

Tomasz Kondraszuk

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

## GOSPODAROWANIE DOCHODEM W GOSPODARSTWIE RODZINNYM

### PROFIT MANAGEMENT IN THE FAMILY FARM

**Słowa kluczowe:** gospodarowanie dochodem, gospodarstwo rodzinne, rachunek ekonomiczny, zarządzanie

*Key words:* profit management, family farm, economic account, management

**Synopsis.** Rolnictwo indywidualne wykazuje swoją specyfikę. Gospodarstwo rolnicze na trwałe połączone jest z rodziną rolniczą (gospodarstwem domowym). Tworzą one gospodarstwo rodzinne. Wypracowany dochód dzielony jest na potrzeby gospodarstwa rolniczego i domowego. Według autora w sensie ekonomicznym i finansowym przy podziale dochodu mamy do czynienia z analogicznymi problemami, które występują przy gospodarowaniu zyskiem podmiotów w spółkach osobowych i handlowych, a także w kształtowaniu polityki dywidend w spółkach akcyjnych. Różnice dotyczą sposobu podejmowania decyzji, a także ich skutków dla właścicieli i podmiotów gospodarczych.

### Wstęp

Rolnictwo jest miejscem szczególnym, gdzie zbiegają się cele społeczne, ekologiczne i ekonomiczne działalności człowieka. Losy rodzin rolniczych związane są z gospodarstwami rolniczymi, a prowadzona działalność rolnicza uwarunkowana jest sytuacją rolnika i jego rodziny (gospodarstwa domowego) w sposób szczególny.

Rolnik odpowiedzialny jest za realizację celów ekologicznych (w ramach gospodarstwa rolniczego), społecznych (w ramach gospodarstwa domowego) i finansowych (ekonomicznych), stanowiących wynik prowadzonej działalności i odnoszących się do całości. Gospodarstwo takie dysponuje majątkiem będącym własnością rolnika i jego rodziny obejmującego zarówno składniki wchodzące w skład gospodarstwa rolniczego, jak i domowego. Rolnik zainteresowany jest maksymalizacją wartości obu majątków. Wartość gospodarstwa powinna być ściśle skorelowana z możliwymi do uzyskania w przyszłości zdyskontowanymi przepływami środków pieniężnych netto (NPV – Net Present Value) zarówno z działalności rolniczej, jak i pozarolniczej (w tym prywatnej). W rolnictwie według Reisch i Zeddies [1995] „...podstawą indywidualnego i społecznego dobrobytu są oszczędnie gospodarujące i nastawione na racjonalny zysk gospodarstwa rolne”. W tym kontekście interesujące wydaje się gospodarowanie wynikiem finansowym zarówno gospodarstwa rolniczego (dochodem rolniczym), jak i gospodarstwa domowego. Wydawać by się mogło, że gospodarowanie nadwyżką finansową (dochodem) przez rolników nie stanowi dla ekonomistów większego problemu. Jednak okazuje się, że o ile ogólny poziom dochodów w rolnictwie był przedmiotem badań wielu ekonomistów, o tyle kwestia jego podziału na poziomie gospodarstwa na spożycie (ponad koszty utrzymania gospodarstwa domowego, które w przedsiębiorstwach można utożsamiać z kosztami wynagrodzeń pracowników wraz z pochodnymi) i akumulację, była bardzo rzadko podejmowana. Podobna sytuacja dotyczy również przedsiębiorstw rolniczych zorganizowanych w formie spółek prawa handlowego. Jak zauważa Franc-Dąbrowska [2010]: „*Mimo, że jest to zagadnienie uznane w literaturze i praktyce za ważne (ale jednoznacznie nierozstrzygnięte), nie podejmowano dotąd próby zbadania tego zagadnienia w przedsiębiorstwach rolniczych*”.

W kontekście rozważanego problemu, największe znaczenie ze względu na właścicieli ma polityka dywidend czy szerzej – gospodarowanie zyskiem w spółkach akcyjnych, gdzie „płynność własności” rozumiana jako łatwość zmiany właścicieli, jest największa. W przedsiębiorstwach zorganizowanych w innych formach spółek prawa handlowego, których wartość nie podlega weryfikacji na rynku, a operacje sprzedaży/zakupu są o wiele rzadsze, polityka dywidend nie jest taka istotna. Udziałowcy będą najbardziej zainteresowani wykorzystaniem zysku do realizacji własnych celów przy zachowaniu stabilnej sytuacji finansowej firmy uwzględniającej aktualną sytuację na rynku.

Jeszcze mniejsze znaczenie ma polityka dywidend i wzorce podziału zysku w spółkach opartych o regulacje kodeksu cywilnego, gdzie często celem najważniejszym jest zapewnienie miejsca pracy, jako źródła utrzymania. W takim przypadku kreowanie polityki wypłaty dywidend schodzi na dalszy plan. Decyzje o podziale zysku mają charakter incydentalny i zapadają w zależności od jego wysokości i przy uwzględnieniu preferencji udziałowców.

Czy i w jakim zakresie więc można adaptować elementy teorii gospodarowania zyskiem i polityki dywidend na potrzeby gospodarstwa rodzinnego (traktowanego jako przedsiębiorstwo prywatne osoby fizycznej) gospodarowania dochodem i odwrotnie?

W artykule przedstawiono teoretyczne aspekty polityki dywidend i gospodarowania zyskiem w przedsiębiorstwach, w tym również rolniczych. W szczególności wykorzystano wnioski z monografii naukowej Franc-Dąbrowskiej [2010]. Przeprowadzona zostanie analiza propozycji teoretycznych i praktycznych ze szczególnym uwzględnieniem działalności rolniczej.

Celem artykułu była weryfikacja często krańcowo różnych poglądów na temat polityki dywidend i gospodarowania zyskiem oraz próba ich adaptacji do warunków gospodarstwa wiejskiego w kontekście poszukiwania rozwiązań pozwalających na maksymalizację jego wartości. Jednocześnie na przykładzie gospodarstwa rolniczego podjęto próbę weryfikacji powszechnie obowiązującego poglądu o dzieleniu wypracowanego zysku (dochodu). Według autora jest on sprzeczny z elementarnymi prawami ekonomii oraz finansów. Postępowanie według tej „umownej” filozofii przyczynić się może do nagłego pogorszenia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, a nawet bankructwa.

### **Teoretyczne aspekty gospodarowania zyskiem i polityki dywidend**

Dywidenda stanowi część zysku wypłacaną akcjonariuszom. Franc-Dąbrowska [2010] w posumowaniu stwierdza, że: *„Rosnące znaczenie grup interesariuszy w zarządzaniu przedsiębiorstwem wskazuje na konieczność rozpatrywania problematyki gospodarowania zyskiem z uwzględnieniem różnych zainteresowanych stron. W tej sytuacji autorka uznaje za zasadne postrzeganie wypłat dywidendy jako kosztu motywacji pracowników (czy zarządu), a szerzej – kosztu ograniczania oportunistów grup interesariuszy. Wydaje się, iż to nowe podejście jest w pełni zgodne z obserwacjami poczynionymi przez teoretyków ekonomii i może stanowić dopełnienie znanych dotychczasowych modeli wypłat dywidendy (w szerszym ujęciu gospodarowania zyskiem)”*.

W spółce akcyjnej polityka dywidend decyduje m.in. o wysokości i systematyczności wypłaty dywidend. Polityka dywidend odzwierciedla decyzję właścicieli dotyczącą „umownego” podziału zysku netto przedsiębiorstwa na dwie części o różnym przeznaczeniu. W części dotyczącej, tzw. wypłat dywidendy wiąże się to z zobowiązaniem przekazania wypracowanego zysku właścicielom. Zatrzymanie zysku w firmie i przeznaczenie go na cele rozwojowe może, choć nie musi wywołać wzrost bieżącej wartości (ceny) akcji. Optymalna polityka dywidend powinna pozwalać na zachowanie równowagi między bieżącymi wypłatami (lub zobowiązaniami wypłat) dywidend dla aktualnych właścicieli a wzrostem popytu na akcje spowodowanym pozostawieniem zysku w firmie. Polityka dywidend winna pomóc w ustaleniu takiego sposobu księgowego podziału zysku firmy, który zaspokoi potrzeby bieżące konsumpcji (spożycia) akcjonariuszy w postaci dywidendy, ale również pozwoli zachować substancję majątkową przedsiębiorstwa niezbędną do jego rozwoju i zwiększenia dochodów w przyszłości. Skutkiem określenia optymalnej polityki dywidend powinna być maksymalizacja wartości firmy (ceny akcji). Nie ma to bezpośredniego związku z zaspokajaniem popytu przedsiębiorstwa na kapitał niezbędny do jego dalszego rozwoju, tak jak to przedstawia wielu autorów i m.in. Franc-Dąbrowska [2010].

W teorii wpływ polityki dywidend na wartość firmy nie jest jednoznacznie przedstawiany. Istnieją wręcz krańcowo różne teorie – od uznawania wypłaty dywidendy za podstawowy czynnik decydujący o wartości akcji (teoria „wróbla w garści”), do strategii minimalizacji dywidend (teoria preferencji podatkowych).

Teoria „wróbla w garści”, rozwijana i broniąca przez Gordona i Lintnera, utrzymuje, że wartość firmy będzie maksymalizowana przy wysokiej stopie wypłaty dywidend, ponieważ inwestorzy uważają, że dywidendy bieżące są mniej ryzykowne od potencjalnych zysków kapitałowych. Jednak pojawiają się wątpliwości w przypadku ograniczonego dostępu do kapitału obcego i wysokiego kosztu kredytu. W takim przypadku może to skutkować spowolnieniem lub wręcz zablokowaniem koniecznych do rozwoju inwestycji.

Teoria preferencji podatkowych, opracowana przez Litzenbergera i Ramaswamy’ego utrzymuje natomiast, że wartość firmy będzie maksymalizowana przy niskiej stopie wypłaty dywidend. Środki pozostawione w firmie przeznaczone będą na rozwój, a co najważniejsze jest to korzystne rozwiązanie również dla inwestorów, którzy zapłacą niższe efektywnie podatki od zysków kapitałowych (ze sprzedaży akcji) niż od dywidend.

Najciekawszą z teoretycznego punktu widzenia jest jeszcze inny wariant teorii optymalnej dywidendy, rozwijany i głoszony przez Millera i Modiglianiego. Jest to teoria nieistotności dywidend, która uznaje, że polityka dywidend nie wpływa ani na wartość firmy ani na jej koszt kapitału. Jest to bardzo interesujące podejście zakładające, że wartość przedsiębiorstwa, a tym samym cena akcji, jest określana tylko przez siłę osiągania zysku i ryzyko prowadzonej działalności. To podejmowane dobre lub złe projekty będą wpływały na wartość firmy.

Rodzaje polityki dywidend stosowanych w praktyce gospodarczej można podzielić według wielu kryteriów. Ze względu na okres i kwotę wypłaty wyróżnia się: regularne płacone w regularnych odstępach czasu i mające stałe wartości, nieregularne płacone lub w zmiennej wysokości. Ze względu na okres, co jaki wypłaca się dywidendy wyróżnia się: dywidendy kwartalne, dywidendy półroczne, dywidendy roczne. Ze względu na formę wyróżniamy: dywidendy pieniężne, dywidendy w akcjach. Dywidenda pieniężna (gotówkowa) może być wypłacana jako: stałe lub rosnące dywidendy, dywidendy o stałej stopie wypłat, mała dywidenda z dodatkową premią, dywidenda rezydualna (resztowa z zysku pozostałego po sfinansowaniu optymalnego budżetu inwestycyjnego).

Dla optymalizacji polityki dywidend z punktu widzenia wartości akcji istotne są dwa problemy teoretyczne: hipoteza sygnalizacji dywidend i efekt klienteli. Efekt klienteli wskazuje, że firma będzie przyciągać uwagę inwestorów, którzy zadowoleni są z polityki dywidend danej firmy, a więc zmiana polityki dywidend doprowadzi do zmiany w składzie akcjonariuszy. Oba mają za zadanie przyciąganie danych akcjonariuszy stylem polityki dywidendy. Polityka dywidend powinna być ustalana na dłuższy okres, gdyż tylko wtedy akcjonariusze mają szansę zareagować zgodnie z własnymi preferencjami. Wybór optymalnej polityki dywidend musi uwzględniać wszystkie ograniczenia, ale także możliwości przedsiębiorstwa. Obejmują one odpowiedź na dwa podstawowe pytania:

- jaką część zysków powinno się dekretować do wypłaty za określony okres?
- jak wypłata powinna być rozłożona w czasie oraz czy firma powinna utrzymywać stałą, stabilną stopę wzrostu dywidend?

Czynniki, które są brane pod uwagę przy ustalaniu polityki dywidend to:

- ograniczenia prawne,
- dostępność efektywnych możliwości inwestycyjnych i koszty emisji nowych akcji,
- dostępność gotówki na wypłaty dywidend (w zależności od przyjętego wariantu wypłat i rozłożenia w czasie może to być przyczyną większego lub mniejszego pogorszenia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa),
- preferencje inwestorów odnoszące się do dywidend, w tym wymagania funduszy inwestycyjnych co do stałego dochodu z kapitału,
- potrzeba utrzymania kontroli właścicieli nad spółką.

W spółce akcyjnej wypłata dywidendy odbywa się do wysokości zysku netto, a więc nadwyżki wartości przychodów nad kosztami ich uzyskania po opodatkowaniu. W rolnictwie przychody zrównane są z wartością produkcji, co niesie dodatkowe zagrożenia przy gospodarowaniu dochodem (i jego opodatkowaniu). Jest to istotne ograniczenie poziomu dywidend. Służy ono prawnemu obwarowaniu realizującemu, tzw. zasadę „nienaruszalności kapitału” w podmiotach dysponujących osobowością prawną, mającej na celu zabezpieczenie praw wierzycieli.

Okazuje się, że nawet niespodziewany wzrost zysków w danym roku nie powinien wpływać na podniesienie dywidendy, gdyż nie ma pewności, że wzrost ten utrzyma się w kolejnych latach. Podobnie wypłaty dywidendy nie powinny być redukowane z powodu okresowego spadku zysków. Doprowadzić by to mogło do spadku giełdowej ceny akcji. Zmiany dywidendy powinny odbywać się na podstawie wieloletnich prognoz dystrybucji dochodów spółki i podlegać zjawisku „wygładzania” dywidend.

Jeszcze bardziej radykalny pogląd w stosunku do rolnictwa wyraża Franc-Dąbrowska [2010]. Według autorki: „*Gospodarowanie zyskiem to decyzje dotyczące podziału zysku na część przeznaczoną na zasilenie kapitału własnego – w tym reinwestycje, wypłaty dywidend, premii i nagród oraz innych wypłat pieniężnych oraz niepieniężnych dla właścicieli i innych osób niebędących udziałowcami czy akcjonariuszami – z zysku bieżącego oraz wypracowanego we wcześniejszych okresach i przeznaczonego na ten cel, z uwzględnieniem celów realizowanych przez różne grupy interesariuszy przedsiębiorstwa, w tym przede wszystkim przez właścicieli*”. Jednocześnie autorka stwierdza, że w przedsiębiorstwach rolniczych: „*(...) w większości wypadków nie stwierdzono zróżnicowania wyników ekonomiczno-finansowych w zależności od sposobu zagospodarowania zysku*”. Tak więc wynik finansowy nie jest skorelowany z wysokością wypłat z zysku dla właścicieli. Jest to bardzo ryzykowny wniosek, bowiem w przypadku gospodarstwa rolniczego oznaczałoby to, że stopa życia (fundusz spożycia) rodzin rolniczych nie zależy od sytuacji dochodowej gospodarstw.

## Gospodarowanie dochodem w gospodarstwie rodzinnym

Gospodarstwo rodzinne jest najlepszym obiektem do badań ekonomicznych i finansowych uwarunkowań gospodarowania zyskiem (dochodem), ponieważ przestają główną rolę odgrywać pozyskiwanie nowych właścicieli i psychologiczne oddziaływania na akcjonariuszy. Decyzje rolnika służą jedynie realizacji celów ekonomiczno-finansowych poprzez maksymalizację wartości majątku netto gospodarstwa rodzinnego (wiejskiego). Według Kondraszuka [2006] gospodarstwo rolnicze powinno być w rachunku ekonomicznym rozpatrywane łącznie z gospodarstwem domowym i w ten sposób tworzyć gospodarstwo wiejskie. Stanowi ono przykład firmy rodzinnej (przedsiębiorstwa).

Rolnik na bieżąco gospodaruje dochodami (najczęściej nadwyżkami pieniężnymi) i rozdysponowuje je według potrzeb. Przeznaczone środki na gospodarstwo domowe (pobrania) ponad koszty utrzymania rodziny rolniczej (wynagrodzenie i konsumpcja), traktuje jako inwestycje w majątek prywatny lub szeroko rozumiany kapitał intelektualny (np. wykształcenie dzieci, w tym następcy).

W gospodarstwie rolniczym wzór na kapitał własny na koniec roku obrachunkowego z pewnym uproszczeniem można przedstawić następująco:

$$\text{kapitał własny na koniec okresu} = \text{kapitał własny na początek okresu} (\pm) \text{przeszacowania majątku} + \text{dochód gospodarstwa rolniczego (dochód rolniczy)} - \text{pobrania danego okresu} + \text{wkłady danego okresu}$$

Elementem gospodarowania dochodem jest sam wypracowany dochód i pobrania z gospodarstwa (w formie pieniężnej i niepieniężnej). Przeszacowania majątku są odpowiednikiem zysków kapitałowych ze wzrostu cen akcji [Kondraszuk 2009], a wkłady odpowiadają nowym emisjom akcji. Z drugiej jednak strony zachodzą równości:

$$\text{aktywa na początek okresu} = \text{kapitał własny na początek okresu} + \text{zobowiązania na początek okresu}$$

i analogicznie:

$$\text{aktywa na koniec okresu} = \text{kapitał własny na koniec okresu} + \text{zobowiązania na koniec okresu}$$

Przy pominięciu przeszacowań i wkładów uzyskujemy:

$$\text{dochód gospodarstwa rolniczego (dochód rolniczy)} - \text{pobrania danego okresu} = (\text{aktywa na koniec okresu} - \text{aktywa na początek okresu}) + (\text{zobowiązania na początek} - \text{zobowiązania na koniec okresu})$$

Tak więc całość zatrzymanego dochodu jest już zainwestowana w przyrost aktywów netto. Skąd więc pomysł żeby przeznaczać te środki na nowe inwestycje? Jeżeli będziemy chcieli finansować nowe inwestycje to tylko z nowych zobowiązań lub wkładów. Mówienie o przeznaczaniu zysku na nowe inwestycje jest wielkim nieporozumieniem. Nie ma możliwości również wyprowadzania środków w postaci wypłat dla właścicieli w przyszłym okresie, chyba że pozbedziemy się części majątku (inwestycji już dokonanych w okresie bieżącym).

W kategoriach kapitałowych zysk odkłada się „na trwałe” w majątku firmy, często w aktywach trwałych, środkach produkcji, zapasach, a tylko jego niewielka część w majątku płynnym (środkach pieniężnych i należnościach). Obliczony zysk w roku bieżącym ma się nijak do inwestycji roku następnego. Owszem wysoki zysk oznacza dobrą obecną sytuację finansową i najczęściej niezłe perspektywy na przyszłość. Dzielenie wcześniej wypracowanego zysku może być bardzo trudne lub wręcz niemożliwe do przeprowadzenia.

Z ekonomicznego punktu widzenia prawidłowa formuła rozdysponowania zysku netto w przedsiębiorstwach powinna być następująca:

$$\text{zysk netto danego okresu} = \text{wypłaty dywidend (pobrania roku bieżącego)} + \text{nowe inwestycje netto (zysk zatrzymany na poczet inwestycji roku bieżącego)}$$

Zjawisko podziału dochodu (gospodarowania) w gospodarstwach w sensie ekonomicznym i finansowym jest identyczne jak w innych przedsiębiorstwach. Ze względu na wysokie ryzyko przyrodnicze w rolnictwie zdarzają się tzw. „trudne lata” i wtedy podstawowy cel to utrzymanie płynności gospodarstwa i zapewnienie minimum egzystencji dla rodziny rolniczej. Na szczęście ze względu na brak ograniczeń prawnych rolnik na konsumpcje może przeznaczyć więcej niż wypracowany dochód (kosztem majątku netto). Oczywiście w dłuższej perspektywie im większy wypracowany dochód z gospodarstwa rolniczego tym lepiej się żyje rodzinie rolniczej.

Generalnie w gospodarstwach rodzinnych preferowany jest model niskich kwot pobrań, ale również oszczędnych inwestycji (oszczędnie gospodarujące). Dopiero w momentach „dobrych lat” i znacznego wzrostu dochodu przeznacza się środki na inwestycje i odtwarzany jest majątek. „Dobre lata” są oczekiwane przez rolników, podobnie jak i nieuchronne skutki „złych”. Rolnik musi być elastyczny aby uniknąć pułapki zadłużenia. Charakterystyczne jest również dokonywanie ocen sytuacji gospodarstwa przez rolników w roku gospodarczym a nie kalendarzowym. Rok gospodarczy w zależności od kierunku produkcji wyznaczany jest tuż przed zbiorami. Oznacza to, że rolnik na ten moment, dysponuje środkami pozostałymi po odtworzeniu całego nowego cyklu produkcyjnego. W przypadku prowadzenia produkcji roślinnej jest to stan na 30 czerwca. Zwykle jest to okres krytyczny dla finansów gospodarstwa i poziom środków najbardziej płynnych jest bardzo niski. Jest to dodatkowy element w ramach gospodarowania dochodami, zniechęcający decydentów (również w przypadku przedsiębiorstw rolniczych) do nadmiernej wypłat z zysku.

## Podsumowanie

W gospodarstwie rodzinnym wypracowany dochód dzielony jest na potrzeby gospodarstwa rolniczego i domowego. Jego wysokość decyduje o możliwościach rozwoju gospodarstwa i jakości życia rodziny rolniczej. Według autora w sensie ekonomicznym i finansowym przy podziale dochodu mamy do czynienia z analogicznymi problemami, które występują przy gospodarowaniu zyskiem podmiotów prawa handlowego. Różnice dotyczą sposobu podejmowania decyzji, a także oczekiwanych ich skutków dla potencjalnych właścicieli i podmiotów gospodarczych. Według autora wskutek wielowiekowych doświadczeń gospodarstwa rodzinne wypracowały bardzo skuteczne metody gospodarowania wypracowanym dochodem i potrafią właściwie przewidywać skutki ekonomiczne i finansowe decyzji w tym zakresie. Im bardziej złożona forma prawna przedsiębiorstwa, tym trudniej o przejrzystość i jednoznaczną interpretację zasad gospodarowania zyskiem.

Podstawowe zastrzeżenia powstają przy traktowaniu zysku roku bieżącego, jako puli środków do zagospodarowania w roku przyszłym. Zysk jest obliczany jako przyrost, który się dokonał w majątku netto przedsiębiorstwa roku bieżącego. Przeznaczenie właśnie tego zysku na nowe inwestycje nie da się uzasadnić ani merytorycznie, ani rachunkowo (księgowo). Analogiczna sytuacja jest przy próbie wypłat dywidendy z zysku, która stanowi zaakceptowane dodatkowe obciążenie i musi być traktowana jako nowe zobowiązanie. W tym przypadku ze względu na żądania właścicieli wynagrodzenia za zainwestowany kapitał, należałoby dokonywać w trakcie bieżącego roku, tak aby można dopasować inne wydatki do zaistniałej sytuacji finansowej. Można sobie wyobrazić wypłatę dywidendy w formie zaliczki na poczet przyszłego zysku. Dla przykładu w spółkach osobowych istnieje możliwość, aby wspólnicy pobierali kwoty, które będą obciążały ich imienne konta. W księgach rachunkowych będą one figurowały jako należności od właścicieli. Po podjęciu przez wspólników uchwały o zatwierdzeniu sprawozdań finansowych i podziale zysku finansowego (w przypadku spółek osobowych będzie to zysk brutto a nie netto) odpowiednie kwoty zostaną przeksięgowane na konta wspólników. Do wypłaty z tytułu wypracowanego zysku kwoty będą pomniejszone o pobrane zaliczki. Ten sposób płatności przyczyni się rozłożenia obciążenia (traktowanego jako kosztu) i ukazania właściwej sytuacji finansowej w jakiej znajduje się firma.

Opisany sposób jest bardzo podobny do stosowanego przez rolnika w przypadku gospodarowania dochodem i wypłat na potrzeby utrzymania domu, tyle tylko, że dokonane wypłaty nie wymagają dodatkowej uchwały i mogą przekroczyć poziom wypracowanego dochodu.

## Literatura

- Franc-Dąbrowska J.** 2010: Teoretyczne i praktyczne aspekty gospodarowania zyskiem w przedsiębiorstwach rolniczych. Rozprawy Naukowe i Monografie. Wyd. SGGW, Warszawa, 10, 235-236.
- Kondraszuk T.** 2006: Gospodarstwo wiejskie jako podstawa rachunku ekonomicznego – ujęcie metodyczne. *Rocz. Nauk. SERiA* t. VIII, z. 1, 81.
- Kondraszuk T.** 2009: Wzrost wartości majątku netto gospodarstwa wiejskiego. *Rocz. Nauk. SERiA* t. X, z. 3, 322-326.
- Reisch W., Zeddies J.** 1995: Wprowadzenie do ekonomiki i organizacji gospodarstw rolnych. Wyd. AR w Poznaniu, Poznań, 15.

## Summary

*In the family farm an earned profit is divided between the farm and household needs. Its level decides about possibilities of a farm development and quality of life of the household family. In the article there was presented the rural farm definition understood as an economic unit comprising of – on the one side – agricultural farm (enterprise), and the other side – household property. Author suggests that in case of profit distribution, both in economic and financial sense, we observe analogical problems as in case of the profit management of commercial enterprises. The main differences concern the way of decision making and it's expected effects for owners and economic entities.*

### Adres do korespondencji:

dr inż. Tomasz Kondraszuk  
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie  
Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw  
ul. Nowoursynowska 166  
02-787 Warszawa  
tel. (22) 593 42 21  
e-mail: tomasz\_kondraszuk@sggw.pl