

Jan Zuba

Akademia Rolnicza w Lublinie

Maria Zuba

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

POLITYKA ILOŚCI I JAKOŚCI ORAZ ZADŁUŻENIA W KONKURENCYJNYM ZARZĄDZANIU WYBRANYCH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁU MIĘSNEGO

1. Wstęp

Osiąganie wysokiego poziomu rentowności ekonomicznej i finansowej przedsiębiorstw na polipolistycznym rynku mięsnym to przejaw ich skutecznej i efektywnej konkurencji, szczególnie w warunkach naszego kraju, gdzie pod koniec 2004 r. prowadziło działalność 3245 przedsiębiorstw przetwórstwa mięsa czerwonego [Okrzesik, Obidzińska 2005].

Podstawowymi determinantami rozpatrywanej konkurencji przedsiębiorstw może być ich polityka ilości lub jakości oraz zadłużenia. Celem pracy jest analiza wpływu tych determinant na poziom efektywności konkurowania dwóch przedsiębiorstw przemysłu mięsnego z województwa śląskiego. Efektywność tę wyrażono za pomocą wskaźników rentowności ekonomicznej i finansowej. Podjęte badania mogą poszerzyć teorię i wzbogacić politykę konkurencji przedsiębiorstw przemysłu mięsnego.

2. Materiał i metody

Materiał źródłowy stanowiły sprawozdania finansowe dwóch przedsiębiorstw przemysłu mięsnego za okres 1998-2003, które zostały opublikowane w Monitorze

Polskim B (Dzienniku Urzędowym RP). Badaniami zostały objęte następujące przedsiębiorstwa:

1. Zakład Przetwórstwa Mięsnego JANO Aniela Serwatka w Zabrze – oznaczone numerem 1.

2. Zakład Przetwórstwa Mięsnego Marian i Małgorzata Duda w Sosnowcu – oznaczone numerem 2.

W badaniach zastosowano metodę analizy i syntezy oraz metody statystyczne. Wskaźniki rentowności handlowej, ekonomicznej i finansowej oraz zadłużenia określono za [Pazio 1994].

3. Wyniki i ich omówienie

Wartość majątku ogółem przedsiębiorstw w początkowym okresie badań bardzo się różniła. Drugie przedsiębiorstwo w porównaniu z pierwszym miało 3,8 razy wyższą wartość majątku ogółem. Po pięciu latach ta różnica wynosiła już tylko 36,3%, ponieważ przedsiębiorstwo pierwsze powiększyło wartość majątku ogółem o 151,9%, a przedsiębiorstwo drugie zmniejszyło swoją wartość o 10,2%. Średnio w badanym okresie struktura majątku wyrażona stosunkiem wartości majątku trwałego do obrotowego [Bednarski 1997], w przedsiębiorstwie pierwszym wynosiła 2,3, a w przedsiębiorstwie drugim 0,8. Tak więc przedsiębiorstwo drugie w strukturze majątkowej miało większy udział majątku obrotowego niż pierwsze. Tym samym przedsiębiorstwo nr 2 miało większą elastyczność majątku w porównaniu z przedsiębiorstwem nr 1. Jest to zagadnienie ważne, ponieważ (za [Sierpińska, Jachna 2002]) bezpośrednio do osiągania zysku przyczynia się majątek obrotowy, który przez ciągle przemiany tworzy nową wartość przy każdym obrocie. Wartość ta jest podstawowym celem konkurencji przedsiębiorstwa. Bezpośrednim przejawem skutecznej konkurencji i możliwości powiększania zysków badanych przedsiębiorstw były ich przychody ze sprzedaży. Ich wartość w przedsiębiorstwie drugim w porównaniu z pierwszym w początkowym okresie badań była wyższa aż 7,5 razy, w końcowym 4,3 razy i średnio 5,7 razy (tab. 1). Osiągnięte wartości przychodów ze sprzedaży w przedsiębiorstwach nie generowały jednak proporcjonalnych zysków netto. Wartość tych ostatnich w przedsiębiorstwie nr 2 w porównaniu z przedsiębiorstwem nr 1 w pierwszym roku badań była wyższa 3,5 razy, średnio już tylko o 59,9%, a w ostatnim roku była niższa o 58,4%. Tak niewspółmierne niskie wielkości zysku netto do wartości przychodów ze sprzedaży w przedsiębiorstwie drugim w porównaniu odpowiednio z przedsiębiorstwem pierwszym, było spowodowane osiąganiem przez to przedsiębiorstwo bardzo niskiej stopy zysku netto (tab. 2). Niska stopa zysku netto (rentowność handlowa) była wyrazem realizacji polityki ilości [Pazio 1994]. Natomiast znacznie wyższy od przedsiębiorstwa nr 2 (średnio 3,9 razy) poziom analizowanej rentowności osiągnęło przedsiębiorstwo nr 1, które realizowało politykę jakości.

Tabela 1. Efektywność konkurencji badanych przedsiębiorstw
wyrażona ich produktywnością majątku oraz rentownością i zadłużeniem w latach 1998-2003

	Lata	Produktywność majątku ogółem (zł)	Stopa zysku netto (%)	Rentowność ekonomiczna (ROI) (%)	Rentowność finansowa (ROE) (%)	Współczynnik zadłużenia	Wskaźnik bieżącej płynności finansowej
Przedsiębiorstwo 1	1998	4,10	7,65	31,37	41,70	1,33	1,01
	1999	2,81	4,86	13,65	22,25	1,63	0,85
	2000	2,75	3,85	10,59	18,58	1,75	0,84
	2001	3,14	2,87	9,01	14,46	1,61	1,02
	2002	3,15	5,16	16,25	23,39	1,44	1,27
	2003	2,35	3,77	8,88	14,41	1,62	1,27
	x	3,05	4,69	14,96	22,47	1,56	1,04
	SD	0,59	1,67	8,53	10,15	0,15	0,19
	V	19,40	35,50	57,05	45,18	9,74	18,51
Przedsiębiorstwo 2	1998	7,99	3,56	28,41	48,94	1,72	1,32
	1999	6,38	2,58	16,45	34,92	2,12	0,92
	2000	5,80	1,02	5,89	21,83	3,71	0,77
	2001	3,96	0,19	0,75	4,19	5,55	0,77
	2002	5,00	-0,55	-2,73	-16,04	5,87	0,87
	2003	7,48	0,37	2,74	15,90	5,79	1,10
	x	6,10	1,19	8,59	18,29	4,13	0,96
	SD	1,51	1,57	11,71	22,85	1,89	0,22
	V	24,79	131,12	136,39	124,97	45,75	22,51

Źródło: opracowanie własne.

Osiągnięte w przedsiębiorstwach poziomy produktywności majątku ogółem stanowią potwierdzenie polityki jakości realizowanej w przedsiębiorstwie nr 1 i polityki ilości w przedsiębiorstwie nr 2. W drugim przedsiębiorstwie w porównaniu do pierwszego rozpatrywana produktywność była średnio 2 razy wyższa.

Poziom rentowności ekonomicznej (ROI), który jest iloczynem rentowności handlowej i produktywności majątku [Pazio 1994], przedsiębiorstwo nr 1 osiągnęło znacznie wyższy (o 74,2%) w porównaniu do przedsiębiorstwa nr 2. Ten wyższy poziom rentowności ekonomicznej przedsiębiorstwo pierwsze uzyskało w wyniku osiągania wielokrotnie (średnio 3,9 razy) wyższej rentowności handlowej w porównaniu z przedsiębiorstwem drugim.

W celu osiągnięcia wyższej efektywności kapitałów własnych badane przedsiębiorstwa korzystały, w zależności od przyjętej polityki i ich możliwości, z kapitałów obcych. Poziomy współczynników zadłużenia badanych przedsiębiorstw, wyrażone w formie relacji aktywów ogółem do kapitałów własnych [Pazio 1994], były znacznie zróżnicowane (tab. 1). Przedsiębiorstwo nr 2 z racji korzystania w bardzo dużym stopniu z kapitałów obcych (tab. 2) odnotowało średnio znacznie wyższy poziom rozpatrywanego wskaźnika (4,13) w porównaniu z przedsiębiorstwem nr 1 (1,56). Tym samym przedsiębiorstwo nr 2 podwyższało poziom efek-

tywności zaangażowanych kapitałów własnych 4,13-krotnie, a przedsiębiorstwo nr 1 podwyższało odpowiednio tylko 1,56 razy. Mimo tak przeważającej różnicy w korzystaniu z efektu dźwigni finansowej przez przedsiębiorstwo nr 2 w porównaniu z przedsiębiorstwem nr 1, osiągnęło ono średnio niższy poziom rentowności finansowej (ROE) o 18,6%.

Tabela 2. Wartości podstawowych składników bilansów i wyników ekonomicznych badanych przedsiębiorstw w latach 1998-2003

	Lata	Majątek ogółem (zł)	Majątek trwały (zł)	Kapitał własny (zł)	Kapitał obcy (zł)	Przychód ze sprzedaży (zł)	Zysk/ /strata netto (zł)
Przedsiębiorstwo 1	1998	8 645 642,69	5 864 474,89	6 502 460,25	2 143 182,45	35 451 028,20	2 711 847,89
	1999	11 755 647,10	8 349 637,42	7 210 907,45	4 544 739,66	33 021 831,97	1 604 208,49
	2000	14 325 570,41	10 275 580,75	8 168 896,65	6 156 673,76	39 450 116,65	1 517 738,57
	2001	15 112 447,85	10 209 447,23	9 412 540,50	5 699 907,35	47 433 291,07	1 361 477,73
	2002	16 068 414,29	10 008 363,42	11 162 552,89	4 905 861,40	50 574 077,10	2 610 825,41
	2003	21 776 342,39	15 132 384,29	13 413 299,15	8 363 043,24	51 267 090,16	1 933 111,06
	x	14 614 010,79	9 973 314,67	9 311 776,15	5 302 234,64	42 866 239,19	1 956 534,86
	SD	4 416 731,40	3 042 474,10	2 602 694,67	2 047 792,97	7 929 825,04	577 912,04
	V	30,22	30,51	27,95	38,62	18,50	29,54
Przedsiębiorstwo 2	1998	33 059 536,77	15 940 139,01	19 194 452,37	13 865 084,40	264 132 007,81	9 392 813,22
	1999	38 780 157,72	19 935 085,54	18 265 318,65	20 514 839,07	247 327 613,30	6 378 817,48
	2000	50 094 516,87	22 056 231,39	13 517 512,94	36 577 003,94	290 617 298,36	2 950 293,41
	2001	55 501 261,85	20 005 075,41	9 993 825,01	45 507 436,84	219 602 887,95	418 258,79
	2002	43 138 706,26	16 905 268,62	7 342 889,24	35 795 817,02	215 800 313,24	-1 177 924,07
	2003	29 677 312,86	13 472 570,95	5 122 019,01	24 555 293,85	221 994 651,54	814 557,23
	x	41 708 582,05	18 052 395,15	12 239 336,20	29 469 245,85	243 245 795,37	3 129 469,34
	SD	9 906 969,93	3 166 717,64	5 761 832,32	11 794 807,99	29 869 071,22	4 026 983,05
	V	23,75	17,54	47,08	40,02	12,28	128,68

Źródło: Monitor Polski B.

W konkurencji osiągania możliwie wysokich poziomów rentowności ekonomicznej i finansowej badanych przedsiębiorstw bardziej racjonalna okazała się polityka jakości od polityki ilości i zadłużenia.

4. Podsumowanie

Przedsiębiorstwo nr 1 w porównaniu z przedsiębiorstwem nr 2 średnio w badanym okresie osiągnęło 3,9 razy wyższą rentowność handlową oraz dwukrotnie niższą produktywność majątku i 2,6 razy niższy współczynnik zadłużenia. Mimo niższych poziomów ostatnich dwóch wskaźników przedsiębiorstwo to osiągnęło o

74,2% wyższą rentowność ekonomiczną (ROI) i o 22,9% wyższą rentowność finansową (ROE) w porównaniu z przedsiębiorstwem drugim.

Można ocenić, że w procesie konkurencji przedsiębiorstwo pierwsze stosowało politykę wyższej jakości, a przedsiębiorstwo drugie – politykę większej ilości i zadłużenia.

5. Wnioski

1. W konkurencyjnym zarządzaniu badanych przedsiębiorstw można dostrzec wyraźną przewagę polityki jakości nad polityką ilości i zadłużenia w zakresie możliwości osiągnięcia poziomów ich rentowności ekonomicznej i finansowej.

2. Stosowana polityka jakości przedsiębiorstwa nr 1 w porównaniu z polityką ilości i zadłużenia stosowanej w przedsiębiorstwie nr 2 była efektywniejsza. Przedsiębiorstwo pierwsze w porównaniu z drugim osiągnęło znacznie wyższe poziomy rentowności ekonomicznej i finansowej.

Literatura

- Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 1997.
 Okrzesik J., Obidzińska E., *Sektor mięsny, Agrotrendy*, Warszawa 2005.
 Pazio W., *Jak gospodarować finansami. Ekonomiczne podstawy biznesu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
 Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

POLICY OF QUANTITY, QUALITY AND LIABILITIES IN COMPETITIVE MANAGEMENT OF CHOSEN MEAT ENTERPRISES

Summary

An elaboration points at making an impact analysis of basic management determinants: quality, quantity and liabilities on the level of competing effectiveness in two meat enterprises. Competing effectiveness was measured by economic and financial capacity. The survey concerns two non-commercial partnerships within six years. The first enterprise in comparison with the second one gained 3,9 times higher commerce capacity, two times lower assets productivity and 2,6 times lower liabilities coefficient. Taking this information into account this enterprise gained about 74,2% higher economic capacity and about 22,9% higher financial capacity in comparison with the second enterprise. Recapitulating the first enterprise used quality policy in the competition process but the second enterprise used quantity and liabilities policy.