

12. SYTUACJA FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW

Marian Gorynia

Badania sytuacji finansowej przedsiębiorstw stanowiły fragment szerszych badań, zmierzających do ustalenia prawidłowości w zachowaniach się przedsiębiorstw w okresie przejścia. Dane o sytuacji finansowej udało się uzyskać od 39 przedsiębiorstw.

Badania sytuacji finansowej dotyczyły okresu 1989-1993 (I połowa). Przedsiębiorstwa uczestniczące w badaniu przekazały ankieterom następujące sprawozdania finansowe:

1) za 1989 rok:

- F - 04 – bilans,
- F - 01 – miesięczne sprawozdanie finansowe,
- F - 05 – sprawozdanie o stanie i ruchu środków trwałych,

2) za 1990 rok:

- F - 04 – bilans i rachunek wyników,
- F - 01 (wersja bilansowa) – sprawozdanie o przychodach, kosztach i wyniku finansowym;

3) za 1991 i 1992 rok:

- F - 02 – statystyczne sprawozdanie finansowe,
- F - 01 – sprawozdanie o przychodach, kosztach i wyniku finansowym.

Dane dotyczące sytuacji finansowej przedsiębiorstw w pierwszej połowie 1993 roku uzyskano ze sprawozdania F - 01 (sprawozdanie o przychodach, kosztach i wyniku finansowym).

Dane wyjściowe zawarte w sprawozdaniach finansowych wykorzystano następnie do obliczenia wskaźników charakteryzujących

sytuację finansową przedsiębiorstw. Obliczono wskaźniki dynamiki sprzedaży w cenach bieżących oraz następujące wskaźniki:

1) rentowność sprzedaży brutto – iloraz zysku brutto i sprzedaży netto (bez podatku obrotowego i VAT),

2) rentowność sprzedaży netto – iloraz zysku netto i sprzedaży netto,

3) rentowność inwestycji (ROI) – iloraz zysku netto i przeciętnego stanu aktywów,

4) rentowność kapitału własnego (ROE) – iloraz zysku netto i kapitału własnego,

5) wydajność pracy – iloraz sprzedaży netto i przeciętnego zatrudnienia w danym okresie,

6) produktywność majątku trwałego – iloraz sprzedaży netto i wartości majątku trwałego (bez ziemi).

Badaniu poddano także udział niektórych kategorii kosztów w kosztach ogółem. Pod uwagę wzięto następujące koszty:

1) amortyzacja,

2) materiały i energia,

3) wynagrodzenia brutto z narzutami,

4) koszty finansowe.

Przedmiotem zainteresowania zespołu badawczego były również zmiany w strukturze finansowania majątku oraz w strukturze kierunków wykorzystania majątku. Badaniu poddano udział ważniejszych pozycji pasywów i aktywów w pasywach i aktywach ogółem oraz zmiany tego udziału.

Dane na temat wyników przedsiębiorstw oraz dynamiki wyników przedstawiono w tabelach 12-1 oraz 12-2. W całym badanym okresie występował silny wzrost średniej wartości sprzedaży netto, co jest zrozumiałe ze względu na wysokie stopy inflacji notowane w latach 1989-1993. Przyjmując średnią sprzedaż w poprzednim roku za 100%, dynamika średniej sprzedaży w latach 1990-1992 wynosiła odpowiednio: 535%, 126% i 122%. Według danych GUS dynamika cen produkcji sprzedanej w przemyśle w latach 1990-1992 wynosiła odpowiednio: 722%, 136% i 131%. Z zestawienia powyższych wskaźników wynika, że wskaźniki tempa wzrostu średniej nominalnej sprzedaży badanych przedsiębiorstw

były niższe niż wskaźniki tempa wzrostu cen produkcji sprzedanej w całym przemyśle. Prowadzi to do wniosku, że w badanym okresie następował spadek średniej sprzedaży ankietowanych przedsiębiorstw w wyrażeniu realnym.

Średni wskaźnik rentowności brutto osiągnął najwyższy poziom w 1989 roku. Następnie systematycznie się pogarszał, aby w 1992 roku osiągnąć wartość ujemną ($-1,72\%$). W roku 1993 (I półrocze) nastąpiła nieznaczna poprawa wskaźnika, nadal był on jednak ujemny.

Podobna tendencja wystąpiła w kształtowaniu się średniego wskaźnika rentowności netto, z tym że wskaźnik ten był mniejszy od jedności już w 1991 roku. W 1993 roku wskaźnik nieco się poprawił, nie osiągnął jednak wartości dodatniej.

Charakterystyczne jest też, że w 1989 roku w żadnym z badanych przedsiębiorstw wskaźnik rentowności brutto i wskaźnik rentowności netto nie były niższe od zera. Najwyższe wskaźniki rentowności brutto i netto wynosiły odpowiednio 77% i 65% . Rekordowe ujemne wskaźniki rentowności brutto i netto zanotowano w jednym z przedsiębiorstw w 1991 roku – wynosiły one -196% .

Jeśli chodzi o średnie wskaźniki rentowności inwestycji (ROI) i kapitału własnego (ROE) to w odniesieniu do obu z nich występowała tendencja do obniżania się. Wskaźnik ROI ustabilizował się w latach 1992 - 1993 na bardzo niskim poziomie (poniżej 1%), zaś wskaźnik ROE uległ dalszemu pogorszeniu osiągając poziom -14% . Na uwagę zasługuje bardzo silne zróżnicowanie wysokości tych wskaźników w badanej próbie przedsiębiorstw, o czym świadczą bardzo wysokie wartości odchyłek standardowych.

Średnia wydajność pracy na jednego zatrudnionego liczona w cenach nominalnych rosła systematycznie. W latach 1990 - 1991 tempo wzrostu średniej wydajności pracy było niższe aniżeli tempo wzrostu średniej wartości sprzedaży, natomiast w latach 1992 - 1993 występowała już zależność odwrotna. Przy średniej wydajności na 1 zatrudnionego wynoszącej w 1993 roku 312 mln zł, w przedsiębiorstwie o najwyższej wydajności wskaźnik ten wyniósł 1440 mln zł na pracownika.

W dziedzinie produktywności majątku znamienne było znaczne obniżenie się wskaźnika w 1990 roku w stosunku do 1989 roku (o 60%), a następnie jego ustabilizowanie się na niskim poziomie. O dużym zróżnicowaniu sytuacji między przedsiębiorstwami świadczą może fakt, że w każdym roku wysokość odchylenia standardowego przewyższała wysokość średniej produktywności.

Interesujące zmiany wystąpiły w strukturze kosztów w badanych przedsiębiorstwach. Cechą charakterystyczną był kilkukrotny wzrost średniego udziału amortyzacji w kosztach ogółem. W 1989 roku amortyzacja stanowiła zaledwie 1% kosztów, natomiast w 1990 roku udział ten wzrósł trzykrotnie. Rekordowy poziom osiągnął w 1991 roku (8%), a w latach 1992 - 1993 ustabilizował się na poziomie 6 - 7%. Wydaje się, że istotnym czynnikiem, który przyczynił się do wzrostu średniego udziału amortyzacji w kosztach, były obowiązkowe przeszacowania wartości majątku trwałego.

W badanym okresie nastąpił istotny spadek średniego udziału materiałów i energii w kosztach ogółem (z 54,5% w 1989 roku do 45,9% w 1993 roku). Tendencja spadkowa nie miała charakteru regularnego, gdyż z roku na rok następował na przemian wzrost i spadek udziału materiałów i energii.

Udział wynagrodzeń brutto z obciążeniami w kosztach ogółem był w 1993 roku taki sam jak w 1989 roku i wynosił 30%. W tym czasie występowały jednak znaczne wahania – najwyższy udział osiągnięły wynagrodzenia w 1991 roku (35%), a najniższy w 1990 roku (24%).

Tak zwane uregulowanie stosunków kredytowych w 1990 roku przyczyniło się do nagłego, ponad dwukrotnego wzrostu udziału kosztów operacji finansowych w stosunku do roku poprzedniego. Apogeum udziału tych kosztów osiągnięto w 1991 roku, po czym następować zaczął zauważalny spadek ich znaczenia.

Istotną charakterystykę sytuacji finansowej przedsiębiorstw stanowią także zmiany w strukturze źródeł finansowania majątku. W tej dziedzinie wystąpiła ogólna prawidłowość polegająca na znacznym wzroście znaczenia kapitałów własnych. W 1990 roku nastąpiło gwałtowne, ponad dwukrotne zwiększenie się udziału tych kapitałów, po czym w kolejnych latach notowano dalszy wzrost ich znaczenia.

Odwrotną tendencję zaobserwowano w odniesieniu do kredytów i pożyczek długoterminowych. W 1990 roku ich udział zmniejszył się w porównaniu z 1989 rokiem czterokrotnie (z 4% do 1%), a w następnych latach ustabilizował się na niskim poziomie (2%).

Znacznie zmniejszyła się także rola kredytów obrotowych (z 12% w 1989 roku do 7% w 1992 roku). Najniższy ich udział zanotowano w 1990 roku (5%), a następnie występował lekki wzrost.

Badania nie potwierdziły obiegu opinii o tendencji do wzrostu znaczenia zobowiązań wobec dostawców w źródłach finansowania aktywów przedsiębiorstw. Najpierw nastąpił istotny spadek udziału zobowiązań w pasywach ogółem (z 20% do 12%), a następnie udział ten nie zmienił się.

W odniesieniu do udziału zobowiązań z tytułu wynagrodzeń i ZUS zauważono lekką tendencję spadkową.

Uwagę przyciąga fakt, że w 1992 roku nastąpił istotny wzrost udziału funduszy specjalnych, rezerw i innych pasywów w pasywach ogółem (z 8% w 1991 roku do 14%). Prawdopodobnie wzrost ten związany był z wprowadzeniem do ewidencji bilansowej prawa wieczystego użytkowania gruntów stanowiących własność Skarbu Państwa i związanych z tym faktem zobowiązań w stosunku do Skarbu Państwa.

Potwierdzeniem pogarszającej się sytuacji finansowej przedsiębiorstw był spadek udziału zysku w źródłach finansowania majątku (z 18% w 1989 roku do 13% w 1990 roku), który doprowadził do rekordowo niskiego poziomu w latach 1991 - 1992 (1%). Sytuacja w poszczególnych przedsiębiorstwach jest jednak pod tym względem zróżnicowana, o czym świadczą wysokie wartości odchyień standardowych.

Godne uwagi zmiany wystąpiły również w strukturze kierunków wykorzystania majątku. Rzeczowe składniki majątku trwałego stały się najistotniejszym elementem aktywów. W 1989 roku ich udział wynosił tylko 27%, by w 1990 roku zwiększyć się ponad dwukrotnie (do 60%). Następnie zaobserwowano lekki, ale systematyczny spadek ich znaczenia (do 53% w 1992 roku).

Prawie trzykrotnie w ciągu badanego okresu zmniejszył się udział zapasów materiałów (z 18% do 7%), przy czym skokowy spadek zanotowano w 1990 roku.

Udziały zapasów produkcji w toku i zapasów towarów utrzymywały się na stabilnym poziomie, a udział zapasów wyrobów gotowych wykazywał tendencję wzrostową. Tę ostatnią okoliczność można chyba wytłumaczyć zlikwidowaniem luki między podażą i popytem i pojawieniem się bariery popytu.

W 1989 roku największy przeciętny udział w strukturze aktywów miały należności (37%). W 1990 roku udział ten obniżył się do 17%, by w latach 1991 - 1992 wynieść 20%.

Przeciętny udział środków pieniężnych w aktywach ogółem zmniejszył się w badanym okresie ponad dwu i półkrotnie z 8% w 1989 roku do 3% w 1992 roku.

Tabela 12 - 1. Średnie wyniki przedsiębiorstw
Financial result's of the enterprises

Rok	Sprzedaż netto Net sales (mln zł)		Rentowność brutto Gross rentability (%)		Rentowność netto Net rentability %		ROI (%)		ROE (%)		Wydajność pracy Work productivity (mln zł/1) zatrudnionego		Wydajność majątku Fixed assets productivity (mln zł/1 mln zł majątku)	
	M	S	M	S	M	S	M	S	M	S	M	S	M	S
	1989	19440	23951	31,05	17,54	18,82	13,95	28,05	15,20	142,54	238,96	26,23	24,61	105,08
1990	104038	141442	22,38	17,79	10,36	14,36	18,46	13,83	44,56	55,95	123,36	90,27	41,72	52,49
1991	130702	213696	3,59	42,20	-4,62	40,18	5,72	14,66	17,74	49,58	171,54	131,55	38,36	60,68
1992	159841	268719	-1,72	29,29	-6,82	27,85	0,87	12,98	15,16	57,77	245,67	207,55	42,33	66,39
1993 I pół- rocze I half	99069	207117	-0,74	19,10	-4,26	17,59	0,33	12,99	-13,67	93,16	312,23	324,78	41,85	79,94

M – Średnia arytmetyczna, arithmetic mean

S – Odchylenie standardowe, standard deviation.

Tabela 12 - 2. Dynamika średnich wyników przedsiębiorstw w % (1989=100%)
Dynamics of the financial results (1989=100%)

Rok Year	Sprzedaż netto Net sales	Rentowność brutto Gross rentability	Rentowność netto Net rentability	ROI	ROE	Wydajność pracy Work productivity	Wydajność majątku Fixed assets pro- ductivity
1990	535	72,18	55,0	65,8	31,3	470	39,7
1991	672	11,6	-24,5	20,4	12,4	654	6,5
1992	822	-5,5	-36,2	3,1	10,6	937	40,3
1993 ¹ I półrocze	1019	-2,3	-22,6	1,1	-9,6	1190	39,8

¹ Wyniki I półrocza 1993 r. sprowadzono do skali rocznej (the results of the first half of 1993 were transponed into yearly results)

M – Średnia arytmetyczna (arithmetic mean).

Tabela 12 - 3. Struktura kosztów (%)
Cost structure (%)

Wyszczególnienie Items		1989	1990	1991	1992	1993
Ilość obserwacji Number of observations		28	39	39	38	37
Amortyzacja Depreciation	M	1,0	3,1	8,0	6,6	6,1
	S	0,8	2,5	6,0	6,2	4,9
Materiały i energia Materials and energy	M	54,5	48,3	51,0	43,3	45,9
	S	52,5	19,7	20,0	18,5	17,4
Wynagrodzenia brutto z obciążeniami Gross wages	M	30,0	24,0	35,0	28,6	30,0
	S	22,2	14,5	19,0	13,3	14,0
Koszty operacji finansowej Financial costs	M	2,9	6,3	8,2	7,4	4,8
	S	4,1	6,6	2,1	16,5	6,6

M – Średnia arytmetyczna (arithmetic mean)

S – Odchylenie standardowe (standard deviation).

Tabela 12 - 4. Struktura źródeł finansowania majątku (%)
The structure of liabilities (%)

Źródła Liabilities	1989		1990		1991		1992	
	M	S	M	S	M	S	M	S
1. Kapitały własne Equity	27	16	52	29	56	26	58	29
2. Długoterminowe kredyty i pożyczki Long term debt (banks)	4	8	1	3	2	6	2	8
3. Kredyt obrotowy Short term debt (banks)	12	13	5	5	6	8	7	10
4. Zobowiązania wobec dostawców Payables	20	13	12	18	12	16	12	16
5. Zobowiązania wobec budżetu Liabilities to the budget	6	6	3	7	5	10	5	7
6. Zobowiązania z tytułu wynagrodzeń i ZUS Liabilities to insurance	5	10	3	6	1	3	2	3
7. Fundusze specjalne, rezerwy i inne pasywa Special funds, reserves	7	7	6	13	8	12	14	19
8. Zysk netto (strata netto) Net profit (net loss)	18	11	13	14	1	23	1	13

M – Średnia arytmetyczna (arithmetic mean)

S – Odchylenie standardowe (standard deviation).

Tabela 12 - 5. Struktura kierunków wykorzystania majątku (%)
Structure of the assets (%)

Kierunki Assets	1989		1990		1991		1992	
	M	S	M	S	M	S	M	S
1. Składniki rzeczowe Fixed assets	27	16	60	19	56	19	53	19
2. Wartości niematerialne i prawne Intangibles	0,1	0,3	0,4	2,2	0,6	1,7	0,6	1,7
3. Finansowe składniki majątku Financial assets	1,2	1,7	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
4. Zapasy materiałów Materials	18	10	9	6	7	6	7	5
5. Zapasy produkcji w toku Work – in – progress	6	8	4	6	5	6	6	8
6. Zapasy wyrobów gotowych Finished goods	2	4	2	4	3	4	4	4
7. Zapasy towarów Commodities	1	3	1	2	1	3	1	4
8. Niezależność Receivables	37	15	17	15	20	16	20	15
9. Środki pieniężne Cash	8	7	3	4	4	4	3	4

M – Średnia arytmetyczna (arithmetic mean)

S – Odchylenie standardowe (standard deviation).

12. FINANCIAL STANDING OF THE ENTERPRISES (SUMMARY)

Marian Gorynia

Data concerning the financial situation were collected from 39 enterprises. On the basis of official financial reports following indicators were calculated:

- dynamics of sales in current prices,
- gross sales profitability (gross profit to net sales),
- return on investments (ROI) – net profits to average level 1 of assets¹
- return on equity (ROE) – net profits to equity²,
- labor productivity – net sales (in current prices) to average employment,
- fixed assets productivity – net sales (in current prices) to 1 balance value of fixed assets³.

The average financial results are presented in table 12 - 1. Table 12 - 2 presents the dynamics of financial results of firms (1989=100%).

The cost structure was another area of the study. The shares of the four major cost categories (depreciation, materials and energy, gross wages, financial) in total cost were calculated. The results are presented in tab. 12 - 3.

Balance - sheets provided data for liabilities (tab. 12 - 4) and assets (tab. 12 - 5) analysis.

One should be very cautious in interpreting the results. They cannot be used to make broad generalizations. The data give, however, a supplementary evidence to the description of the sample.

1, 2, 3 The value of land was excluded. Till 1992 the value of land was not inserted in balance sheets of post socialist enterprises.