, thereby strengthening competitive position of the enterprise in the market.

Focusing on the development of labour potential and treating employees as a key factor of economic growth, business executives should be able both to organize the process of investing in human resources efficiently and to display it in cost-effective way in the accounting system of the enterprise. Accounting of investments in personnel is to provide users with reliable management information, which in its turn will allow to evaluate the effectiveness of investments in employees.

RESEARCH METHODS

Issues related to the study of human capital theory and investment processes involved in its formation, use and recording has always been paid much attention to by the scientists. Researches aimed at developing human capital theory and, in particular, its accounting recording are represented in the works of such foreign scholars as G. Becker, M. Dobia, L.J. Fitz-enz, Edvinson, W. Marcinkiewicz, M. Malone, W. Thomas, E. Flamholts, T. Schultz et al.

In Ukraine, human capital theory has been studied by the scientists since 1992 up to 1993s. Thorough and significant researches on the human capital theory and methods of its accounting recording at the enterprises have been carried out by such Ukrainian researchers as D.P. Bogynya, O.A. Grishnova, T.V. Davydyuk, N.M. Korolyuk, S.F. Legenchuk, P.M. Maydanevych et al.

The results of these researches are essential for the development of human capital theory and its accounting. However, accumulated scientific potential is not sufficient to elaborate a common universal procedure that would be implemented in the international and domestic accounting standards. Therefore, there are debates among scientists concerning the development of the optimal model of accounting of investments in human capital, which would fully take into account interests of the users of accounting data in the process of management of knowledge, abilities and skills of employees.

The aim of the paper is to outline possible areas of investments in human capital and to research existing procedure of their accounting recording at the domestic enterprises.

RESULTS

Development of human capital theory became one of significant achievements of the economic science in the second half of the XX century. That was time of transition of economically developed countries from the industrial stage of economic development to post-industrial one characterized by the dominant role of human potential in economic growth: education, knowledge and human intelligence became a primary productive force of that time. 'People are the value of the company. If you burn all your plants, but leave people and documents, we can quickly get on our feet. Take away our people and we will never be able to raise' – W. Thomas aptly stressed the importance of human factors in the modern economy [1996, p. 65].

Many large companies have realized the importance of human resources for their own prosperity. Their role in the formation of human capital by investing in staff selection and training of employees is growing. Thus, world-known famous company DuPont has announced investments in their employees to be one of four key strategic areas of the development. French company Yunistel believes that socially responsible business, healthcare and investments in the development of its employees are the most effective ways to support sustainable development. Lukoil invests a lot in training and development of its staff, ensuring safe working conditions and healthy lifestyle. In 2008 System Capital Management, a leading financial and industrial group in Ukraine, noted in its social responsibility report about payments to employees in wages and bonuses, including pension amounting to USD 1.513 million. In 2008 the structure of social package was the following: financial aid – 39%, health protection – 16%, improvement of living conditions of workers – 15%, support of pensioners, veterans – 12%, health insurance – 8%, promotion – 6%, corporate events – 2%, other benefits – 2% [Davydyuk 2011, pp. 339–341].

Thus, human resources are getting special attention of managers being one of the main investment objects of the enterprise. Today, companies act as the most effective generators of human capital providing staff training in accordance with current and future production demands. Corporate human capital is formed by the accession of individual human capital of workers to it.

Before we start studying investment processes associated with human resources and their accounting recording, it is appropriate to consider key points of human capital theory.

The first scientist who both introduced the term 'human capital' and was an author of a large number of scientific achievements in this area is an American economist and Nobel Prize winner in economics T. Schultz. The scientist noted, 'All human abilities are either natural or acquired. Everyone is born with an individual set of genes that determines his natural abilities. Acquired valuable human qualities that can be enhanced by appropriate investments are called human capital' [1975, p. 69].



The researcher treated human capital as a factor of national economy development. Society is improved due to development of science, access to information, acquired professional and life experience [Butynets, Dobia 2010, p. 107].

T. Schultz was one of the first to treat material costs for the development of human capital as an investment. At the plenary meeting of the American Economic Association in 1960 the researcher used the term 'investments in people' for the first time. In 1962, a special issue of Chicago Journal of Political Economy was edited under this heading with the scientific papers of D. Mincer, T. Schultz and G. Becker [Marcinkiewicz 2005, p. 36].

T. Schultz's follower G. Becker made an important contribution to promoting the ideas of human capital in general and, in particular, understanding investment in it. His key idea is that investments in education will bring high profit in the future [Dobia 2012, p. 54].

The economist treated education, accumulation of work experience, health care, geographic mobility, and search for information as components of investments. The costs of human capital formation, as the scientists noted, are investments, as they involve transition of resources from the present to the future: investor donates a part of the income today for the sake of higher income tomorrow. In addition, differentiation of general and specific investments in human capital that was introduced by H. Becker appeared to be of significant theoretical and practical value. As the researcher argued, an employee having specific human capital is of a higher value for the enterprise than a new one with general human capital [2003, p. 649].

Summing up of the content and types of human capital according to H. Becker is represented in Figure 1.

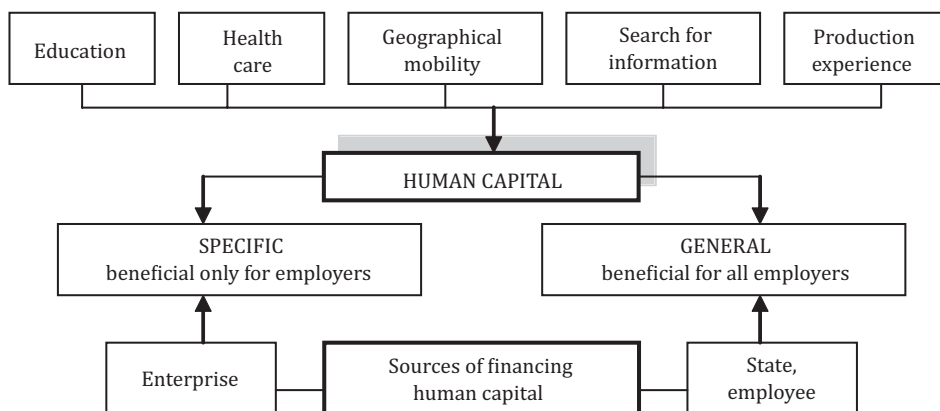


FIGURE 1. Content and types of human capital

Source: Systematized according to data [Becker 2003, pp. 649–650].

According to the definition of American scientists K. McConnell and S. Brue, investment in human capital is any action that improves skills and abilities and, thus, productivity of employees. Scientists argue that the costs that contribute to productivity increase can be viewed as investments, as current costs are incurred with the expectation that they will be compensated many times by the increased income in the future [McConnell, Brue 1992, p. 171].

Some studies on human capital theory have been conducted by the Ukrainian scientists. Thus, according to O. Grishnova, all types of costs that can be measured in monetary or another form that contribute to the growth of future performance and earnings of the employee must be treated as investments in human capital [2006, p. 370]. Another Ukrainian scientist T. Davydyuk, expert in the field of human capital accounting, argues that for the enterprise investments in human capital are mainly represented by the costs for education and health care of employees, partly – for the culture [2009, p. 33]. We should agree with this, as investments include only contributions from which the company will receive economic benefits in the future. Other funds spent on personnel (salaries, social security etc.) are costs by their economic content, they are out of the investment process.

American economists L. Edvinson and M. Malone have noted that the basis of the so-called economy of knowledge is a large-scale investment in human capital and information technologies, but nothing of these is reflected in the traditional accounting [1997, s. 34].

The problem of accounting reporting of investments in human capital of the enterprise employees is controversial and remains practically unresolved both at the level of international accounting standards and at the level of the national accounting methodology. American researchers J. Grayson and K. Odell consider the problem of accounting of investments in human resources, that is based on ignoring investments in people as investments in capital, to be one of five problems facing modern accounting system [Grayson, O'Dell 1991, p. 193].

Today there are two approaches to accounting of investments in human capital – cost accounting and investment accounting. At the domestic enterprises accounting of investments in human capital is based on the statistical recording of money spent on recruitment, professional training, employees' education and the like. In other words, investments in the formation, use and reproduction of human capital are treated only as current costs and have to be written off to determine financial results.

The system of national accounting which provides cost approach to accounting of investments in human capital is based on P(S)A 26 – Payments to Employees. According to it, personnel costs include [Order of the Ministry... 2003]:

- current payments to employees,
- dismissal payment,



- retirement payment,
- payment by the equity instruments,
- other long-term payments to employees.

Thus, according to the above-mentioned regulatory document, investments in human capital are limited to the costs of wages and social events. These costs are made in the process of using labour resources; they are personalized and reflected in the settlement and expense accounts of the financial accounting. However, they are only a part of all money spent on personnel. In particular, the International Conference of Labour Statisticians and national instructive documents have recommended classification of labour cost, which also includes other personnel costs (Table 1).

TABLE 1. Comparative characteristic of the components of labour costs according to the international and national regulatory documents

International standard classification of labour costs	Components of labour costs according to the domestic regulatory acts
1. Direct wages and salaries	1. Direct wages and salaries
2. Payment for underworked time	2. Payment for underworked time
3. Bonus and cash rewards	3. Bonuses and irregular payments
4. Food, fuel and other benefits in natural form	4. Wages in natural form, benefits, services, assistance in natural form and cash
5. The cost of housing for workers	5. Costs of the companies on housing for workers
6. Costs of employers for social security	6. Costs of the companies on social security of workers
7. Cost of professional training	7. Costs for professional training
8. Cost of cultural and consumer services	8. Costs for the public services
9. Labour cost that is not included in the former groups	9. Labour costs that are not included in other groups
10. Taxes treated as labour cost	10. Taxes related to labour costs

Source: Davydyuk 2009, p. 34 and Instructions for determining the cost of labour [Order of the Ministry.. 1997].

According to the definition of the International Labour Organization, costs reflected in paragraphs 1–4 are direct labour costs, costs in paragraphs 5–10 are indirect labour costs.

It is clear that such unified classification of labour costs was created to ensure comparability of results of statistical monitoring both within the country and in comparison with other states. However, this information does not meet all the needs of personnel management and cannot be a basis for making sound management decisions regarding the efficiency of personnel use.

In this regard, in order to obtain detailed analytical information about personnel costs it is recommended to implement grouping of costs according to certain classification criteria. Classification of personnel costs can be based on the classification offered by T. Davydyuk [2011, pp. 346–347], which is extended and supplemented by certain classification criteria (Table 2).

TABLE 2. Classification of costs of human capital of the enterprise

Classification feature	Costs of human capital
Phases of the process of recording of labour	For the production of labour (associated with the acquisition, training, development of personnel) For the distribution of labour (transition of employees into other structural geographically distant subdivisions, involvement of employees from other companies (travel costs, travelling allowance, per diem subsistence etc.) For the use of labour (wages fund, payments and benefits from inducement funds, costs associated with maintenance of labour capacity (for health care, safety, welfare services etc.) as well as social protection and social insurance)
Purpose	To purchase employees For salaries and bonuses For personnel development For training, retraining and advanced training of employees For social services For social protection and social security For improvement of working conditions, health service
Sources of funding	Funds of social organizations State: state budget, extrabudgetary sources Company: production costs, profit Employee
Nature of costs	Direct Indirect
Obligatoriness of costs	Obligatory Non-obligatory (social)
Calendar period	Current costs (related to wages, welfare of employees etc.) One-off payments (costs of staff training, education and advanced training etc.)
Place of origin	For each accounting area (subdivisions of the enterprise)
Impact on the economic results	Costs associated with the increase of the expected economic benefits (cost of acquisition and development of staff) Costs that do not lead to increase of economic benefits (costs of the use of human resources)
Medium of costs	Personalized (wages costs, welfare costs, costs of training and education and training of the staff etc.) Impersonal (social security costs and social insurance costs, costs of organizing corporate events, costs of social objects etc.)



Thus, the following classification features are mostly used concerning personnel costs: phase of the process of recording, source and objects of funding, nature of costs, obligatoriness of costs and feasibility of their reduction. However, listed classification features do not completely reflect peculiarities of accounting of personnel costs as a functional subsystem of the system of personnel management. It seems more appropriate to consider such classification feature as impact on economic result.

Proposed criterion is the basis for the division of funds invested in personnel of the enterprise into investment costs and current costs. By its economic content costs of acquisition and development of personnel are long-term investments in human capital. Such investments have a certain similarity with investments in physical capital, because they increase productive potential of employees and act as a source for the enterprise economic benefits. Personnel costs including those included in payroll costs and social costs as well as the dismissal costs should be recorded according to the cost approach.

Approaches to accounting recording of the investment-related costs and current costs in human capital are shown in Figure 2.

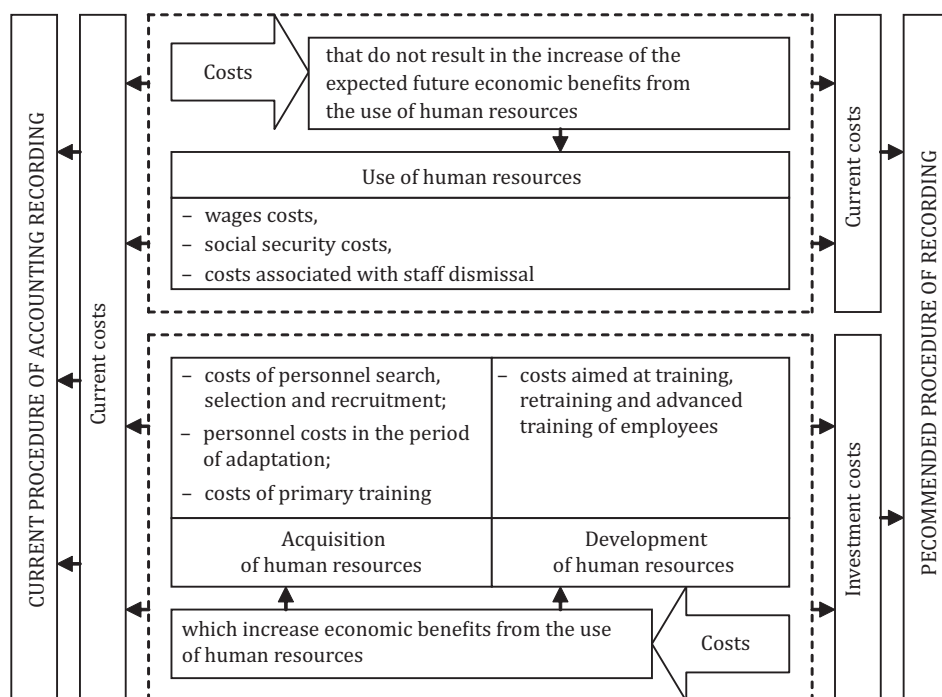


FIGURE 2. Integrated approach to accounting recording of investments in human capital based on the investment and cost approaches

Source: Formed by the authors.

The main criterion is their impact on future benefits. Costs associated with the acquisition and development of human capital are capitalized and recorded as an increase of the value of the appropriate assets. Current costs are the costs of the use of human capital.

However, existing methodological principles of accounting, which do not allow to treat human capital as assets of the enterprise, are the obstacles to implementation of the proposed procedure of accounting of investments in employees. In accounting practice, there is no investment object – human capital which prevents capitalization of costs related to the acquisition and development of personnel.

Neglect of human capital accounting, according to Professor Medvedev, 'is connected with unsolved problems of accounting' [2004, p. 94]. Thus, development of conceptual principles of accounting recording of human capital (at least within management accounting) is a perspective research goal.

CONCLUSIONS

Studying the problem of investments in human capital, their structure and procedure of their accounting recording at the domestic enterprises, we can draw the following conclusions.

Modern economic development causes a growing demand of enterprises for highly educated staff capable of generating profitable growth and ensuring competitiveness in the market. Today, human capital is the main productive factor; a new kind of capital resources, in which investments are significant expenditures of the enterprises.

In order to obtain necessary analytical information and satisfy the needs of managers concerning the investments in human capital, it is necessary to work out detailed costs according to specific classification features (phase of the use of human capital, purpose, obligatoriness, nature of costs etc.). Besides, labour costs should be distinguished into investments and costs that would correspond to economic nature of incurred expenses.

Application of the procedure of recording personnel costs in accounting combining investment and cost approach will promote intensive growth of the human capital of the enterprise.



References

- BECKER G.S. 2003: *Human Behaviour: Economic Approach. Selected works on Economic Theory*: translated from English, SU HSE, Moscow.
- BUTYNETS F., DOBIA M. et al. (Eds) 2010: *Theory of Measurement of Capital and Profits*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- DAVYDYUK T.V. 2009: *Influence of Information about Expenditures and Investments in Staff on Accounting and Analytical System of the Enterprise*, Announcer ZSTU, Economic Science 4 (50), pp. 33–39.
- DAVYDYUK T.V. 2011: *Development of Human Capital Accounting: Theory and Methodology*: Monograph, ZSTU, Zhytomyr.
- DOBIA M. (Ed.) 2012: *Human Capital in the Economic Prospects*: D.E.S. [translated from Polish by Yuriy Renkas], Condor, Kyiv.
- EDVINSON L., MALONE M. 1997: *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*, Harper Business, New York.
- GRAYSON J.K., O'DELL K. 1991: *American Management at the Threshold of the XXI century* [translated from English], Economics, Moscow.
- GRISHNOVA O.A. 2006: *Labor Economics and Social-Labor Relations: Textbook*, Znannya, Kyiv.
- MARCINKIEWICZ W. 2005: *Investing in People: Economic Science and Russian Economy (What is Hidden behind the Term "Human Capital")*, IE&IO 9.
- MCCONNELL C.R., BRUE S.A. 1992: *Economics*, Vol. I, Infra-M, Moscow.
- MEDVEDEV M.Y. 2004: *Accounting for the Dedicated*, FBK-PRESS, Moscow.
- Order of the Ministry of Statistics of Ukraine on 29.05.1997, No 131 on instructions for determining the cost of labour [Electronic resource] <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0258-97>.
- Order of the Ministry of Finance of Ukraine on 28.10.2003, No 601 P(S)A 26 Payments to Employees [Electronic resource] http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?&cat_id=293533&stind=21.
- SCHULTZ T. 1972: *Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities* (in:) *Economic Research: Retrospect and Prospect* Vol. 6: Human Resources, NBER, New York, pp. 1–84.
- THOMAS W. 1996: *HR Strategy to Extremely Customer Values*, Human Resource Executive, Magazine Alexandria.

INWESTOWANIE W KAPITAŁ LUDZKI: ASPEKT RACHUNKOWOŚCI

Abstrakt. Przedstawiono główne podejścia naukowców do wyznaczenia charakteru i struktury inwestycji w kapitał ludzki pracowników przedsiębiorstwa. Analizie poddano współczesną politykę ewidencjonowania inwestycji w kapitał ludzki krajowych przedsiębiorstw. Stwierdzono, że jedną z przyczyn, negatywnie wpływająca na poziom inwestycji w kapitał ludzki, jest obecny system rachunkowości, uniemożliwiający traktowanie kapitału ludzkiego jako przedmiotu inwestycji. Uzasadniono racjonalność odzwierciedlenia w systemie rachunkowości przedsiębiorstwa inwestycji w kapitał ludzki przez integrację podejścia kosztowego i inwestycyjnego. Podkreślono konieczność zmiany zasad aktualnej polityki rachunkowości w zakresie inwestycji w kapitał ludzki, wynikającej z rosnących potrzeb informacyjnych wewnętrznych interesariuszy.

Słowa kluczowe: kapitał ludzki, charakter i struktura inwestycji, system rachunkowości





SKALA I KIERUNKI ZMIAN WYŁUDZEŃ KREDYTÓW W POLSCE

Sławomir Juszczyk, Tomasz Żak

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Abstrakt. W bankowości przestępczość rozumiana ogólnie jest jako czyny, których dopuścili się klienci banków, powodując naruszenie przepisów prawa karnego w związku z prowadzoną przez banki działalnością. Głównym rodzajem przestępstw bankowych są wyłudzenia kredytów. Zagrożenia oszustwami wynikają zarówno ze strony osób z zewnątrz, jak i nieuczciwych pracowników banków. Celem badań było przybliżenie zjawiska wyłudzeń kredytów oraz reakcji banków na tego rodzaju przestępstwa. Przedmiotem analizy były oszustwa kredytowe wymierzone w sektor bankowy w latach 1999–2013. W opracowaniu wykorzystano dane Związku Banków Polskich, Biura Informacji Kredytowej S.A. oraz Komendy Głównej Policji. Z przeprowadzonych badań wynika, iż poziom bezpieczeństwa działalności sektora bankowego pozostaje na wysokim poziomie, na skutek coraz nowszych metod popełniania przestępstw bankowych.

Słowa kluczowe: sektor bankowy, oszustwa kredytowe, ryzyko wyłudzeń

WSTĘP

Sektor bankowy odgrywa kluczową rolę w kredytowaniu podmiotów gospodarczych, a tym samym przyczynia się do rozwoju gospodarki wolnorynkowej. Liberalizacja gospodarki, która nastąpiła w Polsce po 1989 roku, spowodowała zmianę stosunków społeczno-gospodarczych. W konsekwencji nastąpiło zwiększenie aktywności banków, w szczególności związanej z działalnością kredytową [Wujastyk 2011, s. 21]. Kolejnym bodźcem wzrostu znaczenia kredytów była akcesja Polski do Unii Europejskiej, poprzedzona kilkuletnimi działaniami dostosowawczymi do standardów występujących w nowoczesnych gospodarkach.

Prowadzenie działalności niezależnie od branży wymaga na ogół pozyskiwania środków obcych niezbędnych do bieżącej działalności oraz rozwoju. Banki jako instytucje kredytowe udostępniające środki mogą w mniejszym lub większym zakresie determinować funkcjonowanie oraz rozwój podmiotów gospodarczych. Działalność kredytowa jest istotna także w zaspakajaniu potrzeb konsumentów [Kozera, Kozera 2010, s. 57].

Udzielanie dodatkowych funduszy w różnej postaci i formie na prowadzenie działalności gospodarczej jest jednym z filarów gospodarki wolnorynkowej. Z tego też powodu banki i cały system bankowy należą do jednych z bardziej narażonych na działania przestępcze sektorów gospodarki. Oszustwa wymierzone w sektor bankowy podważają zaufanie do instytucji banku i mają przede wszystkim wpływ na sferę działalności gospodarczej [Buczowski 2012, s. 91–92].

Przestępczość bankowa ogólnie rozumiana jest jako czyny, których dopuścili się klienci banków i inne osoby, powodujące naruszenie przepisów prawa karnego w związku z prowadzoną przez banki działalnością. Najczęściej spotykanym przestępstwem godzącym w interesy finansowe banku jest wyłudzenie kredytu bankowego [Peterek 2012, s. 34]. Przestępstwa tego typu to zjawisko trwale związane z sektorem bankowym i w praktyce niemożliwe do całkowitego wyeliminowania, jednak możliwe do istotnego ograniczenia.

Ilość klasycznych napadów na banki w ostatnich latach zmniejszała się, a przestępcy w Polsce charakteryzują się mniejszą bezwzględnością w porównaniu ze sprawcami z państw zachodnich. W Polsce wartość zagarniętych pieniędzy jest relatywnie mała i wynosi od kilku do kilkunastu tysięcy złotych. Wynika to m.in. stąd, że banki przenoszą swoje oddziały do dużych sklepów i małych miejscowości, gdzie tworzą małe placówki z niewielką kwotą pieniędzy [Juszczuk 2007, s. 112]. Sytuacja ta spowodowała, że przestępcy zwracają większą uwagę na oszustwa bankowe, które wiążą się z mniejszym ryzykiem i pozwalają na zdobycie większych kwot pieniędzy.

Oszustwo kredytowe według art. 297 kodeksu karnego (k.k.) to zespół działań, które zmierzają do nieuczciwego przywłaszczenia udzielonego zasilania finansowego w postaci kredytu, pożyczki itp. Wyłudzenie kredytu za pomocą podrobionego dokumentu jako szczególny rodzaj oszustwa sankcjonuje art. 297 § 1 kodeksu karnego. Przewiduje on, że przestępstwo popełnia każdy, kto w celu uzyskania różnego rodzaju wsparcia finansowego (m.in. kredyt, pożyczka pieniężna), instrumentu finansowego albo zamówienia publicznego przedstawia choćby jeden fałszywy lub stwierdzający nieprawdę dokument lub nierzetelne oświadczenie [Sobiech 2012, s. 13].

Najczęściej do próby wyłudzenia kredytu dochodzi za pomocą kradzionych lub podrabianych dokumentów oraz gdy osoby zawierające umowy kredytowe

nie mają zamiaru ich spłacać. Ten ostatni wymieniony aspekt jest domeną z reguły drobnych i działających na własną rękę oszustów. Osoby te posługują się przeważnie własnymi dokumentami tożsamości, jeśli jest to wymagane, i dodatkowo przedstawiają fikcyjne zaświadczenie o zatrudnieniu oraz dochodach. Jednakże zaświadczenia takie nie zawsze są konieczne, gdyż coraz popularniejsze są kredyty gotówkowe bez zabezpieczeń. Motywacją dla sprawców tego typu wyłudzeń są najczęściej bieżące problemy finansowe.

Przestępcy dużego formatu, działający najczęściej w zorganizowanych grupach przestępczych, starają się pozostać anonimowi, gdyż ich celem jest osiąganie stałych i długookresowych dochodów z działalności przestępczej. Zawodowi oszuści wykorzystują wiele przestępczych metod działania, jednak w większości służą im do tego celu utracone dokumenty innych osób (nierzadko przerobione), dokumenty rejestrowe i finansowe podmiotów gospodarczych (osób fizycznych, spółek) itp. [Jamróz 2012]. Z tych względów tak istotne staje się zgłaszanie ich kradzieży czy zaginięcia nie tylko w banku, lecz także na policję. Dzięki temu ryzyko wyłudzenia pieniędzy zostaje znacząco ograniczone, można też uniknąć wielu problemów związanych z wyjaśnianiem sprawy [Sobich 2012, s. 13].

Jak wskazała w swoich badaniach Karaźniewicz [2007, s. 104–106] większość oszustw kredytowych w Polsce popełnianych jest w związku z uzyskiwaniem bezgotówkowych kredytów na zakup dóbr konsumpcyjnych.

METODY BADAŃ

Celem artykułu jest omówienie problemu wyłudzeń kredytów oraz reakcji banków na tego rodzaju przestępstwa ze zwróceniem szczególnej uwagi na rozbieżności między danymi z Biura Informacji Kredytowej oraz Komendy Głównej Policji zarówno w liczbie, jak i w wartości wyłudzeń.

Przedmiotem badań były oszustwa kredytowe wymierzone w sektor bankowy w latach 1999–2013. Badania przeprowadzono na podstawie danych statystycznych Związku Banków Polskich, Biura Informacji Kredytowej S.A. oraz Komendy Głównej Policji. Analizie poddano następujące aspekty: liczbę przestępstw w sektorze bankowym, liczbę wszczętych postępowań z art. 297 § 1 k.k., liczbę i kwoty udaremnionych wyłudzeń kredytów bankowych w Polsce z uwzględnieniem danych dotyczących poszczególnych województw.

W ramach realizacji przyjętego celu posłużono się metodą opisową, porównawczą oraz metodami statystycznymi m.in. średnią arytmetyczną oraz współczynnikiem regresji.



WYNIKI BADAŃ

Bazując na danych statystycznych gromadzonych przez Komendę Główną Policji, w tabeli 1 przedstawiono kształtowanie się poziomu przestępstw związanych z sektorem bankowym. W latach 2008–2010 zaobserwowano średniorocznie około 5-procentowy wzrost liczby postępowań wymierzonych w sektor bankowy. Do tego typu przestępstw KGP zalicza zarówno przestępstwa związane z wyłudzeniami kredytów (art. 297 § 1 i 2 k.k.¹), jak i prowadzenie bez zezwolenia działalności polegającej na gromadzeniu środków pieniężnych w celu udzielenia kredytów (art. 171 Prawo bankowe²) oraz tzw. lichwy (art. 304 k.k.³). Jednakże nie wliczane są przestępstwa związane z kradzieżą kart kredytowych czy bankowością internetową.

TABELA 1. Liczba przestępstw w Polsce godzących w sektor bankowy

Lata	Przestępstwa godzące w sektor bankowy ^a	Wyłudzenia kredytów z art. 297 § 1 k.k.	Wykryte przestępstwa	Udział przestępstw wykrytych (%)
2008	10 533	10 453	9 745	92,52
2009	11 186	11 105	10 533	94,16
2010	11 725	11 553	11 136	94,98

^a Ogół przestępstw godzących w sektor bankowy: art. 297 § 1 i 2, art. 171 ustawy Prawo bankowe, art. 304 k.k.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Komendy Głównej Policji*.

*Serwis internetowy KGP <http://www.policja.pl> (dostęp 27.05.2013).

¹ Art. 297 § 1 k.k. – przedłożenie podrobionego, przerobionego, poświadczającego nieprawdę lub nierzetelnego dokumentu albo nierzetelnego oświadczenia w banku lub jednostce organizacyjnej prowadzącej podobną działalność albo instytucji dysponującej środkami publicznymi, celem uzyskania kredytu, pożyczki pieniężnej, poręczenia, gwarancji lub innego świadczenia.

Art. 297 § 2 k.k. – nie powiadomienie właściwego podmiotu o sytuacji mogącej mieć wpływ na wstrzymanie albo ograniczenie wysokości udzielonego wsparcia finansowego, określonego w art. 297 § 1 k.k.

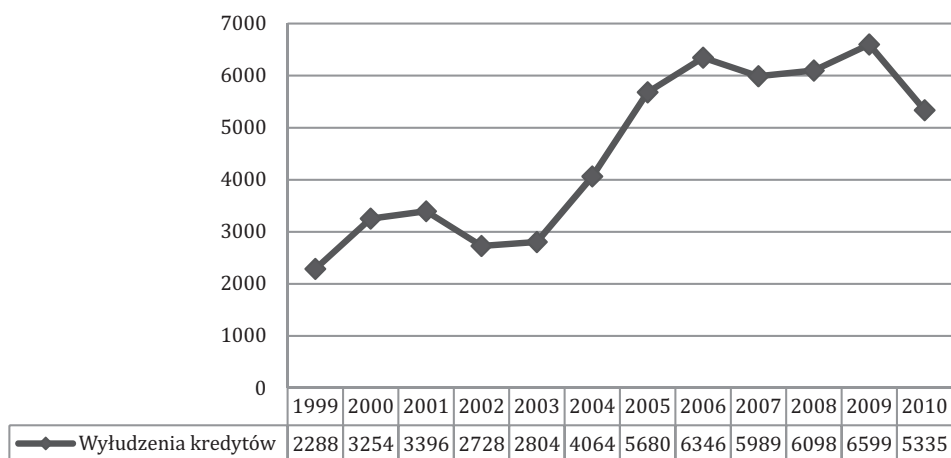
² Art. 171 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe – prowadzenie bez zezwolenia działalności polegającej na gromadzeniu środków pieniężnych innych osób fizycznych, prawnych lub jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej, w celu udzielania kredytów, pożyczek pieniężnych lub obciążania ryzykiem tych środków w inny sposób.

³ Art. 304 k.k. – wyzyskanie przymusowego położenia innej osoby i zawarcie z nią umowy nakładającej na nią obowiązek świadczenia niewspółmiernego ze świadczeniem wzajemnym (lichwa).

Istotną kategorią przestępstw finansowych są oszustwa kredytowe stanowiące około 99% ogółu przestępstw. Do tego typu przestępstw zalicza się wyłudzenia kredytów z wykorzystaniem podrobionego, przerobionego, poświadczającego nieprawdę albo nierzetelnego dokumentu lub też nierzetelnego, pisemnego oświadczenia dotyczącego okoliczności o istotnym znaczeniu dla uzyskania wsparcia finansowego, instrumentu płatniczego lub zamówienia (art. 297 § 1 k.k.). Wykrywalność tego typu przestępstw w Polsce była wysoka: 93% – 2008 r., 95% – 2009 r., 96% – 2010 r. i wskazuje na coroczną poprawę tego wskaźnika.

W celu przedstawienia problemu wyłudzenia kredytów bankowych zaprezentowano na rysunku 1 liczbę wszczętych postępowań w latach 1999–2010. W okresie badawczym nastąpił 2,4-krotny wzrost ogólnej liczby przestępstw. Warto zwrócić uwagę na trend wzrostowy w latach 2003–2006 zgłaszanych przestępstw (średnioroczny przyrost o ponad 40%). Wiązać to można ze wzmożoną działalnością kredytową banków, wynikającą z przyśpieszonego rozwoju gospodarczego Polski w tym okresie oraz zwiększaniem międzybankowej konkurencji. Skutkowało to rozluźnieniem lub zaniechaniem przestrzegania niektórych reguł w postępowaniach kredytowych.

Początkowym wzrostom liczby wyłudzeń kredytów sprzyjał również brak współpracy między bankami. Z obawy przed utratą klientów banki nie udzielały sobie informacji, co umożliwiało nieuczciwym kredytobiorcom uzyskiwanie kredytów w kolejnych bankach, mimo niemożliwości spłaty zobowiązań. Ponadto system zabezpieczeń wiarygodności przez banki był mało wiarygodny [Kukuła 2000, s. 103–113].



RYСУNEK 1. Liczba wyłudzeń kredytów w latach 1999–2010

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Komendy Głównej Policji*.

*Serwis internetowy KGP <http://www.policja.pl> (dostęp 27.05.2013).



Przez kolejne cztery lata (2006–2009) nie zaobserwowano znaczących zmian w liczbie wyłudzeń kredytów. W 2009 roku odnotowano najwyższy poziom tego rodzaju przestępstw. Na koniec okresu badawczego miał miejsce blisko 20-procentowy spadek liczby oszustw kredytowych, na który wpływ mogła mieć między innymi większa ostrożność w udzielaniu kredytów przez banki spowodowana wprowadzeniem przez Komisję Nadzoru Finansowego nowych rekomendacji.

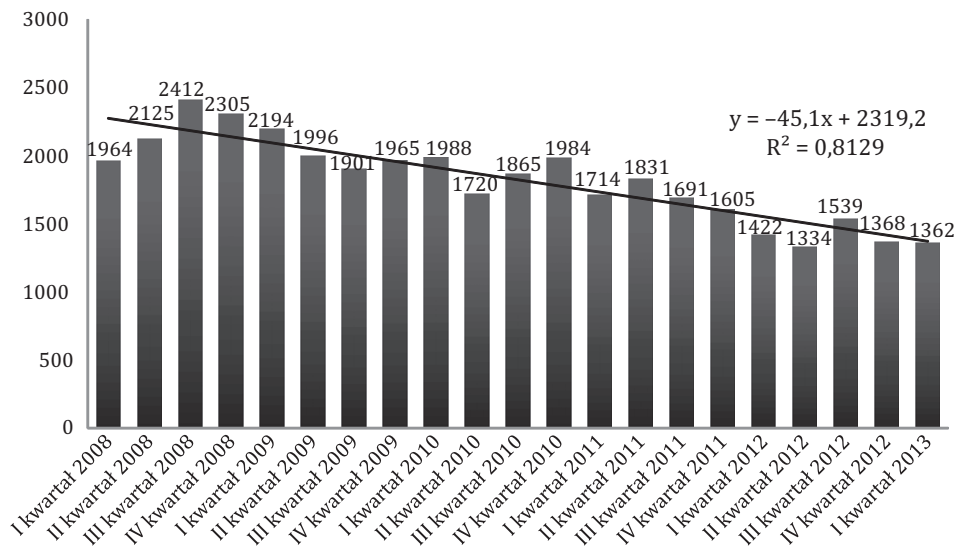
Zdaniem Instytutu Wymiaru Sprawiedliwości dane z polskiej statystyki policyjnej wzbudzają wiele wątpliwości. Na podstawie wyników badań i analiz bazy okazuje się, że we wszystkich kategoriach przestępstw kryminalnych, nie wyłączając finansowych, „policyjne dane o przestępczości są w naszym kraju wyjątkowo mało wiarygodne”. Podsumowanie wyników badań wiktymizacyjnych wskazuje, że polska policja nie wie przynajmniej o 3/4 rzeczywiście zaistniałych przestępstw [Wójcik 2011, s. 20]. Podobne wnioski wynikają z badań Stuart [1978, s. 2–6].

Ze względu na niedoskonałość policyjnej statystyki, która uzależniona jest od woli banków w zgłaszaniu podejrzenia popełnienia przestępstwa bankowego, badania rozszerzono o dane Związku Banków Polskich oraz Biura Informacji Kredytowej S.A. Banki dość niechętnie powiadamiają organy ścigania o swoich stratach wynikających z przestępstw popełnianych na ich szkodę. Wynika to między innymi z możliwości utraty wiarygodności w oczach klientów, co może spowodować dużo większe koszty finansowe dla banku niż straty poniesione w wyniku przestępstwa.

Na rysunku 2 przedstawiono łączną liczbę prób wyłudzeń kredytów udaremnionych w wyniku działalności banków. Analiza kwartalnych zmian liczby nieudanych oszustw wskazuje na trend spadkowy. W 2008 roku zanotowano największą liczbę oszustw (8806). W kolejnych latach kształtowały się one następująco: 2009 r. – 8056, 2010 r. – 7557, 2011 r. – 6841 oraz 2012 r. – 5663. Co wskazuje na ograniczenie tego zjawiska o ponad 35% w 2012 roku względem 2008 roku.

Z przebiegu linii regresji wynika, że w okresie badawczym średnio co kwartał liczba prób wyłudzeń kredytowych zmniejszała się o 45 przypadków. Ponadto z modelu wynika, że podział prób przestępczości w ujęciu kwartalnym okresu badawczego, *ceteris paribus*, wyjaśniał w ponad 81% zmienność liczby prób wyłudzeń kredytowych w Polsce, co świadczy o szybkim postępie organizacyjnym w zapobieganiu przestępczości w tym czasie w sektorze bankowym w Polsce.

Najwięcej prób wyłudzeń kredytów odnotowano w drugiej połowie 2008 roku. Najmniej natomiast było ich w II i IV kwartale 2012 roku oraz w I kwartale 2013 roku. Były one o około 40% mniejsze w porównaniu z III i IV kwartałem 2008 roku. Widoczne ograniczenie ujawnionych prób usiłowania pozyskania w nieuczciwy sposób kredytów możliwe było dzięki rozwojowi systemu dokumentów zastrzeżonych (DZ) w wyniku kampanii informacyjnej rozpoczętej



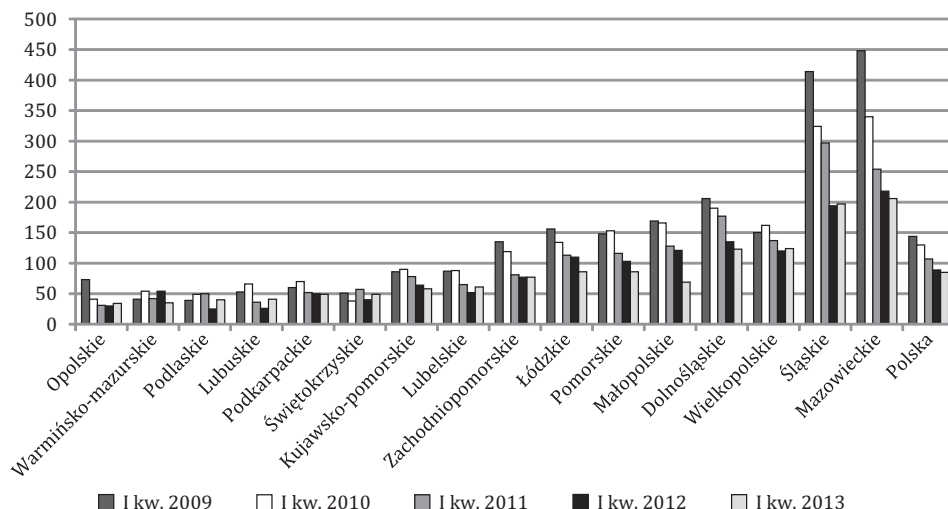
RYSUNEK 2. Liczba prób wyłudzeń kredytów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Biura Informacji Kredytowej S.A.

16 lipca 2008 roku. System DZ pozwala na szybką wymianę informacji między bankami. Zastrzeżony dokument w jednym banku nie może być wykorzystany w celu wyłudzeń w innym. Zgodnie z danymi Związku Banków Polskich liczba dokumentów zastrzeżonych znajdujących się w bazie DZ systematycznie wzrasta. W ostatnim kwartale 2007 roku w systemie było 661 083 dokumentów, na koniec marca 2013 roku nastąpił ich wzrost o ponad 80% do poziomu 1 197 556 (w tym 856 122 paszportów i dowodów osobistych).

Banki ciągle podejmują działania mające na celu ograniczenie strat wynikających z działalności przestępczej polegającej na wyłudzeniu kredytów. Zaobserwowano znaczne wahania w wartościach wyłudzeń kredytów (rys. 3). Jednakże przestępcy również nie pozostają bierni w doskonaleniu metod swojego działania. W II i IV kwartale 2012 roku łączna kwota udaremnionych oszustw kredytowych nie sięgała w Polsce 60 mln zł. W IV kwartale 2010 roku z tego tytułu banki mogły ponieść straty wielkości ponad 163 mln zł, a w II i III kwartale 2011 roku zaledwie o około 20 mln zł mniejsze (ponad 140 mln zł).

Analizując roczne zmiany wartości wyłudzeń kredytów w latach 2010–2011, zauważalne były ich wzrosty. W szczególności zwraca uwagę blisko 50-procentowy ich przyrost w 2010 roku. Najwyższy poziom udaremnionych oszustw, przekraczający 510 mln zł, zaobserwowano w 2011 roku. W latach 2009 oraz 2012 odnotowano jednak (mimo trendu wzrostowego) spadki wartości oszustw. Wysoki poziom oszustw w latach 2010–2011 zmusił banki do wdrożenia dodatkowych procedur przy przyznawaniu kredytów, co spowodowało spadek łącznej kwoty



RYСУNEK 3. Kwota udaremnionych prób wyłudzeń kredytów bankowych (mln zł)

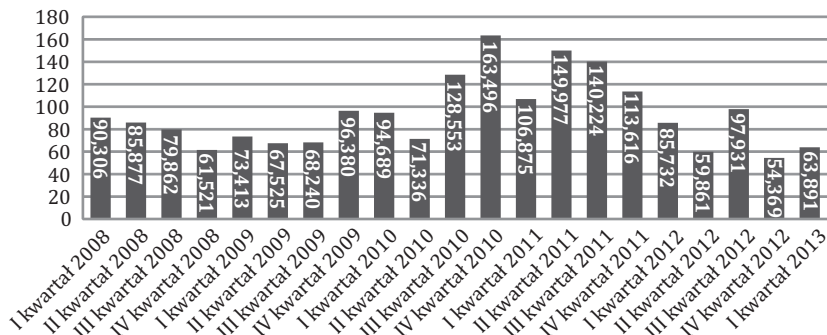
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Biura Informacji Kredytowej S.A.

prób udaremnionych wyłudzeń kredytów w 2012 roku o blisko 42% w stosunku do najniższego zanotowanego poziomu – poniżej 300 mln zł.

Porównując dane z rysunków 2 i 3, warto zauważyć, iż średnia kwota udaremnionych oszustw kredytowych zmieniała się w podobny sposób jak łączna ich wartość. Można zwrócić także uwagę na znaczne różnice w poziomach minimalnych i maksymalnych. Największa średnia kwota wyłudzeń, przekraczająca 80 tys. zł, wystąpiła w IV kwartale 2010 roku oraz II i III kwartale 2011 roku. Skrajne kwartały badań charakteryzowały się zaś średnimi wartościami udaremnionych prób wyłudzeń kredytów nie przekraczających 4700 zł.

Dane zaprezentowane na rysunku 4 przedstawiają systematyczny spadek liczby nieudanych oszustw kredytowych w Polsce w pierwszych kwartałach w latach 2009–2013 z podziałem na województwa. Dziewięć województw charakteryzuje się mniejszą liczbą prób wyłudzeń kredytów niż średnia dla całej Polski. W pozostałych siedmiu województwach średnia ta jest większa (2- lub 3-krotnie), w szczególności zwracają uwagę dane z województwa mazowieckiego i śląskiego. Tak duża liczba nieudanych prób wyłudzeń kredytów w tych województwach może świadczyć z jednej strony o wyższej skuteczności w wykrywaniu oszustw klientów przez pracowników banków, a z drugiej strony o większej liczbie placówek w tych regionach.

Duży spadek liczby nieudanych prób wyłudzeń kredytów na początku badań wynika między innymi ze znacznego ograniczenia akcji kredytowej. Banki w tym okresie, ze względu na kryzys finansowy na rynkach oraz problemy sektora bankowego w USA i w niektórych krajach UE, znacznie ograniczyły liczbę udzielanych

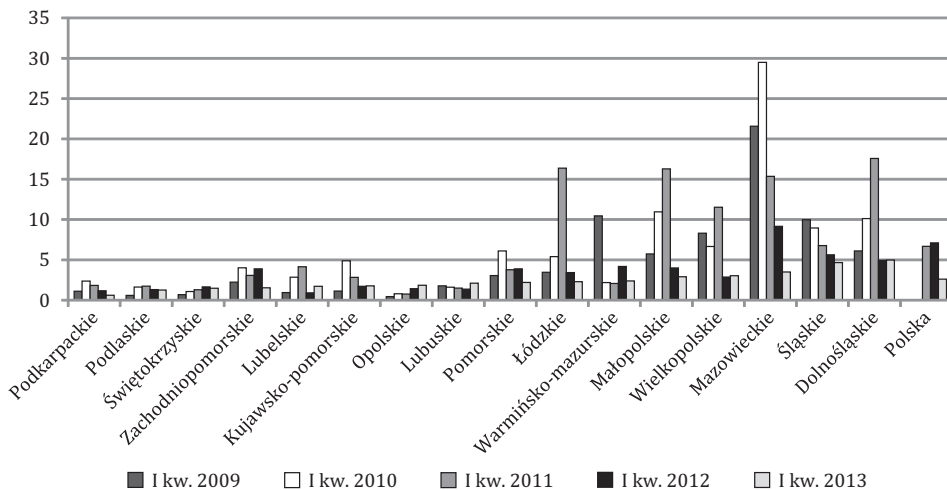


RYSUNEK 4. Liczba prób wyłudzeń kredytów według województw

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Biura Informacji Kredytowej S.A.

kredytów, zwłaszcza do uzyskania których nie są potrzebne dodatkowe zabezpieczenia. Właśnie takie kredyty mimo niskich kwot wiążą się z większym ryzykiem, gdyż do ich uzyskania wystarczy przedstawić jedynie dokument tożsamości.

Na koniec badań przedstawiono łączne kwoty udaremnionych prób wyłudzeń kredytów bankowych według województw w pierwszych kwartałach w latach 2009–2013 (rys. 5). W odróżnieniu od liczby wyłudzeń nie można w tym przypadku dokonać podziału województw w całym okresie. Jedynie w województwie mazowieckim kwota nieudanych prób we wszystkich latach znacznie przewyższa średnią krajową. Warto zwrócić uwagę na 2011 rok, w którym zaobserwowano



RYSUNEK 5. Kwota udaremnionych prób wyłudzeń kredytów bankowych według województw (mln zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Biura Informacji Kredytowej S.A.



znaczne rozbieżności w poziomach udaremnionych prób wyłudzeń. Łączna kwota oszustw kredytowych w sześciu województwach (łódzkie, małopolskie, wielkopolskie, mazowieckie, dolnośląskie i śląskie), w których kwoty przekraczały średnią krajową, stanowiła blisko 80% wszystkich nieudanych wyłudzeń w 2011 roku.

Zwraca także uwagę ponad 60-procentowe ograniczenie średniej kwoty wyłudzeń w I kwartale 2013 roku, mimo nieznacznego zmniejszenia średniej liczby udaremnionych wyłudzeń kredytów. Sytuacja ta może wynikać ze znacznego obniżenia stóp procentowych przez Bank Centralny, co spowodowało obniżenie kosztów kredytów oraz zwiększyło ich dostępność. W związku z tym można uznać, że łatwiejszy dostęp ogranicza chęć nieuczciwego pozyskiwania kredytów.

Ponadto w latach 2009–2013, jak wskazują raporty Info DOK publikowane przez Centrum Prawa Bankowego i Informacji (na podstawie danych Związku Banków Polskich), w każdym roku dochodziło do kilkunastu prób wyłudzeń kredytów na kwoty przekraczające kilka milionów złotych. Udaremnienia wyłudzeń miały miejsce w większości województw. Świadczy to o korzystnej skuteczności działalności banków oraz wprowadzonych zabezpieczeniach w tym zakresie.

WNIOSKI

Przedstawione wyniki badań odnośnie zjawiska wyłudzeń kredytów w Polsce pozwoliły na sformułowanie kilku wniosków.

Zaobserwowane różnice między liczbą wyłudzeń kredytów według danych policji oraz udaremnionych prób wynikają z kilku przyczyn. Banki ze względu na obawę utraty wiarygodności i zaufania klientów nie zawsze powiadamiają organy ścigania o oszustwach. Jednakże bardziej chętnie wykazują swoją skuteczność w udaremnianiu prób wyłudzeń kredytów. Dodatkowym powodem różnic jest to, iż nie wszystkim próbom oszustw można zapobiec. Na przykład kredyt przyznany na podstawie prawdziwych dokumentów, lecz nie spłacany w pierwszych trzech okresach, zgłaszany jest przez banki do organów ścigania jako wyłudzenie kredytu.

Koniunktura na rynku wpływa również na liczbę wyłudzeń kredytów. Szybszy rozwój gospodarczy w Polsce w latach 2003–2007 łączył się ze znacznym wzrostem liczby oszustw kredytowych. Wynikało to z łatwego dostępu do kredytów dzięki szybkiemu rozwojowi akcji kredytowej banków oraz wzrostowi konkurencji między nimi. Jednakże spowolnienie gospodarcze w Polsce po 2008 roku nie ograniczyło wyraźnie liczby prób wyłudzeń. Ograniczenia wprowadzone przez banki w tym okresie zmniejszyły dostępność kredytów, jednocześnie kreując u potencjalnych klientów pokusę przedstawiania fałszywych dokumentów w celu wyłudzenia kredytu.



Systematyczny spadek liczby udaremnionych wyłudzeń kredytowych wiąże się z uszczelnieniem systemu bankowego poprzez wykorzystywanie nowoczesnych narzędzi, takich jak informacje z Biura Informacji Kredytowej oraz Systemu Dokumenty Zastrzeżone. Pozwala to na ograniczenie wyłudzeń, zwłaszcza w odniesieniu do kredytów na relatywnie drobne kwoty.

Wykrywalność oszustw bankowych na poziomie 95% w odniesieniu do kwot udaremnionych wyłudzeń wskazuje, iż banki ponoszą kilkumilionowe straty w wyniku oszustw kredytowych. Większość wyłudzeń opiewa na stosunkowo niewielkie kwoty, co nie powinno wpływać na stabilność finansową banków. Jednakże przypadki wyłudzeń kredytów na duże kwoty nie wykryte przez pracowników banków, mogą spowodować zachwianie ich płynności finansowej, w szczególności w przypadku niewielkich banków spółdzielczych.

Spis literatury

- BUCZKOWSKI K. 2012: Oszustwo kredytowe (art. 297 k.k.) – ocena skuteczności zwalczania patologii w pozyskiwaniu środków na cele gospodarcze, *Prawo w Działaniu. Sprawy karne*, T. 11, Wolters Kluwer, Warszawa.
- FLISEK A. 2011: Kodeks karny Kodeks postępowania karnego oraz inne akty prawne, C.H. Beck, Warszawa.
- JAMRÓZ P. 2012: Oszustwa kredytowe, sprawcy i metody ich działania [źródło elektroniczne] <http://www.windykacja.pl/index.php?module=wiadomosci&opt1=oszustwa-kredytowe-sprawcy-i-metody-ich-dzialania&printable=yes> (dostęp 27.05.2013).
- JUSZCZYK S. 2007: Perspektywy zarządzania bezpieczeństwem w bankach spółdzielczych, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu* 8 (3), Warszawa – Poznań – Kraków, s. 109–115.
- KARAŻNIEWICZ J. 2007: Bankowe oszustwo kredytowe, aspekty normatywne, kryminologiczne i polityczno-kryminalne, TNOiK – Dom Organizatora, Toruń.
- KOZERA A., KOZERA C. 2010: Rola banków spółdzielczych w kredytowaniu nieruchomości mieszkaniowych, *Journal of Agribusiness and Rural Development* 3 (17), s. 59–65.
- KUKUŁA Z. 2000: Przepięstwa bankowe na Podbeskidziu w okresie transformacji polskiej bankowości, w świetle badań akt sądowych, *Bezpieczny Bank* 2–3 (9–10), s. 103–113.
- PETEREK P. 2012: Zagrożenia kryminalne w bankowości. Przepięstwa bankowe, *Czasopismo Prawnicze, Forum Nauk Prawnych* 1, s. 47–52.
- SOBIECH Ł. 2012: Należności bankowych można dochodzić w procesie karnym, *Dziennik Gazeta Prawna* 8 z dn. 12.01.2012.
- STUART H. 1978: *The Hidden Economy*, Martin Robertson, London.
- WÓJCIK J. 2011: Główne problemy przestępczości w Polsce z początkiem XXI wieku, *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Informatyki, Zarządzania i Administracji w Warszawie* 3 (16), s. 203–227.
- WUJASTYK A. 2011: Przepięstwa tzw. oszustw kredytowych w ustawie oraz praktyce prokuratorskiej i sądowej, Wolters Kluwer, Warszawa.



THE SCALE AND DIRECTION OF CHANGES SCAMS LOANS IN POLAND

Abstract. The banking crime is generally understood as acts committed by bank customers resulting in violation of the criminal law in connection with the activities of banks. The main type of crime to defraud banks are lending. Fraud risks resulting from both outsiders and dishonest bank employees. Aim of this study was to present the phenomenon of extortion loans and banks reaction to this kind of crime. The analysis was aimed at credit fraud in the banking sector from 1999 to 2013. The study used data of the Association of Polish Banks, Credit Information Bureau and the Police Headquarters. The study shows that the security of the banking sector remains high, as a result of more recent methods of banking crime.

Key words: banking sector, credit fraud, risk of scam

CONSEQUENCES OF UKRAINE'S PARTICIPATION IN THE WTO FOR CORPORATIVE COMPANIES

Iryna Zhmudska

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Abstract. Contemporary processes of globalization are forcing each country to actively enter the world's economy. This demands the formation of foreign policy of the relevant multilateral rules that are installed and used as part of membership in the World Trade Organization. Ukraine needs to set a worthy place in the world economy in the first place and to justify the need for a coherent policy that is focused on the fact that Ukraine is a full member WTO.

Key words: globalization, World Trade Organization, corporation

INTRODUCTION

A foreign economic policy has to be considered as an indissoluble unity of social and economic processes taking place in the country. It refers as to a definition of direct influence of foreign economic trends on the national economy so to coordination of foreign economic policy with a set of tasks of an economic strategy of the state.

RESEARCH METHODS

Modern stage of development is characterized in Ukraine by the following aspects:

- openness of the national economy has been constantly increasing that is reflected in the increased share of exports and imports in GDP,
- at the same time the situation in the traditional markets for Ukrainian exports (metallurgy and chemistry products) is uncertain, a significant part of experts predicts deterioration of its economic situation,

- because of the extremely slow processes of the economic structure modernization and fixed assets renewal, a competitive ability of the most part of economic sectors remains at a very low level,
- a vital task is refocusing on the economic growth factors, which are based on the domestic consumer and investment demand,
- a task facing the government is all-round encouragement of investment processes and providing them with the innovative orientation.

It seems to be obvious that above mentioned aspects are to be taken into consideration when constructing a foreign economic policy of Ukraine. The entry of Ukraine into the WTO and the following strengthening of integration into the global economic processes will contribute to solving problems facing Ukraine on the modern stage of its economic development.

The basis of the WTO rules is to create equal trade rules for all agents of economic relations. In the meantime, the equity of partners in the WTO is rather arbitrary. Even according to formal logic, a level playing ground is just a reason to identify stronger and weaker players, each of whom obtains a result, equal to a detected by them ability to compete. Turning to global economic processes, it is possible to say that equal rules of trade relations also contribute to sorting out, in the course of competition, companies-winners and losers. According to a study carried out by the International Monetary Fund specialists, implementing free trade rules influences positively only on the economy of countries with approximately the same level of development.

It is of great importance also to take into account a social impact of Ukraine's entry into the WTO. According to the prevailing official opinion, trade liberalization has a positive social impact because reducing a level of prices as a result of strengthening a competitive pressure, increases purchasing power of the population. Meanwhile, it should be taken into account that purchasing power is derivative of the level of income of the population. Therefore it would be more correct in determining a social impact of membership in the WTO to determine its influence on employment and income [Hughes 2008].

RESULTS

The World Trade Organization, which has been formed in the course of further development of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), now unites 159 countries, which accounts for about 97% of the world trade, and defines main framework conditions of trading operations in the world markets. According to the policies of the GATT/WTO, trading system should be:

- devoid of any discrimination – a country should not discriminate against certain trading partners, providing all of them equal conditions (Most Favored



Nation treatment) and there should not be any difference in the policy as for domestic and foreign producers of goods and services (National Treatment Principle),

- predictable – foreign companies, investors and governments should be confident that trade barriers are not applied without coordination with trading partners,
- open to fair competition – by preventing the use of 'unfair' methods as, for example, export subsidies and goods selling at dumping prices to gain market outlets,
- friendly to underdeveloped countries – providing a transitional period to adapt in the new environment, allowing special preferences to soften the transition (over three quarters of the WTO member country are among the developing countries or countries in transition).

The GATT trading system is based on four basic rules:

- domestic industry protection of via tariffs only,
- tariff rates reduction and binding against further increases,
- trade on the basis of the Most Favored Nation treatment principles,
- applying rules of the National Treatment Principle.

Meanwhile, the GATT/WTO agreements focus not only on trade liberalization, but also envisage a set of comprehensive measures to protect domestic markets of member countries.

Among such measures are:

- the right of applying anti-dumping and countervailing measures,
- general exceptions to the rules on trade in goods according to Art. XX of the GATT 1947,
- a list of subsidies that do not give reasons to take countervailing measures,
- a list of subsidies of which is allowed for agricultural producers using exceptions to the Agreement on the General Elimination of Quantitative Restrictions,
- emergency actions on imports of particular products,
- security exceptions,
- exceptions to the requirements on harmonization of technical regulations and standards with the international standards,
- exceptions to the Most Favored Nation treatment principles,
- introduction of temporary import restrictions for balance of payments alignment [Mutual financial... 2003].

According to the GATT requirements, all mentioned exceptions should be applied on the non-discriminatory basis which means equally towards all the countries – members of the WTO. Subsidies allowed by the agreements by no means should be targeted, which means those, access to which is limited to certain enterprises, or distribution factors of which are not objective.



A true course of trade relations in the world shows that the principles set forth by the WTO do not always find their implementation, and the violation of these principles is a quite common political practice.

Moreover, under condition of the capital transnationalization, influence of the leading world transnational companies grows significantly above the level of influence of many national governments. Taking into account the GATT/WTO agreement is of an intergovernmental nature and applies to state regulation of foreign trade, it is not obligatory to be followed by large corporations. Meanwhile, often occupying a monopolistic position in regional markets, the transnational companies are able to dictate its terms contradicting to the GATT/WTO requirements [Experiences... 2009].

Since 1992, there were debates considering the expediency of the definition of the WTO's special category of 'transition economies', in respect of which the application of the WTO rules and regulations would be taking place in a transition mode. The final decision on this matter has not yet been accepted. Partners of the post-socialistic countries that joined the WTO were not inclined to provide these countries with special conditions, explaining that performance of the WTO agreements itself is an important element of the transition to the market economy.

Meanwhile, some of the countries with economies in transition nevertheless found a way to take measures to adapt to the WTO membership and win concessions in the process of accession.

One of the important directions of such adaptation is a targeted state support for exports. An interesting example in this context is a policy that was carried out by the Polish government. They introduced a system of export support that included simplified customs procedures for exporters, who received the status of 'reliable'; partial reimbursement of expenses related to the participation of small and medium enterprises in international exhibitions and fairs; loans (governmental, of commercial banks and banking consortiums); bank guarantees for export credits, government loan guarantees for the credits, provided for the development of export production; credit and export risk insurance; surcharges for export credit interest rates; tax benefits for companies with a large share of export production; subsidies to exporters of agricultural products etc. [Experiences... 2012].

China's experience is illustratory in the application of institutional and system measures of the domestic market support. As a result of a long negotiation process, the Chinese People's Republic in the course of entry into the WTO succeeded to reserve the very strong positions of public enterprises in a foreign economic trade sector. They possess the largest share of foreign trade turnover, taking into account the share of the Chinese side in enterprises with foreign capital. The state foreign trade companies have reserved a preferential right to conduct foreign trade in grain, oil, oil products (private companies have reserved a quota, which

was supposed to grow at 15% annually), fertilizers, linen fibers, tobacco and cigarettes, sugar, certain types of vegetable oil, tungsten ores and concentrates, tea, coal and coke, silk and silver, as well as transportation and distribution of goods within the country borders. Governmental regulation of prices has been saved for a majority of enlisted positions. In return for these concessions, China has undertaken a number of liabilities that considerably exceed the liabilities of other new and the original members of the WTO. For example, it has agreed to limit its support for farmers with low incomes, refusing to give those subsidies for agricultural resources, in particular – fertilizers.

The experience of countries that have recently joined the WTO shows that the process of binding tariffs does not always provide access to the market. To protect a domestic market the WTO members actively use all possible means in this organization's system of requirements. So, Polish current customs tariff clearly defines preferences that protect the automobile and oil processing industries: rates of import duties on cars, a number of oil products from countries that Poland has provided with the most favored treatment remain at a high level.

In most member countries of the WTO bound tariff rates are higher for agricultural products than for industrial ones. In particular, India, which managed to get the status of a developing country, took advantage of it to establish a higher level of bound tariffs on some products. The high level of bound tariff rates differentiation is typical for countries with economies in transition. A binding level for sensitive products in these countries can rise to 100%, while for other products it may also be zero-rated. Having applied certain flexibility in the binding of tariffs, some member countries have set bound tariff rates that exceed the effective tariff rates which were in effect in the base period of 1986–1988 [Gubin Ed. 1999].

To ensure the minimum market access countries apply tariff quotas for agricultural products, despite the recommendations of the WTO to turn them into ad valorem rates. This system is widely used by Bulgaria, the Czech Republic, Hungary, Romania and Slovakia.

An important aspect is to determine a base period for calculating an amount of domestic support. Most countries took as a benchmark year, following the year of application for entry into the WTO. This, usually, corresponded to that representative three-year period when the level of domestic support was the highest (beginning of economic reforms). Meanwhile, an experience of Bulgaria, which has achieved a longer base period, is an interesting one. As stated in the report of the Working Group 'the base period of Bulgaria has been extended... on grounds that a period of the last three years has been recognized as unrepresentative due to the UN embargo on the former Yugoslavia'. This important concession shows that the wording 'on the conditions, agreed with the member countries of the WTO' envisages some flexibility.



Georgia and Kirghizia strived for obtaining a status of the developing countries in the agricultural sphere that would allow them to benefit from the General System of Preferences. Those requests were not satisfied, but Kirghizia obtained a concession that involved application of special and differential measures, including, in particular, investment subsidies, exempt from reduction liabilities. This means that Kirghizia may use investment subsidies even after the five-year implementation period.

China, in the process of accession, also gave rise to a number of possibilities for protection of agriculture, including untargeted subsidies of the industry. Among such means of protection – the rules of imported food supplies certification as well as new rules for the use in China of agricultural crops with a modified gene structure that were implemented in spring of 2001.

Protection of domestic markets from the unfair competition on the part of imports is efficiently ensured by anti-dumping instruments. So, 13 investigations, related to excessive imports were conducted in Poland in 1998–2001, and 8 – related to imports at dumped prices based on applications of the coal, metallurgical and other industries. Most part of these investigations ended by setting customs duties and additional benefits, introducing numerical quotas etc. In 2001 Poland adopted two new laws: on protection from import of goods at dumped prices into Polish customs territory and on protection against excessive import of goods into Polish customs territory.

A policy of science and technology potential support and its integrated development is of great importance for the use by countries which have recently joined the WTO, for the positive effects of membership for competitive industries. In particular, national developments have an absolute priority in the implementation in China: it is the focus of administrative and information policy of the state. A large number of rules regulating state procurement continue to operate. A strategy of creation of large national companies, which, in their turn, carry out a strategy of import substitution indirectly, stimulates development of the scientific and technical potential.

Missing elements of the scientific and technical potential are compensated by all known methods, including those that are ‘not approved’ by international rules. Stimulating foreign investments in the industries related to the high-tech solutions production, incentives for domestic producers of technologies in the sphere of foreign relations, policy of involving specialists from abroad etc. are of great importance. In the areas of development and adopting high-tech solutions, preferential tax treatment has been set. For example, in Harbin enterprises are completely exempt from the value added tax for three years from the date of accreditation, and the next three years they pay it with a 50% discount, so at a rate of 8.5%.

Thus, the economies in transition within the period of their entry into the WTO and their further membership applied a wide range of the economic policy



instruments that allowed preventing the excessive spread of the entry negative consequences and preparing the national economies for functioning in conditions of openness. Unfortunately, strengthening openness of the economy of Ukraine is not accompanied by carrying out a relevant domestic and foreign economic policy [Corporation... 1996].

Despite the entry of Ukraine into the WTO, a problem of great importance is still not clarified definitely – what specific effects in the short, medium and long term prospects, this entry will have for the industrial complex of the country, the economy and society as a whole.

CONCLUSIONS

One of the main long-term positive consequences from the entry of Ukraine into the WTO is creation of an economic and legal environment that operates on the basis of transparent rules and regulations. Adapting the national legislation in the economic sphere and the national regulatory system to the requirements of the WTO, Ukraine is gradually becomes free from the typical for the economy transition period of branch subsidizing schemes, tax incentives, which has deformed the competitive environment and the competitive ability of Ukrainian enterprises, has complicated their adaptation to compete in global markets. At the same time a system of standardization, certification, application of sanitary and phytosanitary measures, will be improving. An increase of predictability, transparency and consistency of the government economic policy will reduce the risks of business conduct and stimulate an investment activity. Introduction of stable transparent and predictable rules, clear consolidation in the national legislation of the investors' rights is supposed to result in the growth of the volume and improving the structure of foreign investments.

The WTO also serves in this situation as an objective 'counterweight' to the lobbying pressure of certain domestic corporate groups that expect to receive preferences at the expense of other sectors of the national economy. The government has more opportunities to protect itself from the actions of the lobbying groups, to carry out the state policy in the interests of all sectors of the economy, rather than its separate parts, which helps to avoid distortions of the competitive environment.

Development of competition and reducing trade barriers, by encouraging the cheapening of imported finished goods and services as well as domestic products with the imported components used in their production, creating conditions for reducing cost of the goods and services for consumers in the domestic market. Parallel to that, increasing transparency and improving the performance of control procedures over the commodity flow should help to reduce the illegal import



of goods to Ukraine, as a result the Ukrainian markets will become more protected from cheap low-quality products.

An advantage of being a member of the WTO, which is of no less importance is to provide for the Ukrainian goods Most Favored Nation treatment as well as the National Treatment in the markets of trading partners. Having obtained an access to mechanisms of their interests' protection in the markets of the WTO member states, Ukrainian exporters have been able to more effectively defend their interests internationally. In particular, it should help to limitation of use of anti-dumping, special and anti-subsidy investigations, various quantitative restrictions, which have been widely used by foreign countries against Ukrainian exports since 1992.

The WTO membership has created favorable background for the trade regime improvement and for extension of cooperation with the EU, launch of negotiations on a free trade zone and the gradual integration of Ukraine into the EU through the preparation and signing of the Association Agreement. It allows expecting growth in certain export-oriented industries as a result of an increased access of Ukrainian goods to the most important commodity markets of developed countries. As a result, producer incomes, tax revenues, employment in export sectors are supposed to increase.

We should not forget, however, that at the same time Ukrainian trading partners get the instruments by which they can directly require compliance of Ukrainian commitments to liberalize imports and reduce state support of the economy. Therefore rendering the WTO opportunities to protect the interests of domestic producers in the world markets requires both acquiring methods of such protection, having a political will to do so, and ability to meet the requirements of the WTO in our own economic policy.

It is important to note that the WTO membership renders an opportunity to participate in multilateral negotiations on the future architecture of the global trading system, conducted between members of the WTO, which can be used to defend the national interests of Ukraine. However, not always a successful experience of such negotiations showed dominance of the developing countries interests that had significant differences comparing to the national interests and development priorities inherent to Ukraine.

Transition to the economic and legal environment of 'world pattern' is both a large step forward in the integration into the world economy and a tough challenge of the Ukrainian companies' ability to compete equally with the leading players of the economy.

References

- HUGHES S.B. 2008: Corporate Governance in the Sun: Reform to Corporate Governance in Australia, I.C.C.L.R. 10.
- Mutual financial institutions and mutual holding companies converting to stock form of ownership, Banking Division of the State of Rhode Island and Providence Plantations, Regulation 2, 2003.
- Experiences from Regional Corporate Governance Roundtables, OECD, 2009.
- Experiences from Regional Corporate Governance Roundtables, OECD, 2012.
- GUBIN E.P. Ed. 1999: Управление и корпоративный контроль в акционерном обществе, Moskva, p. 19.
- Corporation management. Owners, managers and employees (Корпоративное управление. Владельцы, директора и наемные работники АО), Изд-во Джон Уайли энд Санз, Moskva, 1996, p. 176.

SKUTKI PRZYSTĄPIENIA UKRAINY DO WTO DLA KORPORACJI

Abstrakt. Współczesne procesy globalizacji zmuszają każde państwo do integracji z gospodarką światową. Wymaga to kształtowania polityki zagranicznej na podstawie zapisów wielostronnych umów ustalonych przez Światową Organizację Handlu. Ukraina musi osiągnąć znaczącą pozycję w gospodarce światowej oraz ukształtować jasną politykę bazującą na założeniu pełnego członkostwa Ukrainy w Światowej Organizacji Handlu.

Słowa kluczowe: globalizacja, Światowa Organizacja Handlu, korporacje



General requirements for the elaboration of papers

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