

POZIOM EFEKTYWNOŚĆ FINANSOWEJ W PRZEDSIĘBIORSTWACH WIELKOBSZAROWYCH

Sławomir Jarka

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Streszczenie. W pracy wykorzystano m.in. metodę analiz sprawozdań finansowych. W ocenie efektywności finansowej przedsiębiorstw szczególne znaczenie odgrywa wskaźnik rentowności kapitału własnego. Dokonano także analizy efektywności finansowej z wykorzystaniem metody unitaryzacji zerowej. Poddano kalkulacji kompleksowy wskaźnik efektywności (KWE). Najwyższe wartości uzyskały przedsiębiorstwa o najmniejszej skali działalności, w dalszej kolejności plasowały się jednostki o średniej skali działalności. Najniższe wartości kompleksowego wskaźnika efektywności odnotowano w przedsiębiorstwach gospodarujących na areale powyżej 500 ha UR. Warto wskazać, że im wartość wskaźnika zagregowanego bliższa jedności, tym działalność przedsiębiorstwa bardziej zbliżona jest do założonego wzorca, modelu charakteryzującego się najwyższym poziomem efektywności we wszystkich badanych obszarach.

Słowa kluczowe: efektywność, wskaźnik kompleksowy, wielkoobszarowe gospodarstwa rolne, Polska

WSTĘP

Efektywność należy do fundamentalnych pojęć w naukach ekonomicznych. Pojęcie to jest stosowane w pracach z obszaru ekonomii, zarządzania czy także prakseologii. To zarazem bardzo złożona i niejednoznacznie definiowana kategoria. W ujęciu rynkowym efektywność oznacza korzyść z maksymalizacji produkcji, a zwłaszcza sprzedaży wynikającą z właściwej (optymalnej) alokacji zasobów materialnych i niematerialnych jednostki, przy uwzględnieniu istniejących ograniczeń popytowych i podażowych. W działalności przedsiębiorstwa efektywność odnosi się do każdego wariantu działania, pozytywnego i negatywnego (brak efektywności). Przyjmując odpowiedni horyzont czasu efektywność może być wyznaczana w ujęciu ex post i ex ante. Efektywność ex post dotyczy rezultatów zakończonych procesów i stanowi wymiar osiągnięcia założonych

Adres do korespondencji – Corresponding author: Sławomir Jarka, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw, ul. Nowoursynowska 166, 02-787 Warszawa, e-mail: slawomir_jarka@sggw.pl

celów. Stąd też stopień jej dokładności jest wyższy od ujęcia *ex ante*, w którym należy się odwołać do najlepszych wzorców czy normatywów. Szerokie definiowanie efektywności na gruncie innych dyscyplin naukowych podlega uszczegóławianiu i konkretyzacji, przede wszystkim w odniesieniu do jej pomiaru, wyodrębniania różnych jej rodzajów, zarządzania nią i formułowania rekomendacji w zakresie jej poprawiania [Kulawik 2007]. Warto zauważyć, że wraz z upływem czasu zmienia się znaczenie samej efektywności, stosowanych kategorii czy sposobów kwantyfikacji. Kulawik przyjmuje, że efektywność odzwierciedla aspekty ilościowe i jakościowe określonego systemu w sposób sformalizowany, albo tylko opisowy. Z matematycznego punktu widzenia efektywność może być wobec tego ilorazem, różnicą czy atrybutem systemu. Ten sposób rozumienia efektywności wskazuje, że nie jest to wielkość absolutna, a bardziej względna, relatywna do przyjętej podstawy odniesienia. Biorąc powyższe pod uwagę, można uznać że efektywność jest stopniowalna i różniąca się w zależności od przyjętych kryteriów oceny. Można oczekiwać, że z punktu widzenia jednego kryterium oceny jednostka organizacyjna może być uznana za efektywną, a po przyjęciu innego staje się nieefektywną. Rozróżnienie to bywa często pomijane w rozważaniach nad efektywnością, z racji trudności wywołanych brakiem stosowania kompleksowego, uniwersalnego systemu oceny.

METODA BADAŃ

Celem głównym badań było ustalenie zależności pomiędzy rodzajem oraz skalą działalności, a efektywnością gospodarowania w przedsiębiorstwach wielkoobszarowych.

Do realizacji postawionego celu przyjęto wykorzystanie następujących metod badawczych:

- metoda dokumentacyjna,
- metoda studiów literaturowych,
- metoda ekspercka z wykorzystaniem kwestionariusza ankiety,
- metody statystyczne (opisu statystycznego, analiza korelacji, analiza regresji),
- metody analizy sprawozdań finansowych,
- metoda unitaryzacji zerowej.

Do oceny efektywności finansowej w sposób kompleksowy w badanych przedsiębiorstwach wykorzystano metodę unitaryzacji zerowej. Umożliwia ona przyjęcie miary syntetycznej, wpływającej na zwiększenie przejrzystości i stopnia porównywalności uzyskanych wyników. Rozpatrywanie jednego wskaźnika syntetycznego zamiast zbioru wskaźników analitycznych umożliwia poznanie łącznego wpływu wielu działań (parametrów) na skutki przeprowadzonych działań w obszarze outsourcingu. Inną zaletą tego podejścia jest łatwość budowy modelu tendencji rozwojowej zjawiska [Waszkiewicz 1998]. Zastąpienie zbioru wielu zmiennych objaśniających przez zmienną syntetyczną wpływa na:

- zmniejszenie liczby tych zmiennych,
- wyeliminowanie ewentualnej współliniowości,
- ułatwienie doboru postaci modelu,
- eliminowanie możliwości uzyskania wartości ocen parametrów niezgodnych z kierunkiem oddziaływania pojedynczych zmiennych objaśniających na zmienną objaśnianą.

Oprócz wymienionych zalet konstrukcji miary syntetycznej należy zwrócić również uwagę na pewne wady. Mogą one dotyczyć ewentualnych problemów z interpretacją merytoryczną wskaźnika syntetycznego. Aby zapobiec dylematom związanym z oceną uzyskanych wartości należy zwrócić uwagę na pojemność informacyjną użytych wskaźników cząstkowych.

CHARAKTERYSTYKA BADANYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Badania przeprowadzono w wielkoobszarowych gospodarstwach rolnych, na obszarze województw: wielkopolskiego, zachodniopomorskiego, kujawsko-pomorskiego i warmińsko-mazurskiego. Dane zebrano z 60 przedsiębiorstw różniących się skalą prowadzonej działalności i wielkością ekonomiczną. Liczba jednostek w poszczególnych latach była stała. W tabeli 1 przedstawiono najważniejsze cechy charakteryzujące badaną zbiorowość. W badaniach uczestniczyły przedsiębiorstwa, których powierzchnia wynosiła powyżej 100 ha UR. Były to relatywnie duże jednostki, o rozbudowanej strukturze organizacyjnej. W grupie obszarowej do 300 ha dominowały przedsiębiorstwa jednozakładowe, natomiast w grupie powyżej 300 ha częściej występowały jednostki dwu i więcej zakładowe. 40% badanych przedsiębiorstw zmieniło powierzchnie UR w badanym okresie, z tego ponad 25% ograniczyło powierzchnię gospodarowania, a tylko ok. 15% ją zwiększyło. Przeciętny obszar badanych gospodarstw zmalał z 599 ha UR w 2004 r. do 576 ha w 2007 r., co w ujęciu względnym daje wartość ok. 4%. W ostatnich latach obserwuje się zmniejszenie oddziaływania tego zjawiska, co może świadczyć, że największe nasilenie zmian w strukturze agrarnej miało miejsce po akcesji do UE.

Na zmniejszenie się przeciętnej powierzchni gospodarstw w pewnym zakresie wpłynęła ustawa o kształtowaniu ustroju rolnego, która ogranicza wielkość nowoutworzonych gospodarstw. Jak wskazuje Guzewicz [2008], po integracji sprzyjają temu również ustalone zasady udzielania unijnej pomocy przy modernizacji potencjału wytwórczego gospodarstw oraz wprowadzone kryteria dostępu do środków finansowych z tytułu ONW. Ustalone zasady i kryteria są bardziej korzystne dla gospodarstw mniejszych, co może zachęcać właścicieli do formalnego ich podziału.

Tabela 1. Cechy badanych przedsiębiorstw

Table. 1. Characteristics of companies

Wyszczególnienie	Wybrane parametry opisu przedsiębiorstw w latach			
	2004	2005	2006	2007
Przeciętna powierzchnia UR (ha)	598,95	591,73	582,25	575,97
Mediana	470,50	454,50	460,50	460,50
Przeciętna liczba ESU	281,01	251,42	260,45	247,23
Mediana	169,98	149,98	150,93	164,25
Zatrudnienie (liczba osób/100 ha UR)	2,62	2,67	2,71	2,71
Mediana	2,25	2,24	2,19	2,23
Wartość majątku w tys. zł	4692,39	5116,28	5654,60	6289,73
Mediana	2996,00	3316,00	3931,00	4240,00

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Source: Author's study.

Z przeprowadzonych badań wynika, że zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach mierzone liczbą osób na 100 ha UR utrzymywało się w badanym okresie na podobnym poziomie, co może świadczyć o optymalizacji tego czynnika już w okresie przedakcesyjnym [Jarka 2004]. Relatywnie niski poziom zatrudnienia powiązany był ze wzrostem ekonomicznej wydajności pracy mierzonej wartością przychodów ze sprzedaży na osobę pełnozatrudnioną. Największą wydajność pracy odnotowano w przedsiębiorstwach w grupie obszarowej 300–500 ha UR. Wskaźnik ten w poszczególnych latach osiągał wartości około 16% wyższe niż w gospodarstwach najmniejszych i ok. 8% wyższe niż w jednostkach największych.

Tworzenie i odtwarzanie majątku trwałego w gospodarstwach wielkoobszarowych należy do najtrudniejszych problemów w sferze ich zarządzania [Guzewicz 1998]. Wynika to przede wszystkim z niskiej rentowności przedsiębiorstw rolniczych oraz wiążącej się z tym małej zdolności akumulacji majątku.

Przedstawione w tabeli 2 wskaźniki odnowienia majątku pokazują, jaki był w analizowanym okresie wysiłek inwestycyjny poszczególnych grup przedsiębiorstw. We wszystkich badanych latach najwyższe wskaźniki odnowienia aparatu produkcyjnego wykazywały przedsiębiorstwa o najmniejszej powierzchni. Za najbardziej korzystny okres do prowadzenia działalności inwestycyjnej można uznać lata 2006–2007, kiedy przy relatywnie wysokich wskaźnikach rentowności w badanych przedsiębiorstwach, wystąpiły także korzystne warunki do inwestowania.

Tabela 2. Wartość nakładów inwestycyjnych oraz stopa inwestycji w latach i grupach obszarowych przedsiębiorstw

Table 2. Value of investment expenditures and rate of investment in years and area groups of companies

Wyszczególnienie		Wartość wskaźników w latach w grupach obszarowych		
		100–300 ha	301–500 ha	500 ha
Wartość nakładów (tys. zł/przedsiębiorstwo)	2004	84,39	135,15	691,63
	2005	272,00	165,54	893,29
	2006	344,70	601,46	780,79
	2007	232,87	243,08	832,71
Stopa inwestycji (nakłady inwestycyjne/ /amortyzacja)	2004	2,10	2,20	1,42
	2005	6,08	1,89	1,90
	2006	5,76	6,53	1,94
	2007	3,15	2,31	2,16

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Source: Author's study.

EFEKTYWNOŚĆ FINANSOWA W PRZEDSIĘBIORSTWACH WIELKOBSZAROWYCH – DIAGNOZA STANU

W latach 2004–2007 największa dynamika przychodów ogółem w przeliczeniu na jednego pracownika wystąpiła w przedsiębiorstwach najmniejszych i wynosiła 150%. Wartość tego wskaźnika była uzależniona była zarówno od relatywnie niskiego zatrudnienia w tej grupie przedsiębiorstw jak i wysokości samych przychodów, przede wszyst-

kim z sprzedaży. Wartość pozostałych przychodów operacyjnych, wynikająca z dopłat bezpośrednich była porównywalna w przeliczeniu na jednostkę powierzchni. Warto jednak zauważyć, że w badanej zbiorowości przedsiębiorstw utrzymuje się zjawisko szybszego tempa wzrostu przeciętnej płacy w odniesieniu do przychodów ogółem na jednego zatrudnionego (tab. 3).

Jak wskazuje H. Runowski [Runowski 2008] koszty siły roboczej należą do tej grupy kosztów, które w dłuższym okresie wykazują szybszą tendencję wzrostową niż koszty pozostałych czynników produkcji. Oznacza to, że przedsiębiorstwa korzystające z najemnej siły roboczej są zmuszone zarówno do dalszej optymalizacji zatrudnienia, a przez to do wprowadzania bardziej pracooszczędnych technologii. Wysoki względnie poziom substytucji pracy żywej pracą uprzedmiotowioną w tej grupie można ocenić także poprzez kształtowanie się wskaźnika stopy inwestycji (tab. 2). Racjonalne gospodarowanie czynnikiem pracy najemnej w rolnictwie wynika przede wszystkim z sezonowości zapotrzebowania na pracę w ciągu roku. Utrzymywanie niższego poziomu zatrudnienia pozwala kształtować efektywność czynnika pracy w tych okresach agrotechnicznych, gdzie występuje naturalne zmniejszone zapotrzebowanie na nie. W badanych jednostkach dzięki inwestowaniu w środki trwałe osiągnięto konkurencyjny poziom zatrudnienia oraz wysoką efektywność czynnika pracy.

Tabela 3. Wskaźniki efektywności czynnika pracy

Table 3. Efficiency indicators of labor

Wskaźniki w grupach obszarowych przedsiębiorstw	Wartość wskaźników w latach				Średnio w okresie	Dynamika 2004 = 100
	2004	2005	2006	2007		
Przeciętna płaca z pochodnymi na zatrudnionego rocznie tys. zł						
100–300	24,11	30,47	33,89	40,94	32,35	169,82
301–500	24,78	25,15	26,30	31,87	27,02	128,60
> 500	30,34	31,49	32,84	36,42	32,77	120,02
Koszty całkowite na zatrudnionego rocznie tys. zł						
100–300	214,49	173,38	214,49	266,93	217,32	177,13
301–500	166,93	167,64	173,56	203,62	177,94	121,98
> 500	185,84	202,39	208,93	238,75	208,98	128,47
Przychody ogółem na zatrudnionego rocznie tys. zł						
100–300	267,56	215,90	267,56	309,60	265,16	150,13
301–500	213,75	191,41	225,23	294,42	231,20	137,74
> 500	225,68	229,42	237,79	275,40	242,07	122,03
Udział płac z pochodnymi w kosztach ogółem						
100–300	15,69	16,82	16,75	17,63	16,72	112,37
301–500	16,69	16,20	16,53	17,16	16,64	102,81
> 500	19,24	18,93	19,58	19,31	19,27	100,35
Przychody ogółem na 1 zł kosztów pracy						
100–300	11,65	13,31	12,28	12,99	12,56	111,47
301–500	9,02	7,87	9,12	9,91	8,98	109,91
> 500	7,95	7,64	7,96	8,78	8,08	110,48

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Source: Author's study.

W tabeli 4 przedstawiono kształtowanie się poziomu efektywności majątku, kapitału własnego oraz sprzedaży. W ocenie efektywności finansowej przedsiębiorstw szczególne znaczenie odgrywa wskaźnik rentowności kapitału własnego, który jest cechuje się dużą pojemnością informacyjną. W badanej zbiorowości wysoką rotacją aktywów charakteryzowały się przedsiębiorstwa z grupy do 300 ha UR. Jednocześnie jednostki te osiągnęły najwyższą rentowność kapitału własnego, przy wysokim poziomie rentowności sprzedaży.

Tabela 4. Wskaźniki efektywności majątku, kapitału własnego i sprzedaży w latach
Table 4. Return on total assets, return on owner's equity, turnover profitability in years

Wskaźniki w grupach obszarowych przedsiębiorstw	Wartość wskaźników w latach				Średnio w okresie 2004–2007	Dynamika 2004 = 100
	2004	2005	2006	2007		
Rentowność aktywów						
100–300	13,43	12,07	11,99	13,60	12,77	101,23
301–500	18,31	9,29	15,95	16,56	15,03	90,42
> 500	12,16	8,49	8,96	11,57	10,29	95,17
Rentowność kapitału własnego						
100–300	32,85	18,28	23,98	23,80	24,73	72,46
301–500	21,15	14,01	14,66	16,47	16,57	77,85
> 500	23,95	16,06	27,83	19,54	21,85	81,59
Rentowność sprzedaży						
100–300	32,32	28,19	27,95	24,21	28,17	74,89
301–500	24,37	13,31	32,33	28,94	24,74	118,73
> 500	18,04	12,62	15,76	16,12	15,63	89,35
Wskaźnik produktywności aktywów						
100–300	59,03	57,59	73,97	97,45	72,01	165,09
301–500	81,18	75,52	63,84	71,05	72,90	87,52
> 500	75,07	72,76	65,53	66,83	70,05	89,02
Wskaźnik produktywności majątku trwałego						
100–300	254,87	109,45	140,26	159,24	165,95	62,48
301–500	206,71	193,21	141,85	149,19	172,74	72,18
> 500	178,47	183,23	177,73	212,79	188,05	119,23

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Source: Author's study.

Klasyczna analiza wskaźnikowa efektywności należy do kluczowych narzędzi oceny postępu przedsiębiorstw w zakresie maksymalizowania ich wartości w perspektywie strategicznej. Jej znaczenie wynika relatywnie z prostoty, przejrzystości konstrukcji oraz interpretacji. Zauważyć jednak trzeba, że współcześnie rozwijają się także bardziej rozbudowane koncepcje zarządzania finansami (zarządzanie przez wartość, ang. VBM), opierające się na założeniu, że podstawowym celem przedsiębiorstwa jest dążenie do strategicznego, a więc długookresowego wzrostu [Szablewski 2008].

WYKORZYSTANIE METODY UNITARYZACJI ZEROWEJ DO OCENY EFEKTYWNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Metoda unitaryzacji zerowej umożliwia przeprowadzenie kompleksowej oceny efektywności finansowej w badanych przedsiębiorstwach. Procedura badawcza obejmuje przeprowadzenie następujących etapów [Strahl 1990; Jarka 2004]:

- zdefiniowanie cech diagnostycznych,
- normalizacja wartości przyjętych mierników,
- agregacja wskaźników indywidualnych,
- budowa wskaźnika zagregowanego.

W procesie doboru wskaźników wyłoniono jeden o charakterze destymulanty (udział płac z pochodnymi w kosztach ogółem) oraz siedem o charakterze stymulant, a mianowicie: przychody ogółem na zatrudnionego, przychody ogółem na 1 zł kosztów pracy, rentowność aktywów, rentowność kapitału własnego, rentowność sprzedaży, produktywności aktywów i produktywność majątku trwałego. W drugim etapie budowy kompleksowego wskaźnika efektywności (KWE) przeprowadzono procedurę normalizacji wartości przyjętych parametrów cząstkowych. Pozwoliło to sprowadzić ich wartości do przedziału $<0, 1>$ i uwolnić z określającego miana. W trzecim etapie budowy KWE, na podstawie znormalizowanej macierzy cech diagnostycznych wyodrębniono tzw. model przedsiębiorstwa (P_0). Obiektem tym jest hipotetyczne przedsiębiorstwo, w którym każdy z wyodrębnionych rodzajów efektywności przedsiębiorstw przyjmuje najwyższe rezultaty w całym badanym okresie. Następnie obliczono dla każdego przedsiębiorstwa kompleksowe wskaźniki efektywności charakteryzujące poziom efektywności w badanych obszarach. Ostatnim etapem budowy wskaźnika kompleksowego efektywności było obliczenie średniej geometrycznej syntetycznych wskaźników cząstkowych w przyjętych grupach obszarowych przedsiębiorstw.

W tabeli 5 przedstawiono wartość kompleksowego wskaźnika efektywności w przedsiębiorstwach różniących się skalą prowadzonej działalności.

Na wartość kompleksowego wskaźnika efektywności (KWE) w przedsiębiorstwach wywarły wpływ poszczególne cząstkowe wskaźniki odnoszące się do okresu badań. Ich analiza dowodzi, że w badanym okresie występowały wahania w kształtowaniu się wysokości poszczególnych wskaźników rentowności. Daje się zauważyć wyraźną poprawę efektywności finansowej począwszy od roku 2004, tj. od akcesji Polski do Unii Europejskiej.

Tabela 5. Wartość kompleksowego wskaźnika efektywności w latach
Table 5. Value of complex performance indicator in years

Grupy obszarowe przedsiębiorstw w ha	Kompleksowy wskaźnik efektywności w latach				Średnia wartość KWE
	2004	2005	2006	2007	
100–300	0,644	0,581	0,599	0,585	0,602
301–500	0,559	0,547	0,497	0,500	0,525
> 500	0,483	0,499	0,488	0,479	0,487
Ogółem w badanej zbiorowości	0,562	0,542	0,528	0,522	0,538

Źródło: Opracowanie własne na podstawie wyników badań.

Source: Author's study.

Najwyższe wartości KWE uzyskały przedsiębiorstwa o najmniejszej skali działalności, w dalszej kolejności plasowały się jednostki o średniej skali działalności. Najniższe wartości kompleksowego wskaźnika efektywności odnotowano w przedsiębiorstwach gospodarujących na areale powyżej 500 ha UR. Warto przypomnieć, że im wartość wskaźnika zagregowanego bliższa jedności, tym działalność przedsiębiorstwa bardziej zbliżona jest do założonego wzorca, modelu charakteryzującego się najwyższym poziomem efektywności we wszystkich badanych obszarach.

WNIOSKI

1. Z przeprowadzonych badań wynika, że zatrudnienie w badanych przedsiębiorstwach mierzone liczbą osób na 100 ha UR utrzymywało się w badanym okresie na podobnym poziomie, co może świadczyć o optymalizacji tego czynnika już w okresie przedakcesyjnym.

2. Największą wydajność pracy odnotowano w przedsiębiorstwach w grupie obszarowej 300–500 ha UR. Wskaźnik ten w poszczególnych latach osiągał wartości około 16% wyższe niż w gospodarstwach najmniejszych i ok. 8% wyższe niż w jednostkach największych.

3. W badanym okresie wystąpiła reprodukcja rozszerzona majątku, którego wartość zwiększyła się o ponad 34%, przy czym największy wzrost wartości majątku miał miejsce w grupie przedsiębiorstw najmniejszych (o ponad 50%).

4. Klasyczna analiza wskaźnikowa efektywności wskazuje, że poszczególne przedsiębiorstwa różniły się pod względem wysokości parametrów cząstkowych. W ocenie efektywności finansowej przedsiębiorstw szczególne znaczenie odgrywa wskaźnik rentowności kapitału własnego.

5. Zgodnie z przyjętymi metodami badawczymi dokonano analizy efektywności finansowej z wykorzystaniem metody unitaryzacji zerowej. Poddano kalkulacji kompleksowy wskaźnik efektywności (KWE). Najwyższe wartości uzyskały przedsiębiorstwa o najmniejszej skali działalności, w dalszej kolejności plasowały się jednostki o średniej skali działalności. Najniższe wartości kompleksowego wskaźnika efektywności odnotowano w przedsiębiorstwach gospodarujących na areale powyżej 500 ha UR. Warto przypomnieć, że im wartość wskaźnika zagregowanego bliższa jedności, tym działalność przedsiębiorstwa bardziej zbliżona jest do założonego wzorca, modelu charakteryzującego się najwyższym poziomem efektywności we wszystkich badanych obszarach.

PIŚMIENNICTWO

- Guzewicz W., 1998, Procesy dostosowawcze zachodzące w wielkoobszarowych gospodarstwach rolniczych, w: *Polskie gospodarstwa rolnicze w pierwszych latach członkostwa*, Wyd. IERiGŻ, Warszawa.
- Jarka S., 2004, *Restrukturyzacja państwowych przedsiębiorstw rolniczych. Szanse i ograniczenia*, Wyd. SGGW, Warszawa.
- Kamerschen D., McKenzie R., Nardinelli C., 1992, *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk.

- Kulawik J., 2007, Wybrane aspekty efektywności rolnictwa, Zagadnienia Ekonomiki Rolnej, IERIGŻ, Warszawa.
- Penc J., Leksykon biznesu, Placet, Warszawa, 1997.
- Reisch E., J. Zeddies, 1995, Wprowadzenie do ekonomiki i organizacji gospodarstw rolnych, Wyd. AR w Poznaniu.
- Runowski H., 2008, Tendencje zmian w ekonomice przedsiębiorstw hodowlanych w 1997–2007, [w:] Roczniki Nauk Rolniczych, t. 95, zeszyt 1, Wyd. Wieś Jutra, Warszawa.
- Strahl D., 1990, Metody programowania rozwoju społeczno gospodarczego, PWE, Warszawa.
- Szablewski A., Pniewski K., 2009, Value Based Management. Koncepcje, narzędzia, przykłady, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.
- Ustawa z dnia 11 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego, Dz.U. z 2003 r. Nr 64, poz. 592.
- Waszkiewicz L., 1998, Syntetyczna ocena kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa w procesie restrukturyzacji, [w:] Restrukturyzacja a poprawa efektywności gospodarowania w przedsiębiorstwie, Wyd. AE w Krakowie.

FINANCIAL EFFICIENCY IN LARGE AREA COMPANIES

Abstract. A classical efficiency ratios analysis indicates that particular companies vary in levels of partial parameters. A special role in evaluation of company's financial efficiency is played by return on equity. The financial efficiency analysis was conducted according to the accepted research methods with use of a zero unitarization method. A complex performance indicator was calculated. The highest values were characteristic for companies of the smallest scale of operation, next there were entities of a medium scale of operation. The lowest values of the complex performance indicator were noted in companies operating on more than 500 ha of farmlands in Poland. It is worth to indicate that if the value of the aggregated indicator is closer to one, then company's operation is more similar to an assumed model characterized with the highest level of efficiency in all researched areas.

Key words: efficiency, complex indicator, large agricultural farms, Poland

Zaakceptowano do druku – Accepted for print 21.11.2009