

WPLYW DOTACJI Z DZIAŁANIA „POPRAWA PRZETWÓRSTWA I MARKETINGU ARTYKUŁÓW ROLNYCH” Z SEKTOROWEGO PROGRAMU OPERACYJNEGO „RESTRUKTURYZACJA I MODERNIZACJA SEKTORA ŻYWNOŚCIOWEGO ORAZ ROZWÓJ OBSZARÓW WIEJSKICH” NA WYNIKI FINANSOWE PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁU MIĘSNEGO

Agnieszka Szwech

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie
Kierownik: prof. dr hab. Henryk Runowski

Słowa kluczowe: przemysł mięsny, wyniki finansowe, dotacje z funduszy unijnych
Keywords: the meat industry, the financial results, the grants from EU funds

S y n o p s i s. W opracowaniu przedstawiono wpływ dotacji z działania „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych” z Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” (SPO) na wyniki finansowe przedsiębiorstw przemysłu mięsnego, które skorzystały z tego wsparcia. Badaniami objęto 23 przedsiębiorstwa z wschodniej, centralnej i północno-wschodniej Polski (z województw: warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, lubelskiego, mazowieckiego, łódzkiego i podkarpackiego), które podzielono na trzy grupy według kryterium wartości aktywów w roku bazowym 2004. Przeprowadzono analizę zysków i strat przedsiębiorstw w dwóch wariantach – z dotacją i bez dotacji. Na podstawie badań wykazano, że dotacje z SPO miały zróżnicowany wpływ na wyniki finansowe przedsiębiorstw. Pomoc finansowa część przedsiębiorstw (57%) uchroniła przed ujemnymi wynikami finansowymi lub zmniejszyła rozmiar poniesionych strat. Badania dowiodły również, że wielkość zysków netto pozostałych przedsiębiorstw (43%) pozwoliłaby im na dokonanie inwestycji w zakładanym zakresie bez otrzymania dotacji.

WSTĘP

Polityka rolna w Polsce w pierwszym okresie po akcesji miała dwa cele: poprawę konkurencyjności gospodarki rolno-żywnościowej i rybackiej oraz zrównoważony rozwój obszarów wiejskich [Narodowy... 2003, s. 101 i 106]. Narzędziem realizacji tych celów były programy opracowane przez Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi [Narodowy... 2003, s. 68], współfinansowane ze środków krajowych i unijnych. Jednym z takich programów był Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” (SPO), głównie wspierający działania w zakresie modernizacji, rozbudowy i poprawy konkurencyjności sektora żywnościowego. Źródłem finansowania tego programu była Sekcja Orientacji Europejskiego Funduszu Orientacji i

Gwarancji Rolnej (EFOiGR), która pokryła 66% wydatków oraz budżet krajowy, z którego pochodziło 34% środków. Budżet SPO wyniósł 1,8 bln EUR, z tego 1,2 bln EUR stanowiły środki unijne, a 0,6 bln EUR środki krajowe.

W ramach SPO wdrożono 15 działań. Jednym z nich było działanie skierowane do przedsiębiorstw przemysłu spożywczego „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych”, którego budżet wyniósł 0,5 bln EUR, co stanowiło ¼ budżetu całego SPO. Realizacja działania odbywała się w latach 2004-2008, a ostateczne jego rozliczenie nastąpiło w 2009 roku. Działanie to było kontynuacją wsparcia przetwórstwa produktów rolnych w ramach przedakcesyjnego programu SAPARD. Obecnie pomoc dla przetwórstwa udzielana jest w ramach jednego z działań Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 (PROW), a mianowicie działania „Zwiększanie wartości dodanej podstawowej produkcji rolnej i leśnej”.

Pomoc dla przetwórstwa w ramach SPO polegała na refundacji wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw poniesionych na budowę lub modernizację zakładów produkcyjnych oraz infrastruktury handlu hurtowego produktami rolnymi (Dz.U. 2004.207.2117, załącznik nr 1, s. 58). Pomoc ta wynosiła do 50% poniesionych nakładów inwestycyjnych, jednak nie więcej niż 20 mln zł na 1 podmiot i była wypłacana przez Agencję Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa po zrealizowaniu inwestycji i opłaceniu wydatków. Dążono do tego, by w wyniku inwestycji następowała poprawa warunków sanitarnych produkcji, jej unowocześnienie i ukierunkowanie rynkowe, ulepszenie logistyki, poprawa jakości produktów, zwiększenie wartości dodanej w przedsiębiorstwach. Wsparciem objęto m.in. przedsiębiorstwa z branży mięsnej, mleczarskiej, owocowo-warzywnej, zbożowej, handlu hurtowego produktami rolnymi. Podstawą wsparcia był zdiagnozowany niedobór kapitału inwestycyjnego, niezbędnego do zakończenia w zakładach działań dostosowawczych, oraz podjęcia inwestycji w zakresie wzrostu konkurencyjności na Jednolitym Rynku (Dz.U. 2004.197.2032, załącznik nr 1, s. 28). Przyjęto zatem hipotezę, że przedsiębiorstwa nie byłyby w stanie samodzielnie przeprowadzić inwestycji w zakresie objętym wsparciem SPO.

Celem opracowania jest przedstawienie wpływu dotacji z działania „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych” SPO na wyniki finansowe przedsiębiorstw przemysłu mięsnego. Realizacja powyższego celu nastąpiła poprzez analizę zysków i strat przedsiębiorstw, które skorzystały ze wsparcia. Badania przeprowadzono dla dwóch wariantów inwestowania – z dotacją i bez dotacji.

METODYKA BADAŃ

Badaniami, które przeprowadzono w 2010 roku, objęto 23 przedsiębiorstwa z sześciu województw północno-wschodniej, wschodniej i centralnej Polski: warmińsko-mazurskiego, podlaskiego, lubelskiego, podkarpackiego, mazowieckiego i łódzkiego. Wstępnej analizie poddano również przedsiębiorstwa z województwa świętokrzyskiego, jednak żadne nie spełniło kryteriów doboru obiektów. Do badań zakwalifikowano przedsiębiorstwa, które:

- prowadziły działalność jako spółki prawa handlowego w zakresie przetwórstwa mięsa czerwonego lub białego;
- w latach 2005-2008 zrealizowały przynajmniej jedną inwestycję w środki trwałe współfinansowaną ze środków SPO w ramach działania „Poprawa przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych”;
- opublikowały lub udostępniły sprawozdania finansowe za lata 2004-2008.

W okresie 2004-2008 w całym kraju pomoc w ramach analizowanego działania otrzymało 727 przedsiębiorstw przemysłu spożywczego, zaś na obszarze 6 województw objętych badaniami pomoc otrzymało 319 beneficjentów. W tej grupie znalazło się tylko 35 przedsiębiorstw spełniających kryterium 1. i 2., jednak odrzucono jedno przedsiębiorstwo, które w roku 2008 ogłosiło upadłość. Z pozostałych 34 podmiotów wybrano te spółki, dla których uzyskano kompletne dane finansowe za lata 2004-2008.

Przedsiębiorstwa podzielono na 3 grupy, przyjmując jako kryterium podziału wartość aktywów w roku bazowym (2004). W I grupie, obejmującej przedsiębiorstwa o wartości majątku do 30 mln zł, znalazło się 9 podmiotów, w II grupie, gdzie wartość aktywów wynosiła od 30 do 90 mln zł – 8 przedsiębiorstw, a w III grupie – o wartości aktywów powyżej 90 mln zł – 6 przedsiębiorstw.

WYNIKI BADAŃ

Wartość aktywów i wyposażenie przedsiębiorstw w środki trwałe w każdej grupie badawczej w roku bazowym (2004) oraz kolejnych latach badań przedstawiono w tabeli 1.

We wszystkich grupach przedsiębiorstw zaobserwowano zwiększenie średniej wartości majątku ogółem przypadającej na jedno przedsiębiorstwo w grupie. Stałemu wzrostowi majątku towarzyszyły zróżnicowane w poszczególnych grupach zmiany w wyposażeniu przedsiębiorstw w środki trwałe. W najmniejszych przedsiębiorstwach (grupa I) zaobserwowano, że zwiększenie majątku ogółem wiązało się ze zmniejszeniem w nim udziału środków trwałych. Odwrotna tendencja wystąpiła w największych przedsiębiorstwach (grupa III), bowiem zwiększeniu wartości aktywów w tej grupie przedsiębiorstw w kolejnych latach towarzyszył większy od początkowego udział środków trwałych w aktywach ogółem. W przedsiębiorstwach o wartości aktywów od 30 do 90 mln zł udział środków trwałych w majątku ogółem nie zmieniał się w badanym okresie i oscylował wokół 53%.

Umiejętność szybkiego wykorzystania nabytych środków trwałych przy jednoczesnym zwiększeniu wartości majątku obrotowego pozwoliłaby przedsiębiorstwom na zwiększenie elastyczności wobec zmian koniunktury gospodarczej i związanych z nią ryzyk działalności operacyjnej, a także dostarczyłaby obrotowych składników majątku, bezpośrednio przyczyniających się do generowania przychodów [Błoch 1992, s.37, Sierpińska, Jachna 2004, s. 71]. Umiejętność tę wykazały jedynie najmniejsze przedsiębiorstwa.

Wartość inwestycji zrealizowanych w ramach SPO oraz wysokość otrzymanych dotacji były ściśle związane z wielkością przedsiębiorstw, co przedstawiono w tabeli 2. W I grupie przedsiębiorstw wartość inwestycji przypadająca na jedno przedsiębiorstwo inwestujące wahała się w analizowanym okresie średnio od 0,9 do 3,3 mln zł. Łączna suma nakładów inwestycyjnych w ramach SPO w tych przedsiębiorstwach wyniosła 15,4 mln zł. Wartość dotacji wypłaconej beneficjentom wyniosła łącznie 6,5 mln zł i nie przekroczyła 1 mln zł średnio na 1 przedsiębiorstwo inwestujące.

Zdecydowanie większe rozmiary inwestycji poczynione zostały w przedsiębiorstwach o wartości początkowej aktywów od 30 do 90 mln zł. W tej grupie wartość inwestycji w ramach SPO wyniosła łącznie 74,3 mln zł, zaś na jedno przedsiębiorstwo przypadło średnio 9,3 mln zł inwestycji, a w poszczególnych latach wartość ta wyniosła od 2,4 do 7,4 mln zł na 1 przedsiębiorstwo inwestujące w danym roku, przy czym połowa przedsiębiorstw w tej grupie dokonała kilku inwestycji (w dwóch lub trzech kolejnych latach). Większa jest również wartość otrzymanych dotacji: łącznie 35,3 mln zł, na 1 przedsiębiorstwo przypa-

Tabela 1. Wartość i struktura aktywów trwałych badanych przedsiębiorstw według wartości aktywów w roku bazowym (2004)

Grupa przedsiębiorstw	Miernik/ wskaźnik	Jednostka miary	Wielkości w roku				
			2004	2005	2006	2007	2008
I	średnia wartość aktywów ogółem	mln zł	20	23	25	27	25
	rozpiętość aktywów ogółem	mln zł	14-28	15-34	17-38	17-43	12-43
	średni udział środków trwałych w aktywach	%	64	61	61	56	59
	rozpiętość udziału środków trwałych w aktywach ogółem	%	52-83	42-84	43-78	41-78	48-74
II	średnia wartość aktywów ogółem	mln zł	60	67	86	90	129
	rozpiętość aktywów ogółem	mln zł	31-85	33-81	35-165	40-193	47-399
	średni udział środków trwałych w aktywach	%	52	53	50	52	53
	rozpiętość udziału środków trwałych w aktywach ogółem	%	34-78	45-68	39-63	38-63	41-63
III	średnia wartość aktywów ogółem	mln zł	211	218	304	334	370
	rozpiętość aktywów ogółem	mln zł	91-584	97-576	103-616	109-680	117-779
	średni udział środków trwałych w aktywach	%	53	54	59	56	54
	rozpiętość udziału środków trwałych w aktywach ogółem	%	43-65	48-60	47-68	48-62	41-62

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw za lata 2004-2008.

dło średnio 4,4 mln zł. Należy zwrócić uwagę na skuteczność ubiegania się o wsparcie. Przedsiębiorstwa z tej grupy uzyskały najwyższy procentowy poziom dofinansowania inwestycji – średnio 48% na 1 przedsiębiorstwo, poziom ten w najmniejszych przedsiębiorstwach wyniósł średnio 42%, a w największych przedsiębiorstwach 40% (maksymalny określony w SPO poziom wsparcia wynosił 50%).

Najwyższe nakłady inwestycyjne poniosły przedsiębiorstwa o największej wartości aktywów. Łączna wartość inwestycji zrealizowanych przez 6 spółek analizowanych w tej grupie wyniosła 121,4 mln zł, co oznacza, że średnio na 1 przedsiębiorstwo przypadła inwestycja o wartości ponad 20 mln zł. Wartość dotacji wypłaconych ze środków publicznych tym przedsiębiorstwom wyniosła 48 mln zł, średnio na jedno przedsiębiorstwo przypadła kwota 8 mln zł.

Tabela 2. Wartość netto inwestycji zrealizowanych w ramach SPO oraz wartość dotacji w przedsiębiorstwach według wartości aktywów w roku bazowym (2004)

Grupa przedsiębiorstw	Miernik/wskaźnik	Jednostka miary	Wielkości w roku				razem 2005-2008
			2005	2006	2007	2008	
I	wartość inwestycji ogółem	mln zł	2,2	6,2	3,7	3,3	15,4
	wartość dotacji ogółem	mln zł	0,1	3,1	2,4	0,9	6,5
	liczba przedsiębiorstw inwestujących	szt.	2	6	4	1	9
	średnia wartość inwestycji na przedsiębiorstwo inwestujące	mln zł	1,1	1,0	0,9	3,3	1,7
	średnia wartość dotacji na przedsiębiorstwo inwestujące	mln zł	0,1	0,5	0,6	0,9	0,7
II	wartość inwestycji ogółem	mln zł	2,4	36,9	19,5	15,5	74,3
	wartość dotacji ogółem	mln zł		7,2	19,9	8,2	35,3
	liczba przedsiębiorstw inwestujących	szt.	1	5	4	4	8
	średnia wartość inwestycji na przedsiębiorstwo inwestujące	mln zł	2,4	7,4	4,9	3,9	9,3
	średnia wartość dotacji na przedsiębiorstwo inwestujące	mln zł		1,4	5,0	2,1	4,4
III	wartość inwestycji ogółem	mln zł	5,3	58,5	25,0	32,7	121,4
	wartość dotacji ogółem	mln zł	0,7	18,9	14,3	14,2	48,0
	liczba przedsiębiorstw inwestujących	szt.	1	3	4	3	6
	średnia wartość inwestycji na przedsiębiorstwo inwestujące	mln zł	5,3	19,5	6,2	10,9	20,2
	średnia wartość dotacji na przedsiębiorstwo inwestujące	mln zł	0,7	6,3	3,6	4,7	8,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ARiMR.

Tabela 3. Wynik finansowy badanych przedsiębiorstw korzystających z dotacji SPO według wartości aktywów w roku bazowym (2004)

Grupa przedsiębiorstw	Kategoria zysku	Wartość sumy zysków netto w roku [mln zł]				
		2005	2006	2007	2008	razem 2005-2008
I	z dotacją	7,1	7,4	21,7	-3,3	32,9
	bez dotacji	7,0	4,4	19,4	-4,2	26,5
II	z dotacją	-5,2	-1,5	18,5	23,9	35,6
	bez dotacji	-5,2	-8,7	-1,4	15,7	0,3
III	z dotacją	64,1	69,7	91,3	37,5	262,7
	bez dotacji	63,4	50,8	77,0	23,4	214,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw za lata 2004-2008 oraz danych ARiMR.

Wysokość otrzymanych dotacji wpłynęła na wyniki finansowe przedsiębiorstw. W tabeli 3. przedstawiono syntetyczne zestawienie wysokości zysków netto z dotacją i bez dotacji, zsumowane w każdej grupie badanych przedsiębiorstw.

W grupie dziewięciu najmniejszych przedsiębiorstw dotacja otrzymana z SPO w latach 2005-2007 nieznacznie zwiększyła sumę zysków wypracowanych przez przedsiębiorstwa, natomiast w 2008 roku zmniejszyła rozmiar strat (tab. 3.). W 2005 roku tylko dwa przedsiębiorstwa w grupie przeprowadziły inwestycje, natomiast dotację otrzymało jedno z nich. Wysokość tej dotacji nie miała znaczącego wpływu na zmianę sumy zysków wypracowanych przez grupę analizowanych przedsiębiorstw. Natomiast w kolejnych latach (2006-2008) brak wypłaty dotacji zwiększyły liczbę przedsiębiorstw z ujemnym wynikiem finansowym (tab. 4.). Konieczność pozyskania tej części kapitału ze źródeł komercyjnych doprowadziłaby do straty w każdym analizowanym roku jedno przedsiębiorstwo (11% badanych przedsiębiorstw), zwiększając tym samym liczbę przedsiębiorstw ze stratami do dwóch (22% badanych przedsiębiorstw) w latach 2006 i 2007 oraz czterech (44% badanych przedsiębiorstw) w 2008 roku.

Zdecydowanie wyraźniejszy wpływ dotacji na wyniki finansowe przedsiębiorstw zaobserwowano w II grupie przedsiębiorstw, w której dotacje z SPO były wypłacone w latach 2006-2008. W roku 2006 dotacje pozwoliły na zmniejszenie rozmiaru strat całej grupy przedsiębiorstw z -8,7 do -1,5 mln zł, w 2007 roku na zmianę ujemnych wyników finansowych (-1,4 mln zł) na dodatnie (18,5 mln zł), a w 2008 roku na zwiększenie sumy zysków z 15,7 do 23,9 mln zł (tab. 3.). W tej grupie liczba przedsiębiorstw, które dzięki dotacjom z SPO uniknęła strat w kolejnych latach wyniosła: dwa, czyli 25% ogółu przedsiębiorstw w 2006 roku, trzy (38%) w 2007 roku i jedno (13%) w 2008 roku (tab. 4.). W przypadku braku dotacji z SPO liczba przedsiębiorstw ze stratami zwiększyłaby się do czterech (50%) w 2006 roku, trzech (38%) w 2007 roku i dwóch (25%) w 2008 roku. Bez dotacji łączna suma zysków netto wypracowanych przez grupę w latach 2005-2008 wyniosłaby 0,3 mln zł (bez obciążenia kosztami pozyskania brakującego kapitału) zamiast 35,6 mln zł.

Najtrudniej zaobserwować wpływ dotacji na wyniki finansowe największych przedsiębiorstw (grupa III). W kolejnych latach suma zysków netto bez dotacji byłaby niższa od

Tabela 4. Liczba przedsiębiorstw, w których dotacja z SPO miała wpływ na zmianę straty netto w zysk netto według wartości aktywów w roku bazowym (2004)

Grupa przedsiębiorstw	Wyszczególnienie według wyniku finansowego netto	Wyszczególnienie według wpływu dotacji na wynik finansowy netto	Liczba przedsiębiorstw w roku			
			2005	2006	2007	2008
I	przedsiębiorstwa, które nie poniosły straty	z dotacją	8	8	8	6
		bez dotacji	8	8	7	5
		bez dotacji po obciążeniu kosztami odsetek od kredytu komercyjnego*	8	7	7	5
	przedsiębiorstwa, które poniosły stratę	z dotacją	1	1	1	3
		bez dotacji	1	1	2	4
		bez dotacji po obciążeniu kosztami odsetek od kredytu komercyjnego*	1	2	2	4
II	przedsiębiorstwa, które nie poniosły straty	z dotacją	6	6	8	7
		bez dotacji	6	5	5	6
		bez dotacji po obciążeniu kosztami odsetek od kredytu komercyjnego*	6	4	5	6
	przedsiębiorstwa, które poniosły stratę	z dotacją	2	2	0	1
		bez dotacji	2	3	3	2
		bez dotacji po obciążeniu kosztami odsetek od kredytu komercyjnego*	2	4	3	2
III	przedsiębiorstwa, które nie poniosły straty	z dotacją	4	6	6	5
		bez dotacji	4	6	6	4
		bez dotacji po obciążeniu kosztami odsetek od kredytu komercyjnego*	4	6	5	3
	przedsiębiorstwa, które poniosły stratę	z dotacją	2	0	0	1
		bez dotacji	2	0	0	2
		bez dotacji po obciążeniu kosztami odsetek od kredytu komercyjnego*	2	0	1	3

* przyjęto wysokość odsetek od kredytu na poziomie 10%, odsetki obliczone od rat malejących przez 5 lat.

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw za lata 2004-2008, danych ARiMR oraz analizy własnej kosztów pozyskania kapitału.

tych rzeczywiście osiągniętych o 1% w 2005 roku, 27% w 2006 roku, 25% w 2007 roku, 38% w 2008 roku, jednak nie osiągnęłyby wartości ujemnych. Jednakże z dokładnej analizy każdej spółki w grupie wynika, że brak dofinansowania z SPO i konieczność pozyskania brakującego kapitału doprowadziłby do strat dodatkowo jedno przedsiębiorstwo, czyli 17% ogółu przedsiębiorstw grupy, w 2007 roku i dwa przedsiębiorstwa (33%) w 2008 roku (tab. 4.). Tym samym liczba przedsiębiorstw ze stratami wyniosłaby w 2005 roku – dwa (33%), żadnego w 2006 roku, jedno (co stanowi 17% liczby przedsiębiorstw grupy) w 2007 roku oraz trzy (50%) w 2008 roku.

PODSUMOWANIE

W badanych grupach przedsiębiorstw przemysłu mięsnego zaobserwowano zróżnicowany wpływ dotacji z SPO na wyniki finansowe. Przedsiębiorstwa o najniższej wartości aktywów (grupa I) dokonały najmniejszych inwestycji, a wysokość otrzymanych dotacji uchroniła przed stratami tylko jedno przedsiębiorstwo rocznie. Część przedsiębiorstw poniosła straty pomimo otrzymania dotacji (1-3 przedsiębiorstwa w kolejnych latach). W tej grupie pięć spośród dziewięciu badanych przedsiębiorstw wykazałoby dodatnie wyniki finansowe, nawet gdyby nie zostały dofinansowane z dotacji. Można zatem stwierdzić, że przedsiębiorstwa te dysponowały wystarczającą ilością kapitału inwestycyjnego i byłyby w stanie przeprowadzić inwestycję bez wsparcia z SPO. Ponadto, pomimo że sytuacja finansowa tych przedsiębiorstw niewątpliwie pogorszyłaby się, gdyby nie otrzymały one wsparcia publicznego, to dodatnie wyniki finansowe zapewniłyby spełnienie kryterium dotyczącego prowadzenia rentownej działalności po realizacji inwestycji. Pozostałe podmioty w grupie (cztery przedsiębiorstwa) nie byłyby w stanie przeprowadzić inwestycji samodzielnie, a wysokość osiągniętych strat nie pozwoliłaby na prowadzenie rentownej działalności w sektorze.

Przedsiębiorstwa zakwalifikowane do II grupy dokonały inwestycji na większą skalę w porównaniu do przedsiębiorstw I grupy. Wysokość otrzymanych dotacji ustrzegła przed stratami aż pięć z ośmiu przedsiębiorstw (63%) w kolejnych latach, w tym jedno przedsiębiorstwo 2 razy. Tylko 3 przedsiębiorstwa w grupie (38%) nie poniosłyby straty w żadnym analizowanym roku w przypadku, gdyby dotacja nie została im wypłacona – te podmioty byłyby w stanie zrealizować inwestycje bez wsparcia SPO i prowadzić rentowną działalność w sektorze po zakończeniu inwestycji.

Największe przedsiębiorstwa (grupa III) zrealizowały inwestycje o największej wartości. Łączna kwota otrzymanych dotacji była w tej grupie przedsiębiorstw niemal dwa razy większa niż w grupie średnich przedsiębiorstw i aż 11 razy większa niż w grupie najmniejszych przedsiębiorstw. Pomoc publiczna uchroniła przed stratą jedną spółkę (17% ogółu przedsiębiorstw w grupie) w 2007 roku i dwie spółki (33% ogółu przedsiębiorstw w grupie) w 2008 roku. W analizowanym okresie tylko trzy spółki nie poniosły strat. Gdyby nie otrzymały one wsparcia publicznego, tylko dwie z nich odnotowałyby dodatnie wyniki finansowe. Przedsiębiorstwa te byłyby w stanie zrealizować inwestycje bez wsparcia publicznego, nie powodując tym samym zagrożenia wygenerowania straty netto.

W całej grupie 23 badanych przedsiębiorstw przemysłu mięsnego 10 spółek (43%) osiągnęłyby dodatnie wyniki finansowe, gdyby nie otrzymało dotacji ze środków publicznych. Pozostałe przedsiębiorstwa (57%) odnotowałyby straty, przy tym część z nich osiągnęło stratę pomimo otrzymania dotacji.

Wyniki badań wskazują, że wsparciu ze środków publicznych niemal w równym stopniu podlegały te przedsiębiorstwa, które nie byłyby w stanie samodzielnie zrealizować inwestycji, oraz te, którym kondycja finansowa pozwoliłaby na realizację projektów bez dotacji. Do rozważenia pozostaje zatem kwestia większego ukierunkowania pomocy publicznej na te przedsiębiorstwa, które bez dotacji nie byłyby w stanie zrealizować inwestycji podnoszących ich konkurencyjność na Jednolitym Rynku.

LITERATURA

- Błoch H. 1992: *Controlling, rachunkowość zarządcza*, CIM, Warszawa.
- Narodowy Plan Rozwoju 2004-2006* – dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 14 stycznia 2003 r.
- Sektorowy Program Operacyjny „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich” (Dz. U. 2004.197.2032, załącznik nr 1).
- Sierpińska M., Jachna T. 2004: *Ocena przedsiębiorstwa wg standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o *Narodowym Planie Rozwoju* (Dz.U. 2004.116.1206 ze zm.).
- Uzupełnienie Sektorowego Programu Operacyjnego „Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich 2004-2006” (Dz.U. 2004.207.2117 ze zm., załącznik nr 1).
- Wilkin J. 2002: *Spór o przyszły kształt polityki Unii Europejskiej wobec rolnictwa i obszarów wiejskich*, „Wieś i Rolnictwo” nr 2, s. 115.

Agnieszka Szwech

EFFECTS OF THE EU FINANCIAL SUPPORT UNDER THE SECTORAL OPERATIONAL PROGRAMME RESTRUCTURING AND MODERNISATION OF THE FOOD SECTOR AND RURAL DEVELOPMENT (SOP), ACTIVITY IMPROVEMENT OF PROCESSING AND MARKETING OF AGRICULTURAL PRODUCTS ON FINANCIAL RESULTS OF THE MEAT INDUSTRY

Summary

The paper aims to analyze the effects of financial support co-financed by the EU under the Sectoral Operational Programme Restructuring and Modernisation of the Food Sector and Rural Development (SOP), activity Improvement of processing and marketing of agricultural products. The paper investigates the financial results obtained by the companies from meat industry, which benefited from this assistance. The study included 23 companies from eastern, central and north-eastern Poland (the

provinces of Warmia and Mazury, Podlaskie, Lubelskie, Mazowieckie, Podkarpackie and Lodz), that were divided into three groups according to the value of assets in the base year 2004. The analysis on profits and losses in two scenarios with and without support were conducted. The paper argues that the SPO had varying effects on the financial performance of companies. Financial aid for majority of companies (57%) spared from the negative financial results or helped in reduction of the losses. Studies have shown that the net profits of remaining 43% of companies would allow them to invest also without receiving the support.

Adres do korespondencji:

mgr Agnieszka Szwech

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

ul. Nowoursynowska 166

02-787 Warszawa

e-mail: agnieszka_szwech@sggw.pl