

**Jan Zwolak**

Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

---

## ZWIĄZEK PRZEDSIĘBIORSTW ARTYKUŁÓW SPOŻYWCZYCH I NAPOJÓW Z RYNKIEM

---

**Streszczenie:** Badanie związków wartości przychodu ze sprzedaży z wartością kapitału własnego, wartością amortyzacji i zatrudnienia wykazało, że efektywność ogólna (wyraz wolny) wartości amortyzacji i zatrudnienia była wyższa o 28% od kapitału własnego i zatrudnienia. Również elastyczność przychodu ze sprzedaży była większa względem wartości amortyzacji niż wartości kapitału własnego w badanych przedsiębiorstwach artykułów spożywczych i napojów w 2006 r. Stosunkowo słabe ich wyposażenie techniczne i wyniki badań uzasadniają konieczność wyposażenia w środki trwałe i innowacyjne technologie w celu wzrostu synergii produktywności kapitału własnego, obcego i dotychczasowego majątku przedsiębiorstw przetwórczych.

**Słowa kluczowe:** kapitał własny, amortyzacja, zatrudnienie, związki funkcyjne, produktywność.

### 1. Wstęp

Przedsiębiorstwa artykułów spożywczych i napojów nie tylko zajmują się zwiększeniem właściwości użytkowych produktów i usług, ale także usprawniają spożycie i skracają czas przygotowania produktów do konsumpcji. Rozwój tych przedsiębiorstw uwarunkowany jest strukturą wewnętrzną sfery przetwórstwa, a więc proporcjami wstępnego, pogłębionego i wtórnego przerobu oraz przemianami w obrębie samych przedsiębiorstw przetwórczych, a także zmianami struktury spożycia istotnie kształtującej przychody ze sprzedaży. Stanowi podstawę rozwoju przedsiębiorstw, a więc kształtuje ich kapitał własny. Po okresie stagnacji (2000-2002) wartość produkcji sprzedanej w cenach stałych względem 2002 r. zwiększyła się w 2007 r. o 36,5%. Tempo wzrostu produkcji sprzedanej z początku 2004 r. (przed wejściem do UE – 10,7%) zwolniło w końcu 2008 r. do 7,45%, a więc spadło o 3,25 punktu procentowego<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> R. Urban (red.), *Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową*, IERiGŻ PIB, Warszawa 2008, nr 90; tenże (red.), *Przemysł spożywczy w Polsce*, Raport ING Bank Śląski SA, 2008.

Wyraźnie poprawiła się natomiast sytuacja w zakresie postrzegania ryzyka inwestycyjnego. Według Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową w Warszawie, w II połowie 2004 r. były tylko 3 branże spożywcze o małym ryzyku inwestycyjnym. Natomiast w I połowie 2006 r. ich liczba wzrosła do 10. Z kolei w porównywanych okresach o średnim ryzyku było odpowiednio: 10 i 7 branż, o podwyższonym ryzyku – 7 i 5, zaś o wysokim ryzyku – 4 i 4. Branż o bardzo wysokim ryzyku było odpowiednio 5 i 3. W grupie przedsiębiorstw artykułów spożywczych i napojów o wysokim ryzyku, gdzie liczba branż się nie zmieniła, jedynie przedsiębiorstwa produkcji soków z owoców i warzyw zachowały miejsce. Z przedstawionego porównania ryzyka inwestycyjnego badanego zyskowością netto i wskaźnikiem płynności przez IBnGR wyraźnie wynika, że liczba branż o rosnącym ryzyku istotnie się zmniejszała<sup>2</sup>.

Kapitał własny to bardzo stabilne źródło finansowania. Wymaga on jednak istotnego wspomaganie kapitałem obcym, co z kolei wyznacza odpowiednie ich relacje, które są zróżnicowane w przedsiębiorstwach i ich dynamicznym rozwoju<sup>3</sup>. Nie mniej istotne są także relacje między kapitałem trwałym i obrotowym, które stanowią o ich efektywności w procesie wytwórczym przedsiębiorstw<sup>4</sup>. W okresie krótkim ważne jest także bezpieczeństwo finansowe związane z efektywnym zaangażowaniem kapitałów własnych<sup>5</sup>. W badanym 2006 r. poprawa wyniku i stanu finansowego przedsiębiorstw spożywczych była zjawiskiem powszechnym w większości branż, w 2007 r. zaś wszystkie generowały dodatni wynik. Skutkowało to wzrostem kapitałów własnych zainwestowanych w przemyśle spożywczym. Kwota ta w 2007 r. była prawie o połowę większa niż przed wejściem do UE, a rentowność przekroczyła 14%. Natomiast kredyty stanowiły tylko 13% nakładów inwestycyjnych, a 52% rocznych wpływów własnej gotówki pochodziło z zysku i amortyzacji<sup>6</sup>.

---

<sup>2</sup> B. Wyżnikiewicz (red.), *Mapa ryzyka inwestycyjnego w branżach polskiej gospodarki*, Raport nr 22 IBnGR, Warszawa 2003; tenże (red.), *Mapa ryzyka inwestycyjnego w branżach polskiej gospodarki*, Raport nr 26, IBnGR, Warszawa 2005.

<sup>3</sup> M. Wasilewski, *Kapitał własny a wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw rolniczych*, „Roczniki Nauk Rolniczych” 2006, Seria G, T. 92, z. 2; tenże, *Kondycja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw rolniczych o różnych formach prawnych zagospodarowania ziemi*, [w:] *Efektywność źródłem bogactwa narodów*, Wydawnictwo SWSPiŻ w Łodzi, AE Wrocław, Łódź–Wrocław 2006, s. 272–286; M. Wasilewski, M. Chmielewska, *Strategie zarządzania kapitałem obrotowym a sytuacja finansowa spółdzielni mleczarskich*, „Roczniki Nauk Rolniczych” 2006, Seria G, T. 93, z. 1.

<sup>4</sup> Zwolak J., *Związki funkcyjne między produkcją globalną, pracą żywą a trwałymi i obrotowymi środkami produkcji – w gospodarstwach rodzinnych prowadzących rachunkowość rolną w 1990 roku (w makroregionie środkowoschodnim)*, „Annales UMCS” 2001, s. E, vol. LVI; tenże, *The impact of fixed assets on Polish agricultural production*, Agricultural Economics – Czech 2008, vol. 54 (1).

<sup>5</sup> J. Franc-Dąbrowska, *Bezpieczeństwo finansowe a efektywność zaangażowania kapitałów własnych*, „Roczniki Nauk Rolniczych” 2006, Seria G, T. 93, z. 1.

<sup>6</sup> R. Urban (red.), *Wpływ integracji...*

## 2. Cel, materiały i metody badań

Celem badań było ustalenie związku między wartością przychodu ze sprzedaży a wartością kapitału własnego, amortyzacją i zatrudnieniem w wybranych przedsiębiorstwach artykułów spożywczych i napojów znajdujących się na *Liście 2000 najlepszych polskich przedsiębiorstw w 2006 r.* Określono również produktywności przeciętną i krańcową kapitału własnego oraz wartości amortyzacji i zatrudnienia w badanych przedsiębiorstwach artykułów spożywczych i napojów. Te problemy badawcze w znacznym stopniu ilustrują siłę związku badanych przedsiębiorstw z rynkiem.

Podstawę badania stanowiła hipoteza, że przedsiębiorstwa o wyższym poziomie kapitału własnego mają lepsze możliwości kształtowania względnie wyższego poziomu przychodu ze sprzedaży. W latach 2003-2007 przychody ze sprzedaży przemysłu spożywczego rosły w tempie powyżej 10% rocznie<sup>7</sup>. Uzyskiwano więc większe możliwości rozwoju gospodarczego, a więc wzrost powiązań, kształtowania popytu i więzi rynkowych<sup>8</sup>.

Materiał badawczy uzyskano z *Listy 2000 najlepszych polskich przedsiębiorstw* wydanej przez „Rzeczpospolitą” z 31 października 2007 r. Prezentowany tam zbiór danych liczbowych uwzględnia podział według klasyfikacji PKW. Z przedsiębiorstw produkujących artykuły spożywcze i napoje wybrano 80, dla których były kompletne dane liczbowe za rok 2006. W celu ujednoczenia wartości przychodu ze sprzedaży w przedsiębiorstwach wyłączono wpływ akcyzy. Podobnie w celu zachowania porównywalności prezentowany jest kapitał własny całej grupy. Jest to wartość kapitału własnego na koniec roku obrotowego. Wykazane natomiast zatrudnienie stanowi przeciętne w 2006 r.

Z materiałów tych wynika, że w 2006 r. przedsiębiorstwa do *Listy 2000...* zostały wybrane spośród ponad 3500 firm, które osiągnęły przychody na poziomie co najmniej 60 mln zł w 2005 r. Przedsiębiorstwa te charakteryzują się istotnym rozwojem spośród będących w tej klasyfikacji w kraju (PKW 15). W zbiorze przedsiębiorstw będących przedmiotem badania, 44% miało dynamikę przychodów względem poprzedniego roku (2005) wyższą od przeciętnej (112,2%). Około 1/3 to przedsiębiorstwa o większej niż przeciętna wartości przychodu ze sprzedaży, kapitału własnym i zatrudnieniu. Charakterystykę statystyczną cech tych zmiennych zawarto w tab. 1.

Z danych w tab. 1 wynika, że dyspersja wewnętrzna zmiennych była podobna. Natomiast zasięg zmiennych był wyraźnie zróżnicowany, co odzwierciedliło się w wielkościach przeciętnych w badanych przedsiębiorstwach artykułów spożywczych i napojów.

<sup>7</sup> Tenże (red.), *Przemysł spożywczy...*

<sup>8</sup> W wyniku procesów koncentracji i specjalizacji oraz przekształceń strukturalnych w latach 2001-2006 nastąpił wzrost sprzedaży w cenach stałych firm mikro i małych o 5%, firm średnich o 13% i firm dużych o ponad 32%, tamże.

**Tabela 1.** Charakterystyka statystyczna zmiennych w przedsiębiorstwach artykułów spożywczych i napojów w roku 2006

Wyszczególnienie <sup>a)</sup>	Jednostka miary	Symbol	Średnia arytmetyczna	Zasięg min – max	Współczynnik zmienności (%)
Wartość przychodu ze sprzedaży	tys. zł	$Y_1$	363675,7	55215–1608498	103,13
Wartość kapitału własnego	tys. zł	$X_1$	119612,7	344–565869	105,39
Wartość amortyzacji	tys. zł	$X_2$	10639,7	15–60268	109,79
Zatrudnienie	tys. osób	$X_3$	770,7	17–5089	107,04

<sup>a)</sup> Liczba przedsiębiorstw – 80.

Źródło: *Lista 2000...*; obliczenia własne.

Pośród regresji liniowej oraz krzywoliniowej i na podstawie wielkości współczynnika determinacji do badania przyjęto model funkcji potęgowej typu Cobba-Douglasa. Model ten wyraża zależności funkcyjne między przychodem ze sprzedaży a kapitałem własnym, amortyzacją i zatrudnieniem w przedsiębiorstwach<sup>9</sup>. Pozwala także na określenie produktywności przeciętnej i krańcowej w zasięgu ekstremum zmiennych niezależnych.

### 3. Wpływ kapitału własnego, amortyzacji i zatrudnienia na przychód ze sprzedaży

W tabelarycznej konwencji przedstawiono zależności funkcyjne wartości przychodu ze sprzedaży od wartości kapitału własnego i zatrudnienia (model I) oraz wartości amortyzacji i zatrudnienia (model II) w tab. 2. Błędy standardowe współczynników regresji są zbliżone i mniejsze od połowy ich wartości bezwzględnych. Natomiast wartości testu  $t$  są kilkakrotnie większe od współczynników regresji. Uzyskano przy tym wysoki poziom istotności wyznaczonych parametrów funkcji (0,00). W modelach I oraz II przyjęte zmienne niezależne wyjaśniły zmienność wartości przychodu ze sprzedaży w 62%. Ocena statystyczna modeli I oraz II wskazuje na ich przydatność do analizy<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Specyfikacji zmiennych do modelu dokonano w oparciu o współczynnik korelacji logarytmów zmiennych przy poziomie istotności 0,05. Za podstawę przyjęto wyższą korelację ze zmienną zależną niż między zmiennymi niezależnymi.

<sup>10</sup> Weryfikację statystyczną modeli polegającą na badaniu rozkładu odchyłeń losowych przeprowadzono za pomocą: badania losowości z wykorzystaniem statystyki  $Z$ , badania normalności – test Shapiro-Wilka, badania autokorelacji – test mnożnika Lagrange’a, badania homoskedastyczności – test Goldfelda-Quandta. Wyniki testów pozwalają stwierdzić, że oszacowane parametry modeli metodą najmniejszych kwadratów spełniają założenia tej metody.

**Tabela 2.** Zależność wartości przychodu ze sprzedaży ( $Y_1$ ) od wartości kapitału własnego ( $X_1$ ) oraz od wartości amortyzacji ( $X_2$ ) i zatrudnienia ( $X_3$ ) w przedsiębiorstwach artykułów spożywczych i napojów w roku 2006

Model*	$a$	$X_1$	$X_2$	$X_3$	Błąd standardowy			Test $t$		
					$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_1$	$X_2$	$X_3$
I	1650,59	0,1681		0,5045	0,0528		0,0684	3,18		7,37
II	2159,15		0,2471	0,4155		0,0754	0,0853		3,28	4,87

\*Poziom istotności 0,00,  $R^2 = 0,62$  (I) oraz 0,63 (II).

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Lista 2000...*

Współczynniki regresji zawarte w tab. 2 wskazują, że wartość przychodu ze sprzedaży była tak samo elastyczna względem kapitału własnego i zatrudnienia jak względem amortyzacji i zatrudnienia. W obu jednak modelach wpływ poszczególnych zmiennych na zmienność przychodu ze sprzedaży był wyraźnie zróżnicowany. W modelu I elastyczność przychodu ze sprzedaży była 3 razy większa względem zatrudnienia niż wartości kapitału własnego. W modelu II natomiast elastyczność przychodu ze sprzedaży była względem zatrudnienia już tylko około 1,7 razy większa niż wartość amortyzacji. Z porównania elastyczności wynika, że wpływ przeniesionej wartości ze środków trwałych na zmienność przychodu ze sprzedaży był wyższy o 19% niż wartości kapitału własnego. Wyjaśnia to również, że wzrost wpływu ze strony amortyzacji zwiększa względny przyrost przychodu ze sprzedaży w przedsiębiorstwach. Porównanie parametrów efektywności ogólnej procesów produkcji (wyrazów wolnych) wskazuje, że efektywność ogólna wartości amortyzacji i zatrudnienia była większa o 28,5% od wartości kapitału własnego i zatrudnienia. Wskazuje to na wzrost efektywności intensywnego wykorzystania środków trwałych w przedsiębiorstwach artykułów spożywczych i napojów.

#### 4. Efektywność kapitału własnego, amortyzacji i zatrudnienia

Wyposażenie przedsiębiorstwa w kapitał własny stanowi o jego pozycji w zakresie możliwości finansowania działalności i doskonalenia związków z rynkiem. Z tych też względów ważny jest jego poziom w strukturze finansowania, zwłaszcza że nie jest on oprocentowany. Jak wyjaśnia M. Wasilewski<sup>11</sup>, świadczy on także o racjonalności zarządzania przedsiębiorstwem. Dlatego istotne jest, aby był on efektywnie alokowany względem przychodu ze sprzedaży. Ten ostatni problem badawczy przedstawia tab. 3.

<sup>11</sup> M. Wasilewski, *Kapitał własny...*

**Tabela 3.** Produktywność przeciętna i krańcowa wartości kapitału własnego w badanych przedsiębiorstwach artykułów spożywczych i napojów w roku 2006

Kapitał własny (w tys. zł)	Produktywność	
	przeciętna (zł/zł)	krańcowa (zł/zł)
51 786,6	5,7543	0,9673
103 229,3	3,2417	0,5449
154 671,9	2,3157	0,3893
206 114,5	1,8237	0,3066
257 557,2	1,5151	0,2547
308 999,8	1,3021	0,2189
360 442,5	1,1456	0,1926
411 885,1	1,0252	0,1723
463 327,7	0,9296	0,1563
514 770,4	0,8517	0,1432

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tab. 1 i 2.

Z danych tab. 3 wynika, że wzrost wartości kapitału własnego ponad 206 114,5 tys. zł istotnie stabilizował jego produktywność przeciętną i krańcową<sup>12</sup>. Z kolei przekroczenie poziomu 411 885,1 tys. zł wartości kapitału własnego w przedsiębiorstwie było związane z mniej niż proporcjonalnym przyrostem przychodu ze sprzedaży. Wskazuje to na potrzeby racjonalizowania działalności, zwłaszcza w przedsiębiorstwach o wyższym poziomie kapitału własnego dla równoważenia produktywności przeciętnej. Z badań W. Poczty i J. Śledzińskiej<sup>13</sup> wynika, że jednostki gospodarcze silnie ekonomicznie cechują się korzystną strukturą kapitału wpływającą na rentowność kapitału własnego. Znaczenie produktywności krańcowej szczególnie rośnie przy intensywnym prowadzeniu działalności gospodarczej, w tym także większej wartości zaangażowanego kapitału własnego. Przy wyższym poziomie kapitału własnego jego produktywność krańcowa istotnie się zmniejszała. Wskazuje ona zatem istotną informację dla oceny w przyszłości relacji przychodu ze sprzedaży do przyrostu wartości kapitału własnego i/lub obcego. Można przypuszczać, że mniejsza skala wykorzystania kapitału obcego mogła zmniejszać efektywność kapitału własnego<sup>14</sup>.

<sup>12</sup> Produktywność przeciętną wyrażono relacją wartości przychodu ze sprzedaży do wartości kapitału własnego (tab. 3), wartości amortyzacji (tab. 4) oraz liczby osób zatrudnionych (tab. 5). Produktywność krańcowa to iloczyn produktywności przeciętnej i współczynnika elastyczności każdego elementu badanych nakładów (zmiennych niezależnych) zawartych w tab. 3-5.

<sup>13</sup> W. Poczta, J. Śledzińska, *Wyniki produkcyjno-ekonomiczne i finansowe indywidualnych gospodarstw rolnych według ich wielkości ekonomicznej (na podstawie regionu FADN Wielkopolska i Śląsk)*, Zeszyty Naukowe SGGW nr 63, SGGW, Warszawa 2007.

<sup>14</sup> M. Wasilewski, *Kapitał własny...*

Z danych w tab. 4 wynika natomiast, że wartość amortyzacji wykazywała stosunkowo wysoką i względnie stabilną produktywność przeciętną i krańcową w badanych przedsiębiorstwach. Przeciętnie 10-krotnie większa była produktywność przeciętna, a prawie 8-krotnie krańcowa wartość amortyzacji względem wartości kapitału własnego. Uzasadnia to potrzeby angażowania nowych środków trwałych w tych przedsiębiorstwach, co przyczyni się do wprowadzania innowacyjnych tech-

**Tabela 4.** Produktywność przeciętna i krańcowa wartości amortyzacji w badanych przedsiębiorstwach artykułów spożywczych i napojów w roku 2006

Wartość amortyzacji (w tys. zł)	Produktywność	
	przeciętna (zł/zł)	krańcowa (zł/zł)
5 492,5	52,23	2,65
10 970,1	31,03	2,33
16 447,6	22,87	2,16
21 925,2	18,42	2,05
27 402,7	15,57	1,97
32 880,3	13,58	1,90
38 357,8	12,09	1,85
43 835,4	10,94	1,80
49 312,9	10,01	1,76
54 790,5	9,24	1,73

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tab. 1 i 2.

**Tabela 5.** Produktywność przeciętna i krańcowa osoby zatrudnionej w badanych przedsiębiorstwach artykułów spożywczych i napojów w roku 2006

Zatrudnienie w tys. osób	Produktywność			
	przeciętna (zł/osobę)		krańcowa (zł/osobę)	
478,1	564,0773	579,6464	24,43	14,06
939,2	403,6813	390,6293	20,64	11,93
1400,3	331,1980	309,2970	18,68	10,83
1861,4	287,6304	261,8911	17,39	10,10
2322,5	257,7563	230,1129	16,46	9,58
2783,5	235,6338	206,9995	15,73	9,16
3244,6	218,4003	189,2607	15,14	8,83
3705,7	204,4840	175,1179	14,64	8,55
4166,8	192,9403	163,5164	14,22	8,31
4627,9	183,1631	153,7870	13,85	8,10

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tab. 1 i 2.

nologii stwarzających możliwości wzrostu skali produkcji i przychodu ze sprzedaży, zwłaszcza że przedsiębiorstwa przetwórcze cechuje na ogół słabe wyposażenie techniczne. Stosunkowo duża stabilność produktywności krańcowej amortyzacji wskazuje na możliwości większego i efektywnego wyposażania w środki trwałe wszystkich badanych przedsiębiorstw. Oznacza to, że istnieją stosunkowo duże możliwości ich rozwoju w najbliższych latach.

Z danych tab. 5 wynika, że przeciętna produktywność osoby zatrudnionej była większa od produktywności przeciętnej i krańcowej wartości amortyzacji średnio 17 razy, a krańcowa ponad 8 razy. Podobnie była mniejsza produktywność przeciętna, a znacząco krańcowa produktywność osoby obliczona na podstawie modelu II. Relatywnie bezwzględna wartość przychodu ze sprzedaży na osobę zatrudnioną była jednak niska. Wystarczy odnieść wartość przychodu ze sprzedaży do (sumy) opłaty pracy osoby zatrudnionej i/lub kosztów związanych z jej utrzymaniem, a okaże się, że produktywność osoby w badanych przedsiębiorstwach jest znacząco niska.

## 5. Wnioski

Na podstawie przeprowadzonej analizy ekonometrycznej sformułowano następujące wnioski.

1. W wyniku specyfikacji opartej na macierzy korelacji logarytmów do modeli włączono wartość przychodu ze sprzedaży jako zmienną zależną oraz niezależne zmienne: wartość kapitału własnego, wartość amortyzacji i liczbę osób zatrudnionych w badanych przedsiębiorstwach. Wybrane do analizy modele oraz przyjęte zmienne niezależne wyjaśniły zmienność przychodu ze sprzedaży w 62%. Było to znaczące wyjaśnienie, zważywszy na bardzo wiele czynników kształtujących wartość przychodu ze sprzedaży.

2. Badania wykazały, że efektywność ogólna (wyrażona wyrazem wolnym) wartości amortyzacji i osób zatrudnionych była większa o 28% niż kapitału własnego i zatrudnienia. Podobnie o 19% wyższa była elastyczność przychodu ze sprzedaży względem tych pierwszych niż drugich. Spośród badanych zmiennych niezależnych jedynie wartość amortyzacji charakteryzuje największa produktywność przeciętna i krańcowa. Wskazuje to na realne potrzeby inwestycyjne w środki trwałe w badanych przedsiębiorstwach. Względnie niskie wyposażenie techniczne przedsiębiorstw przetwórczych oraz przedstawione wyniki badań uzasadniają konieczność ich wyposażenia w środki trwałe i innowacyjne technologie w celu wzrostu synergii produktywności kapitału własnego, obcego i dotychczasowego majątku przedsiębiorstw. Nie potwierdziła się natomiast hipoteza, że przedsiębiorstwa o wyższym poziomie kapitału własnego mają lepsze możliwości kształtowania wyższego poziomu przychodu ze sprzedaży.



3. Relatywnie niska produktywność osoby zatrudnionej przy 3-krotnie oraz 1,7-krotnie większym wpływie tego zasobu na wartość przychodu ze sprzedaży wskazuje na potrzeby istotnej zmiany relacji siły roboczej do kapitału ludzkiego, a więc intelektualizacji pracy. Koresponduje to z proponowanymi zmianami technicznymi i innowacjami technologicznymi zawartymi w punkcie 2. Stanowi to także o możliwościach konkurencyjnych w postępujących procesach globalizacji.

4. O efektywności przedsiębiorstw artykułów spożywczych i napojów coraz bardziej decyduje produktywność osób zatrudnionych i poziom wykorzystania pozostałych zasobów czynników, a zwłaszcza środków trwałych. W badanych przedsiębiorstwach istotną efektywność wykazują strumień amortyzacji oraz osoby zatrudnione. Kilkanaście razy wyższa produktywność osoby zatrudnionej niż produktywności strumienia amortyzacji wskazuje na intensywne wykorzystanie środków trwałych i ich wpływ na intensywny przyrost produktywności osób zatrudnionych w przedsiębiorstwach artykułów spożywczych i napojów. Uzasadnia to kształtowanie poziomu i układu nakładów inwestycyjnych w celu koncentracji i specjalizacji produkcji oraz zapewnienia wysokiej i stabilnej jakości. Stanowi ona istotny czynnik konkurencyjności obok kapitału intelektualnego, który jest źródłem przewagi konkurencyjnej długookresowej.

## Literatura

- Franc-Dąbrowska J., *Bezpieczeństwo finansowe a efektywność zaangażowania kapitałów własnych*, „Roczniki Nauk Rolniczych” 2006, Seria G, T. 93, z. 1.
- Poczta W., Śledzińska J., *Wyniki produkcyjno-ekonomiczne i finansowe indywidualnych gospodarstw rolnych według ich wielkości ekonomicznej (na podstawie regionu FADN Wielkopolska i Śląsk)*, Zeszyty Naukowe SGGW nr 63, SGGW, Warszawa 2007.
- Urban R. (red.), *Wpływ integracji z Unią Europejską na polską gospodarkę żywnościową*, IERiGŻ PIB, Warszawa 2008, nr 90.
- Urban R. (red.), *Przemysł spożywczy w Polsce*, Raport ING Bank Śląski SA, 2008.
- Wasilewski M., *Kapitał własny a wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw rolniczych*, „Roczniki Nauk Rolniczych” 2006, Seria G, T. 92, z. 2.
- Wasilewski M., *Kondycja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw rolniczych o różnych formach prawnych zagospodarowania ziemi*, [w:] *Efektywność źródłem bogactwa narodów*, Wydawnictwo SWSPiŻ w Łodzi, AE Wrocław, Łódź–Wrocław 2006.
- Wasilewski M., Chmielewska M., *Strategie zarządzania kapitałem obrotowym a sytuacja finansowa spółdzielni mleczarskich*, „Roczniki Nauk Rolniczych” 2006, Seria G, T. 93, z. 1.
- Wyżnikiewicz B. (red.), *Mapa ryzyka inwestycyjnego w branżach polskiej gospodarki*, Raport nr 22, IBnGR, Warszawa 2003.
- Wyżnikiewicz B. (red.), *Mapa ryzyka inwestycyjnego w branżach polskiej gospodarki*, Raport nr 26, IBnGR, Warszawa 2005.
- Zwolak J., *Związki funkcyjne między produkcją globalną, pracą żywą a trwałymi i obrotowymi środkami produkcji – w gospodarstwach rodzinnych prowadzących rachunkowość rolną w 1990 roku (w makroregionie środkowowschodnim)*, „Annales UMCS” 2001, s. E, vol. LVI.
- Zwolak J., *The impact of fixed assets on Polish agricultural production*, Agricultural Economics – Czech 2008, vol. 54 (1).

## FOOD AND BEVERAGE COMPANIES ON THE MARKET

**Summary:** The analysis of the interdependence of sales income, equity, amortisation/depreciation and headcount showed that the overall efficiency of amortisation/depreciation and headcount was 28% above the equity and headcount one. For the groceries and beverages companies examined in 2006, sales income proved more flexible for depreciation/amortisation than for equity as well. Relatively poor technical equipment of those companies, accompanied by research results, justify the necessity of equipping them with innovative fixed assets and technologies that would stimulate synergy between equity, external capital and to-date assets of processing companies in terms of productivity.