

Irena Kropsz

Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu

OCENA SYTUACJI FINANSOWEJ WYBRANEGO PRZEDSIĘBIORSTWA OGRODNICZEGO NA DOLNYM ŚLĄSKU

Streszczenie: Kluczową kwestią w zarządzaniu przedsiębiorstwem jest zarządzanie finansami przedsiębiorstwa będące złożonym procesem równoległych działań. Działania te mają określić zadania zapewniające podmiotowi maksymalizację ekonomicznych korzyści i źródeł pozyskiwania środków na sfinansowanie ich realizacji. Opracowanie dotyczy analizy wskaźnikowej przedsiębiorstwa ogrodniczego w latach 2005-2007 na podstawie zebranych informacji zawartych w bilansie, rachunku zysków i strat, a także rachunku przepływów pieniężnych. Materiały źródłowe uzyskano ze sprawozdań finansowych badanego przedsiębiorstwa. Celem przeprowadzonych badań była ocena sytuacji finansowej i zarządzania finansami wybranego przedsiębiorstwa działającego w branży rolno-spożywczej.

Słowa kluczowe: analiza wskaźnikowa, przedsiębiorstwo, ogrodnictwo, Dolny Śląsk.

1. Wstęp

Skuteczne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa jest jednym z najważniejszych zadań firm chcących funkcjonować na konkurencyjnym rynku. Działalność gospodarcza jednak nierozzerwalnie wiąże się z pozyskiwaniem zasobów i z ich zbywaniem. Istotne znaczenie ma możliwość szybkiej zamiany składników majątkowych na gotówkę. Informacje pozwalające przewidzieć kłopoty finansowe stają się bardzo cenne dla przedsiębiorców, gdyż mogą chronić firmy przed bankructwem. Niezbędna jest więc umiejętność racjonalnego zarządzania majątkiem, a w szczególności składnikami majątku obrotowego¹.

Aby utrzymać w przedsiębiorstwie np. odpowiedni poziom aktywów, które szybko można zamienić na gotówkę w celu spłaty potencjalnych zobowiązań krótkoterminowych, powinno się stworzyć odpowiednią strategię finansową firmy. Na podstawie takiej strategii wyznacza się właściwą strukturę bieżących aktywów i źródeł ich finansowania.

¹ M. Gołębowska, *Strategie finansowe przedsiębiorstw przemysłu spożywczego*, Bydgoskie Towarzystwo Naukowe, Bydgoszcz 2005.

Oceniając przedsiębiorstwo na podstawie sprawozdania finansowego, należy określić, w których obszarach działalności przedsiębiorstwo pracuje najefektywniej, jakie obszary przyczyniają się do wypracowania zysku, a jakie do poniesienia straty. Analiza wskaźnikowa jest natomiast pogłębieniem analizy danych dokonywanej w trakcie czytania sprawozdań finansowych. Analizę tę uważa się za najskuteczniejszą metodę analizy finansowej. Wskaźniki finansowe umożliwiają bowiem kontrolę stanu i pozycji finansowej jednostki gospodarczej².

Celem badania przeszłości przedsiębiorstwa jest wyjaśnienie jego osiągnięć w zakresie wyników, wielkości majątku, pozycji na rynku oraz uzyskania wpływu tych osiągnięć na rozwój przedsiębiorstwa w przyszłości. Można zauważyć tu ścisłą zależność przyczynowo-skutkową między przeszłością a przyszłością. Bez uwzględnienia tej zależności nie można jednoznacznie określić, czy wyniki przedsiębiorstwa i stan majątkowy są dobre czy złe. Wynika z tego, że współczesna analiza finansowa ma w coraz większym stopniu charakter decyzyjny i dlatego właśnie z analizy retrospektywnej i sprawozdawczej ewoluuje w kierunku analizy prospektywnej³.

2. Cel, zakres i metodyka badań

Celem przeprowadzonych badań była ocena sytuacji finansowej i zarządzania finansami w wybranym przedsiębiorstwie ogrodniczym. Przedmiot badań stanowiło przedsiębiorstwo PPO Siechnice Sp. z o.o. działające w branży rolno-spożywczej. Miejszem prowadzenia działalności firmy jest miasto Siechnice w gminie Św. Katarzyna na Dolnym Śląsku. Zakres badań dotyczył analizy sytuacji finansowej wybranego przedsiębiorstwa z uwzględnieniem analizy wskaźnikowej. Materiały źródłowe zebrano w ramach pracy licencjackiej pisanej pod kierunkiem autorki tekstu w Katedrze Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu, opierając się na metodzie sprawozdania finansowego z akt zarchiwizowanych w Sądzie Rejonowym dla Wrocławia – Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego dotyczących badanego przedsiębiorstwa⁴. Zebrano informacje zawarte w bilansie, w rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych obejmujące lata sprawozdawcze 2005-2007.

Dobór obiektu do badań został dokonany w sposób celowy nielosowy⁵. Kryterium celu stanowiły następujące cechy: siedziba firmy na terenie I regionu funkcjonalnego obszarów wiejskich Dolnego Śląska⁶, gmina miejsko-wiejska oraz branża rolno-spożywcza.

² E. Nowak, *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2005.

³ W. Gabrusewicz, *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2005.

⁴ P. Smoła, *Zewnętrzne źródła finansowania przedsiębiorstw*, praca magisterska, UP, Wrocław 2009.

⁵ N.P. Hague, C.A. Morgan, *Market research in practice*, 2004.

⁶ Zgodnie ze Strategią rozwoju Dolnego Śląska są to regiony: I – intensywnego rolnictwa, II – rolniczo-rekreacyjny, III – przemysłowo-rekreacyjno-turystyczny, IV – rolniczo-przemysłowy, V – rolniczo-przemysłowo-rekreacyjny.

Badania przeprowadzono metodą dokumentacyjną przy wykorzystaniu dokumentów księgowych przedsiębiorstwa (sprawozdań finansowych). Miały one charakter przekrojowy, a do opracowania wyników wykorzystano metodę analizy ekonomicznej ze szczególnym uwzględnieniem analizy wskaźnikowej, a także metodę porównawczą i opisową⁷. Jako technikę prezentacji wyników wybrano formę tabelaryczną⁸.

3. Wyniki badań

Analiza wskaźnikowa sprowadza się do obliczenia odpowiednich wskaźników finansowych i ich przyrównania do jakiegoś punktu odniesienia – bazy, czy to w przekroju sektorowym – branżowym, czy też w czasie, oceniając kształtowanie się rozpatrywanych wskaźników danego przedsiębiorstwa w dłuższym okresie, np. w kilku następujących po sobie latach. Do obliczania wskaźników finansowych wymagane są informacje zawarte zarówno w bilansie przedsiębiorstwa, jak i w rachunku zysków i strat, a także w rachunku przepływów pieniężnych⁹.

Płynność finansowa w przedsiębiorstwie jest oceniana z uwzględnieniem relacji między aktywami obrotowymi o różnym stopniu płynności a zobowiązaniami krótkoterminowymi. W związku z tym przy ocenie płynności finansowej wykorzystuje się wskaźniki finansowe ukazujące różne stopnie płynności finansowej¹⁰.

Wskaźniki płynności finansowej charakteryzują zasoby majątku obrotowego, czyli kapitału pracującego, który stanowi podstawę bieżącej działalności podmiotu, oraz pozwalają ocenić stopień jego wypłacalności na podstawie możliwości spłaty zobowiązań. Wartości wskaźników płynności finansowej uzyskane w analizowanym okresie 2005-2007 dla przykładowego przedsiębiorstwa przedstawiono w tab. 1.

Jak wynika z wyliczeń, wartość wskaźnika bieżącej płynności finansowej w 2007 r. w odniesieniu do roku wyjściowego jest niższa, ale zawiera się w pożądanych wartościach optymalnych (1,2-2,0) podawanych przez różnych autorów w literaturze przedmiotu¹¹. Wartość tego wskaźnika na poziomie 1,2 świadczy o zdolności przedsiębiorstwa do spłaty bieżących zobowiązań. Jedynie rok 2006 charakteryzował się nieznacznym spadkiem wartości tego wskaźnika poniżej jego wymaganej wartości minimalnej, zatem wówczas mogła się pojawić konieczność upłynnienia części aktywów celem spłaty bieżących zobowiązań.

⁷ S. Stachak, *Wstęp do metodologii nauk ekonomicznych*, Książka i Wiedza, Warszawa 1997.

⁸ B. Kopeć, *Metodyka badań ekonomicznych w gospodarstwach rolnych*, AR, Wrocław 1983; N.P. Hague, C.A. Morgan, wyd. cyt.

⁹ W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.

¹⁰ E. Nowak, wyd. cyt.

¹¹ L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Warszawa 2007, s. 78-80 oraz G. Suski-Borek, *Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa*, „Rachunkowość” 2001 nr 7, s. 428-433.

Przedstawiony w tab. 1. wskaźnik podwyższonej płynności szybkiej oznacza, że najbardziej płynne składniki majątku obrotowego powinny być nieco większe niż zobowiązania bieżące. Będzie to miało wpływ na szybką spłatę zobowiązań w razie wystąpienia takiej potrzeby. Wartość wskaźnika podwyższonej płynności w roku docelowym przeprowadzonej analizy kształtowała się na gorszym poziomie i nie osiągnęła wartości optymalnej mieszczącej się w granicach 1,0-1,2. Jedynie w roku 2005 wskaźnik podwyższonej płynności przyjął wartość powyżej 1, co wskazuje na to, że przedsiębiorstwo wówczas bez upłynniania zapasów nie miało problemów ze spłatą krótkoterminowych zobowiązań. Natomiast sytuacja pogorszyła się w latach 2006 i 2007, gdyż osiągnięte wartości wskaźnika płynności szybkiej były znacznie niższe od wymaganego minimum i osiągnęły wartość około 0,6. Wówczas mogła się pojawić konieczność upłynniania zapasów ze względu na zbyt niski poziom tego wskaźnika.

Kolejnym ważnym zagadnieniem jest gospodarka środkami pieniężnymi. Stan gotówki i innych środków pieniężnych nie powinien być w przedsiębiorstwie zbyt duży. Nadmierny poziom środków pieniężnych nie jest wskazany – należy je lokować w działalność firmy.

Tabela 1. Wskaźniki płynności finansowej

Wyszczególnienie	Konstrukcja wskaźnika	Wartość wskaźnika		
		2005	2006	2007
Wskaźnik bieżącej płynności (III stopnia)	Aktywa obrotowe/ zobowiązania krótkoterminowe	1,74	0,90	1,18
Wskaźnik szybkiej płynności (II stopnia)	aktywa obrotowe – (zapasy + ewentualnie rozliczenia międzyokresowe czynne)/ zobowiązania krótkoterminowe	1,07	0,62	0,66
Wskaźnik środków pieniężnych (I stopnia)	środki pieniężne/ zobowiązania krótkoterminowe	0,38	0,13	0,16

Źródło: opracowanie na podstawie danych ze sprawozdań finansowych firmy i na podstawie literatury: L. Bednarski, wyd. cyt.; G. Suski-Borek, wyd. cyt.

Zbyt wysoka wartość wskaźnika (powyżej 0,2) występująca w przedsiębiorstwach oznacza, że zarządzający w tych podmiotach nie mają pomysłu na wykorzystanie tych środków, które same z siebie nie przynoszą przychodów. W takiej sytuacji powstają tzw. koszty utraconych korzyści. Zbyt niska jednak wartość tego wskaźnika – poniżej 0,1 – może być natomiast powodem utraty płynności finansowej przy założeniu np. niespłaconych w terminie należności od kontrahentów. Może wówczas zająć potrzeba uregulowania nowych zobowiązań krótkoterminowych i wtedy brak niezbędnych środków pieniężnych może zachwiać równowagę płynności w danym okresie rozliczeniowym.

Jeżeli chodzi o wartość wskaźnika środków pieniężnych, czyli płynność natychmiastową, to jego wartość optymalna powinna się kształtować na poziomie 0,1-0,2. Na podstawie wartości tego wskaźnika w latach 2005-2007 można stwierdzić, że analizowane przedsiębiorstwo miało możliwość natychmiastowej spłaty części zobowiązań bieżących bez czekania na spłatę należności bądź upłynniania zapasów, gdyby zaistniała konieczność ich spłaty. W latach 2006 i 2007 stwierdzono zmniejszającą się wartość tego wskaźnika w odniesieniu do roku 2005. To zjawisko jest bardzo korzystne, gdyż wysoki jego poziom wskazuje na to, że środki pieniężne są nadmiernie gromadzone w przedsiębiorstwie, a więc są niewłaściwie zagospodarowane. Mogłyby być one np. zainwestowane, przynosząc dodatkowe przychody pieniężne.

Podsumowując, należy stwierdzić, że analiza podstawowych wskaźników płynności finansowej wykazała, że badane przedsiębiorstwo ogólnie zachowuje płynność finansową i ma zdolność do spłaty swoich zobowiązań bieżących, co potwierdzają poprawiające się wartości poszczególnych wskaźników płynności w docelowym roku badań.

Kolejnym bardzo ważnym obszarem analizy w przedsiębiorstwie jest jego wypłacalność. Wypłacalność to zdolność firmy do spłaty długoterminowych zobowiązań w momencie ich wymagalności. Analiza wypłacalności koncentruje się na długoterminowej, finansowej i operacyjnej strukturze firmy. Kiedy zobowiązania są zbyt wysokie, wówczas konieczne są dodatkowe źródła finansowania. Zarządzający mogą także wydłużyć termin zapadalności długu lub zmienić daty płatności.

Zdolność przedsiębiorstwa do regulowania długu w dłuższym okresie ukazują wskaźniki zadłużenia (wypłacalności). Analiza zadłużenia pozwala stwierdzić, czy wielkość zaangażowanych w przedsiębiorstwie kapitałów obcych nie zagraża jego bezpieczeństwu z punktu widzenia możliwości obsługi zadłużenia¹². Wartości wskaźników zadłużenia w wybranym przedsiębiorstwie dla analizowanego okresu zaprezentowano w tab. 2.

Wartości wskaźnika ogólnego zadłużenia wskazują, że poziom finansowania aktywów przedsiębiorstwa z kapitału obcego wzrastał z 19% w roku 2005 do 50% w roku 2007. Wartości te mieszczą się w przedziale optymalnym, co oznacza, że przedsiębiorstwo nie ma zachwianej równowagi między kapitałem obcym a własnym. Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego tylko w roku 2007 przekroczył wartość 1, co wskazuje na to, że zobowiązań było więcej niż kapitału własnego. Wcześniejsze lata charakteryzowały się optymalnym zadłużeniem kapitału własnego. Natomiast wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi wykazał, że w firmie brakowało odpowiedniej wielkości kapitału własnego na pokrycie majątku. Kapitał własny pokrywał majątek w roku 2007 w 50% i w porównaniu z rokiem wyjściowym zaobserwowano spadek tej wartości o 30%.

¹² W. Dębski, wyd. cyt.

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego, nazywany również wskaźnikiem długu, informuje o tym, w jakim stopniu kapitał własny zabezpiecza udzielony kredyt lub pożyczkę długoterminową, czyli w jakim stopniu kredytodawca lub pożyczkobiorca chroniony jest przed ewentualnym poniesieniem straty. Dlatego z ich punktu widzenia wskaźnik ten bywa również nazywany wskaźnikiem ryzyka. Oczywiście im wyższy jest udział kapitału własnego przedsiębiorstwa w finansowaniu działalności gospodarczej, tym bezpieczniejsze dla kredytodawcy jest udzielenie kredytu. Wskaźnik ten powinien wynosić około 0,50, natomiast nie powinien być wyższy od 1, ponieważ oznacza to, że zobowiązania przewyższają kapitały własne.

Tabela 2. Wskaźniki zadłużenia (wyplacalności)

Wskaźnik	Konstrukcja wskaźnika	Wartość wskaźnika		
		2005	2006	2007
Ogólnego zadłużenia	zobowiązania/majątek ogółem	0,19	0,48	0,50
Zadłużenia kapitału własnego	zobowiązania/kapitały własne + rezerwy	0,23	0,92	1,01
Pokrycia majątku kapitałami własnymi	kapitały własne + rezerwy/majątek ogółem	0,81	0,52	0,50
Zadłużenia długoterminowego	zobowiązania długoterminowe/kapitał własny	0,00	0,42	0,54
Pokrycia odsetek zyskiem	zysk brutto + odsetki/odsetki	7,18	15,01	23,10
Pokrycia obsługi długu I	zysk brutto + odsetki/rata kredytu + odsetki	1,05	3,61	3,31
Pokrycia obsługi długu II	zysk netto/rata kredytu + odsetki	0,66	2,57	1,90
Pokrycia zadłużenia nadwyżką finansową (operacyjną)	zysk netto + amortyzacja/zobowiązania	0,61	0,18	0,18

Źródło: opracowanie na podstawie danych ze sprawozdań finansowych firmy i na podstawie literatury: W. Dębski, wyd. cyt.

Jak wynika z obliczeń, w analizowanym przedsiębiorstwie wskaźnik zadłużenia długoterminowego znajduje się na zalecanym poziomie, wskazując na bezpieczny poziom zadłużenia. Wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem ukazuje, że przedsiębiorstwo jest w pełni zdolne do terminowego regulowania odsetek od zaciągniętych zobowiązań, natomiast wskaźnik obsługi długu pierwszego stopnia pozwolił stwierdzić, że przedsiębiorstwo miało zdolność do spłaty zadłużenia kredytowego wraz z odsetkami. Wprawdzie w roku 2005 zdolność ta była niska, w kolejnych latach jednak wartości tego wskaźnika były bezpieczne. Wskaźnik pokrycia obsługi długu drugiego stopnia świadczy o tym, że tylko rok 2005 charakteryzował się wysokim ryzykiem podejmowania zobowiązań. Kolejne lata pozwalały już na właściwe wywiązywanie się przedsiębiorstwa ze swoich zobowiązań. Wskaźnik pokrycia zadłu-

żenia nadwyżką finansową (operacyjną) wykazał natomiast, że środki z nadwyżki finansowej nie były wystarczające na pokrycie zobowiązań.

W procesie podejmowania decyzji finansowych bardzo ważna jest rentowność podmiotu. Wskaźniki rentowności opisują bowiem kondycję finansową firmy. Wskaźniki rentowności (zyskowności) służą do syntetycznej oceny działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, a właściwie do oceny jego zdolności do generowania satysfakcjonującego zysku z zaangażowanych kapitałów, a także pozwalają określić zwrot z dokonanych inwestycji. Na ich podstawie ocenia się przede wszystkim jakość i sprawność zarządzania przedsiębiorstwem¹³.

Na wstępie analizie poddano wskaźniki rentowności sprzedaży. Wielkość wskaźnika rentowności sprzedaży netto zależy od stopy opodatkowania, a także od rodzaju działalności. W praktyce spotyka się zasadę, że wskaźnik ten przyjmuje niższe wartości w przedsiębiorstwach z krótkimi cyklami produkcji i sprzedaży, natomiast wyższe – w firmach o dłuższym cyklu produkcyjnym. Odzwierciedla on politykę cenową w przedsiębiorstwie, zysk generowany określoną wielkością sprzedaży.

Szczegółowe dane dotyczące wskaźników rentowności dla przedsiębiorstwa w analizowanym okresie przedstawia tab. 3.

Tabela 3. Wskaźniki rentowności (zyskowności) [%]

Wskaźnik	Konstrukcja wskaźnika	Wartość wskaźnika		
		2005	2006	2007
Rentowności sprzedaży netto	$\text{zysk netto/sprzedaż} \times 100$	0,63	2,11	1,91
Rentowności sprzedaży brutto	$\text{zysk brutto/sprzedaż} \times 100$	0,86	2,76	2,54
Rentowności majątku ROI	$\text{zysk netto/aktywa ogółem (przeciętnie)} \times 100$	0,95	2,08	2,09
Rentowności kapitałów własnych ROE	$\text{zysk netto/kapitał własny (przeciętnie)} \times 100$	1,18	4,08	4,39
Rentowności majątku – stopa zysku ROA	$\text{zysk operacyjny/aktywa ogółem (przeciętnie)} \times 100$	1,19	4,02	4,00

Źródło: opracowanie na podstawie danych ze sprawozdań finansowych firmy i na podstawie literatury: L. Bednarski, wyd. cyt.

Wartości wskaźnika rentowności sprzedaży netto i brutto wykazały, że przedsiębiorstwo miało dość nieregularną i niewielką zdolność do generowania zysku przez sprzedaż. Oznacza to niską efektywność sprzedaży. Uzyskane wartości wskaźnika rentowności sprzedaży netto potwierdzają stwierdzenie, że niższe wartości występują w przedsiębiorstwach z krótkimi cyklami produkcyjnymi, jakim właśnie było ana-

¹³ W. Dębski, wyd. cyt.

lizowane przedsiębiorstwo ogrodnicze. Wskaźnik rentowności majątku (ROI) dla przedsiębiorstwa pozwala stwierdzić, iż rentowność majątku nie jest wysoka, lecz zarysowuje się tendencja wzrostowa, co świadczy o efektywnym wykorzystywaniu zasobów przedsiębiorstwa. Kolejny wskaźnik, rentowności kapitałów własnych (ROE), w analizowanym przedsiębiorstwie mówi o tym, że zdolność generowania zysku przez kapitał własny jest niska. Wskaźnik rentowności majątku – stopa zysku (ROA) – informuje o tym, iż w przedsiębiorstwie widoczny jest wzrost efektywności wykorzystania ogółu aktywów.

W analizie wskaźnikowej bardzo ważne są wskaźniki wykorzystania aktywów zwane również wskaźnikami operacyjności, sprawności działania czy też szybkości obrotu. Wskaźniki wykorzystania aktywów są obliczane po to, aby sprawdzić, jak szybko poszczególne pozycje bilansu są zamieniane na gotówkę lub w sprzedaż. Wskaźniki płynności nie dają dokładnego obrazu rzeczywistej płynności firmy ze względu na różną strukturę bieżących aktywów i zobowiązań, które firma utrzymuje. Konieczne jest więc obliczenie wskaźników wykorzystania aktywów dla konkretnych pozycji aktywów.

Wskaźniki wykorzystania aktywów mają na celu pokazanie stopnia wykorzystania poszczególnych pozycji aktywów lub ewentualnie ich grup, np. zapasów, należności czy też środków pieniężnych. W tym kontekście służą one niejako pogłębieniu analizy płynności finansowej przedsiębiorstwa. Ogólnie można powiedzieć, że służą one jednak do pomiaru aktywności przedsiębiorstwa w zakresie ich wykorzystania, czyli mierzą sprawność jego działalności¹⁴. Dane dotyczące wskaźników wykorzystania aktywów w analizowanym przedsiębiorstwie zawiera tab. 4.

Wskaźnik rotacji zapasami przedstawia liczbę cykli obrotu zapasami w ciągu roku. Liczba cykli w wybranym przedsiębiorstwie w analizowanych latach jest dość wysoka, co wynika ze specyfiki prowadzonej działalności ogrodniczej. W roku 2007 ich liczba spadła o 2 cykle i wynosiła 14 cykli na rok. Wskaźnik cyklu zapasami przedstawia liczbę dni potrzebnych na jeden cykl obrotu zapasami. W związku z dużą liczbą cykli w roku maleje liczba dni niezbędnych na jeden cykl. W roku 2007 długość jednego cyklu wydłużyła się i wynosiła 25 dni.

Kolejny wskaźnik z tej grupy, wskaźnik rotacji zobowiązań, przedstawia liczbę cykli obrotu zobowiązaniami w ciągu roku. Wartość wskaźnika jest niższa od przedziału optymalnego i obniża się do pięciu cykli w ciągu roku. Wskaźnik cyklu zobowiązań przedstawia liczbę dni potrzebnych na uregulowanie zobowiązań, czyli to, w ciągu ilu dni następuje ich spłata. W analizowanym przedsiębiorstwie w roku 2007 cykl zobowiązań wydłużył się do 68. dni, co było wynikiem zmniejszenia się liczby cykli w roku.

Wskaźnik rotacji należności z kolei mówi o tym, ile razy w ciągu roku przedsiębiorstwo odtwarza przeciętny stan swoich należności, czyli ile razy zostały one w tym czasie odnowione. W badanym przedsiębiorstwie należności są odtwarzane średnio

10 razy w ciągu roku. Natomiast wskaźnik cyklu należności przedstawia przeciętny czas inkasowania należności, czyli średnią liczbę dni od momentu powstania należności do chwili ich ściągnięcia. Jak wynika z obliczeń, przedsiębiorstwo to ściąga swoje należności średnio w ciągu 32. dni. Okres kredytowania odbiorców wydłużył się do 35. dni w 2007 r.

Tabela 4. Wskaźniki wykorzystania aktywów (efektywności)

Wskaźnik	Konstrukcja wskaźnika	Wartość wskaźnika		
		2005	2006	2007
Rotacji zapasami	sprzedaż netto/przeciętny stan zapasów	16,05	16,85	14,29
Cyklu zapasami	przeciętny stan zapasów \times 360/sprzedaż netto	22,43	21,36	25,19
Rotacji zobowiązań	sprzedaż netto/przeciętny stan zobowiązań bieżących	8,00	6,01	5,27
Cyklu zobowiązań	przeciętny stan zobowiązań bieżących \times 360/sprzedaż netto	44,99	59,94	68,31
Rotacji należności	sprzedaż netto/przeciętny stan należności	11,90	10,95	10,15
Cyklu należności	przeciętny stan należności \times 360/sprzedaż netto	30,26	32,89	35,48
Rotacji aktywów trwałych	sprzedaż netto/wartość aktywów trwałych	1,98	1,60	1,52
Rotacji aktywów ogółem	sprzedaż netto/wartość aktywów ogółem	1,47	1,23	1,17
Cyklu operacyjnego	cykl zapasów + cykl należności	52,69	54,25	60,67
Cyklu środków pieniężnych (obrotu gotówką)	cykl zapasów + cykl należności – cykl zobowiązań	7,70	-5,69	-7,64

Źródło: opracowanie na podstawie danych ze sprawozdań finansowych firmy i na podstawie literatury: W. Dębski, wyd. cyt.; A. Rutkowski, *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa 2007.

Wskaźnik rotacji aktywów trwałych określa produktywność rzeczowego majątku trwałego przedsiębiorstwa, która w roku 2007 była na niskim poziomie. W analizowanych latach widoczna była tendencja malejąca. W roku 2007 jedna jednostka środków trwałych była w stanie wytworzyć półtorej jednostki sprzedaży. Wskaźnik rotacji aktywów ogółem to zdolność aktywów do generowania sprzedaży. Analiza wskaźnikowa wykazywała tendencję malejącą tego wskaźnika, co sugeruje, że aktywność przedsiębiorstwa maleje. Na jedną jednostkę aktywów przypadało w 2007 r. około 1,2 jednostki wygenerowanej sprzedaży.

Wskaźnik cyklu operacyjnego wykazał, że w analizowanym okresie przedsiębiorstwo od dokonania zakupu materiałów i towarów otrzymywało zapłatę w ciągu 52-61 dni. W roku 2007 liczba dni cyklu operacyjnego zwiększyła się o 9. Wskazane jest natomiast, aby okres ten był jak najkrótszy. Wskaźnik cyklu środków pienięż-

nych (obrotu gotówką) informuje o tym, że przedsiębiorstwo w 2005 roku od zapłaty za zakupione materiały i towary otrzymywało zapłatę za sprzedane produkty i towary po 8. dniach, natomiast w latach 2006 i 2007 występowały mniej więcej tygodniowe opóźnienia w spłacie należności w przedsiębiorstwie, co jest charakterystyczne dla tego rodzaju prowadzonej działalności ogrodniczej.

4. Zakończenie i wnioski

Wyniki ekonomiczne każdego przedsiębiorstwa zależą od podejmowanych w nim decyzji; te zaś uzależnione są od jakości procesu zarządzania finansami przedsiębiorstwa. Większość decyzji finansowych firmy powinna być podejmowana na podstawie różnego rodzaju rachunków i wyliczeń. Poprawność tych decyzji uwarunkowana jest poprawnością tych rachunków i wyliczeń, które je poprzedzają. Dobrą podstawą do podejmowania dalszych decyzji finansowych jest analiza wskaźnikowa dostarczająca podstawowych informacji o zarządzaniu finansami w analizowanym przedsiębiorstwie.

Przeprowadzone badania pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków:

1. Ocena bieżącej płynności wykazała brak problemów ze spłatą bieżących zobowiązań, gdyż wskaźnik plasował się na poziomie zalecanego optimum, co jednocześnie świadczyło o braku zatrzymanych środków w aktywach obrotowych (w zapasach i należnościach).

2. Wskaźnik szybkiej płynności osiągnął w docelowym roku analizy wartość znacznie niższą od wymaganego minimum, co mogło wpłynąć na przejściowe pojawienie się konieczności upłynniania zapasów w celu uzyskania środków do pokrycia zobowiązań.

3. Przedsiębiorstwo utrzymywało prawidłowy poziom środków pieniężnych. Zjawiskiem korzystnym była widoczna zmniejszająca się wartość tego wskaźnika, gdyż środki pieniężne nie były nadmiernie gromadzone, a więc były właściwie zagospodarowane.

4. Wskaźniki zadłużenia w analizowanych latach mieściły się w zalecanych przedziałach optymalnych, wskazując na to, że przedsiębiorstwo miało zdolność do spłaty zobowiązań długoterminowych.

5. Niższa rentowność sprzedaży netto jest typowa dla badanego przedsiębiorstwa, które charakteryzuje się krótkimi cyklami produkcyjnymi w zakresie prowadzonej działalności ogrodniczej.

6. Rentowność majątku w przedsiębiorstwie nie była wysoka, lecz wykazywała tendencję wzrostową, co świadczy o efektywnym wykorzystywaniu zasobów przedsiębiorstwa. Natomiast zdolność generowania zysku przez kapitał własny w analizowanym przedsiębiorstwie była niska.

7. Przedsiębiorstwo od dokonania zakupu materiałów i towarów otrzymywało zapłatę średnio w ciągu 52-61 dni. Mimo że okres ten powinien być jak najkrótszy, liczba dni cyklu operacyjnego w 2007 roku zwiększyła się o 9.

8. Cykl obrotu gotówką wykazał, że w roku 2005 przedsiębiorstwo od zapłaty za zakupione materiały i towary otrzymywało zapłatę za sprzedane produkty i towary po ośmiu dniach, natomiast w roku 2007 występowały mniej więcej tygodniowe opóźnienia w spłacie należności.

Reasumując, analiza podstawowych wskaźników finansowych wykazała, że badane przedsiębiorstwo ogólnie miało dobrą sytuację finansową. Oznacza to, że podejmowane w nim decyzje odzwierciedlały jakość procesu zarządzania finansami przedsiębiorstwa oraz to, że większość decyzji finansowych firmy była podejmowana na podstawie informacji uzyskanych z analiz i wyliczeń, co prowadziło do właściwego zarządzania finansami w analizowanym przedsiębiorstwie.

Przedsiębiorstwo zachowało płynność finansową, posiadając jednocześnie zdolność do spłaty swoich zobowiązań bieżących, co potwierdzają poprawiające się wartości poszczególnych wskaźników płynności uzyskane w docelowym roku badań. Poziom wskaźników zadłużenia również potwierdził możliwości spłaty zobowiązań długoterminowych. Niższa rentowność sprzedaży nie jest czynnikiem, który wskazywałby na zły proces zarządzania finansami w firmie, lecz jest to zjawisko typowe dla przedsiębiorstw o krótkich cyklach produkcyjnych.

Dzięki dobrej kondycji finansowej i zaangażowaniu zewnętrznych źródeł finansowania działalności firma poprawiła w analizowanym okresie wynik finansowy, a także utrzymała swoją pozycję na rynku.

Literatura

- Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Dębski W., *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Gabrusewicz W., *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2005.
- Gołębiowska M., *Strategie finansowe przedsiębiorstw przemysłu spożywczego*, Bydgoskie Towarzystwo Naukowe, Bydgoszcz 2005.
- Hague N.P., Morgan C.A., *Market research in practice*, 2004.
- Kopeć B., *Metodyka badań ekonomicznych w gospodarstwach rolnych*, AR, Wrocław 1983.
- Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2005.
- Rutkowski A., *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa 2007.
- Smola P., *Zewnętrzne źródła finansowania przedsiębiorstw*, praca magisterska, UP, Wrocław 2009.
- Stachak S., *Wstęp do metodologii nauk ekonomicznych*, Książka i Wiedza, Warszawa 1997.
- Suski-Borek G., *Ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa*, „Rachunkowość” 2001 nr 7.

EVALUATION OF FINANCIAL SITUATION OF CHOSEN HORTICULTURAL ENTERPRISE IN LOWER SILESIA

Summary: The key matter in the management of enterprise is the management of its finances which is a complicated process of parallel actions. These actions have to determine the tasks assuring the

subject the maximization of economic advantages and the sources of gaining means on financing their realization.

The study relates to the ratio analysis of an enterprise in 2005-2007 on the basis of information included in balance, the bill of profits and losses and cash flows. The source materials are from the financial reports of studied enterprise. The opinion of ratio analysis of a chosen enterprise acting in the agri-food trade was the aim of conducted investigations. The selection of an object to investigations was made on purpose, while the criterion of the aim was the location of the enterprise in Lower Silesia, the location in the city-rural district and the activity in the agri-food trade.

The study results of investigations concerning the financial analysis of the chosen horticultural enterprise showed that the enterprise had a good financial situation and did not have problems with the repayment of its current obligations without waiting for the repayment of amount due or liquidating the reserves.