

FORMA PRAWNA A SYTUACJA FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA SPOŻYWCZEGO

Justyna Franc-Dąbrowska

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Kierownik katedry: prof. dr hab. Henryk Runowski

Słowa kluczowe: forma prawna, sytuacja finansowa, sektor spożywczy
Key words: legal form, financial situation, food business

S y n o p s i s. Celem badań było ustalenie zróżnicowania sytuacji finansowej przedsiębiorstw sektora spożywczego w Polsce w latach 2013-2015, z uwzględnieniem ich formy prawnej. Przedsiębiorstwa w kolejnych latach usystematyzowano według formy prawnej i podzielono na sześć grup: spółki akcyjne, z ograniczoną odpowiedzialnością, jawne, komandytowe, jednoosobową własność prywatną i spółdzielnie. Stwierdzono, że każda forma prawna stwarza możliwości do efektywnego – z punktu widzenia sytuacji finansowej – funkcjonowania przedsiębiorstw sektora spożywczego, mimo różnic w sytuacji finansowej poszczególnych grup przedsiębiorstw.

WPROWADZENIE

Przedsiębiorstwa funkcjonujące w rolnictwie zorganizowane są w różnych formach prawnych. Okresowo pojawiają się dyskusje, czy takie zróżnicowanie ma znaczenie dla kondycji finansowej przedsiębiorstw. Szczególnie interesującym zakresem działalności jest sektor spożywczy, gdyż jest związany z wytwarzaniem podstawowych dóbr niezbędnych do trwania i rozwoju ludzkości – żywności. Dlatego pogrupowano przedsiębiorstwa sektora spożywczego według form prawnych. Wydzielono: spółki akcyjne, z ograniczoną odpowiedzialnością, jawne, komandytowe, jednoosobowe przedsiębiorstwa własności prywatnej i spółdzielnie. Powstały już opracowania, w których dowiedziono, że forma organizacyjno-prawna ma znaczenie w kształtowaniu sytuacji finansowej podmiotów. Nie można przesądzać, że tylko forma prawna odgrywa kluczową rolę w poprawie czy pogorszeniu sytuacji finansowej konkretnego przedsiębiorstwa, ale można stwierdzić, że formy prawne przedsiębiorstw generują określone powiązania formalno-prawne czy wymogi kapitałowe.

Na ważny problem własności zwracał uwagę Leszek Balcerowicz. Według niego, analizując wpływ czynnika własności na tempo rozwoju gospodarki, należy zwrócić uwagę na dwa powiązane składniki: reżim przedsiębiorczości (swoboda przedsiębiorczości czy też prawna blokada zakładania przedsiębiorstw innych niż państwowe) oraz strukturę własnościową gospodarki (dominacja sektora prywatnego albo państwowego) [Balcerowicz 1998]. Zdaniem Piotra Zalewy, przywołującego Grzegorza Kozłowskiego, forma zorganizowania czynników produkcji – obok mechanizmu regulującego życie gospodarcze – jest jednym z

elementów konstytutywnych systemu ekonomicznego [Zalewa 2016]. P. Zalewa stwierdził też, że klasyczne, rodzinne gospodarstwo od transnarodowej korporacji o rozproszonym akcjonariacie odróżnia niemal wszystko [Zalewa 2016]. Michał Zator i Paweł Maryniak zwrócili uwagę na problem rozdzielenia własności i zarządzania w spółkach akcyjnych, co przejawia się problemem pana i sługi, a to z kolei wyraźnie ogranicza możliwość skutecznego sprawowania kontroli właścicielskiej w tych spółkach [Zator, Maryniak 2013]. Z kolei Justyna Kulawik-Dutkowska zauważyła, że przedsiębiorstwa mogą zmieniać swój status, a także strukturę własności [Kulawik-Dutkowska 2014].

Wojciech Ziętara prowadził badania dotyczące przedsiębiorstw powstałych z byłych państwowych gospodarstw rolnych, które rozpoczęły działalność w różnych formach prawnych [Ziętara 2009]. Jak stwierdził Jarosław Gołębiowski, warunki otoczenia makroekonomicznego są ważnym elementem prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorstw przemysłu spożywczego [Gołębiowski 2011]. Jednocześnie stwierdził on, że chociaż czynniki makroekonomiczne różnicowały sytuację finansową przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, to większe znaczenie miały zmienne cechujące strukturę aktywów, źródeł finansowania i poziom odprowadzanego podatku dochodowego [Gołębiowski 2011]. Z kolei Michał Chmielewski i Alina Daniłowska stwierdzili, że przemysł spożywczy nie jest w polu największego zainteresowania funduszy inwestycyjnych, a przyczyny tego należy upatrywać m.in. w problemie narażenia gospodarki żywnościowej na działanie wielu niekorzystnych czynników o wysokiej nieprzewidywalności. Do czynników tych można zaliczyć np. duże wahania zbiorów produktów rolnych ze względu na niesprzyjające warunki klimatyczne, spekulacje na światowych rynkach podstawowych produktów rolnych czy produkcję biopaliw [Chmielewski, Daniłowska 2012].

Andrzej Parzonko zwrócił uwagę na ważną rolę polskiego eksportu rolno-spożywczego w Polsce (w 2010 roku 11,3%), a także duże znaczenie eksportu w bilansie handlowym i płatniczym Polski [Parzonko 2013]. Zdaniem Janiny Sawickiej, nie pomniejszając roli eksportu, należy pamiętać, że w decydującym stopniu o perspektywach branży żywnościowej oraz dynamice jej rozwoju decyduje popyt na żywność w kraju [Sawicka 2010]. Nie ma więc wątpliwości, że sektor spożywczy jest ważnym obszarem funkcjonowania w kraju, a w ramach sektora funkcjonuje wiele podmiotów gospodarczych o wielu odmiennych formach prawnych, co generuje kolejne różnice w funkcjonowaniu tych jednostek, a zatem i potencjalnych możliwościach kształtowania sytuacji finansowej.

Z badań Justyny Franc-Dąbrowskiej wynika, że przedsiębiorstwa pogrupowane w zależności od formy organizacyjno-prawnej charakteryzowały się znacznymi różnicami w zakresie czynników produkcji, jednak nie dało to jak dotychczas podstawy do jednoznacznego stwierdzenia, że rozdział własności od zarządzania skutkował zróżnicowaną sytuacją finansową przedsiębiorstw sektora spożywczego [Franc-Dąbrowska 2008]. Wyraźnie jednak różnicowała się sytuacja, gdy analizie poddano decyzje o przeznaczeniu zysku netto. W tym wypadku występowały różnice w przedsiębiorstwach sektora spożywczego w zależności od formy własności [Franc-Dąbrowska 2010]. Można zatem uznać, że istnieją pewne warunki brzegowe, poza które przedsiębiorstwo chcące utrzymać się na rynku i rozwijać się, nie może wyjść. Musi zostać zachowany pewien reżim finansowy. Z drugiej jednak strony, zakres i możliwości podejmowania decyzji finansowych bez wątpienia umożliwiają wypracowywanie lepszych efektów przy podejmowaniu wyższego ryzyka i gorszych przy bardziej zachowawczej postawie. Czy zatem forma prawna ma tutaj znaczenie? W mojej opinii, w pewnym zakresie tak.

CEL I METODA BADAŃ

Celem badań było ustalenie zróżnicowania sytuacji finansowej przedsiębiorstw sektora spożywczego w latach 2013-2015, z uwzględnieniem ich formy prawnej. Aby zrealizować cel, przygotowano bazę danych finansowych przedsiębiorstw sektora spożywczego, pozyskując dane z bazy EMIS. Przyjęto warunki brzegowe dla przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą (niebędących w likwidacji, upadłości czy o innym uniemożliwiającym działalność gospodarczą statusie), ustalając minimalny poziom aktywów ogółem o wartości 5 tys. zł. Wylimitowano również grupy przedsiębiorstw mało licznie reprezentujące takie formy prawne, jak: spółka cywilna (6 podmiotów łącznie w okresie trzyletnim, spółka komandytowo-akcyjna – 10 podmiotów oraz inne – 5 jednostek). Po weryfikacji dostępnych danych ostatecznie do badania zakwalifikowano 2256 przedsiębiorstw, w tym w 2013 roku – 977, 2014 roku – 559 i 2015 roku – 720. Liczba przedsiębiorstw była zmienna, a zatem dane stanowią panel niezbilansowany, jednak nie utrudnia to realizacji celu badań. Przedsiębiorstwa w kolejnych latach usystematyzowano według formy prawnej. Liczba przedsiębiorstw w poszczególnych województwach była zróżnicowana, co jest naturalną cechą rozkładu podmiotów gospodarczych. Aby zrealizować cel badań, wykonano analizę porównawczą metodą opisową, a wybrane dane zaprezentowano w formie tabelarycznej i graficznej.

CHARAKTERYSTYKA PRÓBY BADAWCZEJ

W tabeli 1. zawarto wybrane dane charakteryzujące badane grupy przedsiębiorstw. Liczba przedsiębiorstw w danej formie prawnej była zróżnicowana w danym roku i zmienna wraz z upływem czasu. Najliczniej były reprezentowane podmioty w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółki jawnej. Najmniej licznie reprezentowane były spółki komandytowe i przedsiębiorstwa jednoosobowej własności prywatnej. Interesujące jest zróżnicowanie przeciętnej liczby osób zatrudnionych, których najwięcej było w spółkach akcyjnych, spółkach komandytowych i spółdzielniach, natomiast zatrudnienie w pozostałych formach prawnych było na relatywnie zbliżonym poziomie. W badanych latach średnio dla wszystkich form prawnych wahało się ono w zakresie 161-211 osób. Interesującą zmienną, którą można scharakteryzować badane grupy przedsiębiorstw, był dług netto. Na tej podstawie można stwierdzić, że najkorzystniejszą sytuacją charakteryzowały się spółki akcyjne i spółki komandytowe, nieco mniej korzystną spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i jawne. Najgorzej sytuacja prezentowała się w spółdzielniach, w których środki pieniężne i ich ekwiwalenty nie wystarczały na pokrycie zobowiązań oprocentowanych. W pewnym zakresie można tę sytuację argumentować nieco inną formułą funkcjonowania spółdzielni w stosunku do działalności spółek, niemniej warto byłoby również w podmiotach zorganizowanych jako spółdzielnie zwiększyć pokrycie zobowiązań oprocentowanych środkami pieniężnymi i ich ekwiwalentami.

Tabela 1. Wybrane dane charakteryzujące badane grupy przedsiębiorstw

Forma prawna	Liczba przedsiębiorstw	Przeciętna liczba zatrudnionych	Przeciętna wartość długu netto* [tys. zł]
		2013	
Spółka akcyjna	89	542	21,47
Spółka z o.o.	510	182	6,94
Spółka jawna	160	113	3,32
Spółka komandytowa	61	244	16,97
Jednoosobowa własność prywatna	63	150	2,63
Spółdzielnia	94	238	-4,44
Razem/średnio	977	211	6,9
		2014	
Spółka akcyjna	37	496	11,59
Spółka z o.o.	313	138	4,34
Spółka jawna	98	114	3,50
Spółka komandytowa	38	153	8,95
Jednoosobowa własność prywatna	35	129	1,03
Spółdzielnia	38	188	0,66
Razem/średnio	559	161	4,53
		2015	
Spółka akcyjna	74	479	14,90
Spółka z o.o.	398	163	8,74
Spółka jawna	108	81	2,99
Spółka komandytowa	33	284	60,58
Jednoosobowa własność prywatna	38	140	1,16
Spółdzielnia	69	260	-7,48
Razem/średnio	720	197	8,93

* Dług netto = zobowiązania oprocentowane – (środki pieniężne + ekwiwalenty).

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy EMIS (dostęp: 2.01.2017).

WYNIKI BADAŃ

W tabeli 2. przedstawiono wybrane dane charakteryzujące poziom aktywów badanych grup przedsiębiorstw. Nie jest zaskoczeniem największa wartość aktywów ogółem spółek akcyjnych (w kolejnych latach przekraczająca 200 tys. zł). Drugą grupą podmiotów cechującą się majątkiem największej wartości były spółki komandytowe. Z kolei ze względu na wartość aktywów do najmniejszych podmiotów należały spółki jawne i jednoosobowe przedsiębiorstwa własności prywatnej (wartość aktywów ogółem oscylowała przeciętnie wokół 25 tys. zł). Są to cechy charakterystyczne również dla innych sektorów, gdzie – z natury rzeczy – największymi wartościowo podmiotami są spółki akcyjne. Stwierdzono zatem, że spółki akcyjne posiadały aktywa ogółem o wartości około 10-krotnie wyższej niż grupy najmniejszych podmiotów z branży spożywczej.

Dla wyraźniejszego zobrazowania różnic w strukturze majątku, na rysunku 1. przedstawiono udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem badanych grup przedsiębiorstw. Należy zaznaczyć, że we wszystkich badanych latach i niemal we wszystkich formach

Tabela 2. Wybrane dane dotyczące aktywów badanych grup przedsiębiorstw

Forma prawna	Aktywa ogółem	Aktywa trwałe	Aktywa obrotowe	Zapasy	Należności	Inwestycje krótkoterminowe
2013						
Spółka akcyjna	231,31	117,54	113,78	37,88	47,63	26,81
Spółka z o.o.	87,65	47,55	40,10	12,93	19,51	5,58
Spółka jawna	22,92	11,46	11,46	3,36	5,40	1,26
Spółka komandytowa	117,51	64,97	52,54	11,70	28,28	10,66
Jednoosobowa własność prywatna	34,62	18,05	16,57	5,02	7,95	1,90
Spółdzielnia	64,10	27,52	36,57	7,51	18,10	8,84
Razem/średnio	86,32	45,28	41,04	12,53	19,43	7,12
2014						
Spółka akcyjna	205,68	124,70	80,54	31,81	33,97	12,78
Spółka z o.o.	70,05	39,12	30,56	8,36	14,10	6,59
Spółka jawna	28,18	15,70	11,99	3,44	5,91	1,80
Spółka komandytowa	99,32	64,24	34,55	7,89	22,61	2,32
Jednoosobowa własność prywatna	27,57	15,23	11,74	2,77	5,54	2,46
Spółdzielnia	38,53	17,87	19,97	5,24	9,00	4,68
Razem/średnio	68,87	39,45	28,99	8,46	13,67	5,48
2015						
Spółka akcyjna	238,57	121,16	116,86	36,21	46,50	34,21
Spółka z o.o.	89,67	48,82	40,39	13,82	18,68	6,65
Spółka jawna	19,59	9,54	9,60	3,30	3,94	1,50
Spółka komandytowa	144,85	99,58	44,82	11,18	23,64	8,33
Jednoosobowa własność prywatna	32,63	17,03	15,03	4,92	6,32	2,79
Spółdzielnia	88,48	39,71	48,38	11,16	22,45	13,04
Razem/średnio	93,87	50,14	43,26	13,67	19,27	9,09

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy EMIS (dostęp: 2.01.2017).

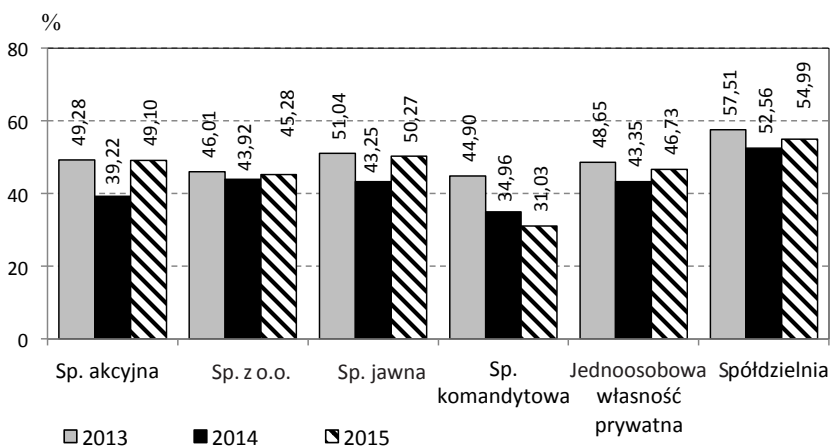
prawnych przedsiębiorstw w strukturze aktywów dominowały aktywa trwałe. Udział aktywów obrotowych pięćdziesięcioprocentowy lub wyższy cechował we wszystkich latach spółdzielnie oraz w 2013 roku spółki jawne. Wyraźnie najniższym udziałem aktywów obrotowych w aktywach ogółem charakteryzowały się spółki komandytowe. Oznacza to, że również była to grupa przedsiębiorstw o najmniej elastycznym finansowo majątku (w 2015 roku prawie 70% majątku stanowiły aktywa trwałe). Była to również forma prawna cechująca się najniższym udziałem zapasów w aktywach ogółem (poniżej 10%). Udział zapasów w aktywach ogółem w pozostałych formach prawnych zawierał się w zakresie 10-17%. W badanych grupach przedsiębiorstw najbardziej jednolita sytuacja ukształtowała się w zakresie udziału należności w aktywach ogółem.

O ile różnice wartościowe są znaczne – co jest skutkiem różnic w wartości spółek, o tyle niemal we wszystkich formach prawnych ich udział kształtował się powyżej 20% (poza

spółkami akcyjnymi w latach 2014 i 2015 oraz spółkami komandytowymi i jednoosobowymi przedsiębiorstwami własności prywatnej w 2015 roku). Udział należności w aktywach ogółem należy uznać za charakterystyczny dla spółek sektora spożywczego. Zróżnicowanie zaobserwowano również w wypadku inwestycji krótkoterminowych, których udział średnio dla wszystkich badanych przedsiębiorstw wahał się od 7,96% w 2014 roku do 9,68% w 2015 roku. Jest to dość wysoki udział składników najbardziej płynnych aktywów, co powinno umożliwiać przedsiębiorcom sprawne funkcjonowanie w zakresie płatności. Należy zatem uznać, że nie stwierdzono znaczących różnic w strukturze aktywów badanych grup przedsiębiorstw.

W tabeli 3. przedstawiono wybrane informacje dotyczące pasywów badanych grup przedsiębiorstw. Jedną z podstawowych informacji finansowych, która służy ocenie bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa, jest kapitał własny i jego udział w finansowaniu działalności. Przyjmuje się, że bezpieczny jego poziom jest wtedy, gdy równoważy lub przewyższa wartość aktywów trwałych. Najwyższy udział kapitału własnego w pasywach ogółem (rys. 2.), jednocześnie wyższy od udziału aktywów trwałych w aktywach ogółem, cechował takie formy prawne, jak: spółki akcyjne, jednoosobowe przedsiębiorstwa własności prywatnej i spółdzielnie. Można więc stwierdzić, że bezpieczeństwo finansowe w tych grupach przedsiębiorstw było największe. Najniższy udział kapitału własnego w pasywach ogółem i niższy niż udział aktywów trwałych w aktywach ogółem cechował spółki komandytowe, a zatem bezpieczeństwo finansowe tej formy prawnej było najmniejsze.

W ocenie struktury finansowania ważny jest udział zobowiązań krótkoterminowych. Średnio dla wszystkich badanych przedsiębiorstw kształtował się on na poziomie około 30%, a rozstęp w latach 2013-2015 wyniósł 29,65-33,00-98,00%. Dominujący udział w tej pozycji zobowiązań miały zobowiązania handlowe, które stanowiły średnio około 20%. Najwyższy ich udział cechował spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółki komandytowe i spółdzielnie w 2013 roku oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółdzielnie w 2015 roku. Generalnie zauważalny był kierunek malejącego udziału tej kategorii finansowej, co wskazuje na dobrą sytuację finansową przedsiębiorstw sektora spożywczego.



Rysunek 1. Udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem badanych grup przedsiębiorstw

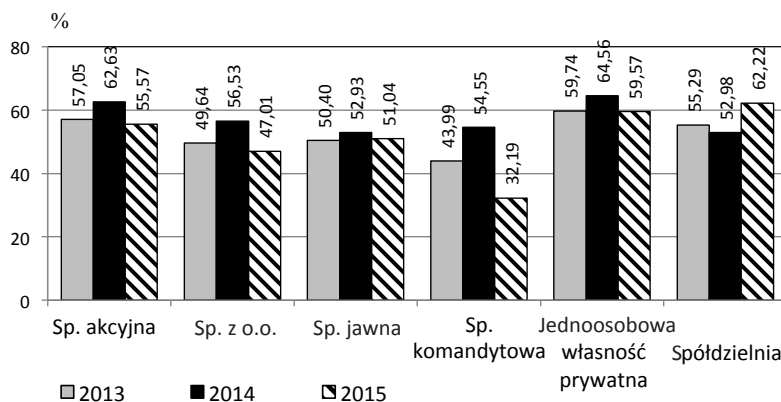
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy EMIS (dostęp: 2.01.2017).

Tabela 3. Wybrane dane dotyczące pasywów badanych grup przedsiębiorstw

Forma prawna	Kapitał własny	Zobowiązania ogółem	Zobowiązania długoterminowe	Zobowiązania krótkoterminowe	Pożyczki krótkoterminowe	Zobowiązania handlowe
tys. zł						
2013						
Spółka akcyjna	131,72	99,16	28,47	70,45	20,28	39,82
Spółka z o.o.	43,26	43,89	12,58	31,03	6,58	20,93
Spółka jawna	11,31	11,13	3,32	7,44	2,08	4,14
Spółka komandytowa	51,48	65,54	19,42	46,02	6,43	32,90
Jednoosobowa własność prywatna	20,35	13,71	3,72	9,71	2,46	5,81
Spółdzielnia	35,16	28,44	7,20	20,72	2,47	15,50
Razem/średnio	43,34	41,48	11,85	29,33	6,36	19,11
2014						
Spółka akcyjna	128,62	76,76	18,47	58,27	13,79	38,03
Spółka z o.o.	39,34	30,24	8,29	21,65	4,48	14,32
Spółka jawna	14,67	13,05	4,63	8,10	1,60	4,92
Spółka komandytowa	53,92	44,92	17,58	26,92	6,27	16,32
Jednoosobowa własność prywatna	17,49	9,60	2,56	6,77	1,48	3,94
Spółdzielnia	20,13	17,87	6,24	11,34	2,44	6,82
Razem/średnio	39,24	29,17	8,46	20,42	4,40	13,22
2015						
Spółka akcyjna	132,26	105,74	40,57	64,69	16,82	37,49
Spółka z o.o.	41,93	47,27	15,23	31,69	7,83	20,35
Spółka jawna	9,75	9,35	2,65	6,40	2,38	3,21
Spółka komandytowa	46,48	97,94	54,15	43,42	13,84	20,55
Jednoosobowa własność prywatna	19,16	13,00	2,78	10,03	2,64	6,13
Spółdzielnia	54,74	33,23	8,93	23,80	2,33	18,52
Razem/średnio	46,62	46,76	16,44	29,92	7,37	18,55

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy EMIS (dostęp: 2.01.2017).

W tabeli 4. przedstawiono wybrane dane finansowe charakteryzujące przychody i koszty oraz wyniki finansowe przedsiębiorstw sektora spożywczego. Średnia wartość przychodów ogółem najwyższa była w 2013 roku, z wyraźnym pogorszeniem wolumenu w 2014 roku i zwiększeniem obrotu w 2015 roku. Zdecydowanie największy obrót cechował spółki akcyjne (rozszerzenie 329-254 tys. zł), natomiast najniższy spółki jawne (rozszerzenie 53-56 tys. zł). Wysokie przychody ze sprzedaży charakteryzowały spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, komandytowe oraz spółdzielnie. We wszystkich badanych formach prawnych przedsiębiorstw relatywnie małe znaczenie spośród pozycji kosztowych miała amortyzacja (także w tych grupach przedsiębiorstw, które cechował najwyższy udział aktywów trwałych w aktywach ogółem). Dominującymi kosztami były te związane z zu-



Rysunek 2. Udział kapitału własnego w pasywach ogółem badanych grup przedsiębiorstw
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy EMIS (dostęp: 2.01.2017).

Tabela 4. Wybrane dane dotyczące rachunku wyników badanych grup przedsiębiorstw

Forma prawna	Przychody ze sprzedaży	Amortyzacja	Surowce i materiały	Świadczenia pracownicze	Wynik finansowy netto
	tys. zł				
	2013				
Spółka akcyjna	328,69	-5,02	-120,72	-18,22	21,74
Spółka z o.o.	151,86	-2,60	-83,85	-9,39	5,32
Spółka jawna	56,06	-0,84	-32,14	-3,51	2,28
Spółka komandytowa	197,59	-2,23	-60,98	-8,44	8,34
Jednoosobowa własność prywatna	86,17	-1,25	-47,85	-5,45	3,76
Spółdzielnia	160,44	-3,63	-138,00	-11,73	2,06
Razem/średnio	151,73	-2,42	-77,08	-8,70	6,09
	2014				
Spółka akcyjna	254,22	-5,76	-77,64	-16,96	20,86
Spółka z o.o.	105,34	-1,91	-57,00	-7,45	2,96
Spółka jawna	53,02	-1,05	-27,71	-4,18	2,91
Spółka komandytowa	195,76	-1,76	-38,34	-7,07	9,00
Jednoosobowa własność prywatna	67,26	-1,40	-41,03	-5,93	4,23
Spółdzielnia	90,95	-1,27	-53,65	-6,23	0,84
Razem/średnio	108,81	-1,88	-50,07	-7,17	4,22
	2015				
Spółka akcyjna	294,66	-2,09	-72,47	-15,18	8,38
Spółka z o.o.	134,89	-2,33	-67,56	-8,49	4,17
Spółka jawna	42,00	-0,57	-24,12	-3,13	2,07
Spółka komandytowa	132,82	-2,68	-68,54	-9,36	8,55
Jednoosobowa własność prywatna	88,74	-1,18	-43,74	-5,65	3,18
Spółdzielnia	199,99	-5,66	-194,13	-17,11	1,91
Razem/średnio	141,09	-2,22	-69,45	-8,54	4,22

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy EMIS (dostęp: 2.01.2017).

życiem surowców i materiałów. Najlepszą relacją kosztów zużycia surowców i materiałów do przychodów ze sprzedaży cechowały się największe spółki – akcyjne i komandytowe. Najmniej korzystna relacja charakteryzowała spółdzielnie, co jest charakterystyczne dla tej formy prawnej. Przeciętnie w mniejszych spółkach udział tej grupy kosztów w przychodach ze sprzedaży przekraczał 50%, a zatem stanowił znaczący udział obrotu. Miało to tylko częściowe odzwierciedlenie w wyniku finansowym netto. Wartościowo najwyższy wynik finansowy wypracowywany był w spółkach akcyjnych i komandytowych. Jednak ze względu na relację między wynikiem finansowym netto a poziomem przychodów ze sprzedaży najkorzystniejszą sytuacją kształtowała się w spółkach jawnych i jednoosobowych przedsiębiorstwach własności prywatnej. W latach 2013 i 2014 najlepszą relacją cechowały się spółki akcyjne (8,21-6,61%), jednak niewiele gorszą miały spółki jawne w latach 2014 i 2015 (odpowiednio 5,49 i 4,93%) oraz jednoosobowe przedsiębiorstwa własności prywatnej w latach 2013 i 2014 (odpowiednio 4,36 i 6,29%). Nie można zatem stwierdzić, że najlepszą efektywnością finansową cechowały się spółki największe, mimo pewnych różnic w strukturze majątku, źródeł finansowania i kosztów.

PODSUMOWANIE

Z przeprowadzonych badań wynika, że przedsiębiorstwa z sektora spożywczego funkcjonują we wszystkich dostępnych formach prawnych. Stwierdzono wyraźne różnice w wartości majątku przedsiębiorstw w zależności od formy prawnej, a do największych w tym zakresie można zaliczyć spółki akcyjne i komandytowe. Spółki te cechowały się również nieco odmienną strukturą składników majątku, w większym stopniu gospodarując na aktywach trwałych. W pozostałych formach prawnych charakterystyczny był większy udział aktywów obrotowych. Mimo to wszystkie badane grupy przedsiębiorstw cechowały się podobnym udziałem należności. Pewne różnice w sytuacji finansowej między formami prawnymi przedsiębiorstw zaobserwowano w zakresie pasywów, gdzie w największych spółkach finansowano działalność w mniejszym zakresie kapitałem własnym niż w takich formach prawnych, jak spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, jawna, jednoosobowe przedsiębiorstwo własności prywatnej i spółdzielnia. Dodatkowo w większych przedsiębiorstwach gorsza była relacja między kapitałem własnym i aktywami trwałymi, a tym samym mniejsze przedsiębiorstwa cechowały się większym bezpieczeństwem finansowym. Pewne różnice sytuacji finansowej przedsiębiorstw w zależności od formy prawnej zaobserwowano również w zakresie przychodów i relacji kosztowo-przychodowych oraz wyniku finansowego. Stwierdzono, że mimo różnic w poziomie i strukturze aktywów oraz pasywów nie można stwierdzić, że jakaś grupa przedsiębiorstw funkcjonuje mniej efektywnie finansowo. Reasumując, uznano, że z punktu widzenia sytuacji finansowej każda forma prawna stwarza możliwości do efektywnego funkcjonowania przedsiębiorstw sektora spożywczego.

LITERATURA

- Balcerowicz Leszek, 1998: *Wolność i Rozwój: ekonomia wolnego rynku*. Wydawnictwo Znak, www.balcerowicz.pl/ksiazki.html, dostęp: 10.01.2017, s. 25.
- Chmielewski Michał, Daniłowska Alina, 2012: *Znaczenie przemysłu spożywczego w strategiach inwestycyjnych otwartych funduszy emerytalnych*. „Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich”, t. 99, z. 4, s. 56-63.
- Franc-Dąbrowska Justyna, 2008: *Rozdział własności od zarządzania a efektywność gospodarowania wybranymi czynnikami produkcji*. „Roczniki Nauk Rolniczych, Seria G”, t. 95, z. 3/4, s. 70-82.
- Franc-Dąbrowska Justyna, 2010: *Forma własności a sytuacja finansowa i przeznaczenie zysku w przedsiębiorstwach rolniczych*, [w] *Prywatyzacja, efektywność i finansowanie przedsiębiorstw*, red. Jan Duraj, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, s. 71-87.
- Gołębiewski Jarosław, 2011: *Dostosowania przedsiębiorstw przemysłu spożywczego do zmian warunków makroekonomicznych na przykładzie przetwórstwa produktów roślinnych*. „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, t. XIII, z. 1, s. 116-121.
- Kulawik-Dutkowska Justyna, 2014: *Prawidłowe określenie statusu MŚP w kontekście korzystania z pomocy publicznej przez przedsiębiorstwa*. „Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny”, nr 9 (3), s. 73-89.
- Parzonko Andrzej, 2013: *Koncepcje kształtowania wsi i gospodarstw rolniczych w Polsce i innych krajach europejskich – wymiar ekonomiczny, społeczny i środowiskowy*. IX Kongres Ekonomistów Polskich, s. 1-12.
- Sawicka Janina, 2010: *Determinanty konkurencyjności polskiego sektora rolno-spożywczego – rola popytu turystycznego*. „Acta Scientiarum Polonorum Oeconomia”, 9 (4), s. 445-456.
- Zalewa Piotr, 2016: *Własność korporacyjna: prywatna czy publiczna?* „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 260, s. 168-177.
- Zator Michał, Maryniak Paweł, 2013: *Struktura właścicielska a rentowność przedsiębiorstw. Przykład z rynku polskiego*, [w] *W poszukiwaniu nowego ładu ekonomicznego*, red. Stanisław Owsiak, Artur Pollok, Wydawca Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 147-162.
- Ziętara Wojciech, 2009: *Uwarunkowania rozwoju gospodarstw wielkotowarowych w Polsce*. „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, t. 11, z. 1, s. 490-595.

Justyna Franc-Dąbrowska

THE RELATIONSHIP BETWEEN THE LEGAL FORM AND THE FINANCIAL SITUATION OF FOOD BUSINESSES

Summary

The aim of the study was to determine the diversity of the financial situation of the food sector in the period 2013-2015, taking into account the legal form of the companies. In the consecutive years the companies were systematized according to the legal form and divided into six groups: joint-stock companies, limited liability partnerships, private unlimited companies, limited partnerships, sole private properties and cooperatives. It was found that, from the point of view of the financial situation, each legal form provides opportunities for effective functioning of the food businesses, despite the differences in the financial situation of individual groups of companies.

Adres do korespondencji:
Dr hab. Justyna Franc-Dąbrowska, prof. SGGW
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
ul. Nowoursynowska 166
02-787 Warszawa, tel. (22) 593 42 74
e-mail: justyna_franc_dabrowska@sggw.pl