

Zofia Wyszowska

ANALIZA PORÓWNAWCZA WYBRANYCH PRZEDSIĘBIORSTW AGENCJI NIERUCHOMOŚCI ROLNYCH

COMPARATIVE ANALYSIS OF SELECTED COMPANIES OF THE AGRICULTURAL PROPERTY AGENCY

Katedra Ekonomiki, Organizacji i Zarządzania, Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy
al. Sylwestra Kaliskiego 7, 85-789 Bydgoszcz, e-mail: zofiawyszowska@cps.pl

Summary. The aim of this article is to show financial situation in strategic companies of the Agricultural Property Agency concerning farm animal husbandry. In the estimation there were used basic financial reports from 3 years shown in the National Court Register. There were chosen 12 companies to analysis. The standard of chosen index numbers to the estimation indicates that the companies have means for development and realization statutory aims.

Słowa kluczowe: analiza finansowa, hodowla zwierząt, przedsiębiorstwo, spółki strategiczne, wskaźniki finansowe.

Key words: animal husbandry, financial analysis, financial index numbers, firm, strategic companies.

WSTĘP

Agencja Nieruchomości Rolnych (ANR) obecnie realizuje prawo własności dla 57 spółek hodowli roślin i zwierząt o strategicznym znaczeniu dla gospodarki narodowej. W 15 z nich dominującym kierunkiem prac jest hodowla roślin rolniczych i ogrodniczych; 21 zajmuje się hodowlą zwierząt gospodarskich, także 21 hodowlą koni.

Agencja działa na podstawie Ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa z dnia 19 października 1991 roku, Ustawy o kształtowaniu ustroju rolnego z dnia 11 kwietnia 2003 roku oraz rozporządzeń do tych ustaw, w tym m.in. Rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 11 kwietnia 2003 roku w sprawie wykazu spółek hodowli roślin uprawnych oraz zwierząt gospodarskich o szczególnym znaczeniu dla gospodarki narodowej. Agencja Nieruchomości Rolnych zastąpiła prawnie Agencję Własności Rolnej Skarbu Państwa.

Agencja realizuje zadania wynikające z polityki państwa, jest państwową osobą prawną i instytucją powierniczą, której Skarb Państwa powierzył wykonywanie prawa własności i innych rzeczowych praw w stosunku do mienia państwowego w rolnictwie. Działanie Agencji opiera się na trzech podstawowych zadaniach: powiernictwie, samofinansowaniu oraz obligatoryjności przekształceń własnościowych i strukturalnych w rolnictwie. Powiernictwo polega na powierzeniu wszystkich uprawnień wobec przejętego majątku. Samofinansowanie oznacza, że Agencja, mimo że działa na rzecz Skarbu Państwa, jest osobą prawną i jest zobowiązana do stosowania zasady samofinansowania. Obligatoryjność przekształceń oznaczała podporządkowanie się procedurom restrukturyzacyjnym (Wyszowska 2009).

Podstawowymi celami działalności spółek strategicznych ANR są: prowadzenie hodowli twórczej i zachowawczej roślin uprawnych, właściwa realizacja programów hodowlanych,

kreowanie postępu biologicznego dla zaspokojenia potrzeb polskiego rolnictwa i sprostania konkurencji oraz tworzenia możliwości dla współuczestniczenia w rynku globalnym.

W rozwoju nowoczesnego rolnictwa duże znaczenie ma postęp biologiczny. W Polsce istotną rolę w jego kreowaniu i upowszechnianiu ogrywiają spółki ANR, gdyż posiadają materiał genetyczny roślin uprawnych i zwierząt gospodarskich. Podstawowym celem pracy hodowlanej w spółkach ANR w zakresie hodowli zwierząt jest produkcja materiału zarodowego dla doskonalenia populacji zwierząt gospodarskich.

Kondycja ekonomiczna i finansowa tych spółek jest szczególnie ważna, gdyż ich dobra sytuacja finansowa pozwala na utrzymanie i rozwój hodowli zwierząt oraz zapewnia polskiemu rolnictwu dostęp do materiału zarodowego zwierząt o cechach odpowiadających regionalnym uwarunkowaniom. Prowadzenie własnych krajowych programów hodowlanych chroni przedsiębiorstwa, zwierzęta i konsumentów przed ewentualnymi skutkami epidemii zewnętrznych pojawiających się w innych krajach. Pozwala także na realizowanie własnych celów hodowlanych, które nie muszą być zbieżne z celami zagranicznych ośrodków zajmujących się pracą hodowlaną, zwiększa również bezpieczeństwo żywnościowe kraju i wpływa na stabilizację cen materiału zarodowego.

Wyniki analiz finansowych stanowią podstawę weryfikacji decyzji podejmowanych w przeszłości; są także pomocne w podejmowaniu decyzji bieżących i przyszłych (Pomykańska i Pomykański 2007). Możliwość łączenia efektów działalności przedsiębiorstw z przeszłości i teraźniejszości oraz możliwość prognozowania przyszłych osiągnięć na podstawie wskaźników finansowych powoduje, że atrakcyjność analiz finansowych ciągle wzrasta. Korzystanie z wyników prowadzonych analiz finansowych pozwala na kształtowanie właściwej struktury majątku i kapitałów, utrzymywanie odpowiednich relacji pomiędzy należnościami i zobowiązaniami, regulowanie poziomu kosztów, ocenę efektywności gospodarowania. Podkreśla się, że analiza finansowa jest najwyższym stopniem analizy ekonomicznej, a jako instrument zarządzania finansami nabiera coraz większego znaczenia (Siudek 2006).

W ramach prowadzonych analiz porównawczych w przedsiębiorstwach porównuje się wskaźniki branżowe, postulowane, okresy minione lub przyszłe, lub inne przedsiębiorstwa. W metodach porównań poprawność wyników gwarantują odpowiednie bazy odniesienia (Sierpińska i Jachna 2004). Chociaż metody porównań zalicza się do grupy niskiego stopnia wnikliwości, to w analizach finansowych są one często stosowane, ponieważ dobrze ukierunkowują kolejne pogłębione analizy (Gabrusewicz 2005).

Celem pracy było porównanie sytuacji finansowej 12 spółek strategicznych hodowli zwierząt gospodarskich ANR wybranych spośród 21 spółek i wskazanie ich szans rozwoju. Sytuację finansową spółek oceniano na podstawie ich sprawozdań finansowych obejmujących lata 2006–2008, korzystając z analizy porównawczej.

Ocenie poddano strukturę majątku trwałego i obrotowego, wskaźniki płynności bieżącej, szybkiej i gotówkowej, rotację należności, zobowiązań i zapasów oraz rentowność przychodów.

WYNIKI

Struktura majątku w przedsiębiorstwach i poziom płynności finansowej

Struktura bilansu finansowego w przedsiębiorstwach dostarcza informacji o sytuacji majątkowej i finansowej. Sposób gospodarowania składnikami majątkowymi w ujęciu wartoś-

ciowym w bilansie odzwierciedla się w strukturze składników aktywnych i pasywnych. Na podstawie informacji zaprezentowanych w tab. 1 można zauważyć, że w 2006 i 2007 roku największym udziałem aktywów trwałych w majątku ogółem w ocenianych 12 spółkach charakteryzowała się spółka oznaczona nr 4 – stanowił on w latach 2006 i 2007 odpowiednio 76,07% i 77,01%. W tej samej spółce w 2008 roku udział aktywów trwałych w aktywach ogółem ponownie nieznacznie się zwiększył i stanowił 78,65%. W roku 2008 największy udział aktywów ogółem odnotowano w spółce oznaczonej nr 9 (82,41%). W tej spółce wielkość majątku trwałego w 2006 i 2007 roku utrzymywała się na zbliżonym poziomie, jednak w ostatnim roku objętym oceną zwiększyła się o 8,12%, co w strukturze aktywów ogółem stanowiło 82,41%.

Tabela 1. Struktura aktywów trwałych i obrotowych w spółkach ANR w latach 2006–2008 [%]

Numer spółki	Aktywa trwałe			Aktywa obrotowe		
	rok			rok		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
1	71,49	71,89	76,47	28,51	28,11	23,53
2	48,45	68,85	66,94	51,55	31,15	33,06
3	69,34	72,14	71,75	30,66	27,86	28,25
4	76,07	77,01	78,65	23,93	22,99	21,35
5	74,53	75,29	75,97	25,47	24,71	24,03
6	60,89	46,61	45,31	49,11	53,39	54,69
7	61,99	60,39	61,69	38,01	39,61	38,31
8	60,55	63,05	66,87	39,45	36,95	33,13
9	74,47	74,29	82,41	25,53	25,71	17,59
10	59,04	59,25	58,69	40,96	40,75	41,31
11	46,31	49,22	51,41	53,69	50,78	48,59
12	58,11	61,42	63,74	41,89	38,58	36,26
Maks.	76,07	77,01	82,41	53,69	53,39	54,69
Min.	46,31	46,61	45,31	23,93	22,99	17,59
Średnia	63,43	64,95	66,66	37,40	35,05	33,34

Źródło: opracowanie na podstawie bilansu przedsiębiorstwa z lat 2006, 2007, 2008.

Najmniejszy udział majątku trwałego w strukturze majątku ogółem odnotowano w roku 2006 w spółce nr 11 (46,31%). W tym przedsiębiorstwie aktywa trwałe zwiększyły swój udział w 2007 roku o 2,91%, w następnym roku wzrosły o kolejne 2,19%, uzyskując w 2008 roku w strukturze aktywów ogółem udział sięgający 51,41%.

Oceniając wybrane spółki, można stwierdzić, że dominuje w nich majątek trwały. W roku 2006 tylko w 2 przedsiębiorstwach (nr 2 i nr 11), a w 2007 roku również w 2 (nr 6 i nr 11) aktywa trwałe w strukturze aktywów ogółem nie przekraczały 50%. W 2008 roku zanotowano wśród 12 ocenianych spółek strategicznych, należących do ośrodków hodowli zarodkowej, tylko jedną spółkę (nr 6), w której w strukturze majątku ogółem aktywa trwałe nie przekraczały 50%. Taka struktura składników aktywnych w przedsiębiorstwach informuje o wysokim poziomie unieruchomienia majątku i jego małej elastyczności (tab. 1).

W przedsiębiorstwach rolniczych w strukturze majątku w grupie składników zaliczanych do majątku trwałego zdecydowanie przeważają składniki o charakterze rzeczowym, a w grupie majątku obrotowego największy udział mają zapasy. Takie pozycje aktywów, jak niematerialne składniki majątku trwałego, finansowe składniki majątku trwałego, środki pieniężne, krótkoterminowe papiery wartościowe czy rozliczenia międzyokresowe w strukturze całego majątku nie przekraczają 1%. Na uwagę zasługuje spostrzeżenie, że w okresie transformacji własnościowej i systemowej w wielkoobszarowych przedsiębiorstwach rolniczych z najemną siłą roboczą następują zmiany w strukturze majątku na korzyść zwiększenia udziału majątku obrotowego. W pierwszych latach przekształceń własnościowych i zmieniania form prawnych tej grupy przedsiębiorstw w strukturze majątku udział składników zaliczanych do majątku obrotowego był znacznie mniejszy i w większości podmiotów nie przekraczał 20% (Wyszowska 1996).

W ocenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw poziom wskaźników płynności zasługuje na szczególną uwagę, gdyż nawet przedsiębiorstwa rentowne osiągające zysk bilansowy mogą jednocześnie być pozbawione okresowej zdolności do terminowego regulowania swoich zobowiązań.

W badanych spółkach wielkość płynności bieżącej, mierzonej relacją aktywów bieżących do pasywów bieżących, generalnie kształtowała się na poziomie wyższym od uznawanego za prawidłowy, czyli mieszczący się w przedziale 1,5–2,0. Najwyższy poziom tego wskaźnika wykazała spółka nr 6, a następnie spółka nr 7. Spółka nr 2 w trzech ocenianych latach uzyskała średni najniższy poziom tego wskaźnika (1,42); w dwóch ostatnich latach był on niższy od najmniejszej wartości pożądanej. Poddane ocenie spółki na tle branży chowu i hodowli bydła (PKD 01.21) prezentują się korzystnie. Większość spółek przekraczała w poszczególnych latach górną granicę wartości pożądanej dla wskaźnika płynności bieżącej, co wskazuje na duże zdolności płatnicze oraz na nadpłynność finansową (tab. 2).

Wskaźnik płynności szybkiej podaje informacje o możliwości pokrycia zobowiązań bieżących poprzez składniki aktywne charakteryzujące się dużą płynnością. Do tej grupy składników zaliczane są krótkoterminowe aktywa finansowe, należności, środki pieniężne zgromadzone w kasie i na rachunkach bankowych. Ważną pozycję w algorytmie tego wskaźnika przyjmuje wartość zapasów. Zalecany poziom tego wskaźnika płynności powinien przyjmować wartości 1,0–1,2. Płynność szybką wyraża iloraz aktywów bieżących pomniejszonych o zapasy i zobowiązania bieżące.

Wskaźnik ten, mimo że uzyskiwał poziom niższy niż wskaźniki płynności bieżącej, w ocenianej grupie przedsiębiorstw utrzymywał się na wysokim poziomie. Najwyższy poziom tego wskaźnika odnotowano w przedsiębiorstwie nr 6, następnie w przedsiębiorstwie nr 7. Najniższy poziom wskaźnika, niższy od wartości pożądanej, wykazały przedsiębiorstwa oznaczone numerami 1, 2, 5, 10. Poziom wskaźnika płynności szybkiej w branży w uwzględnionych w analizie latach przybierał następujące wartości: 0,94, 1,21, 1,02. W wybranych do oceny 12 przedsiębiorstwach obliczona średnia wartość w każdym roku była większa od średniej uzyskiwanej w branży (tab. 2).

Tabela 2. Wskaźniki płynności w spółkach ANR w latach 2006–2008

Numer spółki	Wskaźniki płynności					
	bieżącej			szybkiej		
	rok					
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
1	2,85	2,76	2,63	1,04	0,94	0,93
2	1,90	1,19	1,16	1,12	0,55	0,49
3	4,77	2,39	3,59	1,68	1,23	1,28
4	3,38	3,72	3,29	1,51	1,72	1,22
5	1,31	2,25	1,61	0,70	1,17	0,65
6	13,26	39,26	42,18	7,70	22,87	28,24
7	0,22	10,49	9,94	6,87	7,11	5,48
8	7,39	4,53	9,04	5,45	3,24	4,99
9	1,17	4,52	2,38	0,70	2,83	0,76
10	1,66	2,10	2,41	0,40	0,46	0,42
11	4,11	4,08	6,53	1,85	2,13	2,96
12	3,55	3,38	6,60	1,86	1,80	3,48
Średnia	4,55	6,72	7,61	2,57	3,84	4,24
Branża	2,35	2,64	2,68	0,94	1,21	1,02

Źródło: opracowanie na podstawie bilansu przedsiębiorstwa z lat 2006, 2007, 2008.

Tabela 3. Płynność gotówkowa w spółkach ANR w latach 2006–2008

Nr spółki	Wskaźnik płynności gotówkowej			
	rok			Średnio za 3 lata
	2006	2007	2008	
1	0,27	0,19	0,17	0,21
2	0,60	0,01	0,01	0,20
3	1,14	0,24	0,24	0,54
4	1,13	0,14	0,01	0,43
5	0,09	0,13	0,12	0,11
6	5,24	16,00	21,63	14,29
7	4,08	3,82	2,69	3,53
8	3,68	2,13	2,87	2,89
9	0,32	1,61	0,39	0,77
10	0,06	0,01	0,01	0,03
11	0,45	0,71	0,75	0,64
12	0,22	0,11	0,28	0,20
Średnia	1,44	2,09	2,43	1,99

Źródło: opracowanie na podstawie bilansu przedsiębiorstwa z lat 2006, 2007, 2008.

Wskaźnik płynności gotówkowej uzyskiwał najmniejsze wartości, gdyż jest relacją zachodzącą już tylko pomiędzy środkami pieniężnymi, którymi dysponuje przedsiębiorstwo, powiększonymi o krótkoterminowe aktywa finansowe, a zobowiązaniami bieżącymi. Ponownie te same obiekty uzyskały najwyższy wskaźnik płynności gotówkowej (nr 6 i nr 7). Jednakże w niektórych przedsiębiorstwach wskaźnik ten był tak niski, że wskazywał na brak środków gwarantujących możliwości płynności natychmiastowej.

Wartości średnie wskaźnika płynności gotówkowej dla wybranych obiektów w kolejnych latach wykazywały tendencję wzrostową. W pierwszym ocenianym roku wskaźnik płynności gotówkowej uzyskał wartość średnią 1,44, a w 2008 roku – 2,43. Jednak szczegółowa analiza wskazuje, że w poszczególnych przedsiębiorstwach zmiany były bardzo zróżnicowane. W roku 2008, w porównaniu z rokiem 2006, wyższy poziom wskaźnika zarejestrowano tylko w 5 przedsiębiorstwach. Średnia obejmująca trzyletni okres ukształtowała się na poziomie 1,99, co wskazuje, że przedsiębiorstwa są zdolne do terminowego regulowania swoich zobowiązań (tab. 3).

Rotacja należności, zobowiązań i zapasów oraz rentowność przychodów

Wskaźnik rotacji należności informuje, jak długo przedsiębiorstwo oczekuje na wpływ środków pieniężnych za sprzedane produkty, wyroby czy świadczone usługi. Ten wskaźnik jest relacją stanu należności do przeciętnej dziennej wartości zarejestrowanych przychodów netto ze sprzedaży; wyrażany jest w dniach. Średnio w ocenianych 12 spółkach oczekiwano w kolejnych trzech latach na wpływ należności 77, 80 i 66 dni.

Liczba dni oczekiwania w branży na wpływ należności w porównywanych latach była mniejsza – wynosiła odpowiednio 64, 72 i 47 dni. W porównaniu ze średnią w branży w 2006 roku wybrane do oceny przedsiębiorstwa otrzymywały swoje należności o 13 dni później, w 2007 roku – o 7 dni później, a w 2008 roku – o 19 dni później. Windykowanie należności w poszczególnych przedsiębiorstwach było znacznie zróżnicowane. Analiza zebranych informacji wskazuje, że duża liczba jednostek charakteryzuje się zbyt wydłużonym czasem oczekiwania na wpływ środków pieniężnych za dokonane transakcje, udzielając swoim odbiorcom kredytów kupieckich. Tak długi czas oczekiwania na wpływ należności jest charakterystyczny dla branży skupiającej przedsiębiorstwa zajmujące się roślinną i zwierzęcą produkcją rolniczą. W wielu przedsiębiorstwach, szczególnie prowadzących nierównomiernie rozłożoną w czasie sprzedaż swoich produktów, co jest typowe dla przedsiębiorstw rolniczych, długie oczekiwanie na wpływ należności w postaci środków pieniężnych ma istotny wpływ na utrzymywanie pożądanej płynności finansowej (tab. 4).

Wartość wskaźnika rotacji zobowiązań informuje o prowadzonych negocjacjach z dostawcami i ich skuteczności. Wskaźnik ten jest relacją zobowiązań bieżących do przychodów uzyskiwanych ze sprzedaży netto; jest wyrażany w dniach. Średnio dostawcy ocenianych przedsiębiorstw w 2006 roku czekali na uregulowanie zobowiązań 94 dni, w 2007 roku – 72 dni, a w 2008 roku – 66 dni. Czas oczekiwania kontrahentów na dokonanie płatności przez spółki był dłuższy w 2006 roku o 32 dni od czasu oczekiwania na regulowanie zobowiązań w branży, w 2007 roku – o 7 dni, a w 2008 roku – o 19 dni.

Tabela 4. Rotacja należności i zobowiązań (w dniach) w spółkach ANR w latach 2006–2008

Numer spółki	Rotacja należności [dni]			Rotacja zobowiązań [dni]		
	rok					
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
1	53,84	52,98	46,83	69,99	70,84	61,73
2	82,44	86,20	86,14	157,78	159,91	181,82
3	73,58	92,40	62,66	47,75	92,94	60,53
4	19,15	71,83	55,78	51,10	45,30	46,04
5	95,56	84,93	54,70	158,25	81,59	102,89
6	80,48	75,04	75,86	32,76	10,93	11,47
7	100,82	107,71	87,91	36,08	32,73	31,59
8	84,59	79,75	71,08	47,88	72,03	33,41
9	101,72	75,48	25,93	262,14	61,89	69,89
10	51,66	53,82	52,50	150,89	120,27	124,00
11	83,43	82,75	77,88	59,92	58,30	35,30
12	92,23	94,94	88,68	56,45	55,99	27,71
Średnia	76,63	79,82	65,50	94,25	71,89	65,53
Branża	64,05	72,44	46,77	62,16	64,83	46,77

Źródło: opracowanie na podstawie bilansu przedsiębiorstwa z lat 2006, 2007, 2008.

Tabela 5. Rotacja zapasów i rentowność przychodów w spółkach ANR w latach 2006–2008

Numer spółki	Rotacja zapasów [dni]			Wskaźnik rentowności przychodów		
	rok					
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
1	124,39	123,67	99,62	0,069	0,112	0,042
2	122,97	101,80	123,85	0,017	0,067	0,024
3	96,91	106,73	134,72	0,059	0,049	0,007
4	90,67	87,95	93,42	0,109	0,115	0,034
5	96,46	88,08	98,38	0,058	0,087	0,057
6	180,35	176,94	156,92	0,231	0,297	0,243
7	84,25	110,14	140,55	0,155	0,174	0,121
8	93,04	93,13	135,01	0,166	0,193	0,105
9	123,67	105,00	113,17	0,039	0,083	0,029
10	188,65	197,20	245,01	0,038	0,086	0,045
11	132,13	110,66	124,42	0,137	0,139	0,112
12	95,39	87,79	86,02	0,152	0,190	0,167
Średnia	119,07	115,76	129,26	0,103	0,133	0,082
Branża	87,45	91,68	87,88	0,070	0,102	0,043

Źródło: opracowanie na podstawie bilansów przedsiębiorstwa oraz rachunków zysków i strat z lat 2006, 2007, 2008.

Długie cykle rotacji zobowiązań należy oceniać ostrożnie, gdyż, z jednej strony, mogą informować o trudnościach płatniczych, a z drugiej strony – o wynegocjowaniu wydłużonych terminów regulowania zobowiązań.

Warto podkreślić, że średnio w branży w 2006 roku cykl należności wynosił 64 dni, a cykl zobowiązań 62 dni. Zatem w 2006 roku różnica wynosiła 2 dni, w 2007 roku – 7 dni, natomiast w 2008 roku liczba dni w przypadku obu wskaźników (należności i zobowiązań) wynosiła 47 dni.

Wskaźnik rotacji zapasów (w dniach) informuje, jak długo w przedsiębiorstwie zapasy oczekują na sprzedaż. W ocenianych przedsiębiorstwach zapasy przez długi czas pozostają w przedsiębiorstwie – w roku 2006 średnio przez 119 dni, w 2007 roku – przez 116 dni, a w 2008 roku – przez 129 dni. Wskaźniki branżowe dla tego samego okresu uzyskały mniejsze wartości: 87,92 i 88 dni, co wskazuje, że przedsiębiorstwa mogą zdynamizować ruch zapasów i że nie wykorzystują swoich możliwości w tym zakresie. Wyniki analizy wskazują także, że cykle rotacji zapasów są długie, ale charakterystyczne dla produkcji roślinnej i zwierzęcej.

Wskaźnik rentowności mówi o poziomie zysku wygenerowanego na drodze sprzedaży produktów, materiałów, towarów lub usług. Jego wzrost jest oczekiwany, gdyż wskazuje na zwiększenie efektywności sprzedaży. Porównanie poziomu tego wskaźnika ze wskaźnikami dla innych przedsiębiorstw lub ze średnią występującą w branży pozwala ocenić skuteczność przedsiębiorstwa w zakresie sprzedaży i umiejętność osiągania zysków.

W ocenianych przedsiębiorstwach średni wskaźnik rentowności przychodów w 2006 roku osiągnął wartość 0,103, w kolejnym roku – 0,133, a w 2008 roku – 0,082. W kolejnych latach w poszczególnych przedsiębiorstwach rentowność przychodów była znacznie zróżnicowana. Wartości wszystkich wskaźników dla trzech lat wahały się od 0,007 do 0,297. Najbardziej rentowna spółka w kolejnych latach (2006, 2007, 2008) uzyskała wskaźnik zyskowności przychodów o wartości 0,231, następnie 0,297 i 0,243, przy średniej wartości z trzech lat na poziomie 0,257. Najgorsza spółka pod względem wielkości tego wskaźnika uzyskała średnią z trzech lat wynoszącą 0,036. W każdym ocenianym roku wskaźnik dla branży był niższy, co pozwala sądzić, że wybrane do oceny spółki dobrze radzą sobie z prowadzeniem działalności gospodarczej na coraz bardziej konkurencyjnym rynku. Średni poziom uzyskanego wskaźnika rentowności przychodów w grupie wybranych 12 spółek w 2008 roku niemal dwukrotnie (1,9) przewyższał poziom tego wskaźnika w branży (tab. 5).

PODSUMOWANIE

W ocenianych przedsiębiorstwach dominują aktywa trwałe, co wskazuje na duże unieruchomienie majątku i jego małą elastyczność. Wskaźniki płynności uzyskiwały korzystny poziom, przy czym w większości przedsiębiorstw przekroczone były górne granice pożądanych wielkości. W przedsiębiorstwach zaobserwowano zbyt długie oczekiwanie na zapłatę należności, co związane jest z udzielaniem kredytów kupieckich. Cykle obrotów zapasami w przedsiębiorstwach są długie i wymagają wprowadzenia innej strategii zarządzania. Wskaźniki rentowności przychodów wskazują, że przedsiębiorstwa corocznie uzyskują dodatni wynik finansowy, są rentowne i nie są zagrożone upadłością. Można zatem uznać, że

przyjęcie przez Agencję Nieruchomości Rolnych strategii funkcjonowania spółek strategicznych o określonych zadaniach statutowych, związanych z realizowaniem polityki państwa, było słuszne.

PIŚMIENNICTWO

Gabrusewicz W. 2005. Podstawy analizy finansowej. Warszawa, PWE, 41.

Pomykalska B., Pomykalski P. 2007. Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Warszawa, PWN, 12–13.

Sierpińska M., Jachna T. 2004. Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. Warszawa, PWN, 26–27.

Siudek T. 2006. Wybrane zagadnienia z finansów. Warszawa, Wydaw. SGGW, 177.

Wyszkowska Z. 1996. Wybrane elementy wskaźnikowej analizy finansowej na przykładzie przedsiębiorstw rolniczych. Rozpr. ATR Bydg. 78, 31–34.

Wyszkowska Z. 2009. Małe i średnie przedsiębiorstwa w procesie przemian systemowych. Bydgoszcz, Wydaw. UTP, 15.

