

Joanna Florek*
Dorota Czerwińska-Kayzer**
Joanna Stanisławska***

Klasyfikacja branż sektora przemysłu spożywczego według ich sytuacji finansowej

Wstęp

Przemysł spożywczy w Polsce jest jednym z ważniejszych sektorów¹ gospodarki narodowej i działów przemysłu. W 2010 roku przemysł spożywczy osiągnął przychody rzędu 150 mld zł, co stanowiło 16,3% produkcji sprzedanej całego przemysłu i wytwarzał około 4% PKB. Znaczącą rolę tego przemysłu w Polsce potwierdza również udział w zatrudnieniu – w przemyśle spożywczym w 2010 roku pracowało blisko 395 tys. osób, tj. 4,9% ogółu zatrudnionych w gospodarce. Swoją działalność prowadziło w nim około 16 tys. podmiotów [Rocznik Statystyczny Przemysłu, 2012, dostęp dnia 10.12.2012]. Znaczenie przemysłu spożywczego jest o wiele większe niż wynikałoby to z przytoczonych liczb. Decyduje on bowiem o wyżywieniu ludności, o równowadze rynkowej, a tym samym o kondycji gospodarki i bezpieczeństwie ekonomicznym kraju. Ze względu na duże znaczenie przemysłu spożywczego w gospodarce narodowej, konieczne jest monitorowanie sytuacji finansowej w całym sektorze, jak i w poszczególnych jego branżach².

* Dr, Katedra Finansów i Rachunkowości, Wydział Ekonomiczno-Społeczny, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, florek@up.poznan.pl, 60-637 Poznań, ul. Wojska Polskiego 28

** Dr, Katedra Finansów i Rachunkowości, Wydział Ekonomiczno-Społeczny, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, dorotacz@up.poznan.pl, 60-637 Poznań, ul. Wojska Polskiego 28

*** Dr, Katedra Finansów i Rachunkowości, Wydział Ekonomiczno-Społeczny, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu, stanislawska@up.poznan.pl, 60-637 Poznań, ul. Wojska Polskiego 28

¹ Sektor stanowi grupa firm, wytwarzających podobne produkty, wykorzystujących podobne techniki i konkurujących o zaspokojenie określonych potrzeb konsumentów [Adamowicz, 1999].

² Według Słownika języka polskiego branża to gałąź produkcji lub handlu obejmująca towary lub usługi jednego rodzaju [Słownik języka polskiego, 1981].

Ocena sytuacji finansowej³ jest zjawiskiem złożonym, co oznacza, że nie można jej wyrazić za pomocą jednej cechy, ani też zmierzyć bezpośrednio. Jej dokładny i wyczerpujący opis wymaga uwzględnienia wielu różnych aspektów. W tym celu wykorzystuje się zazwyczaj szeroki zestaw wskaźników finansowych, które umożliwiają pomiar poszczególnych elementów wpływających na kondycję finansową. Wielowymiarowość problemu utrudnia jednoznaczną ocenę sytuacji finansowej. Część wskaźników może wskazywać na bardzo dobrą sytuację finansową, podczas gdy inne, w tym samym momencie, mogą sygnalizować problemy [Kowalczyk, Kusak, 2006], [Wędzki, 2009]. Użyteczne narzędzie do oceny sytuacji finansowej stanowi cecha syntetyczna (syntetyczny miernik rozwoju), którą konstruuje się jako funkcję rzeczywistą bezpośrednio obserwowalnych cech prostych reprezentujących istotne elementy i powiązania złożonego zjawiska.

Celem głównym pracy była klasyfikacja branż sektora przemysłu spożywczego w Polsce w 2010 roku, na podstawie oceny ich sytuacji finansowej, przy zastosowaniu syntetycznego miernika rozwoju, skonstruowanego za pomocą metody TOPSIS. Artykuł został przygotowany w ramach programu wieloletniego „Ulepszenie krajowych źródeł białka roślinnego, ich produkcji, systemu obrotu i wykorzystania w paszach”, zadanie 5: „Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju produkcji, infrastruktury rynku i systemu obrotu, a także opłacalności wykorzystania roślin strączkowych na cele paszowe w Polsce”.

1. Materiały i metoda badawcza

Do przeprowadzenia klasyfikacji branż przemysłu spożywczego według ich sytuacji finansowej wykorzystano niepublikowane dane statystyczne pochodzące z Głównego Urzędu Statystycznego za rok 2010 [GUS, 2011]. Materiały źródłowe dotyczyły danych finansowych w układzie branż sektora przemysłu spożywczego według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) 2007 [PKD, 2007]. Układ ten umożliwił

³ Sytuacja finansowa jest to stan finansowy podmiotu gospodarczego wyrażający jego wypłacalność i zdolność do generowania zysków oraz powiększania zasobów majątkowych i kapitałowych [Kowalak, 2003]. Ogólnie można przyjąć, że sytuacja finansowa oznacza pozycję finansową przedsiębiorstwa będącą rezultatem podejmowanych przez podmiot decyzji i związanych z tym szans rozwoju [Siemińska, 2002].

przeprowadzenie oceny łącznie w 30 branżach sektora przemysłu spożywczego⁴.

Klasyfikacji branż przemysłu spożywczego dokonano za pomocą syntetycznego miernika sytuacji finansowej skonstruowanego przy zastosowaniu metody TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to an Ideal Solution) [Hwang, Yoon, 1981]. Wartości miernika syntetycznego sytuacji finansowej dla branż przemysłu spożywczego wyznaczono w następujących etapach [Stanisławska, Wysocki, 2008], [Wysocki, 2008]:

- etap I – wybór cech prostych,
- etap II – unitaryzacja wartości cech prostych,
- etap III – wyznaczenie jednostek wzorcowych i antywzorcowych,
- etap IV – konstrukcja syntetycznego miernika poziomu kondycji finansowej,
- etap V – klasyfikacja branż sektora przemysłu spożywczego.

W pierwszym etapie, na podstawie przesłanek merytorycznych, dokonano wyboru cech opisujących sytuację finansową branż przemysłu spożywczego. W celu eliminacji cech prostych zastosowano analizę

⁴ 1011 – przetwarzanie i konserwowanie mięsa z wyłączeniem mięsa z drobiu, 1012 – przetwarzanie i konserwowanie mięsa z drobiu, 1013 – produkcja wyrobów z mięsa, włączając wyroby z mięsa drobiowego, 1020 – przetwarzanie i konserwowanie ryb, skorupiaków i mięczaków, 1031 – przetwarzanie i konserwowanie ziemniaków, 1032 – produkcja soków z owoców i warzyw, 1039 – pozostałe przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw, 1041 – produkcja olejów i pozostałych tłuszczów płynnych, 1042 – produkcja margaryny i podobnych tłuszczów jadalnych, 1051 – przetwórstwo mleka i wyrób serów, 1052 – produkcja lodów, 1061 – wytwarzanie produktów przemiału zbóż, 1062 – wytwarzanie skrobi i wyrobów skrobiowych, 1071 – produkcja pieczywa, produkcja świeżych wyrobów ciastkarskich i ciastek, 1072 – produkcja sucharów i herbatników, produkcja konserwowanych wyrobów ciastkarskich i ciastek, 1073 – produkcja makaronów, klusek, kuskusu i podobnych wyrobów mącznych, 1081 – produkcja cukru, 1082 – produkcja kakao, czekolady i wyrobów cukierniczych, 1083 – przetwórstwo herbaty i kawy, 1084 – produkcja przypraw, 1085 – wytwarzanie gotowych posiłków i dań, 1086 – produkcja artykułów homogenizowanych i żywności dietetycznej, 1089 – produkcja pozostałych artykułów spożywczych, gdzie indziej niesklasyfikowana, 1091 – produkcja gotowych paszy dla zwierząt gospodarskich, 1092 – produkcja gotowej karmy dla zwierząt domowych, 1101 – destylowanie, rektyfikowanie i mieszanie alkoholi, 1102 – produkcja win gronowych, 1103 – produkcja cydru i pozostałych win owocowych, 1105 – produkcja piwa, 1107 – produkcja napojów bezalkoholowych, produkcja wód mineralnych i pozostałych wód butelkowanych.

statystyczną. Wyeliminowano cechy nadmiernie ze sobą skorelowane⁵ i odznaczające się małą zmiennością wartości⁶ [Malina, Zeliaś, 1997]. W drugim etapie ujednociono charakter cech poprzez przekształcenie destymulant i nominant w stymulanty oraz sprowadzono wartości wszystkich cech do porównywalności wykorzystując następujące formuły:

– dla stymulant,

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - \min_i \{x_{ik}\}}{\max_i \{x_{ik}\} - \min_i \{x_{ik}\}}, \quad (i = 1, 2, \dots, n; k = 1, 2, \dots, m) \quad (1)$$

– dla destymulant,

$$z_{ik} = \frac{\max_i \{x_{ik}\} - x_{ij}}{\max_i \{x_{ik}\} - \min_i \{x_{ik}\}}, \quad (i = 1, 2, \dots, n; k = 1, 2, \dots, m) \quad (2)$$

– dla nominat,

$$z_{ik} = \frac{x_{ik} - \min_i \{x_{ik}\}}{\max_i \{x_{ik}\} - \min_i \{x_{ik}\}}, \quad x_{ik} \leq \text{nom} \{x_{ik}\} \quad (3)$$

$$z_{ik} = \frac{\max_i \{x_{ik}\} - x_{ik}}{\max_i \{x_{ik}\} - \text{nom} \{x_{ik}\}}, \quad x_{ik} > \text{nom} \{x_{ik}\} \quad (4)$$

gdzie:

$\max_i \{x_{ik}\}$ - maksymalna wartość k-tej cechy,

$\text{nom} \{x_{ik}\}$ - nominalna wartość k-tej cechy,

$\min_i \{x_{ik}\}$ - minimalna wartość k-tej cechy.

Opierając się na ujednoczonych (wystandaryzowanych) wartościach cech prostych obliczono odległości euklidesowej poszczególnych branż od $z^+ = (1, 1, \dots, 1)$ wzorca i antywzorca rozwoju $z^- = (0, 0, \dots, 0)$.

$$d_i^+ = \sqrt{\sum_{k=1}^m (z_{ik} - z_k^+)^2} \quad (5)$$

$$d_i^- = \sqrt{\sum_{k=1}^m (z_{ik} - z_k^-)^2} \quad (6)$$

⁵ Jeżeli cecha jest nadmiernie skorelowana z pozostałymi, to elementy diagonalne macierzy odwrotnej do macierzy korelacji R znacznie przekraczają wartość 10, co jest oznaką złego uwarunkowania numerycznego macierzy R [Wysocki, Lira, 2005], [Wysocki, 2010].

⁶ Do oceny zmienności wartości cech wykorzystano klasyczny współczynnik zmienności.

Ostatecznie wartość syntetycznego miernika sytuacji finansowej branż przemysłu spożywczego wyznaczono na podstawie metody TOPSIS – wzór 7.

$$q_i = \frac{d_i^-}{d_i^+ + d_i^-}, \quad (i = 1, 2, \dots, n) \quad (7)$$

Miernik może przyjąć wartości z przedziału (0, 1). Większa wartość miernika świadczy o korzystniejszej sytuacji finansowej danej branży, z kolei wartość bliska 0 jest charakterystyczna dla branż o gorszej kondycji finansowej. Klasyfikacji branż sektora przemysłu spożywczego dokonano w oparciu o średnią arytmetyczną (\bar{q}) i odchylenie standardowe (s_q):

- klasa I: $q_i \geq \bar{q} + s_q$,
- klasa II: $\bar{q} + s_q > q_i \geq \bar{q}$,
- klasa III: $\bar{q} > q_i \geq \bar{q} - s_q$,
- klasa IV: $q_i < \bar{q} - s_q$.

2. Klasyfikacja branż przemysłu spożywczego

W artykule do sklasyfikowania branż przemysłu spożywczego według sytuacji finansowej wykorzystano 9 wskaźników finansowych. Wybrano je w ten sposób, aby reprezentowały różne grupy wskaźników, tj.: rentowności, płynności, sprawności działania i zadłużenia. Na podstawie znormalizowanych wartości cech prostych wyznaczono wartości miernika syntetycznego i za jego pomocą dokonano uporządkowania liniowego i klasyfikacji branż sektora przemysłu spożywczego ze względu na sytuację finansową (tablica 1).

Tablica 1. Klasyfikacja branż przemysłu spożywczego na podstawie wartości syntetycznego miernika sytuacji finansowej

Wartości syntetycznego miernika sytuacji finansowej dla branż sektora przemysłu spożywczego	Klasa typologiczna	Poziom
1071 - (0,518) 1092 - (0,506) 1101 - (0,499) 1013 - (0,496) 1011 - (0,480)	I (> 0,472)	Wysoki

1105 - (0,478)		
1012 - (0,464) 1085 - (0,459) 1051 - (0,449) 1091 - (0,442) 1072 - (0,435) 1084 - (0,429) 1089 - (0,427) 1083 - (0,423) 1042 - (0,419) 1052 - (0,412) 1073 - (0,404)	II (0,404-0,472)	Średni-wyższy
1107 - (0,393) 1102 - (0,386) 1020 - (0,379) 1031 - (0,378) 1061 - (0,378) 1081 - (0,377) 1032 - (0,359) 1082 - (0,356) 1103 - (0,346)	III (0,335-0,404)	Średni-niższy
1086 - (0,317) 1041 - (0,315) 1039 - (0,290) 1062 - (0,286)	IV (< 0,335)	Niski

Źródło: Obliczenia własne.

Klasę I – o najkorzystniejszej sytuacji finansowej utworzyło sześć branż przemysłu spożywczego: produkcja pieczywa, produkcja świeżych wyrobów ciastkarskich i ciastek, produkcja gotowej karmy dla zwierząt domowych, destylowanie, rektyfikowanie i mieszanie alkoholi, produkcja wyrobów z mięsa, włączając wyroby z mięsa drobiowego, przetwarzanie i konserwowanie mięsa, z wyłączeniem mięsa z drobiu, produkcja piwa (tablica 1).

Jak wynika z danych przedstawionych w tablicy 2, klasa ta odznaczała się najwyższym, na tle pozostałych klas, poziomem wskaźnika rentowności kapitału własnego, tj. 26,5%. Wskaźnik ten, uznawany jako wykładnik możliwości zapewniających środki na dalsze funkcjonowanie jednostki, w przedsiębiorstwach klasy I był o 10,37 pkt. proc. wyższy w porównaniu do średniej dla całego sektora przemysłu spożywczego.

Stopa zwrotu kapitału własnego w tej klasie w dużym stopniu determinowana była przez mnożnik kapitałowy (2,12), wskazujący na dość duże wykorzystanie kapitału obcego w finansowaniu działalności gospodarczej. Struktura kapitałowa branż z tej klasy odznaczała się najwyższym udziałem zobowiązań długoterminowych na poziomie 26,85%. Należy podkreślić, iż branże z klasy I odznaczały się także dużą zdolnością obsługi zaciągniętych kredytów. Wskaźnik pokrycia odsetek pozwalający określić ile razy zysk osiągnięty na działalności przedsiębiorstwa (przed opodatkowaniem i spłatą odsetek) pokrywa roczną wartość płaconych odsetek [Kowalczyk, Kusak, 2006], kształtował się na poziomie 11,10. Z badań Deloofe [Deloofe, 2003, s. 30] oraz Lazaridis i Tryfonidis [Lazaridis, Tryfonidis, 2006, s. 19] wynika, że przedsiębiorstwa – by mogły osiągnąć lepszą efektywność działania – muszą dobrze zarządzać zapasami i należnościami oraz wykazywać się zdolnością płatniczą. Branże z klasy I cechowały się szybkim obrotem zapasów oraz krótkimi okresami ściągальności należności. Cykl należności wynosił 31 dni i kształtował się na najniższym poziomie na tle pozostałych klas. Wskaźnik ten determinuje poziom płynności przedsiębiorstwa, bowiem pokazuje okres, jaki musi upłynąć od momentu sprzedaży z odroczonego terminem płatności, aż do momentu zainkasowania środków pieniężnych. Zbyt długi okres spłaty jest niekorzystny dla przedsiębiorstwa, ponieważ oznacza większe zaangażowanie kapitału w obrocie, bądź możliwość wystąpienia należności nieściągalnych lub trudno ściąganych. Jedyną słabą stroną tej klasy był poziom wskaźnika płynności szybkiej, który był nieco niższy niż przyjmowane w literaturze wielkości graniczne. Czekał, Dresler [Czekał, Dresler, 1998], Gołębiowski, Tłaczała [Gołębiowski, Tłaczała, 2005], Zaleska [Zaleska, 2002] podają, że przedsiębiorstwo może terminowo regulować swoje zobowiązania krótkoterminowe gdy wskaźnik ten mieści się w przedziale od 1,0 do 1,2⁷ (tabela 2). Dla branż z omawianej klasy wskaźnik ten wyniósł 0,91. Sytuacja taka może być uzasadniona, gdy cykl należności jest stosunkowo krótki, a wskaźnik produktywności kapitału obrotowego kształtuje się

⁷ Najczęściej przyjmowana norma dla wskaźnika płynności szybkiej zawiera się w przedziale 1,0-1,2 [Bieniasz i inni, 2007], [Czekał, Dresler, 1998], [Michalski, 2005]. W literaturze przedmiotu można także znaleźć inne wielkości graniczne, np. przedział 0,9-1,0 [Ostaszewski, 1991] lub 1,2-1,5 [Nowak, 2002]. W niniejszej pracy jako optimum autorzy przyjęli przedział 1,0-1,2.

na dość wysokim poziomie. Można zatem stwierdzić, że branże należące do klasy I cechują się wysoką efektywnością finansową (rentownością), którą osiągają poprzez intensywną politykę finansowania działalności oraz sprawne gospodarowanie (zarządzanie) majątkiem.

Klasa II obejmowała 11 branż sektora przemysłu spożywczego, tj. przetwarzanie i konserwowanie mięsa z drobiu, wytwarzanie gotowych posiłków i dań, przetwórstwo mleka i wyrób serów, produkcja gotowej paszy dla zwierząt gospodarskich, produkcja sucharów i herbatników oraz konserwowanych wyrobów ciastkarskich, produkcja przypraw, produkcja pozostałych artykułów spożywczych, przetwórstwo herbaty i kawy, produkcja margaryny i podobnych tłuszczów jadalnych, produkcja lodów, produkcja makaronów, kuskusu i wyrobów mącznych (tablica 1).

Branże tej klasy cechowała zdecydowanie niższa stopa zwrotu z kapitału własnego w porównaniu z klasą I. Średnia wielkość rentowności kapitału w tej klasie wyniosła 17% i była następstwem aktywnie prowadzonej polityki cen i kontroli kosztów oraz sprawnego gospodarowania majątkiem. Rentowność sprzedaży w branżach zaklasyfikowanych do tej klasy kształtowała się na najwyższym poziomie i wynosiła 7,19%. Produktywność kapitału obrotowego w tej klasie wynosiła natomiast 15,85, co wskazuje na właściwe zagospodarowanie kapitału obrotowego. Płynność finansowa, oceniana przez pryzmat wskaźnika płynności szybkiej oraz cyklu zapasów i cyklu należności, została uznana za satysfakcjonującą. Średnia wartość wskaźnika płynności w tych branżach kształtowała się na poziomie 1,08, natomiast zapasy były odnawiane średnio co 30 dni, a należności ściągane co 44 dni. Należy nadmienić, iż w branżach przemysłu spożywczego z klasy I nie przywiązywano wagi do zjawiska dźwigni finansowej, co przejawiało się dość niskim poziomem mnożnika kapitałowego i wskaźnika zadłużenia długoterminowego. Mediana tych wskaźników w tej klasie kształtowała się odpowiednio na poziomie 1,94 i 16,81% (tablica 2).

Klasę III utworzyło 9 branż, tj. przedsiębiorstwa produkujące napoje bezalkoholowe i wodę mineralną, produkujące wina gronowe, przetwarzające i konserwujące ryby, skorupiaki i mięczaki, przetwarzające i konserwujące ziemniaki, wytwarzające produkty przemiału zbóż, produkujące cukier, produkujące soki z owoców i warzyw, produkujące cydr i pozostałe wina owocowe, produkujące kakao i czekolady (tablica 1).

Klasa ta charakteryzowała się stopą zwrotu z kapitału własnego na poziomie zbliżonym do średniej dla przemysłu spożywczego ogółem, tj. 16,3%. Rentowość kapitału własnego determinowana była w tej klasie przez rentowność sprzedaży i dźwignię finansową. Poziom rentowności sprzedaży kształtował się także na poziomie średnim, tj. ok. 6%. Natomiast mnożnik kapitałowy był nieco niższy od przeciętnej dla przemysłu spożywczego ogółem (2,02) i wyniósł 1,80, jednak w strukturze kapitałów obcych dominowały zobowiązania długoterminowe. Wskaźnik zadłużenia długoterminowego w tej klasie wyniósł 21,85%. Należy podkreślić, iż branże z tej klasy charakteryzowały się zdecydowanie najniższą produktywnością kapitału obrotowego, a także dłuższym od przeciętnych w sektorze przemysłu spożywczego cyklem zapasów i należności (tablica 2). Oznacza to, iż w przedsiębiorstwach prowadzących działalność w branżach sklasyfikowanych w klasie III słabą stroną jest gospodarowanie zaangażowanym majątkiem.

Ostatnią, klasę IV o najniższych wartościach syntetycznego miernika implikujących najłabszą sytuację finansową utworzyły 4 branże, tj. przedsiębiorstwa produkujące artykuły spożywcze homogenizowane i żywność dietetyczną, produkujące oleje i pozostałe tłuszcze płynne, przetwarzające i konserwujące owoce i warzywa oraz wytwarzające skrobię (tablica 1). Klasa ta cechowała się niską rentownością. Rentowność kapitału własnego kształtowała się na poziomie 9%, natomiast rentowność sprzedaży wyniosła 4,18%, co oznacza, że z 1 zł sprzedaży w tych działach przemysłu spożywczego uzyskuje się zaledwie 0,04 zł zysku. Niska rentowność powiązana była także z niskim zaangażowaniem kapitału obcego w finansowanie działalności. Poziom mnożnika kapitałowego w tej klasie wyniósł zaledwie 1,93, a wskaźnik zadłużenia długoterminowego wyniósł 13,03%. Ponadto przedsiębiorstwa z tej klasy przechodziły trudności w regulowaniu zobowiązań krótkoterminowych. Średni poziom wskaźnika płynności szybkiej wyniósł 0,75 (tablica 2). Należy podkreślić, iż była to najniższa wielkość w całej badanej populacji. Ponadto, przedsiębiorstwa z tej klasy cechowały się dość długim cyklem zapasów i cyklem należności. Dłuższe cykle zapasów w tych branżach nie powinny być oceniane negatywnie, ponieważ nie wynikają z gromadzenia zapasów produktów, lecz z konieczności zgromadzenia zapasu surowców. Długie terminy spłaty należności natomiast w połączeniu z niskim wskaźnikiem płynności, wskazują na kumulowanie na-

leżności, co może grozić zatorami płatniczymi i dalszym pogorszeniem sytuacji tych przedsiębiorstw.

Tablica 2. Wewnątrzklasowe wartości cech – cząstkowych mierników sytuacji finansowej dla branż przemysłu spożywczego – wartości mediany

Wskaźniki	Klasa				Ogółem
	I	II	III	IV	
Rentowność kapitału własnego w %	26,50	17,00	14,00	9,00	16,13
Rentowność sprzedaży w %	6,02	7,19	6,21	4,18	5,76
Mnożnik kapitałowy	2,12	1,94	1,80	1,93	2,02
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego w %	26,85	16,81	21,85	13,03	21,33
Wskaźnik pokrycia odsetek	11,10	11,53	7,95	5,50	8,70
Produktywność kapitału obrotowego	35,65	15,85	7,17	10,62	14,10
Wskaźnik płynności szybkiej	0,91	1,08	1,30	0,75	0,94
Cykl zapasów w dniach	13,20	31,21	38,77	74,53	31,39
Cykl należności w dniach	30,84	44,17	60,67	54,37	46,15

Źródło: Obliczenia własne.

Zakończenie

Na podstawie obliczonych wartości syntetycznego miernika wyodrębniono 4 klasy typologiczne branż sektora przemysłu spożywczego, które charakteryzowały się różnym poziomem rozwoju sytuacji finansowej w Polsce w 2010 roku.

Najlepszą sytuacją finansową charakteryzowały się branże zaliczone do klasy pierwszej, czyli produkcja pieczywa; produkcja świeżych wyrobów ciastkarskich i ciastek, produkcja gotowej karmy dla zwierząt domowych, destylowanie, rektyfikowanie i mieszanie alkoholi, produkcja wyrobów z mięsa, włączając wyroby z mięsa drobiowego, przetwarzanie i konserwowanie mięsa, z wyłączeniem mięsa z drobiu, produkcja piwa. Uzyskiwały one wysoki poziom stopy zwrotu z kapitału, który determinowała właściwa polityka finansowa (wykorzystanie dźwigni finansowej) i sprawne gospodarowanie majątkiem. Należy podkreślić, iż branże klasy I odznaczały się dużą zdolnością obsługi zaciągniętych kredytów, co było możliwe dzięki sprawnemu zarządzaniu majątkiem obrotowym.

Najłabszą sytuacją finansową charakteryzowały się przedsiębiorstwa działające w branżach z klasy IV, produkujące artykuły spożywcze homogenizowane i żywność dietetyczną, produkujące oleje i pozostałe

łuszcze płynne, przetwarzające i konserwujące owoce i warzywa oraz wytwarzające skrobię. Klasa ta cechowała się niską rentownością i małym zaangażowaniem kapitału obcego w finansowanie działalności. W branżach klasy IV zaobserwowano występowały trudności z regulowaniem zobowiązań krótkoterminowych, a także niezbyt efektywne gospodarowanie posiadanym majątkiem.

Literatura

1. Adamowicz M. (1999), *Konkurencja i konkurencyjność w agrobiznesie. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” nr 6.
2. Bieniasz A., Czerwińska-Kayzer D., Gołaś Z. (2007), *Czynniki kształtujące płynność finansową przedsiębiorstw branży spożywczej*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” nr 4.
3. Czekał J., Dresler Z. (1998), *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw – podstawy teorii*, PWN, Warszawa.
4. Deloof M. (2003), *Does working capital management affect profitability of Belgian firms?*, „Journal of Business Finance & Accounting” nr 3-4.
5. Gołębiowski G., Tłaczała A. (2005), *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*, Difin, Warszawa.
6. Hwang C. L., Yoon K. (1981), *Multiple attribute decision making: Methods and applications*, Springer.
7. Kowalak R. (2003), *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, ODDK, Gdańsk.
8. Kowalczyk J., Kusak A. (2006), *Decyzje finansowe firmy. Metody analizy*, Wyd. C. H. BECK, Warszawa.
9. Lazaridis J., Tryfonidis D. (2006), *Relationship between working capital management and profitability of listed companies in the Athens stock exchange*, „Journal of Financial Management and Analysis” nr 1.
10. Michalski G. (2005), *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, PWN, Warszawa.
11. *Niepublikowane dane Głównego Urzędu Statystycznego 2011: F-02, statystyczne sprawozdanie finansowe, produkcja artykułów spożywczych, produkcja napojów (2012)*, GUS, Warszawa.
12. Nowak M. (2002), *Ocena zdolności kredytowej i ryzyka kredytowego*, Wyd. Bodie, Poznań.
13. Ostaszewski J. (1991), *Ocena efektywności przedsiębiorstwa według standardów*, EWG, CIM, Warszawa.

14. *Rocznik Statystyczny Przemysłu 2011* (2012), GUS, www.stat.gov.pl, dostęp dnia 10.12.2012.
15. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 24.12.2007 w sprawie Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD), Dz. U. 251, poz. 1885.
16. Siemińska E. (2002), *Metody pomiaru i oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, Dom Organizatora, Toruń.
17. Słownik języka polskiego (1981), PWN, Warszawa.
18. Stanisławska J., Wysocki F. (2008), *Ocena kondycji finansowej gospodarstw domowych według ich wielkości i grup społeczno-ekonomicznych ludności*, „Roczniki Naukowe SERiA”, tom X, zeszyt 2, Wydawnictwo Wieś Jutra, Warszawa.
19. Wędzki D. (2009), *Wskaźniki finansowe. Charakterystyka wskaźników, systemów wskaźników i metod oceny*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Kraków.
20. Wysocki F. (2008), *Zastosowanie metody TOPSIS do oceny regionalnego zróżnicowania poziomu rozwoju sektora mleczarskiego*, „Wiadomości statystyczne” nr 1.
21. Wysocki F. (2010), *Metody taksonomiczne w rozpoznaniu typów ekonomicznych rolnictwa i obszarów wiejskich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań.
22. Wysocki F., Lira J. (2005), *Statystyka opisowa*, Wydawnictwo Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu, Poznań.
23. Zaleska M. (2002), *Ocena ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Streszczenie

Celem głównym opracowania była klasyfikacja branż sektora przemysłu spożywczego w Polsce w 2010 roku, według ich sytuacji finansowej. Klasyfikacji dokonano wykorzystując syntetyczny miernik rozwoju, skonstruowany za pomocą metody TOPSIS.

Najwyższymi wartościami syntetycznego miernika, a tym samym najlepszą sytuacją finansową, charakteryzowały się branże: produkcja pieczywa, produkcja świeżych wyrobów ciastkarskich i ciastek oraz produkcja gotowej karmy dla zwierząt domowych. Najniższymi wartościami syntetycznego miernika i najsłabszą sytuacją finansową odznaczały się branże: wytwarzanie skrobi i wyrobów skrobiowych oraz pozostałe przetwarzanie i konserwowanie owoców i warzyw.

Słowa kluczowe

przemysł spożywczy, syntetyczny miernik rozwoju, TOPSIS

Classification of food industry sectors according to their financial situation (Summary)

The main target of the study was to classify trades of food industry sector in Poland in 2010, basing on their financial condition, using a synthetic meter constructed with TOPSIS method.

The research showed that the best financial situation characterized below listed industries: manufacturing of bread; manufacturing of fresh pastry goods and cakes and manufacturing of prepared pet foods. The lowest values of the synthetic meter, as well as the weakest financial condition, appeared in following sectors: manufacturing of starches and starch products and other processing and preserving of fruit and vegetables.

Keywords

food industry, synthetic meter, TOPSIS