NW

AKADEMIA TECHNICZNO-ROLNICZA
IM. JANA I JĘDRZEJA ŚNIADECKICH
W BYDGOSZCZY

Rozprawy
nr 78

ZOFIA WYSZKOWSKA

WYBRANE ELEMENTY WSKAŹNIKOWEJ ANALIZY FINANSOWEJ NA PRZYKŁADZIE PRZEDSIĘBIORSTW ROLNICZYCH

57
yszkowska, Zofia.
ybrane elementy wskaźnik
96.

BYDGOSZCZ - 1996

657

AKADEMIA TECHNICZNO-ROLNICZA
IM. JANA I JĘDRZEJA ŚNIADECKICH
W BYDGOSZCZY

Rozprawy
nr 78

ZOFIA WYSZKOWSKA

WYBRANE ELEMENTY WSKAŹNIKOWEJ ANALIZY FINANSOWEJ NA PRZYKŁADZIE PRZEDSIĘBIORSTW ROLNICZYCH

Biblioteka Główna ATR w Bydgoszczy
000000008712

BYDGOSZCZ - 1996

PRZEWODNICZĄCY KOMITETU REDAKCYJNEGO
prof. dr hab. Ojcumiła Stefaniak

OPINIODAWCY
prof. zw. dr hab. Zygmunt Dowgiałło
prof. zw. dr hab. Florian Maniecki
prof. dr hab. Eugeniusz Niedzielski, prof. ART

REDAKTOR NAUKOWY
dr hab. inż. Ludosław Drelichowski, prof. nadzw.

OPRACOWANIE REDAKCYJNE I TECHNICZNE
mgr Joanna Ekstowicz-Mąka, Zbigniew Gackowski

AKADEMII TECHNICZNO-ROLNICZEJ
Biblioteka GŁÓWNA
w Bydgoszczy
80419

Wydano za zgodą Rektora
Akademii Techniczno-Rolniczej
w Bydgoszczy

ISSN 0209-0597

WYDAWNICTWO UCZELNIANE
AKADEMII TECHNICZNO-ROLNICZEJ W BYDGOSZCZY

Wyd. I. Nakład 150 egz. Ark. aut. 6,9. Ark. druk. 6,5. Papier druk. kl. III.
Oddano do druku i druk ukończono w grudniu 1996 r.
Uczelniany Zakład Małej Poligrafii ATR Bydgoszcz, ul. Ks. A. Kordeckiego 20
Zamówienie nr 21/96

97 D 53/19

Spis treści

WSTĘP 5

1. CEL, ŹRÓDŁO DANYCH, METODA BADAŃ 7
   1.1. Cel badań 7
   1.2. Źródło danych i metoda badań 7
   1.3. Podstawowe zadania analizy sprawozdań finansowych 9
   1.4. Rodzaje analiz, techniki ich sporządzania, podstawy równań 15

2. STRUKTURA SKŁADNIKÓW MAJĄTKOWYCH BADANYCH PRZEDSIĘBIORSTW I ICH ŹRÓDEŁ FINANSOWANIA 20
   2.1. Prezentowanie majątku i kapitału w bilansie 20
   2.2. Charakterystyka majątku trwałego i obrotowego 24
   2.3. Charakterystyka kapitału własnego i obcego 30
   2.4. Rachunek wyników 32

3. WSKAŹNIKOWA ANALIZA FINANSOWA 40
   3.1. Podstawowa klasyfikacja wskaźników 40
   3.2. Wskaźniki płynności 41
      3.2.1. Płynność bieżąca 42
      3.2.2. Płynność szybka 43
      3.2.3. Kapitał pracujący 47
   3.3. Wskaźniki rentowności 61
      3.3.1. Rentowność sprzedaży 61
      3.3.2. Wskaźnik cash flow 67
      3.3.3. Rentowność kapitału własnego i całkowitego oraz wskaźnik dźwigni finansowej 69
   3.4. Wskaźniki obrotowości 72
   3.5. Wskaźniki wspomagania finansowego 74
   3.6. Wskaźniki o największej zdolności proggnostycznej 75

4. WYNIKI FINANSOWE W GOSPODARSTWACH ADMINISTROWANYCH PRZEZ AGENCJĘ WŁASNOŚCI +ROLNEJ SKARBU PAŃSTWA 82
   4.1. Struktura rozdysponowania gruntów zaspobu Agencji własności skarbu państwa w 1994 roku 82
   4.2. Wyniki finansowe przedsiębiorstw administrowanych 84

5. WNIOSKI KOŃCOWE 93

LITERATURA 96

STRESZCZENIA 102

WSTĘP

W naszym kraju ukazuje się wiele artykułów przedstawiających wyniki badań prezentujące cel lub cele funkcjonowania przedsiębiorstw. Z punktu widzenia zarządów i załóg wymienia się różne cele istnienia przedsiębiorstw, grupuje się je według różnych kryteriów. Wymienia się cele główne, wewnętrzne, zewnętrzne, załogi, przedsiębiorstwa, tworzy się wiązki i drzewa celów i szczegółowo je klasyfikuje, wspomina się o celach nadrzędnych, pośrednich, podrzędnych [Dowgiałło 1985, Pyrgies 1987, Ziętara 1989]. Wydaje się, że dyskusja o celach funkcjonowania przedsiębiorstw ujmowana w różnych aspektach nigdy chyba nie będzie zakończona, natomiast cele wraz z rozwojem przedsiębiorstw i gospodarki rynkowej będą ulegały zmianom.

Wawrzyniak [1977] w swoich wynikach badań w przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych ustalił listę ośmiu celów, które zadeklarowała kadra kierownicza przedsiębiorstw. Na liście wśród tych ośmiu punktów znalazły się m. in.: „uzyskanie akceptacji władz wyższych, uzyskanie akceptacji czynników politycznych i administracyjnych, uzyskanie maksymalnych zarobków". Kupka [1981] i Grodzicka [1983] prowadziły badania z tego zakresu w przedsiębiorstwach rolniczych. Na pierwszym miejscu wśród realizowanych celów znalazło się dążenie do osiągania maksymalnego poziomu produkcji końcowej netto, na drugim miejscu ankietowana grupa osób wymieniła powiększenie majątku swoich przedsiębiorstw, na trzecim zapewnienie załodze możliwie wysokiego poziomu wynagrodzenia. Następne miejsce zajęła pozycja dotycząca zapewnienia dobrych warunków socjalno-bytowych pracownikom. Wnikliwej prezentacji badań z tego zakresu dokonał Ziętara [1989].

W systemie nakazowo - rozdzielczym przedsiębiorstwa były przede wszystkim ośrodkami produkcyjnymi. W ślad za przydzielanymi środkami rzeczowymi, które były potrzebne do produkcji, automatycznie przydzielany był kredyt na te środki zawsze z banków państwowych. Funkcjonował tzw. automatyzm kredytowy. Nie była potrzebna wiedza o kredycie, zdolności do regulowania swoich zobowiązań, ryzyku, źródłach kapitału i koszcie jego pozyskiwania. Księgowi pełnili jedynie funkcję służb ewidencyjno-kontrolnych, a finansiści nie byli potrzebni.

W przedsiębiorstwach, w których funkcjonowaniu z definicji starego systemu wynikało, że wykluczone jest bankructwo, bezrobocie, brak pieniędzy na wynagrodzenia, w nowych warunkach gospodarczych ważnym elementem stał się pieniądz, a najważniejszym jego brak, ponieważ posiadanie pieniędzy i możliwość terminowego regulowania wszelkich płatności jest warunkiem utrzymania się przedsiębiorstwa na rynku.

Wprowadzenie i rozwój gospodarki rynkowej spowodował powstanie konkurencji i systematyczny jej wzrost, i spowodował, że procesy zarządzania ze względu na dużą zmienność warunków działania stają się coraz trudniejsze.

Określanie celów przedsiębiorstwa, kierowanie procesem ich realizacji, elastyczne i ciągłe dostosowywanie się do warunków zewnętrznych i wewnętrznych staje się dla zarządów coraz bardziej skomplikowane, a podejmowanie decyzji nie popartych racjonalnymi przesłankami z punktu widzenia możliwości i skuteczności ich realizacji może okazać się błędne.

Jednym z najczęściej wymienianych narzędzi pomocnych w podejmowaniu decyzji jest analiza finansowa oparta na wzorcach sprawdzonych w gospodarce rynkowej. W naszych warunkach wykonywanie analizy finansowej jest konieczne nie tylko do bieżącego zarządzania finansami przedsiębiorstw, ale również do określenia ich kondycji finansowej w procesie prywatyzacji.

W starym systemie dokonywanie analizy finansowej przedsiębiorstw dla zarządów i ich otoczenia nie było potrzebne. Funkcjonowanie przedsiębiorstw i ich istnienie nie było uzależnione od ich kondycji finansowej. Przedsiębiorstwa przede wszystkim realizowały cele produkcyjne i społeczne.

W opracowaniu przedstawione są wybrane zagadnienia z zakresu analizy finansowej na przykładzie przedsiębiorstw rolniczych. Praca składa się z czterech części. Pierwsza z nich zawiera cel badań, metodę i źródło danych, charakterystykę zadań analizy finansowej, rodzajów analiz oraz technik ich sporządzania. Część druga prezentuje strukturę składników majątkowych w przedsiębiorstwach i źródeł ich finansowania. W części trzeciej zamieszczone są wielkości podstawowych wskaźników z zakresu analizy finansowej. Ocena obejmuje takie zagadnienia, jak istotę i wstępną analizę sprawozdań finansowych, badanie kondycji finansowej przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem ich płynności finansowej, rentowności sprzedaży i kapitału, stopnia zadłużenia, roli kapitału pracującego w przedsiębiorstwach. W części czwartej zawarte są wyniki badań, oceniające sytuację finansową w gospodarstwach administrowanych.

Opracowanie może być pożyteczne głównie dla osób zajmujących się analizą finansową przedsiębiorstw rolniczych. Wyniki badań porównywać można z innymi branżami ze względu na przyjęte w opracowaniu wskaźniki obowiązujące w ocenie niezależnie od branży i przyjęty sposób liczenia wielkości poszczególnych wskaźników zgodny ze standardami stosowanymi w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej.

1. CEL, ŹRÓDŁO DANYCH, METODA BADAŃ

1.1. CEL BADAŃ

Głównym celem pracy była ocena sytuacji finansowej występującej w przedsiębiorstwach rolniczych podczas procesów transformacji własnościowej za pomocą wskaźnikowej analizy finansowej.

Przyjęty cel pracy narzuca zakres przedmiotowy badań i analizę następujących obszarów związanych z działalnością finansową:

- poziom osiąganych zysków finansowych w przedsiębiorstwach rolniczych;
- wzajemne relacje zachodzące pomiędzy głównymi pozycjami bilansu;
- poziom płynności finansowej;
- opłacalność angażowania kapitałów [Bień 1994, Błoh 1992, Davies 1993, Duraj 1993, Gołębiowski 1994, Ostaszewski 1992, Śliwa 1993].

Podstawą do przeprowadzenia badań zamieszczonych w opracowaniu była postawiona hipoteza i jej weryfikacja, że przedsiębiorstwa uzyskujące ze swojej działalności produkcyjnej zysk bilansowy znacznie różnią się między sobą kondycją finansową mierzoną wielkościami wskaźników z zakresu analizy finansowej.

Celem dodatkowym jest wybranie z wielu wskaźników opisywanych w literaturze kilku z nich umożliwiających wiarygodne określenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw rolniczych. Wskaźniki te nazywane są wskaźnikami o największej zdolności prognostycznej.

Praca posiada również aspekt poznawczy w zakresie kształtujących się zjawisk ekonomicznych w procesie przechodzenia do gospodarki rynkowej w gospodarstwach rolniczych.

1.2. ŹRÓDŁO DANYCH I METODA BADAŃ

Ze 115 przedsiębiorstw rolniczych prowadzących rachunkowość działających na terenie Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa Oddziału Terenowego w Bydgoszczy wybrano po wstępnej weryfikacji 92 podstawowe sprawozdania finansowe, tzn. bilanse i rachunki wyników sporządzone na dzień 31.12.1993 rok.

Podstawą weryfikacji była poprawność merytoryczna i rachunkowa sprawozdań finansowych. Sprawozdania nie spełniające tych podstawowych wymogów w dalszych obliczeniach zostały pominięte.

Badaniami objęto przedsiębiorstwa funkcjonujące na terenie działania Oddziału Terenowego Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w Bydgoszczy. Oddział ten odpowiedzialny jest za proces transformacji własnościowej w rolnictwie na terenie woj. bydgoskiego, włocławskiego i toruńskiego. Wybranie do analizy finansowej przedsiębiorstw działających w jednym makroregionie, skupionych pod nadzorem jednego zarządu w formie Agencji, eliminuje zróżnicowanie czynników związanych z przyjmowanym kierunkiem i sposobem przeprowadzania prywatyzacji i restrukturyzacji i spełnia warunek porównywalności obiektów w znaczeniu podmiotów.

Dla zweryfikowanych merytorycznie i rachunkowo danych uzyskanych z 92 przedsiębiorstw wykonano podstawowe obliczenia statystyczne, tzn. wielkości średnie, maksymalne, minimalne, mediany, odchylenia standardowe, rachunek korelacji. Ponadto dla

wszystkich sprawozdań zostały wykonane podstawowe obliczenia dotyczące struktury składników aktywnych i pasywnych oraz rachunku wyników. Dla przedsiębiorstw kończących rok obrachunkowy zyskiem bilansowym zostały wykonane obliczenia z zakresu podstawowej wskaźnikowej analizy finansowej o charakterze ex post. Przy wykonywaniu obliczeń korzystano z dostępnego oprogramowania „Statystyka" oraz „Anfin - S2". W bilansach sporządzonych na 31.12.1993 r. wartości składników aktywnych i pasywnych prezentowane były na zakończenie roku 1992 i 1993. Wartości dotyczące rachunku wyników informowały o wielkościach zawartych w księgach na zakończenie 1993 roku. W danych bilansowych dotyczących roku 1994 sytuacja była analogiczna, co oznacza, że wartości składników aktywnych i pasywnych dotyczą roku 1993 i 1994, natomiast wartości informujące o wynikach tylko 1994 roku.

Materiał empiryczny dla przeprowadzenia analizy sytuacji finansowej gospodarstw znajdujących się w administrowaniu stanowią dane zawarte w rocznych sprawozdaniach finansowych i rzeczowych przygotowywanych w ramach sprawozdawczości GUS za 1994 rok. Uzupełniającym źródłem informacji były dane zawarte w raporcie z działalności Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w 1994 roku. W badaniach zastosowano analizę porównawczą oraz analizę wskaźnikową bilansu. Analiza wstępna została wykonana dla wszystkich przedsiębiorstw składających sprawozdania finansowe w oddziale terenowym AWRSP w Bydgoszczy. Dotyczyła dwudziestu czterech przedsiębiorstw znajdujących się w administrowaniu i dziesięciu przedsiębiorstw znajdujących się w tymczasowym zarządzie Agencji.

W dalszej analizie danych dotyczących sprawozdań finansowych za 1994 rok, pominięto wszystkie przedsiębiorstwa znajdujące się w tymczasowym zarządzie ze względu na zakończony rok obrachunkowy stratą finansową, przygotowanie tych przedsiębiorstw do dzierżawy lub sprzedaży w częściach i realizację tego procesu prywatyzacyjnego w 1995 roku.

Z grupy przedsiębiorstw zarządzanych przez administratorów do opracowania szczegółowego wybrano tylko siedemnaście przedsiębiorstw. Warunkiem wyboru i wykorzystania liczb w opracowaniu było uzyskanie dodatniego wyniku finansowego w roku 1994 i prowadzenie typowej produkcji rolniczej roślinnej i zwierzęcej.

W pracy stosowano zwrot „przedsiębiorstwa mniejsze i większe". Jako kryterium wielkości przedsiębiorstw stosowano wartość majątku przedsiębiorstwa i zatrudnianą liczbę osób.

Analizę danych o przedsiębiorstwach wykonywano w grupach przedsiębiorstw dobieranych celowo. Prezentowane wyniki badań dotyczą następujących wyodrębnionych grup:

1) grupa 92 przedsiębiorstw, wszystkich, których dane po wstępnej weryfikacji spełniały warunek poprawności formalnej, merytorycznej i rachunkowej;
2) grupa 47 przedsiębiorstw, która rok obrachunkowy 1993 zakończyła zyskiem bilansowym;
3) grupa 10 przedsiębiorstw, charakteryzująca się w roku 1992 i 1993 taką samą wartością aktywów i pasywów;
4) grupa 20 przedsiębiorstw charakteryzująca się funkcjonowaniem przez cały rok 1993 w tej samej strukturze organizacyjnej i tej samej formie prawnej;
5) grupa 17 przedsiębiorstw administrowanych kończących 1994 rok obrachunkowy zyskiem bilansowym.

Wszystkie prezentowane dane wartościowe ujmowane są w starych złotych ze względu na fakt, że sprawozdania finansowe za 1992, 1993 i 1994 rok były sporządzane w jednostkach nie uwzględniających denominacji.

1.3. PODSTAWOWE ZADANIA ANALIZY SPRAWOZDAŃ FINANSOWYCH

Głównym celem analizy działalności gospodarczej jest ocena sprawności gospodarowania. Realizacja tego celu sprowadza się do objęcia analizą całości działań przedsiębiorstwa, dokonania krytycznej oceny uzyskiwanych w przedsiębiorstwach wyników i poszukiwania odpowiedzi na następujące pytania:

- czy uzyskiwane rezultaty są zadawalające;
- jaki jest poziom wykorzystania podstawowych czynników produkcji;
- czy osiągane wyniki są odpowiednie w stosunku do ponoszonych nakładów.

Przedmiotem analizy mogą być gospodarstwa traktowane jako całość, poszczególne ich działy produkcyjne, wybrane gałęzie produkcyjne lub tylko najważniejsze działalności produkcyjne. Wnioski formułowane na podstawie wyników uzyskiwanych z analizy powinny być uwzględniane w decyzjach z zakresu działalności operacyjnej i strategicznej [Ziętara, Olko-Bagieńska 1986].

Przeprowadzane analizy powinny uwzględniać przede wszystkim takie czynniki, jak: czas, przestrzeń i warunki porównywalności. Sprawą dyskusyjną jest zawsze czas, który zgodnie z sugestiami wielu autorów powinien być odpowiednio długi. To oznacza, że powinien umożliwić rozpoznanie zjawisk trwałych, a nie tylko chwilowo się pojawiających. Proponuje się, że odpowiedni okres dla oceny funkcjonowania jednego przedsiębiorstwa powinien być przynajmniej dziesięcioletni [Błoh 1992, Duraj 1993, Śliwa, Wymysłowski 1993].

W obecnej sytuacji w kraju, w okresie burzliwych przemian ustrojowych i własnościowych, objęcie badaniami tych samych przedsiębiorstw w tak długim okresie byłoby bardzo trudne i w zdecydowanej większości przypadków niemożliwe . W procesie transformacji własnościowej w rolnictwie zgodnie z ustawą zostały obligatoryjnie zlikwidowane wszystkie przedsiębiorstwa państwowej gospodarki rolnej i przejęte wraz z posiadanym majątkiem /mieniem/ i zatrudnionymi ludźmi do Zasobu Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa / Ustawa z dnia 19 października 1991 roku o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa/.

Wszystkie przedsiębiorstwa przyjęte zostały do Agencji w celu prowadzenia procesów prywatyzacyjnych. Nie zakładano utrzymywania jednostek w stałej strukturze organizacyjnej i niezmiennej formie własnościowej. Stąd w tym szybkim procesie transformacji własnościowej zdecydowanie przeważały podziały większych przedsiębiorstw na kilka organizacyjnie wyodrębnionych mniejszych jednostek. Tym podziałom towarzyszyły zmiany w majątku trwałym i obrotowym, zatrudnieniu, formie własności, zarządzaniu.

Wymagania stawiane w prowadzeniu analizy finansowej przez niektórych ekonomistów dotyczące szczególnie uwzględnienia okresów kilkuletnich dla tych samych przedsiębiorstw przekreślają możliwość dokonywania analiz finansowych w tak szybko zmieniających się warunkach funkcjonowania. Wydaje się jednak uzasadnione prowadzenie analiz finansowych właśnie w tych nietypowych warunkach i ich opisywanie. Odłożenie tego zakresu badań na okres późniejszy spowoduje brak oceny procesu dostosowywania się przedsiębiorstw do nowych warunków funkcjonowania i przyczyni się do utworzenia luki informacyjnej w tym zakresie.

Częste zmiany organizacyjne i własnościowe, szczególnie w jednostkach rolniczych, powodują zmianę zasad rozliczania podatków i prezentowania swojej sprawozdawczości w urzędach statystycznych. Fakt ten przyczynia się do powstawania zmian w prowadzeniu dokumentacji finansowej i rzeczowej. Przy takich okazjach najczęściej łamana jest zasada ciągłości bilansowej. W przypadku przejmowania gospodarstwa przez rolnika indywidu-

alnego, niezależnie od wielkości przejmowanego majątku trwałego i obrotowego i niezależnie od faktu, że rolnik jest dzierżawcą i stopniowo przez okres kilku lat wykupuje majątek okołodzierżawny od właściciela, tzn. Skarbu Państwa (Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa), nie ma obligatoryjnego obowiązku prowadzenia jakiejkolwiek księgowości czy rachunkowości. W takich przypadkach niemożliwe jest prowadzenie analizy finansowej opierającej się na danych uzyskiwanych z ewidencji rachunkowej.

W analizie przestrzennej uwzględnia się kryterium podmiotowe i przedmiotowe. W kryterium podmiotowym konieczne jest ustalenie, kogo i z kim się porównuje. Porównywać można przedsiębiorstwa o podobnym rodzaju działalności, o zbliżonych rozmiarach, o podobnym okresie istnienia, co pozwala na zdobycie odpowiedniej pozycji w makrootoczeniu i otoczeniu konkurencyjnym.

Makrootoczeniem jest zespół warunków wynikających z działania w określonym kraju i regionie, w określonych warunkach klimatycznych, w danym układzie politycznym, prawnym, systemowym. Warunki te bardzo silnie wyznaczają możliwości działania przedsiębiorstwa i właśnie tych warunków samo przedsiębiorstwo nie jest w stanie zmienić. W skład otoczenia konkurencyjnego wchodzą natomiast wszystkie podmioty gospodarcze, które z danym przedsiębiorstwem współpracują lub konkurują. Są to głównie dostawcy, odbiorcy i konkurenci. Wzajemne kontakty w otoczeniu konkurencyjnym mają charakter gry ekonomicznej, mogą być badane, analizowane, przewidywane [Gierszewska, Romanowska, 1994].

Warunki porównywalności zjawisk finansowych będą zapewnione po zminimalizowaniu czynników zniekształcających rzeczywisty obraz funkcjonujących przedsiębiorstw (inflacja, zarządzanie, instytucje występujące w otoczeniu).

Ekonomiści rolni w zdecydowanej większości uważają, że wyniki produkcyjne i finansowe gospodarstw rolniczych zależą od warunków, w których gospodarstwo się znajduje i od stopnia wykorzystania tych warunków. Warunki te dzielą na względnie stałe, czyli niezależne i zależne od gospodarza. Wymienia się w literaturze czynniki zależne i niezależne od podmiotu gospodarującego i podkreśla się, które gospodarstwa można ze sobą porównywać przy jednoczesnym przestrzeganiu zasad porównywalności. Ogólnie jednak twierdzi się, że porównywane gospodarstwa powinny:

- być położone w tym samym rejonie, co powoduje wyrównanie warunków klimatycznych i makroekonomicznych;
- należeć do tego samego sektora społeczno-ekonomicznego, co powoduje, że formalnie występuje możliwość realizowania tych samych zasad kierowania i zarządzania.

Podstawowym narzędziem analizy są mierniki i wskaźniki. Mierniki stosowane są głównie do pomiaru zasobów poszczególnych czynników produkcji, nakładów, kosztów oraz uzyskiwanych efektów produkcyjnych i ekonomicznych. Mierniki są wielkościami bezwzględnymi, oceniają zjawiska ilościowe. Wskaźniki są wielkościami odniesionymi do określonej podstawy i dzielą się na bezwzględne i względne. Wskaźniki bezwzględne zwykle dzielone są na techniczne i produkcyjno-ekonomiczne. Wskaźniki względne dzielą się na wskaźniki dynamiki i struktury (stanu) [Rychlik, Kosieradzki 1981].

W procesie zarządzania przedsiębiorstwem wyróżnia się wiele funkcji, wśród których do najważniejszych najczęściej zalicza się:

- analizę warunków zewnętrznych i zmian w otoczeniu organizacji;
- formułowanie strategii działania przedsiębiorstwa;

- planowanie wytyczające drogi i sposoby realizacji przyjętych celów i strategii;
- organizowanie, czyli rozmieszczanie zasobów przedsiębiorstwa, organizowanie pracy, tworzenie struktury organizacyjnej i systemu informacyjno-decyzyjnego;
- pobudzanie ludzi do działania zgodnego z celami przedsiębiorstwa;
- kontrolowanie przebiegu procesów wewnątrz przedsiębiorstwa i na jego styku z otoczeniem (rynkiem, urzędem skarbowym);
- usprawnianie organizacji polegające na wprowadzaniu zmian przystosowujących przedsiębiorstwo do ciągle zmieniających się warunków zewnętrznych i wewnętrznych [Drucker 1976, Stoner, Wankel 1992, Wawrzyniak 1987, Zieleniewski 1969].

Niezależnie od wymienionych funkcji zarządzania w gospodarce rynkowej wymienia się następujące główne obszary zarządzania przedsiębiorstwem:

- zarządzanie strategiczne;
- marketing;
- zarządzanie finansami przedsiębiorstwa wraz z księgowością i rachunkowością zarządczą;
- kierowanie ludźmi w przedsiębiorstwie;
- zarządzanie operacyjne [Pfeffer 1982, Porter 1992, Zieleniewski 1969].

W pracy podjęto próbę dokonania oceny sytuacji finansowej kształtującej się w przedsiębiorstwach rolniczych w okresie zmian własnościowych i strukturalnych w tej grupie przedsiębiorstw. Analiza posiada głównie charakter poznawczy, pozwalający lepiej zrozumieć istotę zjawisk i procesów zachodzących w przedsiębiorstwach rolniczych podczas procesu przekształceń własnościowych. Drugim w kolejności aspektem opracowania jest zaprezentowanie wybranych wskaźników z zakresu analizy finansowej i praktyczne ich wykorzystanie w ocenie danych empirycznych wraz z interpretacją wskazującą na możliwość stosowania tych wskaźników w przedsiębiorstwach rolniczych i możliwość porównywania niektórych wskaźników z wynikami uzyskiwanymi w przedsiębiorstwach zaliczanych do różnych sektorów gospodarki.

Realizacji postawionych celów dokonano w pracy na podstawie analizy danych liczbowych uzyskanych z wybranego celowo jednego obszaru zarządzania przedsiębiorstwem. Obszarem tym jest zarządzanie finansowe. Uzasadnieniem wyboru jest przyjęcie założenia stwierdzającego, że w efektach finansowych rejestrowanych w ujęciu wartościowym w działach księgowości i prezentowanych w postaci podstawowych sprawozdań finansowych odzwierciedlane są skutki realizacji wszystkich funkcji i obszarów zarządzania.

Kryterium przedmiotowe wymaga ustalenia, co się porównuje . Wykonując porównania z zakresu analizy finansowej uwzględnić trzeba co najmniej: rentowność sprzedaży, rentowność majątku i kapitałów, poziom uzyskiwanego zysku bilansowego lub poziom ewentualnej straty bilansowej.

W literaturze z zakresu analizy finansowej przedsiębiorstw prezentuje się bardzo dużo wskaźników (często ponad 100) i sugeruje się w dokonywaniu oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw konieczność stosowania niemal wszystkich. Pojedynczo analizowane uzyskiwane wielkości wskaźników prowadzą często do formułowania sprzecznych wniosków i powstawania błędnych decyzji. Dlatego ustalanie na podstawie dostępnych informacji zbyt wielu wskaźników powoduje konieczność dokonywania syntezy oceny. Dokonanie jej chroni przed zagubieniem się w gąszczu nadmiernej liczby wskaźników cząstkowych i pozwala na zachowanie roli mierników globalnych, syntetyzujących różne sfery gospodarki finansowej przedsiębiorstwa. Dokonanie syntezy oceny pozwala rów-

nież na wyodrębnienie głównych czynników opisujących stan i perspektywy rozwoju firmy oraz umożliwia podejmowanie strategicznych decyzji kierunkowych.

Synteza, podobnie jak analiza, ma służyć nie tylko do opisywania faktów, stanowiących w rzeczywistości historię, ale przede wszystkim ma dostarczać informacji i służyć pomocą w podejmowaniu decyzji dotyczących przyszłości [Koźmiński, Piotrowski 1995, Kwaśniewski 1991, Micherda 1994, Mikołajczyk 1993, Śliwa, Wymysłowski 1993].

Jednakże aby możliwe było dokonanie rachunków pozwalających na prognozowanie przyszłości, niezbędna jest analiza działalności z okresu minionego i obecnego. Problem ten wykracza poza zakres analizy finansowej. Analiza wybranego obszaru badań, na przykład dotyczącego tylko kosztów, jest samodzielną sferą badawczą, ma charakter wielokierunkowy, znacznie wykraczający poza zakres badań niezbędny w celu analizy finansowej.

Analiza sprawozdania finansowego wykonana kompleksowo powinna:

- umożliwić wyodrębnienie parametrów, które w porównaniu z danymi za okres poprzedni wykazują zjawiska w sposób istotny negatywnie oddziaływujące na wyniki działalności i sytuację podmiotu gospodarczego;
- wyodrębnić zjawiska i zdarzenia zagrażające kontynuacji działania podmiotu sprawozdawczego;
- wykazać przyczyny kształtowania się poziomu najważniejszych wskaźników charakteryzujących działalność gospodarczą jednostki i jej wynik oraz sytuację majątkową firmy za badany rok w porównaniu do roku poprzedzającego, a zwłaszcza wykazać przyczyny kształtowania się niekorzystnych zmian wskaźników;
- wskazać ewentualne zagrożenia dla możliwości kontynuowania przez jednostkę działalności w roku następującym po badanym na skutek zaniechania bądź istotnego ograniczenia dotychczasowej działalności gospodarczej;
- wykazać, czy zmniejszenie przychodów nie jest niższe od kosztów ich uzyskania;
- wykazać ewentualne zagrożenie możliwości dalszego funkcjonowania, wynikające z utraty zdolności do terminowego regulowania zobowiązań;
- sygnalizować przyczyny danego stanu, np. obniżenie zysku lub powstawanie strat, tj. zbyt wysokie zatrudnienie w stosunku do zakresu działalności, nadmierne koszty korzystania z kapitałów obcych, nagromadzenie zapasów wyrobów nie znajdujących zbytu lub ich sprzedaż niewypłacalnym odbiorcom.

Podstawowym zadaniem analizy finansowej jest określenie zestawu wskaźników, za pomocą których można dokonać oceny sytuacji majątkowej, finansowej i dochodowej każdego przedsiębiorstwa. Punktem wyjścia w dokonywaniu oceny mogą być wskaźniki dynamiki przychodów ze sprzedaży, wyniku finansowego oraz zmian aktywów i pasywów bilansu. Kolejnym etapem jest wprowadzenie oraz interpretacja wskaźników obrazujących zyskowność, bieżącą płynność płatniczą (finansową) oraz zdolność do obsługi zadłużenia. W jednostkach działających w formie spółek akcyjnych, a których akcje znajdują się w publicznym obrocie, wskazane jest dodatkowo zbadanie wskaźników stosowanych do oceny spółek przez rynek kapitałowy. W rolnictwie obecnie ten aspekt oceny nie występuje. Przedsiębiorstwa rolnicze prowadzące produkcję roślinną i zwierzęcą nie są jeszcze uczestnikami typowego rynku kapitałowego, tzn. nie występują na giełdzie papierów wartościowych.

Prognoza przyszłych zamierzeń nie może być opracowana bez uwzględnienia działań przeszłych i występujących aktualnie. W rolnictwie poczynione na przykład w przeszłości wydatki na zrealizowanie określonych projektów inwestycyjnych mają duży i naj-

częściej niekorzystny wpływ na uzyskiwane obecnie efekty produkcyjne i ekonomiczne. Przeinwestowanie przedsiębiorstw „inwestycjami nietrafionymi" znacznie utrudnia proces transformacji własnościowej i przyczynia się do niższego od możliwego do uzyskania poziomu zwrotności kapitału i poziomu opłacalności angażowania tego kapitału.

Nierealne będą również prognozy dotyczące przyszłości, opracowane bez uwzględnienia stanu posiadanych aktualnie wszystkich zasobów materialnych i ludzkich w ujęciu nie tylko ilościowym, ale i jakościowym. W ocenie całości zasobów ludzkich w przedsiębiorstwach rolniczych „jakość zarządu" jest szczególnie ważna. Zarząd jest głównym czynnikiem decydującym o pozycji przedsiębiorstwa na rynku i stymulatorem umiejętności znalezienia się w otoczeniu.

Przez analizę rozumie się opracowanie diagnostyczne (dokument) lub czynności zmierzające do postawienia diagnozy gospodarczej. Wymaga ona zastosowania odpowiednich metod badania i zasad oceny wypracowanych przez analizę jako samodzielną dyscyplinę naukową [Kurtys 1988].

Analiza jest metodą poznania obiektów i zjawisk złożonych przez ich podział na elementy proste i badaniem powiązań między tymi elementami, w szczególności zależności przyczynowo-skutkowych [Sierpińska, Jachna 1992].

Analizę stanów i procesów ekonomicznych nazywa się analizą ekonomiczną. Analiza ta jest określana również jako instrument umożliwiający poznanie rzeczywistości gospodarczej składającej się z przebiegu i rezultatów procesów gospodarczych.

W procesie analizy ekonomicznej wykorzystywany jest dorobek wielu dyscyplin naukowych m. in.: ekonomiki przedsiębiorstw, finansów, rachunkowości, marketingu itp. Analiza ekonomiczna najsilniej powiązana jest z rachunkowością. W wielu przypadkach analizę ekonomiczną traktuje się jako część składową rachunkowości. Są to jednak dwa odrębne zagadnienia [Szczepaniak 1994, Viel 1950].

Podstawowym zadaniem rachunkowości jest odpowiednie rejestrowanie zdarzeń gospodarczych, tworzenie podstaw liczbowych do oceny stanu i wyników finansowych przedsiębiorstwa oraz jego powiązań ze światem zewnętrznym [Eisele 1988].

W gospodarce rynkowej rachunkowość jest „pomostem" między podmiotem prowadzącym działalność gospodarczą a obrazem informacji o jego wynikach. Jej głównym zadaniem jest przełożenie rezultatów działań podmiotu na zrozumiały język finansowy, w celu przygotowania sprawozdań i raportów dla wszystkich kontrahentów.

Opracowana w ramach rachunkowości sprawozdawczość finansowa dostarcza informacji o sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w ujęciu historycznym na ściśle określony czas.

Różnica między analizą finansową a rachunkowością widoczna jest w procesie podejmowania decyzji. Księgowi gromadzą i prezentują dane, natomiast analitycy oceniają na ich podstawie sytuację przedsiębiorstwa, przygotowują dane uzupełniające pozaewidencyjne, analizują otoczenie przedsiębiorstwa, przygotowują decyzje bieżące i dotyczące przyszłości.

Wyniki analizy finansowej są więc wykorzystywane w procesie zarządzania. W procesie tym najogólniej wyróżnia się funkcję planowania, organizowania, motywowania i kontroli. Omawiana analiza w realizacji tych funkcji stanowi pomost pomiędzy funkcją planowania i kontroli.

Analiza ekonomiczna jest systemem badań i ocen zdarzeń gospodarczych. Jej podstawowym zadaniem jest wyjaśnienie, czy zdarzenia, które już zaistniały lub będą realizowane w przyszłości, były lub będą realizowane zgodnie z zasadą racjonalnego gospodarowania.

Zadaniem opracowujących wyniki analizy ekonomicznej podczas bieżącej działalności przedsiębiorstwa jest jak najszybsze wykrywanie wszelkich zakłóceń w tej działalności w porównaniu ze stanem standardów, planów, norm, sytuacji w branży, sytuacji na rynku. Wczesne wykrycie tych zakłóceń pozwala na szybsze podejmowanie decyzji pozwalających na przywrócenie równowagi w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Wyniki analizy ekonomicznej dostarczają informacji o dotychczasowej efektywności gospodarowania i pozwalają na przygotowanie strategii rozwoju gospodarstwa. Decyzje dotyczące przyszłości podejmowane za pomocą wyników z analizy powinny uwzględniać przede wszystkim poprawę efektywności gospodarowania, umocnienie pozycji przedsiębiorstwa w otoczeniu, zmianę wyposażenia technicznego i nowoczesność technologii, przygotowanie zespołu ludzi o odpowiednich kwalifikacjach.

W warunkach gospodarki rynkowej analiza działalności przedsiębiorstwa powinna w szczególności obejmować analizę otoczenia przedsiębiorstwa i analizę ekonomiczną przedsiębiorstwa. Otoczenie tworzy przedsiębiorstwom niejednakowe warunki, zależne od regionu, branży, sektora, wielkości przedsiębiorstw, formy własności. To tylko pozornie wydaje się, że makrootoczenie jest takie samo dla wszystkich przedsiębiorstw w tym samym czasie i na tym samym terenie (regionie, kraju). W sytuacji takiego samego wpływu otoczenia na wszystkie przedsiębiorstwa wystarczyłoby wykonanie jednego opracowania wspólnego dla np. całego kraju lub nawet regionu, ewentualnie konieczne byłoby tylko systematyczne aktualizowanie istotnych zmian.

W praktyce, głównie z powodu różnic w zasobach i kompetencjach przedsiębiorstw, zarządy każdego przedsiębiorstwa inaczej oceniają otoczenie. W prawidłowo przeprowadzanej analizie odbywa się nieustanna konfrontacja analizy otoczenia przedsiębiorstwa z analizą jego wnętrza. W analizie otoczenia często wyróżnia się tzw. otoczenie konkurencyjne i makrootoczenie. Do otoczenia konkurencyjnego zalicza się ocenę klientów, dostawców oraz konkurentów istniejących i potencjalnych. W analizie makrootoczenia wyodrębnia się ocenę warunków ekonomicznych, politycznych, społecznych, technologicznych, międzynarodowych, prawnych, demograficznych [Gierszewska, Romanowska 1994, Sierpińska, Jachna 1992].

W krajach zachodnich do analizy otoczenia przywiązuje się dużą wagę. Przedsiębiorstwa podczas oceny swoich konkurentów starają się przewidzieć, jakie strategie rynkowe przyjmą konkurenci. Przyjmowane strategie przez poszczególnych konkurentów mogą być znacznie zróżnicowane. Walka konkurencyjna może m.in. przyjmować strategię walki, wyprzedzania, odwrotu, uników, kooperacji, przejmowania innych przedsiębiorstw, strategie cenowe [Budde 1989].

W analizie konkurencji duże znaczenie ma określenie grup klientów, w których konkurenci mają lepsze, gorsze lub takie samo powodzenie i znalezienie przyczyn określonego stanu sytuacji. Są to podstawowe informacje, na których opiera się polityka marketingu i polityka cenowa. Przewagę konkurencyjną na rynku charakteryzującym się nadmiernymi zdolnościami produkcyjnymi można uzyskać tylko dzięki szybkiemu reagowaniu na zakłócenia. Jednakże podstawą szybkiej reakcji są informacje i wyniki analiz otoczenia.

Analiza otoczenia umożliwia określenie czynników kształtujących wyniki działalności przedsiębiorstw w większości niezależnych od samych przedsiębiorstw. Wyniki działalności przedsiębiorstw pozwala ocenić analiza ekonomiczna, składająca się z analizy finansowej i analizy techniczno-ekonomicznej. Analiza finansowa obejmuje przede wszystkim analizę bilansu, analizę rachunku wyników, analizę wyniku finansowego, analizę sytuacji finansowej przedsiębiorstw, analizę źródeł przychodów i kierunku rozchodów.

Analiza techniczno-ekonomiczna koncentruje swoją uwagę na ocenie poszczególnych działów produkcyjnych, produktów i ich jakości, metod wytwarzania, wyposażenia technicznego, wykorzystania potencjału wytwórczego, wydajności pracy, poziomu zatrudnienia i płac. Ocena stopnia wykorzystania poszczególnych czynników potencjału produkcyjnego dokonywana jest w aspekcie wpływu na wyniki finansowe.

Ostatnio pomniejsza się rolę analizy techniczno-ekonomicznej na korzyść analizy finansowej. W rzeczywistości wyniki finansowe są efektem sposobu wykorzystania potencjału produkcyjnego znajdującego się w przedsiębiorstwach i w otoczeniu i są rezultatem efektywności działania w realizacji procesów produkcyjnych.

Jednakże wykonanie szczegółowej oceny działalności dla wybranego przedsiębiorstwa wymaga dokonania zarówno analizy techniczno-ekonomicznej, jak i finansowej, ponieważ te dwa rodzaje analizy w charakterze przyczynowo-skutkowym wzajemnie się uzupełniają.

1.4. RODZAJE ANALIZ, TECHNIKI ICH SPORZĄDZANIA, PODSTAWY PORÓWNAŃ

Wiele prezentowanych w przeszłości w naszej literaturze podziałów analiz ekonomicznych, w gospodarce rynkowej straciło swe znaczenie. Aktualnie celowe wydaje się prezentowanie tylko tych kryteriów podziałów, które występują w gospodarce rynkowej i krajach wysoko rozwiniętych są stosowane w praktyce.

Głównymi kryteriami podziałów analiz jest ich przeznaczenie oraz czas, którego dotyczą. Ze względu na przeznaczenie, analizy dzielimy na zewnętrzne i wewnętrzne. Wyniki analiz zewnętrznych określanych często jako sprawozdania roczne, przeznaczane są dla dostawców, odbiorców, akcjonariuszy, banków, kooperantów, uniwersytetów, przedstawicielstw handlowych, kandydatów na pracowników, czyli szeroko rozumianego otoczenia przedsiębiorstw. Podstawowym zadaniem sprawozdania rocznego jest informowanie opinii publicznej o rozwoju przedsiębiorstwa i jego wielkości. Sprawozdanie roczne jest ograniczone ramami prawnymi nie określającymi jednak precyzyjnego układu. W praktyce zakres problemów prezentowanych w sprawozdaniu zewnętrznym jest różnorodny. Wyodrębnić można w nim niektóre cechy wspólne tworzące podstawową strukturę budowy raportu rocznego. W tej strukturze znajduje się bilans roczny, sprawozdanie o stanie majątkowym, finansowym i poziomie uzyskiwanych dochodów.

W skład sprawozdania rocznego w systemie anglo-amerykańskim wchodzi sprawozdanie dyrekcji i sprawozdanie finansowe. Sprawozdanie dyrekcji jest wizytówką firmy. Prezentuje ogólne dane o firmie za cały okres jej istnienia, często jest to okres kilkunastoletni. W sprawozdaniu tym zamieszcza się podstawowe informacje o zarządzie zwykle wraz z fotografiami, uzasadnia celowość i efektywność ekonomiczną swoich przedsięwzięć, opisuje produkowane wyroby lub wykonywane usługi oraz charakteryzuje obiekty produkcyjne i handlowe.

Sprawozdanie finansowe najczęściej zawiera bilans, rachunek wyników, rachunek przepływów pieniężnych, raport biegłych księgowych i informacje o udziałowcach firmy. Bilans i rachunek wyników są głównymi dokumentami stanowiącymi podstawę do statycznej i dynamicznej oceny stanu oraz wyników finansowych przedsiębiorstwa.

Analiza wewnętrzna zawiera ocenę podstawowych sprawozdań finansowych bilansu i rachunku wyników oraz danych uzupełniających, a także ocenę kondycji finansowej i czynników warunkujących określony stan finansowy. Analiza wewnętrzna określana

jest często w literaturze jako „system sterowania wynikiem" lub „substytut systemu zarządzania". W analizie wewnętrznej dokonuje się oceny wyniku finansowego w aspekcie efektywności gospodarowania z uwzględnieniem oceny zdarzeń gospodarczych zarówno w okresach ex post, jak i ex ante w różnych przekrojach klasyfikacyjnych. Wyniki tej analizy stanowią podstawę do podejmowania decyzji uzasadnionych ekonomicznie.

Mając na uwadze drugie kryterium klasyfikacji analiz, czyli czas, wyodrębnia się analizy retrospektywne, bieżące i prospektywne.

Analizy retrospektywne zawierają ocenę wyników działań podejmowanych w przeszłości. Analizy te stanowią podstawę weryfikacji słuszności działań podejmowanych w okresach traktowanych już jako ex post i punkt wyjścia dla przedsięwzięć bieżących i przyszłościowych.

Analizy bieżące w warunkach gospodarki rynkowej nabrały większego znaczenia głównie ze względu na uzyskaną swobodę decyzyjną przedsiębiorstw. Podstawowym zadaniem tej grupy analiz jest bieżąca ocena przebiegu działań produkcyjnych oraz szybkie wykrywanie i sygnalizowanie zakłóceń w realizacji zadań. Wyniki tych analiz pozwalają na szybkie wprowadzenie korekt zapewniających prawidłowy przebieg dalszych działań produkcyjnych.

Analizy prospektywne umożliwiają wytyczanie celów i określanie sposobów ich realizacji oraz pozwalają na wskazanie źródeł ich finansowania. W przeszłości analizy prospektywne jedynie w nielicznych przypadkach były stosowane przy ocenie efektywności podejmowanych inwestycji. Funkcjonujący system nakazowo-rozdzielczy również w zakresie decyzji inwestycyjnych nie motywował kierownictwa przedsiębiorstw do wykonywania tego typu analiz. Wydaje się, że rola tej grupy analiz będzie coraz większa i swym zasięgiem będą one obejmowały nie tylko przedsiębiorstwa, ale również ich otoczenie i cały blok analizy marketingowej [Waśniewski 1991].

W literaturze spotyka się ponadto klasyfikacje analiz ze względu na przyjmowane metody badań. W tym podziale wyodrębnia się analizy funkcjonalne, kompleksowe i decyzyjne. Ze względu na stopień szczegółowości badań analizy dzieli się na ogólne i szczegółowe.

Analizy funkcjonalne wykorzystywane są jako analizy ex post. W procesach bieżącego zarządzania przedsiębiorstwem są one mało przydatne. Polegają na ocenie oddzielnych zjawisk występujących w działalności przedsiębiorstw przez osoby odpowiedzialne za dokonywanie się tych zjawisk. W takiej analizie na przykład rentowność i dochód ze sprzedaży ocenia główny księgowy, stopień wykorzystania maszyn dział techniczny, ilość zużytej paszy w produkcji zwierzęcej zootechnik. W ten sposób odcinkowo prowadzone oceny mogą mieć charakter subiektywny i tendencyjny oraz nie pozwalają na ocenę wzajemnych powiązań pomiędzy poszczególnymi komórkami funkcjonalnymi.

Analizy kompleksowe dostarczają kierownictwu szereg uporządkowanych obserwacji zjawisk wyrażonych w postaci wskaźników oraz ocenę zależności przyczynowo-skutkowych. Wyniki tej analizy pozwalają na całościowe spojrzenie na działalność przedsiębiorstw i są doskonalszym narzędziem poznania oraz oceny zjawisk gospodarczych w porównaniu z analizą funkcjonalną.

Analiza decyzyjna wymaga umiejętności kojarzenia wszystkich zjawisk związanych z daną decyzją. W tym celu tworzy się ciągi zjawisk gospodarczych i uwzględnia wzajemne powiązania w obrębie danej decyzji. Analiza wymaga znajomości nowoczesnych technik obliczeniowych pozwalających na jednoczesne uwzględnienie zjawisk technicznych, organizacyjnych, społecznych i gospodarczych.

Analizy ogólne są przydatne do syntetycznej oceny działalności gospodarczej, ponieważ opierają się na niewielkiej grupie odpowiednio dobranych wskaźników. W procesie podejmowania decyzji produkcyjnych wyniki badań z tych analiz są mało przydatne, głównie ze względu na brak oceny wzajemnych powiązań pomiędzy różnymi zjawiskami ostatecznie kształtującymi wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw.

Analizy szczegółowe zaliczane są do grupy analiz najbardziej pracochłonnych. Za pomocą tych analiz ocenia się szczegółowo określony odcinek działalności, względnie wybrany problem. Wykorzystuje się szeroki zakres wskaźników i informacji w celu precyzyjnego uchwycenia zależności przyczynowo-skutkowych między ocenianymi zjawiskami. Analizy te często są konieczne dla skutecznego usprawnienia działalności produkcyjnej lub organizacyjnej przedsiębiorstw.

W najogólniejszym rozumieniu metoda oznacza świadomie i konsekwentnie stosowany sposób postępowania dla osiągnięcia określonego celu, a technika celowy i racjonalny sposób wykonywania prac w jakiejś dziedzinie. W ogólnym znaczeniu pojęcia te mogą być używane jako synonimy.

W praktyce najczęściej zjawiska ekonomiczne oceniane są za pomocą metod dedukcyjno-indukcyjnych, nazywanych również metodą redukcji lub weryfikacji.

Technika indukcji (scalania) popularnie nazywana metodą „od szczegółu do ogółu") wymaga rozpoczęcia badań od poznania szczegółowych zjawisk gospodarczych i pozwala na stopniowe przechodzenie do zjawisk ogólnych, wymusza na początku badania dokonania oceny przyczyn i następnie skutków, wymusza poznanie na początku czynników, a następnie wyników. W indukcyjnym sposobie postępowania wymagane jest poznanie szczegółowe wszystkich możliwych do uchwycenia czynników produkcji, niezależnie od ich wpływu na wyniki działalności przedsiębiorstwa. Zaletą metody jest wnikliwość, szczegółowość, dokładność, wszechstronność, obiektywizm. Jest to metoda pracochłonna i czasochłonna, rzadko stosowana w analizach rocznych.

Technika dedukcji pozwala na rozpoczynanie badania od zjawisk ogólnych i stopniowe przechodzenie do zjawisk szczegółowych. Na początku analizy ocenia się skutki, a w następnym etapie rozpoznaje się ewentualne przyczyny. Pracę rozpoczyna się od badania wyników finansowych, a w kolejnym etapie ocenia się czynniki kształtujące poziom tych wyników. W tym sposobie badania nie są oceniane wszystkie czynniki związane z kształtowaniem wyników finansowych bez względu na ich kierunek i siłę oddziaływania. Zadaniem analityka jest szybkie wyodrębnienie czynników oddziałujących niekorzystnie na ostateczny wynik przedsiębiorstwa. Przy wyborze techniki dedukcyjnej wychodzi się z założenia, że w sprawnym funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, obszary powodujące zakłócenia wymagają szybkich działań i głównie one powinny podlegać analizie szczegółowej.

Wartościowanie zjawisk gospodarczych wymaga przyjęcia określonej bazy porównania. Porównywać możemy dane jednorodne co do przedmiotu, cechy podobieństwa lub wartości mierzalnej. Dotyczy to wielkości wyrażających tę samą treść ekonomiczną (np. zysk osiągnięty w dwóch okresach w tym samym przedsiębiorstwie lub w tym samym okresie w dwóch różnych przedsiębiorstwach) lub wielkości o różnej treści, lecz wzajemnie ze sobą powiązane. Jeśli porównaniem obejmuje się większą zbiorowość, to wynik porównania przyjmuje wartości średniej arytmetycznej, dominanty czy mediany.

W przypadku gdy analizowane dane nie mogą być porównywane bezpośrednio, występuje konieczność doprowadzenia ich do porównywalności. W takich sytuacjach konieczne staje się wyeliminowanie zmian metodologicznych, finansowych, organizacyjnych i przedmiotowych.

Zmiany metodologiczne powodowane są różnicami w treści i sposobie liczenia różnych wielkości ekonomicznych na przykład zamieszczanie wartości netto środków trwałych w bilansie, a nie jak w przeszłości wartości środków trwałych brutto, występowanie w przeszłości w bilansie pozycji dotyczącej wartości umorzenia środków trwałych, obecnie ta pozycja w bilansie nie występuje. Przejście do gospodarki rynkowej w wielu przypadkach spowodowało zmiany w liczeniu wielu wskaźników ekonomicznych i spowodowało zmiany formy sprawozdań finansowych oraz zakres zawartych w nich wielkości. Porównywanie danych z okresu poprzedniego z danymi obecnymi wymaga doprowadzenia ocenianych wielkości do porównywalności pod względem metodologicznym.

Zmiany finansowe powodowane są zmianami cen zarówno środków produkcyjnych, jak i produktów sprzedawanych, stawek amortyzacyjnych, składek ubezpieczeniowych, opłat celnych, inflacji itp. Porównywanie różnych okresów wymaga przeliczenia warunków cenowych. Doprowadzanie danych do porównywalności w tym zakresie jest zbyt pracochłonne w stosunku do efektu. Stąd najczęściej w przypadkach porównywania tych dwóch okresów wykorzystuje się ceny bieżące i traktuje się je jako jeden z czynników determinujących zmiany ocenianych zjawisk.

Zmiany organizacyjne towarzyszą procesom restrukturyzacyjnym przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa dzielą się, tworzą nowe podmioty gospodarcze, zmieniają strukturę produkcji, wprowadzają nowe produkty, rezygnują z produktów wytwarzanych w przeszłości. Zmiany te są trudne do prezentowania w ujęciu liczbowym i utrudniają analizy szczegółowe.

Zmiany przedmiotowe powodowane są przez wymienione wcześniej zmiany organizacyjne i tworzą czynniki kształtujące określone wielkości ekonomiczne. Upływ czasu przy częstych zmianach organizacyjnych i produkcyjnych znacznie ogranicza porównywanie danych.

W zależności od porównywania wielkości pochodzących tylko z jednego przedsiębiorstwa lub z wielu przedsiębiorstw wyróżnia się porównania wewnętrzne i zewnętrzne lub wewnątrzzakładowe i międzyzakładowe. W obu grupach porównań mogą być stosowane różne bazy odniesienia. W ramach porównań wewnętrznych wielkości analizowane można porównywać z danymi z lat wcześniejszych lub z wielkościami postulatywnymi zawartymi w planach, kalkulacjach, normatywach. Porównania w czasie umożliwiają dokonanie analizy dynamiki zjawisk gospodarczych. W ramach tych porównań można stosować stałą lub zmienną bazę odniesienia. W przypadku zmiennej bazy odniesienia wykonuje się tzw. porównania łańcuchowe polegające na każdorazowym odniesieniu ocenianych wielkości do wielkości z okresu poprzedniego. Taki sposób analizy umożliwia określenie tempa zmian danego zjawiska lub jego dynamiki.

Porównania wewnętrzne posiadają ograniczony zakres informacyjny. Nie pozwalają na ocenę pozycji przedsiębiorstwa ocenianego w stosunku do innych przedsiębiorstw działających na rynku, w branży czy regionie. Informacji pozwalających na dokonanie takiej oceny dostarczają porównania międzyzakładowe (zewnętrzne). W ramach tych porównań informacje z ocenianego przedsiębiorstwa można odnosić do danych średniego zakładu w branży, do danych kilku zakładów w branży, do wielkości średnich w branży, do wskaźników z różnych branż, do wielkości standardowych obowiązujących w gospodarce.

W literaturze porównania zewnętrzne dzieli się na cząstkowe i kompleksowe. W praktyce porównywanie wielkości kompleksowych pomiędzy różnymi zakładami w większości przypadków jest błędne metodycznie. Porównywanie struktury kosztów lub kosztów globalnych dwóch firm należących do różnych branż jest praktycznie niemożliwe. Po-

prawne dokonywanie porównań informacji z różnych przedsiębiorstw wymaga spełnienia warunku porównywalności danych liczbowych oraz warunku metodycznej porównywalności przedmiotu porównań. Ponadto w porównaniach pomiędzy różnymi przedsiębiorstwami ważne jest uwzględnienie takiego samego czasu. Spełnienie tego warunku gwarantuje poprawność porównywalności zjawiska. Uzyskiwane różnice pomiędzy relacjami ekonomicznymi odzwierciedlają wówczas różnice między przedsiębiorstwami, a nie między różnymi punktami odniesienia.

W gospodarce rynkowej porównania międzyzakładowe stanowią skuteczny instrument zarządzania przedsiębiorstwem. Do podejmowania racjonalnych decyzji niezbędne są informacje o wskaźnikach uzyskiwanych w kraju i za granicą w różnych firmach. Porównania międzyzakładowe prowadzi się jednak najczęściej w układzie branżowym. W takich porównaniach dane z określonego przedsiębiorstwa najczęściej porównuje się z przedsiębiorstwem o podobnej wielkości, zbliżonej strukturze produkcji i podobnej technologii. Porównań dokonuje się także z wielkościami średniobranżowymi pozwalającymi określić miejsce badanego przedsiębiorstwa w branży. W takich przypadkach wielkości średnie dla branż ustalane są przez firmy auditingowe lub tzw. wywiadownie gospodarcze. Istnieje również możliwość porównywania w układzie międzyzakładowym wybranych relacji ekonomicznych. Często międzybranżowo porównuje się poziom płac.

Branża to zbiór podmiotów gospodarczych oferujących na sprzedaż podobne produkty lub usługi. W szerszym ujęciu do branży zalicza się wytwórców wykorzystujących podobne technologie. W najszerszym rozumieniu branża obejmuje podmioty gospodarcze zaspokajające podobne potrzeby. Obecnie często w literaturze termin „branża" jest używany jako odpowiednik pojęcia „industry", stosowanego powszechnie w literaturze zachodniej [Gołębiowski 1994].

Podstawą porównań badanych zjawisk ekonomicznych w gospodarce rynkowej są tzw. standardy, czyli normy obowiązujące przedsiębiorstwa niezależnie od formy i rodzaju działalności. Takimi standardami są wielkości wskaźników płynności finansowej i wskaźników zadłużenia. Nadal szczególnie w naszym kraju norm takich jest niewiele.

W literaturze zachodniej podkreśla się konieczność prowadzenia analiz porównawczych co najmniej przez okres od 3 do 5, a w wielu przypadkach do 10 lat działalności przedsiębiorstwa. Prowadzenie takich analiz przez długi czas i porównywanie danych z wielkościami uzyskiwanymi w branży i poza branżą daje dopiero obraz stabilizacji i tendencji rozwojowych ocenianej firmy [Bednarski 1989, Eisele 1988, Grudzewski 1991, Sasin 1992, Waśniewski 1989, Waśniewski 1991, Więckowski 1988].

2. STRUKTURA SKŁADNIKÓW MAJĄTKOWYCH BADANYCH PRZEDSIĘBIORSTW I ŹRÓDEŁ ICH FINANSOWANIA

2.1. PREZENTOWANIE MAJĄTKU I KAPITAŁU W BILANSIE

Składniki majątkowe i źródła ich finansowania w ujęciu wartościowym na określony moment prezentowane są w bilansie, który jest podstawowym sprawozdaniem finansowym.

Układ bilansu w Polsce został uregulowany odpowiednimi przepisami, w których już zostały wykorzystane rozwiązania stosowane w krajach Unii Europejskiej. Prawne uregulowanie zasad sporządzania bilansów ze względu na jednorodną pod względem ekonomicznym treść poszczególnych składników aktywnych i pasywnych pozwala na porównywanie danych w nich zawartych różnych firm [Rozp. Min. Fin. 15.01.1991r., Ustawa z dnia 29.09.1994].

Składniki majątkowe po stronie aktywów umieszczane są według kolejności zwiększającego się stopnia płynności, tzn. łatwości zamiany na gotówkę przy uwzględnieniu cykliczności zdarzeń gospodarczych. W pierwszej kolejności występuje majątek trwały, następnie prezentowany jest majątek obrotowy, który zaczyna się od zapasów i kończy się na gotówce. Pozycje po stronie pasywnej bilansu zamieszczane są według kolejności pilności ich zwrotu. Początkowe pozycje zajmują kapitały własne, następnie występują zobowiązania długoterminowe z terminem płatności przekraczającym rok i w dalszej kolejności występują zobowiązania krótkoterminowe. Kapitały własne wraz z zobowiązaniami długoterminowymi określane są jako kapitały stałe angażowane w działalność przedsiębiorstwa na dłuższy czas [Bednarski, Borowiecki, Duraj, Kurtys, Waśniewski, Wersty 1993, Bień 1991].

Podobny układ bilansu stosowany jest w krajach Unii Europejskiej. W USA zarówno aktywne, jak i pasywne składniki bilansów prezentowane są w odwrotnej kolejności [Sierpińska, Jachna 1994].

Wielkość i rodzaj majątku przedsiębiorstw wynika z charakteru prowadzonej działalności. Struktura majątku w przemyśle, budownictwie, rolnictwie, usługach jest inna. Uwzględniając ten fakt, porównywać można strukturę majątku tylko pomiędzy przedsiębiorstwami prowadzącymi podobną działalność.

Z ekonomicznego punktu widzenia najistotniejszy jest podział majątku przedsiębiorstwa na trwały i obrotowy. Do końca 1990 roku za majątek trwały uznawano te jego składniki, które obsługiwały szereg cykli produkcyjnych, a za majątek obrotowy składniki, które zużywały się w jednym cyklu produkcyjnym. Majątek trwały stanowiły składniki aktywów, które spełniały kryteria ekonomiczne w zakresie wartości początkowej i okresu użytkowania. Wartość początkowa nie była wielkością stałą, była okresowo przeszacowywana, natomiast okres użytkowania składników majątku trwałego był niezmienny i wynosił co najmniej jeden rok.

W celach ewidencyjnych majątek trwały grupowano na: środki trwałe, inwestycje, maszyny i urządzenia inwestycyjne, wartości niematerialne i prawne, udziały krajowe i udziały zagraniczne. W majątku obrotowym wyodrębniono następujące grupy: towary, materiały, wyroby gotowe, przedmioty nietrwałe, środki pieniężne, środki w rozrachunkach i rozliczenia międzyokresowe (czynne).

W 1991 roku w ewidencji majątku przedsiębiorstw wprowadzono zmiany dotyczące głównie klasyfikacji majątku trwałego i obrotowego. Majątek trwały został podzielony na trzy grupy składników:

- rzeczowe i zrównane z nimi składniki majątku trwałego (grunty i tereny, budynki i budowle, urządzenia techniczne, maszyny, wyposażenie produkcyjne i handlowe, środki transportu, inne środki trwałe, wyposażenie, inwestycje rozpoczęte, należności z tytułu zaliczek na inwestycje);
- wartości niematerialne i prawne (nabyte koncesje, patenty, licencje, znaki towarowe i podobne wartości, wartość firmy, należności z tytułu zaliczek na wartości niematerialne i prawne);
- finansowe składniki majątku trwałego (udziały w obcych podmiotach gospodarczych, długoterminowe papiery wartościowe, udzielone pożyczki długoterminowe, inne finansowe składniki).

Na pozycję „wartość firmy" składa się kwota równa nadwyżce sumy zapłaconej za przedsiębiorstwo nad jego wartością bilansową. Nadwyżka ta jest wartością renomy przedsiębiorstw w otoczeniu i pozwala na droższe sprzedawanie swoich produktów. Wartość tę nie dłużej niż przez pięć lat odpisuje się w koszty.

Pozycja „wartość firmy" (goodwill) może pojawić się tylko w bilansie takiego przedsiębiorstwa, które było przedmiotem transakcji kupna i sprzedaży. Na wartość tej pozycji składają się trudno mierzalne składniki majątku firmy, takie jak wysokie wyobrażenie o firmie i jej produktach wśród odbiorców, stabilna, silna pozycja na rynku, trwałe kontakty handlowe, znany znak firmy, doświadczone, zdolne kierownictwo, dobra organizacja wewnętrzna firmy.

Zmiany w majątku obrotowym doprowadziły do wyodrębnienia pięciu grup składników:

- zapasy (materiały, produkcja nie zakończona, produkty gotowe, towary, zaliczki na poczet dostaw zapasów);
- należności i roszczenia (należności z tytułu dostaw, robót i usług, w tym należności od odbiorców krajowych, należności od budżetów, pozostałe należności, roszczenia sporne);
- środki pieniężne (środki pieniężne w kasie, środki pieniężne w banku, inne środki pieniężne);
- krótkoterminowe papiery wartościowe;
- rozliczenia międzyokresowe czynne.

Składniki majątkowe przedsiębiorstw w rachunkowości nazywa się aktywami. Obecnie oprócz majątku trwałego i obrotowego do aktywów zalicza się dodatkowo dwie grupy środków. Tymi grupami są aktywa zmniejszające kapitały własne (grupa A w bilansie) i inne aktywa (grupa D w bilansie). W grupie pierwszej wyodrębnia się należne wpłaty na poczet kapitału, tzn. należności z tytułu zaliczanych do kapitałów wartości udziałów lub akcji nie wpłaconych przez udziałowców lub akcjonariuszy. Pozycja ta nie występuje w sytuacji, gdy wykazane w pasywach akcje (udziały) zostaną wniesione przez akcjonariuszy (udziałowców).

Konsekwencją zmian wprowadzonych w klasyfikacji majątku jest dezagregacja wielu składników zarówno zaliczanych do majątku trwałego, jak i obrotowego. Przyjęta klasyfikacja umożliwia prowadzenie wielu analiz ekonomicznych bez konieczności odwoływania się do dokumentów pierwotnych i księgowości gospodarczej lub pozabilansowej.

Majątek przedsiębiorstw niezależnie od charakteru formy własnościowej może być finansowany z różnych źródeł. W przedsiębiorstwach państwowych podstawowym źródłem finansowania majątku są środki budżetowe, z których utworzono fundusz statutowy, zwany od 1988 roku funduszem założycielskim oznaczającym w rzeczywistości własność państwową.

W przedsiębiorstwach państwowych do własnych źródeł finansowania majątku zalicza się także fundusze specjalne oraz rozliczenia międzyokresowe (bierne). Własnym źródłem finansowania majątku niezależnie od formy własnościowej jest zysk. Od wielkości zysku netto i zasad jego podziału zależy intensywność zasilania funduszy własnych i ich powiększanie. Grupę własnych funduszy zamykają tworzone w przedsiębiorstwach również niezależnie od formy własnościowej rezerwy. Spółki akcyjne mogą powiększać swoje kapitały w drodze emisji kolejnych akcji. Drugą grupą źródeł finansowania majątku przedsiębiorstw są źródła obce, czyli wszelkiego rodzaju kredyty, pożyczki i inne zobowiązania.

W przeciwieństwie do przyjęcia szczegółowej klasyfikacji składników majątkowych zaproponowanej w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 roku w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości, w ramach klasyfikacji źródeł finansowania do istotnych zmian nie doszło. Wystąpił jedynie większy stopień agregacji niektórych pasywnych pozycji bilansowych.

Zasada równości wartościowej pomiędzy aktywnymi i pasywnymi składnikami bilansu wynika z rozpatrywania tego samego majątku tylko z dwóch punktów widzenia, tzn. rzeczowego i funduszowego. Z punktu widzenia oceny finansowej danej jednostki gospodarczej ważna jest ocena funduszowa, ponieważ pozwala odpowiedzieć na pytanie, która część rzeczowych składników majątku stanowi jego własność, a która należy do wierzycieli. Jest to jedna z najważniejszych informacji niezbędnych dla oceny zdolności płatniczej przedsiębiorstwa.

Z zasadą równowagi bilansowej związane jest poprawne umieszczenie w bilansie pozycji zysku lub straty. Zysk jest nadwyżką przychodów nad poniesionymi kosztami dla uzyskania przychodów. Znajduje swój ostateczny wyraz w powiększeniu wartości składników majątkowych przedsiębiorstwa i wyraża się w nadwyżce aktywów nad pasywami. Dla odzwierciedlenia zaistniałej sytuacji i zachowania równowagi bilansowej po stronie pasywów wprowadza się pozycję zysku ze znakiem dodatnim w wysokości zwiększenia wartości składników majątkowych w postaci np. zapasów czy gotówki.

Zysk znika jako pozycja w bilansie z chwilą dokonania jego podziału. Część wartości zysku powiększa dotychczasową wartość kapitałów własnych i część zapisywana jest w bilansie jako zobowiązania wobec pracowników i właścicieli. Uregulowanie tych zobowiązań uszczupla z kolei środki obrotowe przedsiębiorstwa, a ta część zysku, która powiększa kapitały własne, znajduje odzwierciedlenie w wyższej wartości składników majątkowych.

Uzyskana strata bilansowa jest odwrotnością zysku i stanowi zmniejszenie wartości składników majątkowych przedsiębiorstwa. Do końca 1990 roku dla zachowania równowagi bilansowej strata zapisywana była w bilansie po stronie aktywnej i chociaż nie stanowiła aktywów, to ten sposób zapisu pozwalał na zachowanie równowagi bilansowej. Obecnie strata występuje w bilansie po stronie pasywów, ale ze znakiem ujemnym. Pozycja ta z bilansu znika z chwilą podjęcia decyzji dotyczącej sposobu likwidacji powstałej straty. Decyzje dotyczą zmniejszenia wartości odpowiednich funduszy (kapitałów) i zapewniają równowagę bilansową poprzez relatywnie zmniejszone wartości składników majątkowych.

Wszystkie operacje gospodarcze, mające wpływ na bilans, występujące w każdym przedsiębiorstwie niezależnie od formy własnościowej, mogą powodować w bilansie jedną z czterech zmian:

- wzrost wartości jednego składnika aktywów przy równoczesnym zmniejszeniu wartości innego składnika aktywów, ogólna suma bilansowa się nie zmienia;
- wzrost wartości jednego składnika pasywów przy równoczesnym zmniejszeniu wartości innego składnika pasywów, ogólna suma bilansowa się nie zmienia;
- wzrost wartości jednego składnika aktywów i jednego składnika wartości pasywów, suma bilansowa ulega zwiększeniu;
- spadek wartości jednego składnika aktywów i jednego składnika wartości pasywów, suma bilansowa się zmniejsza.

Prezentacja danych w bilansie w układzie grupowym składników i źródeł ich finansowania w ujęciu syntetycznym zawarta jest w tabeli 1.

Tabela 1. Układ składników aktywnych i pasywnych w bilansie
Table1. The Configuration of assets and liabilities elements at balance sheet

AKTYWA	PASYWA
A. Aktywa zmniejszające kapitały własne	A. Kapitały (fundusze własne)
I Należne wpłaty na poczet kapitału	I Kapitały
B. Majątek trwały	II Kapitał ze sprzedaży akcji własnych powyżej nominału
I Rzeczowe i zrównane z nimi składniki	III Fundusze
II Wartości niematerialne i prawne	IV Zmiany kapitałów (funduszy) wskutek przeszacowania aktywów lub pasywów (+,-)
III Finansowe składniki majątku	V Nie rozliczony wynik z lat ubiegłych
C. Majątek obrotowy	VI Wieloletnie rezerwy celowe
I Zapasy	B. Kredyty bankowe i pożyczki
II Należności i roszczenia	I Długoterminowe kredyty bankowe i pożyczki
III Środki pieniężne	II Pozostałe kredyty i pożyczki
IV Krótkoterminowe papiery wartościowe	III Kredyty bankowe i pożyczki przeterminowane
V Rozliczenia międzyokresowe	C. Zobowiązania, fundusze specjalne i rozliczenia międzyokresowe
D. Inne aktywa	I Zobowiązania
I ..... ,	II Fundusze specjalne
II	III Rozliczenia międzyokresowe
	D. Rezerwy i inne pasywa
	I Rezerwy
	II Inne pasywa
	E. Wynik finansowy netto
	1) zysk (+)
	2) strata (-)
Aktywa ogółem	Pasywa ogółem

Źródło: Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 r. w sprawie prowadzenia rachunkowości (Dz. U. z 1991 r., nr 10, poz. 35)

Source: The Disposal of Minister of Finance concern running accountancy from 15 th of January, 1991 (Dz. U. z 1991 r., nr 10, poz. 35)

2.2. CHARAKTERYSTYKA MAJĄTKU TRWAŁEGO I OBROTOWEGO

Majątek trwały w 92 omawianych przedsiębiorstwach rolniczych w roku 1992 i 1993 w ponad 99 % stanowiły rzeczowe składniki majątku trwałego. W strukturze majątku trwałego wartości niematerialne i prawne oraz finansowe składniki majątku trwałego łącznie liczyły zaledwie w 1992 roku 0,4% i w 1993 roku 0,6%. W ujęciu liczbowym łącznie we wszystkich 92 przedsiębiorstwach struktura majątku trwałego zgodnie z klasyfikacją na trzy podstawowe grupy kształtowała się następująco:

	rok 1992	%	rok 1993	%
majątek trwały w mln zł	3719964	100,0	2960496	100.0
w tym:				
majątek rzeczowy w mln zł	3703824	99,6	2943030	99,4
wartości niematerialne i prawne w mln zł	3177	0,1	2782	0,1
finansowe składniki majątku w mln zł	12963	0,3	14684	0,5

W analizowanych przedsiębiorstwach w aktywach ogółem udział majątku trwałego w roku 1992 wynosił 82%, natomiast w roku 1993 ukształtował się na poziomie 79%. Ten nieznaczny wzrost w strukturze aktywów, majątku obrotowego jest symptomem pozytywnym (tab.2). Wskazuje on na zmniejszenie środków trwałych w formie majątku rzeczowego w majątku ogółem w ujęciu strukturalnym. Sytuacja taka może być spowodowana zmniejszeniem stanu tej grupy środków poprzez sprzedaż bądź likwidację lub zwiększeniem stanu majątku obrotowego. Analiza struktury majątku obrotowego wskazuje na wzrost stanu zapasów (tab.3). Sytuacja taka może wskazywać na rozszerzenie produkcji, a także na trudności w zbycie.

W przedsiębiorstwach ocenianych jako efektywne, struktury składników majątkowych i struktury ich źródeł własności powinny zachowywać pewną logikę polegającą na występowaniu odpowiednich proporcji pomiędzy czterema podstawowymi grupami składników bilansu, a mianowicie pomiędzy majątkiem trwałym a obrotowym oraz pomiędzy funduszami własnymi a obcymi [Pietraszewski 1970, Śliwa, Wymysłowski 1993].

Struktura majątkowa informuje o sposobie zaangażowania kapitału przedsiębiorstwa. Udział trwałych i obrotowych środków w strukturze aktywów istotnie zależy od branży. Duży udział środków trwałych w wyposażeniu przedsiębiorstw w określone środki występuje w budownictwie, hotelarstwie, rolnictwie, przemysłach wydobywczych. Duży udział majątku trwałego pozostaje w ścisłym związku z wielkością uzyskiwanych przychodów. Generalnie zdolność generowania przychodu jest odwrotnie proporcjonalna do udziału trwałych składników majątku [Błoch 1992, Dobija 1994].

W analizowanej grupie przedsiębiorstw rolniczych majątek obrotowy ogółem i jego struktura w roku 1992 i 1993 uległa niewielkim zmianom. Wartość majątku obrotowego ogółem dla wszystkich przedsiębiorstw wynosiła w 1992 roku 739073 mln zł i w 1993 roku 773422 mln zł. Przeciętnie w przedsiębiorstwie wartość majątku obrotowego w roku 1992 wynosiła 8033 mln zł i w 1993 roku 8406 mln zł. Wartość majątku obrotowego łącznie we wszystkich 92 przedsiębiorstwach w ocenianym rocznym okresie uległa w wartościach bieżących zwiększeniu o 34349 mln zł, co oznacza wzrost w wartościach bieżących o 4,6%, a średnio w przedsiębiorstwie wartość majątku zwiększyła się o 373 mln zł. Najwyższa wartość majątku obrotowego w roku 1992 w jednym z przedsiębiorstw wynosiła 40688 mln zł, a w 1993 roku najwyższa wartość wynosiła 59875 mln zł.

Tabela 2. Wskaźniki charakteryzujące wyposażenie przedsiębiorstw w składniki aktywne (N=92)

Table 2. Indexes describing assets«s elements of enterprises (N=92

	Rodzaj wskaźnika i sposób jego ustalania	Wynik	
		1992	1993
1.	Udział trwałych składników majątkowych w aktywach ogółem = Majątek trwały / Aktywa ogółem * 100%	81,75	79,28
2.	Udział rzeczowych składników majątkowych w aktywach ogółem = Rzeczowe składniki majątku / Aktywa ogółem * 100%	81,39	78,82
3.	Udział niematerialnych składników majątku w aktywach ogółem = Niematerialne składniki majątku / Aktywa ogółem * 100%	0,07	0,07
4.	Udział finansowych składników majątku trwałego = Finansowe składniki majątku trwałego / Aktywa ogółem * 100%	0,29	0,39
5.	Udział majątku obrotowego w aktywach ogółem = Majątek obrotowy / Aktywa ogółem * 100%	16,24	20,41
6.	Udział zapasów w aktywach ogółem = Zapasy ogółem / Aktywa ogółem * 100%	12,57	16,48
7.	Udział należności w aktywach ogółem = Należności ogółem / Aktywa ogółem * 100%	2,99	3,43
8.	Udział środków pieniężnych w aktywach ogółem = Środki pieniężne / Aktywa ogółem * 100%	0,59	0,49
9.	Udział krótkoterminowych papierów wartościowych w aktywach ogółem = Krótkoterminowe papiery wartościowe / Aktywa ogółem * 100%	-	-
10.	Udział rozliczeń międzyokresowych czynnych w aktywach ogółem = Rozliczenia międzyokresowe czynne / Aktywa ogółem * 100%	0,09	0,01

Źródło: opracowanie własne
Source: on elaboration

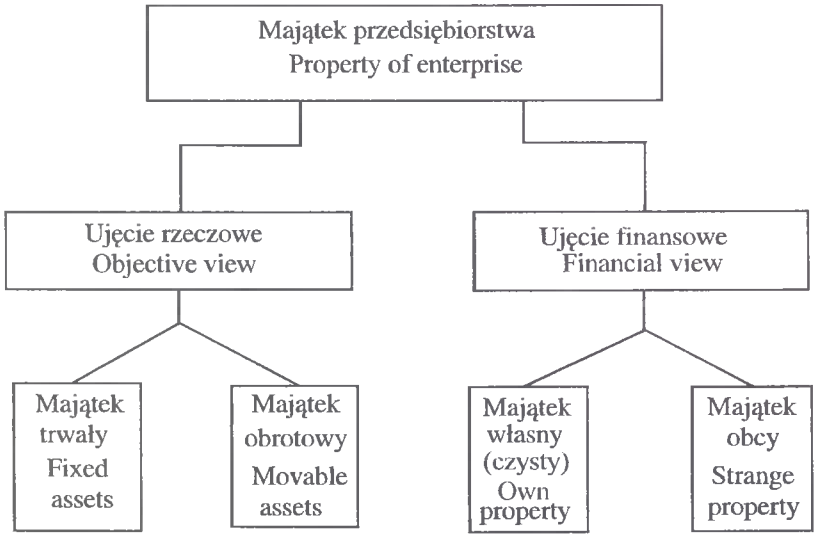
Łącznie dla wszystkich przedsiębiorstw struktura majątku obrotowego wynosiła:

	rok 1992	%	rok 1993	%
majątek obrotowy ogółem w mln zł:	739073	100,0	773422	100,0
w tym: zapasy	573324	77,6	626339	81,0
należności	136291	18,4	128199	16,6
środki pieniężne	26878	3,6	18155	2,3
rozliczenia międzyokresowe	2580	0,4	729	0,1

W przedsiębiorstwach rolniczych prowadzących produkcję polową roślinną i produkcję zwierzęcą około 80% wartości majątku obrotowego stanowią zapasy. W tej grupie znajduje się, oprócz zapasów w ujęciu finansowo-księgowym, wartość inwentarza żywego. Składniki majątkowe zaliczane do zapasów generują w procesie swego zaangażowania w produkcję tzw. „nadwyżkę", która jest różnicą pomiędzy wartością wprowadzoną w postaci zapasów w proces produkcyjny a uzyskiwaną w postaci wartości produktów roślinnych i zwierzęcych. Zarządy przedsiębiorstw nie zawsze w pełni wykorzystują możliwości produkcyjne tej części potencjału produkcyjnego znajdującego się w gospodarstwach. Nie spotyka się literatury dotyczącej praktycznego aspektu zarządzania majątkiem obrotowym w rolnictwie ze szczególnym uwzględnieniem zarządzania zapasami.

Analizę struktury majątku przedsiębiorstw można rozpatrywać w ujęciu rzeczowym i finansowym (rys.1). W literaturze przedmiotu i praktyce spotyka się interpretację rzeczowego ujęcia majątku, brakuje jednak analiz i interpretacji z zakresu oceny struktury finansowej. Wyodrębnienie majątku własnego i obcego w powiązaniu z własnymi i obcymi źródłami finansowania aktywów przedsiębiorstw będzie nabierało w pospodarce rynkowej coraz większego znaczenia.

W przedsiębiorstwach rolniczych w procesie przekształceń własnościowych i transakcjach związanych z wykupem majątku dzierżawionego od właścicieli, czyli Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa, rozłożonym na kilka lat, ewidencja umożliwiająca precyzyjne określenie majątku już wykupionego i pozostającego do wykupu wydaje się uzasadniona. Nie prowadzi się jednak ewidencji w tym zakresie ani w przedsiębiorstwach, ani w Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa. Wyodrębnienie majątku własnego i obcego jest także niezbędne w procesie racjonalnie prowadzonej działalności kredytowej przedsiębiorstw zarówno z punktu widzenia kredytodawcy, jak i kredytobiorcy.



Rys.1. Struktura rzeczowa i finansowa majątku przedsiębiorstw
Fig.1. Objective and financial structure of property at enterprises

Tabela 3. Wartość i struktura majątku obrotowego w przedsiębiorstwach rolniczych w mln zł
Table 3 Value and structure of movable assets at main groups of agriculture enterprises in million zlotys

Wyszczególnienie Specification	Rok Year					
	1992			1993		
	Ogółem Total N=92	Średnio w przedsiębiorstwie Everage value at an enterprise	%	Ogółem Total N=92	Średnio w przedsiębiorstwie Everage value at an enterprise	%
Zapasy Stocks	573 324	6 232	77,6	626 339	6 808	81,0
Należności Dues	136 291	1 481	18,4	128 199	1 394	16,6
Środki pieniężne Money mean	26 878	292	3,6	18 155	197	2,3
Krótkoterminowe papiery wartościowe Short-term securities	-	-	-	-	-	-
Rozliczenia międzyokresowe czynne Periodical active settles	2 580	28	0,4	729	7	0,1
Razem majątek obrotowy Movable assets total	739 073	8 033	100,0	773 422	8 406	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych
Source: own elaboration based on financial reports

Tabela 4 Wartość w mln zł i struktura majątku obrotowego w podgrupach w przedsiębiorstwach rolniczych w latach 1992 i 1993
Table 4. Value (in million zlotys) and structure of movable assets in subgroups at agriculture enterprises during 1992 - 1993

Wyszczególnienie Specification	1992				1993			
	Ogółem Total N=92	Średnio w przedsiębiorstwie Everage value at an enterprise	%	%	Ogółem Total N=92	Średnio w przedsiębiorstwie Everage value at an enterprise	%	%
I. Zapasy / Stocks	573 324	6 232	100,0	77,6	626 339	6 808	100,0	81,0
- materiały / materials	54 607	590	9,5		36 984	402	5,9	
- produkcja nie zakończona / production in progress	737	8	0,1		1 315	14	0,2	
- produkty gotowe / finished products	514 578	5 597	89,8		585 591	6 365	93,5	
- towary / goods	2 976	32	0,5		2 449	27	0,4	
- zaliczki na poczet dostaw zapasów /advance on amount of supply of stocks	426	5	0,1		-	-	-	
II. Należności i roszczenia / Dues and claims	136 291	1 481	100,0	18,4	128 199	1 394	100,0	16,6
- należności z tytułu dostaw, robót i usług dues on amount supply works and services	61 914	672	45,4		88 335	961	68,8	
- należności od budżetów / dues from budget	2 171	24	1,6		1 061	11	0,8	
- pozostałe należności / other dues	68 273	742	50,1		34 919	380	27,2	
- roszczenia sporne / controvertial claims	3 933	43	2,9		3 884	42	3,2	
III. Środki pieniężne / Money mean	'26 878	292	100,0	3,6	18 155	197	100,0	2,3
- środki pieniężne w kasie money mean at pay-office	6 950	76	25,9		5 586	60	30,8	
- środki pieniężne w banku money mean at bank account	19 353	210	72,0		12 346	135	68,0	
- inne środki pieniężne / other money mean	575	6	2,1		223	2	1,2	
IV. Krótkoterminowe papiery wartościowe Short - term securities	-	-	-	-	-	-	-	-
V. Rozliczenia międzyokresowe czynne Periodical active settles	2 580	28	100,0	0,4	729	7	100,0	0,1
Razem majątek obrotowy / Movable assets total	739 073	8 033	X	100,0	773 422	8 406	X	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych - Source: own elaboration based on financial reports

Analizując strukturę majątku obrotowego należy podkreślić, że zdecydowanie najważniejszą pozycją są zapasy i ich udział w strukturze w omawianych dwóch latach wynosił kolejno 77,6% i 81,0%. W analizowanych przedsiębiorstwach ogółem wartość zapasów w roku 1993 była wyższa o 9,2% od wartości występującej w roku 1992. Jednakże w ujęciu rzeczowym ze względu na wyższy od wzrostu wartości zapasów wskaźnik inflacji nastąpiło zmniejszenie zapasów. Kolejną co do wielkości pozycją są należności; wynoszą one w strukturze kolejno 18,4% i 16,6%. Wartość środków pieniężnych ogółem przypadająca na jedno przedsiębiorstwo w roku 1992 wynosiła 292 mln zł i w 1993 roku 197 mln zł, uległa więc zmniejszeniu o 95 mln zł, co oznacza zmniejszenie środków pieniężnych o 33 %. Po uwzględnieniu zmnieszenia siły nabywczej tych środków ze względu na inflację oznacza to znaczne pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Pozycja rozliczeń międzyokresowych czynnych wystąpiła tylko w pięciu przedsiębiorstwach, a pozycja krótkoterminowych papierów wartościowych w tej grupie podmiotów nie występowała (tab. 3 i 4).

W przedsiębiorstwach rolniczych struktura zapasów jest zbliżona. Największą część stanowią produkty gotowe i ich udział wynosił w kolejnych latach 89,8% i 93,5%. Udział materiałów w strukturze zapasów wynosił kolejno 9,5% i 5,9% (tab.4). W przedsiębiorstwach rolniczych nadal nie wycenia się produkcji roślinnej w toku i pozycja ta nie ma swojego odzwierciedlenia w bilansie.

Wartość rzeczowych składników majątku obrotowego jest wykazywana w bilansie według ich cen nabycia (surowce i materiały) lub kosztów wytwarzania (wyroby gotowe i produkcja w toku), nie wyższych jednak od ich cen rynkowych w dniu sporządzania bilansu. W ciągu roku zapasy podlegają rotacji, są zużywane i sprzedawane, są przyjmowane do magazynów. Koszty wytworzenia lub nabycia różnych składników zapasów w roku sprawozdawczym również ulegają zmianom. O wartości stanu zapasów wykazywanych w bilansie decyduje metoda wyceny zużycia poszczególnych składników zapasów. Jest kilka sposobów ewidencjonowania zmian zapasów. W ewidencji można stosować ceny przeciętne, ceny ewidencyjne lub tzw. metody FIFO lub LIFO. Metoda FIFO (firstin, first-out), czyli „pierwsze weszło - pierwsze wyszło", zakłada, że w pierwszej kolejności są sprzedawane lub zużywane te wyroby gotowe, materiały lub surowce, które najwcześniej trafiły do magazynu. Zasada działa tak, jak składowanie i zużycie zbóż w silosie zbożowym. W metodzie LIFO (last-in, first-out), tj. „ostatnie weszło - pierwsze wyszło", przyjmuje się, że w pierwszej kolejności są zużywane te składniki zapasów, które trafiły do magazynu jako ostatnie. Jako przykład podaje się często zasadę gromadzenia składników na paszę dla zwierząt w silosie z kiszonką i sposób ich zużywania.

W grupie roszczeń i należności zdecydowanie przeważają należności od odbiorców krajowych, stanowiły one w analizowanym okresie 97% wartości należności ogółem. Fakt ten świadczy o tym, że przedsiębiorstwa rolnicze swoje produkty sprzedają generalnie na terenie kraju lub za pośrednictwem eksporterów.

W gospodarce rynkowej kryterium mierzącym efekty ekonomiczne jest korzyść wynikająca z zaangażowania posiadanych zasobów w postaci składników aktywnych. Aktywem jest każdy zasób pozostający pod kontrolą przedsiębiorstwa, jeżeli jest prawdopodobne, że dzięki niemu nastąpi przypływ korzyści ekonomicznych dla przedsiębiorstwa oraz że jest wynikiem przeszłych zdarzeń oraz w sposób wiarygodny można mierzyć jego koszt lub wartość. Aktywem pierwotnym jest przy tym gotówka.

Poprzez możliwość zamiany gotówki na inne składniki majątku i możliwość spłaty, przy jej użyciu, wszelkich zobowiązań ma ona przewagę nad innymi zasobami. Żaden

inny składnik zaliczany do zasobów przedsiębiorstw takich właściwości nie posiada. Ta przewaga właściwości nad wszelkimi innymi zasobami powodowana jest możliwością świadczenia usług przedsiębiorstwu. Ponadto ostatecznym celem działania podmiotów gospodarczych jest pomnażanie gotówki.

Wszystkie wskaźniki obrazujące relacje kształtujące się pomiędzy grupami składników aktywnych i pasywnych wskazują, że w przedsiębiorstwach rolniczych rola zgromadzonej gotówki sprowadza się do regulowania zobowiązań. Gotówka nie jest traktowana jako składnik, który poza angażowaniem w zakupy środków niezbędnych do produkcji lub stosowaniem jako środek do płacenia zobowiązań, może generować zysk. Wtórnym zjawiskiem potwierdzającym traktowanie gotówki jako środka tylko płatniczego są informacje uzyskane z analizy struktury składników majątkowych zamieszczone w tab. 2 i 4.

2.3. CHARAKTERYSTYKA KAPITAŁU WŁASNEGO I OBCEGO

Pasywna strona bilansu zawiera pięć grup źródeł finansowania składników majątkowych. Wszystkie źródła wskazują, kto wyposażył przedsiębiorstwo w środki niezbędne do produkcji i na jakich warunkach. Ogół źródeł finansowania dzieli się na własne i obce.

Pierwszą grupę pasywów stanowią kapitały własne. Wymienia się w nich kapitały własne, przyjmujące nazwy w zależności od formy organizacyjno-prawnej jednostki, fundusze powstające na skutek przeszacowywania majątku, nie rozliczony wynik finansowy z lat ubiegłych i wieloletnie rezerwy celowe.

W grupie drugiej występują wszelkiego rodzaju kredyty i pożyczki, pochodzące, np. ze źródeł bankowych, emisji obligacji, pożyczek kooperantów. Ostatnia pozycja tej grupy źródeł finansowania majątku świadczy o płynności płatniczej przedsiębiorstwa, ponieważ zawiera wartość kredytów bankowych i pożyczek przeterminowanych takich, których nie spłacono w terminie i nie uzyskano zgody na przedłużenie terminów płatności.

Grupę trzecią obejmują zobowiązania, fundusze specjalne i rozliczenia międzyokresowe. W tej grupie zamieszcza się stan funduszy specjalnego przeznaczenia tworzonych na podstawie specjalnych przepisów. Mieszczą się tu fundusze mieszkaniowe, socjalne i inne tworzone z tytułu podziału zysku.

Czwartą grupą są ewentualne rezerwy tworzone najczęściej na pokrycie strat związanych z należnościami od dłużników postawionych w stan upadłości. Grupą piątą i ostatnią strony pasywnej bilansu jest wynik finansowy zamieszczany ze znakiem ujemnym lub dodatnim w zależności od zysku lub straty bilansowej.

W przedsiębiorstwach rolniczych kapitały własne firm stanowiły w 1992 roku 89% i w 1993 roku 79%. Kredyty i pożyczki w omawianych dwóch latach wzrosły o 2%, w roku 1992 ich udział w pasywach ogółem wynosił 7% i w 1993 roku 9%. Grupa zobowiązań i funduszy celowych w pasywach była niewielka, stanowiła kolejno 2% i 1%. Fundusze rezerwowe w zasadzie w przedsiębiorstwach rolniczych nie były tworzone. Występowały w bilansach kilku przedsiębiorstw i łącznie w całej grupie podmiotów wynosiły 2% i 1% sumy pasywów ogółem.

W roku 1992 z grupy 92 przedsiębiorstw 14 zakończyło wynik finansowy zyskiem, w roku 1993, również w grupie tych samych 92 przedsiębiorstw, 47 jednostek w bilansie wykazało zysk. W roku 1992 wartość wygenerowanej straty łącznie w całej grupie gospodarstw wynosiła 6% wartości sumy bilansowej, a w roku następnym wielkość ta zmniejszyła się i wynosiła 1% (tab.5).

W badaniu struktury majątku i kapitałów w przedsiębiorstwie można posługiwać się wskaźnikami. Możliwe do wyliczenia w oparciu o podstawowe sprawozdania finansowe są, m. in. wskaźniki zamieszczone w tab. 6 i 7 umożliwiające dokonanie oceny wyposażenia przedsiębiorstw w środki trwałe i obrotowe oraz w kapitały własne i obce.

W przedsiębiorstwach rolniczych w strukturze majątku w grupie składników zaliczanych do majątku trwałego zdecydowanie przeważają składniki o charakterze rzeczowym, a w grupie majątku obrotowego pozycją zajmującą największy udział są zapasy.

W wartości aktywów ogółem takie pozycje, jak niematerialne składniki majątku trwałego, finansowe składniki majątku trwałego, środki pieniężne, krótkoterminowe papiery wartościowe, rozliczenia międzyokresowe mają udział nie przekraczający 1%. Informacje prezentujące strukturę wyposażenia przedsiębiorstw w majątek i kapitały zawarte są w tab.5, natomiast poziom kształtujących się wskaźników charakteryzujących wyposażenie przedsiębiorstw w kapitały własne i obce zamieszczony jest w tab. 6.

W tabeli 6 przedstawiono najczęściej wymieniane wskaźniki, pomagające ocenić strukturę kapitałową przedsiębiorstw. Istnieje możliwość tworzenia większej liczby wskaźników, jednak zaproponowane w wystarczający sposób informują o sytuacji kapitałowej. Spotykane pozostałe wskaźniki z tego zakresu mają zwykle charakter uzupełniający.

W ocenie kapitałów ważną relacją jest udział kapitału własnego w finansowaniu majątku trwałego przedsiębiorstwa. Jeśli majątek trwały w pełni pokryty jest kapitałami własnymi, to zostaje zachowana tzw. „złota reguła bilansowa". Reguła ta głosi, że trwałe składniki majątku powinny być finansowane w całości kapitałami własnymi. W finansowaniu majątku, w dobrze funkcjonującej firmie zakłada się również, że wartość kapitałów stałych powinna przekraczać wartość majątku trwałego cechującego się niskim stopniem płynności finansowej i powinna jeszcze pokrywać część środków obrotowych. Pozostała część środków obrotowych może być finansowana kapitałami krótkoterminowymi, czyli zobowiązaniami bieżącymi i krótkoterminowymi kredytami.

„Złota reguła bilansowa" obowiązuje również w finansowaniu majątku obrotowego. Zakłada się, że jest ona zachowana, gdy kapitał krótkoterminowy w pełni pokrywa majątek obrotowy. Przestrzeganie tej reguły bilansowej w stosunku do środków trwałych i obrotowych warunkuje egzystencję przedsiębiorstw i sprzyja utrzymaniu w nich równowagi finansowej [Davies 1993].

Przykład wyliczenia kapitału własnego, stałego i obrotowego zamieszczony jest w tab. 7. W przedsiębiorstwach rolniczych w analizowanym okresie wartość kapitału obrotowego, którym ewentualnie mogą dysponować przedsiębiorstwa, jest bardzo niska. W roku 1992 było to zaledwie 4% wartości kapitałów ogółem, a w 1993 kondycja przedsiębiorstw w tym zakresie była jeszcze gorsza, wynosiła 0,06% pasywów ogółem. Oznacza to, że przedsiębiorstwa generalnie pozbawione zostały kapitału pracującego. W rzeczywistości niektóre przedsiębiorstwa posiadały kapitał pracujący ujemny, inne dodatni.

Wartość kapitału obrotowego dla jednego przedsiębiorstwa średnio w roku 1992 wynosiła 2063,3 mln zł, w roku 1993 zmniejszyła się i utrzymywała na poziomie 24,9 mln zł. Wielkości razem dla 92 przedsiębiorstw prezentują liczby zamieszczone w tabeli 7.

W przedsiębiorstwach część środków obrotowych finansowana jest kapitałem stałym. Ta część kapitałów stałych, która finansuje środki obrotowe, określana jest kapitałem pracującym lub obrotowym. Określa się , że kapitał obrotowy jest różnicą pomiędzy kapitałem stałym a majątkiem trwałym (tab.7). Różnica dodatnia oznacza, że część środków obrotowych jest finansowana kapitałem stałym i pozostaje do dyspozycji przedsiębior-

stwa. Część kapitału długoterminowego, stanowiącego kapitał obrotowy czy pracujący, może być kapitałem własnym lub obcym. Jeżeli jest kapitałem obcym, to przedsiębiorstwo musi ponosić koszt długu i płacić odsetki właścicielowi tej części kapitału. W takiej sytuacji korzystanie z obcego kapitału i angażowanie go w działalność gospodarczą jest tylko wtedy opłacalne, gdy średni wskaźnik rentowności kapitału stałego przekracza wysokość obowiązującej stopy procentowej. W produkcji rolniczej, w której rentowność sprzedaży jest niska, korzystanie z kapitałów obcych, za które trzeba płacić wysokimi odsetkami, powinno być zawsze poprzedzone rachunkiem ekonomicznym.

2.4. RACHUNEK WYNIKÓW

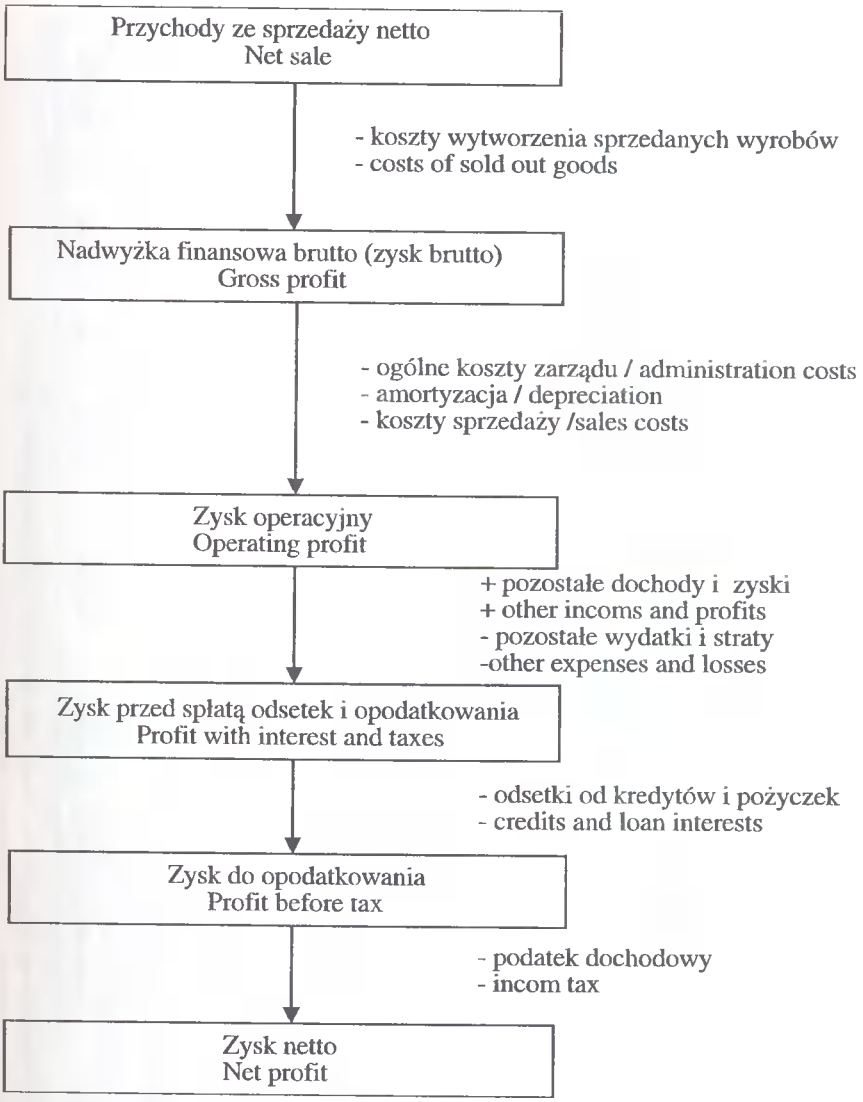
Rachunek wyników jest sprawozdaniem sporządzanym obligatoryjnie przez wszystkie przedsiębiorstwa składające w jednostkach statystycznych bilans i składany jest razem z nim.

Rachunek wyników w odróżnieniu od bilansu, który prezentuje majątek przedsiębiorstwa i źródła jego finansowania na ściśle określony dzień, posługuje się wielkościami tworzonymi narastająco. Grupuje i narastająco zlicza występujące w danym okresie obrachunkowym przychody uzyskiwane ze sprzedaży produkcji dóbr i usług wyprodukowanych przez przedsiębiorstwo, przychody uzyskane ze sprzedaży towarów, przychody z operacji finansowych i inne ewentualnie występujące przychody, oraz grupuje i również narastająco zlicza odpowiadające tym rodzajom działalności koszty i straty.

Przychody ze sprzedaży netto są wartością przychodów uzyskiwanych ze sprzedaży wyrobów i usług oraz towarów pomniejszoną o podatek od wartości dodanej /VAT/. Koszty wytworzenia sprzedanych wyrobów obejmują:

- koszty zużycia surowców i materiałów;
- płace pracowników;
- koszty zużycia paliw i energii;
- koszty remontów;
- koszty transportu wewnętrznego;
- inne koszty wytworzenia sprzedanych wyrobów, usług i towarów.

Koszty wytworzenia sprzedanych wyrobów w zasadzie odpowiadają technicznemu kosztowi wytworzenia bez amortyzacji w polskim rachunku wyników. Wzór rachunku wyników sporządzanego w naszych przedsiębiorstwach zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów w sprawie prowadzenia rachunkowości zawiera tab. 8, a konstrukcja rachunku wyników w krajach wysoko rozwiniętych zamieszczona jest na rys.2:



Rys.2. Rachunek wyników w krajach o gospodarce rynkowej
Fig.2. Accounting result at free market countrie

Tabela 5. Podstawowe grupy majątku i źródła ich finansowania w ujęciu wartościowym i strukturalnym
Table 5. The basic groups of property and sources of financing them formulated as a value and a structure

Grupa Group	Wyszczególnienie Specification	1992				1 993			
		Wartość ogółem w mln zł Total value in million zlotys	%	Średnio w mln zł Everage value in million zlotys	Max w mln zł Maximum value in million zlotys	Wartość ogółem w mln zł Total value in million zlotys	%	Średnio w mln zł Everage value in million zlotys	Max w mln zł Maximum value in million zlotys
A	Aktywa zmniejszające kapitały / Assets decreases	-	-	-	-	-	-	-	-
B	capitals	3 719 964	82	40 434	182 601	2 959 767	79	32 171	175 450
C	Majątek trwały / Fixed assets	739 073	16	8 033	40 688	773 422	20	8 406	59 875
D	Majątek obrotowy / Movable assets	91 180	2	991	84 961	729	1	8	459
	Inne aktywa / Other assets								
	Razem aktywa / Assets total	4 550 217	100	49 459	308 250	3 733 918	100	40 585	235 784
A	Kapitały (fundusze) własne /Own capitals (founds)	4 043 566	89	43 951	173 217	2 971 270	79	32 297	160 258
B	Kredyty i pożyczki / Credits and loans	328 207	7	3 567	52 967	353 728	9	3 844	64 206
C	Zobowiązania, fundusze specjalne / Payables, special founds	358 176	8	3 893	29 475	454 188	12	4 936	37 427
D	Rezerwy i inne pasywa / Reserves and other payables	90 373	2	982	84 973	2 305	1	25	1 120
E	Wynik finansowy netto / Net financial result	-270 105	-6	-2 936	-32 382	-47 573	-1	-517	-27 227
	Razem pasywa / Debit items total	4 550 217	100	49 459	308 250	3 733 918	100	40 585	235 784

Źródło: opracowanie własne, wartość ogółem dotyczy łącznie 92 obiektów - Source: own elaboration, total value concerns 92 objects

Tabela 6. Wskaźniki charakteryzujące wyposażenie przedsiębiorstw w kapitały własne i obce /N=92/
Table 6. Indexes describing own and strange capitals of enterprises /N=92/

Nazwa wskaźnika i sposób jego ustalania Name of index and way of determine it	Wielkość wskaźnika Value of index	
	1992	1993
1. Wyposażenie przedsiębiorstwa w kapitał własny Quantity of own capital at enterprise $= \frac{\text{Kapitał własny – Own capital}}{\text{Pasywa ogółem – Debit items total}} * 100\%$	88,86	79,57
2. Obciążenie przedsiębiorstw zobowiązaniami długoterminowymi Charge of long–term payables at enterprises $= \frac{\text{Zobowiązania długoterminowe – Long – terms payables}}{\text{Pasywa ogółem – Debit items total}} * 100\%$	2,98	4,80
3. Wyposażenie przedsiębiorstw w kapitał stały Quantity of fixed assets at enterprises $= \frac{\text{Kapitał stały – Fixed assets}}{\text{Pasywa ogółem – Debit items total}} * 100\%$	86,17	79,56
4. Obciążenie przedsiębiorstw kredytem krótkoterminowym Charge of short–term credit at enterprises $= \frac{\text{Kredyt któtkoterminowy – Short – term credit}}{\text{Pasywa ogółem – Debit items tota}} * 100\%$	4,19	4,60
5. Obciążenie przedsiębiorstwa zobowiązaniami bieżącymi Charge of current payables at enterprise $= \frac{\text{Zobowiązania bieżące – Current payables}}{\text{Pasywa ogółem – Debit items total}} * 100\%$	7,87	12,16
6. Obciążenie przedsiębiorstwa kredytami i zobowiązaniami bieżącymi Charge of credits aand current payables at enterprise $= \frac{\text{Bieżące zobowiązania + kredyty – Current payables + credits}}{\text{Pasywa ogółem – Debit items total}} * 100\%$	15,80	21,63
7. Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem własnym Index of defray fixed assets by own capital $= \frac{\text{Kapitał własny – Own capital}}{\text{Majątek trwały – Fixed assets}} * 100\%$	103,80	98,85
8. Wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem stałym Index of defray fixed assets by constal capital $= \frac{\text{Kapitał stały – Constal capital}}{\text{Majątek trwały – Fixed assets}} * 100\%$	105,40	100,30

Źródło: opracowanie własne - Sourrce: own elaboration

Tabela 7. Źródła finansowania w przedsiębiorstwach rolniczych w mln zł
Table 7. Finacing sources of properaty at agricultural enterprises in million zlotys

Wyszczególnienie	Rok	
	1992	1993
Pasywa ogółem	4 550 217	3 733 918
- Zobowiązania ogółem	686 383	807 916
= Kapitał własny	3 863 834	2 926 002
+ Zobowiązania długoterminowe	57 441	45 064
= Kapitał stały	3 921 275	2 971 066
- Rata kredytu długoterminowego przypadająca w danym roku do zapłacenia	11 488	9 012
- Majątek trwały	3 719 964	2 959 767
= Kapitał obrotowy	189 823	2 287

Źrdło: obliczenia własne /N = 92/
Source: own calculation /N=92/Źrdło: obliczenia własne /N = 92/

W konstrukcji rachunku sporządzanego w naszym kraju wyróżnia się trzy najważniejsze poziomy tworzenia wyniku finansowego. Jest to poziom eksploatacyjny, finansowy i nadzwyczajny. Suma wyniku z działalności eksploatacyjnej i finansowej jest wynikiem z bieżącej działalności firmy. Po skorygowaniu go o obciążenia przychodów ze sprzedaży, dotacje przedmiotowe i inne zwiększenia przychodów ze sprzedaży otrzymuje się wynik uzyskiwany z działalności gospodarczej. Kolejną korektą jest poziom strat i zysków nadzwyczajnych i po jej wprowadzeniu uzyskuje się wynik brutto, stanowiący podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym.

Informacje w rachunku wyników są prezentowane w sposób pozwalający nie tylko na ustalenie poziomu osiąganego zysku, ale również na kierunki jego przeznaczenia. Ważną zaletą sposobu prezentacji rachunku wyników jest również dostosowanie go do potrzeb sprawozdawczości wszystkich podmiotów gospodarczych. W zależności od formy organizacyjno-prawnej podmiotu występuje jedynie różnica w sposobie podziału wyniku finansowego. W sytuacji wygenerowania straty bilansowej, w rachunku wyników zamiast prezentacji sposobu podziału zysku, zamieszcza się źródła pokrycia straty. Ewentualne wystąpienie straty powinno mieć charakter przejściowy, w innym przypadku grozi przedsiębiorstwu upadłość.

Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Finansów w naszym kraju dopuszcza się dwa sposoby sporządzania rachunku wyników różniące się między sobą układem prezentowania kosztów. Jeden z wariantów nazywany jest kalkulacyjnym rachunkiem wyników i w nim koszty ujmowane są w układzie kalkulacyjnym. Wariant drugi prezentuje koszty w układzie rodzajowym i ogólną ich sumę koryguje się o różnicę stanu produktów i rozliczeń międzyokresowych na początek i koniec roku. Pozostałe elementy rachunku wyników są w obu rozwiązaniach takie same.

Kalkulacyjny układ kosztów ma tę zaletę, że umożliwia wykazanie związku kosztów z celem, na który zostały one poniesione. W wariancie rodzajowym układ kalkulacyjny zostaje zastąpiony zarówno po stronie kosztów, jak i przychodów układem rodzajowym [Iskra, Troszczyński, Witkowska, 1991].

W zależności od potrzeb rachunek wyników uzupełnia się szeregiem danych, służących do korekty zysku przed opodatkowaniem w celu określenia podstawy do wymiaru

Tabela 8. Wzór rachunku wyników przedsiębiorstwa
Table 8. The design of enterprise's account result

KOSZTY I STRATY	PRZYCHODY I ZYSKI
A. KOSZTY UZYSKANIA PRZYCHODÓW	A. PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY
I. Koszty wytworzenia (techniczny) sprzedanych produktów 1 ..... 2 ..... 3 ..... II. Koszty ogólnego zarządu (ogólnozakładowego) oraz koszty sprzedaży III. Koszty handlowe IV. Wartość sprzedanych towarów w cenie zakupu (nabycia) V. Koszty operacji finansowych: 1) odsetki od kredytów i pożyczek, 2) inne VI. Podatek obrotowy i inne obciążenia przychodów ze sprzedaży: 1) podatek obrotowy, 2) inne obciążenia przychodów.	I. Produktów 1 ....., 2 ....., 3 ..... II. Przychody ze sprzedaży towarów III. Przychody z operacji finansowych: 1) z tytułu udziału w innych jednostkach, 2) odsetki od kredytów i pożyczek, 3) pozostałe IV. Wyniki na pozostałej sprzedaży 1) zysk (wielkość dodatnia), 2) strata (wielkość ujemna). V. Dotacje przedmiotowe i inne zwiększenia przychodów ze sprzedaży
B. ZYSK NA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ	B. STRATA NA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ
C. STRATY NADZWYCZAJNE	C. ZYSKI NADZWYCZAJNE
I. Straty losowe II. Pozostałe straty 1 ....., 2 ....., 3	I. Zyski losowe II. Pozostałe zyski 1 ....., 2 ....., 3 .....
D. ZYSK BRUTTO	D. STRATA BRUTTO
E. OBOWIĄZKOWE ZMNIEJSZENIE ZYSKU	E. OBOWIĄZKOWE ZWIĘKSZENIE STRATY
I. Podatek dochodowy II. Inne obowiązkowe odpisy z zysku roku bieżącego	I ..... II. .....
F. ZYSK NETTO	F. STRATA NETTO

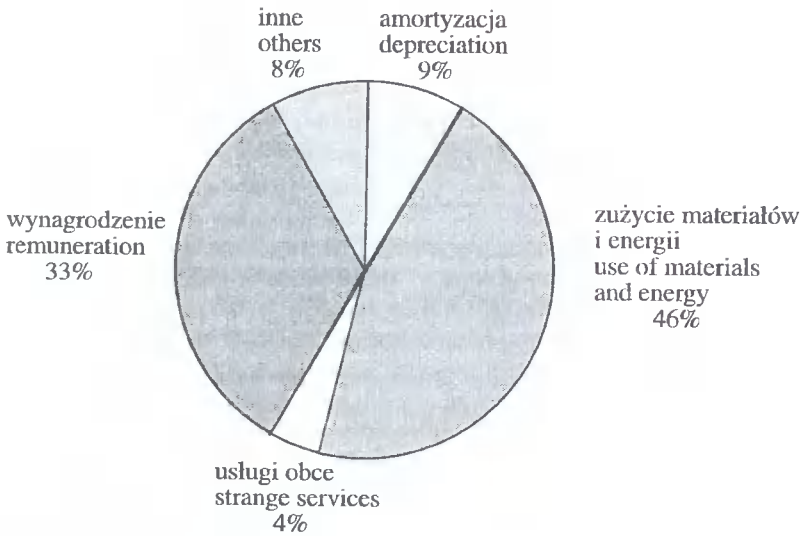
Źródło: Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 r. w sprawie prowadzenia rachunkowości (Dz. U. z 1991 r. nr 10, poz. 35)
Source: The Disposal of Minister of Finance concern running accountancy from 15 th of January, 1991 (Dz. U. z 1991 r. nr 10, poz. 35)

podatku dochodowego. Podaje się w nich kwotę poniesionych przez przedsiębiorstwo kosztów i strat, które nie są uznawane w świetle przepisów podatkowych za koszty uzyskania przychodów lub za straty pomniejszające zyski. Mogą tu wystąpić na przykład koszty reprezentacji i reklamy ponad normę określoną przepisami (0,25% wartości sprzedaży), koszty wytworzenia we własnym zakresie środków trwałych, odsetki od nieopłaconych w terminie zobowiązań podatkowych, rezerwy na wierzytelności i inne przychody [Płoszajski, 1991].

Struktura rodzajowa kosztów w przedsiębiorstwach rolniczych w 1993 roku dla 92 analizowanych obiektów ukształtowała się następująco:

- amortyzacja 9,0
- zużycie materiałów i energii 46,0
- usługi obce 4,0
- wynagrodzenia brutto 24,0
- narzuty na wynagrodzenia 9,0
- inne 8,0
- w tym:
  * podróże służbowe 0,2
  * pozostałe 7,8

Z analizy liczb zamieszczonych w strukturze kosztów wynika, że prawie dziesiątą część kosztów stanowi amortyzacja. W praktyce w wielu przedsiębiorstwach wartość ta nie jest przenoszona na odtworzenie majątku, lecz stanowi składnik pieniężny przeznaczany na konsumpcję, najczęściej na płace. Na uwagę zasługuje znaczne zróżnicowanie tego składnika kosztów w poszczególnych przedsiębiorstwach. Z całej zbiorowości liczącej 92 obiekty, w 52 przedsiębiorstwach w strukturze kosztów amortyzacja wynosiła nie więcej niż 10%, w 24 obiektach oscylowała od 10% do 15%, w 9 przedsiębiorstwach wynosiła od 15% do 20% i w 11 przedsiębiorstwach stanowiła 20 - 25%. Zużycie materiałów i energii stanowi 46,0%, a wynagrodzenia wraz z narzutami liczą 33,0% kosztów ogółem. W szczególności na rysunku 3 jest widoczne, że prawie 80% kosztów stanowią dwie pozycje, którymi są płace wraz narzutami i koszty ponoszone na zakup środków do produkcji. Zarządy przedsiębiorstw powinny prowadzić systematyczną analizę tych dwóch pozycji kosztów i ciągle poszukiwać możliwości ich zmniejszania. Alternatywą jest poszukiwanie możliwości zwiększenia wydajności pracy.



Rys. 3. Struktura rodzajowa kosztów dotycząca 92 obiektów w 1993 roku
Fig. 3. The generic structure of costs concerning 92 objects in 1993

W ustawie o rachunkowości ustawodawca przyjął zasadę ostrożnej wyceny, którą ogólnie można sprowadzić do tego, że uznaje się:

– tylko całkowicie pewne przychody i zyski nadzwyczajne;

– wszystkie realnie możliwe, niekoniecznie pewne koszty.

Istotny wpływ na wynik finansowy mają odpisy amortyzacyjne. Istnieje również zależność pomiędzy odpisem amortyzacyjnym, wynikiem finansowym a systemem podatkowym. W tym zakresie w Polsce, podobnie jak i w innych krajach o gospodarce rynkowej, odpisy amortyzacyjne mogą być ustalane dzięki ustawie odrębnie do celów rachunkowości i odrębnie do celów podatkowych. Ponadto ustawa dopuszcza przy naliczaniu amortyzacji możliwość wyboru miedzy metodą liniową a degresywną oraz między metodą czasową a produkcyjną, z uwzględnieniem tempa postępu techniczno-ekonomicznego, intensywności użytkowania środka trwałego, wartości polikwidacyjnej netto oraz stawek zawartych w przepisach podatkowych oraz opracowaniach branżowych.

Wynagrodzenia wraz z narzutami i koszty ponoszone na zakup obrotowych środków do produkcji stanowią łącznie w strukturze kosztów 79%. Prezentacja graficzna tej struktury zamieszczona jest na rys. 3. Pola zakreskowane stanowiące udział tych dwóch grup kosztów wskazują na potrzebę ich systematycznej analizy. Wydaje się, że w przedsiębiorstwach rolniczych istnieje możliwość skuteczniejszego sterowania tymi grupami kosztów. Konieczne jest jednak złamanie tradycyjnego myślenia związanego z historyczną potrzebą istnienia wszystkich przedsiębiorstw rolniczych, które istniały w starym nakazowo-rozdzielczym systemie zarządzania i wytwarzaniem produktów rolniczych zarówno roślinnych, jak i zwierzęcych przy ponoszeniu zbyt wysokich kosztów.

W ustabilizowanej strukturze produkcyjnej i organizacyjnej przedsiębiorstwa, koszty produkcji powinny wzrastać wolniej niż produkcja. Jednakże przedsiębiorstwa obecnie funkcjonują w szybko zmieniających się warunkach w otoczeniu. Chcąc dostosować się do potrzeb rynku, muszą zmieniać strukturę produkcji, poprawiać jej jakość, podejmować decyzje z zakresu zmian techniczno-organizacyjnych powodujące racjonalizację ponoszonych kosztów.

Analiza kosztów w układzie rodzajowym ogranicza się tylko do możliwości określenia zmian w poziomie poszczególnych rodzajów kosztów w relacji do zmian wielkości produkcji, natomiast uniemożliwia poznanie celowości ponoszenia kosztów. Dlatego ewidencja i analiza kosztów w układzie rodzajowym nie zaspakaja potrzeb informacyjnych z punktu widzenia racjonalności ponoszenia kosztów. W praktyce konieczne jest prowadzenie również kalkulacyjnego układu kosztów. Dobrze prowadzona ewidencja kosztów w układzie kalkulacyjnym znacznie rozszerza informację o kosztach, a przede wszystkim pozwala na określenie związku pomiędzy kosztem a celem jego ponoszenia na określony produkt lub usługę.

3. WSKAŹNIKOWA ANALIZA FINANSOWA

3.1. PODSTAWOWA KLASYFIKACJA WSKAŹNIKÓW

Ze względu na możliwość syntetycznego ujęcia, szybki pomiar i szybką ocenę oraz możliwość porównywania informacji, wskaźnikowa analiza finansowa, stanowiąca część analizy ekonomicznej, od ponad pół wieku w krajach rozwiniętych jest głównym instrumentem interpretacji sprawozdań finansowych [Buchner 1981, Dixon 1991, Skov 1991, Viel 1950].

Wskaźniki zostały skonstruowane dla określenia relacji między poszczególnymi pozycjami sprawozdań finansowych. Każdy ustalony wskaźnik musi być wkomponowany w określony punkt odniesienia. Punktem tym mogą być wielkości uzyskiwane w danej branży lub w analizach wieloletnich tego samego przedsiębiorstwa wielkości uzyskiwane w danym przedsiębiorstwie. W tym zakresie nie ma standardów i do wyboru pozostają w zasadzie tylko wspomniane dwie możliwości, czyli analiza w układzie sektorowym i analiza zmian w czasie

W analizie sektorowej porównuje się wyniki podobnych firm bądź wyniki danej firmy z reprezentatywną próbą firm lub ze średnią dla danego sektora. W wielu krajach publikuje się dane umożliwiające wykonywanie takich analiz. Dotychczas w naszym kraju informacji z tego zakresu jest niewiele. W USA i Kanadzie dane dotyczące wielkości średnich w poszczególnych branżach są regularnie publikowane przez firmy prywatne, państwowe urzędy statystyczne i różne stowarzyszenia handlowe [Jog, Suszyński, 1993].

Wykryte odchylenia wielkości wskaźników skłaniają zarządy do przeprowadzania analiz. Odchylenia mogą być odzwierciedleniem zarówno błędnych decyzji zarządów, jak i też skutkiem przyjmowanych nowoczesnych strategii.

Przedmiot i zakres analizy finansowej nie jest ściśle określony. Zależy od celu badań, podmiotu sporządzającego analizę, statusu prawnego jednostki, systemu prowadzenia ewidencji księgowej. W literaturze polskiej dotychczas brakuje jednoznacznych kryteriów klasyfikacji wskaźników i spotyka się wiele propozycji ich grupowania. Autorzy dzielą wskaźniki przyjmując jako kryterium podziału źródła danych niezbędne dla ich ustalania, merytoryczne założenia analizy ekonomicznej bądź obszary zarządzania występujące w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, w których wskaźniki są przydatne. Jedną z możliwych jest klasyfikacja wskaźników z punktu widzenia źródła pochodzenia danych dla ich określenia. W tym przypadku wyodrębnia się wskaźniki:

- bilansowe;
- rachunku wyników;
- mieszane.

Najczęściej jednak wskaźniki dzieli się na cztery następujące grupy:

- płynności (wypłacalności krótkoterminowej, zdolności płatniczej);
- rentowności (efektywności, zyskowności);
- obrotowości (rotacji);
- wspomagania finansowego (sytuacji majątkowej, zarządzania długiem) [Bednarski 1994, Kulawik 1993a, Olszewski 1993].

W gospodarce finansowej przedsiębiorstwa najważniejszą rolę odgrywa kondycja i płynność finansowa. Kondycję finansową przedsiębiorstwa wyznaczają występujące

w nim podczas procesów produkcyjnych określone relacje pomiędzy ponoszonymi nakładami a uzyskiwanymi efektami finansowymi. W przedsiębiorstwie zaliczanym do grupy podmiotów o dobrej kondycji finansowej, efekty finansowe muszą przewyższać ponoszone nakłady. Ponadto w przedsiębiorstwie zaliczanym do tej grupy musi jednocześnie występować tzw. zdolność płatnicza, czyli możliwość terminowego regulowania swoich zobowiązań. Szczególnym wyrazem kondycji finansowej jest płynność finansowa, czyli dysponowanie takimi wolnymi środkami finansowymi, które można lokować w działalność produkcyjną lub usługową.

3.2. WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI

W literaturze ekonomicznej występują zróżnicowane poglądy w zakresie proponowania obliczania płynności finansowej. Autorzy w literaturze przedmiotu USA proponują najczęściej tylko dwa stopnie płynności, tzn. szybki i ogólny (Quick Ratio i Current Ratio). W Belgii wymienia się dodatkowo wskaźnik będący relacją określonych w sposób bardzo rygorystyczny środków pieniężnych zdolnych do dokonywania natychmiastowych płatności i do tak samo wymagalnych zobowiązań (Treasury Ratio).

Inni autorzy proponują stosowanie I, II i III stopnia płynności i podkreślają, że właśnie te wskaźniki powinny mieć zastosowanie w gospodarce rynkowej [Bednarski, Borowiecki, Duraj, Kurtys, Waśniewski, Wersty 1993].

W zależności od składników środków obrotowych zamieszczonych w liczniku wzorów w relacji do zobowiązań bieżących znajdujących się w mianowniku powstają kolejne stopnie płynności:

I stopień płynności – kasa, czeki, rachunki bankowe,

II stopień płynności – płynne środki obrotowe pomniejszone o zapasy i przedpłaty odbiorców,

III stopień płynności – środki obrotowe ogółem pomniejszone o tę część środków obrotowych, która nie może być upłynniona w ciągu jednego roku, a także pomniejszone o zapasy sfinansowane przedpłatami odbiorców.

Obok wskaźników płynności możliwych do ustalenia na podstawie bilansów finansowych, coraz częściej proponuje się szczegółowe sposoby badania płynności w ramach analizy wewnętrznej za pomocą dodatkowych źródeł informacji znajdujących się w działach księgowości. W ramach tej analizy składniki aktywne grupuje się szczegółowo w zależności od możliwej do określenia ich płynności i uzyskane cząstkowe wartości ocenia się z możliwością regulowania konkretnych zobowiązań bieżących zgodnie z ich terminami płatności [Vogler, Mattes, 1975].

Autorzy niemieccy w ramach oceny płynności przedsiębiorstw proponują określanie tzw. „statusu kredytowego" przedsiębiorstw mających trudności finansowe. Przy ocenie tego „statusu" wychodzi się z założenia, że majątek znajdujący się w danej firmie pełni funkcję tworzenia zysku i jest masą gwarantującą spłatę kredytu. Uwzględniając w ocenie te dwie funkcje, z jednej strony określa się zdolność firmy do generowania zysku i jego wysokości przy istniejącym majątku, z drugiej strony ustala się wartość likwidacyjną wszystkich składników majątkowych w przypadku konieczności ich upłynnienia. W tym przypadku dla wszystkich składników aktywnych i pasywnych ustala się wartość księgową, produkcyjną i likwidacyjną [Buchner 1981, Budde 1989, Dobija 1994].

W literaturze anglosaskiej do statycznego pomiaru płynności stosuje się najczęściej tylko dwa wskaźniki. Jednym z nich jest wskaźnik bieżący rozumiany jako stosunek aktywów bieżących do pasywów bieżących. Drugi nazywany jest wskaźnikiem szybkim i jest ilorazem aktywów bieżących pomniejszonych o zapasy do pasywów bieżących [Kulawik 1993a].

3.2.1. PŁYNNOŚĆ BIEŻĄCA

Pomiędzy majątkiem obrotowym a zobowiązaniami bieżącymi w prawidłowo funkcjonującym przedsiębiorstwie musi istnieć odpowiednia korelacja. Dotyczy to zarówno sum, jak i terminów upłynniania pozycji aktywów i spłaty poszczególnych zobowiązań. W ocenie krótkoterminowego majątku i źródeł jego finansowania stosuje się wypracowane w wieloletniej teorii i praktyce wskaźniki płynności. Wyrażają one stosunek środków o określonej płynności do zobowiązań krótkoterminowych. Ustalenie wielkości wskaźników wymaga dokonania klasyfikacji składników majątku obrotowego w zależności od stopnia płynności. Wśród wskaźników płynności na uwagę zasługują dwa wskaźniki: bieżącej płynności finansowej i szybki. Wskaźnik płynności bieżącej jest stosunkiem wartości majątku obrotowego do wartości bieżących zobowiązań i wyrażany jest za pomocą następującego wzoru:

$$\text{Płynność bieżąca} = \frac{\text{majątek obrotowy}}{\text{bieżące zobowiązania}}$$

Wskaźnik ten określa zdolność przedsiębiorstwa do pokrycia bieżących zobowiązań, a zatem im jest wyższy, tym korzystniejsza jest ocena stopnia wypłacalności. W praktyce zakłada się, że poziom tego wskaźnika powinien być wyższy od 2. Stosunek uwzględnianych wielkości jako 2 : 1 określa się często jako normę stanowiącą granicę bezpieczeństwa dla przedsiębiorstw i uważa się jako minimum zapewniające bezpieczną ich działalność [Davies 1993].

W praktyce bankowej przyjmuje się, że wskaźnik płynności bieżącej powinien mieścić się w przedziale od 1,2 do 2,0, a w przypadku wysokich wymagań ze strony banku może on wynosić nawet 2,5. Oznacza to, że na 1 zł zobowiązań bieżących powinno znajdować się w przedsiębiorstwie 1,2 zł, a w przypadku wysokich wymagań ze strony banku 2,5 zł środków obrotowych. Zarządy banków uważają, że w przypadku ewentualnego bankructwa firmy poziom wskaźnika 2,5 gwarantuje bankowi zwrot zaciągniętych zobowiązań z aktywów bieżących [Nasiłowski, 1993].

Obecnie jednak wiadomo, że żadna prosta i sztywna zasada, taka jak np. stosunek 2 : 1 nie powinna być bezkrytycznie przestrzegana. Dla oceny płynności finansowej i wypłacalności przedsiębiorstw niezbędne są dodatkowe informacje. W przypadku prowadzenia sprzedaży głównie za gotówkę poziom należności może być bardzo niski. Jedną z metod zwiększania poziomu tego wskaźnika jest dokonywanie sprzedaży na kredyt, w wyniku czego powstają należności. Jeżeli należności byłyby finansowane za pomocą długu długoterminowego, wskaźnik wzrośnie, co nie jest równoznaczne ze wzrostem wiarygodności i wypłacalności [Jog, Suszyński 1993; Jöhring, Schuck, Röster, Woite 1989].

Analiza sprawozdań finansowych przedsiębiorstw różnych branż pozwala twierdzić, że w praktyce różne przedsiębiorstwa i branże funkcjonują przy różnym stanie środków obrotowych i bieżących zobowiązań oraz przy różnych relacjach tych wielkości. Firmy

funkcjonujące w warunkach gospodarki rynkowej uzyskujące wskaźnik płynności bieżącej poniżej jedności otrzymywały pożyczki pod zastaw majątku trwałego bądź decydowały się na dzierżawę majątku [Davies 1993; Dixon 1986].

Płynność bieżącą traktuje się jako wskaźnik bezpieczeństwa w zakresie płynności środków. Przy określaniu wielkości wzorcowej dla tego wskaźnika wychodzono z założenia, że rozbieżności czasowe pomiędzy terminami płatności zobowiązań a uzyskiwanymi wpływami z działalności, wymuszają spełnienie warunku polegającego na posiadaniu środków obrotowych pokrywających z nadmiarem wartość zobowiązań. Praktyka doprowadziła do określenia wielkości wzorcowej tego wskaźnika kształtującej wartość majątku obrotowego na poziomie dwukrotnej wielkości zobowiązań bieżących.

Jednak zarówno zbyt wysoka, jak i zbyt niska wielkość wskaźnika płynności bieżącej powinna skłaniać kierownictwo przedsiębiorstw do zbadania przyczyn kształtujących się relacji. Wskaźnik niższy od 1,5 jest dla zarządu sygnałem sugerującym potrzebę przeprowadzenia kontroli w zakresie analizy kapitału obrotowego i wskazania przyczyn obniżenia jego wysokości. Zbyt niski poziom wskaźnika wskazuje na niewystarczający stan środków koniecznych do pokrycia bieżących zobowiązań. Wielkości wskaźnika kształtujące się powyżej liczby 2 wskazują z kolei na nadmierną płynność, co może mieć wpływ na obniżenie rentowności przedsiębiorstwa w przyszłości.

Liczby ze sprawozdań finansowych łącznie dla 92 przedsiębiorstw rolniczych za 1992 i 1993 rok przedstawiały się następująco:

	1992 rok	1993 rok
środki obrotowe w mln zł	739073	773422
zobowiązania bieżące w mln zł	315617	408244
wskaźnik (płynności bieżącej)	2,3 : 1	1,9 : 1

Wartość środków obrotowych i zobowiązań średnio w przedsiębiorstwie wynosiła:

	1992 rok	1993 rok
środki obrotowe w mln zł	8033	8406
zobowiązania bieżące w mln zł	3431	4437
wskaźnik (płynności bieżącej)	2,3 : 1	1,9 : 1

Różnice w poziomie wielkości tego wskaźnika w roku 1992 i 1993 wskazują na pogorszenie płynności bieżącej w okresie ostatniego roku obrachunkowego. Wskaźnik informuje, ile razy wartość majątku obrotowego przewyższa wartość bieżących zobowiązań, czyli na ile firma może spłacić wszystkie długi bez popadania w stan zagrożenia. Wysoka wartość tego wskaźnika może świadczyć o ostrożności przedsiębiorstwa w korzystaniu z kredytów bądź o nadmiarze niezbywalnych zapasów.

3.2.2. PŁYNNOŚĆ SZYBKA

Wskaźnik płynności szybkiej nazywany jest również wskaźnikiem podwyższonej płynności. Wskaźnik ten jest stosunkiem aktywów płynnych do bieżących zobowiązań. Aktywami płynnymi określane są aktywa obrotowe pomniejszone o zapasy i rozliczenia międzyokresowe kosztów. W praktyce wskaźnik płynności szybkiej liczy się jako relację majątku obrotowego pomniejszonego o zapasy do zobowiązań bieżących. Wzór dla tego wskaźnika jest następujący:

$$\text{Płynność szybka (wskaźnik szybki)} = \frac{\text{majątek obrotowy - (zapasy + rozliczenia międzyokresowe)}}{\text{bieżące zobowiązania}}$$

W języku angielskim wskaźnik ten nazywany jest jako quick ratio (QR) lub acid test. Termin angielski acid test, czyli próba kwasowa, czy test na działanie kwasu, oddaje charakter precyzji tego wskaźnika. Po wykluczeniu z niego wartości zapasów pozostają jedynie najbardziej płynne środki, tzn. gotówka w kasie, środki pieniężne w banku, papiery wartościowe i należności, którymi można natychmiast pokryć zobowiązania. W rzeczywistości zapasy są składnikiem, którego płynność jest najtrudniejsza do oszacowania. Na wartość zapasów wpływ ma również inflacja, która w naszej księgowości jest pomijana. Przy dużym tempie rotacji zapasów wskaźnik płynności szybkiej może z powodzeniem wynosić mniej niż 1. W takiej sytuacji wiemy, że płynność zapasów jest porównywalna z płynnością innych aktywów. W rolnictwie w gospodarstwach prowadzących polową produkcję roślinną i produkcję zwierzęcą ukierunkowaną na wykorzystywanie głównie pasz treściwych i objętościowych własnych tempo rotacji zapasów jest bardzo niskie.

W literaturze i praktyce najczęściej przy liczeniu tego wskaźnika zmniejsza się majątek obrotowy tylko o zapasy niezależnie od rodzaju działalności firmy i przynależności do branży [Davies 1993, Wyżnikiewicz ,1994, 1995].

Wskaźnik szybki przekonuje analityków, że zapasy i nakłady przyszłych okresów nie mogą być podstawą do realizacji zobowiązań krótkoterminowych. Dlatego wskaźnik ten opiera się na aktywach, które łatwiej można zamienić na gotówkę. Jest to miara płynności bardziej wymagająca aniżeli płynność bieżąca nazywana też płynnością ogólną. Wymaga jednak uzasadnienia, które zapasy mogą lub nie mogą być uwzględniane jako zapasy płynne, co z kolei może być ustalone tylko podczas analizy wewnętrznej. Niektórzy autorzy przy obliczaniu wskaźnika szybkiego proponują w liczniku zamieszczenie oprócz zapasów również przedpłat, co powoduje zmniejszenie aktywów bieżących o dwa składniki majątku obrotowego krótkoterminowego, tzn. o zapasy i środki pieniężne przeznaczone na przedpłaty [Duraj 1993, Jog, Suszyński 1993,].

Wskaźnik płynności szybkiej jest określany miarą zdolności organizacji do spłaty zobowiązań w krótkim okresie, co często oznacza okres nie dłuższy niż cztery miesiące. Określa udział łatwo zbywalnych aktywów (gotówka, środki w banku, papiery wartościowe, należności) w zobowiązaniach bieżących. Poziom wskaźnika dotyczący wybranego okresu ma niewielką wartość informacyjną. Konieczne jest ustalenie trendu wskaźnika i porównanie go ze średnią wielkością kształtującą się w podobnych przedsiębiorstwach (średnia gałęzi i branży). Ponadto nawet niski poziom wskaźnika nie musi w praktyce oznaczać trwale występujących kłopotów z płynnością. Ważny jest w takich sytuacjach sposób zawierania umów handlowych z kontrahentami i sposób prowadzenia negocjacji związanych z regulowaniem płatności.

Posługiwanie się wielkością normatywną dla wskaźnika płynności szybkiej, najczęściej określaną w literaturze jako relacja 1 : 1, jest w praktyce trudne do zaakceptowania i często interpretowane jako błędne. Zdaniem niektórych autorów nie istnieje dotychczas w praktyce idealny wskaźnik płynności szybkiej. Przedsiębiorstwa dla sprawnego funkcjonowania potrzebują różnej wielkości wskaźników, a wielkość ta zależy głównie od branży i jakości zarządzania. Firmy dokonujące większości transakcji sprzedaży za gotówkę zwykle dobrze funkcjonują przy wskaźniku niskim. W większości przypadków zarówno zbyt wysoka, jak i zbyt niska płynność jest niekorzystna [Dobija 1994].

W praktyce wyróżnia się kilka stopni płynności szybkiej uzależnionych od uwzględnienia w liczniku wskaźnika następujących składników:

– wyłącznie środków pieniężnych;

– środków pieniężnych powiększonych o należności;

– środków pieniężnych wraz z należnościami i łatwo zbywalnych wyrobów.

W przedsiębiorstwach rolniczych w strukturze majątku obrotowego prezentowanego w bilansach, ze względu na prowadzenie tzw. rachunkowości uproszczonej, rozliczenia międzyokresowe nie mają istotnego znaczenia i w praktyce w liczniku tego wskaźnika majątek obrotowy jest pomniejszany tylko o zapasy.

Liczby stanowiące podstawę dla wyliczenia tego wskaźnika dla 92 przedsiębiorstw były następujące:

	1992 rok	1993 rok
środki obrotowe w mln zł	739073	773420
zapasy w mln zł	573324	626339
rozliczenia międzyokresowe w mln zł	2580	729
zobowiązania bieżące w mln zł	315617	408244
wskaźnik płynności szybkiej	0,52	0,36

Średnie wielkości dla jednego przedsiębiorstwa kształtowały się następująco:

	1992 rok	1993 rok
środki obrotowe w mln zł	8033	8406
zapasy w mln zł	6232	6808
rozliczenia międzyokresowe w mln zł	28	8
zobowiązania bieżące w mln zł	3431	4437
wskaźnik płynności szybkiej	0,52	0,36

Dla 92 przedsiębiorstw na zakończenie 1992 roku obrachunkowego średnia wartość wskaźnika płynności szybkiej wynosiła 0,52. Liczby zamieszczone w sprawozdaniach finansowych na 31.12.1993 roku wskazują na obniżenie się poziomu tego wskaźnika i dla tych samych przedsiębiorstw ukształtował się on na poziomie 0,36. W przedsiębiorstwach rolniczych w strukturze majątku obrotowego najwyższy udział mają zapasy. W analizowanej grupie przedsiębiorstw w roku 1992 w strukturze majątku obrotowego zapasy stanowiły 77,6%, a w roku 1993 wynosiły 81,05%. Jest to istotna przyczyna tak dużej różnicy pomiędzy wskaźnikiem płynności bieżącej a szybkiej.

Średni wskaźnik płynności bieżącej (ogólnej) na 31.12.1993r. dla spółek notowanych na warszawskiej giełdzie z wyjątkiem spółek bankowych, czyli dla 20 spółek wynosił 2,40. Najniższa wartość tego wskaźnika w jednej ze spółek wynosiła 0,85 (Tonsil). Najwyższy wskaźnik płynności bieżącej (ogólnej) dla spółek notowanych na warszawskiej giełdzie w roku 1993 wynosił 4,49 (Kable) tabela 9 [Mikos 1994].

Z grupy 500 przedsiębiorstw w kraju prezentujących swoje wyniki działalności na koniec 1993 roku 14 jednostek prowadziło przetwórczość mięsną. Grupa tych czternastu zakładów mięsnych działających w kraju uzyskała średnią wartość wskaźnika płynności szybkiej 1,25. Połowa przedsiębiorstw z tej grupy charakteryzowała się wskaźnikiem płynności szybkiej niższym od 1, najwyższa wartość tego wskaźnika wynosiła 2,9 tab.9 [Gazeta Bankowa, index 359033, 1994].

Tabela 9. Wskaźniki płynności bieżącej i szybkiej dla wybranych przedsiębiorstw na dzień 31.12.1993 r.
Table 9. Indexes of current and quick liquidy at selected enterprises - noted on 31 st of December, 1993

Nazwa spółki notowanej na warszawskiej giełdzie Name of company noted on securities market at Warsaw	Wskaźnik płynności bieżącej Index of current liquidity	Wskaźnik płynności szybkiej Index of quick liquidity	Nazwa gospodarstwa rolnego Name of a farm stead	Wskaźnik płynności bieżącej Index of current liquidity	Wskaźnik płynności szybkiej Index of quick liquidity	Nazwa zakładów mięsnych Name of meat-processing company	Wskaźnik płynności szybkiej Index of quick liquidity
1. Efekt	1,58	1,21	1. Kobylniki	3,90	0,59	1. Ostróda - Morliny	1,10
2. Elektrim	4,18	4,14	2. Chwaliszewo	3,40	0,22	2. Koło	0,50
3. Exbud	1,19	1,06	3. Więcbork	2,10	0,22	3. Sokołów	0,80
4. Irena	3,17	2,20	4. Mileszewy	9,10	1,04	4. Ostrołęka	0,70
5. Kable	4,49	3,08	5. Złotniki	7,30	1,30	5. Jarosław	0,80
6. Krosno	1,02	0,53	6. Dźwierzyno	8,30	1,99	6. Bydgoszcz	0,90
7. Mostostal Exp.	3,66	3,35	7. Salno	13,60	1,65	7. Służewiec - Warszawa	1,10
8. Mostostal W-wa	1,81	1,28	8. Komorowo	3,90	1,14	8. Przylep	2,80
9. Okocim	0,86	0,39	9. Cielęta	7,80	2,48	9. Tarnów	1,10
10. Polifarb Cieszyn	2,10	0,94	10. Łobdowo	10,60	1,55	10. Grudziądz	1,80
11. Próchnik	2,37	0,92	11. Mrocza	2,58	0,48	11. Płock	0,70
12. Rafako	3,70	1,64	12. Kamienica	9,74	1,94	12. Rzeszów	0,60
13. Sokołów	1,85	0,53	13. Gnojno	10,45	1,62	13. Oborniki Wlkp	2,90
14. Swarzędz	1,37	0,79	14. Wieszczyce	8,28	1,94	14. Elbląg	1,70
15. Tonsil	0,85	0,48	15. Lubostroń	0,18	0,13		
16. Universal	2,35	1,99	16. Sadki	14,70	3,59		
17. Vistula	3,41	1,93	17. Wieniec	1,65	0,31		
18. Wedel	4,33	3,27	18. Obudno	9,20	0,15		
19. Wólczanka	2,47	1,46	19. Rąbinek	0,48	0,07		
20. Żywiec	1,37	0,86	20. Wtelno	5,25	1,00		
max / maximum value	4,33	4,14	max / maximum value	14,70	3,59	max / maximum value	2,90
min / minimum value	0,85	0,39	min / minimum value	0,18	0,07	min / minimum value	0,50
średnio / everage value	2,40	1,60	średnio / everage value	6,62	1,17	średnio / everage value	1,25

Źródło: opracowanie własne
Source: own elaboration

Z grupy 10 przedsiębiorstw rolniczych, które zakończyły rok gospodarczy 1993 zyskiem bilansowym, dla których dokonano szczegółowej analizy finansowej, płynność szybka wyniosła średnio 1,27. Była więc niemal identyczna jak w grupie przedsiębiorstw zajmujących się przetwórczością mięsną. Trzy przedsiębiorstwa z tej grupy przedsiębiorstw rolniczych na koniec roku 1993 charakteryzowały się wskaźnikiem płynności bieżącej poniżej 1 [Wyszkowska 1995c].

Z grupy dwudziestu przedsiębiorstw rolniczych, które zakończyły 1993 rok kalendarzowy zyskiem bilansowym, płynność szybka średnio wynosiła 1,17. Była niższa, aniżeli w grupie przedsiębiorstw zajmujących się przetwórczością mięsną i niższa od średniej płynności bieżącej występującej w tym samym okresie w spółkach giełdowych. Osiem przedsiębiorstw rolniczych z grupy liczącej dwadzieścia obiektów na koniec 1993 roku posiadało płynność bieżącą poniżej 1(tab.9).

Wskaźnik płynności szybkiej, zgodnie z zaleceniami proponowanymi w literaturze, powinien kształtować się na poziomie co najmniej 1. Niektórzy autorzy poziom wskaźnika płynności szybkiej wynoszący 1 traktują jako satysfakcjonujący, graniczny, pozwalający na szybkie regulowanie bieżących zobowiązań. Uważają, że taka wielkość wskaźnika szybkiego gwarantuje terminową spłatę wszystkich zobowiązań bieżących przedsiębiorstwa [Foster 1986, Sierpińska, Jachna 1994]. Zbyt wysoki poziom tego wskaźnika świadczy o nieprodukcyjnym gromadzeniu środków pieniężnych na rachunkach bankowych oraz występowaniu wysokiego stanu należności.

Pozytywna sytuacja finansowa występuje w tych przedsiębiorstwach, w których różnica pomiędzy wskaźnikiem bieżącym a szybkim nie jest duża. Jeżeli wskaźnik szybki jest niski, a wskaźnik bieżący wysoki, to świadczy o utrzymywaniu w przedsiębiorstwie wysokiego stanu zapasów, w których zamrożony jest fundusz obrotowy. Zdarza się jednak, że w praktyce niektóre przedsiębiorstwa utrzymywanie wysokich stanów zapasów traktują jako zabieg organizacyjny przeciw inflacji.

3.2.3. KAPITAŁ PRACUJĄCY

Ze wskaźnikiem płynności bieżącej ściśle powiązana jest wielkość kapitału zaangażowanego w bieżącą działalność gospodarczą, czyli tzw. kapitału pracującego. Kapitał pracujący jest różnicą między aktywami obrotowymi (krótkoterminowymi, tzn. upłynnianymi w ciągu jednego roku) a bieżącymi zobowiązaniami. Wielkość tego kapitału, a szczególnie jego wzrost w wielkościach bezwzględnych i względnych, świadczy o umacnianiu się pozycji finansowej przedsiębiorstw. Potwierdzeniem tego może być także relacja kapitału pracującego do całości aktywów. Kapitał pracujący określany jest również jako „kapitał obrotowy pracujący" [Bednarski 1989]. To pojęcie precyzyjniej wyjaśnia jego powstawanie i rolę, jaką pełni w przedsiębiorstwie.

Kapitał pracujący reprezentuje tę część majątku obrotowego, która pozostałaby w przedsiębiorstwie po uregulowaniu wszystkich zobowiązań bieżących. Wzrost tego kapitału w przedsiębiorstwie w liczbach bezwzględnych powoduje wzrost stopnia płynności i wypłacalności. Wartość poznawcza kapitału pracującego pokrywa się z wartością poznawczą płynności bieżącej. W przypadku całkowitego zmniejszenia się kapitału pracującego, tzn. aż do wielkości zerowej, wskaźnik płynności bieżącej (ogólnej) będzie równy 1 ze względu na zrównanie się wartościowe majątku obrotowego i bieżących zobowiązań. W takiej sytuacji majątek obrotowy krótkoterminowy wystarcza tylko na pokrycie bieżących zobowiązań.

W zależności od tego, jak długo aktywa bieżące będą większe od zobowiązań bieżących, kapitał obrotowy netto firmy (aktywa bieżące minus zobowiązania bieżące) będzie dodatni, a wskaźnik bieżącej (ogólnej) płynności będzie większy od jedności.

W praktyce kapitał pracujący wykorzystuje się do oceny zmian płynności i do oceny zmian w długoterminowym potencjale finansowym. Występujące relacje pomiędzy kapitałem pracującym a źródłami finansowania środków w przedsiębiorstwie przedstawia rys.4.

W prezentowanych sytuacjach na rys.4 zgodnie ze złotą zasadą bilansowania, wielkość kapitału pracującego odzwierciedla poziom składników zaliczanych do środków obrotowych, finansowanych kapitałami obcymi długoterminowymi. Jest to sytuacja nr 1, 2 i 3. Jeżeli informacje uzyskane z analizy kapitału pracującego wskazują, że przedsiębiorstwo część środków obrotowych niezbędnych w procesie produkcyjnym może finansować zobowiązaniami bieżącymi, to kapitał pracujący może stanowić potencjał ewentualnych możliwości finansowania długookresowego.

Sytuacja nr 4 na rysunku 4 przedstawia występującą niezgodność w stosunku do złotej zasady bilansowania i finansowania. W tym przypadku majątek trwały finansowany jest ze źródeł krótkoterminowych, co oznacza, że pokrywany jest w procesie bilansowania źródeł finansowania majątku, zobowiązaniami bieżącymi. Przedsiębiorstwa znajdujące się w takiej sytuacji mają trudności płatnicze i brak płynności finansowej, a ich środki obrotowe nie wystarczają nawet na pokrycie w całości zobowiązań krótkoterminowych.

Analiza wielkości kapitału pracującego podczas funkcjonowania przedsiębiorstw w ujęciu dynamicznym może wskazywać na:

- wzrost kapitału pracującego - kapitały własne i obce długoterminowe zwiększają swój udział w finansowaniu majątku obrotowego, sytuacja dla przedsiębiorstwa korzystna;
- stałą wielkość kapitału pracującego - inwestycje finansowane są w całości kapitałem długoterminowym własnym, obcym lub w części własnym i w części obcym, ale zawsze są w całości finansowane kapitałem stałym, zwiększony stan środków obrotowych finansowany jest zobowiązaniami bieżącymi, sytuacja korzystna;
- spadek wielkości kapitału pracującego - wskazuje na relatywny wzrost finansowania środków obrotowych z kapitałów obcych krótkoterminowych, sytuacja niekorzystna.

Kapitał pracujący (fundusz środków obrotowych netto) stanowi w przedsiębiorstwie czynnik ułatwiający zachowanie płynności finansowej. Dlatego w literaturze prezentuje się sposoby określania kapitału pracującego i ustalania długoterminowego potencjału finansowego [Sierpińska, Jachna 1994, Perridon, Steiner 1988].

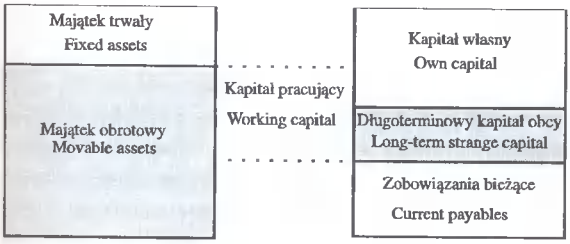
Dane niezbędne dla ustalenia wysokości długoterminowego potencjału finansowego muszą być uzyskane w ramach analizy wewnętrznej. W polskich przedsiębiorstwach nie przyjęło się jeszcze obliczanie długoterminowego potencjału finansowego. Często w literaturze proponuje się natomiast różne sposoby obliczania kapitału pracującego.

Bardzo proste i praktyczne, jednocześnie poprawne merytorycznie sposoby obliczania kapitału pracującego mogą być następujące:

Kapitał pracujący = majątek obrotowy krótkoterminowy - zobowiązania bieżące

Kapitał pracujący = kapitał stały - majątek trwały

W analizowanych 92 przedsiębiorstwach rolniczych wartość środków obrotowych w wielkościach bezwzględnych w okresie rocznym wzrosła o 34347 mln zł, natomiast wartość zobowiązań wzrosła o 92627 mln zł. Stąd też wartość kapitału pracującego w roku

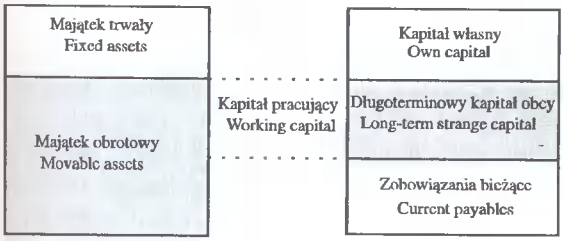


Sytuacja 1 / Situation 1

KAPITAŁ WŁASNY > MAJĄTEK TRWAŁY
OWN CAPITAL. > FIXED ASSETS

Kapitał pracujący jest finansowany z kapitału własnego i długoterminowego kapitału obcego.

Working capital is financed by own capital and long-term strange capital.

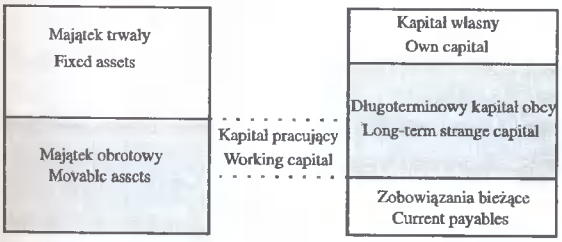


Sytuacja 2 / Situation 2

KAPITAŁ WŁASNY= MAJĄTEK TRWAŁY
OWN CAPITAL.= FIXED ASSETS

Kapitał pracujący jest finansowany tylko z kapitałów obcych długoterminowych.

Working capital is financed only by long-term strange capitals.

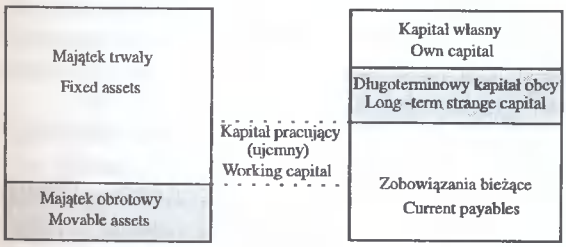


Sytuacja 3 / Situation 3

KAPITAŁ WŁASNY < MAJĄTEK TRWAŁY
OWN CAPITAL. < FIXED ASSETS

Kapitał pracujący jest finansowany wyłącznie z długoterminowego kapitału obcego, który jednocześnie pokrywa część majątku trwałego.

Working capital is financed only by long-term strange capital which cover a part of fixed assets.



Sytuacja 4 / Situation 4

KAPITAŁ WŁASNY + KAPITAŁ OBCY DŁUGOTERMINOWY < MAJĄTEK TRWAŁY

OWN CAPITAL + LONG-TERM STRANGE CAPITAL < FIXED ASSETS

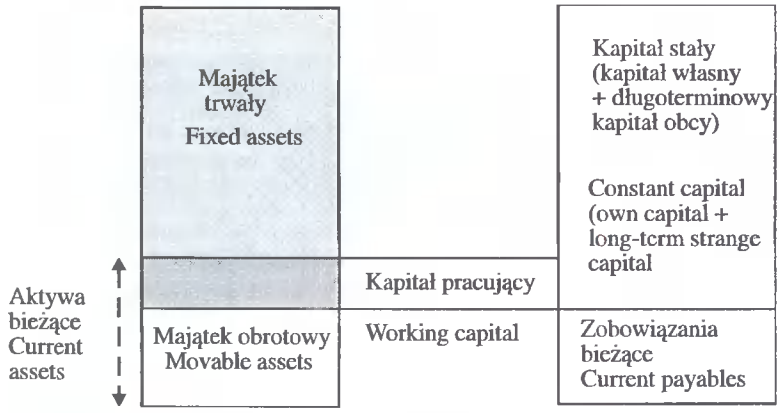
Kapitał pracujący jest finansowany przez zobowiązania bieżące, ma charakter zobowiązania krótkookresowego, jest ujemny.
Majątek trwały jest częściowo finansowany przez zobowiązania bieżące.

Working capital is financed by current payables. It is kind of short-term payables with minus value.
Fixed assets partly is financed by current payables.

Rys.4. Kapitał pracujący na tle źródeł finansowania środków przedsiębiorstwa
Fig.4. Working capital against a background sources of financing at an enterprise

1992 wynosiła 423456 mln zł, a w 1993 obniżyła się o 58280 mln zł i wynosiła 365176 mln zł. Relacja kapitału pracującego do całości aktywów w roku 1992 wynosiła 11,7%, a w 1993 osiągnęła wielkość 11,1%.

To niewielkie zmniejszenie się kapitału pracującego ogółem dla 92 obiektów wskazuje, że w przedsiębiorstwach rolniczych nie nastąpiło w okresie ostatniego roku polepszenie kondycji finansowej. Na pogorszenie kondycji finansowej wskazuje też niższy stopień relacji kapitału pracującego do całości aktywów w roku 1993, w porównaniu z tym samym okresem w tych samych przedsiębiorstwach w roku 1992.



Rys. 5. Poziom kapitału pracującego w zależności od wielkości majątku trwałego i obrotowego oraz kapitałów własnych i obcych

Fig. 5. The level of working capital according to fixed assets, movable assets and own and strange capitals

Na rysunku 5 zakreskowana część aktywów bieżących jest finansowana długoterminowym długiem i kapitałem własnym, część środków aktywnych bieżących niezakreskowana jest finansowana z zobowiązań bieżących. Stosowanie źródeł krótkoterminowych w finansowaniu stałej części kapitału obrotowego w praktyce jest ryzykowne. Ryzykowne jest przyjmowanie założenia o systematycznej możliwości odnawiania kredytów krótkoterminowych. Mogą zdarzyć się sytuacje uniemożliwiające uzyskanie w odpowiednim czasie tego źródła zasilania, przykładem mogą być wiosenne kredyty na zakup środków produkcji do siewów, czy kredyty suszowe.

W rolnictwie obrót kapitałem pracującym polegający w skrócie na zakupie nowych środków produkcji, powstaniu zobowiązań z tytułu zakupu tych środków, sprzedaży, uzyskaniu zapłaty lub powstaniu należności, uregulowaniu zobowiązań, powstaniu przyrostu gotówki, trwa długo, często kilka miesięcy lub nawet ponad rok. Stąd szczególnie w rolnictwie zarządzanie kapitałem pracującym narażone jest na wiele zagrożeń tzw. wewnętrznych i zewnętrznych i ujawniło swoje słabe strony występujące niezależnie od formy własności, czy formy organizacyjno-prawnej gospodarstw.

Prowadzenie każdego przedsiębiorstwa wymaga dysponowania kapitałem pracującym odpowiedniej wielkości. Utrzymywanie odpowiedniego poziomu kapitału pracującego jest ważne i powinno być uwzględniane w podejmowaniu decyzji krótkoterminowych

i długoterminowych. Zarządzanie kapitałem pracującym polega z jednej strony na minimalizowaniu ryzyka niewypłacalności, z drugiej - na maksymalizowaniu zwrotu z aktywów przedsiębiorstwa.

W praktyce możliwe są sytuacje, w których poziom kapitału pracującego jest zbyt niski. W rolniczych przedsiębiorstwach rolniczych i w przedsiębiorstwach przetwórczości rolno-spożywczej w ostatnim okresie jest to w zasadzie powszechne zjawisko.

Jedną z sytuacji, w których przedsiębiorstwa posiadają zbyt niski kapitał pracujący, jest taka sytuacja, w której przedsiębiorstwa w zbyt krótkim czasie decydują się na osiąganie za dużych zysków w stosunku do swoich realnych możliwości i mając zysk bilansowy, posiadają jednocześnie duże kłopoty finansowe i nie regulują w terminie swoich zobowiązań.

Innym okresem obrazującym w przedsiębiorstwie posiadanie zbyt niskiego poziomu kapitału pracującego może być czas spłacania kredytów długoterminowych i jednocześnie występująca konieczność zaciągania kolejnych zobowiązań długoterminowych. W przypadku braku możliwości zaciągania nowych kredytów, często dochodzi do sytuacji posiadania niedostatecznej ilości kapitału długoterminowego niezbędnego do sfinansowania aktywów bieżących.

W warunkach wysokiej inflacji właśnie z jej powodu, nawet przedsiębiorstwa wykazujące zyski mogą nie posiadać wystarczającej wielkości środków pieniężnych koniecznych do terminowej spłaty zobowiązań, mogą również nie posiadać środków koniecznych na inwestowanie w środki trwałe lub obrotowe. W warunkach wysokiej inflacji przedsiębiorstwa mogą nie być w stanie sfinansować określonego poziomu sprzedaży, stanowiącego na przykład próg rentowności sprzedaży, której wartość w kategoriach realnych spada. Wysoki stopień inflacji przyczynia się również do powstawania niskiego poziomu kapitału pracującego w przedsiębiorstwach.

W praktyce istnieje możliwość określania symptomów niedostatecznego poziomu kapitału pracującego. Do tych symptomów zalicza się następujące elementy związane z oceną sytuacji finansowej przedsiębiorstw:

- szybki wzrost poziomu sprzedaży;
- szybki wzrost poziomu aktywów bieżących, w niektórych przedsiębiorstwach również szybki wzrost środków trwałych;
- zmniejszenie poziomu wskaźnika obrotowości zapasów i należności, co dodatkowo pogłębia niedobór kapitału pracującego netto w stosunku do wzrostu sprzedaży;
- nieznaczny wzrost kapitału własnego najczęściej na skutek reinwestowania części ewentualnego zysku;
- finansowanie zobowiązaniami wzrostu kapitału pracującego, co powoduje wydłużanie spłaty zobowiązań z tytułu dostaw, robót i usług oraz zaciąganie kredytów bankowych krótkoterminowych;
- szybka zmiana poziomu wskaźników zadłużenia i płynności przejawiająca się w procentowym spadku aktywów finansowanych przez kapitały własne na rzecz finansowania przez kapitały obce, obniżeniu poziomu wskaźnika płynności bieżącej i szybkiej, wartości zobowiązań bieżących przekraczającej wartość bieżących aktywów.

W analizowanych 92 przedsiębiorstwach rolniczych, okazało się, że rok 1993 był rokiem obrazującym trudniejszą sytuację finansową w porównaniu z rokiem 1992. Obniżył się udział kapitału obrotowego przedsiębiorstw w kapitałach ogółem, obniżyły się również wskaźniki płynności bieżącej i szybkiej. Liczby z tego zakresu były następujące:

	rok 1992	rok 1993
udział kapitału obrotowego w kapitale ogółem w %	4,0	0,06
wartość kapitału pracującego średnio w przedsiębiorstwie w mln zł	2063,3	24,9
wskaźnik płynności bieżącej	2,3	1,9
wskaźnik płynności szybkiej	0,52	0,36

Wszystkie cztery parametry informują o poziomie kapitału pracującego i jednocześnie wskazują na obniżenie się tego poziomu w okresie rocznym. Dalsze obniżenie tych wielkości doprowadzi do niewystarczającego poziomu kapitału pracującego i w niektórych przedsiębiorstwach może doprowadzić do kryzysu finansowego lub nawet upadłości.

W ocenie finansowej przedsiębiorstw zwraca się uwagę na cykl kapitału pracującego określając go też jako cykl operacyjny. Cykl kapitału pracującego mierzy czas upływający od momentu zapłaty za dostarczone do przedsiębiorstwa surowce do momentu zapłaty za produkty wytworzone z tych surowców. Cykl kapitału pracującego składa się z następujących elementów:

– okres rotacji należności w dniach;
– okres magazynowania zapasów;
– okres spłaty zobowiązań.

Długość cyklu jest sumą okresu rotacji należności wyrażonej w dniach i okresu magazynowania zapasów również wyrażonego w dniach, pomniejszoną o okres spłaty zobowiązań. Rotację należności, zapasów i zobowiązań w dniach obliczamy następująco:

$$\text{wskaźnik rotacji należności w dniach} = \frac{\text{przeciętny poziom należności}}{\text{sprzedaż w roku}} * 365 \text{ dni}$$

$$\text{wskaźnik rotacji zapasów w dniach} = \frac{\text{przeciętny poziom zapasów}}{\text{wartość zakupów w roku}} * 365 \text{ dni}$$

$$\text{wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach} = \frac{\text{przeciętny poziom zobowiązań}}{\text{zakupy w roku}} * 365 \text{ dni}$$

lub długość cyklu kapitału pracującego w dniach wynosi:

okres rotacji należności w dniach

plus

okres magazynowania zapasów

minus

okres spłaty zobowiązań.

Poza bilansem i rachunkiem wyników trzecim podstawowym dokumentem finansowym jest zestawienie źródeł i kierunków wykorzystania środków finansowych, którymi dysponowało przedsiębiorstwo w danym okresie obrachunkowym lub sprawozdawczym. Zestawienie to może przybierać różne formy. Może to być:

– rachunek źródeł i przedmiotów finansowania;
– raport o zmianie pozycji finansowej przedsiębiorstwa;
– zestawienie przepływów pieniężnych.

W ostatnich latach coraz częściej tym trzecim podstawowym dokumentem finansowym stosowanym w firmach jest zestawienie przepływów pieniężnych. Pozostałe dwa dokumenty, szczególnie w przedsiębiorstwach rolniczych, nie są jeszcze w szerokim zakresie stosowane.

W przedsiębiorstwach źródłem finansowania jest każde zwiększenie zobowiązań oraz kapitału własnego, np. pożyczka zaciągnięta w banku, nowa emisja akcji lub obligacji firmy, powiększenie zysków zatrzymanych oraz każde zmniejszenie aktywów firmy, np. sprzedaż środka trwałego lub obniżenie stanu zapasów.

Przedmiotem finansowania jest każde zmniejszenie zobowiązań lub kapitału własnego, np. spłata kredytu bankowego lub wykup obligacji firmy oraz każde zwiększenie aktywów przedsiębiorstwa, np. zakup środka trwałego lub powiększenie stanu zapasów.

Specjalnego potraktowania wymaga zakumulowane umorzenie, które nie stanowi składnika aktywnego, ale pomniejsza wartość aktywów brutto. Zwiększenie zakumulowanego umorzenia, czyli roczny odpis amortyzacyjny, nie jest przedmiotem, ale źródłem finansowania.

W przedsiębiorstwie przy rachunku źródeł finansowania wymienia się następujące pozycje:
– zmniejszenie środków pieniężnych;
– odpis amortyzacyjny;
– powiększenie zobowiązań wobec dostawców;
– zwiększenie zadłużenia krótkoterminowego w banku;
– zwiększenie pozostałych zobowiązań bieżących;
– zwiększenie zadłużenia długoterminowego;
– zysk zatrzymany.

Przy wykonywaniu rachunku dotyczącego przedmiotów finansowania wymienia się następujące pozycje:
– przyrost należności;
– zwiększenie stanu zapasów;
– zakup środków trwałych.

W dokonywanym rachunku źródeł i przedmiotów finansowania suma źródeł finansowania jest równa sumie przedmiotów finansowania. Wielkości źródeł i przedmiotów finansowania w jednym z badanych przedsiębiorstw są zamieszczone w tab. 10.

Z analizy liczb zamieszczonych w tab.10 wynika, że głównym źródłem finansowania w przedsiębiorstwie były nowe kredyty długoterminowe, które zostały wykorzystane na powiększenie środków obrotowych, w tym głównie zapasów. W przedsiębiorstwie jednocześnie wystąpiło w okresie rocznym znaczne zwiększenie stanu należności. Sytuacja taka wymaga dokonania głębszej analizy, może wskazywać na trudności finansowe firmy związane z jej działalnością bieżącą.

W raporcie o zmianie pozycji finansowej przedsiębiorstwa w tab. 11 jako przedmioty i źródła wykorzystania funduszy są wykazywane tylko zmiany tych aktywów i pasywów, które nie są krótkoterminowe (bieżące). Ponadto jako źródło funduszy występuje zysk

Tabela 10. Rachunek źródeł i przedmiotów finansowania w przedsiębiorstwie rolniczym w tys. zł w 1993 roku

Table 10. The sources account and objects of financing at agriculture enterprise in thousands zlotys in 1993

Źródła: / Sources:	
Zmniejszenie środków pieniężnych / Decrease of money mean	112000
Odpis amortyzacyjny / Depreciation deduction	400000
Powiększenie zobowiązań wobec dostawców Increase of payables towards suppliers	590200
Zwiększenie zadłużenia krótkoterminowego w banku Increase of short-term indebtedness at bank	500800
Zwiększenie pozostałych zobowiązań bieżących Increase of others current payables	52300
Zwiększenie zadłużenia długoterminowego Increase of long-term indebtedness	1200800
Zysk zatrzymany / Checked profit	380420
Źródła finansowania ogółem / Sources of financing total	3236520
Przedmioty: / Objects:	
Przyrost należności / Increas of dues	1180000
Zwiększenie stanu zapasów / Increas state of stocks	1436220
Zakup środków trwałych / Purchare of stability mean	620300
Przedmioty finansowania ogółem / Objects of financing total	3236520

Źródło: obliczenia własne
Source: own calkulation

Tabela 11.Raport o zmianie pozycji finansowej przedsiębiorstwa w 1993 roku

Table 11. Change of financial position enterprise report at 1993

Źródła funduszy: / Source of founds:	
Zysk netto / Net profit	380420
Odpis amortyzacyjny / Depreciation deduction	400000
Zwiększenie zobowiązań długoterminowych Increase of long-term payables	1200800
Źródła funduszy ogółem / Sources of founds total	1981220
Wykorzystanie funduszy: / Use of founds:	
Inwestycje w środki trwałe / Investments of stability mean	620300
Wypłata dywidend / Payment of dividents	-
Wykorzystanie funduszy ogółem / Use of founds total	620300
Zmiany kapitału obrotowego netto: Changes of net acting capital	
Wzrost należności u odbiorców / Increase of dues from buyers	+1180000
Wzrost zapasów / Increase of stocks	+1436220
Spadek środków pieniężnych / Decrease of money mean	-112000
Wzrost zobowiązań wobec dostawców Increase of payables towards suppliers	-590200
Wzrost zadłużenia krótkoterminowego Increase of short-term indebtedness	-500800
Wzrost pozostałych zobowiązań bieżących Increase of others current payables	-52300
Przyrost kapitału obrotowego netto / Increase of net acting capital	+1360920

Źródło: opracowanie własne
Source: own elaboration

netto, a nie zysk zatrzymany. Jako przedmiot wykorzystania funduszy pojawia się wypłata dywidend w danym roku. Informacje niezbędne do sporządzenia zestawienia o zmianie pozycji finansowej w przedsiębiorstwie znajdują się w bilansie i rachunku wyników.

Różnica pomiędzy źródłami a przedmiotami wykorzystania funduszy informuje o przyroście lub zmniejszeniu kapitału obrotowego netto. Kapitał obrotowy netto powstaje po odjęciu od środków obrotowych (aktywów bieżących) zobowiązań bieżących.

kapitał obrotowy netto = środki obrotowe - zobowiązania bieżące

Liczby zamieszczone w raporcie o zmianie pozycji finansowej przedsiębiorstwa oraz wyszczególnione w nim pozycje informują o źródłach funduszy, sposobie ich wykorzystania i zmianach w kapitale obrotowym netto. W przedsiębiorstwie, którego liczby dotyczą, nastąpił znaczny przyrost kapitału obrotowego netto.

Trzecim wariantem dokumentu o źródłach i wykorzystaniu środków finansowych w ciągu roku w danym przedsiębiorstwie jest zestawienie przepływów pieniężnych za dany rok sprawozdawczy. W dokumencie tym zestawione są przepływy pieniężne (wpływy i wydatki) związane z bieżącą działalnością produkcyjną lub usługową, czyli z działalnością operacyjną oraz przepływy pieniężne związane z działalnością inwestycyjną i finansową. Większość pozycji w tym zestawieniu obrazuje przepływy netto. Oznacza to, że jeżeli w firmie nastąpiła w ciągu roku na przykład zmiana środków trwałych, ponieważ zakupiono nowe, a inne sprzedano, to w zestawieniu przepływów pieniężnych związanych z działalnością inwestycyjną będą wykazane tylko przepływy pieniężne związane ze zmianą stanu środków trwałych. Przepływy pieniężne netto są związane ze zmianą stanu aktywów lub pasywów w ciągu roku obrachunkowego. Tylko takie pozycje, jak zysk netto, amortyzacja i wypłaty dywidend to przepływy pieniężne brutto. Dodatnie lub ujemne saldo wszystkich przepływów pieniężnych w ciągu roku oznacza przyrost lub spadek środków gotówkowych w przedsiębiorstwie.

W analizowanym przedsiębiorstwie przepływy pieniężne ogółem były ujemne, co oznacza zmniejszenie stanu środków gotówkowych. Fakt ten wskazuje na pogorszenie stanu płynności finansowej w firmie w roku 1993 (tab. 12).

Wzory sprawozdań przedstawiających zmiany sytuacji finansowej firm nie są dotychczas określone przepisami tak, jak w przypadku bilansu lub rachunku wyników. Dlatego w praktyce spotyka się różne ich nazwy i różne formy. Przepisem uregulowana jest tylko forma sprawozdań finansowych dotycząca przepływów pieniężnych zamieszczanych w prospektach emisyjnych akcji dopuszczonych do obrotu publicznego. Tym przepisem jest Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 29 listopada 1991 roku w sprawie szczegółowych warunków, jakim powinien odpowiadać prospekt papierów wartościowych wprowadzonych do publicznego obrotu [Dz. U. z 1991 r., nr 71, poz. 308].

Przepływy środków pieniężnych w przedsiębiorstwach są rezultatem procesów transformacji tych środków w majątek trwały i obrotowy. Procesy te znajdują odbicie w zmianach struktury aktywów i pasywów oraz w zmianach w rachunku wyników. Przy sporządzaniu sprawozdań z przepływów pieniężnych punktem startowym jest określenie stanu nadwyżki finansowej wygenerowanej w okresie rocznym. Nadwyżkę finansową tworzy zysk netto, czyli zysk po opodatkowaniu wraz z amortyzacją naliczoną od środków trwałych, wyposażenia oraz wartości niematerialnych i prawnych. W ten sposób tworzona nadwyżka określana jest „płynną gotówką" bądź cash flow [Bień, 1992 b]. Termin angielski

Tabela 12. Zestawienie przepływów pieniężnych w przedsiębiorstwie rolniczym w tys. zł w 1993 roku

Table 12. The statement of cash flow at agiculture enterprise in thousands zlotys rated on 1993

Przepływy pieniężne związane z działalnością operacyjną: Cash flow conected with operational activity	
Zysk netto / Net profit	380420
Odpis amortyzacyjny / Depreciation deduction	400000
Wzrost zobowiązań wobec dostawców Increase of payables towards suppliers	590200
Wzrost pozostałych zobowiązań bieżących Increase of others current payables	52300
Wzrost należności / Increase of dues	(1180000)
Wzrost zapasów / Increase of stocks	(1436220)
Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej razem Net cash flow as effect operational activity total	(1193300)
Przepływy pieniężne związane z działalnością inwestycyjną: Cash flow conected with investment activity:	
Inwestycje w środki trwałe / Investments of fixed assets	(620300)
Przepływy pieniężne netto z działalności inwestycyjnej razem Net cash flow as effect investment activity total	(620300)
Przepływy pieniężne związane z działalnością finansową: Cash flow conected with financial activity	
Wzrost zadłużenia krótkoterminowego Increase of short-term indebtedness	500800
Wzrost zadłużenia długoterminowego Increase of long-term indebtedness	1200800
Wypłata dywidend / Payment of dividends	-
Przepływy pieniężne netto z działalności finansowej razem Net cash flow as effect financial activity total	1701600
Przepływy pieniężne netto ogółem (zmiana stanu środków gotówkowych) Net cash flow total (change of cash state)	(112000)
Stan środków gotówkowych na koniec roku State of cash at the end of year	240600

Uwaga: Ujemne przepływy pieniężne opisujące odpływ środków finansowych z przedsiębiorstwa są podane w nawiasie

Attention: Minus cash flow describing decrease of money mean at enterprise filled in brackets

przyjął się na całym świecie. Francuzi w swojej literaturze tę nadwyżkę nazywają zdolnością do samofinansowania.

Interesującą pozycją tworzącą nadwyżkę jest amortyzacja. Pozycja ta stanowi kwoty zaliczane do kosztów, które są w specyficzny sposób odzyskiwane w drodze przychodów ze sprzedaży i w momencie naliczania nie wymagają zrównoważenia wydatkami pieniężnymi. Ten fakt powoduje, że kwoty naliczane jako amortyzacja mogą być wykorzystywane przez przedsiębiorstwa na różne cele.

Nadwyżka finansowa = zysk netto + amortyzacja (cash flow)

Przedsiębiorstwa oprócz nadwyżki finansowej w procesie swojego funkcjonowania korzystają jeszcze z innych źródeł przychodów określanych najczęściej jako źródła przychodów krótkoterminowe lub długoterminowe. Zgromadzone środki przedsiębiorstwa przeznaczają na powiększenie majątku zarówno trwałego, jak i obrotowego oraz spłatę swoich długów, czyli zmniejszenie różnych zobowiązań wymagających angażowania środków finansowych. Źródła przychodów i kierunki ich rozdysponowania opisuje rys. 6.

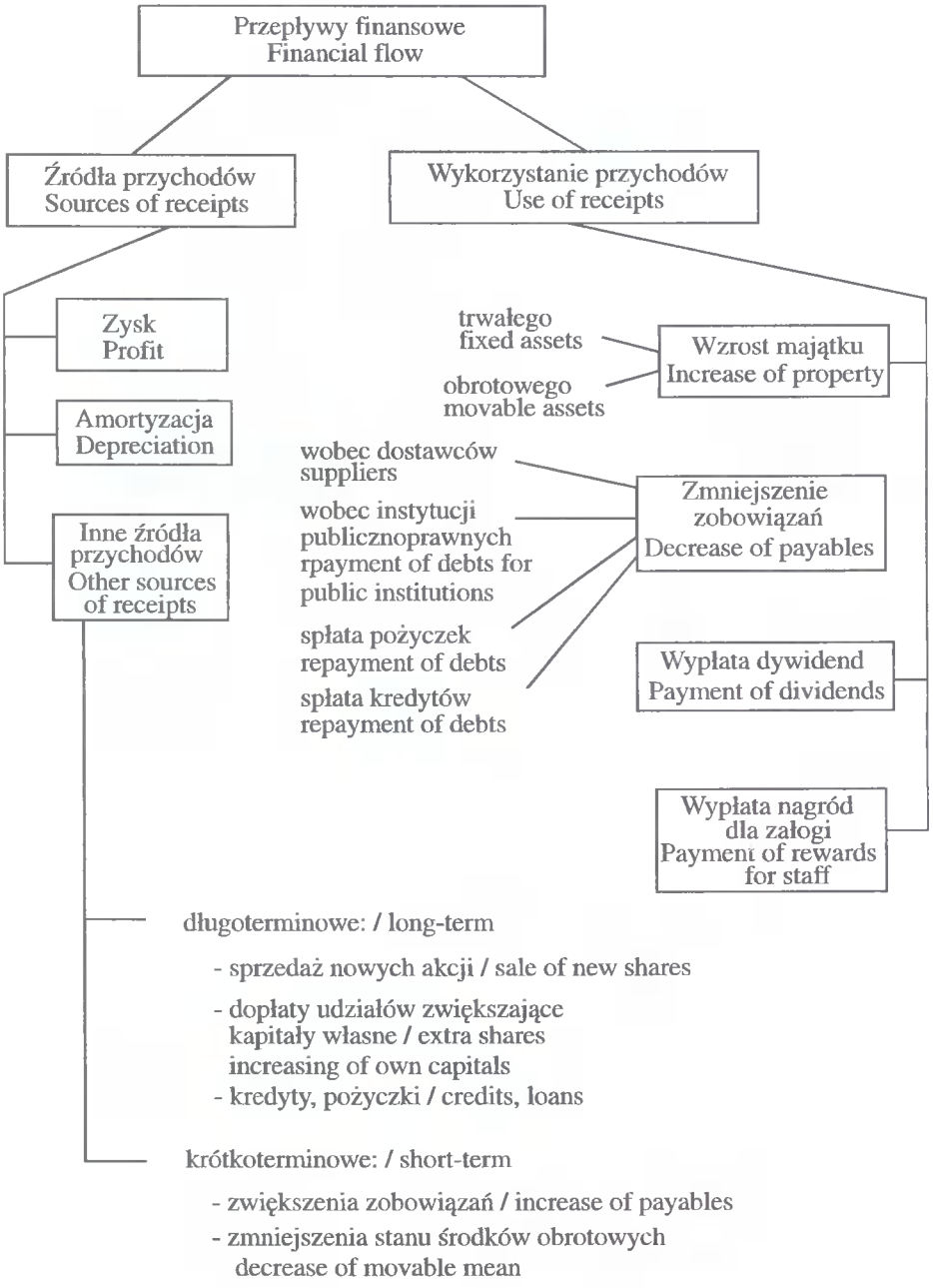
Jeżeli do wpływów pieniężnych z działalności bieżącej doda się wpływy z instrumentów finansowych, a odejmie wydatki nie związane z działalnością bieżącą pokryte w okresie sprawozdawczym z tych wpływów, uzyska się zmiany stanu środków pieniężnych w tym okresie, czyli przepływy pieniężne netto ogółem.

W literaturze spotkać można kilka sposobów przygotowywania tego zestawienia. W ocenie przedsiębiorstw zgodnej ze standardami światowymi wśród źródeł przychodów wymienia się następujące pozycje:

- zysk po opodatkowaniu;
- amortyzacja;
- sprzedaż akcji;
- wzrost zadłużenia długoterminowego;
- wzrost kredytów i pożyczek krótkoterminowych;
- wzrost zobowiązań bieżących;
- spadek zapasów;
- spadek krótkoterminowych papierów wartościowych;
- spadek stanu środków pieniężnych;
- inne źródła (dotacje, sprzedaż majątku trwałego, rozliczenia międzyokresowe czynne).

W wykorzystaniu przychodów w zestawieniach zgodnych ze standardami światowymi wymienia się:

- zakup składników majątku trwałego;
- wypłata dywidend;
- spłata zadłużenia długoterminowego;
- spłata kredytu krótkoterminowego;
- spadek zobowiązań;
- przyrost zapasów;
- przyrost należności;
- zakup krótkoterminowych papierów wartościowych;
- wzrost stanu środków pieniężnych;
- inne wydatki (np. rozliczenia międzyokresowe bierne) [Sierpińska,1994].



Rys.6. Schemat źródeł i wykorzystania przychodów
Fig 6. The scheme of sources and use of receipts

W gospodarce rynkowej zestawienia źródeł przychodów i sposób ich rozdysponowania stosuje się w analizach prognostycznych. Zestawienia te pozwalają na dokonywanie analiz z zakresu oceny możliwości zbilansowania zapotrzebowania na kapitał wraz ze źródłami jego pozyskania. Różnica między łącznymi przychodami a ich wykorzystaniem obrazuje zmianę stanu kapitału obrotowego. Składają się na nią zmiany majątku obrotowego przedsiębiorstwa, czyli zapasów, należności, środków pieniężnych, krótkoterminowych papierów wartościowych, oraz zmiany stanów w zobowiązaniach bieżących, czyli z kolei zmiany dotyczące naszych, jako firmy, długów wobec dostawców produktów, towarów i usług, zobowiązań wobec pracowników, ewentualnie zobowiązań krótkoterminowych wobec instytucji publicznoprawnych.

W obecnej sytuacji w kraju w zasadzie wszystkie przedsiębiorstwa, które korzystają z kredytów zarówno z banków państwowych, jak i prywatnych, są zobowiązane dostarczać bankom do działów kredytów i analiz zestawienia dotyczące przepływów pieniężnych. Ze strony pracowników banków jest to pozytywny aspekt działania. Działanie to wymusza opracowanie sprawozdania i jego analizę oraz przyczynia się do kształtowania potrzeby funkcjonowania działów finansowych. Pracownicy tych działów w aspekcie konieczności pożyczania pieniędzy w bankach i ich spłacania przez kila lat automatycznie zmuszani są do analizy finansów swoich firm przynajmniej w okresie tak długim, na jak długi okres zaciągnęli kredyt. Są to pozytywne symptomy współpracy działów księgowości nastawionych głównie na ewidencję w ujęciu historycznym zdarzeń gospodarczych i tylko w ujęciu umożliwiającym przygotowanie okresowych sprawozdań wymaganych przez sprawozdawczość z działami finansowymi opracowującymi analizy w ujęciu prognostycznym.

Analiza przepływów pieniężnych pozwala na ustalenie wielkości źródeł przychodów, określenie ich struktury i ustalenie ich zmian w czasie. Pozwala również na ocenę sposobów rozdysponowania uzyskanych przychodów i ujęcie zmian strukturalnych w tym zakresie w analizowanym czasie. Analiza przepływów finansowych pozwala ocenić, która część źródeł przychodów miała charakter źródeł wewnętrznych (zysk, amortyzacja, sprzedaż środków trwałych), i która część przychodów miała charakter źródeł zewnętrznych. Analiza pozwala również na dokonanie oceny stopnia inwestowania przychodów i tym samym pozwala na ocenę zmian w majątku przedsiębiorstwa.

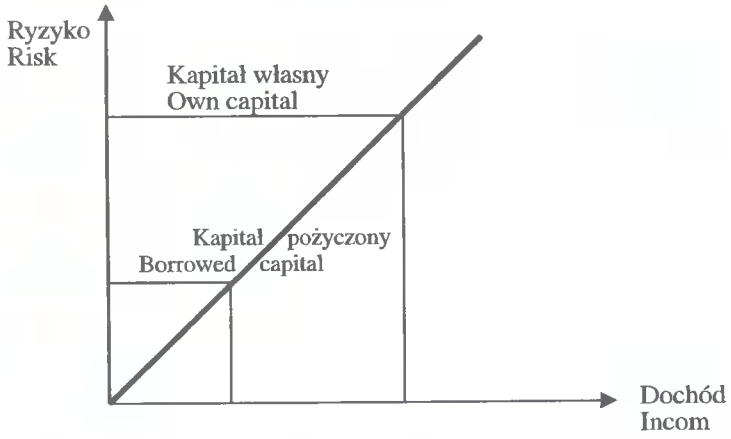
Przedsiębiorstwa stoją wobec wyboru różnych źródeł kapitału. Ich zarządy podejmują decyzje o źródłach pozyskiwania kapitału i sposobie jego wykorzystania. W Polsce będzie coraz trudniej opierać rozwój przedsiębiorstw o kapitał własny. Najtańszy jest kapitał kupiecki stanowiący zobowiązania wobec dostawców i funkcjonujący jako zobowiązania krótkoterminowe.

Funkcjonuje również źródło kapitału w formie lisingu. Jest to korzystna forma pozyskiwania kapitału szczególnie dla firm, które generują zysk i płacą podatek dochodowy, jednak z różnych względów nie mogą uzyskać kredytów z banków. W takich przedsiębiorstwach forma lisingu stanowi składnik tarczy podatkowej. Jednakże zwykle uzyskanie kapitału w formie lisingu jest droższe od kredytu uzyskanego wprost z banku, z tego względu, że firmy lisingowe również korzystają z kredytów bankowych i muszą jeszcze same siebie utrzymać. W praktyce przedsiębiorstwa rolnicze nie korzystają z tej formy pozyskiwania źródeł finansowania kapitału.

Generalnie kapitał własnościowy jest obarczony większym ryzykiem finansowym aniżeli kapitał pożyczony. Nie jest to jeszcze powszechnie zaakceptowane przez przedsiębiorców stwierdzenie. Relacje zachodzące pomiędzy ryzykiem, dochodem, kapitałem obcym i własnym ilustruje w ogólnym zarysie rys. 7. Zachodzące relacje zamieszczone na

rysunku wskazują, że im śmielsza polityka finansowa, pozwalająca na potencjalne uzyskiwanie wyższych dochodów, tym większe ryzyko takiego przedsięwzięcia.

Zarówno makroekonomia, jak i mikroekonomia koncentrują się na zjawiskach abstrakcyjnych. Szukają prawidłowości, stanów równowagi i związków przyczynowych. Za prawidłowościami pomagającymi opisywać gospodarkę kryje się wola i aktywność przedsiębiorców. Przedsiębiorczość przedsiębiorców i wypadkowa ich działań jest przez naukę opisywana jedynie w postaci teoretycznych formuł.



Rys.7. Relacje zachodzące pomiędzy ryzykiem, dochodem a kapitałem
Fig.7. Relatationship betwen risk, capital and incom

Jest to skutkiem występowania przez ostatnie pół wieku odpersonalnienia zjawisk ekonomicznych. Sprzyjały temu kształtujące się w ostatnich 50 latach trendy gospodarcze, których podstawową cechą było oderwanie własności od zarządzania oraz rozszerzanie się gospodarki centralnie sterowanej.

W teorii ekonomii przedsiębiorstwo kontaktuje się z otoczeniem poprzez ceny, gdy tymczasem jedynie przedsiębiorca ma rzeczywiście istniejące kontakty personalne i dokonuje indywidualnych wyborów. Teoria ekonomii poświęca wiele miejsca problemom optymalizacji produkcji i maksymalizacji zysku w przedsiębiorstwie. Zakłada jednocześnie, że przedsiębiorca dysponuje doskonałą informacją dotyczącą kosztów, cen oraz trendów w otoczeniu i dlatego uznaje, że koszt uzyskania tych informacji jest zerowy. Jest to jednak założenie sprzeczne.

W naukach społecznych zakłada się, że ludzie i organizacje działają zawsze w warunkach niepełnej informacji, w stanie niepewności i w ciągle zmieniających się warunkach. Dlatego systematycznie współczesna teoria przedsiębiorstwa i przedsiębiorców wkracza w obszar socjologii, psychologii, antropologii, nauki o kulturach, historii. Takie podejście zarówno w makroekonomii i mikroekonomii jest coraz popularniejsze.

Szczególnie w ostatnich pięciu latach, w większości gospodarstwa rolnicze należące do różnych form własnościowych nie zaakceptowały w pełni faktu zakończenia etapu roli przedsiębiorcy tylko jako producenta. Dlatego nadal oczekują ponoszenia kosztów ryzyka za sprzedaż i zapłatę oraz za pożyczanie środków na źródła finansowania majątku od

3.3. WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI

W ocenie finansowej przedsiębiorstw wielkością podstawową jest uzyskiwany zysk, ewentualnie ponoszona strata. W ogólnym ujęciu zysk informuje o efektywnym, a strata o nieefektywnym gospodarowaniu. Absolutna wielkość zysku nie informuje jednak o rozmiarze zjawiska efektywności, a wynika to z tego, że ta sama wielkość zysku może być odnoszona do różnych wielkości angażowanego kapitału lub uzyskiwanego obrotu. Z tego względu efektywność gospodarowania ocenia się za pomocą wskaźników, a podstawowymi miernikami informującymi o szybkości zwrotu zaangażowanego w przedsiębiorstwie kapitału są wskaźniki rentowności, nazywane też wskaźnikami zyskowności lub efektywności. Pomagają one nie tylko w ocenie samego przedsiębiorstwa, ale przede wszystkim pomagają w dokonywaniu oceny zdolności zarządów firm do generowania zysku z posiadanego majątku.

Najczęściej rentowność firm ocenia się w trzech następujących obszarach:
- rentowność sprzedaży (rentowność obrotu, rentowność handlowa);
- rentowność majątku (rentowność aktywów, rentowność ekonomiczna);
- rentowność kapitałów własnych (rentowność finansowa).

3.3.1. RENTOWNOŚĆ SPRZEDAŻY

Wskaźnik rentowności sprzedaży (obrotu) i wskaźnik rentowności kapitału to dwa podstawowe wskaźniki rentowności. Określają one efekt finansowy w stosunku do przychodu ze sprzedaży oraz zaangażowanego majątku i kapitału własnego.

Wskaźnik rentowności obrotu wyraża się stosunkiem procentowym zysku do obrotu i informuje o tym, z jakim skutkiem ekonomicznym przedsiębiorstwo wytwarza i sprzedaje swoje wyroby. Wyższa wartość tego wskaźnika wskazuje na wyższą efektywność ponoszonych nakładów i osiąganych wyników. Przy uzyskiwaniu wyższej rentowności obrotu w przypadku ewentualnej konieczności obniżenia cen sprzedaży lub zwiększenia kosztów produkcji istnieje w przedsiębiorstwie większa możliwość dostosowania się do nowej sytuacji ekonomicznej.

Wskaźnik ten może być ustalany dla okresów rocznych lub krótszych dla całego przedsiębiorstwa lub działów produkcyjnych, grup produktów, działalności lub poszczególnych wyrobów [Szczepaniak 1994].

$$\text{Rentowność obrotu} = \frac{\text{zysk}}{\text{obrót}} * 100$$

W liczniku wskaźnika mogą być zamieszczone różne wielkości zysku. Przyjmowana wartość wpływa na poziom wskaźnika, dlatego powinna być ona określana np.: zysk brutto, netto lub operacyjny.

W celu dokonania ogólnej oceny najczęściej przyjmuje się wielkość zysku bilansowego netto. Jednakże obrót stanowiący skalę pomiaru dla tego zysku nie obejmuje działalności finansowej przedsiębiorstwa, ani też dochodów i kosztów nadzwyczajnych. Z tego względu w szczególności dla potrzeb wewnętrznych przedsiębiorstwa w liczniku wskaźnika rentowności obrotu uwzględnia się zysk operacyjny i w mianowniku dochód z działalności operacyjnej. W takiej sytuacji rentowność obrotu liczona jest następująco:

$$\text{Rentowność obrotu} = \frac{\text{zysk operacyjny}}{\text{dochód z działalności operacyjnej(sprzedaż ogółem)}} * 100$$

Wskaźnik rentowności obrotu mierzony relacją zysku netto do sprzedaży nazywany jest również wskaźnikiem rentowności netto lub marżą zysku netto (net profit margin, NPM). Wskaźnik ten mierzy zyskowność firmy po uwzględnieniu wszystkich jej wydatków. Odpowiada na pytanie, która część sprzedaży zamienia się ostatecznie w zysk, informuje więc o wartości zysku osiągniętego z jednostki sprzedaży.

Im wyższy wskaźnik, tym pozycja firmy jest lepsza. Systematyczny wzrost wskaźnika wskazuje na coraz efektywniejsze działanie firmy osiągane poprzez redukcję kosztów bądź zwiększanie cen sprzedaży. Zysk odnoszony do sprzedaży powinien być duży. Im więcej jednostek zysku przypada na jednostkę sprzedaży, tym większe są szanse na przetrwanie i rozwój firmy.

Sama jednak wartość wskaźnika nie znaczy wiele. Należy ją porównywać ze wskaźnikami z ubiegłych lat, a także ze średnią dla branży, gałęzi, przedsiębiorstw konkurencyjnych i innych firm udostępniających swoje dane w tym zakresie. Przeprowadzone porównania umożliwiają dopiero stwierdzenie, czy oceniana firma wyróżnia się, czy też nie.

Na podstawie liczb prezentowanych w bilansach przedsiębiorstw rolniczych na zakończenie roku 1993 wskaźnik rentowności obrotu mierzony relacją zysku netto i przychodów ze sprzedaży ogółem był następujący:

- w grupie 47 przedsiębiorstw kończących rok obrachunkowy zyskiem, średnia wartość wskaźnika wynosiła 18,7 %, co oznacza, że z jednej jednostki sprzedaży średnio zyskano 0,187 jednostki zysku (ze 100 jednostek sprzedaży 18,7 jednostki zysku);
- w grupie 92 przedsiębiorstw wskaźnik ten wynosił 8,6% ;
- w grupie 10 przedsiębiorstw, które charakteryzowały się taką samą wartością aktywów w roku 1992 i 1993, wskaźnik wynosił 12,80% (tab. 13).

Wskaźnik rentowności obrotu mierzony relacją zysku operacyjnego do sprzedaży produktów w grupie 92 obiektów wynosił 12,6% i w grupie 47 obiektów 24,7% oraz w grupie 10 obiektów 14,1%. Wskaźnik rentowności obrotu mierzony natomiast relacją zysku netto do sprzedaży produktów w grupie 92 przedsiębiorstw wynosił 11,4%, w grupie 47 przedsiębiorstw 22,5% i w grupie 10 przedsiębiorstw 13,5%.

Rentowność obrotu mierzona stosunkiem zysku operacyjnego i przychodów z działalności operacyjnej wynosiła łącznie dla 92 przedsiębiorstw 9,5%, 47 obiektów 20,6% i 10 obiektów 13,3%. Wartości w tym zakresie dla 92 obiektów w liczbach bezwzględnych ukształtowały się następująco:

zysk na działalności gospodarczej łącznie dla 92 obiektów w mln zł	131808
przychody z działalności operacyjnej w mln zł	1379040
wskaźnik rentowności w %	9,5
Wielkości średnie wynosiły:	
zysk na działalności gospodarczej w mln zł	1432
przychód na działalności operacyjnej w mln zł	14989
wskaźnik rentowności w %	9,5

Rentowność obrotu można obliczać różnymi sposobami, co powoduje, że zwykłe porównywanie wskaźników jest jedynie dobrą wskazówką dla ogólnej oceny. Przy porów

nywaniu wskaźników konieczna jest informacja o kategorii zysku uwzględnianego w liczniku i wartości przychodów w mianowniku. Pozycja przychodów może dotyczyć przychodów ze sprzedaży ogółem, przychodów ze sprzedaży tylko produktów i towarów, może również uwzględniać przychody z operacji finansowych. Z analizy liczb zamiesz-czonych w tab.13 wynika, że wskaźniki rentowności obrotu liczone w różny sposób przybierają inne wartości

Tabela 13. Przykłady pomiaru rentowności obrotu (sprzedaży)
Table 13. Examples of turnover (sale) profitability measurement

Lp. On.	Algorytm Algorithm	Rentowność sprzedaży Profitability of sale		
		N=92	N=47	N=10
1	zysk operacyjny - operational profit / sprzedaż produktów - sale of products	12,60	24,70	14,10
2	zysk netto - net profit / sprzedaż produktów - sale of products	11,40	22,50	13,50
3	zysk operacyjny - operational profit / sprzedaż ogółem - sale total	9,50	20,60	13,30
4	zysk netto - net profit / sprzedaż ogółem - sale total	8,60	18,70	12,80

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań finansowych F-01
Source: own calculations based on „F-01" financial reports

Zgodnie z rachunkiem wyników sporządzanym w formie podstawowego sprawozdania finansowego na wartość przychodów ze sprzedaży składają się następujące pozycje:

I. Sprzedaż produktów,
   w tym: wyrobów w kraju;
   wyrobów na eksport;
   robót i usług w kraju;
   robót i usług na eksport.
II. Sprzedaż towarów
III. Przychody z operacji finansowych
   w tym z tytułu: udziałów w innych podmiotach gospodarczych;
   odsetek od kredytów i pożyczek;
   pozostałych przychodów z operacji finansowych.
IV. Wynik na pozostałej sprzedaży, który może być dodatni lub ujemny
V. Ewentualne dotacje przedmiotowe i pozostałe zwiększenia przychodów ze sprzedaży

Te pozycje przychodów podzielone na pięć grup składowych stanowią przychody z działalności gospodarczej. W połączeniu z odpowiednimi grupami kosztów stanowiących koszty działalności gospodarczej pozwalają ustalić wynik na działalności gospodarczej często określany również jako wynik na działalności operacyjnej. Może to być zysk lub strata na działalności gospodarczej lub operacyjnej. W tab. 13 jest to trzeci algorytm pomiaru rentowności sprzedaży.W porównaniach powinny być uwzględniane tylko wskaźniki liczone według tego samego wzoru.

Tabela 14. Wskaźniki rentowności sprzedaży i kapitału w grupie 10 gospodarstw
Table 14. Indexes of capital and sale profitability for group of 10 farmsteads

Numer gospodarstwa Number of farmstead	Wskaźniki rentowności obrotu Indexes of turnover profitability		Wskaźnik cash flow Cash flow ratio	Wskaźniki rentowności kapitału Indexes of capital profitability		Wskaźnik efektu dźwigni finansowej Index of financial leverage efficiency	Udział kapitału własnego w pasywach w % Per cent share of own capital in debit items	Udział zysku w pasywach w % Per cent share of profit in debit items
	Rentowność obrotu I Profitability of turnover I	Rentowność obrotu II Profitability of turnover II		Rentowność kapitału własnego Profitability of own capital	Rentowność kapitału łącznego Profitability of total capital			
1	14,57	20,76	22,11	3,94	4,12	0,957	86,90	3,40
2	15,29	11,33	25,95	4,50	5,04	0,892	83,00	3,70
3	11,46	12,34	21,40	2,90	4,80	0,602	80,10	2,30
4	4,38	4,89	15,89	1,59	2,60	0,614	93,20	1,50
5	13,58	13,64	22,52	5,32	5,17	1,030	95,70	5,00
6	8,12	8,14	20,50	2,30	2,35	0,980	97,10	2,20
7	26,29	28,39	34,70	11,02	10,85	1,015	96,70	10,60
8	17,28	17,39	20,6	18,96	17,07	1,111	87,60	16,60
9	17,83	18,34	23,18	12,8	12,59	1,017	94,10	12,00
10	6,37	6,15	17,41	2,56	2,68	0,954	92,60	2,30

Źródło: opracowanie własne
Source: own elaboration

Tabela 15. Wskaźniki rentowności kapitału i sprzedaży w grupie 20 gospodarstw
Table 15. Indexes of sale and capital profitability at group of 20 farmsteads

Numer gospodarstwa Number of farmstead	Rentowność kapitału własnego Profitability of own capital	Rentowność kapitału całkowitego Profitability of total capital	Efekt dźwigni finansowej Degree of financial leverage	Wskaźnik cash flow Cash flow ratio	Rentowność sprzedaży (obrotu) Profitability of sale
1	3,94	4,12	0,95	22,11	18,70
2	4,50	5,04	0,89	25,95	11,10
3	2,90	4,81	0,60	21,40	22,40
4	1,59	2,61	0,61	15,89	3,90
5	5,33	5,18	1,03	22,52	13,60
6	1,03	3,98	0,25	10,76	1,70
7	2,30	2,35	0,98	20,50	8,0
8	6,06	5,92	1,02	53,44	50,80
9	11,02	10,85	1,01	34,76	27,80
10	3,58	3,65	0,98	34,46	31,20
11	6,65	6,77	0,98	13,71	8,40
12	18,95	17,07	1,11	20,60	16,30
13	0,82	5,06	0,16	17,27	3,70
14	12,80	12,59	1,01	23,18	18,10
15	2,56	2,68	0,95	17,41	5,70
16	17,61	17,35	1,01	40,26	32,10
17	9,66	9,10	1,06	45,47	37,50
18	18,98	18,50	1,02	62,45	23,20
19	3,65	4,30	0,83	27,75	29,30
20	6,70	6,95	1,06	19,75	15,0
min	0,82	2,35	0,16	10,76	1,70
max	18,98	18,50	1,11	62,45	50,80
średnio	7,03	7,44	0,87	27,48	18,90

Źródło: opracowanie własne - Source: own elaboration

Tabela 16. Charakterystyka grup gospodarstw /N = 20/
Table 16. The characteristic of groups of farmsteads /N=20/

Wyszczególnienie Specification	Udział kosztów w przychodach w % Per cent share of costs in receipts	Udział zysku w przychodach w % Per cent share of profit in receipts	Rentowność kapitału własnego Profitability of own capital	Rentowność kapitału całkowitego Profitability of total capital	Wskaźnik cash flow Cash flow ratio	Rentowność sprzedaży Profitability of sale	Wskaźnik obrotowości kapitałem całkowitym Index of total capital turnover	Wskaźnik obrotowości należności Index of turnover dues	Wskaźnik rozliczania należności w dniach Index of dues settle (in days)
Przedsiębiorstwa posiadające wartość majątku powyżej 130 mld zł i zatrudniające powyżej 300 osób (pięć przedsiębiorstw) Enterprises over 130 milliards zlotysof property, employing over 300 workers (5 enterprises)	89	11	3,60	4,35	21,57	13,94	0,28	14,9	28,9
Przedsiębiorstwa posiadające wartość majątku od 23 do 62 mld zł i zatrudniające średnio 70 osób (9 przedsiębiorstw) Enterprises holding 23-62 milliards zlotys of property, employing at the everage 70 workers (9 enterprises)	83	17	7,02	7,58	25,40	18,40	0,42	12,8	54,7
Przedsiębiorstwa posiadające wartość majątku mniejszą od 20 mld zł i zatrudniające średnio40 osób (sześć przedsiębiorstw) Enterprises below 20 milliards zlotys ofproperty, employing at the everage 40 workers (6 enterprises)	79	21	9,86	9,81	35,51	23,80	0,34	30,4	24,1

Źródło: opracowanie własne
Source: own elaboration

Rentowność sprzedaży informuje o udziale zysku w wartości sprzedaży, czyli mówi o marży zysku na sprzedaży. Im niższy jest ten wskaźnik, tym większa wartość sprzedaży musi być zrealizowana dla osiągnięcia określonej kwoty zysku. Wyższa wartość wskaźnika informuje o korzystniejszej sytuacji finansowej firmy, a wzrost wskaźnika rentowności sprzedaży wskazuje na wzrost efektywności sprzedaży.

Poziom wskaźnika rentowności sprzedaży generalnie jest niższy w przedsiębiorstwach o krótkim cyklu produkcyjnym z szybką możliwością sprzedaży. Krótki cykl obrotowy produkcji i sprzedaży oraz wpływu należności za sprzedaż powiązany jest z niższymi kosztami zamrożenia środków niezbędnych do produkcji i niższą skalą ryzyka. Wyższy wskaźnik rentowności sprzedaży jest niezbędny w przedsiębiorstwach charakteryzujących się dłuższym cyklem produkcyjnym. Jego wielkość w praktycznym funkcjonowaniu przedsiębiorstw powinna zrekompensować wyższy poziom kosztów związanych z zamrożeniem środków produkcyjnych i większe ryzyko związane głównie ze sprzedażą w okresie późniejszym.

3.3.2. WSKAŹNIK CASH FLOW

W warunkach gospodarki rynkowej szczególną rolę w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstw przypisuje się płynności finansowej. Przez płynność finansową rozumie się możliwość dysponowania takimi wolnymi środkami finansowymi, które mogą być szybko lokowane w różne przedsięwzięcia. Podstawowymi składnikami płynności finansowej są:

- nierozdysponowany zysk netto;
- amortyzacja;
- środki pieniężne;
- środki obrotowe możliwe do szybkiej zamiany na pieniądz.

W praktyce posiadanie przez przedsiębiorstwo płynności finansowej oznacza, że nie ma ono środków pieniężnych ulokowanych w zapasach trudnych do sprzedaży lub niemożliwych do sprzedaży, nie ma również przeterminowanych i wręcz nieściągalnych należności. Przedsiębiorstwo posiadające płynność finansową zwykle charakteryzuje się tym, że nie lokuje środków pieniężnych w nakłady inwestycyjne o długich cyklach realizacji oraz posiada tylko taki majątek trwały, który generuje zysk. W zarządzaniu gotówką nie zapomina o dwóch podstawowych zasadach:

- przyspieszaniu poboru należności;
- opóźnianiu płatności na rzecz dostawców [Śliwa, Wymysłowski 1993, Jog, Suszyński 1993].

W literaturze ekonomicznej w zakresie ustalania i funkcjonowania rachunku przepływu środków pieniężnych (cash flow) są poglądy zróżnicowane. Dlatego w praktyce proponuje się wiele sposobów liczenia cash flow oraz często podkreśla się wady i zalety każdego ze sposobów.

Cash flow umożliwia uzyskanie lepszego niż w bilansie i rachunku wyników, skorygowanego obrazu wyniku finansowego, gwarantuje więc lepszą ocenę obecnej i przyszłej zyskowności oraz pozwala na ustalenie stopnia samofinansowania. Pozwala również na odzwierciedlenie rzeczywistego przebiegu siły dochodowej przedsiębiorstwa ze względu na możliwość uwzględnienia tzw. cichych rezerw tkwiących w prawnie możliwych wariantach wyceny majątku, wyższym poziomie amortyzacji, długookresowych rezerwach. Amortyzacja i rezerwy to prawdziwe elementy kosztów, a wartość cichych rezerw to tylko różnica pomiędzy zawyżonymi kosztami tych dwóch pozycji a wielkościami wynikającymi z zasad ostrożnej ich wyceny.

W praktyce przedsiębiorstw stosuje się uproszczone sposoby obliczania przepływu środków pieniężnych. Najczęściej stosuje się tzw. metodę pośrednią, w której punktem wyjścia jest zysk bilansowy i podlega on odpowiednim korektom, oraz metodę bezpośrednią, w której zysk nie jest punktem wyjścia, lecz poszczególne pozycje występujące w rachunku wyników. W literaturze spotyka się także pogląd uzasadniający tezę, że do oceny zdolności płatniczej lepiej nadaje się zakładowe planowanie finansowe aniżeli rachunek cash flow dokonywany metodą pośrednią lub bezpośrednią. Pomimo wielu zastrzeżeń, cash flow stosuje się zarówno w analizie ex post, jak i ex ante.

Obok wskaźników rentowności obrotu do oceny efektywności gospodarowania może być wykorzystany wskaźnik cash flow, wyrażający się stosunkiem zysku i amortyzacji do obrotu. Wielkość ta głównie jest stosowana przy ocenie siły finansowej przedsiębiorstwa, a wskaźnik określa stopień zwrotu w obrocie ponoszonych nakładów inwestycyjnych. Przy liczeniu wskaźnika cash flow w liczniku powinien występować zysk netto. Umieszczenie amortyzacji w liczniku wynika z roli, jaką pełni ona w nadwyżce finansowej wyrażającej się następującym równaniem:

$$\text{Nadwyżka finansowa (cash flow)} = \text{zysk netto} + \text{amortyzacja}$$

$$\text{Wskaźnik cash flow} = \frac{\text{zysk} + \text{amortyzacja}}{\text{obrót}} * 100$$

Istotą cash flow jako sprawozdania jest określenie wielkości nadwyżki finansowej, którą wygospodarowało przedsiębiorstwo w danym okresie i mogło ją wykorzystać. Na wielkość tej nadwyżki składa się zysk netto (po obciążeniu podatkami i ewentualną obowiązkową dywidendą) oraz dokonane w ciągu danego okresu odpisy amortyzacyjne zarówno od rzeczowych składników majątku trwałego, jak i od wartości niematerialnych i prawnych.

W analizowanej grupie przedsiębiorstw wskaźnik cash flow dla grupy 10 obiektów charakteryzujących się taką samą wartością majątku trwałego i obrotowego w roku 1992 i 1993 średnio wynosił 22,4% (tab. 14). W drugiej grupie gospodarstw liczącej 20 podmiotów generujących zysk w roku 1993 wskaźnik cash flow ukształtował się na poziomie 27,4% (tab. 15).

Wskaźnik ten w roku 1980 średnio w Austrii wynosił 5,1%, Belgii 3,9%, RFN 5,8%, Japonii 5,7%, i USA 8,1% [Richter, Petrusch 1983].

W polskich rolniczych przedsiębiorstwach poziom tego wskaźnika znacznie odbiega od uzyskiwanych wielkości w innych krajach. Wynika to głównie z innych relacji zysku, amortyzacji i obrotów kształtujących się w krajach wysoko rozwiniętych i w naszym kraju. Porównywanie wielkości wskaźników osiąganych w polskich przedsiębiorstwach ze wskaźnikami osiąganymi w innych krajach ze względu na odmienne warunki ekonomiczne powinno być bardzo ostrożne. Szczególną rolę odgrywa często inny sposób liczenia amortyzacji szczególnie w grupie budynków i budowli. W przedsiębiorstwach rolniczych wartość majątku trwałego w stosunku do osiąganego obrotu jest relatywnie wysoka, co stanowi dodatkowy element utrudniający porównania w tym zakresie.

3.3.3. RENTOWNOŚĆ KAPITAŁU WŁASNEGO I CAŁKOWITEGO ORAZ WSKAŹNIK DŹWIGNI FINANSOWEJ

W finansowaniu przedsiębiorstwa uczestniczy kapitał własny oraz obcy. W ocenie rentowności kapitału stosuje się zatem dwa podstawowe wskaźniki, tzn. wskaźnik rentowności kapitału własnego i wskaźnik rentowności kapitału całkowitego. Rentowność kapitału własnego i rentowność kapitału całkowitego ustalana jest według następujących wzorów:

$$\text{Rentowność kapitału własnego} = \frac{\text{zysk}}{\text{kapitał własny}} * 100$$

$$\text{Rentowność kapitału całkowitego} = \frac{\text{zysk + odsetki od kapitału obcego}}{\text{kapitał całkowity}} * 100$$

Głównym celem większości przedsiębiorstw jest osiąganie zysku, a wskaźnik oceniający relację zysku do zainwestowanego kapitału często nazywany jest wskaźnikiem podstawowym [Davies 1993, Szczepaniak 1994]. Istnieje jednak kilka sposobów mierzenia zysku i obliczania kapitału, co powoduje, że relacja kapitału i zysku może być tylko wskazówką dla ogólnej oceny i nie może być jedyną relacją oceniającą przedsiębiorstwo. Wysokość wskaźnika bez dodatkowych informacji jest trudna do jednoznacznego zinterpretowania.

Wskaźniki rentowności kapitału są wyrazem siły dochodowej przedsiębiorstwa. W liczniku tych dwóch wskaźników uwzględnia się zysk przed opodatkowaniem lub po opodatkowaniu bądź zysk powiększony o odsetki od kapitału obcego. Rentowność kapitału własnego liczona na podstawie zysku przed opodatkowaniem powinna znacząco przewyższać stopę odsetek od kapitału obcego długoterminowego, ponieważ oprócz rynkowego oprocentowania kapitału powinna zawierać premię za podejmowane ryzyko.

Kapitał całkowity w mianowniku wyraża sumę kapitału wykazaną w pasywach pomniejszoną o zaległe wpłaty na kapitał własny. Rentowność kapitału całkowitego wyraża siłę dochodową przedsiębiorstwa niezależnie od struktury kapitału. Wskaźnik ten wykazuje, jak skutecznie pracowało przedsiębiorstwo wykorzystując cały kapitał.

W dziesięciu przedsiębiorstwach kończących rok obrachunkowy zyskiem, rentowność kapitału własnego była mocno zróżnicowana i wynosiła od 1,59% do 18,96% (tab. 17). Wskaźnik rentowności kapitału całkowitego w tej grupie obiektów wahał się od 2,35% do 17,07%. W grupie przedsiębiorstw liczących 92 obiekty w roku 1992 tylko 14 przedsiębiorstw zakończyło rok obrachunkowy zyskiem i dla tej grupy wskaźnik rentowności kapitału własnego wynosił 4,8%, a wskaźnik rentowności kapitału całkowitego wynosił 4,7%. Wskaźnik efektu dźwigni finansowej ukształtował się prawie na poziomie wielkości neutralnej i wynosił 1,02. W roku 1993 z tej samej zbiorowości liczącej 92 przedsiębiorstwa, 47 gospodarstw zakończyło rok kalendarzowy zyskiem bilansowym i w tej grupie średni wskaźnik rentowności kapitału własnego wynosił 4,0%, wskaźnik rentowności kapitału całkowitego wynosił 5,1%. Wskaźnik efektu dźwigni finansowej jest w roku 1993 ogółem niższy i wynosi dla całej grupy 0.78.

Wskaźnik efektu dźwigni finansowej uzyskuje się na podstawie porównania rentowności kapitału własnego z rentownością kapitału całkowitego. Wzór dla tego wskaźnika jest następujący:

Tabela 17. Wskaźniki rentowności kapitału (1993 r.)
Table 17. Indexes of capital profitability (1993)

Lp. On.	Nazwa obiektu Name of object	Rentowność kapitału własnego Profitability of own capital	Rentowność kapitału całkowitego Profitability of total capital	Efektywność dźwigni finansowej Efficiency of financial leverage	Rentowność kapitału netto Profitability of net capital	Rentowność aktywów ogółem Profitability of total assets
1	Kobylniki	3,94	4,12	0,95	3,64	3,43
2	Chwaliszewo	4,50	5,04	0,89	4,05	3,73
3	Więcbork	2,90	4,80	0,60	2,57	2,32
4	Mileszewy	1,59	2,60	0,61	1,52	1,49
5	Złotniki	5,32	5,17	1,03	5,29	5,09
6	Dźwierzno	2,30	2,35	0,98	2,29	2,24
7	Salno	11,02	10,85	1,01	10,92	10,66
8	Komorowo	18,96	17,07	1,11	18,33	16,61
9	Cielęta	12,80	12,59	1,01	12,71	12,05
10	Łobdowo	2,56	2,68	0,95	2,44	2,37
max/maximum		18,96	17,07	0,11	18,33	16,61
min/minimum		1,59	2,60	0,60	1,52	1,49
średnio/everage		6,58	6,72	0,91	6,37	5,76

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych
Source: own elaboration based on "F-01" - financial reports

$$\text{Wskaźnik efektu dźwigni finansowej} = \frac{\text{rentowność kapitału własnego}}{\text{rentowność kapitału całkowitego}}$$

Jeżeli rentowność kapitału własnego jest wyższa od rentowności kapitału całkowitego, to wskaźnik przyjmuje wielkości wyższe od jedności i występuje tzw. pozytywny efekt dźwigni finansowej. Wielkości niższe od jedności oznaczają efekt negatywny, a wartość równa jedności jest wartością neutralną. Pozytywna, czyli wyższa od jedności wielkość wskaźnika informuje, że zainwestowany kapitał obcy przyczynia się do wzrostu rentowności kapitału własnego. Cztery przedsiębiorstwa z dziesięciu uzyskały pozytywny efekt dźwigni finansowej, co świadczy o tym, że kapitał obcy w tych obiektach głównie składający się nie z kredtów, lecz pozostałych zobowiązań krótkoterminowych, przyczynia się do lepszego wykorzystania kapitału własnego. Z grupy dziesięciu przedsiębiorstw najwyższy wskaźnik rentowności kapitału własnego i całkowitego oraz pozytywny efekt dźwigni finansowej uzyskały przedsiębiorstwa zaliczane w tej grupie do mniejszych. W tych gospodarstwach zatrudniano od 64 do 73 osób.

W przedsiębiorstwach dużym problemem jest wybranie najkorzystniejszych kombinacji długu i kapitału własnego dla finansowania swej działalności. W przypadku płacenia podatków dochodowych, dług oprocentowany dodatkowo zwiększa efekt dźwigni finansowej poprzez stosowanie tzw. tarczy podatkowej. Obniżenie kosztu długu wynika bezpośrednio z potrącenia odsetek z podstawy opodatkowania. Dokładnego rachunku wymaga podjęcie decyzji o wyborze długu. W sytuacji zdecydowania się np. na emisję akcji uprzywilejowanych zamiast emisji obligacji oprocentowanych w tej samej wysokości np. 5%, efekt dźwigni finansowej byłby o wiele słabszy, ponieważ dywidenda wypłacana z tytułu akcji uprzywilejowanych nie jest potrącana z podstawy opodatkowania.

Finansowanie działalności długiem może potencjalnie zwiększyć zyskowność przedsiębiorstw, ale wprowadza dodatkowy element ryzyka. Zawsze poleganie na długu zwiększa ryzyko finansowe przedsiębiorstwa, które może zwiększyć koszt kapitału własnego i długu. Jednym z zadań kierownictwa przedsiębiorstw jest ocena tego ryzyka poprzez przewidywanie względnego prawdopodobieństwa sprzyjających bądź niekorzystnych warunków ekonomicznych. Dla ułatwienia wykonania zadania stosuje się znane narzędzie, którym jest analiza progu rentowności przy założeniu różnych poziomów produkcji i sprzedaży lub różnych poziomów zysku operacyjnego.

Analiza progu rentowności ma jednak pewne ograniczenia. Wynikają one głównie z faktu polegającego na uzależnieniu wyniku całkowicie od zysku operacyjnego netto, pomijaniu aktualnej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, braku możliwości uwzględnienia w tym rachunku zwiększonego ryzyka niemożności zapłacenia odsetek w trudniejszych okresach.

Kapitał zainwestowany netto jest różnicą pomiędzy aktywami ogółem a zobowiązaniami bieżącymi. Można oceniać relację zysku brutto lub zysku netto do kapitału zainwestowanego netto. W rolnictwie ze względu na dotychczasowe zasady związane z opłacaniem podatku dochodowego można przy tym wskaźniku posługiwać się zyskiem brutto lub netto. W wyliczeniach prezentowanych w tab. 17 zastosowano przy obliczeniu wskaźnika rentowności kapitału netto następujące relacje:

$$\text{Wskaźnik rentowności kapitału netto} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa - zobowiązania bieżące}}$$

W analizowanych dziesięciu przedsiębiorstwach wskaźnik ten średnio wynosił 6,37%, ale wielkości skrajne wynosiły 1,52% i 18,33%. W tych samych dziesięciu przedsiębiorstwach rentowność aktywów ogółem średnio wynosiła 5,76%, a wielkości skrajne wynosiły 1,49% i 16,61%. Analiza wskaźników rentowności kapitału obliczanych różnymi sposobami wskazuje na silny ich współzwiązek. Występujące różnice w poszczególnych wskaźnikach w szczególności przy analizie poziomej lub pionowej, bądź przy określaniu trendów wymagają wyjaśnienia, którym ze sposobów wskaźniki rentowności kapitału były liczone.

Wskaźnik rentowności kapitału zainwestowanego netto jest użytecznym narzędziem kontroli. W kolejnych okresach sprawozdawczych w przedsiębiorstwie o ustabilizowanej organizacji nie powinien ulegać większym wahaniom. Wysoka fluktuacja tego wskaźnika jest sygnałem dla kierownictwa sugerującym konieczność poszukiwania przyczyn tych zmian.

Wskaźnik informuje o wykorzystaniu kapitału netto firmy poprzez ocenę efektywności zarówno operacyjnej, jak i finansowej. W odizolowaniu od innych wskaźników nie ma większego znaczenia, ale przy porównaniu ze stopą zwrotu uzyskiwaną z inwestycji w inne działy gospodarki (np. budownictwo, bankowość) pozwala ocenić, czy opłacała się działalność na własny rachunek. Konieczna jest więc ocena tego wskaźnika dla kilku lat i dla kilku branż. Jedynie trend wskaźnika kształtujący się w ocenianej jednostce w porównaniu z innymi jednostkami z tej samej branży i z innymi branżami pozwala ocenić efektywność działania danego podmiotu.

3.4. WSKAŹNIKI OBROTOWOŚCI

Wskaźniki obrotowości czyli rotacji mogą opierać się na ogólnej wielkości majątku lub mogą uwzględniać poszczególne jego elementy. Wśród nich na szczególną uwagę zasługują:

- wskaźnik obrotowości aktywów;
- wskaźnik obrotowości aktywów trwałych;
- wskaźnik obrotowości zapasów;
- wskaźnik obrotowości należności.

Najogólniejszym w tej grupie wskaźników jest wskaźnik obrotowości aktywów. Jest on relacją przychodów ze sprzedaży i przeciętnego stanu całości aktywów. Wskaźnik świadczy o stopniu wykorzystania posiadanego przez przedsiębiorstwo majątku i nazywany jest produktywnością majątku. W ocenie przedsiębiorstwa najważniejsza jest zmiana w czasie wielkości tego wskaźnika. Wzrost wskaźnika wskazuje na zwiększanie efektywności gospodarowania. W praktyce powinien być rozpatrywany w powiązaniu z pozostałymi wskaźnikami obrotowości. Wskaźnik wyraża liczbę obrotów całego kapitału w ciągu roku, a jego wielkość w dużym stopniu zależy od branży. W rolnictwie wskaźnik ten jest niski. Dla omawianych dwudziestu przedsiębiorstw w roku 1993 ukształtował się na poziomie 0,36 i niższe wielkości występowały w przedsiębiorstwach największych.

Wskaźnik obrotowości aktywów ogółem w roku 1993 dla 92 przedsiębiorstw ukształtował się na poziomie 0,40.

$$\text{Wskaźnik obrotowości aktywów} = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{przeciętny stan aktywów ogółem}}$$

Analiza wykorzystania majątku trwałego w ramach oceny dokonywanej wyłącznie na podstawie bilansu sprawozdawczego ma charakter ogólny. Wynika to z braku informacji analitycznych w podstawowych sprawozdaniach finansowych. Głębsze badanie pozwalające na ocenę wykorzystania poszczególnych grup środków trwałych lub wybranych pozycji majątku możliwe jest w ramach analizy wewnętrznej.

$$\text{Wskaźnik obrotowości aktywów trwałych} = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{przeciętny stan aktywów trwałych}}$$

Wskaźnik rotacji majątku trwałego pokazuje efektywność wykorzystania środków trwałych uczestniczących w procesie tworzenia wartości sprzedaży. Określa, ile razy sprzedaż jest większa od środków trwałych zaangażowanych w działalność przedsiębiorstwa. W przemyśle amerykańskim średni wskaźnik rotacji środków trwałych wynosi 1,6, co oznacza, że 1 dolar angażowany w majątku przynosi średnio 1,6 dolara wartości sprzedaży. W 92 przedsiębiorstwach rolniczych średnio wskaźnik ten wynosi 0,5. Sytuacja taka wymaga dokonania głębokiej analizy jakości majątku angażowanego w procesy produkcyjne, sposobu jego wyceny, celowości istnienia na stanie tego majątku trwałego i angażowania go w produkcję.

Intensywność wykorzystania majątku obrotowego w pionowej analizie aktywów pozwalają ocenić wskaźniki obrotowości zapasów i należności. Ogólnie można przyjąć, że szybkość obrotu danego składnika majątku oznacza długość okresu unieruchomienia środków pieniężnych zawartych w tym składniku. Wskaźnik informuje, ile razy w jednostce czasu miał miejsce obrót danym składnikiem lub ile dni trwa jeden obrót.

$$\text{Wskaźnik obrotowości zapasów} = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{przeciętny stan zapasów}}$$

Wzrost wskaźnika obrotowości zapasów informuje o poprawie efektywności gospodarowania zapasami. Nie powinny temu towarzyszyć równoczesne braki w zaopatrzeniu materiałowym, rzutujące na zakłócenia w produkcji lub sprzedaży. Przypadek przeciwny może świadczyć o wzrastającym poziomie zapasów w stosunku do sprzedaży, co może być wynikiem planowanego wzrostu sprzedaży w przyszłości lub też powstawania zapasów zbędnych. Znaczne różnice w poziomie zapasów w stosunku do sprzedaży w różnych okresach są typowe w produkcji rolniczej.

Do pomiaru stopnia zamrożenia środków w zapasach wykorzystuje się również wskaźnik obrotowości zapasów wyrażony w dniach liczony w sposób następujący:

$$\text{Wskaźnik obrotowości zapasów w dniach} = \frac{\text{przeciętny stan zapasów} * 365}{\text{przychody ze sprzedaży}}$$

lub

$$\text{Wskaźnik obrotowości zapasów w dniach} = \frac{365}{\text{wskaźnik obrotowości zapasów (w razach)}}$$

Wskaźnik obrotowości należności określa relacja przychodów ze sprzedaży do przeciętnego stanu należności fakturowych. Przychody ze sprzedaży brutto są przychodami ze sprzedaży powiększonymi o podatek od towarów i usług VAT. Wskaźnik obrotowości należności oblicza się następująco:

$$\text{Wskaźnik obrotowości należności (liczba cykli inkasa)} = \frac{\text{przychody ze sprzedaży brutto}}{\text{przeciętny stan należności}}$$

$$\text{Wskaźnik obrotowości należności (liczba dni)} = \frac{\text{przeciętny stan należności} * 365}{\text{przychody ze sprzedaży brutto}}$$

lub

$$\text{Wskaźnik obrotowości należności (liczba dni)} = \frac{365}{\text{wskaźnik obrotowości należności (w razach)}}$$

Im mniej dni potrzebuje przedsiębiorstwo dla rozliczania swoich należności, tym korzystniej należy ocenić stopień ich windykacji. Dla dwudziestu przedsiębiorstw wskaźnik obrotowości należności średnio wynosił 18,6 razy i przeciętnie przedsiębiorstwa rozliczały swoje należności 19 dni.

$$\text{Wskaźnik rotacji majątku obrotowego} = \frac{\text{sprzedaż}}{\text{średni stan majątku obrotowego}}$$

Wskaźnik rotacji majątku obrotowego ukazuje, ile razy w roku odbywa się odtwarzanie tegoż majątku w drodze sprzedaży wytwarzanych produktów, towarów lub usług. Wskaźnik ten pokazuje szybkość obrotu majątkiem obrotowym. Im on jest szybszy, tym w przedsiębiorstwie jest sytuacja korzystniejsza.

Wskaźnik rotacji majątku obrotowego można porównywać z różnymi firmami oraz ze średnią występującą w danej branży. Wskaźnik za wysoki powoduje zamrożenie kapitału obrotowego, wskaźnik zbyt niski może spowodować zachwianie produkcji i gorsze wykorzystanie majątku trwałego. Wskaźnik rotacji majątku obrotowego niższy od średniej w branży może wskazywać na nadmierne zapasy materiałowe bądź złą organizację pracy, której częstym efektem jest nadmierne powiększanie produkcji niezakończonej. Niski wskaźnik może również sygnalizować wysoki stan należności będący skutkiem złego sterowania finansami, a głównie błędnego windykowania należności.

Dla 92 przedsiębiorstw rolniczych wskaźnik rotacji majątku obrotowego w roku 1993 ukształtował się na poziomie 1,93.

Wskaźnik ten ma szczególne znaczenie w tych firmach, w których majątek obrotowy stanowi główny zasób majątkowy. W strukturze majątkowej w rolnictwie obecnie zdecydowanie przeważa majątek trwały.

3.5. WSKAŹNIKI WSPOMAGANIA FINANSOWEGO

Wskaźniki wspomagania finansowego charakteryzują stopień zasilania przedsiębiorstwa ze źródeł zewnętrznych. W tym obszarze wyróżnia się wiele wskaźników o zróżnicowanej konstrukcji. Przedmiotem oceny może być wielkość zaangażowanego kapitału obcego długoterminowego, średnioterminowego bądź też kapitału obcego ogółem. Poziom zadłużenia można oceniać w stosunku do różnych pozycji kapitału. Do najczęściej stosowanych wskaźników w tym obszarze zalicza się:

- wskaźnik ogólnego zadłużenia;
- wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku przedsiębiorstwa;
- wskaźnik relacji zobowiązań do kapitału własnego;
- wskaźnik zadłużenia długoterminowego;
- wskaźnik zdolności spłacania odsetek od zaciągniętych zobowiązań z uzyskanych efektów finansowych.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia nazywany nieraz wskaźnikiem napięcia ma charakter ogólny. Jest relacją kapitału obcego i kapitału własnego. Ocena wielkości i zmian tego wskaźnika wymaga złożonej analizy z uwzględnieniem oddziaływania tzw. dźwigni finansowej i specyficznych cech każdego przedsiębiorstwa.

Nie ustalono dotychczas i najprawdopodobniej nie określi się w przyszłości standardowych relacji kapitału własnego i obcego. Uznawana często zasada głosząca pożądaną relację kapitału własnego do obcego jak 1 : 1 lub nawet 1 : 2, wynika z funkcji gwarancyjnej kapitału własnego dla wierzycieli. Jednakże relacje te w krajach gospodarki rynkowej ulegają zmianie w czasie. Za przedsiębiorstwa o zdrowych zasadach finansowych uważa się już od dłuższego czasu te podmioty gospodarcze, w których udział kapitału własnego w kapitale całkowitym wynosi około 33%.

Wysoki stan kapitałów własnych w stosunku do kapitałów obcych świadczy o mocnych podstawach finansowych podmiotów gospodarczych. Jednak w określonych warunkach może być większa rentowność w przedsiębiorstwach zasilanych kapitałem obcym (efekt dźwigni finansowej). Podczas oceny struktury źródeł finansowania ważne jest uwzględnienie następujących założeń:

- przedsiębiorstwo osiągające relatywnie odpowiedni poziom rentowności jest w stanie udźwignąć ciężar nawet dużego zadłużenia;
- przedsiębiorstwo nierentowne musi w końcu upaść bez względu na posiadaną strukturę źródeł finansowania.

W uwzględnianej grupie dwudziestu przedsiębiorstw wskaźnik ogólnego zadłużenia średnio wynosi 10,9%. Wyższym wskaźnikiem zadłużenia charakteryzują się przedsiębiorstwa największe uzyskując przy tym negatywny efekt dźwigni finansowej. Wszystkie przedsiębiorstwa charakteryzują się wysokim udziałem kapitału własnego w pasywach. Udział ten wynosi 90%. Nieliczne przedsiębiorstwa posiadają kredyty długoterminowe. Obce źródła finansowania we wszystkich przedsiębiorstwach stanowią zobowiązania krótkoterminowe, w pięciu przedsiębiorstwach ich udział w pasywach wynosi około 10%, w pozostałych przedsiębiorstwach ten udział jest niższy , średnio wynosi 6,4%.

W Polsce koszt kapitału obcego (kredyty bankowe) jest obecnie wyjątkowo wysoki i jest jednym z czynników wpływających na fakt występowania w rolnictwie niskiej wartości wskaźnika zadłużenia. Duży udział zasilania zewnętrznego o charakterze krótkoterminowym dla typowej produkcji rolniczej w obecnych warunkach jest trudny do udźwignięcia. Wynika to z faktu, że rentowność kapitału całkowitego jest niższa od stopy procentowej stosowanej przez banki przy udzielaniu kredytów.

3.6. WSKAŹNIKI O NAJWIĘKSZEJ ZDOLNOŚCI PROGNOSTYCZNEJ

W praktyce okazuje się, że pogarszanie się sytuacji finansowej przedsiębiorstw następuje powoli, a ujemne skutki pogarszającej się kondycji finansowej przedsiębiorstw narastają stopniowo. Dlatego zachodzi potrzeba systematycznego doskonalenia metod, które pozwolą z wyprzedzeniem sygnalizować grożącą utratę płynności.

Przeprowadzone badania w tym zakresie wskazują, że źródła utraty płynności finansowej mogą rozpoczynać się w różnych obszarach działalności przedsiębiorstw oraz w ich otoczeniu. Zakres analizy pozwalający na wskazanie przyczyn złej kondycji finansowej przedsiębiorstw powinien być szeroki i oprócz czynników finansowych i ekonomicznych obejmować również czynniki administracyjno-prawne, socjologiczne, polityczne [Waśniewski, Skoczylas 1993].

Analiza wyników badań z zakresu wskazywania symptomów zbliżającego się kryzysu finansowego przedsiębiorstwa pozwala sugerować, że przy tego typu ocenach niezbędne jest uwzględnienie wielu czynników dotyczących wewnętrznych i zewnętrznych obszarów działania przedsiębiorstwa. Z zakresu analizy finansowej do informacji, które powinny podlegać szczegółowej obserwacji wymienia się:

- wartość majątku trwałego i obrotowego;
- zdolność majątku do generowania zysku;
- strukturę majątku przedsiębiorstwa;
- strukturę kapitałów;
- strukturę zobowiązań;
- sprawność zarządzania środkami obrotowymi i kapitałem pracującym [Waśniewski, Skoczylas 1993].

Poza obszarami związanymi bezpośrednio z oceną finansową niezbędne jest uwzględnienie wartości sprzedaży, jakości produkcji, pozycji przedsiębiorstwa na rynku, struktury organizacyjnej, sprawności i kwalifikacji kadry kierowniczej, kwalifikacji pozostałej części załogi, możliwości pomocy finansowej z banków i innych źródeł oraz sytuacji administracyjno-prawnej.

W procesie analizy zmierzającej do określenia symptomów sygnalizujących pojawiające się zagrożenia w kondycji finansowej przedsiębiorstw tradycyjnie ustalone wskaźniki podlegają wielostronnym porównaniom np. z wartościami granicznymi, z wielkościami za lata ubiegłe, z wskaźnikami innych przedsiębiorstw. Poddawane są również analizie wrażliwości, która polega na badaniu podatności wyników na zmiany założeń początkowych. Na przykład przy obliczaniu progu rentowności można oceniać wpływ jednostkowej ceny sprzedaży, jednostkowych kosztów zmiennych, kosztów stałych lub ich elementów na kondycję finansową przedsiębiorstwa. Na początku określa się, w jaki sposób dany element wpływa na wynik końcowy, a następnie obserwuje się zmiany analizowanej wielkości zależnie od wariantowo przyjmowanego poziomu założeń początkowych. Analiza wrażliwości jest dopełnieniem oceny analizy finansowej i pozwala na określenie wielkości granicznych, przy których przedsiębiorstwo utrzymuje jeszcze płynność finansową i wiarygodność kredytową.

Ten sposób podejścia do analizy wrażliwości i wykrywania ewentualnych niekorzystnych dla przedsiębiorstwa symptomów jest tradycyjny, pracochłonny i nie wykrywa precyzyjnie czynników powodujących zagrożenie upadłością. Przedsiębiorstwa, banki, wierzyciele oczekują metod tanich, o dużych właściwościach prognostycznych i małej pracochłonności. Podejmowane były w krajach gospodarki rynkowej badania w tym zakresie i pozwoliły na wybór wskaźników mających dużą wartość prognostyczną (Patrick 1932, Perridon, Steiner 1988).

Autorzy dobierali wskaźniki na podstawie empirycznych danych sprawozdawczych (ex post) dużej grupy przedsiębiorstw. Katalog wskaźników pomniejszali w drodze wyłączania z niego miar o podobnej treści, czyli wielkości skorelowanych. Pierwsze badanie

weryfikujące wskaźniki na podstawie danych uzyskiwanych ze sprawozdawczości finansowej zostało przeprowadzone w latach trzydziestych obecnego stulecia [Patrick 1932].

Patrick największe zdolności prognostyczne przypisał kapitałowi własnemu oraz rentowności kapitału własnego. Inni autorzy proponują większą liczbę wskaźników. Zestawienie zbiorcze z grupami wskaźników posiadających duże właściwości prognostyczne proponowanych przez różnych autorów zawarte jest w tab. 18.

Autorzy zajmujący się omawianą problematyką uważają, że obliczenia pomagające trafnie ocenić przedsiębiorstwa, powinny dotyczyć przynajmniej ostatnich trzech lat ich funkcjonowania, a znane wskaźniki stosowane do analizy bilansu i rachunku wyników powinny być wyliczane w różnych przekrojach. Podkreślają ponadto, że w praktyce liczba przedsiębiorstw uwzględnianych w obliczeniach powinna być duża i proponują próbę liczącą 3 - 5 tysięcy przedsiębiorstw [Patrick, 1932].

Banki niemieckie takie podejście stosują w swojej praktyce i ich zarządy twierdzą, że w 80% ocenianych przedsiębiorstw stosowanie analizy finansowej jest skuteczne, co oznacza, że w większości przedsiębiorstw z trzyletnim wyprzedzeniem pozwala ona zaobserwować oznaki zbliżającego się kryzysu finansowego [Viel,1950, Vogler, Mattes, 1975].

W tradycyjnej analizie finansowej analityk dokonuje oceny w oparciu o wiele wskaźników wykazujących najczęściej różne tendencje, co znacznie utrudnia dokonanie syntezy obiektywnej i dokładnej. Eliminowanie wskaźników poprzez posługiwanie się rachunkiem korelacji znacznie zmniejsza pracochłonność analizy, eliminuje liczbę wskaźników posiadających tę samą lub bardzo zbliżoną wartość informacyjną, znacznie ułatwia formułowanie wniosków syntetycznych.

Krytycy analizy wskaźnikowej podkreślają brak wartości syntetycznego wskaźnika informującego o sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Z tego powodu jedynie na podstawie dużej zbiorowości przedsiębiorstw można przedstawić poziom wielkości wskaźników diagnostycznych kształtujących się w przeszłości w przedsiębiorstwach na przykład o dobrej i złej kondycji finansowej.

Opracowanie takiego wskaźnika znacznie może obniżyć koszty analizy przedsiębiorstw, może ułatwić prognozowanie ich wypłacalności , może również stanowić system wczesnego ostrzegania przed zbliżającą się utratą wypłacalności. Warunkiem uzyskania brakującego dotychczas syntetycznego wskaźnika jest funkcjonowanie tych samych przedsiębiorstw przez co najmniej trzy lata i objęcie badaniem wielu przedsiębiorstw z tej samej branży w tym samym czasie. Tylko niektóre wskaźniki mogą być oceniane międzybranżowo, np. wskaźniki płynności, ewentualnie poziom wynagrodzenia. Poziom pozostałych wskaźników sugerujący dobrą lub złą kondycję finansową w branżach różni się i tylko w nielicznych przypadkach może być między sobą porównywany.

Zakłada się, na przykład w krajach o w pełni rozwiniętej gospodarce rynkowej, że w dobrze funkcjonującym przedsiębiorstwie zadłużenie nie powinno być wyższe od wielkości prognozowanego cash flow pomnożonego przez liczbę 3,5. Iloczyn cash flow i 3,5 uważa się za granicę bezpieczeństwa finansowego [Beatege 1989].

W przedsiębiorstwach rolniczych działających na terenie woj. bydgoskiego w dziesięciu celowo dobranych przedsiębiorstwach z produkcją roślinną i zwierzęcą, w których w latach 1992 i 1993 skala produkcji i struktura produkcji nie ulegała istotnym zmianom oraz poziom majątku trwałego i obrotowego, czyli poziom zaangażowanego w proces produkcyjny majątku utrzymywał się na tym samym poziomie, jednocześnie wszystkie przed-

Tabela 18. Wskaźniki o największej zdolności prognostycznej dotyczącej oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw
Table 18. Indexes with best forecasting capacity concerning estimation of financial situation at enterprises

Fritz Patrick 1932 rok	W.M. Beaver 1966	P.Weibel 19967 rok	E.I. Altman1968 rok
1) Kapitał własny Own capital	1) cash flow / kapitał obcy / strange capital	1) cash flow / krótkoterminowy kapitał obcy short – term strange capital	1) kapitał pracujący / working capital / aktywa ogółem / assets total
2) Rentowność kapitału własnego Profitability of own capital	2) zysk netto / net profit / kapitał całkowity / total capital	2) aktywa bieżące current assets / krótkoterminowy kapitał obcy short – term strange capital	2) skumulowany zysk zatrzymany cumulative chacked profit / aktywa ogółem assets total
	3) kapitał obcy / strange capital / kapitał całkowity / total capital	3) środki pieniężne – pasywa bieżące money mean – current debit items / koszty – amortyzacja costs – depreciation	3) zysk przed opodatkowaniem i zapłaceniem odsetek profit before tax and payment of interests / aktywa ogółem assets total
	4) kapitał pracujący / working capital / kapitał całkowity / total capital	4) przeciętny stan materiałów * 365 everage state of materials * 365 / zużycie materiałów use of materials	4) wartość rynkowa przedsiębiorstwa market value of a enterprise / wartość rynkowa kapitałów obcych market value of strange capitals
	5) aktywa bieżące / current assets / pasywa bieżące / current debit items	5) przeciętny stan kredytów * 365 everage state of credits *3 65 / wartość zakupionych towarów value of purchased goods	5) sprzedaż / sale / aktywa ogółem / assets total
	6) środki pieniężne – pasywa bieżące money mean – current debit items / koszty – amortyzacja costs – depreciation	6) kapitał obcy / strange capital / kapitał całkowity / total capital	

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeglądu literatury - Source: own elaboration based on survey of literature

siębiorstwa generowały zysk bilansowy, zadłużenie mierzone opisanym wyżej wskaźnikiem można określić jako bezpieczne. Ogółem w tych przedsiębiorstwach kwota zysku i amortyzacji razem wynosiła w 1993 roku 58513 mln zł, a zadłużenie ogółem wynosiło 65640 mln zł. Relacja wielkości zadłużenia do poziomu cash flow średnio w tych dziesięciu przedsiębiorstwach była na poziomie 1,1. W jednym z przedsiębiorstw wskaźnik ten wynosił 2,6 (Chwaliszewo) i w rzeczywistości z tej grupy to przedsiębiorstwo miało i ma nadal kłopoty z prywatyzacją, utraciło płynność finansową, jest aktualnie w administrowaniu. Działające na terenie przedsiębiorstwa związki zawodowe nie dopuszczają do dokonania dalszych procesów prywatyzacyjnych. W tym przedsiębiorstwie relacja kształtująca się na poziomie 2,6 okazała się niebezpieczna. Pozostałe przedsiębiorstwa posiadające w większości relację pomiędzy zyskiem i amortyzacją a zadłużeniem na poziomie jedności zostały sprywatyzowane poprzez dzierżawę. Dzierżawcy przejęli gospodarstwa z produkcją roślinną i zwierzęcą w toku i obecnie gospodarstwa te cieszą się dobrą kondycją finansową.

W gospodarstwie ocenianym jako najlepsze na terenie działania Oddziału Terenowego Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w Bydgoszczy pod względem uzyskiwanych wyników produkcyjnych i ekonomicznych, wydajności pracy, omawiany wskaźnik wynosi 0,6 (Komorowo). Obecnie przedsiębiorstwo jest w dzierżawie. Dzierżawcą gospodarstwa został dotychczasowy kierownik. Na uwagę zasługuje informacja, że w tym przedsiębiorstwie był wysoki poziom zatrudnienia. Obecnie ten poziom nie został zmieniony i wynosi 11 osób na 100 ha UR.

W grupie innych dwudziestu przedsiębiorstw rolniczych z terenu województwa bydgoskiego sporządzających bilans i generujących zysk omawiany wskaźnik wynosił średnio 2,7. W niektórych przedsiębiorstwach z tej grupy w okresie zachodzących procesów zmian własnościowych wskaźnik ten był bardzo wysoki i przekraczał wartość graniczną proponowaną w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej. W niektórych przedsiębiorstwach wynosił:

Mrocza	5,4
Mąkowarsko	5,7
Samostrzel	6,4
Lubostroń	6,1
Więcbork	4,6

Wszystkie wymienione wyżej przedsiębiorstwa obecnie są w dzierżawie. Znane przedsiębiorstwo rolne Kobylniki zostało wydzierżawione w całości jako duże wielozakładowe przedsiębiorstwo. Wskaźnik określający relację pomiędzy zadłużeniem a zyskiem i amortyzacją w Kobylnikach określony na podstawie bilansów sporządzanych przed dzierżawą na koniec 1993 roku wynosił 2,5. Wskaźnik na tym poziomie w tym przedsiębiorstwie był na tyle wysoki, że przedsiębiorstwo nie mogło terminowo regulować swoich zobowiązań i zwracało się do AWRSP o uzyskanie ulg w płaceniu czynszu dzierżawnego.

Analiza finansowa ex post powinna być równolegle wykonywana z analizą ex ante z tego względu, że tradycyjna analiza w ujęciu historycznym może nie ujawnić zbliżających się zagrożeń. Do analizy ex ante stosuje się takie same wskaźniki, taką samą metodologię i taką samą interpretację jak do analizy ex post. Tylko równoległe stosowanie ocen porównawczych w ujęciu ex post i ex ante stwarza podstawy do właściwej oceny sytuacji finansowej konkretnego przedsiębiorstwa. O realnych wynikach można mówić tylko wtedy, gdy różnokierunkowe oceny są zbieżne.

Siła prognostyczna wskaźników jest duża, ale przez krótki czas. Dlatego w naszym kraju przy szybko zmieniających się warunkach, oceny muszą być przeprowadzane co-

rocznie. Ponadto dużym utrudnieniem przy prowadzeniu analiz finansowych w naszym kraju jest brak norm zewnętrznych, które w miarę rozwoju gospodarki rynkowej będą ustalane. Pierwsze zwiastuny w tym zakresie już są publikowane i bardzo pomocne dla porównań. Wskaźniki te dotyczą przedsiębiorstw zaliczanych do określonych branż i opracowywane są przez banki oraz Fundację Edukacji i Badań Bankowych [Wyżnikiewicz 1994, 1995a].

W krajach Unii Europejskiej niektóre branże podjęły inicjatywę tworzenia specjalnych „central informacyjnych". Do przetwarzanych przez nie danych i wielkości wzorcowych mają dostęp przedsiębiorstwa tylko z określonych branż.

Wykorzystane w analizie wielkości liczbowe prezentowane w sprawozdaniach finansowych przez przedsiębiorstwa funkcjonujące w praktyce pozwoliły na określenie wielu wskaźników z zakresu analizy finansowej. Dokonywanie obliczeń dla poszczególnych przedsiębiorstw i obliczenia wielkości średnich dla całej analizowanej zbiorowości pozwoliły na określenie średniego poziomu wielkości wskaźników w przedsiębiorstwach rolniczych oraz umożliwiły wyodrębnienie grup przedsiębiorstw z lepszą i gorszą kondycją finansową. Na podstawie analizy merytorycznej wskaźników, ich poziomu uzyskanego w obliczeniach, rachunku korelacji pomiędzy wszystkimi parametrami bilansu, rachunku wyników i poszczególnych wskaźników okazuje się, że wskaźnikami dobrze opisującymi sytuację finansową przedsiębiorstw rolniczych są:

- wskaźnik płynności bieżącej;
- wskaźnik płynności szybkiej;
- wskaźnik rentowności kapitału własnego;
- wskaźnik rentowności kapitału całkowitego;
- wskaźnik dźwigni finansowej;
- wskaźnik rentowności aktywów;
- wskaźnik rentowności sprzedaży.

Jeżeli wielkości tych wskaźników będą wskazywały na taką samą tendencję, pozwolą na zaliczenie przedsiębiorstwa do grupy z zadawalającą lub wskazującą na zaniepokojenie sytuacją finansową, to można przyjąć, że parametry do obliczeń zostały poprawnie przygotowane i wyniki obliczeń są wiarygodne.

Z wskaźników płynności można posługiwać się tylko jednym wskaźnikiem i w takiej sytuacji w przedsiębiorstwach rolniczych ze względu na duży udział zapasów w majątku obrotowym korzystniejsze jest posługiwanie się wskaźnikiem szybkim.

Trzy kolejne wskaźniki przy syntetycznej ocenie można zastąpić jednym, czyli wskaźnikiem dźwigni finansowej, który obliczany jest przy wykorzystaniu dwóch wcześniejszych wskaźników, czyli rentowności kapitału własnego i całkowitego. Ten wskaźnik w przedsiębiorstwach zaliczanych do gorszych ukształtował się na poziomie 0,8. Przedsiębiorstwa zaliczane do najlepszych uzyskiwały ten wskaźnik na poziomie 1,2.

Wymienione wskaźniki okazały się przydatne dla wyodrębnienia trzech grup przedsiębiorstw, które można nazwać w badanej zbiorowości jako najlepsze, średnie i gorsze. Wielkości wskaźników w tych grupach podmiotów zamieszczone są w tab. 16 i 22. Analiza wielkości wskaźników prezentowanych w grupach i ocena wielkości gospodarstw pozwoliła jednocześnie na stwierdzenie, że najgorsze wyniki uzyskiwały przedsiębiorstwa największe w ocenianej zbiorowości, wieloobiektowe z bardziej złożoną strukturą organizacyjną, natomiast najkorzystniejsze wyniki uzyskiwały przedsiębiorstwa najmniejsze, w których realizowana była w praktyce zasada „ zarządzania z jednej ręki".

W przypadku dobrej znajomości merytorycznej zawartości informacyjnej każdego z siedmiu wskaźników, bez uszczuplenia tej zawartości informacyjnej praktycznie można posługiwać się mniejszą liczbą wskaźników. W takiej sytuacji taką samą ocenę uzyskamy posługując się następującymi wskaźnikami:

- płynność szybka;
- dźwignia finansowa;
- rentowność aktywów;
- rentowność sprzedaży.

W przedsiębiorstwach rolniczych objętych analizą kapitał pracujący jest bardzo niski, w wielu przedsiębiorstwach kapitał ten jest ujemny. Jednakże relacja kapitału pracującego do aktywów ogółem jest również dobrą miarą oceniającą przede wszystkim jakość zarządu. W przedsiębiorstwach, w których przez dłuższy czas brakuje kapitału pracującego, narasta problem płynności aż do całkowitej jej utraty.

4. WYNIKI FINANSOWE W GOSPODARSTWACH ADMINISTROWANYCH PRZEZ AGENCJĘ WŁASNOŚCI ROLNEJ SKARBU PAŃSTWA

Mimo że w momencie uruchomienia w naszym kraju gospodarki rynkowej i procesów prywatyzacyjnych w polskim rolnictwie dominował udział gruntów prywatnych, to przekształceniom własnościowym i strukturalnym państwowego rolnictwa przypisuje się duże znaczenie szczególnie w aspekcie przebudowy całego sektora rolnego. Dlatego przekształcenia państwowego rolnictwa stanowią istotny element w transformacji własnościowej w Polsce realizowanej po 1990 roku. Głównym celem tej transformacji jest zwiększenie efektywności sektora rolnego. Chociaż program restrukturyzacji i prywatyzacji dawnych państwowych przedsiębiorstw rolniczych dotyczy niewielkiej części gruntów użytkowanych rolniczo, to jest to jednak obszar liczący około 4,5 mln ha z 19 mln ha gruntów użytkowanych rolniczo w Polsce ogółem [Pyrgies, Kołodziej, 1995].

Realizacja programu restrukturyzacji i prywatyzacji mienia rolniczego Skarbu Państwa powstałego po likwidacji wszystkich państwowych przedsiębiorstw rolniczych umożliwia wprowadzenie do tego działu gospodarki mechanizmów rynkowych w zakresie możliwości zakupu środków koniecznych do produkcji, zatrudnienia, sprzedaży produktów. Wszystkie trzy wymienione obszary, tzn. środki produkcji, siła robocza, sprzedaż produktów, w starym systemie funkcjonowały przy silnym wsparciu ze środków finansowych budżetu państwa [Pyrgies, 1987].

4.1. STRUKTURA ROZDYSPONOWANIA GRUNTÓW ZASOBU AGENCJI WŁASNOŚCI ROLNEJ SKARBU PAŃSTWA W 1994 ROKU

W okresie działania Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa do końca 1994 roku wojewodowie oraz Minister Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej podjęli 1661 decyzji o likwidacji państwowych przedsiębiorstw rolniczych. Mienie zlikwidowanych przedsiębiorstw protokolarnie przejęły oddziały terenowe Agencji.

Łącznie od początku działalności Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa do końca 1994 roku do Zasobu Agencji przekazano z wszystkich tytułów (pgr, PFZ, inne) 4233 tys. ha gruntów, z czego 3581 tys. ha stanowiły użytki rolne. Po zlikwidowanych państwowych przedsiębiorstwach rolnych AWRSP przejęła 3728 tys. ha gruntów, środki trwałe o wartości 72693 mld zł, środki obrotowe o wartości 12949 mld zł, zobowiązania w wysokości 19931 mld zł, w tym 8770 mld zł kredytów i pożyczek. Do przejętego hektara gruntów w skali kraju można przypisać 19,5 mln zł środków trwałych netto, 3,5 mln zł środków obrotowych i 5,3 mln zł zobowiązań.

Do Zasobu Agencji oddziału terenowego w Bydgoszczy w całym okresie funkcjonowania Agencji WRSP przejęto 321,8 tys. ha gruntów, środki trwałe o wartości 4413,7 mld zł, środki obrotowe o wartości 854,6 mld zł i zobowiązania w wysokości 815 mld zł. Przejęty udział gruntów w oddziale bydgoskim na tle kraju wynosił 6,2%, udział wartości środków trwałych wynosił 6%, wartości środków obrotowych 6,6% i zobowiązań 4,1%.

W przejmowanych przedsiębiorstwach na terenie oddziału bydgoskiego wyposażenie w środki trwałe wynosiło 19 mln zł i w środki obrotowe 3,6 mln zł na 1 ha. Każdy

hektar gruntu był obciążony długiem w wysokości 3,5 mln zł. Wyposażenie w środki trwałe i obrotowe nie odbiegało od średniego poziomu wyposażenia w kraju, natomiast poziom zadłużenia przedsiębiorstw z tego terenu był niższy od średniej krajowej o 30%.

Struktura gruntów Zasobu według rozdysponowania na koniec 1994 ogółem w kraju i na terenie oddziału bydgoskiego ukształtowała się następująco:

	Ogółem	Bydgoszcz
dzierżawa	48,5	63,0
administrowanie	7,0	13,3
zarząd i wieczyste użytkowanie	0,6	2,5
zarząd tymczasowy	34,4	18,1
oczekujące na zagospodarowanie	9,5	3,1

Największa część gruntów znajdujących się w Zasobie została wydzierżawiona, trzecia część gruntów na terenie kraju i piąta część na terenie oddziału bydgoskiego pozostawała na koniec 1994 roku w tymczasowym zarządzie. Na terenie oddziału bydgoskiego 13,3% gruntów przekazano w administrowanie. W kraju ten sposób zagospodarowania gruntów w analogicznym okresie wynosił 7,0%. Z wszystkich przejętych gruntów w kraju do Zasobu, do końca 1994 roku sprzedano tylko 123924 ha, tzn. 2,9%. Na terenie oddziału bydgoskiego sprzedano 7130 ha, tzn. 2,7%.

Proces przekształceń własnościowych w rolnictwie podjęty w 1992 roku zgodnie z prognozą programu działania AWRSP, z dotychczasową intensywnością będzie kontynuowany do zakończenia 1996 roku. Oznacza to, że w najbliższym czasie grunty pozostające aktualnie w bezpośredniej dyspozycji Zasobu zostaną częściowo wydzierżawione lub sprzedane. Przewiduje się, że grunty rolne po okresie dynamicznych zmian związanych z transformacją własnościową kończącą się w 1996 roku pozostawione w bezpośrednim administrowaniu przez jednostki Agencji stanowić będą niecałe 600 tys. ha, co oznacza 14% gruntów Zasobu [Pyrgies, Kołodziej 1995].

Administrowanie po nowelizacji ustawy z 29 grudnia 1993 roku posiada tę samą rangę, co sprzedaż, dzierżawa lub wniesienie mienia do spółki. Wybór tej formy zagospodarowania mienia odbywa się w przypadkach uznania tej formy jako najlepszej w danych warunkach w programie restrukturyzacji gospodarstwa. Przekazanie jednak gospodarstwa w administrowanie nie oznacza prywatyzacji, ponieważ gospodarstwo nadal pozostaje własnością państwa. Administrowanie jest formą kontraktu menedżerskiego, w którym administrator działa na koszt i ryzyko Agencji [Olko-Bagieńska 1995].

O podziale zysku lub sposobach pokrywania strat w przedsiębiorstwach administrowanych decyduje właściciel. W przypadku uzyskania zysku aktualnie przyjmuje się jego podział na trzy równe części. Jedna część jest przeznaczana na rozwój gospodarstwa, druga dla właściciela, a trzecia dla załogi oraz administratora. Administrator wybierany jest w drodze konkursu na czas określony. Najczęściej jako wady administrowania wymienia się:

- brak osobowości prawnej;
- ograniczenie samodzielności w decydowaniu o przedsięwzięciach inwestycyjnych;
- konieczność pełnomocnictwa Agencji w przypadkach otrzymywania kredytów długoterminowych.

Spotyka się stwierdzenia, że w przedsiębiorstwach przekształconych w różne formy własności, w obojętnie jakich sektorach gospodarki, najgorsze wyniki ekonomiczne i najniższą wydajność pracy uzyskują przedsiębiorstwa pozostające nadal jako własność państwowa. Podkreśla się, że w krajach wysoko rozwiniętych Europy Zachodniej sektor pań-

stwowy w latach siedemdziesiątych, wytwarzający mniej niż 20% dochodu narodowego, przyczyniał się do obniżenia rozwoju gospodarki jako całości i pospiesznie przystąpiono do prywatyzacji znacznej jego części. W naszym kraju w przełomowym okresie reform, czyli w roku 1989, sektor państwowy obejmował ponad 80% gospodarki [Balcerowicz, 1993].

4.2. WYNIKI FINANSOWE PRZEDSIĘBIORSTW ADMINISTROWANYCH

W oddziale terenowym AWRSP w Bydgoszczy na dzień 31.12.1992 roku sprawozdania finansowe w postaci bilansu złożyły 92 jednostki, z których rok obrachunkowy zyskiem bilansowym zakończyło 14 przedsiębiorstw. Wszystkie przedsiębiorstwa w tym okresie były w tymczasowym zarządzie Agencji, czyli posiadały status przedsiębiorstw państwowych.

W roku 1993 bilans złożyły również 92 jednostki, z których 47 uzyskało dodatni wynik finansowy. Wszystkie bilanse prezentujące wyniki za 1993 rok były również podpisane przez tymczasowych zarządców.

Rok 1994 zakończył się w oddziale bydgoskim złożeniem znacznie mniejszej liczby sprawozdań finansowych, co spowodowane było skutecznym rozdysponowaniem przejętego mienia do Zasobu Agencji. Ostatecznie za 1994 rok obligatoryjnie wyniki swojej działalności finansowej prezentowało dziesięć przedsiębiorstw pozostających w tym okresie sprawozdawczym w tymczasowym zarządzie i dwadzieścia cztery przedsiębiorstwa znajdujące się w administrowaniu. Wszystkie przedsiębiorstwa pozostające w tymczasowym zarządzie zakończyły rok 1994 stratą bilansową. W grupie przedsiębiorstw administrowanych w roku 1994 sześć jednostek zakończyło swoją działalność stratą bilansową, pozostałe jednostki osiągnęły zysk finansowy.

Gospodarstwa znajdujące się w administrowaniu łącznie na terenie całego kraju uzyskały 251 mld zł zysku netto i 160 mld zł straty netto. Ostateczny wynik ich działalności uzyskał wartość zysku netto 91 mld zł (Raport 1995).

W oddziale bydgoskim gospodarstwa znajdujące się w administrowaniu uzyskały zysk netto w wysokości 33487 mln zł i stratę netto 6966 mln zł. Wynik działalności gospodarstw administrowanych w Bydgoszczy zakończył się więc zyskiem bilansowym netto w wysokości 26521 mln zł.

Wielkość przedsiębiorstw uzyskujących dodatni wynik finansowy mierzona wartością majątku trwałego netto i obrotowego była znacznie zróżnicowana. Zysk finansowy uzyskiwały zarówno przedsiębiorstwa posiadające wartość aktywnego majątku powyżej 150 mld zł, jak i przedsiębiorstwa o wartości majątku kilkakrotnie niższej. W analizowanej grupie przedsiębiorstw w aktywach ogółem przeważał majątek trwały i średnio stanowił 63% wartości aktywów ogółem. Kapitał własny w strukturze kapitałów ogółem stanowił wysoki odsetek i w całej grupie przedsiębiorstw administrowanych generujących zysk bilansowy w roku 1994 wynosił 85%. Rentowność sprzedaży mierzona relacją zysku netto i wartością przychodów uzyskanych ze sprzedaży produktów ukształtowała się na poziomie 11%. Liczba cykli obrotów należnościami w roku wynosiła 16,5 co oznacza długość jednego cyklu inkasa wynoszącą 22 dni (tab.19).

Uwzględniając w analizie przedsiębiorstw znajdujących się w administrowaniu poziom zatrudnienia i powierzchnię użytków rolnych obserwuje się wyższą wydajność pracy w przedsiębiorstwach mniejszych. Wygenerowany przez cały rok zysk finansowy netto przypisany jednemu zatrudnionemu średnio wynosił 16,5 mln zł, ale w przedsiębiorstwach

największych jeden zatrudniony wytwarzał 5,45 mln zł zysku w roku obrachunkowym, natomiast w przedsiębiorstwach mniejszych sześć razy więcej, tzn. 33,2 mln zł. Podobna relacja występuje przy uwzględnieniu zysku i powierzchni użytków rolnych. Przeciętnie gospodarstwa znajdujące się w administrowaniu z hektara użytków rolnych uzyskały 1,4 mln zł zysku netto, jednakże w gospodarstwach większych obszarowo ta wielkość sięgała zaledwie 0,8 mln zł, a w mniejszych 2,7 mln zł (tab. 20).

Efektywność gospodarowania osiągana w przedsiębiorstwach z punktu widzenia kryterium zysku, nawet najlepszych jest zbyt niska. Podział zysku na trzy części i wartości przypadające dla przedsiębiorstwa, załogi i administratora oraz właściciela nie usatysfakcjonują nikogo, kto partycypuje w tym podziale ze względu na zbyt niską jego wielkość.

Wartość zysku należna właścicielowi ma poziom niezadowalający chociażby dlatego, że jest niższa od uzyskiwanych czynszów dzierżawnych od dzierżawców. Na terenie działania oddziału bydgoskiego czynsze terminowo wpływają na konto Agencji w 90%. Trzecią częścią zysku przedsiębiorstwa dzielą się z właścicielem niechętnie i formy ściągania tych środków pieniężnych w praktyce, aktualnie nie odbiegają od stosowanych mechanizmów w systemie nakazowo-rozdzielczym.

Druga część zysku przeznaczana dla zatrudnionych również nie stanowi czynnika motywującego dodatnio ani ludzi bezpośrednio produkcyjnych, ani zarządu wraz z administratorem.

Część trzecia zysku pozostająca w gospodarstwie, które zysk wygenerowało, jest zbyt niska, aby w istotny sposób przyczynić się do inwestowania w gospodarstwo i doprowadzić do unowocześnienia i usprawnienia procesów technologicznych i w efekcie przyczynić się do znaczącego zwiększenia wydajności pracy.

Z analizy prezentowanych danych w raportach Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa wynika, że w 1994 roku najwyższy poziom rentowności osiągnęli dzierżawcy. Spółki Agencji osiągnęły rentowność niższą od dzierżawców. Administratorzy majątku dawnych państwowych przedsiębiorstw rolniczych wykazali się rentownością niższą od rentowności spółek Agencji. Tymczasowi zarządcy zakończyli rok obrachunkowy stratą bilansową. W oddziale bydgoskim wszystkie przedsiębiorstwa znajdujące się w tymczasowym zarządzie rok 1994 zakończyły stratą bilansową.

Na podstawie analizy raportów Agencji można twierdzić również, że 80% dzierżawców w kraju już w roku 1994 osiągnęło płynność finansową i terminowo reguluje wszystkie swoje zobowiązania. Kupnem dzierżawionego majątku zainteresowanych jest 70% dzierżawców i w roku 1994 każdy z dzierżawców średnio zainwestował w swoje wydzierżawione gospodarstwo 2,5 mld zł.

Agencja przekazywała w administrowanie gospodarstwa najlepsze w kraju, posiadające duże zasoby środków obrotowych. Często określano wybór tej formy zagospodarowania mienia jako najlepszy w danych warunkach podkreślając, że barierą w prywatyzacji tej grupy gospodarstw jest z jednej strony niechęć do wyzbywania się gospodarstw najlepszych ze Skarbu Państwa, a z drugiej strony brak chętnych do przejęcia ich na własny rachunek ze względu na duży majątek do wykupu.

W kraju do końca 1994 roku zarejestrowano 191 kontraktów menedżerskich. W ramach tych kontraktów administratorom przekazano do zarządzania na koszt i ryzyko Agencji 284921 hektarów gruntów wraz z majątkiem trwałym i obrotowym oraz zatrudnionymi w przedsiębiorstwach ludźmi. Średni obszar przedsiębiorstwa przekazanego w administrowanie wynosił w 1994 roku 1491 hektarów. Osiągnięty zysk w skali kraju

przez administratorów w wysokości 91 mld zł pozwala na stwierdzenie, że w kraju z jednego hektara uzyskano 0,3 mln zł zysku, a osoba zatrudniona w przedsiębiorstwie wygenerowała w roku rozliczeniowym zysk netto w wysokości 5,6 mln zł.

Jest to poziom wyników ekonomicznych uzyskiwanych w oddziale bydgoskim w grupie gospodarstw administrowanych największych, osiągających najgorsze rezultaty ekonomiczne. W gospodarstwach administrowanych wszystkich, tzn. wykazujących zarówno straty, jak i zyski w oddziale bydgoskim osiągano średnio z hektara zysk trzykrotnie wyższy od średniej krajowej. Ukształtował się on na poziomie 1,0 mln zł. W gospodarstwach funkcjonujących na terenie działania oddziału bydgoskiego AWRSP każdy zatrudniony generował zysk dwukrotnie wyższy od wielkości przeciętnej osiąganej w kraju, czyli 11,2 mln zł. Grupa przedsiębiorstw administrowanych w oddziale bydgoskim, które na koniec roku wykazały zysk, uzyskała średnio 1,4 mln zł zysku z hektara gruntów, a osoba zatrudniona w przedsiębiorstwie przyczyniała się do wytworzenia zysku w wysokości 16,5 mln zł.

Analiza uzyskanych danych o wynikach finansowych w gospodarstwach rolniczych tworzonych podczas procesu transformacji własnościowej pozwala na potwierdzenie naturalności zachowania się właściciela i osoby najemnej pracującej nawet w naszych warunkach jako menedżer. W przypadku powstających gospodarstw rolniczych na mieniu Zasobu Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa rola dzierżawcy i administratora jest różna, podkreślają autorzy opracowań z tego zakresu. (Kondraszuk, Olko-Bagieńska, Pyrgies, Runowski, Ziętara 1992). Dzierżawca gospodaruje na własny rachunek i zdaniem wymienionych autorów naturalną jego konsekwencją jest poszukiwanie możliwości obniżania kosztów. Administrator działa na ryzyko właściciela gospodarstwa, to znaczy Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa.

Uwzględniając fakt, że średnio w kraju dzierżawcy płacą od gruntów czynsz dzierżawny równoważny wartości 2,3 dt pszenicy od każdego hektara, a w oddziale bydgoskim równy wartości 3,9 dt pszenicy, dzierżawcy ponadto wykupują majątek okołodzierżawny, można sądzić, że różnica pomiędzy trzecią częścią zysku, która powinna być odprowadzona do Agencji z przedsiębiorstw administrowanych, a wielkościami uzyskiwanymi od dzierżawców jest tzw. kosztem Agencji, czyli w tym przypadku jest kosztem właściciela. Uproszczony rachunek w tym zakresie można przedstawić następująco:

	kraj	Bydgoszcz
zysk w przedsiębiorstwie administrowanym z ha w mln zł	0,3	1,0
trzecia część zysku przekazywana właścicielowi	0,1	0,3
średni czynsz dzierżawny w dt pszenicy	2,3	3,9
wartość czynszu w mln zł, cena pszenicy 300zł/dt	0,7	1,2
różnica w mln zł między czynszem a zyskiem	0,6	0,9
liczba hektarów w administrowaniu	84921	33348
koszt właściciela w mld zł	171	30

Koszty agencji są charakterystyczne w przypadkach relacji zachodzących pomiędzy właścicielem a menedżerem i często interpretowane są na relacjach zachodzących pomiędzy właścicielem kapitału a menedżerem, czyli kredytodawcą i kredytobiorcą. Jest to trudny problem kontroli finansowej właściciela nad menedżerem, bowiem tylko w najlepiej pojętym swoim celu menedżer może jednocześnie działać w interesie właściciela [Jarugowa 1992].

Na podstawie podstawowych wskaźników stosowanych w analizie finansowej obliczonych dla przedsiębiorstw administrowanych, które rok obrachunkowy zakończyły zy-

skiem można stwierdzić, że kondycja ekonomiczna przedsiębiorstw jest bardzo zróżnicowana (tab. 19, 20, 21).

Ostatecznie podzielono przedsiębiorstwa administrowane na trzy grupy różniące się poziomem uzyskiwanych wielkości wskaźników. Do pierwszej grupy zaliczono gospodarstwa największe dysponujące majątkiem powyżej 100 mld zł. Gospodarstwa te posiadają najgorszą kondycję finansową, uzyskują najniższy zysk z hektara gruntów, posiadają również najniższe wskaźniki rentowności kapitału i sprzedaży, uzyskały najniższą wydajność pracy.

Kolejne dwie grupy przedsiębiorstw posiadały sytuację korzystniejszą od grupy pierwszej. Z tych dwóch grup gospodarstwa posiadające majątek o wartości niższej od 30 mld zł osiągały korzystniejsze wskaźniki rentowności, płynności i wydajności pracy (tab. 22). Zbliżone tendencje zaobserwowano w kształtujących się wielkościach wskaźników charakteryzujących kondycję finansową przedsiębiorstw w roku 1993 znajdujących się w tymczasowym zarządzie, a więc również w grupie przedsiębiorstw posiadających status przedsiębiorstw państwowych (tab.16).

Ukształtowana struktura rozdysponowania gruntów przejętych do Zasobu Agencji jest odzwierciedleniem dotychczasowych trendów ich restrukturyzacji i zagospodarowania. Jest potwierdzeniem występowania w obecnym czasie ograniczonych możliwości w dokonywaniu szybkich zmian strukturalno-obszarowych.

Przeciętny obszar w kraju zorganizowanej nieruchomości wydzierżawionej z Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa wynosi około 600 hektarów użytków rolnych. Jest to obszar czterokrotnie mniejszy od średniej wielkości obszarowej dawnych rolniczych przedsiębiorstw państwowych. Wydzierżawione grunty zwykle cechują się koncentracją przestrzenną i posiadają po byłych zakładach rolnych racjonalnie uformowane rozłogi z centralnie położonym ośrodkiem gospodarczym. Obszar przedsiębiorstwa znajdującego się w administrowaniu jest zdecydowanie większy i średnio w kraju wynosi 1491 hektarów, w woj. bydgoskim i toruńskim 1441 ha UR.

Proces przekształceń własnościowych w rolnictwie przyczynia się do powstawania grupy podmiotów pracujących na własne ryzyko, poza przedsiębiorstwami pozostającymi w administrowaniu i przedsiębiorstwami hodowli roślin i zwierząt funkcjonującymi jako jednoosobowe spółki Agencji.

Prognozowany zysk netto na rok 1994 w spółkach Agencji z 1 ha UR wynosił 2,5 mln zł, w tym w spółkach roślinnych 4,2 mln zł z ha UR, natomiast w spółkach zwierzęcych 0,6 mln zł z ha UR. Prognozowany na 1994 rok zysk netto generowany przez zatrudnionego w spółkach ogółem wynosił 6,6 mln zł, w tym w spółkach roślinnych 12,8 mln zł i w spółkach zwierzęcych 0,3 mln zł na osobę [Runowski 1994].

Głównym celem administrowania traktowanego jako forma kontraktu menedżerskiego jest usprawnienie zarządzania majątkiem będącym własnością skarbu państwa. W przypadku gospodarstw najlepszych, niemal wszystkie oddziały terenowe AWRSP wykorzystały tę formę zagospodarowania przejętego mienia do zasobu AWRSP. Był to niewątpliwie dobry sposób pozwalający na zaliczenie tej liczby gospodarstw do grupy jednostek tzw. rozdysponowanych, ale głównie z punktu widzenia statystycznego i sprawozdawczego.

Przekazanie gospodarstwa w administrowanie ma też pozytywny aspekt społeczny w ujęciu bezkonfliktowego przekazania załogi z gospodarstwa znajdującego się w tymczasowym zarządzie do tego samego gospodarstwa administrowanego w zdecydowanej większości przedsiębiorstw z pozostawieniem struktury płac i zasad wynagrodzeń zgodnych z zasadami funkcjonowania w dawnych PGR. Możliwość zastosowania takiego po-

dejścia do rozwiązania problemu nie wymagała zdecydowanego poszukiwania innych rozwiązań ani ze strony zarządcy, ani ze strony kierownictwa Agencji. Fakt ten szybko znalazł swoje odzwierciedlenie w kosztach i wynikach finansowych w porównaniach z gospodarstwami działającymi na własny rachunek w tych samych warunkach gospodarki rynkowej.

Administratorami zostali byli dyrektorzy przedsiębiorstw i to najczęściej z długoletnim, tzn. ponad dwudziestoletnim stażem pracy. Podkreśla się, że właśnie ci menedżerowie byli wybitnymi dyrektorami PGR i ich wiedza produkcyjno-techonologiczna nie może być kwestionowana. Ci sami ludzie, obecni administratorzy, nie widzą potrzeby zmian w zarządzanych gospodarstwach. Twierdzą, że struktura produkcji jest dostosowana do warunków gospodarstw. Uważają, że ewentualne trudności finansowe nie pozwalające w zadawalający sposób na odnowienie parków maszynowych i budynków są konsekwencją niskiej opłacalności produkcji w rolnictwie [Ołko-Bagieńska 1995].

Takie stwierdzenia i ich akceptacja są zjawiskiem niepokojącym. Przetrwanie i rozwój firmy w gospodarce rynkowej w dużym stopniu zależy od umiejętności dostosowywania się do ciągłych zmian w otoczeniu i w samej firmie.

Podstawowymi czynnikami przyczyniającymi się do wzrostu produkcji rolniczej są ziemia, kapitał i praca wraz z postępem technicznym i organizacyjnym. Ostatni z czynników w niektórych krajach Unii Europejskiej określany jest jako rozstrzygający o wzroście rozwoju rolnictwa, w rolnictwie polskim działał w niewielkim stopniu. Fakt ten oznacza, że czynnikiem rozwoju w naszym rolnictwie był głównie wzrost strumienia zasilającego zasoby wytwórcze, w tym w najszerszym zakresie był to wzrost majątku trwałego i kapitału. W kategoriach społecznych i ekonomicznych oznacza to system produkcji drogiej i transfer do rolnictwa środków z innych sektorów [Hunek 1994].

Nie zdało egzaminu założenie, że administrowanie jest dobrym sposobem na usprawnienie zarządzania głównie poprzez motywację zainteresowania materialnego menedżera i załogi, poprzez pozostawienie trzeciej części zysku do własnej dyspozycji.

Przedsiębiorstwa administrowane nie są konkurencyjne w porównaniu z agresywniej działającymi podmiotami prywatnymi pracującymi na własne ryzyko i na własny rachunek. Administrowanie w określonych warunkach mogło być formą właściwą dla rozdysponowania mienia Zasobu Agencji, jednak nie powinna to być w każdym z przypadków ostateczna forma przekształceń własnościowych.

Tabela 19 Struktura majątku i kapitału oraz wskaźniki obrotowości i rentowności sprzedaży w gospodarstwach administrowanych
Table 19. The structure of property and capital and idexes of profitability and turnover sale

L.p. On.	Suma bilansowa w mln zł The balanced sum in million zlotys	Udział % majątku trwałego w aktywach Percent share of fixed assets in assets	Udział % kapitału własnego Percent share of own capital	Udział % zysku w pasywach Percent share of profit at debit's items	Rentowność sprzedaży Profitability of sale	Wskaźnik obrotowości majątku Ratio of turnover property	Wskaźnik obrotowości należności Ratio of turnover dues
1	150 900	71,1	90,7	1,6	3,8	0,41	12,8
2	150 091	70,1	76,5	0,7	3,4	0,20	12,0
3	140 301	67,8	86,9	3,1	6,8	0,45	13,4
4	125 496	66,6	88,6	0,3	0,5	0,56	18,8
5	38 680	74,6	93,7	3,4	9,1	0,37	11,5
6	38 288	65,1	90,4	6,9	12,1	0,57	11,9
7	38 086	64,5	83,8	4,6	12,6	0,37	42,8
8	33 545	53,9	88,7	5,6	7,6	0,73	17,3
9	29 717	71,1	78,2	8,1	33,5	0,24	26,9
10	28 965	65,7	92,7	3,7	8,2	0,45	18,3
11	24 210	45,6	76,7	19,6	23,2	0,84	6,8
12	22 420	56,8	63,7	16,3	13,4	1,22	13,0
13	20 902	54,2	85,9	5,0	5,9	0,84	15,2
14	20 368	62,8	88,3	7,0	14,6	0,49	14,4
15	18 048	78,9	93,2	3,9	19,4	0,20	31,3
16	14 201	45,6	84,2	7,5	9,7	0,70	6,7
17	8 586	57,6	77,5	3,4	5,4	0,64	7,3
Średnio Average	53 106	63,0	85,0	5,9	11,1	0,54	16,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań GUS według stanu na 31.12.1994 r.
Source: Own elaboration based on Statistical Head Office reports rated on 31 st of December, 1994

Tabela 20. Informacje ogólne o gospodarstwach administrowanych
Table 20. General information about farmsteads

L.p. O.n.	Zysk w mln zł Profit in million zlotys	Zatrudnienie (liczba osób) Employment (number of persons)	Zatrudnienie na 100 ha UR Employment per 100 hectars of cropland	Powierzchnia użytków rolnych w ha Cropland in hectars	Zysk w mln zł na 1 zatrudnionego Profit in million zlotys per one employee	Zysk w mln zł na 1 ha UR Profit in million zlotys per one hectar of cropland
1	2 360	283	8,6	3 427	0,8	1,5
2	1 077	369	8,5	4 347	2,9	0,2
3	4 341	286	9,1	3 134	15,2	1,4
4	794	270	9,6	2 811	2,9	0,3
5	1 314	60	6,6	915	21,9	0,7
6	3 117	67	6,8	1 051	46,5	3,0
7	1 778	95	9,4	1 013	18,7	1,8
8	1 892	110	8,1	1 365	17,2	1,4
9	2 674	52	7,2	727	51,4	3,7
10	1 067	65	6,3	1 030	16,4	1,0
11	4 753	64	9,0	714	74,3	6,7
12	3 666	75	11,6	644	48,9	5,7
13	1 047	70	7,5	936	14,9	1,1
14	1 426	31	5,5	561	46,0	2,5
15	713	43	5,3	816	16,6	0,9
16	1 072	50	6,4	779	21,4	1,4
17	296	33	14,9	221	8,9	1,3
Razem / Total Średnio / Average	33387 1970	2023 119	X 8,2	24491 1441	X 16,5	X 1,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań GUS według stanu na 31.12.1994r
Source: Own elaboration based on Statistical Head Office reports - rated on 31 st of December, 1994

Tabela 21. Podstawowe wskaźniki rentowności kapitału i płynności w gospodarstwach administrowanych
Tabela 21. The basic indexes of liquidity and capital profitability

L.p. On	Udział kosztów w przychodach w % Per cent share of costs in receipts	Udział zysku w przychodach w % Per cent share of profit in receipts	Rentowność kapitału własnego Own capital profitability	Rentowność kapitału całkowitego Total capital profitability	Wskaźnik płynności bieżącej Ratio of current liquidity	Wskaźnik płynności szybkiej Ratio of fast liquidity	Wskaźnik efektywności dźwigni finansowej Ratio of financial leverage efficienty
1	97	3	1,7	1,9	7,4	1,1	0,9
2	97	3	0,9	1,9	1,4	0,1	0,5
3	94	6	3,6	3,0	4,8	1,2	1,2
4	99	1	0,3	0,2	3,1	0,5	1,5
5	91	9	3,6	3,4	10,5	1,9	1,1
6	88	12	7,7	6,9	16,4	5,1	1,1
7	87	13	5,6	4,6	3,2	0,1	1,2
8	93	7	6,4	5,7	8,2	2,0	1,1
9	67	33	10,5	8,2	2,1	0,2	1,3
10	92	8	3,9	3,8	12,6	1,7	1,0
11	77	23	25,6	19,6	20,6	7,8	1,3
12	87	13	25,7	16,9	2,6	0,8	1,5
13	94	6	5,8	5,5	8,8	1,1	1,0
14	85	15	7,9	7,0	13,2	1,6	1,1
15	83	17	4,2	5,1	7,6	0,6	0,8
16	91	9	8,9	7,7	15,7	3,4	1,2
17	94	6	4,4	6,1	4,8	1,2	0,7
śred	89	11	7,5	6,3	8,4	1,8	1,1
min	67	1	0,3	0,2	1,4	0,1	0,5
max	99	33	25,7	19,6	20,6	7,8	1,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań GUS według stanu na 31.12.1994 r.
Source: Own elaboration based on Statistical Head Office reports - rated on 31 st of December, 1994

Tabela 22. Informacje o wyodrębnionych grupach gospodarstw administrowanych
Table 22. Information about selected groups of farmsteads

Wyszczególnienie Specification	Udział kosztów w przychodach w % Per cent share of costs in receipts	Udział zysku w przychodach w % Per cent share of profit in receipts	Rentowność kapitału własnego Profitability of own capital	Rentowność kapitału całkowitego Profitability of total capital	Rentowność sprzedaży Profitability of sale	Wskaźnik płynności bieżącej Ratio of current liquidity	Wskaźnik płynności szybkiej Ratio of quick liquidity	Wskaźnik obrotowości majątku Ratio of property turnover	Zysk roczny w mln zł na zatrudnionego Annual profit in million zlotys per one employee	Zysk w mln zł na 1 ha UR Profit in million zlotys per 1 hectar of cropland
Gospodarstwa posiadające wartość majątku powyżej 100 mld zł, zatrudniające powyżej 270 osób (4 przedsiębiorstwa) Farmsteads over 100 milliards zlotys of property and over 270 employers (4 farmsteads)	97	3	1,6	1,8	3,6	4,2	0,7	0,4	5,5	0,8
Gospodarstwa posiadające wartość majątku od 30 do 40 mld zł, zatrudniające średnio 80 osób (4 przedsiębiorstwa) Farmsteads over 30 to 40 milliards zlotys of property, employing at the average 80 workers (4 farmsteads)	90	10	5,8	5,2	10,4	9,5	2,2	0,5	26,1	1,7
Gospodarstwa posiadające wartość majątku mniejszą od 30 mld zł, zatrudniające średnio 50 osób (9 przedsiębiorstw) Farmsteads below 30 milliards zlotys of property, employing at the average 50 workers (9 farmsteads)	86	14	10,8	8,9	14,8	9,7	2,0	0,6	33,2	2,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań GUS według stanu na 31.12.1994 r.
Source: Own elaboration based on Statistical Head Office reports - rated on 31 st of December, 1994

5. WNIOSKI KOŃCOWE

1. Majątek trwały w przedsiębiorstwach rolniczych w 99% stanowi rzeczowy majątek trwały, natomiast w aktywach ogółem majątek trwały stanowił w 1992 roku 81% i 1993 roku 79 %. W roku 1993 w majątku obrotowym ogółem zapasy stanowiły 81%, należności 17%, a środki pieniężne 2%. Struktura majątku trwałego i obrotowego nie sprzyja wysokiej rentowności produkcji i wymaga w obecnych trudniejszych warunkach dla rolnictwa w porównaniu z przeszłością, umiejętności zarządzania majątkiem obrotowym, w tym nie tylko zapasami, ale również środkami pieniężnymi. Kadra kierownicza nadal, co ma potwierdzenie w strukturze majątku obrotowego, docenia ciągłe utrzymywanie wysokiego stanu zapasów, natomiast nie dostrzega, że środki pieniężne są również majątkiem obrotowym o cechach korzystniejszych od zapasów z punktu widzenia możliwości utrzymania w firmie płynności finansowej i możliwości generowania zysku przez te pozycje majątku obrotowego. W strukturze rodzajowej kosztów ponoszonych na działanie przedsiębiorstw prawie połowa (46,0%) stanowi koszty materiałowe, przy czym prowadzi się nadal wymuszoną przez Ustawę o Rachunkowości tylko ewidencję rodzajową kosztów w ujęciu syntetycznym uniemożliwiającą poznanie celowości i racjonalności ponoszenia kosztów (rys. 3).

2. Struktura kapitału jest jednym z czynników wpływających zarówno na bieżące wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa, jak też na opłacalność realizowanych przez nie przedsięwzięć produkcyjnych lub usługowych. Struktura kapitału powinna być szczególnym przedmiotem zainteresowania dyrektorów produkcyjnych i finansowych i powinna być celowo kształtowana. W przedsiębiorstwach rolniczych w strukturze kapitału zdecydowanie przeważa kapitał własny. W roku 1992 jego udział w strukturze kapitału wynosił 89%, 1993 roku 80% i 1994 roku 85%. Generalnie w przedsiębiorstwach nadal nie analizuje się struktury kapitału w aspekcie zarządzania finansowego. Sezonowy brak płynności gotówkowej jest głównym motywem tworzenia kapitałów obcych z grupy krótkoterminowych. Fakt ten powoduje korzystanie z krótkoterminowego kapitału kupieckiego oraz z kredytów preferencyjnych dla rolnictwa (kredyty wiosenne, suszowe, paliwowe, skupowe). Kredyty krótkoterminowe w analizowanych przedsiębiorstwach w strukturze kapitałów w 1992 i 1993 roku stanowiły 4%.

3. Określenie kosztu kapitału dla każdego przedsiębiorstwa jest ważne głównie dla podejmowania właściwych decyzji inwestycyjnych, zarządzania kapitałem pracującym, ustalenia wartości przedsiębiorstwa. Nadal w praktyce w przedsiębiorstwach rolniczych nawet przy decyzjach inwestyczyjnych rachunek kosztu kapitału nie jest powszechnie stosowany. Wydaje się, że wzrastająca konkurencyjność pojawiająca się wraz z rozwojem gospodarki rynkowej oraz zmniejszanie dopływu kapitału o charakterze subwencji są ważnymi czynnikami, które będą wymuszały posługiwanie się rachunkiem z zakresu analizy kosztu kapitału zarówno przy decyzjach krótkoterminowych, jak i strategicznych. Każde zwiększenie aktywów musi być finansowane wzrostem jednego bądź wielu składników kapitału. Kapitał jest czynnikiem produkcji i jak każdy czynnik ma koszt. W praktyce każde źródło finansowania ma inny koszt. Cechą rolnictwa rozwiniętego jest korzystanie z kapitału zewnętrznego. Kapitałem zewnętrznym nie zawsze są kredyty uzyskiwane wprost z banków. Koszty poszczególnych elementów kapitału obcego różnią się i nie zawsze

w przedsiębiorstwach obce źródła kapitału przyczyniają się do lepszego wykorzystania kapitalu własnego. Analiza danych z przedsiębiorstw rolniczych pozwoliła na podstawie rentowności kapitału własnego i całkowitego określić wskaźnik dźwigni finansowej. Wielkość tego wskaźnika w poszczególnych przedsiębiorstwach była zróżnicowana i wskazywała, że w niektórych przedsiębiorstwach kapitał obcy nie przyczyniał się do lepszego wykorzystania kapitału własnego. Na uwagę zasługuje fakt, że przedsiębiorstwa, które uzyskiwały ujemny wskaźnik dźwigni finansowej, czyli negatywny jej efekt, jednocześnie cechowały się niższym od innych przedsiębiorstw wskaźnikiem rentowności kapitału własnego i całkowitego, niższym wskaźnikiem rentowności sprzedaży oraz niższym wskaźnikiem cash flow.

4. W badanych przedsiębiorstwach najkorzystniejszą sytuację finansową ocenianą za pomocą wskaźników płynności i rentowności posiadały gospodarstwa najmniejsze, czyli zatrudniające najmniej osób i posiadające najmniej użytków rolnych. Sytuacja pozwalająca na taką ocenę występowała w grupie gospodarstw o ustabilizowanej strukturze produkcji i majątku (grupa dziesięciu gospodarstw), inna grupa dwudziestu gospodarstw, działająca przez cały rok obrachunkowy w takiej samej formie organizacyjnej, grupa wszystkich 47 gospodarstw generujących zysk bilansowy w 1993 roku i grupa 17 gospodarstw uzyskujących zysk w 1994 roku.

5. Wielkości wskaźników określane jako zadawalające lub sugerujące stan alarmowy dla przedsiębiorstw funkcjonujących w krajach z rozwiniętą gospodarką rynkową nie mogą być w pełni adoptowane do warunków gospodarki polskiej, w tym również dla gospodarstw rolniczych. Dla naszych przedsiębiorstw wszystkich branż konieczne jest opracowanie wskaźników obrazujących rzeczywiste warunki występujące w okresie szybkich zmian transformacyjnych w kraju. Wraz z rozwojem gospodarki rynkowej będzie powstawało coraz więcej norm zewnętrznych zgodnych z zasadami tworzenia informacji o przedsiębiorstwach we wszystkich krajach, które etap początkowy rozwoju gospodarki rynkowej mają już za sobą. Dużym utrudnieniem w prowadzeniu analiz porównawczych w rolniczych przedsiębiorstwach, jak również w innych branżach, jest ciągły brak ujednolicenego sposobu prezentowania danych i ich gromadzenia. Informacje o przedsiębiorstwach pojawiają się, jednak nie na dużą skalę, w sposób nieujednolicony, trudny do porównań, gdyż zarządy przedsiębiorstw nie wyrażają zgody na publikowanie danych liczbowych o swojej działalności. Tymczasem porównywalne i przejrzyste sprawozdania finansowe podmiotów gospodarczych, w szczególności spółek notowanych na giełdzie i spółek międzynarodowych, są powszechnie uznane za istotny czynnik stymulowania postępu.

6. Zastosowane w opracowaniu wskaźniki dla oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw (płynności, rentowności, obrotowości), które generowały zysk bilansowy i ich analiza, pozwalają na stwierdzenie, że przedsiębiorstwa, mimo zakończenia rocznej działalności gospodarczej zyskiem, różnią się między sobą kondycją finansową mierzoną poziomem kapitału pracującego, płynnością bieżącą i szybką, rentownością kapitałów i majątku zaangażowanego w procesy produkcyjne, rentownością sprzedaży. Posługiwanie się tylko wynikiem finansowym w ocenie przedsiębiorstw jest obecnie niewystarczające.

7. Dotychczas brakuje średnich wielkości branżowych z przedsiębiorstw o podobnej wielkości i zbliżonym profilu działalności. Brakuje również tzw. wielkości alarmowych, ujawniających symptomy zagrożenia kryzysem lub upadłością. Takie wielkości możliwe są do określenia jedynie przy wykorzystaniu danych do analiz z wielu (w literaturze podaje się rząd wielkości kilku tysięcy przedsiębiorstw) przedsiębiorstw jednocześnie funk-

cjonujących przez kilka lat. Obecnie możliwe jest wykonywanie analiz finansowych dla niewielkiej liczby przedsiębiorstw. Pozwalają one jedynie w tym szybkim procesie transformacji na zarejestrowanie w ujęciu liczbowym niektórych możliwych do określenia kształtujących się kierunków i tendencji przekształceń własnościowych oraz pozwalają na ustalenie poziomu wybranych wskaźników z zakresu oceny sytuacji finansowej.

8. W analizowanych przedsiębiorstwach w roku 1992 wskaźnik płynności bieżącej ukształtował się na poziomie 2,3, a w roku 1993 wynosił 1,9. Wskaźnik płynności szybkiej w roku 1992 wynosił 0,52, a w roku 1993 wynosił 0,36. Liczby te wskazują na pogorszenie się sytuacji finansowej w przedsiębiorstwach oraz na duży udział zapasów w strukturze majątku obrotowego.

9. Na podstawie analizy merytorycznej wskaźników, ich wielkości uzyskanych w obliczeniach, rachunku korelacji pomiędzy wszystkimi parametrami bilansu, rachunku wyników i poszczególnych wskaźników okazuje się, że za wskaźniki dobrze opisujące sytuację finansową w przedsiębiorstwach można przyjąć wkaźnik płynności bieżącej i szybkiej, wskaźnik rentowności kapitału własnego i całkowitego, majątku i sprzedaży oraz wskaźnik dźwigni finansowej. Wskaźniki te można uznać za wskaźniki posiadające największe zdolności prognostyczne.

Literatura

Allen D., 1993: Zarządzanie za pomocą finansów znaczącą dziedziną rachunkowości zarządczej. „Rachunkowość" nr 6.

Baetge J., 1989: Möglichkeiten der Früherkennung negativer Unternehmensentwic klungen mit Hilfe statistischer Jahresabschlussanalyse. „Zeitschrift für betribswirschaftliche Forschung" nr 9. Wiesbaden.

Balcerowicz L., 1993: Wieś, rolnictwo, wolny rynek. Międzyn. Konf. Nauk. pt.: „Procesy dostosowawcze rolnictwa do wymogów gospodarki rynkowej". AR, Lublin.

Baumgartner B., 1980: Die Controller-Konzeption. Bern, Stuttgart.

Becker H. J., 1984: Controller und Controlling. Stuttgart.

Bednarski L., 1971: Kierunki doskonalenia analizy ekonomicznej jako instrumentu zarządzania predsiębiorstwami. „Ekonomika i Organizacja Pracy" nr 2.

Bednarski L., 1989: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie przemysłowym. PWE, Warszawa.

Bednarski L., Borowiecki R., Duraj J., Kurtys E., Waśniewski T., Wersty B., 1993: Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie. AE, Wrocław.

Bednarski L., 1994: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie. PWE, Warszawa.

Bettger F., 1977: Jak przetrwać i odnieść sukces w biznesie. Studio Emka, Warszawa.

Bień W., 1991: Czytanie bilansu przedsiębiorstwa. Finans-Serwis Spółka z o.o., Warszawa.

Bień W., 1992: Zasady sporządzania bilansów publikacyjnych oraz sprawozdań z przepływów finansowych (cash flow). Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Finans-Serwis Spółka z o.o., Warszawa.

Bień W., 1992: Sprawozdanie z przepływów finansowych. „Rachunkowość" nr 5.

Bień W., 1994: Ocena efektywności finansowej spółek prawa handlowego. Finans-Serwis Spółka z o.o., Warszawa.

Bień W., 1993: Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Warszawa.

Bień W., 1994: Analiza sytuacji badanego przedsiębiorstwa w raporcie biegłego rewidenta. „Rachunkowość" nr 3

Bloch H., 1992: Jak sterować zyskiem. Centrum Informacji Menedżera. Warszawa.

Błoh H., 1992: Controlling, rachunkowość zarządcza. CIM, Warszawa.

Brealey R. A., Myers S.C., 1988: „Principles of Corporate Finance". McGraw-Hill, New York.

Brealey R. A., Myers S.C., 1990: Capital Investment and Financial Decisions. Prentice Mall, Cambridge.

Buchner R., 1981: Grundzüge der Finansanalyse. München.

Budde E., 1989: So durchleuchten wir die Konkurrenz. „Management Zeitschrift". 10 V.

Burzym E., 1990: Rachunkowość zarządcza narzędziem racjonalnego gospodarowania. „Rachunkowość" nr 8.

Burzym E., 1984: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie przemysłowym. AE, Kraków.

Carneigie D., 1981: Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi. Studio Emka, Warszawa.

Czekaj J., 1991: Finanse przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej. Centrum Doradztwa Organizacyjno-Finansowego „Vector", Skierniewice.

Davies D., 1993: Sztuka zarządzania finansami. PWN, Warszawa, Londyn.

Dixon R., 1986: „A Practical Approach to Financial Management", Financial Training.

Dixon R., 1991: „Financial Management". Longman.

Dobija M., 1994: Rachunkowość zarządcza. PWN, Warszawa.

Dowgiałło Z., 1985: Cele przedsiębiorstwa rolniczego i kierunki ich realizacji. Mat. Konf. pt.: „Metody podnoszenia ekonomicznej efektywności przedsiębiorstw rolniczych". IBS PAN, Kołobrzeg.

Dowgiałło Z., 1978: Praca kierownicza w przedsiębiorstwie rolniczym. PWRiL, Warszawa.

Dowgiałło Z., 1993: Cele a zarządzanie przedsiębiorstwami rolnymi w okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej. „Agroprolog" nr 6.

Drucker P.F., 1976: Skuteczne zarządzanie. PWN, Warszawa.

Drucker P.F., 1994: Praktyka zarządzania. AE, Kraków.

Duraj J., 1993: Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa. PWE, Warszawa.

Eisele W., 1988: Technik des betrieblichen Rechnungswesens. München.

Foster G., 1986: Financial statements analysis. Wyd. II, USA.

Gasza R., Kalinowski S., Mizerka J., Skowroński A., 1994: Finanse przedsiębiorstwa w przykładach i zadaniach. Poznańska Drukarnia Naukowa, Poznań.

Gierszewska G., Romanowska M., 1994: Analiza strategiczna przedsiębiorstwa. PWE, Warszawa.

Giblin S., 1993: Umiejętność postępowania z innymi. Olimex, Kraków.

Ginnis A.L., 1994: Sztuka motywacji. Vocatio, Warszawa.

Glautier M., & Unterdown B., 1991: „Accounting theory and practice" Pitman, Fourth Edition. London.

Gołębiowski T. i in. 1994: Przedsiębiorstwo na rynku międzynarodowym. PWN, Warszawa.

Gottlieb M., Lewczyński W., 1993: Cash flows, sprawozdanie z przepływów gotówki. Instytut Przedsiębiorczości. Sopot.

Grodzicka A., 1983: Integracja pracowników z przedsiębiorstwem w PGR zlokalizowanych w województwie ciechanowskim. IE i OGR SGGW, Warszawa.

Grudzewski W., 1991: Biznes plan podstawowy instrument we współczesnym kierowaniu firmą. „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw" nr 9.

Gruszecki T., 1994: Przedsiębiorca. CEDOR, Warszawa.

Heckel M., 1967: Cash Flow in landwirtschaftlichen Rechnungswesen. „Agrarwirtschaft" nr 9.

Heinen E., 1966: Das Zielsystem der Unternehmung. Grundlagen betriebswirtschaftlicher Entscheidungen. Wiesbaden.

Helfert J., 1992: Techniques of Financial Analysis, J. Wiley. New York.

Hill N., 1994: Sukces, trzeba tylko chcieć. Studio Emka, Warszawa.

Hunek T., 1994: Zarys teorii międzynarodowej integracji gospodarczej. (W:) Problemy integracji rolnictwa polskiego z Unią Europejską. SGGW, Warszawa.

Ignaciuk I., 1990: Jak ustalić wartość przedsiębiorstwa. „Przegląd Organizacji" nr 6.

International Accounting Standard No 7,.1992: Cash Flow Statements, International Accounting Standards Committee, grudzień.

Iskra I., Troszczyński T., Witkowska M., 1991: Ewidencja kosztów działalności, przychodów, strat i zysków nadzwyczajnych oraz zasady ustalania wyniku finansowego. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.

Jarugowa A., 1991: Współczesne problemy rachunkowości. PWE, Warszawa.

Jarugowa A., 1994: Postęp w harmonozacji standardów rachunkowości w skali międzynarodowej. „Rachunkowość" nr 11.

Jarugowa A., Walińska E., Skwarek E., Wnuk T., 1994: Finanse. Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości, Łódź.

Jarugowa A., 1986: Rachunek kosztów w zarządzaniu przedsiębiorstwem. PWE, Warszawa.

Jog V., Suszyński C., 1993: Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Centrum Informacji Menedżera, Warszawa.

Jöhring A., Schuck H., Röster P., Woite M., 1989: Handbuch des Kreditwesens, Gabler Verlag, Wiesbaden.

Kaliński A., 1991: Kapitały własne w przedsiębiorstwie i ich ewidencja. „Rachunkowość" nr 7.

Kaplan R., 1982: Advanced Management Accounting. New York.

Kaplan R., Atkinson A., 1989: „Advanced Management Accounting". Prentice_Hall International.

Kasiewicz S., 1990: Zasady wyceny majątku firmy. „Firma" nr 2.

Kiziukiewicz J. i in. 1995: Rachunkowość zarządcza. Ekspert, Wrocław.

Klasik A., 1993: Planowanie strategiczne. PWE. Warszawa.

Knop W., Sawicki K., 1994: „Controling" a rachunkowość. „Rachunkowość" nr 3.

Komar Z., 1990: Jak się robi pieniądze. O inwestowaniu, ryzyku i instrumentach finansowych. Centrum Prywatyzacji, Warszawa.

Kotler Ph., 1982: Marketing - Management. Stuttgart.

Kotler Ph., 1980: Principles of Marketing. New Yersey.

Koźmiński A. K., Piotrowski W. i in. 1995: Zarządzanie. Teoria i praktyka. PWN, Warszawa.

Kriebel C.A., Horn R.L., 1971: Mangement Information Systems Research. Pittsburch.

Kulawik J., 1993: Statyczny pomiar płynności finansowej. Zag. Ekon. Rol. nr 1, 2.

Kulawik J., 1993: Dynamiczny pomiar płynności finansowej. Zag. Ekon. Rol. nr 3.

Kulawik J., 1993: Rachunkowość zarządcza w rolnictwie. Zag. Ekon. Rol. nr 4, 5.

Kupka M., 1981: Integracja pracowników z przedsiębiorstwem w PGR zlokalizowanych w województwie białostockim. IE i OGR SGGW, Warszawa.

Kurtys E. i in. 1988: Analiza ekonomiczna przedsiębiorstw przemysłowych. PWN, Warszawa - Poznań.

Kwaśniewski J. i in. 1991: Vademekum prywatyzacji. Fundacja Rozwoju Rynku Kapitałowego, Warszawa.

Landsberg G., Mayer E., 1988: Berufsbild des Controllers. Stuttgart.

Maniecki F., 1993: Administrator - Kim jest?. „Agroprolog" nr 7.

Maniecki F., 1993: Administrowanie, jako forma zagospodarowania mienia Skarbu Państwa w rolnictwie (kierunki i doświadczenia). Mater. Międzyn. Konf. Nauk. pt.: Przemiany własnościowe w rolnictwie. ART, Olsztyn.

Mańko S., 1995: Analiza finansowa przedsięwzięcia gospodarczego w rolnictwie. FAPA Warszawa, ODR Minikowo.

Maslow A.H., 1954: Motivation and Personality. Harper & Row. New York.

Meimberg P., 1971: Rachunkowość rolnicza. PWRiL, Warszawa.

Micherda B., 1990: Dźwignie w zarządzaniu finansami. „Rachunkowość" nr 9.

Micherda B., 1994: Wykorzystanie analizy wskaźnikowej do badania sprawozdania finansowego. „Rachunkowość" nr 4.

Mikołajczyk Z. i in. 1993: Jak zarządzać przedsiębiorstwem w gospodarce rynkowej. PWN, Warszawa.

Mikos J., 1994: Ranking spółek giełdowych. „CASH" nr 26, Warszawa.

Nasiłowski M., 1993: System rynkowy. Podstawy mikro i makroekonomii. Instytut Kształcenia Ekonomicznego. Wydawnictwo Key Text, Warszawa.

Nevever R.P., 1985: Fundamentals of Managerial Finances. Cincinnati.

Olko-Bagieńska T., 1995: Restrukturyzacja i prywatyzacja państwowych gospodarstw rolnych. Centrum Informacji Manedżera, Warszawa.

Olko-Bagieńska T., 1995: Administrowanie jako jedna z form zagospodarowania mienia rolnego Skarbu Państwa. Mat. Konf. p.t.: Stan obecny i aktualne problemy prywatyzacji rolnictwa. AWRSP, SGGW, Warszawa .

Olko-Bagieńska T., 1995: Niższe wpływy. „Nowe Życie Gospodarcze" nr 29. Warszawa.

Olszewski D.W., 1992: Zdolność płatnicza przedsiębiorstwa - koncepcje i metody oceny. „Bank i kredyt" nr 6.

Olszewski D.W., 1993: Podstawy analizy finansowej przedsiębiorstwa. Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa.

Ostaszewski J., 1992: Analiza finansowa i wycena firmy według standardów EWG. CIM, Warszawa.

Ostaszewski J., Pajewska R., 1995: Analiza cash flow statement. Badanie przepływów strumieni finansowych w jednostkach gospodarczych. Interfart, Łódź.

Patrick F.P.J., 1932: Comparison of the Ratios of Successful Industrial Enterprises With those of Failed Companies, in: The Certified Public Accountaant.

Peche T., 1988: Teoretyczne podstawy rachunkowości. PWE, Warszawa.

Perridon L., Steiner M., 1988: Finanzwirtschaft der Unternehmung. Verlag Franz Vahlen. München.

Pfeffer J., 1982: Organizations and Organization Theory. Pitman Publishing.

Pietraszewski A., 1970: Księgowość rolnicza. PWN, Poznań.

Płoszajski T., 1991: Rachunek wyników jako wyraz księgowego ujęcia działalności przedsiębiorstwa. Stowarzyszenie Księgowych, Warszawa.

Porter M. 1992: Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów. PWE, Warszawa.

Pyrgies J., Kołodziej A., 1995: Przekształcenia własnościowe w rolnictwie z punktu widzenia integracji z Unią Europejską. Międzyn. Konf. Nauk. pt.: „Problemy zarządzania restrukturyzowanymi przedsiębiorstwami rolnymi". ATR, Bydgoszcz.

Pyrgies J., 1987: Reagowanie przedsiębiorstwa PGR na zmianę warunków gospodarowania. Rozprawa doktorska, SGGW, Warszawa.

Raport z działalności Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa w 1994 roku., 1995: AWRSP Warszawa.

Radke M., 1985: Die grosse betriebswirtschaftliche Formelsammlung. Landsberg.

Richter A., Petrusch E., 1983: Internationale Entwicklung der Rentabilität und die Eigenkapitalentwicklung von Industriebetrieben, vergliechen anhand aggregierter Bilanzdaten. Jurnal für Betriebwirtschaft.

Runowski H., 1990: Regionalne uwarunkowania rozwoju produkcji zwierzęcej. SGGW, Warszawa.

Runowski H., 1994: Prognoza sytuacji ekonomiczno-finansowej spółek Agencji Hodowli roślin i zwierząt. Mat. Konf. pt. „Problemy zarządzania restrukturyzowanymi przedsiębiorstwami rolnymi w Polsce". ATR, Bydgoszcz.

Rychlik T., Kosieradzki M., 1981: Podstawowe pojęcia w ekonomice rolnictwa. PWRiL, Warszawa.

Sasin W., 1992: Poradnik analityka czyli analiza ekonomiczno-finansowa w praktyce. CDO-F. „Vector".

Sierpińska M., Jachna T., 1994: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych. PWN, Warszawa.

Sierpińska M., Jachna T., 1992: Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy w przedsiębiorstwie. TERPAGO, Kraków.

Skov N.A., 1991: Finanse i zarządzanie. Międzynarodowa Szkoła Zarządzania, Warszawa.

Steinhauser H., Langbehn C., Peters U., 1982: Einführung in die landwirtschaftliche Betriebslehre. Stuttgart.

Stoner J.A., Wankel Ch., 1992: Kierowanie. PWE, Warszawa.

Szczepaniak J., 1994: Ocena przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdań finansowych. EKORNO, Łódź.

Śliwa J., Wymysłowski S., 1993: Ocena i badanie gospodarki finansowej przedsiębiorstw. Oficyna Wydawniczo-Poligraficzna, Warszawa.

Szałański M., 1994: Podstawy matematyki finansowej. Elipsa, Warszawa.

Urbańczyk E., 1985: Metody analizy ekonomicznej efektywności majątku trwałego w przemyśle. Prace Naukowe Politechniki Szczecińskiej nr 300.

Viel J., 1950: Betriebsanalyse. Zürich.

Vogler O., Mattes M., 1975: Theorie und Praxis der Bilanzanalyse. Berlin.

Vollmuth H.J., 1993: Controlling, planowanie, kontrola, zarządzanie. Führungsinstru- ment Controlling. „Placet", Warszawa.

Walter A., 1947: Einführung in die Wirtschaftslehre der Unternehmung. Zürich.

Warnecke H.J., 1989: Gesetzmässigkeiten zur Gestoltung der Produktion Technische. Rundshou XII, nr 12.

Waśniewski T., 1989: Metody analizy finansowej w przedsiębiorstwie. PWE, Warszawa.

Waśniewski T., 1991: Kierunki zmian w systemie syntetycznej oceny przedsiębiorstw. „Rachunkowość" nr 8.

Waśniewska T., 1992: Ocena oddziaływania „dźwigni finansowej" na rentowność kapitału własnego. „Rachunkowość" nr 3.

Waśniewski T., Skoczylas W., 1993: Analiza symptomów zagrożeń przedsiębiorstwa. „Rachunkowość" nr 12.

Waterson M., 1984: Economics Theory of the Industry. Cambridge.

Wawrzyniak B., 1977: Decyzje kierownicze w teorii i praktyce zarządzania. PWE, Warszawa.

Wawrzyniak B., 1987: Szkoła zarządzania. PWE, Warszawa.

Weber J., 1990: Einführung in das Controlling. W: Sammlung Poeschel Nr 133. C.E. Poeschel Verlag, Stuttgart.

Weinrich G., 1993: Bilanzanalyse aus Finansicht - ein zukunftsorientiertes Instrumentarium zur Unternehmensdiagnose. Die Wirtschaftsprüfung, nr 8, München.

Wellisz S., 1994: Wolny handel czy ochrona rynku krajowego?. Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych. PWN, Warszawa.

Wersty B., 1981: Założenia metodyczne i walory utylitarne diagnostyki ekonomicznej. „Ekonomika i Organizacja Pracy" nr 10.

Więckowski J., 1988: Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie przemysłowym. PWE, Warszawa.

Wilson R.M., McHugh G., 1987: Financial Analysis. A Mangerial Introduction, CEL, London.

Włoszczowski B., 1994: Problemy analizy finansowej w nieustabilizowanych warunkach. „Rachunkowość" nr 10.

Wyszkowska Z., 1994: Analiza finansowa wybranych przedsiębiorstw rolniczych na terenie działania OT AWRSP w Bydgoszczy. Mat. Konf. pt. „Własność państwowa w rolnictwie. Przekształcenia, problemy, perspektywy". ART, Olsztyn.

Wyszkowska Z., 1994: Analiza finansowa w przedsiębiorstwach rolniczych. Mat. Konf. pt. „Problemy zarządzania restrukturyzowanymi przedsiębiorstwami rolnymi w Polsce" ATR, Bydgoszcz.

Wyszkowska Z., 1995: Administratorzy w bydgoskiem. „Nowe Życie Gospodarcze" nr 29.

Wyszkowska Z., 1995: Sytuacja finansowa przedsiębiorstw rolniczych przekazanych w administrowanie. Mat. Międzyn. Konf. Nauk. pt.: „Problemy zarządzania restrukturyzowanymi przedsiębiorstwami rolnymi". ATR, Bydgoszcz.

Wyszkowska Z., 1995: Ocena sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw na podstawie wskaźnikowej analizy finansowej. ZN ATR Rolnictwo Nr 37, Bydgoszcz.

Wyżnikiewicz B., 1994: Lista 500 największych polskich przedsiębiorstw. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. „Gazeta Bankowa" 28 V.

Wyżnikiewicz B., 1995: Lista 500 największych polskich przedsiębiorstw. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. „Gazeta Bankowa" 14 V.

Wyżnikiewicz B., 1995: Raport o mięsie. Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową. „Gazeta Bankowa" 20 VIII.

Viel J., 1950: Betriebsanalyse. Zürich.

Vogler O., Mattes M., 1975: Theorie und Praxis der Bilanzanalyse. Berlin.

Zilahi-Szabo M.G., 1977: Unternehmensrechnung in der Landwirtschaft. Verlag Paul Parey.

Zieleniewski J., 1969: Organizacja i zarządzanie. PWN, Warszawa.

Ziętara W., 1989: Plan roczny i koncepcja systemu kontroli jego realizacji w państwowym przedsiębiorstwie rolniczym. SGGW, Warszawa.

Ziętara W., Olko-Bagieńska T., 1986: Zadania z analizy gospodarczej i planowania w gospodarstwie rolniczym. PWRiL, Warszawa.

OCENA SYTUACJI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTW ROLNICZYCH NA PODSTAWIE WYBRANYCH ELEMENTÓW WSKAŹNIKOWEJ ANALIZY FINANSOWEJ

Streszczenie

Głównym celem pracy była ocena sytuacji finansowej występującej w przedsiębiorstwach rolniczych podczas procesów transformacji własnościowej za pomocą wskaźnikowej analizy finansowej. Realizując cel pracy zweryfikowano postawioną hipotezę i stwierdzono, że przedsiębiorstwa rolnicze kończące rok obrachunkowy zyskiem bilansowym znacznie różnią się pomiędzy sobą sytuacją finansową. Wyodrębniono wskaźniki o największej sile prognostycznej z zakresu dokonywania oceny kondycji fiansowej przedsiębiorstw rolniczych. Wodrębnione wskaźniki to wskaźnik płynności bieżącej i szybkiej, wskaźnik rentowności kapitału całkowitego i własnego, wskaźnik rentowności sprzedaży i aktywów oraz wskaźnik dźwigni finansowej.

Materiał empiryczny dla przeprowadzenia badań stanowiły dane zawarte w bilansach i rachunkach wyników w roku 1992, 1993 i 1994 przedsiębiorstw rolniczych, działających w badanym okresie na terenie województwa bydgoskiego i toruńskiego.

Poza analizą wskaźnikową dla realizacji celów stawianych przed pracą dotyczących oceny wzajemnych relacji zachodzących pomiędzy głównymi pozycjami w bilansach i rachunkach wyników, oceny struktury składników aktywnych i pasywnych, oceny poziomu zysków i płynności wykonywano obliczenia stosując podstawowe metody z zakresu statystyki matematycznej posługując się dostępnym oprogramowaniem „Statystyka" oraz „Anfin-S2".

THE ASSESMENT OF FINANCIAL SITUATIONS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES BASED ON SELECTED ELEMENTS OF A FINANCIAL TRACER ANALYSIS

Summary

The main aim of this work was the assesment of agricultural enterprises by a financial traces analysis during the ownership transformation processes.

The realization of this work's aim allowed to reverification stated hypothesis and indicate usability endexes for the assesment of financial situation of agricultural enterprises like indexes using in other enterprises.

Then, there were isolated indexes with the best forecasting power describing financial situation of agricultural enterprises.

There were isolated indexes such as: quick and current liquidity ratio, profitability of total and own capital, profitability of total and own capital, profitability od sale and assets and financial leverage ratio.

The data included in financial reports like : balance sheets and accounts of results during 1992-1994 of agricultural enterprises in Bydgoszcz and Toruń voivodeshipes - were the empirical material - to take study.

Apart from the tracer analysis concerning the assement of relationship between the main elements of a balance sheet and an account of result, the assesment of active and pasive their elements, the assesment of liquidity and profit level - used basic methods of mathematical statistic working on „Statistic" and „Anfin-S2" networks.

Biblioteka Główna ATR
w Bydgoszczy
80419

ISSN 0209-0597