

**Maria Zuba**

*Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie*

## **WPLYW WIELKOŚCI MAJĄTKU TRWAŁEGO NA RENTOWNOŚĆ SPÓŁDZIELNI MLECZARSKICH W POLSCE**

### *AN IMPACT OF FIXED ASSETS VALUE ON PROFITABILITY OF MILK COOPERATIVES IN POLAND*

**Słowa kluczowe:** majątek trwały, rentowność, spółdzielnia mleczarska

*Key words:* fixed assets, profitability, milk cooperative

**Synopsis.** Badaniami objęto 41 mleczarni w okresie czterech lat. Celem pracy jest określenie wpływu majątku trwałego na rentowność spółdzielni mleczarskich. Badania wskazują, że spółdzielnie, które miały wyższy poziom majątku trwałego, cechowała większa rentowność.

### **Wstęp**

Podjęty problem badawczy jest ważny ze względu na znaczenie branży mleczarskiej, która gwarantuje bezpieczeństwo żywnościowe kraju. Udział przemysłu mleczarskiego w produkcji sprzedanej przetwórstwa żywności wynosi 16%, a w zatrudnieniu 14%. Mleczarstwo jest eksporterem netto. Polska jest liczącym się w świecie producentem mleka i jego przetworów.

Mimo specyficznych uwarunkowań, dotyczących głównie surowca do produkcji, przedsiębiorstwa sektora mleczarskiego, podlegają takim samym zasadom funkcjonowania jak inne podmioty gospodarcze. Opierają swe działania na rachunku ekonomicznym, dążąc do osiągnięcia rentowności.

Przyszłość spółdzielni mleczarskich w naszym kraju, które wciąż dominują w sektorze mleczarskim, zależy od tego na ile one będą w stanie zaproponować realne korzyści ekonomiczne swoim członkom oraz konsumentom. Korzyści ekonomiczne spółdzielnia osiąga wtedy, gdy jest efektywnym podmiotem gospodarczym w warunkach gospodarki rynkowej, którą cechuje w szczególności ostra konkurencja o konsumentów.

Dlatego interesujące jest określenie wpływu majątku trwałego, jakim dysponuje każda spółdzielnia mleczarska na jej rentowność.

### **Metodyka badań**

Do realizacji zamierzonego celu wykorzystano analizę dokumentów źródłowych w postaci sprawozdań finansowych (bilansów, zysków i strat) publikowanych przez 41 spółdzielni mleczarskich w „Monitorze Spółdzielczym B” za lata 2002-2005, analizę wskaźnikową, metody statystyczne (korelacji i wariancji). Do prezentacji wyników badań wykorzystano metodę opisową i zestawień tabelarycznych. Jako miary rentowności przyjęto wskaźniki rentowności sprzedaży, majątku ogółem, kapitału własnego oraz zatrudnienia.

### **Wyniki badań**

W warunkach nasilającej się konkurencji istnieje konieczność realizacji przez przedsiębiorstwo najbardziej priorytetowych celów, wynikających z istoty jego powstania i funkcjonowania. Takim celem stale uniwersalnym jest osiąganie przez przedsiębiorstwo rentowności.

Zgodnie z teorią gospodarki rynkowej prowadzenie przedsiębiorstwa jest zorientowane na dodatni wynik finansowy. Zysk (nadwyżka przychodów nad kosztami przedsiębiorstwa) jako cel nie jest dogmatem, lecz wynika z rzeczowego zapotrzebowania firmy na zasilanie w nowe – własne środki finansowe. Jest on konieczny dla sfinansowania działalności i rozwoju, stwarzając tym samym potencjał długookresowego osiągnięcia przyszłych zysków. Zwiększenie rozmiarów sprze-

daży, a przez to i udziału w rynku, rozpoczęcie realizacji nowych projektów wymaga dodatkowych nakładów, które finansuje m.in. zysk [Bednarski, Waśniewski 1996]. Jako rezultat działalności gospodarczej przedsiębiorstwa jest on sprawdzianem skuteczności podejmowanych działań przedsiębiorczych oraz wynagrodzeniem za podejmowane ryzyko gospodarcze. W nim znajduje odzwierciedlenie efekt rzeczowy związany z lepszym wykorzystaniem czynników produkcji (maszyn, materiałów, czasu pracy) efekt użytkowy, powstający w wyniku poprawy jakości produktów i usług oraz efekt ekonomiczny, wyrażający się zaspokojeniem określonego zapotrzebowania odbiorców [Janik 2001].

Jednak nie bezwzględna wielkość zysku świadczy o efektywności przedsiębiorstwa, ale relacja osiąganego zysku w stosunku do poniesionych nakładów czyli rentowność. Tę samą wielkość zysku można bowiem osiągnąć przy różnym poziomie zaangażowanych zasobów, przy różnych rozmiarach działalności gospodarczej. W literaturze ekonomicznej określenie „rentowność” jest różnie rozumiane. Czasami rentowność jest określana nie jako wielkość relatywna, lecz jako sam fakt osiągania przychodów z działalności gospodarczej przewyższających koszty jej prowadzenia [Leksykon Finansowo-Bankowy 1991]. Natomiast wskaźniki rentowności są wykorzystywane do pomiaru poziomu tego zjawiska. Wydaje się jednak, że nie jest to prawidłowe podejście do definicji „rentowności”. Terminu tego nie można utożsamiać z wynikiem finansowym. Rentowność jest bowiem jego miernikiem.

Nakładem do którego odnosi się zysk może być: kapitał własny, który został zainwestowany w osiągnięcie tego zysku, wartość zaangażowanego majątku i praca ludzka. Mówi się wtedy o rentowności: kapitału własnego (finansowej), majątku (ekonomicznej), zasobów osobowych (zatrudnienia). Istnieje też możliwość oceny efektywności niezaangażowanych środków podmiotu, a rodzaju jego działalności, tj. sprzedaży, gdy odniesiemy zysk do przychodów ze sprzedaży (rentowność handlowa).

Poziom rentowności, jeśli się wyłączy przyczyny o charakterze obiektywnym (np. koniunkturę), zależy od efektywności gospodarowania przedsiębiorstwa, stanowi wyraz jego sprawności finansowej. Rentowność spełnia więc rolę syntetycznego miernika, który pozwala na wyodrębnienie różnych obszarów działalności przedsiębiorstwa za pomocą jednego lub kilku wskaźników.

Najczęściej uwzględnianą we wskaźnikach rentowności kategorią wyniku finansowego jest wynik netto (i tą kategorią wyniku finansowego posłużono się w pracy). W przypadku zysku netto wielkość wskaźnika rentowności wiąże się z oddziaływaniem wszystkich obszarów działalności, tj. operacyjnej, finansowej i zdarzeń nadzwyczajnych oraz polityki fiskalnej państwa [Jerzemowska 2004].

Bardzo ważnym obszarem analizy rentowności podmiotu jest analiza rentowności zaangażowanych w nią kapitałów własnych, wniesionych do jednostki. Ponieważ są one źródłem finansowania działalności przedsiębiorstwa. Szczególnie zainteresowani tym obszarem analizy rentowności są właściciele podmiotu oraz potencjalni inwestorzy. Oczekują oni, że zaangażowany przez nich kapitał w działalność podmiotu przyniesie im możliwie wysoki zwrot. Wskaźnik rentowności kapitału własnego liczony jest jako stosunek wyniku finansowego netto do przeciętnego stanu kapitałów własnych. Informuje on, jaką kwotę wyniku finansowego uzyskuje się z jednostki zaangażowanego kapitału własnego, obejmującego poza wkładem właścicieli, także inne elementy składowe tj. kapitał zapasowy, rezerwowy, nierozliczony zysk z lat ubiegłych i wynik finansowy roku bieżącego.

Drugi ważny obszar analizy rentowności stanowią wskaźniki rentowności aktywów, które obrazują stosunek wyniku finansowego netto do przeciętnego stanu majątku. Są one ważnym instrumentem gospodarki zasobami majątkowymi jednostki gospodarczej. Analiza tych wskaźników, umożliwia bowiem przedsiębiorstwu: pobudzenie do efektywnego wykorzystania zasobów aktywów trwałych i obrotowych, dążenie do utrzymania wielkości zasobów majątkowych na racjonalnym poziomie, odpowiadającym rozmiarowi prowadzonej działalności, stymulowanie eliminowania zbędnych i nadmiernych zapasów składników zasobów majątkowych, sterowanie działalnością inwestycyjną przedsiębiorstwa, kontrolę poziomu ponoszonych kosztów i osiągniętych przychodów [Bednarski 2002].

Kolejny, trzeci obszar klasycznego badania rentowności przedsiębiorstwa obejmuje analizę rentowności sprzedaży. Analiza ta jest ważnym obszarem analizy rentowności działalności przedsiębiorstwa, ponieważ umożliwia syntetyczną ocenę opłacalności sprzedaży. Sprzedaż produktów wytworzonych przez przedsiębiorstwo lub zakupionych przez nie towarów to proces gospodarczy, który wynika z relacji między przedsiębiorstwem a rynkiem. Rynek kształtują w dużym stopniu wielkość i ceny sprzedaży dóbr. Jeśli sprzedaż następuje w odpowiedniej ilości i po odpowiedniej cenie, to jego działalność na rynku jest skuteczna. Miarą efektów sprzedaży produktów i towarów, wyrażoną wartościowo, są przychody ze sprzedaży, które powinny być na tyle wysokie by pokryć koszty, z nimi związane. Wskaźnik rentowności sprzedaży jest więc relacją wyniku finansowego netto do przychodów ze sprzedaży [Nowak 2005].

Do czwartej grupy klasycznych wskaźników rentowności należą wskaźniki zasobów osobowych. Jest to forma syntetycznego ujęcia efektu finansowego przedsiębiorstwa wypracowanego (wygospodarowanego) przeciętnie przez jednego zatrudnionego. Wskaźnik ten jest bowiem relacją wyniku finansowego do przeciętnego stanu zatrudnienia [Bednarski 2002].

Podstawą prowadzenia działalności przez różne jednostki gospodarcze są zasoby majątkowe. Dysponowanie odpowiednimi składnikami tych zasobów stwarza warunki do realizacji zadań gospodarczych jednostki. Podjęcie i rozwój działalności gospodarczej wymaga dysponowania odpowiednimi środkami rzeczowymi i pieniężnymi, które stanowią majątek przedsiębiorstwa [Sobczyk 2004]. Jak ważnym zasobem przedsiębiorstwa jest majątek świadczy to, że podstawą odrębności ekonomicznej przedsiębiorstwa jest wyodrębnienie majątkowe [Caban 1998]. Ustawa o rachunkowości wskazuje wagę majątku, stwierdzając, że aktywa to zasoby majątkowe, o wiarygodnie określonej wartości, jakie kontroluje jednostka gospodarcza prowadząca działalność, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych.

Majątek trwały obejmuje te składniki, które przedsiębiorstwo wykorzystuje przez wiele lat. W związku z tym, uczestniczą one w wielu cyklach produkcyjnych zużywając się stopniowo i przenoszą swoją wartość na każdy produkowany wyrób w postaci amortyzacji [Gabrusewicz 2002]. Majątek trwały charakteryzuje niska płynność. Z racji tego, że majątek ten jest wykorzystywany przez wiele lat i w wielu cyklach produkcyjnych jest on majątkiem długoterminowym. Pociąga to za sobą pewne ryzyko. Związane jest ono z wyborami inwestycyjnymi, których trafność przewidywania na odległą przyszłość w przedsiębiorstwie funkcjonującym w zmiennym otoczeniu rynkowym, jest niezwykle trudna. Chodzi tu m.in. o szacowanie popytu, przewidywanie zachowania się konkurentów i kierunkach rozwoju postępu technicznego. Ten wysoki stopień niepewności co do zasadności poniesionych kosztów inwestycyjnych w majątek trwały sprawia, że przedsiębiorstwa podchodzą do tego dość ostrożnie. Związane jest to także z tym, że majątek ten ma raczej stały, mało elastyczny charakter. Część jego zdolności produkcyjnych, w wyniku sytuacji na rynku, może pozostać niewykorzystana. Ale nie zmienia to faktu, że koszty amortyzacji tego majątku i tak obciążają przedsiębiorstwo, podobnie jak koszty konserwacji, napraw i remontów środków trwałych. Dlatego zasoby majątku trwałego powinny być efektywnie wykorzystywane. Należy dostosować je do wykonywanych przez przedsiębiorstwo zadań, nie popadając przy tym w drugą skrajność, tzn. nie może być go za mało w stosunku do potrzeb, bo może to hamować działalność i rozwój przedsiębiorstwa.

Szacuje się, że obecne wykorzystanie zdolności przerobowych polskich mleczarni wynosi średnio 75%, a mleczarstwo dysponuje zgodnie z zaleceniami rezerwami produkcyjnymi w wysokości ok. 25%. Pozwala to nie tylko przetwarzać sezonowe nadwyżki podaży, ale również elastycznie dostosowywać się do realizacji nagle pojawiającego się zapotrzebowania na rynku [Seremak-Bulge 2005].

Najważniejszym składnikiem majątku trwałego są środki trwałe, ponieważ stanowią podstawowy składnik potencjału wytwórczego przedsiębiorstwa, a takim jest mleczarnia i jako takie w zasadniczy sposób decydują o jego możliwościach produkcyjnych. Będąc nośnikiem postępu technicznego i unowocześniania organizacji produkcji, mają charakter środka substytucyjnego w stosunku do siły roboczej. Ich stan i rozwój, poziom wykorzystania determinują działalność każdego przedsiębiorstwa. [Bednarski, Borowiecki, Duraj 1996]. Z racji tego, że środki trwałe determinują operacyjny potencjał gospodarczy, są dość kosztownymi składnikami majątku (zakup, wynajęcie, monitorowanie stanu technicznego, remonty i modernizacje). Dlatego też licząc koszty utrzymania takiego potencjału niektóre przedsiębiorstwa uciekają się do outsourcingu w zakresie części środków trwałych, głównie w zakresie dystrybucji.

Z powodu swojej specyfiki (krótka przydatność do spożycia, szybkie okresy zepsucia się) mleko, jak i towary mleczarskie, wymagają specjalizowanej sieci dystrybucji. Chodzi o zapewnienie odpowiednich warunków przechowywania, co wiąże się z budową rozległego i kosztownego zaplecza logistycznego. W szczególności dotyczy to inwestycji w składy i magazyny wysokiego składowania, w których można zachować niską temperaturę przechowywania produktów (ok. 6°C) oraz w specjalizowany transport – nie tylko samochody termiczne, ale i duże ciężarówki-chłodnie. Dlatego niektóre mleczarnie korzystają z outsourcingu w zakresie dostawy mleka do zakładu, czy gotowych wyrobów mleczarskich na rynek, a także z hurtowni zewnętrznych, zarówno nabiałowych, jak i ogólnospożywczych. Działania te obniżają koszty dystrybucji przy jednoczesnym zapewnieniu terminowego przepływu odpowiedniej jakości surowców i towarów między producentami i odbiorcami [Drelichowski, Sikora 2006, Karzewicz 2008].

Środek trwały angażuje zasoby przedsiębiorstwa nie tylko związane z jego wartością nabycia, ale również z przygotowaniem do wypełnienia przypisywanych mu funkcji (technicznym oraz kadrą pracowniczą). Przedsiębiorstwo oczekuje, że spodziewane korzyści ekonomiczne związane z pracą takiego środka, będą większe niż poniesione nakłady na jego pracę.

Jako bezpośrednio produkcyjne (angażowane bezpośrednio w działalność operacyjną) środki trwale należy uznać: maszyny, urządzenia techniczne i narzędzia [Sobczyk 2004], tj. środki trwałe, którymi oddziałuje się bezpośrednio na przedmiot pracy, (surowce, materiały itp.). Maszyny i urządzenia stanowią właściwe wyposażenie techniczne przedsiębiorstwa, które decyduje o jego rzeczywistych możliwościach wytwórczych. Dlatego im wyższy ich udział w aktywach trwałych tym korzystniej dla przedsiębiorstwa produkcyjnego.

Majątek w badanych spółdzielniach mleczarskich charakteryzował się bardzo dużym zróżnicowaniem (tab. 1). Dlatego też charakterystykę wielkości majątku uzupełniono o miary pozycyjne: kwartyle i pozycyjny współczynnik zmienności. Większość spółdzielni (za wyjątkiem najmniejszych) zwiększyła swój majątek, a najsilniej te, które go posiadały na wysokim poziomie. Obszar zmienności majątku ogółem, jak i jego składników po trzech latach wzrósł, co wynikało głównie ze wzrostu wartości maksymalnej. Pogłębiało się zróżnicowanie w kierunku wzrostu większych wartości majątku. Większe tempo wzrostu wartości dotyczyło majątku trwałego niż całkowitego. Wydaje się to być usprawiedliwione, ponieważ spółdzielnie bardzo dynamicznie inwestowały w urządzenia techniczne i maszyny. Uruchomienie produkcji nowych wyrobów oraz poprawa jakości produktów dotychczas wytwarzanych, wymagała budowy nowych linii technologicznych. Celem tych zabiegów było dostosowanie się do standardów UE w zakresie bezpieczeństwa zdrowotnego produkowanych wyrobów mlecznych. Uważa się [Seremak-Bulge 2005], że zwiększone inwestycje w bezpośrednio produkcyjne środki trwałe sprawiło, że polski potencjał mleczarski stał się nie tylko zmodernizowany, nowoczesny, ale także reprezentujący najwyższy światowy poziom technologii, zapewniający produkcję przetworów mlecznych najwyższej jakości i bardziej efektywną.

Wszystkie spółdzielnie zwiększały udział aktywów trwałych w swoim majątku (najsilniej te o wyższym udziale). Dla połowy podmiotów udział aktywów trwałych w majątku nie przekraczał 50% (po trzech latach nieznacznie wzrósł do 51,3%). O ile w 2002 r. wielkość majątku trwałego nie przekraczała wielkości majątku obrotowego dla połowy spółdzielni, to po trzech latach już tylko dla 1/4 z nich.

Tabela 1. Charakterystyka majątku trwałego badanych spółdzielni mleczarskich

Wartość miar w roku i ich dynamika		Aktywa trwałe [mln zł]	Środki trwałe [mln zł]	Urządzenia techniczne i maszyny [mln zł]	Aktywa ogółem [mln zł]	Aktywa trwałe/aktywa ogółem x 100	Urządzenia techniczne i maszyny/środki trwałe x 100
Średnia	1	15,0	13,3	5,8	32,8	46,8	39,9
	4/1 x 100	166,9	169,4	205,0	159,3	108,1	113,9
Vs [%]	1	136,3	130,9	139,98	155,6	19,9	36,8
	4/1 x 100	118,5	212,7	131,73	123,4	105,0	86,4
Minimum	1	1,6	1,6	0,4	4,0	24,6	13,6
	4/1 x 100	95,6	96,9	34,5	95,4	114,1	55,8
Kwartył pierwszy	1	4,1	3,8	1,2	8,8	42,7	29,9
	4/1 x 100	125,8	121,4	160,5	124,4	100,8	126,0
Mediana	1	7,5	6,9	2,4	14,4	47,2	37,4
	4/1 x 100	117,9	122,2	152,0	109,5	108,7	129,4
Kwartył trzeci	1	16,1	14,5	8,2	32,1	52,0	53,5
	4/1 x 100	168,7	156,7	142,8	150,1	115,0	105,7
Maksimum	1	92,8	81,6	36,6	277,1	67,0	71,2
	4/1 x 100	234,1	250,9	343,7	214,7	115,2	92,0
Vq [%]	1	59,4	58,4	75,1	56,9	9,8	28,3
	4/1 x 100	114,6	113,4	96,5	110,6	165,9	71,0
Max-min	1	91,1	80,0	36,2	273,1	42,4	57,6
	4/1 x 100	236,6	254,0	346,8	216,5	115,8	100,5

Oznaczenia: Vs [%] – współczynnik zmienności, Vq [%] – pozycyjny współczynnik zmienności

1 – rok 2002, 4 – rok 2005

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Współczynniki korelacji liniowej Pearsona między rentownością a majątkiem trwałym

Zmienne	Rentowność			
	sprzedaży (zysk netto/ przychody ze sprzedaży)	majątku (zysk netto/ majątek ogółem)	kapitału własnego (zysk netto/ kapitał własny)	zatrudnienia (zysk netto/ zatrudnienie)
Aktywa trwałe	0,22	0,20	0,19	0,55
Środki trwałe	0,22	0,19	0,19	0,54
Urządzenia techniczne i maszyny	0,22	0,20	0,19	0,54

Źródło: opracowanie własne.

Różnice w udziale maszyn i urządzeń w środkach trwałych były duże (5-krotne). Po trzech latach udział bezpośrednio produkcyjnej części środków trwałych spadł dla najniższego i najwyższego ich udziału, co w pierwszym przypadku jest wysoce niekorzystne dla zdolności produkcyjnych tych spółdzielni.

Badając zależności między majątkiem trwałym i jego najważniejszymi składnikami a rentownością wykorzystano współczynnik korelacji liniowej Pearsona (tab. 2).

Tabela 3. Poziomy istotności dla średnich wartości rentowności ze względu na wartość maszyn i urządzeń

Zmienne – rentowność	Istotność
Sprzedaży	0,0044
Majątku	0,0268
Kapitału własnego	0,0314
Zatrudnienia	<0,0001

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Grupowanie rentowności według wielkości maszyn i urządzeń

Zmienne	Średnie w poszczególnych grupach mleczarni			
	I	II	III	IV
Rentowność sprzedaży [%]	-0,43 B	0,38 A B	0,52 A	0,74 A
Rentowność majątku [%]	-0,42 B	1,44 A B	1,45 A B	1,92 A
Rentowność kapitału w własnego [%]	-1,07 B	2,80 A B	3,04 A B	4,04 A
Rentowność zatrudnienia [zł]	15,50 B	1284,00 B	1494,30 B	4568,20 B

\* A, B – średnie z tą samą literą nie różnią się znacząco ( $\alpha=0,05$ )

Źródło: opracowanie własne.

wyniku analizy wariancji (tab. 3), odrzuca się hipotezę o równości średnich między poszczególnymi grupami w przypadku wszystkich rodzajów rentowności, czyli wielkość urządzeń technicznych i maszyn ma wpływ na powstanie statystycznie istotnej różnicy dla poszczególnych grup tych zmiennych.

Następnie testem Tukeya porównano istotność średnich grup i wyznaczono statystycznie jednorodne (homogeniczne) grupy, które uporządkowano według rosnącej wartości średniej danej zmiennej w cztery klasy. Średnie, przy których znajdują się te same litery (lub przynajmniej jedna wspólna litera) stanowią grupę średnich jednorodnych, czyli takich, dla których brak statystycznie istotnej różnicy. Potwierdzono istnienie statystycznie istotnej różnicy ze względu na wielkość najbardziej produkcyjnej części majątku trwałego dla rentowności sprzedaży, majątku, kapitału własnego, zatrudnienia – wraz ze wzrostem poziomu omawianego majątku rentowność wzrastała (tab. 4).

W wyniku przeprowadzenia analizy korelacji (przy poziomie istotności 0,05) można stwierdzić, że im wyższy poziom majątku trwałego, środków trwałych i ich bezpośrednio produkcyjnej części, tj. maszyn i urządzeń, tym spółdzielnie osiągają wyższą rentowność. Wynika to z tego, że stanowią one składnik potencjału wytwórczego przedsiębiorstwa i decydują o jego możliwościach produkcyjnych.

Następnie chcąc sprawdzić, czy na kształtowanie się rentowności pozytywnie wpływa poziom wielkości najbardziej produkcyjnej części środków trwałych, tj. maszyn i urządzeń technicznych, przeprowadzono analizę wariancji. Pogrupowano spółdzielnie w cztery grupy: w grupie I są spółdzielnie o najmniejszej wielkości rozpatrywanego majątku, w II – o nieco wyższej, w III – wysokiej i w IV – bardzo wysokiej. Starano się określić czy średnie wartości rentowności w poszczególnych grupach były istotnie zróżnicowane (przy  $\alpha = 0,05$ ). W

### Wnioski

Podsumowując przeprowadzoną analizę korelacji można powiedzieć, że istnieje dodatnia zależność między wielkością majątku trwałego spółdzielni mleczarskich a osiąganymi przez nie poziomami rentowności sprzedaży, majątku, kapitału własnego i zatrudnienia. Także analiza wariacji potwierdziła pozytywny wpływ najbardziej produkcyjnej części majątku trwałego, tj. maszyn i urządzeń na rentowność. Dlatego większość z badanych spółdzielni powiększała swój majątek trwały, a zwłaszcza jego najbardziej produkcyjną część.

### Literatura

- Bednarski L.** 2002: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. PWE, Warszawa, 108-112.  
**Bednarski L., Borowiecki R., Duraj J.** 1996: Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa. Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław, 263.  
**Bednarski L., Waśniewski T.** (red.) 1996: Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem. T. 1. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce. Warszawa, 13.  
**Caban W.** (red.) 1998: Ekonomia. Wyd. Absolwent, Łódź, 137.  
**Drelichowski L., Sikora M.** 2006: Rozwiązania logistyczne w przedsiębiorstwach przetwórstwa mleka jako jedno ze źródeł przewagi konkurencyjnej. Prace Naukowe AE we Wrocławiu. Nr 1118, Wrocław, 187-193.  
**Gabrusewicz W.** 2002: Podstawy analizy finansowej. PWE, Warszawa, 56-57.  
**Janik W.** 2001: Przedsiębiorczość i przedsiębiorstwo. WSPiA, Lublin, 99.  
**Jerzemska M.** (red.) 2004: Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie. PWE, Warszawa, 286.  
**Karzewicz P.** 2008, Sektor mleczarski. Na drodze do rozwiniętego rynku, AgroTrendy, Warszawa, 40.  
Leksykon Finansowo-Bankowy. 1991: PWE, Warszawa, 385.  
**Nowak E.** 2005: Analiza sprawozdań finansowych. PWE, Warszawa, 174.  
**Seremak-Bulge J.** (red.) 2005: Rozwój rynku mleczarskiego i zmiany jego funkcjonowania w latach 1990-2005. IERiGZ-PIB, Warszawa, 73.  
**Sobczyk G.** (red.) 2004: Ekonomia małych i średnich przedsiębiorstw. Difin, Warszawa, 75-77.  
Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. Dz.U. Nr 10, poz. 66, art. 3 z późn. zm.

### Summary

*This paper identifies and examines an impact of fixed assets on profitability of milk cooperatives. Survey concerned 41 dairies within four years howed relation between fixed assets and profitability and the ones with higher level of fixed assets characterized higher profitability.*

#### Adres do korespondencji:

dr Maria Zuba  
Wyższa Szkoła Ekonomii i Innowacji w Lublinie  
Wydział Ekonomii  
ul. Mełgiewska 7/9  
20-209 Lublin  
tel. (81) 749 32 11  
e-mail: mariazuba@wp.pl