

Agnieszka Szwech

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Efekty realizacji działania „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych” w przedsiębiorstwach przemysłu mięsnego

Wstęp

Przekształcenia strukturalne w rolnictwie, gospodarce żywnościowej i rozwój obszarów wiejskich stanowiły najważniejsze wyzwania polityki rolnej w pierwszym okresie po akcesji [Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006, s. 100]. Działania, które Polska, będąc członkiem Unii Europejskiej, realizowała w obszarze rolnictwa w tym okresie miały dwa cele: poprawę konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej oraz zrównoważony rozwój obszarów wiejskich [tamże, s. 101].

Narzędziem realizacji Narodowego Planu Rozwoju w ramach osi: „Przekształcenia strukturalne w rolnictwie i rybołówstwie, rozwój obszarów wiejskich” były dwa programy opracowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi [Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006, s. 68, www.minrol.gov.pl/wsparcie-rolnictwairybolowstwa]:

1. Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” (SPO ROLNY), którego źródłem finansowania w 66% była Sekcja Orientacji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR) oraz w 34% budżet krajowy;
2. Program Operacyjny „Rybołówstwo i przetwórstwo ryb” (SPO RYBY), którego źródłem finansowania w 72% był Finansowy Instrument Sterowania Rybołówstwem (FIFG) oraz w 28% budżet krajowy.

Uzupełnieniem wyżej wskazanych celów Wspólnej Polityki Rolnej w tym okresie był Plan Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2004–2006 (PROW 2004–2006), finansowany z Sekcji Gwarancji Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej (EFOiGR) oraz budżetu krajowego.

Budżet SPO ROLNEGO wyniósł 1,8 bln EUR, z czego 1,2 bln EUR stanowiły środki unijne. W ramach tego programu wdrożono 15 działań. Jednym z nich było: „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych”, którego budżet wyniósł 0,5 bln EUR, co stanowi 1/4 budżetu całego programu.

Działanie było kontynuacją wsparcia skierowanego do przedsiębiorstw przemysłu spożywczego w ramach przedakcesyjnego Programu SAPARD. Realizacja działania „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych” w ramach SPO ROLNEGO odbywała się w latach 2004–2008, a ostateczne rozliczenie programu nastąpiło w roku 2009. Obecnie, od roku 2008, pomoc dla przetwórstwa wdrażana jest w ramach działania „Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej” objętego Programem Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007–2013.

Pomoc dla przetwórstwa w ramach SPO ROLNEGO polegała na refundacji wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw, poniesionych na budowę lub modernizację zakładów produkcyjnych oraz infrastruktury handlu hurtowego produktami rolnymi [Dz.U. z 2004 r. Nr 197 poz. 2032, załącznik nr 1, s. 58]. Pomoc ta wynosiła do 50% poniesionych nakładów inwestycyjnych, nie więcej niż 20 mln zł na 1 podmiot. Wyplacana była po zrealizowaniu inwestycji i opłaceniu wydatków.

Celem inwestycji była poprawa warunków sanitarnych produkcji, unowocześnienie jej i rynkowe ukierunkowanie, ulepszenie logistyki, poprawa jakości produktów, wzrost wartości dodanej w przedsiębiorstwach.

Wsparciem objęte zostały m.in. przedsiębiorstwa z branży mięsnej, mleczarskiej, owocowo-warzywnej, zbożowej, handlu hurtowego produktami rolnymi i inne. Jednym z warunków otrzymania wsparcia była żywotność ekonomiczna, tj. zdolność przedsiębiorstwa do realizacji projektu oraz dalszego prowadzenia rentownej działalności w sektorze [tamże, s. 60, punkt 4].

Celem artykułu jest przedstawienie efektów realizacji działania „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych” SPO ROLNEGO w przedsiębiorstwach przemysłu mięsnego poprzez analizę wyników finansowych tych przedsiębiorstw, które skorzystały ze wsparcia.

Metodyka badań

Badaniami objęto 20 przedsiębiorstw z terenu 5 województw Polski centralnej i północno-wschodniej: warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, lubelskiego, mazowieckiego i łódzkiego. Do badań wybrano przedsiębiorstwa, które:

1. Prowadzą działalność jako spółki prawa handlowego w zakresie przetwórstwa mięsa czerwonego lub białego;
2. W latach 2005–2008 zrealizowały przynajmniej jedną inwestycję w środki trwałe, współfinansowaną ze środków Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” działanie „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych”;

3. Opublikowały lub udostępniły sprawozdania finansowe za lata 2004–2008.

W całym kraju pomoc w ramach działania otrzymało 727 przedsiębiorstw przemysłu spożywczego [dane ARiMR, 2009]. Na obszarze 5 województw objętych badaniami pomoc otrzymało 296 beneficjentów. W grupie tej znalazło się tylko 30 przedsiębiorstw spełniających kryterium 1. i 2. Z grupy tej odrzucono 1 przedsiębiorstwo, które w roku 2008 ogłosiło upadłość. Z pozostałych podmiotów wybrano te spółki, dla których uzyskano kompletne dane finansowe za lata 2004–2008.

Przedsiębiorstwa podzielono na 3 grupy, przyjmując jako kryterium podziału wartość aktywów w roku bazowym 2004. W pierwszej grupie, obejmującej przedsiębiorstwa o wartości majątku do 30 mln zł, znalazło się 7 podmiotów, w grupie drugiej, gdzie wartość aktywów wynosiła od 30 do 90 mln zł – 6 przedsiębiorstw, a w grupie trzeciej, o wartości aktywów powyżej 90 mln zł – 7 przedsiębiorstw. Badania przeprowadzono w roku 2010.

Wyniki badań

Zbadano wartość aktywów i wyposażenie przedsiębiorstw w określone środki produkcji w każdej grupie przedsiębiorstw w roku bazowym (2004) i końcowym (2008). Następnie badaniom poddano wyniki finansowe oraz rentowność w roku 2004 i 2008.

Wskaźniki w analizie obliczono oddzielnie dla każdego przedsiębiorstwa, średnią dla danej grupy wyciągnięto z wartości wskaźników.

We wszystkich grupach badawczych **udział aktywów trwałych w aktywach ogółem** przekraczał 50%. Najwyższy udział aktywów trwałych w aktywach ogółem występował w przedsiębiorstwach o najniższej wartości majątku – średnio 64%. W grupie drugiej i trzeciej aktywa trwałe, które mają mniejszą od aktywów obrotowych zdolność do wypracowywania przychodów, stanowiły średnio 52 i 54%.

W **strukturze majątku trwałego** największy udział stanowiły rzeczowe aktywa trwałe (99% w I grupie, 90% w II grupie, 86% w III grupie).

Wysoki udział aktywów trwałych, a wśród nich majątku rzeczowego w aktywach ogółem, jest sytuacją typową dla branży mięsnej, gdzie, podobnie jak w innych gałęziach przemysłu spożywczego, przedsiębiorstwa są umaszynowane. Wyższy udział aktywów trwałych w aktywach ogółem przekłada się na elastyczność przedsiębiorstwa wobec zmian koniunktury gospodarczej i związane z nią ryzyko działalności operacyjnej [Sierpińska M., Jachna T., 2004, s. 71]. Dość duża część kapitału związana długookresowo w badanych przedsiębiorstwach sprawia, że przedsiębiorstwom tym trudniej jest zmienić profil działalno-

Tabela 1

Charakterystyka przedsiębiorstw w roku 2004 wg wartości aktywów ogółem w roku bazowym (2004)

| Grupy przedsiębiorstw wg wartości aktywów w roku bazowym 2004 | do 30 mln zł | od 30 do 90 mln zł | pow. 90 mln zł |
|---|--------------|--------------------|----------------|
| liczba przedsiębiorstw w grupie | 7 | 6 | 7 |
| rozpiętość aktywów ogółem w mln zł | 13–27 | 38–85 | 91–584 |
| wartość aktywów ogółem w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | 21 | 60 | 207 |
| udział aktywów trwałych w aktywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo) | 64 | 52 | 54 |
| udział rzeczowych aktywów trwałych w aktywach trwałych w % (średnia na przedsiębiorstwo) | 99 | 90 | 86 |
| wartość kapitałów własnych w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | 9 | 12 | 90 |
| udział kapitałów własnych w pasywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo) | 42 | 23 | 38 |
| przychody brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | 78 | 174 | 536 |
| zysk brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | 3 | 18 | 47 |
| zysk netto w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | 1,1 | -2,1 | 5,3 |
| liczba przedsiębiorstw z zyskiem netto w grupie (stratą netto w grupie) | 7/0 | 4/2 | 7/0 |
| rentowność sprzedaży ROS (średnia obliczona ze wskaźników ROS dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie) | 1,4 | -1,6 | 0,8 |
| rentowność aktywów ROA (średnia obliczona ze wskaźników ROA dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie) | 5 | -4 | 2 |
| rentowność kapitałów własnych ROE (średnia obliczona ze wskaźników ROE dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie) | 14 | -55* | 4* |

* Z grupy II i III wyłączono po 1 przedsiębiorstwie, w których odnotowano ujemną wartość kapitałów własnych. W pozostałych przedsiębiorstwach wartość kapitałów własnych była dodatnia.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw z roku 2004.

ści i szybko dostosować się do zmian zatrudnienia i zamówień. Relatywnie wyższe koszty stałe, związane z utrzymaniem majątku, nie pozwalają na elastyczne dostosowywanie do zmian poziomu cen, zaś każda zmiana poziomu sprzedaży wpływa na wyniki finansowe.

Poszczególne grupy badawcze charakteryzowały się zróżnicowanym **udziałem kapitałów własnych w ogólnej sumie pasywów**. W żadnej grupie nie została dotrzymana złota reguła finansowania, zgodnie z którą nie powinno się zadłużać przedsiębiorstwa w stopniu większym niż 50%. W literaturze w ostatnich

latach pojawiły się poglądy, że wystarczające jest, aby kapitały własne stanowiły 1/3 wartości pasywów [Sierpińska M., Jachna T., 2004, s. 73]. To zalecenie zostało dotrzymane w grupie I i III (42 i 38%). Natomiast w grupie II wartość kapitałów własnych stanowiła tylko 23% wartości pasywów.

Wielkość **przychodów ze sprzedaży** w analizowanych przedsiębiorstwach uzależniona była od wartości majątku – im majątek większy, tym większe przychody ze sprzedaży. Podobnie **zysk brutto ze sprzedaży** (tj. po odjęciu jedynie kosztów wytworzenia sprzedanych produktów) zwiększał się wprost proporcjonalnie do zwiększania wartości majątku przedsiębiorstw. **Wynik finansowy netto**, uwzględniający również koszty sprzedaży, zarządu, wartość wyniku na działalności finansowej, operacyjnej i zdarzeń nadzwyczajnych oraz podatek dochodowy, stanowił wartość dodatnią w grupie I i III – średnio na 1 przedsiębiorstwo w grupie I zysk netto wynosił 1,1 mln zł, a w grupie III 5,3 mln zł. W grupie II wynik finansowy netto stanowił wartością ujemną (ze względu na bardzo dużą stratę w 2 przedsiębiorstwach. Należy tu dodać, że nawet po wykluczeniu tych przedsiębiorstw ze zbioru badawczego, średni zysk netto przypadający na 1 przedsiębiorstwo z tej grupy byłby najniższy i wyniósłby 0,7 mln zł).

Badane przedsiębiorstwa osiągały niewielki zysk poprzez określoną wielkość sprzedaży, o czym świadczą niskie w każdej grupie **wskaźniki rentowności sprzedaży ROS** [A. Rutkowski, 2007, s. 95]. Rentowność sprzedaży była najwyższa w przedsiębiorstwach najmniejszych, gdzie wartość aktywów nie przekraczała 30 mln zł – wskaźnik wyniósł średnio 1,4%. W przedsiębiorstwach największych rentowność sprzedaży wyniosła tylko 0,8%. W grupie II rentowność była ujemna, natomiast po wykluczeniu przedsiębiorstw ze stratami rentowność sprzedaży ukształtowałaby się na poziomie 0,6 % i byłaby najniższa wśród badanych grup przedsiębiorstw. Tak niski poziom rentowności świadczy o bardzo niskiej efektywności sprzedaży, gdyż każda złotówka sprzedaży generuje niewielki zysk.

Niski poziom rentowności jest charakterystyczny dla branż przemysłu spożywczego [„Rynek mięsa – stan i perspektywy”, IERiGŻ]. W roku 2004 rentowność sprzedaży przemysłu spożywczego wyniosła 3,5%. Średnie wyniki rentowności sprzedaży badanych przedsiębiorstw przemysłu mięsnego były jednak niższe od wyników przemysłu spożywczego ogółem.

Wartość zysku netto, przypadająca na jednostkę zaangażowanego w przedsiębiorstwie majątku, była najwyższa w przedsiębiorstwach najmniejszych – **wskaźnik rentowności aktywów ROA** wyniósł 5%. Najgorsze wyniki odnotowano w grupie II – rentowność aktywów poniżej 0. Po wykluczeniu przedsiębiorstw ze stratami rentowność aktywów dla tej grupy wyniosłaby 1,8% i nadal byłaby najniższa wśród badanych grup przedsiębiorstw. Rentowność aktywów w przedsiębiorstwach największych wyniosła 2%.

Zadowolenie udziałowców i akcjonariuszy, którzy zaangażowali swój kapitał w finansowanie działalności przedsiębiorstw, mierzone stopą zwrotu [Brigham E., Houston J., 2005], różni się w poszczególnych grupach przedsiębiorstw. Najwyższą **stopę zwrotu z kapitału własnego** odnotowały przedsiębiorstwa z grupy pierwszej: ROE = 14%. W grupie drugiej średnia wartość wskaźnika przypadająca na jedno przedsiębiorstwo była ujemna: ROE = -55%. Powodem takiego wyniku była strata w jednym przedsiębiorstwie (drugie przedsiębiorstwo ze stratą w tej grupie zostało wyłączone z obliczeń ze względu na ujemną wartość kapitałów własnych). Natomiast po wyłączeniu obu przedsiębiorstw ze stratami, średnia wartość wskaźnika ROE dla przedsiębiorstw przynoszących zysk w grupie II wyniosłaby 9%. W grupie III rentowność kapitałów własnych wyniosła 4% (z tej grupy również wyłączono spółkę z ujemnym kapitałem własnym).

Teoretycznie, jak pisał m.in. H. Błoch [Błoch H., 1992, s. 37], im większy jest udział trwałych składników majątku w jego strukturze, tym mniejsza jest zdolność przedsiębiorstwa do wypracowywania przychodu. Twierdzenie to nie jest prawdziwe w przypadku porównywania przedsiębiorstw w różnych grupach, gdzie kryterium podziału stanowi wartość majątku. Wysoki udział środków trwałych w majątku przedsiębiorstw najmniejszych nie przeszkadzał im w osiągnięciu najlepszych, modelowych wręcz, wyników finansowych w roku 2004.

Charakterystykę przedsiębiorstw w roku 2008 przedstawiono w tabelach 2 i 3. W tabeli 2. scharakteryzowano przedsiębiorstwa w roku 2008, przypisując je do poszczególnych grup wg wartości aktywów z roku 2004. Natomiast w tabeli 3. przedsiębiorstwa zostały podzielone na trzy nowe grupy, wg wartości aktywów w roku 2008.

Po realizacji inwestycji **majątek przedsiębiorstw** zwiększył się w każdej analizowanej grupie. Ponadto wartość aktywów w części przedsiębiorstw wzrosła na tyle, że mogłyby one znaleźć się w grupie wyższej, tj. 3 z 7 przedsiębiorstw z grupy I osiągnęły wartość aktywów powyżej 30 mln zł i 2 z 6 przedsiębiorstw z grupy II osiągnęły wartość aktywów powyżej 90 mln zł. W tabeli 2., ze względów porównywalności wyników w latach 2004–2008, przedsiębiorstwa te pozostawione zostały w grupach sklasyfikowanych wg wartości majątku w roku 2004.

Pomimo dużych nakładów inwestycyjnych **udział aktywów trwałych w majątku ogółem** w grupie I i III zmniejszył się (wyniósł 57% w I i 55% w III grupie). Oznacza to, że w przedsiębiorstwach najmniejszych i największych zwiększył się majątek obrotowy bezpośrednio wpływający na wysokość osiąganych zysków, przynoszący nadwyżkę środków dzięki stałym jego przemianom. Natomiast w grupie II udział aktywów trwałych w majątku ogółem zwiększył się o 1 punkt procentowy, do poziomu 53%. We wszystkich grupach niewielkiemu zmniejszeniu uległ **udział rzeczowych składników majątku w strukturze majątku trwałego**.

Tabela 2

Charakterystyka przedsiębiorstw w roku 2008 wg wartości aktywów ogółem w roku 2004

| Grupy przedsiębiorstw wg wartości aktywów w roku bazowym 2004 | do 30 mln zł | od 30 do 90 mln zł | pow. 90 mln zł |
|---|---------------------|---------------------------|-----------------------|
| liczba przedsiębiorstw w grupie | 7 | 6 | 7 |
| rozpiętość aktywów ogółem w mln zł w roku 2008 | 11–43 | 46–192 | 116–779 |
| wartość aktywów ogółem w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | 27 | 129 | 337 |
| udział aktywów trwałych w aktywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo) | 57 | 53 | 54 |
| udział rzeczowych aktywów trwałych w aktywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo) | 98 | 88 | 84 |
| wartość kapitałów własnych w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | 11 | 31 | 144 |
| udział kapitałów własnych w pasywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo) | 34 | 30 | 41 |
| przychody brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | 93 | 393 | 766 |
| zysk brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | 2 | 41 | 80 |
| zysk netto w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | -0,7 | 3,1 | 4,0 |
| liczba przedsiębiorstw z zyskiem netto w grupie (stratą netto w grupie) | 5/2 | 6/0 | 6/1 |
| rentowność sprzedaży ROS (średnia obliczona ze wskaźników ROS dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie) | -2,5 | 1,6 | 0,7 |
| rentowność aktywów ROA (średnia obliczona ze wskaźników ROA dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie) | -8 | 5 | 2 |
| rentowność kapitałów własnych ROE (średnia obliczona ze wskaźników ROE dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie) | 4* | 24 | 6 |

* Z grupy I wyłączono 1 przedsiębiorstwo, w którym odnotowano ujemną wartość kapitałów własnych. W pozostałych przedsiębiorstwach wartość kapitałów własnych była dodatnia.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw z roku 2008.

Poziom kapitałów własnych w finansowaniu majątku wyrównany został we wszystkich grupach do poziomu 1/3 wartości pasywów ogółem. W poszczególnych grupach badawczych kształtował się na poziomie 34, 30 i 41%. Znaczna poprawa struktury pasywów w II grupie przedsiębiorstw oraz niewielki wzrost wskaźnika w grupie III oznaczają zmniejszenie finansowania działalności kapitałami obcymi i zmniejszenie ryzyka związanego z obsługą długu w przyszłości. Szybki spadek w krótkim okresie poziomu kapitałów własnych w grupie przedsiębiorstw najmniejszych został wywołany działalnością inwestycyjną przedsiębiorstw i wiązać się będzie z dodatkowymi kosztami obsługi zadłużenia w przyszłości.

Poprawę **struktury majątkowej i kapitałowej** przedsiębiorstw można uznać za pozytywny efekt działalności przedsiębiorstw, które zrealizowały inwestycje rzeczowe współfinansowane ze środków publicznych.

Zwiększyły się również **przychody ze sprzedaży** we wszystkich przedsiębiorstwach i nadal ich wartość jest uzależniona od wartości majątku – im majątek większy, tym większe przychody ze sprzedaży. Natomiast **zysk brutto ze sprzedaży**, będący pierwszą kategorią zysku po uwzględnieniu kosztów wytworzenia, zmniejszył się w I grupie badanych przedsiębiorstw ze średnio 3 mln do 2 mln na 1 przedsiębiorstwo. Po uwzględnieniu kolejnych kosztów i kategorii wynikowych, **wynik finansowy netto** przypadający na 1 przedsiębiorstwo z tej grupy był wartością ujemną (−0,7 mln zł). W grupie tej tylko 2 z 7 przedsiębiorstw odniosły straty, jednak wartość strat przewyższyła wartość zysków wypracowanych przez pozostałe 5 przedsiębiorstw w grupie. Konsekwencją tego jest ujemna wartość wskaźnika **rentowności sprzedaży ROS** i **rentowności aktywów ROA** w grupie I.

Wyniki finansowe netto przedsiębiorstw z grupy II i III zwiększyły się, jednak wskaźniki **rentowności sprzedaży i aktywów** uległy poprawie jedynie w grupie II. W grupie tej, dzięki poprawie wyników finansowych, rentowność nie jest już ujemna i wynosi średnio: rentowność sprzedaży ROS = 1,6%, rentowność aktywów ROA = 5%. Poprawiła się zatem efektywność sprzedaży oraz zdolność aktywów do generowania zysku. W grupie III rentowność sprzedaży ROS nieco zmniejszyła się i wyniosła 0,7%, a rentowność majątku ROA pozostała na tym samym poziomie.

Rentowność kapitałów własnych ROE uległa zwiększeniu w przedsiębiorstwach z grupy II i III. W grupie II, dzięki znacznej poprawie wyników finansowych, rentowność kapitałów własnych ROE jest najwyższa, wynosi 24%. Należy przy tym pamiętać, iż zwiększenie wskaźnika ROE zależy od:

- wyników finansowych przedsiębiorstwa – im wyższe wyniki finansowe, tym wyższa wartość wskaźnika;
- wartości kapitałów własnych w strukturze finansowania – im niższe kapitały własne, tym wyższa wartość wskaźnika.

W grupie tej udział kapitałów własnych w pasywach ogółem jest najniższy (wynosi 30%). Kapitały własne zastąpione zostały kapitałami obcymi w finansowaniu działalności przedsiębiorstw. Może to powodować wykorzystanie dodatniego efektu dźwigni finansowej i zwiększenie wartości wskaźnika ROE.

W grupie przedsiębiorstw największych, gdzie 6 z 7 podmiotów to spółki akcyjne, wzrost wskaźnika ROE do poziomu 6% powinien poprawić nastroje akcjonariuszy. Dzięki zwiększeniu stopy zwrotu z kapitałów własnych mogą liczyć na wyższe dywidendy od zaangażowanego kapitału. W przedsiębiorstwach najmniejszych pogorszenie wyników finansowych spowodowało również pogor-

szenie rentowności kapitałów własnych (ROE = 4%, z wyłączeniem przedsiębiorstw z ujemnym kapitałem własnym).

W tabeli 3 przedstawiono wyniki przedsiębiorstw w roku 2008 w grupach sklasyfikowanych wg wartości aktywów w roku 2008.

Tabela 3

Charakterystyka przedsiębiorstw w roku 2008 wg wartości aktywów ogółem w roku 2008

| Grupy przedsiębiorstw wg wartości aktywów w roku 2008 | do 30 mln zł | od 30 do 90 mln zł | pow. 90 mln zł |
|---|---------------------|---------------------------|-----------------------|
| liczba przedsiębiorstw w grupie | 4 | 7 | 9 |
| rozpiętość aktywów ogółem w mln zł w roku 2008 | 11–26 | 31–86 | 116–779 |
| wartość aktywów ogółem w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | 19 | 55 | 318 |
| udział aktywów trwałych w aktywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo) | 58 | 55 | 53 |
| udział rzeczowych aktywów trwałych w aktywach trwałych w % (średnia na przedsiębiorstwo) | 97 | 93 | 84 |
| wartość kapitałów własnych w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | 5 | 20 | 123 |
| udział kapitałów własnych w pasywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo) | 21 | 42 | 36 |
| przychody brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | 78 | 187 | 750 |
| zysk brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | 1 | 12 | 81 |
| zysk netto w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | -1,7 | 3,7 | 2,5 |
| liczba przedsiębiorstw z zyskiem netto w grupie (stratą netto w grupie) | 2/2 | 7/0 | 7/2 |
| rentowność sprzedaży ROS (średnia obliczona ze wskaźników ROS dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie) | -5 | 2 | 0,5 |
| rentowność aktywów ROA (średnia obliczona ze wskaźników ROA dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie) | -15 | 6 | 1,5 |
| rentowność kapitałów własnych ROE (średnia obliczona ze wskaźników ROE dla każdego przedsiębiorstwa oddzielnie) | 4* | 23 | 2 |

*Z grupy I wyłączono 1 przedsiębiorstwo, w którym odnotowano ujemną wartość kapitałów własnych. Przedsiębiorstwo to odniosło również najwyższą w grupie stratę. W pozostałych przedsiębiorstwach wartość kapitałów własnych była dodatnia.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw z roku 2008.

W grupie przedsiębiorstw najmniejszych, o wartości aktywów do 30 mln zł, pozostały tylko 4 przedsiębiorstwa. Liczba przedsiębiorstw w grupie II, o wartości aktywów od 30 do 90 mln zł, zwiększyła się do 7, a w grupie III, o wartości majątku powyżej 90 mln zł, do 11.

Wg tej klasyfikacji **udział aktywów trwałych w aktywach ogółem** był zbliżony do udziału aktywów trwałych w aktywach ogółem w tabelach 1 i 2. Nadal najwyższy wskaźnik był w przedsiębiorstwach z grupy I (58%). Przedsiębiorstwa najmniejsze, dzięki większemu zaangażowaniu majątku trwałego niż obrotowego w gospodarowanie, tracą możliwość elastycznego dostosowywania się do zmian koniunktury. Przedsiębiorstwa w pozostałych grupach, podobnie jak w tabelach 1 i 2, charakteryzowały się nieco niższym udziałem aktywów trwałych w majątku ogółem, jednak nadal średnia wartość aktywów trwałych przekraczała średnią wartość aktywów obrotowych.

Struktura kapitałowa w grupie II i III uległa wyraźnej poprawie – **udział kapitałów własnych w pasywach ogółem** stanowił 36% w grupie II i 42% w grupie III. Najniższy udział kapitałów własnych w pasywach ogółem odnotowano w grupie I (21%). Wysokie zadłużenie przedsiębiorstw zwiększa koszty obsługi długu i może prowadzić do niemożności spłaty zobowiązań w przyszłości.

Przychody ze sprzedaży oraz **zysk brutto ze sprzedaży**, wg tej klasyfikacji, nadal uzależnione były od wartości majątku – im majątek większy, tym wyższe przychody i zysk brutto ze sprzedaży. Natomiast **wynik finansowy netto** najwyższy był w grupie II (średnio 3,7 mln zł na 1 przedsiębiorstwo). Zysk netto w tej grupie był wyższy niż przy zastosowaniu kryteriów podziału przedsiębiorstw na grupy w tabeli 2. Natomiast zysk netto przypadający na 1 przedsiębiorstwo w grupie III uległ zmniejszeniu zarówno w stosunku do roku 2004, jak i w stosunku do podziału przedsiębiorstw zastosowanego w tabeli 2. Główną przyczyną tego stanu jest nie tylko pogorszenie wyników finansowych netto przedsiębiorstw „bazowych”, ale również przesunięcie jednego z przedsiębiorstw, przynoszącego największe straty, z grupy II do grupy III. Natomiast w grupie I straty dwóch z czterech przedsiębiorstw przewyższyły wartość zysków netto dwóch pozostałych przedsiębiorstw. Skutkiem tego wynik finansowy netto przypadający na 1 przedsiębiorstwo w grupie osiągnął wartość ujemną (-1,7 mln zł). Przedsiębiorstwa o najmniejszej wartości aktywów, bez względu na sposób ich podziału na grupy, w roku 2008 odniosły najwyższe straty.

Konsekwencją ujemnego wyniku finansowego netto przedsiębiorstw z grupy I były ujemne **wskaźniki rentowności sprzedaży ROS** oraz **rentowności aktywów ROA**. Pogorszeniu, choć nie tak drastycznemu jak w grupie I, uległy również wskaźniki rentowności ROS i ROA w przedsiębiorstwach największych (ROS wyniósł 0,5%, ROA 1,5%). Natomiast najlepszą rentownością sprzedaży i aktywów charakteryzowały się przedsiębiorstwa z grupy II. W stosunku do roku 2004 wskaźniki ROS i ROA tej grupy przedsiębiorstw uległy poprawie ze względu na osiągnięcie dodatnich wyników finansowych netto.

Rentowność kapitałów własnych ROE była najwyższa w grupie II. Jedynie w tej grupie przedsiębiorstw rentowność kapitałów własnych uległa mocnej poprawie. W pozostałych przedsiębiorstwach stopa zwrotu z kapitałów własnych zaangażowanych w finansowanie przedsiębiorstw była niższa od wartości bazowych.

Podsumowanie

Przedsiębiorstwa o najmniejszej wartości majątku (do 30 mln zł) osiągały najlepsze wyniki finansowe w roku 2004. Przedsiębiorstwa te posiadały najwyższy udział kapitałów własnych w finansowaniu majątku, odnotowały najwyższe wskaźniki rentowności sprzedaży, aktywów i kapitałów. W roku 2008, po realizacji inwestycji, przedsiębiorstwa te osiągnęły najgorsze w całej zbiorowości wyniki finansowe – średnia wysokość straty przypadająca na jedno przedsiębiorstwo w grupie, sklasyfikowanej zarówno wg wielkości aktywów w roku bazowym jak i końcowym, spowodowała drastyczne pogorszenie wskaźników rentowności – ujemna wartość ROS i ROA. Pogorszyła się również stopa zwrotu z kapitałów własnych (w grupie tej znalazło się 1 przedsiębiorstwo z ujemnym kapitałem własnym, które pominięto przy obliczaniu ROE). Przedsiębiorstwa z tej grupy nie spełniły programowego warunku żywotności ekonomicznej w okresie następującym po realizacji projektu. Nie są obecnie w stanie prowadzić rentownej działalności w sektorze objętym wsparciem.

Tabela 4

Podsumowanie wyników przedsiębiorstw w roku 2004 i 2008

| Wyszczególnienie | Grupy przedsiębiorstw wg wartości aktywów | do 30 mln zł | od 30 do 90 mln zł | pow. 90 mln zł |
|--|---|--------------|--------------------|----------------|
| liczba przedsiębiorstw w grupie | przedsiębiorstwa w roku 2004 w grupie wg wartości aktywów w roku 2004 | 7 | 6 | 7 |
| | przedsiębiorstwa w roku 2008 w grupie wg wartości aktywów w roku 2004 (dalej A) | 7 | 6 | 7 |
| | przedsiębiorstwa w roku 2008 w grupie wg wartości aktywów w roku 2008 (dalej B) | 4 | 7 | 9 |
| wartość aktywów w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | w roku 2004 | 21 | 60 | 207 |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A | 27 | 129 | 337 |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B | 19 | 55 | 318 |

cd. tab. 4

| Wyszczególnienie | Grupy przedsiębiorstw wg wartości aktywów | do 30 mln zł | od 30 do 90 mln zł | pow. 90 mln zł |
|--|--|--------------|--------------------|----------------|
| udział kapitałów własnych w pasywach ogółem w % (średnia na przedsiębiorstwo) | w roku 2004 | 42 | 23 | 38 |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A | 34 | 30 | 42 |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B | 21 | 42 | 36 |
| przychody brutto ze sprzedaży w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | w roku 2004 | 78 | 174 | 536 |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A | 93 | 393 | 766 |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B | 78 | 187 | 750 |
| zysk netto w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | w roku 2004 | 1,1 | -2,1 | 5,3 |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A | -0,7 | 3,1 | 4,0 |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B | -1,7 | 3,7 | 2,5 |
| rentowność sprzedaży ROS (średnia na przedsiębiorstwo) | w roku 2004 | 1,4 | -1,6 | 0,8 |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A | -2,5 | 1,6 | 0,7 |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B | -4,9 | 1,7 | 0,5 |
| rentowność aktywów ROA (średnia na przedsiębiorstwo) | w roku 2004 | 5 | -4 | 2 |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A | -8 | 5 | 2 |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B | -15 | 6 | 1,5 |
| rentowność kapitałów własnych ROE (średnia na przedsiębiorstwo) | w roku 2004 | 14 | -55* | 4* |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg A | 4** | 24 | 6 |
| | w roku 2008 w przedsiębiorstwach sklasyfikowanych wg B | 4** | 23 | 2 |
| całkowita wartość inwestycji zrealizowanych z SPO ROLNY w mln zł (średnia na przedsiębiorstwo) | | 3,6 | 11 | 24 |

*Z grupy II i III wyłączono po 1 przedsiębiorstwo, w których odnotowano ujemną wartość kapitałów własnych. W pozostałych przedsiębiorstwach wartość kapitałów własnych była dodatnia.

**Z grupy I wyłączono 1 przedsiębiorstwo, w którym odnotowano ujemną wartość kapitałów własnych. Przedsiębiorstwo to odniosło również najwyższą w grupie stratę. W pozostałych przedsiębiorstwach wartość kapitałów własnych była dodatnia.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw z lat 2004–2008 oraz danych ARiMR.

Przedsiębiorstwa o średniej wartości aktywów ogółem (od 30 do 90 mln zł) były nieefektywne i przynosiły straty w roku 2004. Najniższy w zbiorowości udział kapitałów własnych oraz ujemne wskaźniki rentowności świadczyły o wyjątkowo trudnej sytuacji finansowej tej grupy przedsiębiorstw. Jednak w roku 2008 ich kondycja finansowa uległa poprawie, czyniąc je liderami pod względem osiągniętych wyników finansowych. Poprawiła się struktura kapitałowo-majątkowa, a rentowność sprzedaży, aktywów i kapitałów była najwyższa wśród badanych grup. Ta grupa przedsiębiorstw najlepiej wypełniła warunek programu dotyczący żywotności ekonomicznej po realizacji projektu.

Przedsiębiorstwa o największej wartości majątku w roku 2004 (powyżej 90 mln zł) charakteryzowały się niską rentownością pomimo najwyższych w grupie przychodów brutto ze sprzedaży oraz zysków netto przypadających na 1 podmiot. W roku 2008 zwiększyły się wprawdzie wartości przychodów brutto ze sprzedaży, jednak wartość zysku netto przypadająca na 1 przedsiębiorstwo zmniejszyła się. Spowodowało to nieznaczne pogorszenie wskaźnika rentowności sprzedaży. Rentowność aktywów nie uległa znaczącym zmianom w tej grupie przedsiębiorstw. Zwiększyła się natomiast rentowność kapitałów własnych największych spółek, jednak, po dokonaniu przesunięć do tej grupy 2 przedsiębiorstw z grupy II, ROE zmniejsza się poniżej poziomu bazowego. Przedsiębiorstwa te wprawdzie prowadzą rentowną działalność, jednak ich wyniki nie plasują ich w gronie liderów pod względem żywotności ekonomicznej.

Literatura

- BŁOCH H., *Controlling, rachunkowość zarządcza*, CIM, Warszawa 1992.
- BRIGHAM E., HOUSTON J., *Podstawy zarządzania finansami*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.
- HELLER J., *Interwencjonizm państwowy w kształtowaniu międzyregionalnych dysproporcji w rozwoju gospodarczym obszarów wiejskich w Polsce*, Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G, Tom 96, z. 4, 2009.
- RUTKOWSKI A., *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa 2007.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T., *Ocena przedsiębiorstwa wg standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- WILKIN J., *Spór o przyszły kształt polityki Unii Europejskiej wobec rolnictwa i obszarów wiejskich*, [w:] *Wieś i Rolnictwo*, 2/2002, 115, IRWiR PAN.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o Narodowym Planie Rozwoju (Dz.U. z 2004 r. Nr 116, poz. 1206 ze zm.).
- Narodowy Plan Rozwoju 2004–2006 – Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 14 stycznia 2003 r.

Załącznik nr 1 do Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 3 września 2004 r. w sprawie Uzupełnienia Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004–2006” (Dz.U. z 2004 r. Nr 197, poz. 2032 ze zm.).
www.minrol.gov.pl/wsparcierolnictwairybolowstwa

The results of the applied measure „Improving in processing and marketing of agricultural products” in the meat industry

Abstract

Sectoral Operational Programme Restructuring and Modernization of the Food Sector and Rural Development (SOP AGRICULTURAL) in 66% co-financed by EU funds and in 34% from the national budget, was one of the tools of agricultural policy in Poland in the first period after accession.

As a part of this program 15 measures were implemented. One of these measure was called: “Improving in processing and marketing of agricultural products”, with a budget of 0.5 billion EUR, which made a quarter the entire programme budget.

The support for processing under the SOP AGRICULTURAL consisted in the capital expenditures reimbursement to companies for construction or modernization of production facilities and infrastructure for wholesale trade in agricultural products.

One of the conditions indispensable to receive support was the economic viability – i.e. the ability of companies to implement the project and to the further continuation of profitable business in the sector.

The aim of the article is to present the results of “Improving in processing and marketing of agricultural products” under the SOP of Agriculture in the meat industry sector, by analyzing the financial performance of companies that have benefited from support.

The study comprises 20 companies from the area of five provinces from Central Poland and North-East of Poland: warmińsko - mazurskie, podlaskie, lubelskie, mazowieckie and łódzkie. Companies were divided into three groups, taking as a criterion for division the value of their assets in the base year of 2004.

The study results show that some enterprises, improved financial results in line with the program. These are companies with value of assets ranging from 30 to 90 million zł. The smaller companies (asset value to 30 million zł) observed decline in financial performance. Financial situation of the largest companies (assets in excess of 90 million zł) did not change.