

# Zasady polityki księgowej stosowane w grupie kapitałowej ESPEBEPE-Holding S. A.

## Środki trwałe

Środki trwałe wykazywane są po cenie nabycia lub koszcie wytworzenia, pomniejszonych o dotychczasowe umorzenie. Na 1 stycznia 1994 dokonano aktualizacji wartości środków trwałych zgodnie z Rozporządzeniem z 27 marca 1992 w sprawie składników majątkowych uznawanych za środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne oraz trybu i terminów aktualizacji wyceny środków trwałych, według szczegółowych wskaźników aktualizacji opublikowanych w Monitorze Polskim nr 2 z 1994 roku.

## Finansowe składniki majątku trwałego

Przejęte udziały w obcych jednostkach wykazywane są według cen ich nabycia, z tym, że na koniec roku obrachunkowego ich wartość bilansowa korygowana jest o ewentualny spadek wartości rynkowej lokat.

**Krótkoterminowe papiery wartościowe** Posiadane przez Spółkę bony skarbowe ewidencjonowane są według cen ich nabycia. W momencie odsprzedaży cały przychód księgowany jest jako przychód z operacji finansowych, a koszt zakupu odnoszony jest na koszty finansowe.

## Koszty związane z emisją akcji

Koszty emisji akcji naliczone przez bank prowadzący emisję wykazywane są jako zmniejszenie kapitału zapasowego; pozostałe koszty emisji, m.in. koszty reklamy oraz przygotowania

prospektu, zaksięgowane zostały jako wartości niematerialne i prawne i są umarzane przez okres trzech lat.

### **Ewidencja przychodów oraz kosztów z tytułu realizowanych kontraktów budowlanych**

Sprzedaż z kontraktów uznawana jest odpowiednio do ponoszonych kosztów. Sprzedaż z tytułu dodatkowych zleceń towarzyszących kontraktom o długim okresie realizacji jest uznawana w okresie realizacji tych zleceń.

#### **Analiza rynku finansowego i sytuacji rynkowej**

W roku zakończonym 31 grudnia 1996 r. Spółka wypracowała skonsolidowany zysk w wysokości 30.519 mln zł, przy zaangażowaniu skonsolidowanych aktywów o łącznej wartości 651.982 mln zł. Na dzień 31 grudnia 1996 r. zobowiązania bieżące Spółki były wyższe od jej bieżących aktywów o 13.038 mln zł.

W 1996 roku, w związku z dopuszczeniem własnych akcji do publicznego obrotu na giełdzie, Spółka otrzymała dochód z emisji w wysokości 168.935 mln zł. Za otrzymane środki Spółka zakupiła środki trwałe oraz zapasy przeznaczone do prac budowlano-montażowych. Fakt, że nieruchomość, w którą Spółka zainwestowała najwięcej (Eurocenter Szczecin) nie została jeszcze przejęta do użytkowania, w sposób ujemny wpłynął na rentowność całego holdingu.

Ponadto, wartości należności i zobowiązań zwiększyły się odpowiednio do wzrostu działalności budowlano-montażowej.

Holdings posiada bardzo niski współczynnik zadłużenia, równy 0,2, a wyrażany jako stosunek zobowiązań długoterminowych do kapitałów.

Współczynnik płynności bieżącej dla holdingu równy 0,96 wskazuje, że spółka może mieć trudności z pokryciem swoich zobowiązań w przyszłym roku.

Wskaźnik zwrotu na sprzedaży dla przedsiębiorstwa skonsolidowanego wynosi 0,03 i oznacza, że z każdej 1 złotówki przychodu 0.03 zł stanowi zysk.

W roku zakończonym 31 grudnia 1995 r. stopa zwrotu na skonsolidowanych aktywach dla grupy kapitałowej wynosiła 7%.

Podsumowanie wyników badań

ESPEBEPE-Holding S.A. jest spółka akcyjna, powołana w oparciu o przepisy Kodeksu Handlowego. Podstawowymi zakresami działalności gospodarczej emitenta według Europejskiej Klasyfikacji Działalności (EKO) są:

- dział 45 – budownictwo ogólne i inżynieryjno-lądowe (kategoria 4521),
- dział 45 – specjalistyczne prace budowlane (kategoria 4525),
- dział 45 – budowa autostrad, dróg, lotnisk i obiektów sportowych (kategoria 4523).

Informacja zawarta w raporcie obejmującym bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych. Dane zawarte w raporcie wynikają z ksiąg rachunkowych oraz ewidencji pozabilansowej prowadzonych zgodnie z Ustawę z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. Nr 121 poz. 591). Spółka stosuje nadrzędne zasady rachunkowości zawarte w ustawie, tj.:

- zasada memoriału,
- zasada współmierności,
- zasada realizacji,
- zasada ostrożnej wyceny,
- zasada istotności,
- zasada ciągłości,
- zasada indywidualnej wyceny.

Według stanu na 1998 r. występuje następujące obciążenia majątku Spółki:

– hipoteka umowna w wys. 7.458,4 tys. zł na prawie użytkowania wieczystego gruntu i prawie własności budynków, budowli i innych urządzeń, znajdujących się na tym gruncie, objętych Księga KW nr 79526,

– zastaw bankowy na maszynach Spółki (pięciu zestawów drogowych), których wartość według umowy zastawu wynosi 414,2 tys. zł,

– zastaw bankowy ha linii technologicznej do produkcji betonowej kostki brukowej, której wartość według umowy zastawu wynosi 1.431,3 tys. zł wraz z ceną polisy ubezpieczeniowej i wartością wytworzonych z użyciem tej linii technologicznej wyrobów.

Przy ustalaniu wyniku finansowego oraz wycenie aktywów i pasywów stosuje się zgodnie z Ustawą następujące kategorie:

a) przychody ze sprzedaży produktów oraz koszty ich wytworzenia,

b) przychody ze sprzedaży towarów i wartości ich nabycia,

c) przychody i koszty operacji finansowych,

d) straty i zyski nadzwyczajne,

e) pozostałe przychody operacyjne i pozostałe koszty operacyjne,

f) ceny nabycia,

g) koszty wytworzenia,

h) ceny sprzedaży netto,

i) średni kurs waluty obcej.

Spółka stosuje następujące metody wyceny aktywów i pasywów:

- środki trwałe i amortyzacja,

- aktywa finansowe,
- inwestycje,
- wartości niematerialne i prawne,
- należności i zobowiązania, kredyty i pożyczki,
- środki pieniężne.

## **Środki trwałe i amortyzacja**

Wartość początkowa zakupionych w okresie działalności Spółki środków trwałych ujmowana jest w wysokości ceny nabycia lub kosztów poniesionych na ich wytworzenie, rozbudowę lub modernizację. Wartość początkowa środków trwałych pomniejszają do jej wartości netto skumulowane odpisy amortyzacyjne. Środki trwałe amortyzowane są metoda liniową. Wartość początkowa i skumulowana amortyzacja (umorzenie) podlegają okresowemu obowiązkowemu przeszacowaniu. Ostatnie przeszacowanie dokonane zostało w roku 1997 według stanu środków trwałych na dzień 1 stycznia 1998. Aktualizacji podlegały nowe środki trwałe po raz pierwszy wprowadzono do użytkowania po dniu 31 grudnia 1989r. Aktualizacja została dokonana według szczegółowych wskaźników opublikowanych w Monitorze Polskim Nr 2 z 1994 r. Wyniki aktualizacji środków trwałych wg stanu na dzień 01.01.1998 roku zostaną uwzględnione w księgach na dzień 30.09.1998 r. Zgodnie z obowiązującym terminem w roku 1997 Spółka korzystała na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów z ulgi inwestycyjnej [Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 25.01.1994 r, w sprawie odliczeń od dochodu wydatków inwestycyjnych oraz obniżek podatku dochodowego (Dz. U. Nr 18 poz. 62, Nr 68 poz. 295). Aktualizacja 1995 r. (Dz. U. Nr 89 poz. 445)]. Zgodnie z tym aktem prawnym wartość odliczonych od dochodu wydatków inwestycyjnych winna być traktowana na równi z amortyzacją. W celu nie zniekształcenia obrazu sytuacji majątkowej i finansowej spółka postanowiła tę dodatkową amortyzację z tytułu ulgi inwestycyjnej z 1997 r. rozliczać w czasie przez okres zgodny z okresem amortyzacji tych środków trwałych, których dotyczy ulga inwestycyjna.

## **Aktywa finansowe**

Udziały w podmiotach zależnych, stowarzyszonych oraz udziały w pozostałych podmiotach zaliczane do majątku trwałego wycenione są według ceny nabycia z tym, że na koniec roku obrotowego ich wartość bilansowa korygowana jest o ewentualny spadek wartości rynkowej lokat. Udzielone pożyczki długoterminowe wyceniane są w ich wartości nominalnej.

## **Inwestycje**

Wartość inwestycji rozpoczętych wykazywana jest w wysokości nakładów poniesionych na nabycie lub wytworzenie przyszłych środków trwałych. Wartość inwestycji powiększają ujemne różnice kursowe oraz odsetki od kredytów inwestycyjnych za okres realizacji inwestycji. Ujemnie różnice kursowe oraz odsetki od kredytów inwestycyjnych po oddaniu inwestycji do użytkowania, obciążają koszty operacji finansowych.

## **Wartości niematerialne i prawne**

Wartości niematerialne i prawne obejmują wartość firmy powstałą przy przejęciu przez Spółkę państwowego Przedsiębiorstwa Budownictwa Przemysłowego w Szczecinie oraz skapitalizowane koszty związane z podwyższeniem kapitału Spółki w wyniku publicznej oferty sprzedaży akcji serii 8 (koszty reklamy oraz przygotowanie prospektu emisyjnego). Koszty doniesione na rzecz oferującego akcje Spółki w publicznym obrocie, zostały potrącone z nadwyżki ceny emisyjnej nad wartością nominalną akcji przelanej do kapitału zapasowego. Skapitalizowane koszty emisji Spółka umarza przez okres 3 lat. Wartość firmy podlega amortyzacji przez okres 7 lat.

## **Należności i zobowiązania, kredyty i pożyczki**

Należności i zobowiązania (w tym z tytułu kredytów i pożyczek w walucie polskiej wykazywane są według wartości ustalonej przy ich powstaniu. Należności i zobowiązania w walutach obcych w momencie powstania księgowane są według średniego kursu ustalonego przez Prezesa NBP dla danej waluty obcej.

Dodatnie lub ujemne różnice kursowe powstające w dniu płatności wynikające z różnicy pomiędzy kursem waluty na dzień a kursem waluty w dniu powstania należności lub zobowiązania odnoszone są odpowiednio na przychody lub koszty operacji finansowych. Nie rozliczone na dzień bilansowy należności i zobowiązania przeliczane są według średniego kursu ustalonego przez Prezesa NBP z tego dnia. Powstałą z tego tytułu ujemną różnicę kursowa zalicza się do kosztów operacji finansowych, zaś dodatnie różnice kursowe do przychodów przyszłych okresów. Ujemne różnice kursowe od kredytów i pożyczek inwestycyjnych za okres realizacji inwestycji zwiększają wartość realizowanej inwestycji.

### **Środki pieniężne**

Krajowe środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych wycenia się według wartości nominalnej. Środki pieniężne w walutach obcych wycenia się według ich wartości nominalnej przeliczonej na złote polskie. Na koniec roku środki pieniężne przelicza się według kursu zakupu dla danej waluty obcej na dzień kończący rok obrotowy. Dodatnie i ujemne różnice kursów powstałe z przeliczenia na koniec roku obrotowego środków pieniężnych w walutach obcych na złote polskie, zalicza się odpowiednio do przychodów lub kosztów operacji finansowych.

Akcjonariusze posiadający co najmniej 5 % ogólnej liczby głosów w Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy ESPEBEPE-Holding S.A. na \_\_\_\_\_ 1998.

1. Polish Pryvate Equity Fund I – 8,65 %.
2. Polish Priwate Equity Fund II – 6,5 %.
3. Polish American Enterprise Fund – 7,68 %.
4. Bank Gdański S.A. – 5,37 %.
5. Creditanstalt Bankverein AG z czego 5,09% należy do klientów Banku – 5,3 %.

W 1998 nie nastąpiły istotne zmiany metod księgowości i wyceny, które wywierałyby istotny wpływ na wynik finansowy. Niewielkie zmiany sposobu sporządzenia sprawozdania finansowego wynikają jedynie z nowych wzorów formularzy Komisji Papierów Wartościowych i mają charakter formalny nie wywołały natomiast skutków finansowych mających wpływ na sytuację majątkową i finansową oraz rentowność Spółki.

Zawarte w raporcie informacje liczbowe zapewniają porównywalność danych raportu finansowego za okres poprzedzający z raportem finansowym za bieżący okres sprawozdawczy.

Spółka wystąpiła o przejęcie kredytu EXPO-BUD w wysokości 500.000 DEM zaciągniętego przez Spółkę w MHB Mitteleuropäische Handelsbank AG Deutsch-Polonische Bank Frankfurt/M.

W okresie sprawozdawczym wystąpiły zjawiska zaniechania określonego rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej, jak również, nie przewiduje się zaprzestania prowadzonych aktualnie rodzajów działalności gospodarczej w roku następnym.

Spółka nie posiada zobowiązań wobec budżetu państwa lub gminy z tytułu uzyskania prawa własności budynków i budowli.

W 1998 roku nie występowały operacje nadzwyczajne wpływające na wysokość podatku dochodowego. Spółka nie posiada przyszłych zobowiązań z tytułu dodatku dochodowego.

Zgodnie z nową Ustawą Spółka utworzyła rezerwę w wysokości 2,5 mln zł na przeterminowane należności od Spółki EXPO-BUD z czego 1,2 mln zł dotyczy lat ubiegłych.

Cześć rezerwy dotycząca lat ubiegłych w wysokości 0,7 mln zł netto po opodatkowaniu została potraktowana jako zmniejszenie nie podzielonego zysku z lat ubiegłych.

W rachunku przepływów pieniężnych w pozycjach: pozostałe pozycje, pozostałe wpływy i pozostałe wydatki nie występują

pozycje których suma przekracza 5 % ogólnej kwoty odpowiednio korekt (wpływów lub wydatków).

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

# Skonsolidowany rachunek zysków i strat

Rachunek zysków i strat zawiera informacje o poziomie osiągniętego w danym okresie wyniku finansowego i źródłach jego uzyskania. Przedstawia on poniesione w danym okresie koszty i straty (nadzwyczajne) oraz przychody i zyski (nadzwyczajne). Wynik finansowy może być zyskiem bądź stratą. Zysk osiąga się wtedy, gdy przychody i zyski nadzwyczajne przewyższają koszty i straty nadzwyczajne. W przeciwnym przypadku podmiot ponosi stratę.

Wszystkie sprawozdania są wzajemnie powiązane i odzwierciedlają różne aspekty tych samych operacji gospodarczych.

Informacje zawarte w sprawozdaniach finansowych służą użytkownikowi do podejmowania decyzji ekonomicznych i dlatego powinny być sporządzane dokładnie i wiarygodnie.

Sprawozdania finansowe w przedsiębiorstwie są sporządzane na podstawie ksiąg rachunkowych. Podstawowymi zbiorami przepisów prawnych dotyczących badania sprawozdań finansowych w Polsce są: Ustawa o rachunkowości z 29 września 1994 roku oraz Ustawa o biegłych rewidentach i ich samorządzie z 13 października

1994 roku.

Rachunek wyników wyraża rezultaty działania przedsiębiorstwa w kategoriach przychodów, kosztów i zysków (strat). Jest on, obok bilansu najważniejszym sprawozdaniem finansowym sporządzanym przez przedsiębiorstwa. Dlatego też analiza sytuacji przedsiębiorstwa, dokonana na podstawie bilansu, powinna być uzupełniona analizą dynamiczną za pośrednictwem rachunku wyników, zwanym również rachunkiem zysków i strat.

Rachunek wyników ma postać dwustronnej tabeli, w której po stronie lewej ujmuje się globalne sumy wszystkich kosztów i ewentualnych strat nadzwyczajnych z całego roku obrotowego w rozbiciu na poszczególne ich rodzaje, a po stronie prawej – globalne sumy wszystkich przychodów i ewentualnych zysków nadzwyczajnych w rozbiciu na poszczególne ich rodzaje. Wynik finansowy roku obrotowego, jeśli jest dodatni (zysk) wykazywany jest po stronie lewej, jeśli zaś jest ujemny (strata) po stronie prawej. Kwota zysku i straty wykazana w rachunku wyników powinna zgadzać się z kwotą zysku lub straty, wykazaną w bilansie.

Wynik finansowy brutto w obu postaciach rachunków zysku i strat składa się z czterech elementów. Po pierwsze z wyniku na sprzedaży, będącego różnicą między sumą należnych przychodów ze sprzedaży produktów – bez VAT, a wartością tych produktów i towarów, wyrażoną w koszcie własnym lub cenach nabycia, względnie zakupu. Drugi człon rachunku zysków i strat stanowi różnica między zrealizowanymi pozostałymi przychodami operacyjnymi, a poniesionymi pozostałymi kosztami operacyjnymi. Do pozostałych przychodów i kosztów operacyjnych zalicza się przychody i koszty związane bezpośrednio ze zwykłą działalnością jednostki, spowodowane m.in.:

- sprzedażą, likwidacją, dzierżawą lub nieplanowanymi odpisami amortyzacyjnymi środków trwałych, z wyjątkiem sprzedaży lub likwidacji zorganizowanej części jednostki,

- sprzedażą inwestycji rozpoczętej lub odpisami inwestycji, która nie dała zamierzonego efektu gospodarczego,
- sprzedażą, likwidacją lub nieplanowanymi odpisami amortyzacyjnymi wartości niematerialnych i prawnych,
- prowadzeniem działalności nie stanowiącej właściwego przedmiotu aktywności jednostki,
- odpisami aktualizacyjnymi wartość należności (utworzenie rozwiązanie rezerw) utworzenie rezerwy na przewidywane zobowiązania,
- odpisami należności i zobowiązań przedawnionych, umorzonych i nieściągalnych,
- zapłatą lub otrzymaniem odszkodowań, kar i grzywien (z wyjątkiem odsetek zwłoki),
- otrzymaniem lub przekazaniem darowizn.

Trzeci element wyniku finansowego stanowi różnica między należnymi przychodami z operacji finansowych, a kosztami operacji finansowych. W zakres przychodów z operacji finansowych wchodzi m.in. przychody z tytułu:

- posiadania udziałów, akcji w innych jednostkach oraz akcji i innych papierów wartościowych (dywidendy, odsetki w tym od papierów dłużnych),
- sprzedaży udziałów, akcji i innych papierów wartościowych,
- odsetek od udzielonych pożyczek i należności, w tym także odsetek za zwłokę w zapłacie,
- odsetek od lokat i rachunków bankowych, otrzymanego dyskonta od weksli i czeków.

Do kosztów operacji finansowych zalicza się:

- koszty pokrycia strat w innych jednostkach, w którym jednostka jest udziałowcem,
- wartość nabycia lub zakupu sprzedanych udziałów i papierów

wartościowych,

- odsetki od otrzymanych pożyczek i zobowiązań, w tym odsetki za zwłokę,
- odsetki i prowizje od kredytów bankowych, potrącone dyskonta własnych weksli i czeków,
- ujemne różnice kursowe oraz nadwyżka ujemnych różnic kursowych nad dodatnimi, obliczonymi od rozrachunków nie zakończonych na dzień bilansowy,
- aktualizacja wyceny posiadanych udziałów, akcji i innych papierów wartościowych.

Czwarty składnik rachunku zysku i strat to zyski i straty nadzwyczajne, przez które rozumie się skutki finansowe zdarzeń powstających niepowtarzalnie (poza zwykłą działalnością jednostki). Są to zwłaszcza skutki (wyliczenie niepełne):

- zdarzeń losowych (pożaru, powodzi, itp.),
- zaniechania lub zawieszenia pewnego rodzaju działalności, w tym również istotnej zmiany metod produkcji lub sprzedaży zorganizowanej części jednostki,
- postępowania układowego, upadłościowego, naprawczego lub ugody bankowej, zarówno u wierzyciela (straty), jak i dłużnika (zyski).

Wynik finansowy brutto doprowadzają do wyniku finansowego netto **obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego**, na które składa się m.in. „księgowy” podatek dochodowy (w przedsiębiorstwie państwowym – dywidenda, w jednoosobowych spółkach Skarbu Państwa – oprocentowanie kapitału) [Z. Fedak: Wycena aktywów i pasywów oraz ustalenie wyniku finansowego, „Rachunkowość” Zamknięcie roku 1995 – Zeszyt specjalny].

W analizowanym okresie z roku na rok wzrasta kapitał pracujący. Dynamika jego wzrostu jest szybsza niż całego

majątku i majątku obrotowego. Znajduje to odbicie we wzroście wskaźników sfinansowania tym źródłem zarówno ogółu majątku, jak również aktywów bieżących. Świadczy to o umocnieniu równowagi finansowej Spółki. Analiza rachunku wyników zostanie przeprowadzona na podstawie danych zawartych w tabelicy 10.

[Tabela 10 przedstawia rachunek zysków i strat spółki na lata 1996–1998, który obrazuje wyniki finansowe w tym okresie oraz zmiany w poszczególnych kategoriach.

Przychody ze sprzedaży netto w 1996 roku wyniosły 35 712 tys. zł, a w 1997 roku wzrosły do 125 662 tys. zł, co stanowi wzrost o 89 950 tys. zł (251,88%). W 1998 roku przychody osiągnęły wartość 217 111 tys. zł, co oznacza wzrost o 181 399 tys. zł (507,95%) w stosunku do roku 1996 i o 91 449 tys. zł (72,77%) w porównaniu do 1997 roku. Wzrost przychodów w tych latach świadczy o dynamicznej ekspansji firmy, która mogła zwiększyć swoją sprzedaż w wyniku rozwoju działalności.

Koszty działalności operacyjnej w 1996 roku wyniosły 34 161 tys. zł, a w 1997 roku wzrosły do 115 372 tys. zł, co stanowi wzrost o 81 211 tys. zł (237,73%). W 1998 roku koszty działalności operacyjnej wyniosły 196 854 tys. zł, co stanowi wzrost o 162 693 tys. zł (476,25%) w porównaniu do 1996 roku i o 81 482 tys. zł (70,63%) w stosunku do roku 1997. Wzrost kosztów wskazuje na rosnącą skalę działalności firmy, która zwiększała swoje wydatki operacyjne w odpowiedzi na wyższe przychody.

Zysk (strata) ze sprzedaży w 1996 roku wyniósł 1 551 tys. zł, a w 1997 roku wzrósł do 10 290 tys. zł, co stanowi wzrost o 8 739 tys. zł (563,44%). W 1998 roku zysk ze sprzedaży wyniósł 20 257 tys. zł, co oznacza wzrost o 18 706 tys. zł (1 206,06%) w stosunku do roku 1996 oraz o 9 967 tys. zł (96,86%) w porównaniu do 1997 roku. Wzrost zysku ze sprzedaży pokazuje, że firma była w stanie skutecznie zwiększać swoje przychody przy jednoczesnym zarządzaniu kosztami.

Zysk na działalności operacyjnej w 1996 roku wyniósł 1 551 tys. zł, w 1997 roku 10 290 tys. zł (wzrost o 8 739 tys. zł, 563,44%), a w 1998 roku 20 257 tys. zł (wzrost o 18 706 tys. zł, 1 206,06% w porównaniu do 1996 roku). Wzrost ten wskazuje na poprawę wyników operacyjnych firmy w analizowanym okresie.

Przychody finansowe wzrosły z 316 tys. zł w 1996 roku do 962 tys. zł w 1998 roku, co stanowi wzrost o 646 tys. zł (204,43%). Koszty finansowe w tym samym okresie wzrosły z 802 tys. zł do 13 576 tys. zł, co oznacza wzrost o 12 774 tys. zł (1 592,77%). Różnica pomiędzy tymi kategoriami wskazuje na rosnącą zależność firmy od finansowania zewnętrznego oraz wyższe koszty związane z obsługą tego finansowania.

Zysk na działalności gospodarczej w 1996 roku wyniósł 1 065 tys. zł, w 1997 roku 5 904 tys. zł (wzrost o 4 839 tys. zł, 454,37%), a w 1998 roku 7 643 tys. zł (wzrost o 6 578 tys. zł, 617,65%). Wzrost zysku na działalności gospodarczej świadczy o poprawie rentowności firmy, mimo rosnących kosztów finansowych.

Nadwyżka strat nad zyskiem nadzwyczajnym w 1996 roku wyniosła -491 tys. zł, a w 1998 roku -805 tys. zł. Zmiana ta pokazuje, że firma miała trudności w zarządzaniu zyskami nadzwyczajnymi, co negatywnie wpływało na całkowity wynik finansowy.

Zysk brutto wzrósł z 574 tys. zł w 1996 roku do 6 838 tys. zł w 1998 roku, co stanowi wzrost o 5 116 tys. zł (891,29%). Poziom podatku dochodowego wzrósł z 380 tys. zł w 1996 roku do 2 962 tys. zł w 1998 roku (wzrost o 2 582 tys. zł, 679,47%), co wskazuje na wzrost rentowności firmy oraz wyższe zobowiązania podatkowe.

Na koniec, zysk netto wyniósł 194 tys. zł w 1996 roku, 3 307 tys. zł w 1997 roku (wzrost o 3 113 tys. zł, 1 604,64%) oraz 3 876 tys. zł w 1998 roku (wzrost o 569 tys. zł, 17,21%). Wzrost zysku netto świadczy o ogólnym polepszeniu sytuacji finansowej firmy, mimo wzrastających kosztów związanych z jej

działalnością operacyjną i finansową.] [opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółki ESPEBEPE – Holding S.A.]

Spółka ESPEBEPE w całym analizowanym okresie przynosiła zysk na działalności podstawowej oraz charakteryzowała się dużą dynamiką jego wzrostu. Zysk operacyjny w 1998 roku był dwukrotnie wyższy niż w 1997 roku aż ponad trzynastokrotnie wyższy niż w 1996 roku. Wyższa dynamika przychodów ze sprzedaży od kosztów ich uzyskania wskazuje na poprawę rentowności działalności operacyjnej. Na operacjach finansowych Spółka ponosiła straty. Przychody finansowe były wielokrotnie niższe od kosztów finansowych. Wpłynęło to niekorzystnie na kształtowanie się zysku na działalności gospodarczej i zysku brutto. Na koszty finansowe składały się odsetki od kredytów i pożyczek, prowizje i gwarancje bankowe od udzielonych kredytów bankowych, opłaty bankowe, jak również ujemne różnice kursowe od zobowiązań dewizowych. Również ujemne saldo zysków i strat wpłynęło na obniżenie się wyniku brutto. W wyniku tych niekorzystnych zjawisk zysk brutto w 1998 roku stanowił zaledwie 33,6% zysku na działalności operacyjnej, w 1996 roku 37,0 %, w 1997 roku 55,3 %. Z kolei zysk netto – mimo wzrostu – w poszczególnych latach był wielokrotnie niższy niż zysk operacyjny:

- w 1996 roku – ok. ośmiokrotnie,
- w 1997 roku – ok. trzykrotnie,
- w 1998 roku – ok. pięciokrotnie.

Reasumując należy stwierdzić, że z punktu widzenia kształtowania się wyniku finansowego w Spółce wystąpiło zjawisko pozytywne – szybsze tempo wzrostu przychodów ze sprzedaży niż kosztów jej uzyskania. Na poziom zysku netto wpłynęły negatywnie wysokie koszty finansowe i ujemne saldo zysków i strat nadzwyczajnych.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy -

potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

# Ocena sytuacji majątkowo – kapitałowej na podstawie wstępnej analizy bilansu oraz rachunku zysków i strat

## Analiza bilansu

Analiza bilansu jest integralną częścią analizy finansowej i dzieli się na analizę wstępną i wskaźnikową. Istotą wstępnej analizy bilansu jest badanie zmian i proporcji poszczególnych pozycji bilansu oraz wskazanie jaki mają wpływ na gospodarkę finansową przedsiębiorstw.

Analiza struktury kapitałowo – majątkowej jest jednym z elementów badania analizy struktury bilansu. Struktura majątku informuje o sposobie zaangażowania kapitału przedsiębiorstwa. Jest ona uzależniona między innymi od rodzaju prowadzonej działalności, efektywności wykorzystania środków gospodarczych. Struktura kapitału natomiast określa sytuację finansową przedsiębiorstwa, wielkość zaangażowania kapitału obcego oraz stopień jego ryzyka [E. Kurtys (red.): Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 28].

Ważnym elementem analizy bilansu jest badanie relacji między strukturą majątku (z podziałem na majątek trwały i obrotowy) a strukturą źródeł jego finansowania (z podziałem na kapitał stały i krótkoterminowy). Relacja ta pozwala ocenić, czy stosowany sposób finansowania majątku sprzyja utrzymaniu

równowagi finansowej przedsiębiorstwa, tzn. określa, czy w przedsiębiorstwie została zachowana „złota reguła finansowania”. Zgodnie z tą regułą majątek trwały powinien być w pełni sfinansowany kapitałem stałym, na który składa się kapitał własny i zobowiązania długoterminowe a majątek obrotowy – zobowiązaniami krótkoterminowymi. Należy przy tym zaznaczyć, że przy braku w spółce zadłużenia długoterminowego kapitał stały równy jest kapitałowi własnemu. Nie dostosowanie się do tej zasady, a nawet tylko częściowa jej realizacja (finansowanie majątku trwałego krótkoterminowym kapitałem obcym) grozi zachwianiem równowagi finansowej przedsiębiorstwa i może prowadzić do jego upadłości.

Dopuszcza się również możliwość pokrycia części majątku obrotowego kapitałem stałym. Część kapitału stałego finansująca majątek obrotowy nazywana jest kapitałem obrotowym netto lub kapitałem pracującym [E. Kurtys (red.): Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 29].

Wstępna analiza bilansu zostanie zaprezentowana na bazie danych zawartych w tabeli 7. Przedstawiono tam bilans spółki ESPEBEPE sporządzony na dzień 31 grudnia w trzech kolejnych latach jej funkcjonowania, wskaźniki dynamiki, jak również wskaźniki struktury majątku i źródeł jego finansowania.

[Tabela 7 przedstawia dynamikę i strukturę majątku oraz źródeł jego finansowania w latach 1996–1998, pokazując zmiany w aktywach i pasywach firmy oraz analizując wzrosty i spadki poszczególnych elementów. Wartości w tabeli wyrażone są w tysiącach złotych, a obok nich zaprezentowane są wskaźniki struktury w procentach oraz zmiany w poszczególnych latach w postaci różnic wartości oraz procentowych zmian.

W kategorii aktywów, majątek trwały wzrósł z 837 tys. zł w 1996 roku do 2730 tys. zł w 1997 roku, a następnie spadł do 2575 tys. zł w 1998 roku. Pomimo tego spadku, strukturalnie majątek trwały wzrósł w procentach z 4,23% w 1996 roku do 7,51% w 1997 roku, a następnie spadł do 3,93% w 1998 roku.

Wartość zapasów wzrosła z 10,443 tys. zł w 1996 roku do 17,575 tys. zł w 1997 roku, a następnie spadła do 8,952 tys. zł w 1998 roku. Należności i roszczenia również wzrosły znacząco, z 3,320 tys. zł w 1996 roku do 8,023 tys. zł w 1997 roku, a następnie do 47,441 tys. zł w 1998 roku. Środki pieniężne wzrosły z 5,153 tys. zł w 1996 roku do 7,607 tys. zł w 1997 roku, a następnie spadły do 5,556 tys. zł w 1998 roku.

W kategorii pasywów, kapitały własne wzrosły znacząco, z 2,619 tys. zł w 1996 roku do 9,501 tys. zł w 1997 roku, a następnie do 17,168 tys. zł w 1998 roku. Szczególnie wyraźny wzrost dotyczył kapitału podstawowego, który wzrósł z 2,425 tys. zł w 1996 roku do 6,000 tys. zł w 1997 roku, a następnie do 12,000 tys. zł w 1998 roku. Z kolei kapitały obce, głównie w postaci zobowiązań krótkoterminowych, wzrosły z 17,186 tys. zł w 1996 roku do 26,874 tys. zł w 1997 roku, a następnie do 48,391 tys. zł w 1998 roku, co pokazuje rosnącą zależność firmy od zewnętrznych źródeł finansowania.

Zmiany te wskazują na znaczący wzrost aktywów oraz kapitałów własnych firmy w badanym okresie, ale także na znaczną ekspansję zobowiązań, szczególnie krótkoterminowych, co może świadczyć o większym ryzyku finansowym firmy. Spadek wartości zapasów w 1998 roku może sugerować optymalizację procesu zarządzania zapasami, podczas gdy wzrost należności może świadczyć o większym zaangażowaniu w sprzedaż kredytową. Ponadto, wzrost pozostałych zobowiązań, zwłaszcza związanych z dostawami i usługami, może sugerować rosnącą zależność od dostawców oraz zwiększone koszty operacyjne firmy.]  
[opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółki ESPEBEPE – Holding S.A.]

Z przedstawionych w tabeli 7 danych wynika, że spółka powiększyła swój majątek. Na koniec 1998 roku wzrósł on w stosunku do 1996 roku o 45.754 tys. zł. (tj. 0 231,02 %), w tym majątek trwały o 1.738 tys. zł, a majątek obrotowy o 44.016 tys. zł. Dynamika wzrostu majątku trwałego była niższa (207,65 %) od dynamiki wzrostu majątku obrotowego (232,05 %).

W rezultacie jego udział w majątku ogółem na przestrzeni lat spadł z 4,23 % na koniec 1996 roku do 3,93 % na koniec roku 1998.

Najwyższą wartość majątku trwałego firma wykazała w 1997 roku. Wzrost ten nastąpił w wyniku zakupu sprzętu komputerowego oraz wyposażenia do nowo powstałych placówek handlowych (biur, hal sprzedażowych) w Gdańsku i w Szczecinie.

Ponadto w aktywach w 1998 roku pojawiła się pozycja „należności długoterminowe”, które w latach 1996-1997 nie występowały.

Przyrost majątku obrotowego w 1998 roku wynikał ze wzrostu należności. Stanowiły one 72,36 % wartości aktywów ogółem i obejmowały należności z tytułu dostaw, należności od budżetu i ZUS-u. W poprzednich dwóch latach gros majątku obrotowego stanowiły zapasy. Ich udział w majątku ogółem wynosił około 50 %, podczas gdy udział należności nie przekraczał 23 %.

Wysoką dynamikę wykazały rozliczenia międzyokresowe. Wzrosły one na koniec 1998 roku w porównaniu ze stanem na koniec 1996 roku o 1.890,38 % (tj. o 983 tys. zł). Jednakże ich udział w majątku obrotowym stanowił zaledwie 1,58% i nie one decydowały o wzroście tej grupy aktywów.

Wzrost majątku obrotowego o 232,05 % przy wzroście sprzedaży netto o 507,95% (por. rachunek wyników tabela 10) świadczy o efektywniejszym jego wykorzystaniu. Poprawa efektywności wykorzystania majątku obrotowego znajdzie odbicie w obniżce kosztów i poprawie wyniku finansowego.

Z analizy dynamiki pasywów wynika, że w badanych latach, tj. 1996-1998, kapitał Spółki zwiększył się tak samo jak jego majątek o 231,02 %. Przy czym kapitał własny zwiększył się o 555,52 %, a kapitał obcy o 181,57 %. Mimo tak dużego wzrostu kapitału własnego, jego udział w źródłach finansowania jest nadal niewielki.

Udział kapitału własnego w pasywach ogółem wzrósł z 13,22 % na koniec 1996 roku do 26,19 % na koniec 1998 roku. Kapitał własny zwiększył się w wyniku zatrzymania w przedsiębiorstwie wypracowanego zysku. Zysk netto w 1998 roku wyniósł 3.876 tys. zł. i stanowił 22,56 % kapitału własnego.

Przy ogólnym wzroście obcych źródeł finansowania w 1998 roku nastąpił spadek o 12,78 % kredytów i pożyczek krótkoterminowych.

Największą dynamikę wzrostu w kapitale obcym wykazały zobowiązania z tytułu dostaw i usług. W 1998 roku stanowiły one 45,34 % pasywów ogółem. Udział tych zobowiązań w pasywach spadł z 56,03 % na koniec 1996 roku do 27,63 % w 1997 roku i 45,34 % w 1998 roku.

Wysoką dynamikę wzrostu wykazały również fundusze specjalne. Wzrosły one na 31 grudnia 1998 roku w porównaniu ze stanem na 31 grudnia 1996 roku o 930,43 %. Jednak ich udział w pasywach ogółem był niewielki i stanowił 0,36 %.

[Tabela 8 przedstawia źródła finansowania majątku Spółki ESPEBEPE w latach 1996–1998, w tym zmiany w kapitałach oraz zobowiązaniach, a także obliczenia zmiany stanu w procentach pomiędzy rokiem 1996 a 1998. Zawiera ona szczegółową analizę struktury pasywów firmy, w tym kapitałów własnych, kapitału stałego, majątku trwałego oraz kapitału pracującego.

Pasywa ogółem w 1996 roku wynosiły 19 805 tys. zł, a w 1997 roku wzrosły do 36 375 tys. zł, co stanowiło wzrost o 83,67%. W 1998 roku pasywa ogółem wyniosły 65 559 tys. zł, co oznaczało wzrost o 231,02% w porównaniu do 1996 roku. Zobowiązania ogółem wzrosły z 17 186 tys. zł w 1996 roku do 26 874 tys. zł w 1997 roku, a następnie do 48 391 tys. zł w 1998 roku, co stanowiło wzrost o 181,57% w porównaniu do 1996 roku. Warto zauważyć, że wzrost zobowiązań jest głównym czynnikiem wzrostu pasywów ogółem.

Kapitał własny, który stanowi różnicę między pasywami ogółem a

zobowiązaniami ogółem, wzrósł z 2 619 tys. zł w 1996 roku do 9 501 tys. zł w 1997 roku, a następnie do 17 168 tys. zł w 1998 roku. Zmiana kapitału własnego wyniosła 555,52%, co świadczy o dużym wzroście wartości kapitałów własnych firmy. Kapitał stały, który jest równy kapitałowi własnemu w tym przypadku, zwiększył się o tę samą wartość.

Majątek trwały Spółki wzrósł z 837 tys. zł w 1996 roku do 2 730 tys. zł w 1997 roku, a następnie spadł do 2 575 tys. zł w 1998 roku. Spadek wartości majątku trwałego wyniósł 207,65%, co może wskazywać na jego deprecjację lub mniejsze zaangażowanie w aktywa trwałe w 1998 roku.

Kapitał pracujący, który oblicza się jako różnicę między aktywami obrotowymi a zobowiązaniami krótkoterminowymi, wyniósł 1 782 tys. zł w 1996 roku, 6 771 tys. zł w 1997 roku, a w 1998 roku osiągnął wartość 14 593 tys. zł. Zmiana kapitału pracującego wyniosła 718,91%, co świadczy o znaczącym wzroście środków dostępnych na bieżącą działalność operacyjną firmy.

Podsumowując, analiza tabeli pokazuje, że w latach 1996–1998 Spółka ESPEBEPE znacząco zwiększyła wartość swoich pasywów oraz kapitałów własnych, a także poprawiła swoją sytuację finansową w kontekście kapitału pracującego. Jednakże, wzrost zobowiązań może wskazywać na większe zaangażowanie firmy w zewnętrzne źródła finansowania.] [opracowanie własne na podstawie tabeli 7]

Wzrost zobowiązań krótkoterminowych o 181,57 % w zestawieniu ze wzrostem majątku obrotowego o 232,05 % świadczy o poprawie równowagi finansowej przedsiębiorstwa. Struktura kapitałowo – majątkowa w latach 1996-1998 spółki ESPEBEPE znacząco się poprawiła. Potwierdzają to wskaźniki zestawione w tabeli 9.

[Tabela 9 przedstawia wskaźniki struktury kapitałowo-majątkowej w latach 1996–1998, które obrazują proporcje różnych rodzajów kapitałów w finansowaniu majątku trwałego, obrotowego oraz ogólnego, a także udział kapitału pracującego

w strukturze finansowania.

Pierwszy wskaźnik, pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym, wyraża stosunek kapitału własnego do wartości majątku trwałego. W 1996 roku wskaźnik wynosił 3,13%, a w 1997 roku wzrósł do 3,48%. W 1998 roku wskaźnik ten wyniósł 6,67%. Wzrost wartości wskaźnika wskazuje na poprawę sytuacji firmy w zakresie finansowania majątku trwałego własnymi środkami, co może świadczyć o stabilniejszej strukturze finansowej w 1998 roku.

Pokrycie majątku obrotowego kapitałem krótkoterminowym to wskaźnik, który pokazuje, w jakim stopniu kapitał krótkoterminowy (np. zobowiązania krótkoterminowe i kapitał pracujący) finansuje aktywa obrotowe. Wartości tego wskaźnika w latach 1996–1998 wynosiły kolejno 90,60%, 79,87% i 76,83%. Spadek wartości tego wskaźnika wskazuje na zmniejszający się udział kapitału krótkoterminowego w finansowaniu majątku obrotowego, co może sugerować większą stabilność finansową, gdyż firma może być mniej zależna od finansowania długoterminowego w krótkim okresie.

Kolejny wskaźnik, udział kapitału pracującego w finansowaniu majątku ogółem, przedstawia udział kapitału pracującego (różnica między aktywami obrotowymi a zobowiązaniami krótkoterminowymi) w ogólnym majątku firmy. Wartości wskaźnika wynosiły 9,00% w 1996 roku, 18,61% w 1997 roku i 22,26% w 1998 roku. Wzrost tego wskaźnika oznacza, że firma w coraz większym stopniu finansuje swoje aktywa ogółem kapitałem pracującym, co może świadczyć o poprawie płynności finansowej i większej niezależności finansowej.

Ostatni wskaźnik, udział kapitału pracującego w finansowaniu majątku obrotowego, obrazuje, jaki procent aktywów obrotowych jest finansowany kapitałem pracującym. W 1996 roku wskaźnik wyniósł 9,39%, w 1997 roku 20,12%, a w 1998 roku 23,12%. Wzrost tego wskaźnika sugeruje, że firma w coraz większym stopniu finansuje swoje aktywa obrotowe za pomocą kapitału

pracującego, co może poprawiać jej płynność operacyjną i efektywność wykorzystania kapitału obrotowego.

Podsumowując, analiza wskaźników struktury kapitałowo-majątkowej w latach 1996–1998 wskazuje na poprawę sytuacji finansowej firmy, zarówno w zakresie finansowania majątku trwałego kapitałem własnym, jak i w zakresie wykorzystania kapitału pracującego w finansowaniu aktywów. Jednakże, spadek wskaźnika pokrycia majątku obrotowego kapitałem krótkoterminowym może sugerować większą stabilność finansową, a niekoniecznie większą zależność od krótkoterminowych źródeł finansowania.] [opracowanie własne na podstawie tabel 7 i 8]

Majątek trwały Spółki jest w pełni sfinansowany kapitałem stałym przez cały okres, co oznacza zachowanie „złotej zasady bilansowej”.

Oceniając wskaźniki pokrycia majątku kapitałem stałym nasuwa się wątpliwość, czy ów majątek trwały nie jest zbyt mały i przypadkiem nie wpływa hamująco na prawidłowy rozwój badanej spółki.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

## **Omówienie zasad konsolidacji**

Na podstawie art. 56 ust. 2 ustawy o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. ESPEBEPE – Holding S.A. dokonało dozwolonych wyłączeń spośród spółek zależnych i stowarzyszonych wchodzących w skład grupy kapitałowej. Ostatecznie po dokonanych wyłączeniach, do skonsolidowanych sprawozdań

finansowych zostały włączone metodą pełną 4 spośród 17 spółek zależnych. Metodą praw własności nie skonsolidowano żadnej ze spółek stowarzyszonych. W trakcie procesu konsolidacji dokonano następujących wyłączeń konsolidacyjnych:

- wzajemne należności i zobowiązania pomiędzy spółkami włączonymi do sprawozdań skonsolidowanych;
- pożyczki oraz należności z tytułu pożyczek udzielonych spółkom zależnym przez inne spółki włączone do sprawozdań skonsolidowanych;
- wzajemna sprzedaż, zakupy oraz zyski i straty uzyskane/poniesione na skutek tych transakcji przez spółki włączone do sprawozdań skonsolidowanych;
- dochody/koszty finansowe uzyskane/poniesione z tytułu wzajemnych należności/zobowiązań pomiędzy spółkami włączonymi do konsolidacji, szczególnie z tytułu udzielonych pożyczek oraz wypłaconych dywidend; zadeklarowane a nie wypłacone dywidendy od spółek objętych konsolidacją zostały wyeliminowane ze zobowiązań z tytułu dywidendy;
- udziały posiadane przez spółki należące do grupy kapitałowej w innych spółkach z grupy kapitałowej zostały wyłączone w wysokości równej wyłączonym kapitałom spółek zależnych i stowarzyszonych posiadanych przez inne spółki należące do grupy kapitałowej. Wyłączeniem tym objęto tylko spółki włączone do konsolidacji.

#### Podmioty zależne

Podmiot zależny jest kontrolowany przez podmiot dominujący. Kontrola ta określana jest gdy:

- podmiot dominujący posiada większość całkowitej liczby głosów w organach innej jednostki,
- podmiot dominujący jest uprawniony do podejmowania decyzji o polityce finansowej, powoływania i odwoływania członków

organów zarządzających lub nadzorczych.

ESPEBEPE – Holding S.A. posiada następujące podmioty zależne:

1. Zakład Robót Inżynieryjnych EsPeBePe Sp. z o.o.
2. Complex-Bud EsPeBePe Sp. z o.o.
3. Przem-Bud EsPeBePe Sp. z o.o.
4. Betonstal EsPeBePe Sp. z o.o.
5. Energo-Bud EsPeBePe Sp. z o.o.
6. Trans-Sprzęt EsPeBePe Sp. z o.o.
7. Expo-Bud EsPeBePe Sp. z o.o.
8. Pro-Bud EsPeBePe Sp. z o.o.
9. EsPeBePe Kruszywa Sp. z o.o.
10. Pracownie Konserwacji Zabytków EsPeBePe Sp. z o.o.
11. Hünnebeckpol Sp. z o.o.
12. Eureka-Inwest Sp. z o.o.
13. Poznańskie Przedsiębiorstwo Konstrukcji Stalowych i Urządzeń Przemysłowych „Mostostal”.
14. Eurocenter Sp. z o.o.
15. Hoża-Inwest Sp. z o.o.
16. Terbet EsPeBePe Sp. z o.o.
17. Pomeranus Sp. z o.o.

Podmioty stowarzyszone

Podmiot stowarzyszony jest podmiotem, na który podmiot dominujący wywiera znaczny wpływ określany przez:

– podmiot dominujący posiada nie mniej niż 20 % i nie więcej niż 50 % głosów na walnym zgromadzeniu wspólników lub akcjonariuszy,

– podmiot dominujący w inny sposób niż określony wyżej wywiera wpływ na politykę finansową i bieżącą działalność gospodarczą innej jednostki.

ESPEBEPE – Holding S.A. posiada następujące podmioty stowarzyszone:

1. Enwiro-Serwis Sp. z o.o.
2. Amerpol-Potatoes Sp. z o.o.
3. World Trade Center – Szczecin Sp. z o.o.
4. Sudecko-Pomorskie Towarzystwo Drogowe S.A.
5. Autostrady Łódzkie S.A.
6. Delfin Sp. z o.o.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

## **Przedmiot działalności spółki**

Celem prowadzonej działalności przedsiębiorstwa ESPEBEPE Holding S.A. jest powiększenie stanu majątku (aktyw spółki) i wyniku netto. Tak postawiony cel spółka realizuje przez prowadzenie działalności budowlanej, produkcyjnej i handlowej w Gdańsku i Szczecinie.

W latach 1996 – 1998 przedmiot działalności spółki był

modyfikowany. Początkowo przedmiotem działania była realizacja zleceń budowlano-montażowych wykonywanych przez spółki należące do grupy kapitałowej ESPEBEPE Holding S.A., później budownictwo przemysłowe, mieszkaniowe i rekreacyjne.

Rok 1997 to okres poważnych zmian w strukturze prowadzonej przez spółkę działalności – rozszerzono produkcję wyrobów i materiałów budowlanych oraz znacznie rozwinięto handel nimi, który obecnie stanowi główny przedmiot działalności badanej jednostki. Jest on prowadzony w całości w obiektach wynajmowanych. W 1997 r. spółka sprzedała budynek w Szczecinie, który w latach poprzednich został wybudowany w ramach własnej inwestycji.

Spółka dokonuje kompleksowej obsługi swoich klientów w zakresie oferowanych usług. Źródłem zaopatrzenia spółki w towary handlowe są hurtownie budowlane w całym kraju. Głównym odbiorcą (95 %) oferowanych przez spółkę ESPEBEPE towarów stanowią inne przedsiębiorstwa, instytucje oraz spółki, tylko niewielką część (5 %) stanowią osoby indywidualne. Podstawowym rynkiem zbytu są dwa miasta – Gdańsk i Szczecin.

Źródłem zaopatrzenia w towary handlowe niezbędne do prowadzonej działalności charakteryzuje duże rozproszenie. W 1998 r. spółka zaopatrywała się u ok. 250 dostawców krajowych i kilku zagranicznych. Firma zawarła wielostronne umowy długoterminowe na dostawy towarów z producentami krajowymi. Wartość żadnej spośród zawartych umów nie przekraczała jednak 10 % ogólnej wartości dostaw realizowanych przez spółkę w 1997 roku. Umowy te gwarantują ciągłość zaopatrzenia placówek ESPEBEPE – Holding S.A. w artykuły stanowiące podstawowe źródło jej przychodów, co pozwala spółce prowadzić stabilną politykę produkcji i handlu.

Sprzedaż towarów oferowanych przez spółkę podlega znacznym wahanom w ciągu roku. Obserwuje się następujące tendencje:

– wzrost sprzedaży w okresie wiosennym w czasie ruchu

budowlanego,

– spadek popytu w okresie zimowym.

Wartość sprzedaży omawianej spółki przedstawiono w tabeli 6.

[Tabela 6 przedstawia dane dotyczące wartości sprzedaży w firmie ESPEBEPE – Holding S.A. w latach 1996–1998, z podziałem na przychody ogółem oraz przychody z działalności handlowo-produkcyjnej i budowlanej. Wartości są podane zarówno w tysiącach złotych, jak i procentowo, co umożliwia ocenę struktury sprzedaży w badanym okresie.

W 1996 roku całkowity przychód wynosił 35,712 tys. zł, a przychód z działalności handlowo-produkcyjnej stanowił 45% tej kwoty, czyli 16,070 tys. zł. Natomiast przychód z działalności budowlanej wyniósł 19,642 tys. zł, co stanowiło 55% ogólnego przychodu.

W 1997 roku firma odnotowała znaczący wzrost przychodu ogółem do 125,662 tys. zł, co stanowiło wzrost o około 253% w porównaniu do roku 1996. Przychód z działalności handlowo-produkcyjnej osiągnął 109,326 tys. zł, stanowiąc 87% całkowitego przychodu, podczas gdy przychód z działalności budowlanej spadł do 16,336 tys. zł, co stanowiło tylko 13% ogólnego przychodu.

W 1998 roku firma osiągnęła całkowity przychód na poziomie 217,111 tys. zł, co oznaczało dalszy wzrost o 73% w stosunku do roku 1997. Z działalności handlowo-produkcyjnej pochodziły wszystkie przychody, wynoszące 217,111 tys. zł, co stanowiło 100% ogólnego przychodu. Z kolei działalność budowlana w tym roku już nie generowała przychodów.

Analiza tych danych pozwala zauważyć, że firma znacząco zmieniła strukturę swojej działalności w okresie 1996–1998. W pierwszym roku działalność budowlana miała kluczowe znaczenie dla przychodów, jednak w kolejnych latach, szczególnie w 1997 i 1998 roku, działalność handlowo-produkcyjna stała się

głównym źródłem przychodów, co wskazuje na zmianę strategii firmy. Spadek przychodów z działalności budowlanej oraz całkowite wycofanie tej działalności w 1998 roku może sugerować zmianę w podejściu firmy do rynku budowlanego lub koncentrację na innych sektorach gospodarki, w których firma dostrzegła większy potencjał wzrostu.] [opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółki ESPEBEPE – Holding S.A.]

Firma notuje wysoką dynamikę wzrostu obrotu w cenach bieżących w roku 1997 w porównaniu z rokiem 1996 – sprzedaż wzrosła o 89 950 zł. tj. o 252 %. Na tak wysoki przyrost wpływ miało rozszerzenie terenu działania na Gdańsk. W 1998 r. względem roku 1996 nastąpił wzrost sprzedaży o 508 %, natomiast względem roku 1997 dynamika sprzedaży wzrosła o 75 %. W 1996 r. większy udział w przychodach miała działalność budowlana, gdyż przyniosła aż 55 % całej sumy, podczas gdy w 1997 r. tylko 13 % (w tym też roku zakończono działalność budowlaną). W 1997 r. nastąpił znaczny wzrost przychodów z działalności handlowej – do 87 % sprzedaży ogółem.

Chcąc pozyskać klientów spółka kładzie duży nacisk na marketing i reklamę oraz sprzedaż akcji na Giełdzie Papierów Wartościowych.

Celem spółki jest stworzenie nowoczesnych placówek na terenie całego kraju dysponujących wyposażeniem umożliwiającym dostosowanie sprzedawanych obiektów do potrzeb aktualnej oferty handlowej i produkcyjnej oraz upodobań klientów.

Realizowane przez spółkę projekty budowlane są fakturowane jako sprzedaż w momencie rozpoczęcia poszczególnych robót. Taka metoda może spowodować korzystne rozłożenie sprzedaży z kontraktów w stosunku do poniesionych kosztów, co ma swoje odzwierciedlenie w sprawozdaniach finansowych spółki.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach

prawa.

---

# **Historia powstania przedsiębiorstwa ESPEBEPE – Holding S.A.**

Przedmiot analizy – przedsiębiorstwo ESPEBEPE – Holding Spółka Akcyjna zostało powołane na mocy Umowy Spółki sporządzonej w formie aktu notarialnego w dniu 21 listopada 1990 roku [Repetitorium nr A/7447/1990 Państwowe Biuro Notarialne]. Prawomocny wpis do Rejestru został dokonany w Sądzie Rejonowym w Szczecinie Sąd Gospodarczy, dział B pod numerem 1512 z dnia 7 grudnia 1990 roku. Przedsiębiorstwo to jest wyodrębnione pod względem ekonomicznym, prawnym i organizacyjnym jako jednostka gospodarcza.

Wyodrębnienie ekonomiczne polega na tym, że przedsiębiorstwo dysponuje własnym majątkiem, reprodukuje zasoby i przestrzega zasady racjonalnego gospodarowania dążąc do osiągnięcia zysku.

Wyodrębnienie prawne polega na tym, że przedsiębiorstwo ma osobowość prawną, tzn. może być podmiotem analizy i obowiązków cywilnoprawnych. Konstytutywną cechą przedsiębiorstwa jest zdolność do określenia celów gospodarczych, pozyskiwania niezbędnych środków do osiągnięcia tych celów i porównania ryzyka związanego z prowadzoną działalnością.

Wyodrębnienie organizacyjne polega na wyodrębnieniu ogniwa kierującego, uprawnionego do podejmowania decyzji.

ESPEBEPE Holding S.A. jest przedsiębiorstwem grupy kapitałowej tzn. kapitałem podstawowym jest kapitał akcyjny podmiotu dominującego, który wynosi 8 000 000 zł i dzieli się na 1 600

000 akcji wartości 5 zł każda w tym 42 080 akcji imiennych uprzywilejowanych pod względem prawa głosu i dywidendy oraz pierwszeństwa w dochodzeniu praw majątkowych w przypadku upadłości spółki.

W skład grupy kapitałowej wchodzi:

- podmiot dominujący ESPEBEPE – Holding S.A. z siedzibą w Szczecinie przy ul. Storrady 1,
- siedemnaście spółek akcyjnych – w tym trzy spółki zależne, w których spółka dominująca jest jednym udziałowcem,
- sześć spółek stowarzyszonych.

ESPEBEPE – Holding S.A., jedno z bardziej rozpoznawalnych przedsiębiorstw działających w sektorze budownictwa i usług inwestycyjnych w Polsce, posiada historię sięgającą lat powojennych, kiedy to odbudowa kraju po zniszczeniach II wojny światowej stała się strategicznym zadaniem państwa. Geneza przedsiębiorstwa wiąże się ściśle z organizacją państwowego zaplecza budowlanego, które miało na celu realizację szeroko zakrojonych inwestycji mieszkaniowych, przemysłowych i infrastrukturalnych. Nazwa „ESPEBEPE” pochodzi od skrótu SPBP – „Stołeczne Przedsiębiorstwo Budownictwa Przemysłowego”.

Początki firmy datuje się na lata 50. XX wieku, kiedy to w Warszawie utworzono Stołeczne Przedsiębiorstwo Budownictwa Przemysłowego – państwową jednostkę wyspecjalizowaną w realizacji dużych projektów budowlanych w stolicy i jej okolicach. Firma działała w ramach centralnie planowanej gospodarki, będąc częścią szerokiego systemu przedsiębiorstw wykonawczych podlegających resortom budownictwa i przemysłu. Specjalizowała się w projektach budownictwa przemysłowego, takich jak hale fabryczne, zakłady produkcyjne, a także obiekty użyteczności publicznej.

Z biegiem lat firma rozszerzała swoją działalność, zdobywając doświadczenie oraz zaplecze techniczne i inżynieryjne, które

pozwalają na podejmowanie coraz bardziej zaawansowanych technologicznie przedsięwzięć. W latach 70. i 80. SPBP brało udział w budowie wielu strategicznych inwestycji państwowych, często współpracując z innymi przedsiębiorstwami budowlanymi i biurami projektowymi.

Transformacja ustrojowa po 1989 roku przyniosła ze sobą potrzebę restrukturyzacji i dostosowania działalności do realiów gospodarki rynkowej. W ramach tego procesu SPBP zostało przekształcone w spółkę prawa handlowego. W 1991 roku powstała ESPEBEPE – Holding Spółka Akcyjna, która kontynuowała działalność poprzednika, przyjmując nowoczesne formy zarządzania i prowadzenia działalności gospodarczej. Proces ten obejmował również prywatyzację oraz przebudowę struktury organizacyjnej, w tym wyodrębnienie wyspecjalizowanych spółek-córek, tworzących holdingową strukturę biznesową.

Od momentu przekształcenia ESPEBEPE – Holding S.A. funkcjonuje jako podmiot prywatny, realizując działalność budowlaną, inwestycyjną i deweloperską na rynku ogólnopolskim. Firma aktywnie uczestniczy w przetargach publicznych, oferując kompleksowe usługi związane z generalnym wykonawstwem, remontami, modernizacjami obiektów oraz zarządzaniem projektami inwestycyjnymi. Jej tradycje, zasoby kadrowe oraz długoletnie doświadczenie stanowią fundament zaufania, jakim cieszy się w branży.

Dziś ESPEBEPE – Holding S.A. jest symbolem ciągłości polskiego budownictwa – łączy w sobie doświadczenie dawnego sektora państwowego z nowoczesnymi rozwiązaniami rynkowymi. Firma zachowuje także swój związek z Warszawą, gdzie ma siedzibę i skąd przez dziesięciolecia prowadziła kluczowe projekty budowlane wpływające na urbanistyczne oblicze stolicy.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

# Analiza rentowności

Termin rentowność pochodzi od pojęcia „renta”, która w gospodarce rynkowej wyraża zysk od kapitału. Intensywność rentowności wynika więc ze stosunku zachodzącego pomiędzy osiągniętym zyskiem a wielkością zaangażowanego kapitału. W praktyce poziom rentowności wyraża również stosunek zysku do wielkości poniesionych kosztów lub osiągniętych przychodów ze sprzedaży [T. Waśniewski, Analiza finansowa przedsiębiorstwa, Fundacja Rozwoju Rachunkowości, Warszawa 1993, s. 178].

Wskaźniki rentowności służą nie tylko do oceny przedsiębiorstwa, ale i do oceny zdolności kierownictwa przedsiębiorstwa do generowania zysków z zaangażowanych środków. Możemy wyróżnić różne aspekty rentowności wyrażone wskaźnikami zestawionymi w tabeli 5.

[Tabela 5 zawiera zestawienie kluczowych wskaźników rentowności, które pozwalają ocenić efektywność gospodarowania zasobami przedsiębiorstwa oraz zdolność do generowania zysków z prowadzonej działalności. Rentowność to jeden z najważniejszych obszarów analizy finansowej, ponieważ świadczy o opłacalności działalności gospodarczej i efektywności wykorzystania kapitału. Wskaźniki te są niezwykle istotne zarówno dla właścicieli firmy, jak i potencjalnych inwestorów czy kredytodawców.

Pierwszy wskaźnik to rentowność działalności podstawowej, który mierzy, jaką część przychodów ze sprzedaży stanowi wynik finansowy na działalności operacyjnej. Innymi słowy, pokazuje, jaka jest efektywność podstawowej, codziennej działalności przedsiębiorstwa, bez uwzględniania zdarzeń jednorazowych, przychodów finansowych czy podatków. Wysoka rentowność działalności operacyjnej świadczy o zdrowych fundamentach

ekonomicznych firmy i dobrej kontroli kosztów operacyjnych. Spadek tego wskaźnika może być sygnałem rosnących kosztów lub problemów z efektywnością funkcjonowania podstawowej działalności gospodarczej.

Kolejny wskaźnik to rentowność sprzedaży netto, który przedstawia relację zysku netto do przychodów ze sprzedaży. Jest to miara ostatecznej efektywności firmy, uwzględniająca wszystkie etapy generowania zysku – od sprzedaży, przez koszty operacyjne, finansowe, aż po opodatkowanie. Wskaźnik ten wskazuje, ile czystego zysku przypada na każdą jednostkę sprzedaży. Rentowność sprzedaży netto pozwala porównać efektywność różnych firm w tej samej branży, niezależnie od ich wielkości, i pomaga określić, czy strategia finansowa i operacyjna przedsiębiorstwa przynosi oczekiwane rezultaty.

Rentowność majątku (ROI – Return on Investment) mierzy, ile zysku netto przedsiębiorstwo uzyskuje z każdego zainwestowanego w majątek złotego. Wskaźnik ten pokazuje, jak efektywnie zarządzane są wszystkie aktywa firmy – zarówno trwałe, jak i obrotowe. Jest to szczególnie ważne z punktu widzenia właścicieli i zarządu, ponieważ informuje, czy wykorzystanie posiadanych zasobów przynosi odpowiednie korzyści finansowe. Im wyższy ROI, tym lepiej przedsiębiorstwo gospodaruje swoim majątkiem. Spadek tego wskaźnika może sugerować nadmierne zaangażowanie środków w niskorentowne aktywa lub niewystarczające wykorzystanie zasobów.

Ostatni ze wskaźników to rentowność kapitału własnego (ROE – Return on Equity). Jest to jeden z najczęściej analizowanych wskaźników przez inwestorów i właścicieli firm, ponieważ pokazuje, jaki zysk generowany jest przez firmę w stosunku do wniesionego przez właścicieli kapitału. Im wyższy ROE, tym bardziej opłacalne jest inwestowanie w dane przedsiębiorstwo. Wskaźnik ten odzwierciedla także zdolność firmy do samofinansowania i budowania wartości dla akcjonariuszy. Trzeba jednak pamiętać, że nadmierne zadłużenie może sztucznie zawyżać ROE, dlatego jego interpretacja powinna uwzględniać

także strukturę finansowania przedsiębiorstwa.

Analiza wskaźników rentowności dostarcza pogłębionej wiedzy na temat efektywności finansowej przedsiębiorstwa oraz jego zdolności do osiągnięcia zysków. Odpowiednie wykorzystanie tych wskaźników pozwala nie tylko na ocenę kondycji finansowej firmy, ale także na porównania międzyokresowe i branżowe, co jest niezbędne do podejmowania trafnych decyzji strategicznych.] [Opracowanie własne na podstawie E. Kurtys (red.), Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 65-69]

**Wskaźnik rentowności sprzedaży** określany również zwrotem ze sprzedaży pokazuje, jaką stopę zysku przynosi dana wartość sprzedaży. Im niższy jest ten wskaźnik, tym większa wartość sprzedaży musi być zrealizowana dla osiągnięcia określonej kwoty zysku. Większa wartość wskaźnika oznacza zatem korzystniejszą kondycję finansową firmy. Podniesienie rentowności netto oznacza wzrost efektywności sprzedaży, gdyż każda złotówka ze sprzedaży generuje dodatkowy zysk. Wielkość wskaźnika rentowności sprzedaży netto jest uzależniona od rodzaju działalności przedsiębiorstwa.

Ważnym wskaźnikiem w tej grupie jest **wskaźnik rentowności działalności podstawowej**, gdyż zyskowność tej działalności rzutuje na inne wskaźniki rentowności.

**Wskaźnik rentowności majątku** określany również zwrotem z majątku (ROI) wyznacza ogólną zdolność aktywów przedsiębiorstwa do generowania zysku, czyli pokazuje jak efektywnie firma zarządza swoimi aktywami. Im wartość tego wskaźnika jest wyższa, tym korzystniejsza jest sytuacja finansowa firmy.

**Wskaźnik rentowności finansowej** inaczej rentowności kapitału własnego pozwala określić stopę zysku, jaką przynosi zaangażowanie kapitału w dane przedsiębiorstwo. Informuje o atrakcyjności inwestowania. Wysoka efektywność kapitału

własnego stwarza większe możliwości do dalszego rozwoju przedsiębiorstwa.

Wysoką rentowność kapitału własnego firma osiąga wówczas, gdy wykorzystuje więcej kapitału obcego, przy założeniu, że odsetki jakie płaci od kapitału obcego, są mniejsze niż zysk osiągany w wyniku jego wykorzystania. Powstaje wówczas efekt dźwigni finansowej. Wykorzystanie obcego kapitału może wpłynąć na poprawę lub pogorszenie rentowności kapitału własnego. Pożądane jest, aby kapitał obcy zaangażowany w finansowanie działalności przedsiębiorstwa przyczynił się do zwiększenia poziomu rentowności kapitału własnego. Rentowność kapitału własnego jest zatem uzależniona od stopy zysku od zaangażowanego kapitału ( $r$ ), stopy oprocentowania kapitału obcego ( $r_f$ ) oraz wskaźnika struktury kapitałowej ( $F/E$ , gdzie  $F$  – kapitał obcy,  $E$  – kapitał własny). Efekt dźwigni finansowej można przedstawić za pomocą wzoru [R. Wójcik, Dźwignia finansowa, „Bank i Kredyt” nr 10/91]:

$$(r - r_f) F/E \dots\dots\dots (Wzór 2.1.)$$

..... (Wzór 2.2.) zysk netto + (odsetki – podatek)kapitał całkowitygdzie:

$$r =$$

odsetki – podatekkapitał obcy ( $F$ )..... (Wzór 2.3.)

$$r_f =$$

Efekt dźwigni występuje tylko wtedy, gdy  $r > r_f$  oraz gdy  $F > 0$ , tzn. gdy poziom stopy zysku od zaangażowanego kapitału jest wyższy od oprocentowania kapitału obcego oraz gdy w strukturze źródeł finansowania występuje kapitał obcy. Efekt dźwigni finansowej możemy wyliczyć również według wzoru:

$$r_e - r \dots\dots\dots (Wzór 2.4.)$$

gdzie:

re – rentowność kapitału własnego,

r – stopa zysku od zaangażowanego kapitału.

Analiza finansowa jest niezbędnym narzędziem do oceny kondycji przedsiębiorstwa. Wskaźniki rentowności, zadłużenia czy płynności finansowej pozwalają ocenić w jakim stanie znajduje się przedsiębiorstwo i jakie ma perspektywy rozwoju. Przed przejściem do oceny kondycji firmy ESPEBEPE – Holding S.A. niezbędne było więc omówienie jej elementów.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

## Ocena stopnia zadłużenia przedsiębiorstwa

Analiza zadłużenia pozwala ocenić politykę finansową przedsiębiorstwa, stąd określa się ją też analizą struktury finansowej. Wskaźniki służące do oceny zadłużenia przedsiębiorstwa można ująć w dwie zasadnicze grupy:

- obrazujące poziom zadłużenia przedsiębiorstwa,
- informujące o zdolności przedsiębiorstwa do obsługi długu.

Ocena **poziomu zadłużenia przedsiębiorstwa** ma na celu ustalenie, kto dostarczył firmie środków: właściciele czy zewnętrzni kredytodawcy. Do oceny stopnia zadłużenia służy szereg wskaźników. Najistotniejsze z nich zestawione zostały w tabeli 3.

[Tabela 3 przedstawia podstawowe wskaźniki zadłużenia, które

służą do oceny stopnia obciążenia przedsiębiorstwa zobowiązaniami finansowymi oraz jego zdolności do ich obsługi. Analiza tych wskaźników pozwala określić poziom ryzyka finansowego firmy, jej niezależność kapitałową oraz stabilność finansową w dłuższej perspektywie. Wskaźniki te są kluczowe zarówno dla kierownictwa przedsiębiorstwa, jak i dla inwestorów, banków oraz innych instytucji finansowych, które rozważają współpracę z daną firmą.

Pierwszy wskaźnik to wskaźnik ogólnego zadłużenia, który wyraża stosunek łącznej wartości zobowiązań do wartości aktywów ogółem. Pokazuje on, jaka część majątku przedsiębiorstwa została sfinansowana kapitałem obcym. Im wyższy ten wskaźnik, tym większe uzależnienie firmy od zewnętrznych źródeł finansowania, co zwiększa ryzyko utraty płynności lub niewypłacalności. Z drugiej strony, umiarkowane zadłużenie może świadczyć o umiejętnym wykorzystywaniu dźwigni finansowej. Za bezpieczny poziom często przyjmuje się wartość nieprzekraczającą 50%.

Kolejny wskaźnik to wskaźnik zadłużenia kapitału własnego, który określa relację zobowiązań ogółem do kapitału własnego. Informuje on, ile jednostek kapitału obcego przypada na każdą jednostkę kapitału własnego. Im niższy ten wskaźnik, tym większa samodzielność finansowa przedsiębiorstwa. Zbyt wysokie zadłużenie względem kapitału własnego może sugerować zagrożenie dla stabilności firmy i trudności w pozyskiwaniu dodatkowego finansowania. Z kolei niski wskaźnik może świadczyć o konserwatywnej polityce finansowej i wysokim poziomie bezpieczeństwa.

Trzeci wskaźnik to wskaźnik zadłużenia długoterminowego, który obrazuje stosunek zobowiązań długoterminowych do kapitału własnego. Pozwala on ocenić, jak dużą część finansowania długookresowego stanowi kapitał obcy. Jest to szczególnie istotne z punktu widzenia długofalowego bezpieczeństwa finansowego firmy. Wysoki poziom tego wskaźnika może być sygnałem ryzyka związanego z kosztami obsługi długoterminowego

zadłużenia, zwłaszcza w okresach spowolnienia gospodarczego lub wzrostu stóp procentowych.

Ostatni z prezentowanych wskaźników to wskaźnik pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową, który przedstawia relację między generowaną przez firmę nadwyżką finansową (czyli zdolnością do wygenerowania środków pieniężnych z działalności operacyjnej) a zobowiązaniami ogółem. Ten wskaźnik jest szczególnie przydatny przy ocenie bieżącej zdolności firmy do spłaty zobowiązań. Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym większa zdolność przedsiębiorstwa do samodzielnego regulowania zadłużenia bez konieczności sięgania po dodatkowe źródła finansowania. Niski poziom może sugerować problemy z płynnością lub niewystarczającą efektywność działalności operacyjnej.

Analiza wskaźników zadłużenia pozwala nie tylko ocenić poziom ryzyka finansowego przedsiębiorstwa, ale również daje obraz jego strategii finansowania, zdolności kredytowej oraz elastyczności finansowej. Odpowiednia interpretacja tych wskaźników jest niezbędna do podejmowania świadomych decyzji zarządczych i inwestycyjnych.] [Opracowanie własne na podstawie E. Kurtys (red.), Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 74-75]

**Wskaźnik ogólnego zadłużenia** określa udział zobowiązań, tzn. kapitałów obcych, w finansowaniu majątku przedsiębiorstwa, czyli ilustruje skalę uzależnienia egzystencji przedsiębiorstwa od skłonności kredytodawców do dalszego finansowania jego działalności. Ryzyko tego uzależnienia zwiększa się w miarę wzrostu wskaźnika, tj. jego zbliżania się do jedności. „Według standardów zachodnich w firmie, w której nie została zachwiana równowaga między kapitałem obcym, a kapitałem własnym, wskaźnik ten powinien oscylować w przedziale 0,57 – 0,67” [M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 92].

**Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego** określa stopień

zaangażowania kapitału obcego w stosunku do kapitału własnego, a więc oznacza także możliwości pokrycia zobowiązań kapitałami własnymi. Na podstawie tego wskaźnika wierzyciele oceniają stan finansowy przedsiębiorstwa, uzależniając od jego wysokości dalsze udzielanie kredytów, a często wysokość pobieranych odsetek i okres kredytowania. Kapitały własne stanowią bowiem rodzaj gwarancji pokrycia zobowiązań wobec wierzycieli nawet w razie poniesienia strat. Racjonalny poziom wskaźnika w małym biznesie w USA określa się proporcją 3:1. Dla średnich i dużych firm relacja ta jest dużo ostrzejsza. Banki niechętnie udzielają kredytów inwestycyjnych dużym firmom, gdy zadłużenie kapitałów własnych jest wyższe od 1 [Ibidem, s. 92].

**Wskaźnik zadłużenia długoterminowego** określany jest jako wskaźnik długu bądź wskaźnik ryzyka. Zobowiązania długoterminowe dotyczą długów spłacanych w okresie dłuższym niż rok od daty sporządzania bilansu. Mogą to być zobowiązania z tytułu wyemitowanych przez firmę obligacji, długoterminowy kredyt inwestycyjny, czy też długoterminowe pożyczki. Zadawalający poziom tego wskaźnika wynosi 0,5. Odpowiada on relacji: dług ÷ kapitał własny w proporcji 1:2 [D. W. Olszewski: Podstawy analizy finansowej..., op. cit., s. 45]. Wskaźnik wyższy niż 1,0 świadczy, że zobowiązania długoterminowe są wyższe niż kapitał własny. Zatem racjonalny wskaźnik długu powinien mieścić się w przedziale 0,5 – 1,0. Firmy posiadające wyższą proporcję długoterminowych zobowiązań do kapitału własnego są uważane za poważnie zadłużone [M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 92].

**Wskaźnik pokrycia zobowiązań nadwyżki finansową.** Przedsiębiorstwo w toku swojej działalności często korzysta z kredytów bankowych, a co najmniej z kupieckich. Na podstawie wskaźnika pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową można sprawdzić, czy przedsiębiorstwo byłoby w stanie bez naruszenia posiadanego majątku całkowicie spłacić zobowiązania – z

wygodniejszego zysku netto i amortyzacji majątku trwałego. Te dwie wielkości łącznie stanowią tzw. nadwyżkę finansową (cash flow). Im wyższy wskaźnik tym korzystniejsza sytuacja jednostki, a iloraz jedności i wskaźnika informuje, jak długi jest okres możliwej spłaty zobowiązań tą nadwyżką.

Przy analizie zadłużenia przedsiębiorstwa ważnym punktem odniesienia jest ocena **zdolności przedsiębiorstwa do obsługi długu**. Do tego celu wykorzystuje się wskaźniki zestawione w tabeli 4.

[Tabela 4 przedstawia zestawienie wskaźników obsługi długu, które służą do oceny zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań wynikających z zaciągniętych kredytów oraz pożyczek. Wskaźniki te analizują relację pomiędzy wygenerowanymi przez firmę środkami finansowymi a kosztami związanymi z obsługą zadłużenia. Są one kluczowe dla oceny stabilności finansowej oraz wiarygodności kredytowej przedsiębiorstwa, a ich analiza odgrywa istotną rolę zarówno w zarządzaniu finansami firmy, jak i przy podejmowaniu decyzji przez instytucje finansowe.

Pierwszy wskaźnik to wskaźnik pokrycia obsługi długu, który mierzy, jaką część rat kapitałowych i odsetek firma jest w stanie pokryć z zysku przed opodatkowaniem powiększonego o wartość zapłaconych odsetek. Wskaźnik ten informuje, czy przedsiębiorstwo generuje wystarczający dochód operacyjny, aby pokryć pełne koszty związane z obsługą zadłużenia. Im wyższy wskaźnik, tym większe bezpieczeństwo finansowe, ponieważ oznacza on, że firma posiada nadwyżkę operacyjną zdolną do regulowania bieżących zobowiązań kredytowych. Wartość powyżej 1,5–2,0 uznaje się zazwyczaj za bezpieczną, podczas gdy niższe wartości mogą wskazywać na rosnące ryzyko problemów z płynnością.

Drugim wskaźnikiem jest wskaźnik pokrycia zobowiązań odsetkowych, który obliczany jest jako stosunek zysku przed opodatkowaniem powiększonego o odsetki do wartości samych

odsetek. Jest to klasyczny wskaźnik używany przez banki i kredytodawców do oceny zdolności dłużnika do regulowania kosztów obsługi kredytów, niezależnie od spłaty rat kapitałowych. Wartość powyżej 3 oznacza dobrą zdolność do obsługi kosztów odsetkowych, natomiast spadek poniżej tego poziomu może świadczyć o nadmiernym obciążeniu odsetkami i wzroście ryzyka niewypłacalności.

Ostatni zaprezentowany wskaźnik to wskaźnik pokrycia obsługi kredytu z cash flow, który pokazuje, czy środki pieniężne generowane przez przedsiębiorstwo (zysk netto powiększony o amortyzację) wystarczają na pokrycie rat kredytu i odsetek. Uwzględnia on nie tylko dochód netto, ale również amortyzację – która nie stanowi realnego wydatku pieniężnego, a zatem może być przeznaczona na spłatę zobowiązań. Wskaźnik ten ma ogromne znaczenie w analizie zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań kredytowych z faktycznie dostępnych środków pieniężnych. Wysoka wartość tego wskaźnika świadczy o dużej elastyczności finansowej i solidnych podstawach płynnościowych.

Omawiane wskaźniki dostarczają precyzyjnych informacji na temat możliwości finansowych przedsiębiorstwa w zakresie obsługi zadłużenia. Są niezbędne do oceny ryzyka kredytowego, planowania polityki finansowej oraz kontroli nad aktualnym poziomem zadłużenia. Ich regularne monitorowanie pozwala na szybkie wychwycenie potencjalnych problemów i podjęcie działań naprawczych, zanim pojawią się poważniejsze trudności z wypłacalnością.] [Opracowanie własne na podstawie M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych..., op. cit., s.92]

**Wskaźnik pokrycia obsługi długu**, określany również wskaźnikiem wiarygodności kredytowej, informuje, ile razy zysk w działalności przedsiębiorstwa pokrywa roczne spłaty kredytu długoterminowego i odsetki od niego. Określa on więc stopień zabezpieczenia obsługi kredytu przez wygospodarowany w przedsiębiorstwie zysk. Jego wysokość zależy od kondycji

finansowej firmy i powinien być większy od 1. Bank Światowy przyjmuje za optymalny jego poziom 2,5 [Ibidem, s. 92]. Oznacza to, że nawet gdy wpływy z działalności spadną o 50%, to i tak przedsiębiorstwo będzie zdolne do spłaty kredytu w granicach minimalnego wskaźnika.

Ważną cechą wypłacalności przedsiębiorstwa jest zdolność do terminowej spłaty odsetek. Można ją ocenić przy pomocy **wskaźnika pokrycia zobowiązań odsetkowych**. Wskaźnik ten pomija spłatę kredytu, a jedynie wskazuje, czy firma jest w stanie spłacić odsetki. Im wyższy poziom tego wskaźnika, tym korzystniejsza jest sytuacja przedsiębiorstwa, ponieważ wraz z jego spadkiem rośnie ryzyko kredytodawców. Według standardów światowych wskaźnik ten nie powinien być mniejszy od 1, a nawet nie powinien spaść poniżej 2 [E. Kurtys (red.): Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa..., op. cit., s.72]. Wielu kredytodawców uznaje ryzyko przy udzielaniu kredytów za dopuszczalne, jeżeli wysokość wskaźnika wynosi co najmniej 4 – 5 [W. Bień: Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 1992].

**Wskaźnik pokrycia obsługi kredytów z cash flow** jest relacją długoterminowych zobowiązań a dostępnymi środkami pieniężnymi, które mogą być wykorzystane na ich zwrot. Wskaźnik ten uważa się za najbardziej praktyczny i istotny w wiarygodności kredytowej przedsiębiorstwa. Jako wartość optymalną przyjmuje się 1,5, co oznacza, że suma zysku po opodatkowaniu wraz z amortyzacją powinna być co najmniej 50% wyższa niż roczna rata kredytu wraz z odsetkami. „Niższy poziom tego wskaźnika jest dopuszczalny, ale projekt inwestycyjny, który będzie finansowany kredytem, uznaje się za przedsięwzięcie o podwyższonym ryzyku. Kredytodawca żąda wówczas od przedsiębiorstwa dodatkowych gwarancji kredytowych” [M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 94].

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy -

potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.

---

## Analiza sprawności działania

Analiza sprawności działania koncentruje się na badaniu efektywności wykorzystania majątku przedsiębiorstwa. Dane w niej zawarte pozwalają odpowiedzieć na następujące pytania:

- jak efektywnie przedsiębiorstwo wykorzystuje swoje aktywa,
- jak szybko zmienia swoje zapasy i należności na gotówkę,
- z jaką szybkością przedsiębiorstwo reguluje swoje zobowiązania wobec dostawców.

Dla przeprowadzenia analizy sprawności działania wykorzystuje się różne wskaźniki. Najczęściej stosowane wskaźniki ujęte zostały w tabeli 2.

[Tabela 2 zawiera zestawienie kluczowych wskaźników sprawności działania przedsiębiorstwa, które służą do oceny efektywności zarządzania zasobami firmy i wykorzystania majątku. Są to wskaźniki dynamiczne, które pokazują, jak intensywnie firma operuje poszczególnymi elementami swojego majątku oraz jak sprawnie realizowane są procesy operacyjne, takie jak rotacja zapasów czy obsługa należności i zobowiązań.

Pierwszy wskaźnik to **obrotowość ogółu majątku**, który wyraża relację między sprzedażą netto a całkowitą wartością aktywów przedsiębiorstwa. Pokazuje on, ile razy w badanym okresie (najczęściej w ciągu roku) firma „obraca” swoim majątkiem w celu wygenerowania przychodów. Im wyższy ten wskaźnik, tym lepiej – oznacza to, że przedsiębiorstwo efektywnie wykorzystuje posiadane zasoby do generowania sprzedaży. Niski

poziom może świadczyć o nadmiarze nieproduktywnego majątku lub słabej efektywności operacyjnej.

Kolejny wskaźnik to **obrotowość majątku trwałego**, który analogicznie ukazuje, ile razy sprzedaż netto przewyższa wartość majątku trwałego. Ten wskaźnik pozwala ocenić, jak intensywnie wykorzystywana jest baza produkcyjna firmy – budynki, maszyny, urządzenia i inne środki trwałe. Wysoka obrotowość oznacza dużą wydajność majątku trwałego, natomiast zbyt niska może sugerować nadmiar inwestycji w środki trwałe lub niewystarczające ich wykorzystanie.

Kolejny wskaźnik – **rotacja zapasów w dniach** – wskazuje, ile dni średnio trwa przekształcenie zapasów w sprzedaż. Im krótszy ten czas, tym lepiej, ponieważ oznacza to szybki obrót zapasami i niższe koszty ich magazynowania. Długie okresy rotacji mogą oznaczać nadmierne stany magazynowe lub problemy ze sprzedażą produktów. Wzór obejmuje średni stan zapasów przemnożony przez liczbę dni w okresie (zwykle 360 lub 365), a następnie podzielony przez wartość sprzedaży netto.

Kolejnym istotnym wskaźnikiem jest **cykl inkasa należności**, który określa średni czas oczekiwania na spłatę należności przez kontrahentów. Wskaźnik ten również wyrażony jest w dniach i oblicza się go podobnie jak rotację zapasów – mnożąc średni stan należności przez liczbę dni w roku i dzieląc przez wartość sprzedaży netto. Długi cykl inkasa może świadczyć o zbyt liberalnej polityce kredytowej lub problemach klientów z terminowym regulowaniem zobowiązań. Z kolei krótki okres oznacza, że firma szybko odzyskuje pieniądze ze sprzedaży, co pozytywnie wpływa na jej płynność finansową.

Ostatni wskaźnik w tabeli to **cykl regulowania zobowiązań z tytułu dostaw**, który obrazuje, po ilu dniach firma reguluje swoje zobowiązania wobec dostawców. Wskaźnik ten oblicza się dzieląc iloczyn średniego stanu zobowiązań i liczby dni w okresie przez wartość zakupów. Długi cykl może wskazywać na korzystne warunki handlowe lub opóźnienia w płatnościach,

które pozwalają firmie dłużej utrzymać środki pieniężne w obrocie. Jednak zbyt długi okres może pogorszyć relacje z dostawcami. Krótki czas regulowania zobowiązań z kolei może oznaczać dobrą płynność, ale też zbyt szybkie wydatkowanie środków, co może negatywnie wpływać na saldo gotówki.

Przedstawione wskaźniki sprawności działania dostarczają kompleksowej informacji na temat efektywności wykorzystania zasobów przedsiębiorstwa i zarządzania jego cyklem operacyjnym. Ich analiza jest niezbędna dla oceny bieżącej kondycji finansowej firmy oraz identyfikacji obszarów wymagających poprawy.] [Opracowanie własne na podstawie E. Kurtys (red.), Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 65-69]

**Wskaźnik obrotowości aktywów** informuje, jaka wartość sprzedaży przypada na jednostkę zaangażowanego majątku. Jeśli wskaźnik wykazuje tendencje rosnące, mówimy że jest to korzystna sytuacja dla przedsiębiorstwa, ponieważ jego zwiększenie określa poprawę rentowności. Niższa od jedności wartość tego wskaźnika sugeruje, że przychody uzyskiwane ze sprzedaży wymagają większego zaangażowania majątku [E. Kurtys (red.): Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 66]. Wyższy poziom wskaźnika obrotowości majątku świadczy o wyższej efektywności wykorzystania zasobów majątkowych. Efektywność ta zależy przede wszystkim od szybkości obrotu zasobów majątkowych oraz ich wewnętrznej. Środki trwałe charakteryzują się niskim stopniem obrotowości, gdyż jako środki pracy zużywają się stopniowo, przenosząc swą wartość na produkty pracy w dłuższym okresie. Inny charakter ma majątek obrotowy, który wykazuje wysoki stopień obrotowości. W cyklu obrotu dokonuje się bezpośrednia wymiana pieniądza na towar i towaru na pieniądz. Miarą efektywności wykorzystania majątku trwałego jest wskaźnik obrotowości aktywów trwałych, wyrażający relację sprzedaży netto do majątku trwałego.

Jednym z bardzo ważnych wskaźników przy analizie sprawności działania firmy jest **wskaźnik rotacji zapasów**. Wskaźnik ten

może być liczony dwoma sposobami: jako czas trwania jednego obrotu wyrażony w dniach lub jako liczba obrotów dokonana w ciągu roku sprawozdawczego. Wskaźnik rotacji w dniach informuje, co ile dni średnio przedsiębiorstwo odnawia swoje zapasy w celu zrealizowania danej sprzedaży. Im wyższy wskaźnik, tym korzystniejsza sytuacja firmy. Wysokie zapasy z jednej strony zapewniają ciągłość produkcji i sprzedaży, z drugiej zaś zamrażają środki finansowe jak również zwiększają koszty magazynowe. Niski wskaźnik świadczy o poprawie efektywności gospodarowania pod warunkiem, że nie powoduje to zakłóceń w produkcji i sprzedaży oraz nie ogranicza wykonania opłacalnych zamówień. Wskaźnik rotacji zapasów mierzony liczbą obrotów informuje, ile razy w analizowanym okresie przedsiębiorstwo odnawia swoje zapasy. Sytuacja jest tym bardziej korzystna, im wyższa jest jego wartość.

**Wskaźnik cyklu inkasa należności** informuje, po ilu dniach średnio od momentu sprzedaży środki pieniężne należne z tytułu dokonanej transakcji wpłyną na rachunek bankowy lub kasy przedsiębiorstwa. Poziom tego wskaźnika świadczy o skuteczności windykacji należności. Im krótszy okres ściągania, tym korzystniej dla firmy. Wydłużenie cyklu inkasa oznacza, że przedsiębiorstwo wydłuża okres kredytowania swoich dłużników. Zbyt wysoki wskaźnik inkasa może wpłynąć niekorzystnie na kondycję finansową jednostki i jej płynność.

**Wskaźnik cyklu regulowania zobowiązań z tytułu dostaw** pokazuje jak szybko przedsiębiorstwo reguluje swoje zobowiązania wobec dostawców. Cykl regulowania zobowiązań – dłuższy niż wymagane terminy płatności mogą sygnalizować trudności płatnicze przedsiębiorstwa, bądź możliwości szerszego korzystania z nieoprocentowanego kapitału zwłaszcza, gdy wzrasta konkurencja między dostawcami. Zbyt szybki zwrot zobowiązań ogranicza korzyści firmy. Skrócenie okresu spłaty zobowiązań może wskazywać, że przedsiębiorstwo korzysta ze skont za rezygnację z kredytów kupieckich. Może to być również wynikiem negocjacji z dostawcami o niższą cenę dostawy [M. Sierpińska: Ocena

zobowiązani krótkoterminowych przedsiębiorstwa, „Rachunkowość” 1995, nr 7]. Długi cykl ściągania należności oraz przewaga płatności gotówkowych w rozliczeniach z dostawcami może spowodować brak środków pieniężnych i zagrozić wypłacalności przedsiębiorstwa.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.