

RENTOWNOŚĆ KAPITAŁU WŁASNEGO A POZIOM PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ WYBRANYCH GRUP PRODUCENTÓW OWOCÓW I WARZYW

Joanna Pawlak, Dariusz Paszko

Zakład Ekonomiki Ogrodnictwa Uniwersytetu Przyrodniczego w Lublinie
Kierownik zakładu: dr hab. Eugenia Czernyszewicz, prof. nadzw.

Słowa kluczowe: rentowność, kapitał własny, płynność finansowa, grupy producentów
Key words: the profitability, equity capital, financial liquidity, producer group

S y n o p s i s. W opracowaniu podjęto próbę oceny wzajemnych zależności między rentownością kapitału własnego i płynnością finansową grup producentów owoców i warzyw. Materiał badawczy stanowiły sprawozdania finansowe wstępnie uznanych grup i uznanych organizacji producentów za lata 2009-2011. Badania wykazały, że rentowność kapitału własnego analizowanej zbiorowości była dość zróżnicowana, na ogół jednak grupy producenckie, które miały wyższy stopień bieżącej płynności finansowej, odznaczały się też wyższą rentownością kapitału własnego.

WPROWADZENIE

Rentowność i płynność finansowa odgrywają znaczącą rolę w kształtowaniu sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstw [Wasilewski, Gałęcka 2010]. Rentowność w ogólnym ujęciu odzwierciedla efektywność gospodarowania jednostką, a płynność – jej zdolność do terminowego regulowania bieżących zobowiązań [Sierpińska, Jachna 2006, Jerzemowska 2006, Kaczmarek 2007]. Zjawiska te nie muszą jednak występować równocześnie, a charakter zależności między nimi może znacząco się różnić w odniesieniu od okresu (krótki i długi) i rodzaju działalności prowadzonej przez daną jednostkę [Zuba 2009, Sierpińska, Wędzki 2005, Jerzemowska 2006].

Poziom płynności finansowej przedsiębiorstw może być determinowany wieloma czynnikami. Do podstawowych można zaliczyć strukturę aktywów, własnościową strukturę źródeł ich finansowania czy też strukturę długu [Sierpińska, Jachna 2006]. Jednym z ważniejszych determinantów jest także zysk [Wasilewski, Gałęcka 2010]. Czynniki te kształtują również rentowność każdego podmiotu, ponieważ jego efektywność zależy m.in. od osiągniętego przychodu ze sprzedaży, a co za tym idzie – także zysku oraz wykorzystania efektu dźwigni finansowej [Zawadzka i in. 2011].

W dotychczasowych badaniach nad zależnością między płynnością i rentownością gospodarstw rolnych czy przedsiębiorstw z różnych branż w Polsce wykazano m.in., że wysoka płynność finansowa gospodarstw rolnych ma niewielki wpływ na ich rentowność

[Kisielińska 2003]. Inne badania ujawniły, że w miarę wzrostu poziomu płynności finansowej indywidualnych gospodarstw rolnych zwiększa się rentowność majątku i kapitałów tych jednostek [Gałęcka 2012, Wasilewski, Gałęcka 2010]. Podobna zależność wynikała z badań Danuty Zawadzkiej, Romana Ardana i Ewy Szafraniec-Siluty [2011] prowadzonych w przedsiębiorstwach rolnych z „Listy 300” oraz Marka Stachowiaka [2006] wykonanych w zakładzie budżetowym prowadzącym gospodarkę rybną. W branży cukierniczej odnotowano natomiast negatywny wpływ wzrostu płynności finansowej na rentowność przedsiębiorstw [Waściński, Kruk 2010]. Zatem zależności między określonymi poziomami płynności finansowej i rentowności w gospodarstwach rolnych oraz w przedsiębiorstwach, również z otoczenia rolnictwa, nie są całkowicie wyjaśnione, co uzasadnia podejmowanie dalszych badań w tym zakresie.

W opracowaniu podjęto próbę określenia zależności między rentownością kapitału własnego i płynnością finansową wybranych ogrodniczych grup producenckich.

MATERIAŁ I METODY BADAŃ

Do analiz wybrano zbiorowość grup i organizacji producentów owoców i warzyw z uwagi na obserwowany w ostatnich latach dynamiczny wzrost liczby tych jednostek w Polsce i skromne badania w tym zakresie. Dostępne w literaturze wyniki badań odnoszą się w większości do produkcyjno-technologicznych aspektów działalności tych jednostek, pomijają zaś ważne zagadnienie oceny wyników finansowych, które wskazują na ich obecną i przyszłą sytuację majątkowo-finansową i możliwości ich dalszego funkcjonowania. Niniejsze opracowanie jest kontynuacją badań nad rentownością ogrodniczych grup i organizacji producentów w Polsce i czynnikami ją determinującymi. W dotychczasowych badaniach udowodniono, że grupy i organizacje producentów owoców i warzyw charakteryzują się wysokim udziałem kapitału obcego w strukturze pasywów i dość niskim udziałem aktywów obrotowych w aktywach ogółem [Paszko, Pawlak 2014], co w znacznym stopniu wpływa na ich płynność finansową, a najprawdopodobniej także rentowność. Dlatego podjęto próbę ukazania zależności między tymi zjawiskami, jako pogłębienie badań.

Analizę zależności między rentownością kapitału własnego i płynnością finansową wybranych grup producentów owoców i warzyw przeprowadzono w oparciu o dane źródłowe pochodzące ze sprawozdań finansowych formalnie działających grup i organizacji producenckich¹. Badaniami objęto trzy lata obrachunkowe (2009-2011). Grupy wybrano w sposób celowy ze względu na dostępność danych oraz ich zróżnicowanie w całej populacji². Do badań wybrano zbiorowość zróżnicowaną pod względem stopnia uznania i przyjętej formy prawnej (spółki z o.o. i spółdzielnie). Ogółem analizie poddano sprawozdania finansowe 25 grup producenckich, co stanowiło średnio około 10% całej populacji zarejestrowanych ogrodniczych grup producenckich w Polsce w latach 2009-2011. W badanej zbiorowości 75% stanowiły spółki z o.o., a udział wstępnie uznanych grup producenckich wynosił 68%. Przyjęcie do analizy wyżej wymienionych cech różnicujących wiąże się z

¹ Badane organizacje producentów funkcjonowały średnio od 8 lat, licząc do pierwszego roku badań, a wstępnie uznane grupy – od 4 lat.

² W latach 2009-2011 liczba ogrodniczych grup producenckich w Polsce wynosiła odpowiednio 176, 210 i 287 wstępnie uznanych grup i uznanych organizacji producenckich. W strukturze własnościowej dominowały spółki z o.o., które stanowiły przeciętnie 70-80%, zaś grupy wstępnie uznane średnio 80% ogółu populacji (obliczenie własne na podstawie danych ze stron internetowych urzędów marszałkowskich poszczególnych województw).

tym, że stopień uznania odzwierciedla poziom rozwoju danej grupy, zarówno pod względem finansowym, jak i organizacyjnym, co może mieć wpływ na osiąganie wyższej rentowności przez uznane organizacje producenckie (będące na wyższym etapie rozwoju). Z kolei forma prawno-organizacyjna związana jest dość ściśle ze sposobem zarządzania, które w formach o wielostopniowym zarządzaniu (np. spółdzielniach) jest znacznie trudniejsze niż w spółkach, czego wyrazem mogą być słabsze wyniki finansowe [Chlebicka 2011].

Problem został przedstawiony na przykładzie wskaźnika bieżącej płynności finansowej, obliczanego jako iloraz aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. Z kolei rentowność kapitału własnego obliczono jako relację zysku netto do wartości tego kapitału. W badaniach ukazano także wartości wybranych składników aktywów i pasywów oraz inne parametry ekonomiczno-finansowe badanych grup. Przy określeniu zależności między bieżącą płynnością finansową a rentownością kapitału własnego badane jednostki podzielono na trzy grupy. Kryterium podziału był wskaźnik bieżącej płynności finansowej. Obliczony dla danej grupy producenckiej wskaźnik porównywano ze standardami wypracowanymi i ogólnie przyjmowanymi jako wielkości normatywne³. Na potrzeby opracowania wyszczególniono grupę pierwszą (I) obejmującą podmioty, w których poziom płynności był najniższy (wartość wskaźnika bieżącej płynności finansowej wynosiła poniżej 1,2), drugą (II) grupę, w których wartość wskaźnika bieżącej płynności finansowej przyjmowała wartości optymalne (od 1,2 do 2), do grupy trzeciej (III) zakwalifikowano organizacje wykazujące tzw. nadpłynność (wartość wskaźnika powyżej 2,0). Różnicując badane jednostki ze względu na stopień uznania i przyjętą formę prawną wyszczególniono dwie grupy. Pierwszą (I') stanowiły podmioty, w których nie została zachowana płynność finansowa (wartość wskaźnika bieżącej płynności finansowej wynosiła poniżej 1,2), a do drugiej (II') zakwalifikowano jednostki, w których wartość powyższego wskaźnika przyjmowała wartości powyżej 1,2.

WYNIKI BADAŃ

Gospodarstwa ogrodnicze w Polsce stanowią dość zróżnicowaną grupę podmiotów, od bardzo małych do wielkoobszarowych, od nastawionych na wielokierunkową produkcję do wyspecjalizowanych. Każde z nich niezależnie od wielkości, kierunku produkcji czy poziomu nowoczesności, jeśli działa na rynku, musi dostosować się do jego wymagań. Rynek eliminuje najsłabszych i czyni to bardzo skutecznie i bardziej bezwzględnie niż jakikolwiek inny mechanizm. Jednocześnie pomaga podejmować decyzje i stwarza warunki do zapewnienia rentowności prowadzonych przedsięwzięć [Boguta 2008]. Jednym z takich działań podejmowanych przez ogrodników jest integracja w różnego rodzaju grupy i organizacje. Działanie to umożliwia zrzeszonym rolnikom uzyskanie wielu korzyści związanych z budowaniem przewagi konkurencyjnej ich gospodarstw. Wymierną korzyścią integracji jest poza tym możliwość uzyskania pomocy finansowej przez rolników na różnego rodzaju przedsięwzięcia realizowane w ramach grupy. W latach objętych badaniami w ramach wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw mogły się o nią ubiegać tzw. wstępnie uznane grupy i uznane organizacje producentów owoców i warzyw spełniające kryteria wstępnego uznania lub uznania.

³ Przyjęto optymalny poziom wskaźnika bieżącej płynności w granicach 1,2-2,0 [Sierpińska, Jachna 2006, Sierpińska, Wędzki 2005]. Przyjęcie do porównań tych standardów pozwala na ocenę pozycji jednostki na tle ogólnie przyjętych w gospodarce reguł i nie prowadzi do wyciągania błędnych wniosków i innych uchybień [Sierpińska, Wędzki 2005].

Grupą wstępnie uznaną⁴ jest jednostka organizacyjna, która skupia rolników produkujących owoce lub warzywa, mająca osobowość prawną i status wstępnego uznania nadany przez marszałka województwa właściwego ze względu na siedzibę grupy. Podmiot ten może być tworzony tylko w celu uzyskania decyzji o uznaniu go za organizację producentów i jest zobowiązany do przedstawienia państwu członkowskiemu planu dochodzenia do uznania (PDU), którego realizowanie gwarantuje uzyskanie statusu organizacji producentów (OP). Natomiast za organizację producentów uznaje się taką jednostkę, która spełnia kryteria uznania określone w aktualnie obowiązujących przepisach Unii Europejskiej (UE) i Polski, a w szczególności jest to podmiot, który zrzesza minimum pięciu producentów kategorii produktów określonych przepisami UE, ze względu na które wnioskuje o uznanie, wartość produktów wytworzonych i sprzedanych przez producentów wynosi co najmniej równowartość 100 tys. euro oraz spełnia pozostałe warunki określone w przepisach UE w zakresie uznawania organizacji producentów.

Z danych zawartych w tabeli 1. wynika, że badane grupy producentów owoców i warzyw w latach przyjętych do badań odznaczały się znacznym zróżnicowaniem w zakresie podstawowych danych bilansowych. Średnia wartość aktywów wynosiła 17,2 mln zł i wahała się od 482 tys. zł do 94 mln zł. W ich strukturze dominowały aktywa trwałe, a aktywa obrotowe, które zdaniem Wiktora Gabrusewicza [2005, s. 70, 85-101], odgrywają znaczącą rolę w zachowaniu przez jednostkę płynności finansowej oraz przyczyniają się do wzrostu zysku, a tym samym rentowności przedsiębiorstwa, stanowiły średnio tylko 32% (3583 tys. zł). Ich poziom w poszczególnych grupach różnił się od średniej, przeciętnie o 3950 tys. zł, a udział o 25,89%.

Na poziom płynności finansowej i rentowność podmiotu wpływa struktura źródeł finansowania majątku, która w badanej zbiorowości wskazywała na bardzo duży udział kapitałów obcych w ogólnej sumie pasywów. Maksymalna wartość wskaźnika udziału zobowiązań ogółem w pasywach ogółem wynosiła 99,19%, a wskaźnika zadłużenia kapitału własnego 122,58, średnio odpowiednio 82,06% i 11,51% (tab. 1.). Ponadto w 50% badanych grup producenckich wartość wskaźnika zadłużenia kapitału własnego wynosiła mniej niż 5,6, a w pozostałych 5,6 i więcej. Tak wysoki udział zobowiązań w strukturze pasywów wynikał prawdopodobnie z wysokości zaciąganych kredytów i pożyczek na współfinansowanie inwestycji realizowanych przez te podmioty w ramach wspólnej organizacji rynku owoców i warzyw. Stąd też zobowiązania z tytułu odsetek były dość znacznym obciążeniem badanych jednostek, na co wskazuje m.in. dość duża różnica pomiędzy średnim zyskiem operacyjnym a zyskiem netto, wynosząca 176 tys. zł. Przeciętny zysk netto w badanym okresie wynosił średnio zaledwie 25 tys. zł, na co wpłynął jego zakres wahań od około -1,8 mln zł do prawie 3 mln zł. Natomiast wartość zysku operacyjnego równała się średnio 201 tys. zł, a średnie odchylenie 599 tys. zł.

Na zachowanie płynności finansowej czy też rentowność prowadzonej działalności w dużej mierze wpływa również struktura zobowiązań. Dominacja zobowiązań krótkotermini-

⁴ W myśl obowiązujących, w latach przyjętych do badań, przepisów m.in. *Rozporządzenia Rady nr 1234/2007 z dnia 22.10.2007 r. ustanawiającego wspólną organizację rynków rolnych oraz przepisy szczegółowe dotyczące niektórych produktów rolnych* [Dz.Urz. WE L 299 z 16.11.2007, z późn. zm.], *Rozporządzenia Komisji (WE) nr 543/2011 z dnia 7.06.2011 r. ustanawiającego szczegółowe zasady stosowania rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 w odniesieniu do sektora owoców i warzyw oraz sektora przetworzonych owoców i warzyw* [Dz.Urz. UE L 157, z 15.06.2011], *Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 16 grudnia 2008 r w sprawie warunków wstępnego uznawania grup producentów owoców i warzyw, uznawania organizacji producentów owoców i warzyw oraz warunków i wymagań, jakie powinny spełniać plany dochodzenia do uznania* [Dz.U. 2009.5.27].

Tabela 1. Wybrane parametry ekonomiczno-finansowe badanych grup i organizacji producentów w latach 2009-2011

Parametr	Min.	Max.	Średnia	Mediana	Odchylenie standardowe
Aktywa/pasywa ogółem [tys. zł]	482	94 077	17 175	9 692	20 318
Aktywa obrotowe ogółem [tys. zł]	115	20 914	3 583	2 137	3 950
Kapitał własny [tys. zł]	58	11 487	2 120	901	2 570
Zobowiązania krótkoterminowe [tys. zł]	31	34 506	5 704	3 215	7 422
Zysk operacyjny [tys. zł]	-1 707	3 297	201	145	599
Zysk netto [strata] [tys. zł]	-1 759	2 936	25	35	512
Wskaźnik udziału majątku obrotowego [%]	2,50	97,71	32,03	24,28	25,89
Wskaźnik udziału kapitału własnego [%]	0,81	66,62	17,94	15,15	14,66
Wskaźnik zadłużenia ogółem [%]	33,38	99,19	82,06	84,85	14,66
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego [%]	0,50	122,58	11,51	5,6	16,97
Wskaźnik zadłużenia krótkoterminowego [%]	1,86	95,57	41,03	34,75	26,26
Wskaźnik udziału zobowiązań krótkoterminowych w zobowiązaniach ogółem [%]	2,22	100	50,92	46,71	32,28
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej	0,06	3,80	0,99	0,82	0,76

Źródło: opracowanie własne.

nowych nie sprzyja jej zachowaniu, ponadto nie zawsze powoduje poprawę efektywności działalności [Zawadzka i in. 2011]. W badanej zbiorowości grup i organizacji maksymalny udział zobowiązań krótkoterminowych w zobowiązaniach ogółem wynosił 100%, średni prawie 51% (tab. 1.). Tak duże uzależnianie się badanych grup i organizacji producentów od kapitału obcego, szczególnie krótkoterminowego, może prowadzić do gorszych wyników finansowych w przyszłości, na co wskazały wyniki badań nad rentownością kapitału własnego badanych jednostek (bez ujmowania zależności tego wskaźnika od bieżącej płynności). Generalnie, badane jednostki odznaczały się stosunkowo niskim i dość zróżnicowanym poziomem rentowności kapitału własnego. Ponadto w latach przyjętych do badań wartość wskaźnika rentowności kapitału własnego (ROE) znacznie zmalała, o prawie 8 p.p w ostatnim roku badań w porównaniu do pierwszego roku, przyjmując wartość ujemną (-2,9%), co jest zjawiskiem bardzo niekorzystnym z punktu widzenia rozwoju tych jednostek. Zauważono jednak, na co wskazują wyniki przedstawione w m.in. tabeli 2., że utrzymanie odpowiedniego poziomu bieżącej płynności przez badane jednostki sprzyjało wzrostowi rentowności kapitałów własnych. Wartość wskaźnika ROE w zbiorowości grup i organizacji producentów, których wskaźnik płynności finansowej przyjmował wartości optymalne, wzrosła o 7,8 p.p.

Ponadto w całym analizowanym okresie wraz ze wzrostem płynności finansowej badanych podmiotów wzrastała również rentowność kapitałów własnych, chociaż w różnym zakresie. Najwyższą rentownością kapitału własnego charakteryzowały się grupy producentów o najwyższym wskaźniku bieżącej płynności finansowej, wykazujące nadpłynność (grupa III). W tej grupie badanych podmiotów odnotowano jednak tendencję malejącą badanego wskaźnika. Wartość wskaźnika w tej zbiorowości wynosiła w poszczególnych latach 32,6%, 18,1% oraz 16,6% (tab. 2.). Wartość wskaźnika rentowności kapitału własnego w grupie II, w której wskaźnik bieżącej płynności finansowej przyjmował wartości

optymalne, kształtowała się w zależności od roku od 1,8 do 9,6%, z tendencją rosnącą. Natomiast najniższą rentownością kapitału własnego odznaczały się grupy producenckie, w których wskaźnik bieżącej płynności finansowej był poniżej wartości optymalnej (grupa I) i przyjmował wartości od 3,7% w 2009 r. do -16,0% w 2011 r. Zatem można wnioskować, że w badanych jednostkach utrzymanie płynności finansowej na odpowiednim poziomie umożliwił wzrost rentowności kapitałów własnych. Tym samym wyznacza to realne możliwości dalszego

funkcjonowania i rozwoju badanych podmiotów. Natomiast zarówno permanentny niedobór płynności finansowej, jak również nadpłynność mogą skutkować obniżaniem zyskowności badanych podmiotów, co może mieć duży wpływ na zahamowanie ich rozwoju.

Biorąc pod uwagę stopień uznania badanej zbiorowości grup i organizacji producentów, bez ujmowania zależności od bieżącej płynności finansowej, generalnie uznane organizacje producenckie wykazywały w prawie całym analizowanym okresie wyższą wartość wskaźnika rentowności kapitału własnego (ogółem) w porównaniu do wartości wskaźników uzyskiwanych przez wstępnie uznane grupy. Można to uzasadnić wyższym stopniem rozwoju tych organizacji w porównaniu do wstępnie uznanych grup. Jednak w tej zbiorowości występuje niekorzystne zjawisko, które dotyczy także wstępnie uznanych grup – stale obniżająca się rentowność kapitału własnego. Mimo to, zauważono, że w uznanych organizacjach wartość wskaźnika zmalała w 2011 r. w porównaniu do 2009 r. o 2,6 p.p., a we wstępnie uznanych grupach aż o 10,4 p.p. (tab. 3.). Prawdopodobnie był to skutek zaciągania znacznie wyższych kredytów przez te grupy, które realizując plan dochodzenia do uznania, finansowały inwestycje znacznie wyższymi kapitałami obcymi w porównaniu z uznanymi organizacjami.

Z danych zawartych w tabeli 3. wynika, że grupy producenckie działające jako spółdzielnie charakteryzowały się znacznie większym zróżnicowaniem rentowności kapitału własnego, bez ujmowania zależności od poziomu płynności finansowej, niż grupy funkcjonujące jako spółki z o.o. W spółkach z o.o. przeciętna wartość wskaźnika rentowności ROE w latach 2009-2011 wynosiła odpowiednio 3,9%, 0,2%, i -2,1%, czyli zmalała w 2011 r. w porównaniu do 2009 r. o 6 p.p., natomiast w spółdzielniach w analizowanym okresie wynosiła odpowiednio 8,5%, 2,8% oraz -5,2%, zatem zmalała o prawie 14 p.p.

Analizując kształtowanie się wskaźnika rentowności kapitału własnego w zależności od poziomu bieżącej płynności finansowej i statusu badanych grup producenckich oraz przyjętej formy prawnej, można zauważyć, że badane zbiorowości w latach 2009-2011 charakteryzowały się dość dużym zróżnicowaniem wartości wskaźników rentowności. Jednak we wszystkich analizowanych grupach odnotowano w całym okresie przyjętym do badań zwiększenie rentowności zaangażowania kapitału wraz ze wzrostem poziomu bieżącej płynności finansowej, chociaż w różnym zakresie. Zarówno wstępnie uznane grupy, uznane organizacje producenckie, grupy funkcjonujące w formie spółek z o.o., jak i spółdzielni, których wskaźnik bieżącej płynności finansowej wynosił ponad 1,2, charakteryzowały się stosunkowo wyższą rentownością kapitału własnego w porównaniu do podmiotów, które cechowały się brakiem płynności finansowej. W badanych latach

Tabela 2. Rentowność kapitału własnego a poziom bieżącej płynności finansowej grup producentów owoców i warzyw w latach 2009-2011

Grupa	Rentowność kapitału własnego w roku [%]			Zmiana 2011-2009
	2009	2010	2011	2009
I	3,7	-7,6	-16,0	-19,7
II	1,8	4,7	9,6	7,8
III	32,6	18,1	16,6	-16,0
Ogółem	5,0	0,9	-2,9	-7,9

Źródło: badania własne.

Tabela 3. Rentowność kapitału własnego a poziom bieżącej płynności finansowej badanych grup w zależności od stopnia uznania i przyjętej formy prawnej w latach 2009-2011

Grupa	Rentowność kapitału własnego w roku [%]			Zmiana 2011-2009
	2009	2010	2011	
Wstępnie uznane grupy producentów				
I'	3,7	-5,1	-17,4	-21,1
II'	5,3	10,4	15,3	10,0
Razem	4,6	2,2	-5,8	-10,4
Uznane organizacje producentów				
I'	3,4	-30,1	-8,4	-11,8
II'	6,9	2,0	7,4	0,5
Razem	6,0	-2,0	3,4	-2,6
Spółki z o. o.				
I'	2,9	-8,7	-12,3	-15,2
II'	4,6	5,4	11,8	7,2
Razem	3,9	0,2	-2,1	-6,0
Spółdzielnie				
I'	6,7	-5,0	-36,4	-43,1
II'	9,4	10,7	10,4	1,0
Razem	8,5	2,8	-5,2	-13,7

Źródło: badania własne.

odnotowano odwrotne tendencje – malejącą i rosnącą wskaźnika rentowności kapitału własnego w zbiorowości grup i organizacji producenckich oraz działających w formie spółek z o.o. i spółdzielni, których wskaźnik bieżącej płynności finansowej był odpowiednio poniżej lub powyżej zalecanego minimum (poniżej lub powyżej 1,2). Tendencję rosnącą rentowności kapitału własnego stwierdzono w grupach i organizacjach producentów funkcjonujących jako spółki z o.o. i spółdzielnie w przypadku zbiorowości, które zachowywały bieżącą płynność finansową. We wstępnie uznanych grupach producentów wartość wskaźnika wzrosła w 2011 r. w porównaniu do 2009 r. o 10 p.p., a w uznanych organizacjach o 0,5 p.p., biorąc pod uwagę przyjętą formę prawną – w spółkach z o.o. o ponad 7 p.p., a w spółdzielniach o 1 p.p. Potwierdza to wcześniejszy wniosek, że badane grupy i organizacje producentów powinny dążyć do zachowania płynności finansowej, ponieważ wpływa to na wzrost zyskowności kapitałów własnych i dalszy ich rozwój.

PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że:

1. Wybrane do badań ogrodnicze grupy producenckie charakteryzowały się wysokim udziałem w sumie bilansowej zobowiązań krótkoterminowych (41%) oraz stosunkowo niskim udziałem majątku obrotowego (32%), co znacząco wpłynęło na niską ich płynność finansową (średnia 0,99), a także rentowność kapitałów własnych.
2. Analizując poziom rentowności kapitału własnego badanych grup producenckich, bez ujmowania zależności od bieżącej płynności finansowej, zauważono, że wskaźnik rentowności kapitału własnego badanych zbiorowości przyjmował wartości bardzo zróżnicowane od -5,8% do 5,0%, przeciętna wartość była jednak bardzo niska – na poziomie 1,0%. Oznacza to, że zdolności badanych jednostek do generowania nadwyżki ekonomicznej w postaci zysku netto były silnie ograniczone.
3. Istnieje zależność między bieżącą płynnością finansową a rentownością kapitału własnego badanych jednostek. W całej badanej zbiorowości płynność finansowa pozytywnie oddziaływała na rentowność kapitałów własnych. Wraz ze wzrostem płynności, nawet powyżej wartości normatywnych, następował wzrost rentowności kapitału własnego. Najwyższe zwiększenie odnotowano w 2011 r., pomimo ogólnego obniżenia się rentowności tego kapitału (do -2,9%).

4. W badanych jednostkach utrzymanie odpowiedniego poziomu bieżącej płynności umożliwi wzrost rentowności kapitałów własnych. Natomiast brak płynności finansowej może skutkować obniżaniem zyskowności badanych podmiotów, a co za tym idzie, także zahamowaniem ich rozwoju.

Uzyskane wstępne wyniki analiz przeprowadzonych w ograniczonym zakresie czasowym, przestrzennym i merytorycznym sugerują kontynuowanie bardziej szczegółowych badań. Mogłyby one potwierdzić lub nie zasignalizowane w opracowaniu zależności pomiędzy płynnością finansową oraz innymi cechami grup producenckich a ich rentownością i byłyby wskazówkami dla zarządzających grupami i organizacjami producenckimi.

LITERATURA

- Boguta Witold (red.), 2008: *Organizacja i funkcjonowanie grup producentów rolnych*, Krajowa Rada Spółdzielcza, Warszawa, s. 33.
- Chlebicka Aleksandra, 2011: *Czynniki wpływające na sukces grup producentów rolnych*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, z. 4(22), s. 31-39.
- Gabrusewicz Wiktor, 2005: *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa, s. 70, 85-101.
- Gałecka Agnieszka, 2012: *Rentowność majątku a płynność finansowa gospodarstw rolniczych w województwie lubelskim*, „Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 99, s. 61-73.
- Jerzemowska Magdalena (red.) 2006: *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa, s. 135-137, 142-143, 285.
- Kaczmarek Tadeusz T., 2007: *Zarządzanie płynnością finansów małych i średnich przedsiębiorstw – ujęcie praktyczne*, Difin, Warszawa, s. 104-108, 112-114.
- Kisielińska Joanna, 2003: *Wykorzystanie metod wielowymiarowej analizy do oceny sytuacji finansowej gospodarstw rolniczych*, „Wieś i Rolnictwo”, nr 4 (121), s. 80-98.
- Paszko Dariusz, Pawlak Joanna, 2014: *Rentowność ogrodniczych grup producentów elementem kształtowania przewagi konkurencyjnej*, „Roczniki Naukowe SERiA”, t. XVI, z. 2, s. 206-210.
- Sierpińska Maria, Jachna Tomasz, 2006: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa, s. 145-153, 195-196, 203-209.
- Sierpińska Maria, Wędzki Dariusz, 2005: *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa, s. 58-62.
- Stachowiak Marek, 2006: *Rentowność i płynność finansowa zakładu prowadzącego gospodarkę rybną przy zachowaniu nienaruszalności ekosystemu w latach 2002-2004*, „Zeszyty Naukowe AR we Wrocławiu”, nr 540, s. 481-487.
- Wasilewski Mirosław, Gałecka Agnieszka, 2010: *Rentowność kapitału własnego gospodarstw rolniczych w zależności od bieżącej płynności finansowej*, „Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 81, s. 231-240.
- Waściński Tadeusz, Kruk Marta, 2010: *Analiza powiązań pomiędzy rentownością i płynnością spółek branży cukierniczej notowanych na GPW w Warszawie*, „Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej w Siedlcach, Seria Administracja i Zarządzanie”, nr 84, s. 9-20.
- Zawadzka Danuta, Ardan Roman, Szafraniec-Siluta Ewa, 2011: *Płynność finansowa a rentowność przedsiębiorstw rolnych w Polsce – ujęcie modelowe*, „Zeszyty Naukowe SGGW Ekonomia Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 88, s. 195-207.
- Zuba Maria, 2009: *Związek rentowności i płynności finansowej przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe WSEiI w Lublinie. Seria Ekonomia”, nr 1, s. 29-44.

Joanna Pawlak, Dariusz Paszko

*RETURN ON EQUITY IN REGARD TO THE LEVEL OF FINANCIAL LIQUIDITY
FOR SELECTED GROUPS OF FRUIT AND VEGETABLE PRODUCERS*

Summary

An analysis of the mutual relations between the return on equity and financial liquidity of groups of fruit and vegetable producers was presented in the study. The analysis was diversified from the level of recognition and accepted legal form of the organization. The research material consisted of financial publications of 25 initially accepted groups and producer organizations for the years 2009-2011. The study revealed that producer groups with a higher level of financial liquidity also featured a higher return on equity. It was also found that the maintenance of liquidity by the surveyed companies increased their ability to increase return on equity.

Adres do korespondencji:

Dr Joanna Pawlak
Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie
ul. Leszczyńskiego 58
20-068 Lublin
tel. (81) 524 71 61
e-mail: joanna.pawlak@up.lublin.pl