

Źródła informacji potrzebne do analizy finansowej

O wynikach analizy finansowej decydują w dużym stopniu materiały źródłowe, które służą do badania zjawisk gospodarczych. Materiały te to: materiały wewnętrzne, zawierające dane o przedsiębiorstwie, oraz materiały zewnętrzne, informujące o otoczeniu przedsiębiorstwa.

Dane o przedsiębiorstwie mają charakter ewidencyjny i pozaewidencyjny. Materiały ewidencyjne mają znaczenie podstawowe i wynikają z prowadzonej w danym przedsiębiorstwie ewidencji. Źródłem informacji są więc: księgowość, sprawozdawczość finansowa i rzeczowa, poprzednie analizy ekonomiczne, plany, dokumentacja obrazująca działalność przedsiębiorstwa. Materiały pozaewidencyjne wykorzystywanymi w analizach są protokoły z różnych zebrań przedsiębiorstwa, sprawozdania i protokoły z posiedzeń zarządu i rady nadzorczej oraz wywiady z pracownikami przedsiębiorstwa i banku finansującego. Informacje pozaewidencyjne są dla analizy równie cenne, jak dane ewidencyjne.

Podstawowym źródłem informacji wykorzystywanych w analizach ekonomicznych są bilanse, rachunki wyników i rachunki przepływów pieniężnych. Te najważniejsze sprawozdania finansowe przedsiębiorstwa sporządzane są w formie standardowej, regulowane przepisami prawnymi [Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 14.06.1995 r. w sprawie szczegółowych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki skonsolidowanych sprawozdań finansowych (Dz.U. Nr 71, poz. 355)]. Jedynie rachunek przepływów pieniężnych nie ma ujednoliconej postaci, poza jego wersją publikacyjną.

Bilans i rachunek wyników stanowią podstawę do statycznej i dynamicznej oceny stanu i wyników finansowej działalności przedsiębiorstwa. Na ich podstawie sporządzany jest rachunek

przepływów pieniężnych. Daje on obraz przepływu środków pieniężnych w przedsiębiorstwie oraz orientację o kierunku ich zagospodarowania.

W niektórych przedsiębiorstwach, obok przepływów pieniężnych sporządza się sprawozdanie o pozycji finansowej przedsiębiorstwa. Przedstawia ono źródła funduszy przedsiębiorstwa i sposoby ich zastosowania. Te dwa sprawozdania są zbliżone do siebie w treści i dlatego często wykonuje się tylko jedno z nich.

Niezależnie od sprawozdań finansowych, sporządzonych według urzędowych wzorów, przedsiębiorstwa publikują dane bilansowe oraz rachunek wyników w formie uproszczonej. Publikowane wzory bilansu oraz rachunku wyników uwzględniają liczby wynikające z urzędowych wzorów, ale odpowiednio są one zaokrąglone. Służą one jako podstawa oceny sytuacji majątkowej przedsiębiorstwa oraz sytuacji finansowej nie tylko za dany rok obrotowy, ale także do prognozy jej kształtowania się w przyszłości. Sprawozdania te zawierają bowiem dane co najmniej za trzy kolejne lata. Ułatwia to ocenę sytuacji majątkowej i finansowej partnerów gospodarczych współpracujących z przedsiębiorstwem.

Duże znaczenie informacyjne mają noty uzupełniające, dotyczące kształtowania się ważniejszych pozycji bilansu i rachunku wyników. Wyjaśniają one bliżej treść bilansu i rachunku wyników zarówno za pomocą liczb, jak i opisowo.

Dodatkowym źródłem informacji wykorzystywanych w analizach są raporty audytorów, czyli orzeczenia dyplomowanych biegłych księgowych, zawierające informacje o podstawowych formalno-prawnych zjawiskach, zakresie dokumentów objętych weryfikacją oraz podstawowych ustaleniach przeprowadzonego badania.

Poszukiwaniem i zbieraniem informacji gospodarczych zajmują się wyspecjalizowane firmy. Zbierają one informacje legalnie, ale też trudnią się gromadzeniem informacji poufnych czy wręcz

tajnych. Informacje te dotyczą zarówno stanu ekonomiczno-finansowego przedsiębiorstwa oraz wywiązywania się z płatności. Poszukiwanie informacji gospodarczych jest zjawiskiem powszechnie uznawanym, nie budzi ono sprzeciwu do momentu, w którym nie przekracza granic legalności. Granice te są jednak często naruszane, ponieważ przedsiębiorcy za wszelką cenę chcą zdobyć poufne informacje np. dotyczące poufnych programów struktury gospodarczej, nowych technologii, tańszych nakładów kapitałowych przy produkcji itp. Zdobycie takich informacji związane jest z naruszeniem prawa określanym potocznie szpiegostwem gospodarczym.

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 wpływu polityki fiskalnej na płynność finansową przedsiębiorstwa Ster-Projekt SA.

Polityka fiskalna państwa ma wpływ na płynność finansową przedsiębiorstwa, gdyż jest przyczyną dodatkowych zobowiązań obniżających wypracowany zysk. Przedsiębiorstwa działające w Polsce prześcigają się w sposobach minimalizacji odpływu gotówki do skarbu państwa. Stosują przy tym bardzo różne metody, zależne od wielkości przedsiębiorstwa, a co za tym idzie ryzykiem kontroli skarbowej.

W dużych przedsiębiorstwach proces ten jest bardziej skomplikowany. Główną furtką do uniknięcia nadmiernego

uszczerplenia zysku o podatek dochodowy jest inwestowanie zysku. Ster Projekt SA wybrał głównie tę drogę. Zważywszy, że jest to przedsiębiorstwo działające, można powiedzieć w niszy, może pozwolić sobie na rozszerzanie zakresu działalności, a co za tym idzie kolejne inwestycje.

Polityka fiskalna, obejmująca decyzje rządu dotyczące poziomu wydatków publicznych, podatków oraz długu publicznego, ma bezpośredni i pośredni wpływ na płynność finansową przedsiębiorstw. Jej oddziaływanie wynika zarówno z bezpośrednich obciążeń podatkowych, jak i z szerszych konsekwencji makroekonomicznych, takich jak poziom inflacji, stopy procentowe czy dostępność kapitału. Firmy działające w różnych sektorach gospodarki odczuwają skutki polityki fiskalnej w odmienny sposób, w zależności od struktury kosztów, źródeł finansowania oraz zależności od wydatków publicznych.

Jednym z najważniejszych elementów polityki fiskalnej wpływających na płynność przedsiębiorstw są podatki, w tym podatek dochodowy od osób prawnych, podatek VAT oraz różne formy opodatkowania wynagrodzeń i działalności gospodarczej. Wysoki poziom opodatkowania może ograniczać dostępność środków finansowych w firmie, zmniejszając kapitał obrotowy i ograniczając możliwości inwestycyjne. Szczególne znaczenie ma tutaj system odprowadzania podatków, w tym terminy ich płatności oraz możliwość korzystania z ulg podatkowych.

Przykładem jest podatek VAT, który może znacząco wpływać na płynność finansową, zwłaszcza w przypadku firm, które są zobowiązane do odprowadzania podatku jeszcze przed otrzymaniem płatności od kontrahentów. W sytuacji opóźnień w płatnościach ze strony klientów przedsiębiorstwo może znaleźć się w trudnej sytuacji, ponieważ musi finansować swoje zobowiązania podatkowe z własnych środków. Wprowadzenie mechanizmów takich jak split payment czy ulgi w rozliczaniu VAT może zmniejszyć obciążenia i poprawić płynność firm.

Z kolei podatki dochodowe obciążające zyski przedsiębiorstwa mogą ograniczać zdolność do reinwestowania środków w rozwój i poprawę płynności. Wysokie stawki podatkowe mogą zmuszać firmy do poszukiwania alternatywnych źródeł finansowania, co z kolei zwiększa koszty kredytowania. Równocześnie korzystne rozwiązania fiskalne, takie jak ulgi inwestycyjne, przyspieszona amortyzacja czy zwolnienia podatkowe dla nowych inwestycji, mogą poprawiać płynność finansową, umożliwiając przedsiębiorstwom efektywniejsze zarządzanie swoimi zasobami.

Innym istotnym aspektem polityki fiskalnej są wydatki publiczne i ich wpływ na gospodarkę oraz sytuację finansową firm. Wysoki poziom wydatków rządowych, zwłaszcza na infrastrukturę, edukację czy wsparcie dla przedsiębiorstw, może sprzyjać wzrostowi gospodarczemu i zwiększać popyt na produkty i usługi dostarczane przez firmy. Z kolei ograniczenia w wydatkach publicznych, zwłaszcza w okresach recesji, mogą negatywnie wpływać na płynność firm, szczególnie tych, które są zależne od kontraktów rządowych lub zamówień publicznych.

W kontekście polityki fiskalnej istotnym czynnikiem jest również dług publiczny i sposób jego finansowania. Wysoki poziom zadłużenia państwa może prowadzić do wzrostu stóp procentowych, co bezpośrednio wpływa na koszty kredytowania przedsiębiorstw. Wzrost kosztów obsługi długu sprawia, że firmy muszą przeznaczać większą część swoich dochodów na spłatę zobowiązań, co negatywnie wpływa na płynność finansową. Z kolei ekspansywna polityka fiskalna, polegająca na zwiększaniu wydatków publicznych bez podnoszenia podatków, może prowadzić do inflacji, co z kolei wpływa na koszty prowadzenia działalności i zmniejsza realną wartość posiadanych przez firmę zasobów gotówkowych.

Polityka fiskalna może również oddziaływać na płynność przedsiębiorstw poprzez regulacje związane z pomocą państwową, dotacjami czy programami wsparcia dla biznesu. Różne formy subsydiowania działalności gospodarczej, takie jak

preferencyjne kredyty, zwolnienia podatkowe dla innowacyjnych przedsiębiorstw czy dofinansowania dla wybranych sektorów, mogą poprawiać płynność finansową i zwiększać zdolność do inwestowania. W czasie kryzysów gospodarczych rządy często wprowadzają programy ratunkowe, mające na celu wsparcie firm zagrożonych utratą płynności, np. poprzez gwarancje kredytowe czy odroczenia w spłacie zobowiązań podatkowych.

Polityka fiskalna ma istotny wpływ na płynność finansową przedsiębiorstw zarówno poprzez obciążenia podatkowe, jak i poprzez szeroko rozumiane działania makroekonomiczne. Wysokie podatki i niekorzystne regulacje mogą ograniczać zdolność firm do efektywnego zarządzania środkami finansowymi, podczas gdy odpowiednie mechanizmy wsparcia mogą sprzyjać ich rozwojowi. Stabilna i przewidywalna polityka fiskalna sprzyja utrzymaniu płynności przedsiębiorstw, umożliwiając im lepsze planowanie budżetu i ograniczanie ryzyka finansowego.

Obecnie w Polsce inflacja kształtuje się na stabilnym poziomie w związku z tym nie istnieje zagrożenie obniżenia siły nabywczej pieniądza, a co za tym idzie wzrostu oprocentowania kredytów. Przedsiębiorstwo Ster Projekt jest na tę sytuację przygotowane – nie posiada zobowiązań, których okres spłaty wynosi więcej niż 12 miesięcy.

Zachowanie płynność finansowej jest niezbędnym elementem działalności każdej firmy. Można nawet pokusić się o stwierdzenie, że to właśnie zachowanie płynności finansowej jest podstawą do osiągnięcia sukcesów w działalności gospodarczej. Pozwala bowiem na skupienie się na realizowaniu polityki firmy, gładkiego osiągnięcia celów pośrednich, a w dłuższej perspektywie maksymalizowanie zysku, bez ryzyka stanięcia nad przepaścią bankructwa z powodu nie wywiązywania się ze zobowiązań. Jest jeszcze jeden aspekt utraty płynności finansowej. Mianowicie w takiej sytuacji przedsiębiorstwo staje w obliczu konieczności pomniejszenia swojego przewidywanego zysku o koszty związane z zaciągnięciem kredytów na pokrycie bieżących zobowiązań firmy. Taka sytuacja

w wielu przypadkach staje się siłą rzeczy początkiem utraty zaufania do przedsiębiorstwa w oczach klientów i dostawców, co z kolei przedkłada się na możliwość np. realizowania błyskawicznych zleceń.

Płynność finansowa jest bardzo silnie związana z przedmiotem działalności przedsiębiorstwa. W firmie produkcyjnej jej rola jest bardzo poważna, ponieważ dla realizacji produkcji potrzebne są materiały, za które należy zapłacić, a bez nich dalsza produkcja jest niemożliwa. Dlatego przedsiębiorstwa produkcyjne muszą w ten sposób zarządzać swoimi zobowiązaniami i należnościami, aby te drugie przedkładały się w jak najkrótszym czasie na gotówkę, która umożliwia szybkie regulowanie należności i kontynuowanie produkcji.

W przypadku przedsiębiorstw usługowych oraz firm wytwarzających dobra intelektualne rola płynności finansowej jest także doniosła.

W przypadku przedsiębiorstwa Ster Projekt mieliśmy do czynienia z firmą zajmującą się głównie tworzeniem wartości niematerialnych dlatego też policzone w rozdziale trzecim wskaźniki kształtują się na zaprezentowanym poziomie.

Po napisaniu tej pracy nasuwa mi się jeszcze jeden wniosek. Mianowicie dla sprawnego i skutecznego odczytywania sprawozdań finansowych wymagane jest bardzo duże doświadczenie, które nabywa się w czasie pracy zawodowej. Policzenie samych wskaźników nie jest dużym problemem. Pojawia się on w momencie konieczności ich analizy i wyciągnięcia wniosków.

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.

Podsumowanie wyników badań

Na podstawie przedstawionych informacji o PLL „LOT” S.A. można wyciągnąć kilka istotnych wniosków dotyczących działalności oraz stosowanych zasad rachunkowości. Spółka stosuje standardy, które są zgodne z polskim prawodawstwem, co zapewnia przejrzystość i zgodność jej sprawozdań finansowych z wymogami ustawowymi.

1. Zasady rachunkowości: Spółka stosuje zasady zawarte w ustawie o rachunkowości, w tym zasady memoriału, realizacji oraz ostrożnej wyceny. Dzięki temu wyniki finansowe odzwierciedlają rzeczywisty obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, a stosowanie zasady ostrożności pozwala na minimalizowanie ryzyka związanego z nadmiernym optymizmem w prognozach finansowych. Zasada współmierności, istotności i indywidualnej wyceny umożliwia bardziej precyzyjne przyporządkowanie przychodów i kosztów do odpowiednich okresów rozliczeniowych oraz uwzględnienie specyfiki działalności Spółki.

2. Zakres działalności: Spółka koncentruje się na działalności związanej z transportem lotniczym, zarówno krajowym, jak i międzynarodowym, a także turystyką lotniczą, szkoleniami lotniczymi oraz świadczeniem usług związanych z przewozami lotniczymi. Jest to działalność o charakterze bardzo wymagającym i kapitałochłonnym, co wiąże się z koniecznością starannego zarządzania finansami i aktywami trwałymi.

3. Metody wyceny aktywów i pasywów: Spółka stosuje wycenę swoich aktywów, w tym środków trwałych, inwestycji oraz aktywów finansowych, zgodnie z obowiązującymi przepisami. W przypadku środków trwałych przyjmuje się zasadę amortyzacji, natomiast aktywa finansowe oraz inwestycje są wyceniane na podstawie aktualnych cen rynkowych lub wartości godziwej, co zapewnia adekwatną prezentację sytuacji majątkowej firmy.

4. Zasady wyceny należności i zobowiązań: Należności i zobowiązania są wyceniane zgodnie z rzeczywistą wartością, uwzględniając zasadę ostrożnej wyceny, co pozwala na zachowanie realności wartości przedstawianych w bilansie. Metody wyceny kredytów i pożyczek zapewniają zgodność z rzeczywistymi warunkami ich spłaty oraz obowiązującymi stopami procentowymi, co może wpływać na wykazywane przychody finansowe.

Podstawowe kategorie przychodów i kosztów: Spółka szczegółowo przedstawia przychody ze sprzedaży produktów oraz towarów, a także koszty ich wytworzenia i nabycia. Również przychody operacyjne, finansowe oraz nadzwyczajne są odpowiednio klasyfikowane, co zapewnia przejrzystość raportowania wyników finansowych i umożliwia dokładną analizę źródeł przychodów oraz kosztów.

Podstawowe informacje o sprawozdaniu finansowym: Sprawozdanie finansowe Spółki zawiera bilans oraz rachunek zysków i strat, które są sporządzane zgodnie z obowiązującymi przepisami i odzwierciedlają wyniki działalności gospodarczej w danym okresie. Wyniki te są wynikiem skrupulatnego księgowania operacji zgodnie z wymogami ustawy o rachunkowości, co zapewnia ich rzetelność.

Dzięki zastosowaniu powyższych zasad rachunkowości oraz metod wyceny, Spółka PLL „LOT” S.A. jest w stanie utrzymać wysoką jakość raportowania finansowego, co przekłada się na przejrzystość i wiarygodność jej wyników finansowych. Wprowadzenie takich standardów jest istotne nie tylko z punktu widzenia przepisów prawnych, ale również pozwala na sprawniejsze zarządzanie przedsiębiorstwem oraz lepszą kontrolę nad jego sytuacją finansową.

Z przedstawionych danych wynika kilka istotnych faktów i wniosków dotyczących inwestycji w środki trwałe oraz zarządzania majątkiem trwałym Spółki PLL „LOT” S.A. w latach 1999–2000.

Znaczenie środków trwałych: Środki trwałe, w tym przede wszystkim budynki i budowle, stanowią dużą część majątku Spółki, osiągając 61% wartości netto majątku trwałego. W kontekście tak kapitałochłonnej branży jak transport lotniczy, jest to typowa sytuacja, ponieważ samoloty oraz infrastruktura lotniskowa są podstawowymi składnikami majątku trwałego.

Zakupy i sprzedaż środków trwałych: W 1999 roku Spółka dokonała znacznych zakupów środków trwałych o wartości 151 395 tys. zł, z czego większość stanowiły zakupy samolotów. Ponadto, sprzedaż środków trwałych o wartości 135 612 tys. zł dotyczyła przede wszystkim sprzedaży samolotów, co pokazuje dużą rotację w tym segmencie. Samoloty, które były zakupione i sprzedane w 1999 roku, teraz są użytkowane na podstawie umowy dzierżawy. Taka rotacja może wskazywać na strategię leasingową, która pozwala Spółce na elastyczność i unikanie wysokich kosztów związanych z posiadaniem floty.

Wycena i ewidencja pozabilansowa: Samoloty, które są użytkowane na podstawie umowy dzierżawy, są wykazywane w ewidencji pozabilansowej, co oznacza, że w bilansie nie pojawiają się jako aktywa trwałe. Zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości powinny być one traktowane jako środki trwałe z odpowiadającymi zobowiązaniami. Zastosowanie ewidencji pozabilansowej w kontekście leasingu operacyjnego pozwala na oddzielne zarządzanie aktywami i zobowiązaniami.

Zaliczki na inwestycje: Na koniec 1999 roku Spółka wykazała zaliczki na poczet inwestycji w wysokości 51 176 tys. zł, w tym głównie na dostawy samolotów i budowę biurowca. W 2000 roku zaliczki te wzrosły do 56 025 tys. zł, z czego część dotyczyła zakupów samolotów, a część budowy nowego biurowca administracyjnego. Takie inwestycje wskazują na dalszy rozwój działalności, zarówno w zakresie rozwoju floty, jak i rozbudowy zaplecza administracyjnego.

Umorzenie majątku trwałego: Stosunek umorzenia do wartości brutto rzeczowego majątku trwałego w 1999 roku wynosił 40%, co

oznacza wzrost o 37% w porównaniu do roku poprzedniego. Wzrost umorzenia jest naturalnym efektem amortyzacji środków trwałych, zwłaszcza w przypadku samolotów, które są intensywnie użytkowane. W 2000 roku wartość umorzenia wynosiła 37%, co oznacza spadek o 3 punkty procentowe w porównaniu do poprzedniego roku. Taki spadek może świadczyć o optymalizacji wykorzystania aktywów lub o zmniejszeniu intensywności amortyzacji w odniesieniu do nowych zakupów.

Zarządzanie środkami trwałymi: Strategia leasingu, którą stosuje PLL „LOT” S.A., jest korzystna z punktu widzenia zarządzania płynnością finansową. Dzięki leasingowi Spółka może utrzymywać nowoczesną flotę samolotów, jednocześnie nie angażując dużych środków własnych w zakup tych aktywów. Taki model pozwala na elastyczność finansową, ale również wiąże się z koniecznością dbałości o zarządzanie zobowiązaniami leasingowymi.

Spółka PLL „LOT” S.A. skutecznie zarządza swoimi środkami trwałymi, stosując zarówno zakup, jak i sprzedaż samolotów w ramach strategii leasingowej. Optymalizacja w zakresie umorzenia i inwestycji w nowe środki trwałe oraz utrzymywanie dużych zaliczek na przyszłe inwestycje świadczy o ciągłym rozwoju firmy. Jednocześnie, zarządzanie aktywami w ewidencji pozabilansowej pozwala na zachowanie elastyczności w strukturze bilansu i płynności finansowej.

Na podstawie przedstawionych informacji dotyczących aktywów finansowych, inwestycji, wartości niematerialnych i prawnych, należności, zobowiązań oraz środków pieniężnych w spółce PLL „LOT” S.A. można wyciągnąć szereg wniosków dotyczących polityki zarządzania tymi elementami majątku oraz ryzyk związanych z ich wyceną.

Aktywa finansowe: Udziały w podmiotach zależnych, stowarzyszonych oraz pozostałe udziały wyceniane są według ceny nabycia, z możliwością korekty wartości bilansowej w przypadku spadku wartości rynkowej lokat. Taka polityka wyceny

jest zgodna z zasadą ostrożności i zapewnia, że aktywa są wykazywane w wartości, która nie przekracza ich rzeczywistej wartości rynkowej, co chroni przed zawyżeniem wartości bilansowej. Pożyczki długoterminowe wyceniane w wartości nominalnej pozwalają na uproszczenie procesu wyceny, ale mogą prowadzić do nieadekwatnej wartości w przypadku dużych zmian stóp procentowych.

Inwestycje: Wartość inwestycji rozpoczętych jest wykazywana w wysokości poniesionych nakładów na nabycie lub wytworzenie przyszłych środków trwałych. To podejście pozwala na dokładne śledzenie kosztów związanych z realizowanymi projektami inwestycyjnymi. Ujemne różnice kursowe oraz odsetki od kredytów inwestycyjnych, które są dodawane do wartości inwestycji, również mają wpływ na finalny koszt realizacji projektów. Po zakończeniu inwestycji, te koszty obciążają koszty operacji finansowych, co może wpłynąć na wynik finansowy w przyszłości.

Wartości niematerialne i prawne: Wartości niematerialne i prawne są amortyzowane zgodnie z ich zużyciem, co prowadzi do stopniowego zmniejszania się ich wartości w bilansie. Spadek o 24% w 1999 roku, wynikający z odpisów amortyzacyjnych, jest naturalnym efektem starzenia się aktywów niematerialnych. Z kolei wzrost wartości niematerialnych i prawnych w 2000 roku o 218% wskazuje na dynamiczny rozwój i inwestycje w nowe systemy komputerowe oraz koszty związane z emisją akcji. Przeniesienie systemów komputerowych z inwestycji rozpoczętych do aktywów trwałych może świadczyć o zakończeniu etapu implementacji tych systemów.

Należności i zobowiązania: Polityka wyceny należności i zobowiązań w walutach obcych według kursu średniego NBP na dzień bilansowy zapewnia zgodność z zasadą ostrożności, ponieważ zmiany kursów walutowych mogą wpłynąć na wartość transakcji. Dodatkowo i ujemne różnice kursowe są odpowiednio ujmowane w przychodach i kosztach operacji finansowych, co oznacza, że wpływ zmian kursów walutowych na wynik finansowy

jest regularnie monitorowany. Ta strategia może być korzystna w przypadku fluktuacji kursów walutowych, pozwalając na elastyczność w zarządzaniu ryzykiem walutowym.

Środki pieniężne: Wycena krajowych środków pieniężnych w kasie i na rachunkach bankowych po wartości nominalnej jest prostą metodą, która nie uwzględnia zmienności wartości pieniądza w czasie, jednak jest zgodna z zasadą ciągłości i realizacji. Środki pieniężne w walutach obcych są przeliczane na złote po kursie zakupu na dzień bilansowy, a różnice kursowe są ujmowane w przychodach lub kosztach operacji finansowych, co pozwala na monitorowanie wpływu zmian kursów walutowych na sytuację finansową firmy.

PLL „LOT” S.A. stosuje ostrożne podejście do wyceny swoich aktywów, zwłaszcza w zakresie wartości niematerialnych i prawnych, inwestycji oraz należności i zobowiązań walutowych. Polityka ta pozwala na zarządzanie ryzykami związanymi z fluktuacjami kursów walutowych oraz zmianami wartości rynkowej aktywów, jednocześnie zapewniając zgodność z obowiązującymi standardami rachunkowości.

W oparciu o przedstawione dane dotyczące sporządzania sprawozdania finansowego za 2000 rok, w tym decyzji dotyczących podziału zysku, można wyciągnąć następujące wnioski:

Zmiany w sposobie sporządzania sprawozdania finansowego: Zmiany, które wystąpiły w sprawozdaniu finansowym za 2000 rok, miały charakter formalny i były wynikiem nowych wzorów formularzy Komisji Papierów Wartościowych. Warto podkreślić, że te zmiany nie miały wpływu na sytuację majątkową, finansową ani rentowność Spółki, co świadczy o tym, że główną zmianą było dostosowanie do zmieniających się przepisów, a nie realne zmiany w finansach firmy.

Rezerwy na należności i roszczenia: Spółka zwiększała rezerwy na należności i roszczenia przez cały okres objęty analizą

(1998-2000). Z 11 515 tys. zł w 1998 roku, rezerwa wzrosła do 18 820 tys. zł w 2000 roku. To może świadczyć o rosnącym poziomie ryzyka związanego z należnościami, które mogą wymagać większych odpisów lub rezerw w celu zabezpieczenia się przed potencjalnymi stratami. Taka tendencja w rezerwach wskazuje na rosnącą niepewność w odzyskiwaniu należności lub na wzrost liczby roszczeń.

Zysk netto za 1998 rok: Zysk netto za 1998 rok wyniósł 1 914 tys. zł, który został przeznaczony głównie na pokrycie straty z lat poprzednich (1 761 tys. zł), z mniejszą częścią (153 tys. zł) dodaną do kapitału zapasowego. Taki sposób podziału zysku pokazuje, że Spółka zmagająca się z poprzednimi stratami, ale była w stanie wygenerować zysk, który pomógł poprawić jej sytuację finansową.

Zysk netto za 1999 rok: Zysk netto za 1999 rok wyniósł 3 514 tys. zł, z czego znacząca część została przeznaczona na pokrycie straty z lat ubiegłych (3 233 tys. zł). Warto zauważyć, że Spółka miała wówczas dodatkowe środki do dyspozycji, aby zwiększyć kapitał zapasowy o 281 tys. zł. To pokazuje, że firma po roku 1998 poprawiła swoją rentowność, ale nadal borykała się ze stratami z przeszłości.

Zysk netto za 2000 rok: Zysk netto za 2000 rok wyniósł 28 177 tys. zł, co stanowi znaczący wzrost w porównaniu do poprzednich lat. Zarząd zaproponował, aby całość wypracowanego zysku została przeznaczona na pokrycie strat z lat ubiegłych. Ta decyzja wskazuje na dalszy proces konsolidacji finansowej i uporządkowanie zobowiązań z przeszłości. Zysk netto za 1999 rok został także przeznaczony na poprawę sytuacji finansowej, co świadczy o dążeniu Spółki do równoważenia wyników finansowych i budowania stabilności kapitałowej.

Podsumowując, zmiany w polityce podziału zysku i rezerw na należności wskazują na ciągłe zarządzanie ryzykiem i poprawę sytuacji finansowej firmy. Spółka stosunkowo konsekwentnie zmniejszała straty z lat ubiegłych, a znaczący wzrost zysku

netto za 2000 rok może sugerować pozytywny rozwój przedsiębiorstwa i poprawę jego wyników operacyjnych.

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.

Wpływ podatków na płynność finansową przedsiębiorstw

Zarządzanie finansami firmy polega na pozyskiwaniu niezbędnych do funkcjonowania firmy kapitałów. tj. źródeł finansowania jej działalności oraz na ich racjonalnym lokowaniu w składnikach majątkowych. Głównym zaś celem zarządzania finansami jest wzrost wartości firmy, prowadzący do maksymalizowania korzyści jej udziałowców.

Ten wzrost wartości firmy stanowi rezultat odpowiedniego poziomu i poprawy zyskowności kapitałów własnych, jakimi firma dysponuje, oraz maksymalizacji nadwyżki finansowej, ale przy jednoczesnym zachowaniu zdolności do terminowego regulowania zobowiązań, warunkującej możliwość kontynuowania działalności przedsiębiorstwa w przyszłości. Godząc wzajemnie ząbnią się dążenia do maksymalizacji zyskowności kapitałów własnych i nadwyżki finansowej, trzeba mieć na względzie łączącą się z tym skalą ryzyka finansowego, jakie firma zdolna jest ponieść bez nadmiernego narażania się na utratę wypłacalności wobec kontrahentów z tytułu zaciągniętych zobowiązań, która mogłaby prowadzić do upadłości.

Podejmowane przez przedsiębiorstwo strategiczne i bieżące decyzje finansowe nie mogą mieć charakteru oderwanego od aktualnie występujących i przewidywanych na przyszłość

uwarunkowań zewnętrznych, do których zalicza się przede wszystkim koniunkturę gospodarczą, inflację, politykę fiskalną i równowagę budżetu państwa, politykę monetarną a także inne formy pośredniego interwencjonizmu państwowego. Trafność decyzji finansowych zależy w istotnej mierze od trafności prognozy kształtowania się tych uwarunkowań w przyszłości oraz od odpowiednio wczesnego dostosowywania się do ich zmiany.

Poniżej zostaną przedstawione składniki polityki fiskalnej państwa mające wpływ na kondycję finansową przedsiębiorstw.

Inflacja powoduje erozję siły nabywczej pieniądza, znajdującą odbicie we wzroście ogólnego poziomu cen. Wysoki poziom inflacji rodzi szereg istotnych problemów, a zwłaszcza wpływa na znaczny poziom nominalnych odsetek od pożyczek i kredytów, zagraża deprecjacji realnej wielkości kapitałów własnych firmy, jej należności i zasobów pieniężnych. Trzeba podkreślić, że zasadnicze znaczenie ma prowadzenie polityki finansowej i dokonywanie operacji związanych z jej realizacją w sposób, który nie tylko zapobiegałby spadkowi realnej wartości firmy i posiadanych przez nią kapitałów, ale mimo obniżającej się siły nabywczej pieniądza, umożliwiłby realny wzrost zysków i nadwyżki finansowej. W okresach wysokiej inflacji może ujawnić się okresowy wzrost popytu na produkty firmy, powodowany chęcią „ucieczki” przez klientów od tracącej wartości pieniądza, szczególnie wówczas, gdy stopa procentowa od lokali w bankach nie pokrywa strat siły nabywczej zasobów gotówkowych.

Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa komplikuje się znacznie w okresach stagflacji, w których zjawiska recesyjne czy kryzysowe łączą się z jednoczesnym występowaniem wysokiej inflacji. Wówczas bowiem wzrasta ryzyko utraty płynności finansowej przez firmy, które korzystały z poważniejszych kredytów bankowych. Ryzyko to przenosi się na innych partnerów, prowadząc do ich niewypłacalności.

Warunkiem podejmowania prawidłowych decyzji finansowych

zwłaszcza w przypadku wysokiej inflacji jest dysponowanie dość statecznie wiarygodną prognozą przyszłych zmian ogólnego poziomu cen, przynajmniej w perspektywie kilkunastu najbliższych miesięcy. Prognozy takie ze znaczną trafnością formułowane są przez niektóre instytuty badawcze a także banki. Natomiast ostrożniej należy traktować przyszłościowe założenia poziomu inflacji, jakie są przyjmowane przy uchwalaniu corocznych ustaw budżetowych przez Sejm. W niektórych latach założenia te bowiem okazywały się przeważnie bardziej optymistyczne niż rzeczywista wysokość inflacji.

Polityka fiskalna państwa wywiera decydujący wpływ na sytuację finansową firmy, przede wszystkim za pośrednictwem systemu podatkowego, który przejmuje z reguły znaczną część przychodów osiągniętych przez przedsiębiorstwo. Istotne znaczenie przy podejmowaniu decyzji finansowych ma zatem znajomość systemu podatkowego, a także tendencji zmian w tej dziedzinie.

Dotyczy to zwłaszcza oddziaływujących istotnie na zmniejszenie wpływów ze sprzedaży netto podatków pośrednich, jakimi są podatek od wartości dodanej oraz podatek akcyzowy, a także podatku dochodowego przesądzającego o wielkości wygospodarowanego zysku netto.

Skutki rozszerzenia zakresu lub wzrostu stawek podatków pośrednich inkasowanych od sprzedaży nie zawsze mogą być skompensowane odpowiednim wzrostem cen płaconych przez odbiorców. Często bowiem występuje swoistego rodzaju bariera cen, przekroczenie której powoduje spadek popytu na dane produkty a w rezultacie również i wpływów ze sprzedaży i zysku. Natomiast zwolnienie niektórych produktów od podatków pośrednich lub obniżenie ich stopy wymaga niekiedy odpowiedniego obniżenia cen sprzedaży, a wice może spowodować wzrost zysku.

Również zmiany stopy podatku dochodowego wpływają

bezpośrednio na wielkość osiągniętego zysku, jaki pozostaje do dyspozycji firmy po uregulowaniu obciążeń fiskalnych. Dlatego pozytywnie przyjmowane są przez firmy decyzje w dziedzinie obniżki skali tego podatku, co ma ułatwić przyspieszenie tendencji rozwojowych przedsiębiorstw. Jednak nierzadko ubytek dochodów budżetowych, jaki miałyby temu towarzyszyć, kompensowany jest przez fiskusa zaostrożeniem obciążeń w zakresie podatków pośrednich. Może to prowadzić do obniżenia zysku netto pomimo zmniejszenia skali podatku dochodowego, jeśli nie jest możliwe pełne skompensowanie wzrostu podatków pośrednich wzrostem cen.

Na wynik finansowy wielu przedsiębiorstw istotnie oddziałują ulgi podatkowe. Dzięki ich stosowaniu państwo wspiera wzrost popytu na określone produkty (np. niższe stawki podatku od wartości dodanej na materiały budowlane oraz ulgi w podatku dochodowym dla osób podejmujących budowę mieszkań powodują wzrost popytu na produkty wytwórców tych materiałów oraz na usługi firm budowlanych). Ulgi mogą także być adresowane do firm tworzących nowe miejsca pracy lub podejmujących preferowane dziedziny działalności (np. rozwijanie eksportu) itp. Ulgi takie, dotycząc zarówno podatków pośrednich jak i bezpośrednich wywierają nierzadko decydujący, pozytywny wpływ na efektywność funkcjonowania określonych firm oraz opłacalność podejmowanych nowych inwestycji. Natomiast ograniczenia lub likwidacja ulg powodują pogorszenie efektywności firm, które z ulg korzystały, a niekiedy prowadzą do zagrożenia ich przyszłościowej egzystencji.

Szczególne ryzyko gospodarcze powoduje brak dostatecznej stabilności systemu podatkowego, gdyż ogranicza to możliwość trafnego podejmowania decyzji finansowych zwłaszcza długookresowych. Ważne znaczenie wówczas ma znajomość zamierzeń przyszłościowych ze strony rządu i parlamentu, jakie w dziedzinie zmian systemu podatkowego są rozpatrywane, gdyż umożliwia to wcześniejsze rozpoczęcie procesów przygotowawczych.

Jednym z istotnych obciążeń fiskalnych są cła, jakie występują głównie przy imporcie produktów z zagranicy. Stanowiąc znaczne źródło dochodów budżetowych, są one jednocześnie instrumentem kształtowania obrotów z zagranicą z uwzględnieniem równowagi bilansu handlowego i ochrony krajowych producentów przed nadmierną konkurencją innych krajów. Zakres produktów objętych cłami a także wysokość zróżnicowanych znacznie stawek celnych oraz ich zmiany znajdują odbicie nie tylko w wysokości cen importowanych towarów i produktów. Obniżka stawek celnych, powodująca wzrost konkurencyjności zagranicznych produktów, wpływa na konieczność obniżki cen przez producentów krajowych i zmniejszenie ich zysków albo na zaprzestanie produkcji nieopłacalnych wyrobów. Natomiast wzrost stawek celnych stwarza szansę większych zysków krajowym producentom, ale jednocześnie w wielu firmach korzystających z importowanych towarów i produktów wpływa na wzrost kosztów działalności.

Niemniej ważne znaczenie dla wielu przedsiębiorstw ma orientacja w założeniach polityki budżetowej zwłaszcza w zakresie zrównoważenia dochodów i wydatków państwa. W przypadku wysokiego deficytu budżetowego rysuje się groźba zwiększenia obciążeń podatkowych. Jednocześnie wzmożone zapotrzebowanie fiskusa na pieniądź objawia się w formie emisji obligacji i bonów skarbowych przy oferowaniu atrakcyjnego oprocentowania. Ogranicza to podaż pieniądza na inne cele, a więc możliwość uzyskania kredytów i pożyczek. Wpływa także przeważnie na wzrost ogólnej stopy procentowej i więcej kosztów finansowych ponoszonych przez firmę.

Trzeba również zaznaczyć, że wydatki budżetu państwa wywołują określony popyt w znaczącej skali w różnych sferach konsumpcji. Ich wzrost w tempie wyższym od wzrostu inflacji wpływa na wzrost popytu na dobra i usługi nabywane przez jednostki sfery budżetowej (np. na budownictwo szkolne, szpitale, administracyjne, na remonty). Natomiast ograniczanie wydatków budżetowych oznacza dla wielu przedsiębiorstw obsługujących, sferę budżetową spadek

przychodów ze sprzedaży. Szczególne niebezpieczeństwo utraty płynności finansowej przez przedsiębiorstwa występuje, jeżeli wskutek ograniczeń finansowych jednostki budżetowe nie są w stanie regulować w terminie swoich należności z tytułu dostaw robót i usług. Wskutek tego firmy zalegają z płatnościami wobec kontrahentów w tym także wobec urzędów skarbowych, które w dodatku naliczają sobie wysokie odsetki za zwłokę w regulowaniu podatków. Nie można zatem zaniedbywać realistycznej oceny solidności płatniczej klientów sektora budżetowego, a w razie wątpliwości w tej dziedzinie wskazane jest uzależnienie dostaw od uzyskania dodatkowych gwarancji lub zaliczkowej spłaty należności.

Polityka monetarna państwa realizowana jest przede wszystkim za pośrednictwem banku centralnego (emisyjnego) i znajduje swoje odbicie w regulowaniu podaży i ceny pieniądza kredytowego. Często zmierza ona do kojarzenia przeciwstawnych celów. Dążąc do przezwyciężenia recesji gospodarczej, bank centralny podejmuje działania w celu większej dostępności pieniądza kredytowego i obniżenia jego ceny (stopy procentowej). Działania te jednak prowadzą niekiedy do wzrostu inflacji, dla powstrzymania i zmniejszenia której bank centralny wprowadza politykę ograniczenia podaży pieniądza kredytowego, m.in. przez oddziaływanie na wzrost stopy procentowej. Jeżeli jej wysokość przekracza istotnie poziom inflacji, powoduje to ograniczone możliwości korzystania przez firmę z kredytów ze względu na ich wysoki koszt. Obniżka stopy procentowej i jej umiarkowany poziom pozwala na szersze wykorzystanie kredytów w celu rozszerzenia opłacalnej działalności.

Zaciągając kredyty bankowe, menedżer finansowy musi liczyć się jednak z ryzykiem wzrostu stopy procentowej, a co więcej z trudnościami ponownego uzyskania kredytów w miejsce już spłaconych (tj. z trudnościami ich refinansowania).

Formy interwencjonizmu państwowego przy pomocy instrumentów finansowych mogą być różne. Objawiają się one na przykład w

postaci:

- subwencjonowania kredytów udzielanych przez banki na ważne cele społeczne na preferencyjnych warunkach (np. subwencjonowanie z budżetu państwa części odsetek bankowych od kredytów zaciąganych przez ludność na cele mieszkaniowe oraz od kredytów zaciąganych przez firmy na inwestycje służące ochronie środowiska),
- wpływania na kształtowanie się kursów walutowych w sposób odmienny, aniżeli to wynikałoby z mechanizmów dyktowanych względami równowagi płatniczej z zagranicą i zmiany siły nabywczej pieniądza krajowego, co może istotnie zmieniać opłacalność operacji towarowych i finansowych z innymi krajami,
- dotacji wspierających tworzenie przez firmę nowych miejsc pracy w rejonach kraju, w których występuje duże bezrobocie.

Przedstawione powyżej uwarunkowania zewnętrzne, wpływające na decyzje finansowe, nie wyczerpują ich pełnej listy. Na przykład istotne znaczenie może mieć również zmiana uwarunkowań społeczno-politycznych, wpływająca pobudzająco lub ograniczająco na kształt i wielkość stosunków finansowych z partnerami zagranicznymi czy wahania kursów papierów wartościowych na giełdzie. Jednak syntetyczny pogląd najważniejszych uwarunkowań uzasadnia twierdzenie o konieczności ich znajomości a także dostatecznie trafnym prognozowaniu ich zmian. Wówczas bowiem można podejmować decyzje bieżące i strategiczne w sferze finansów firmy, umożliwiające wykorzystanie określonych uwarunkowań sprzyjających wzrostowi zysku (np. wykorzystanie ulg podatkowych, udogodnień kredytowych), jak również pozwalające na ograniczenie ryzyka finansowego (np. związanymi ze zmianami obciążeń podatkowych, wzrostem stopy procentowej od wykorzystywanych kredytów). Odpowiednio wczesna prognoza tendencji zmian w uwarunkowaniach zewnętrznych umożliwia transformację polityki finansowej firmy w sposób sprzyjający

jej rozwojowi i wzrostowi wartości. Brak dostatecznej informacji w tej dziedzinie może prowadzić do zaskakującego pogorszenia ekonomicznej efektywności funkcjonowania przedsiębiorstwa, a nawet do jego upadłości, na skutek niesprzyjających zmian uwarunkowań zewnętrznych.

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.

Pojęcie analizy ekonomiczno-finansowej

Pojęcie analizy obejmuje system różnorodnych metod badania polegających na rozłożeniu danego przedmiotu bądź zjawiska na części składowe tak aby wykryć pewne składniki i sformułować odpowiednie plany dotyczące przyszłości przedsiębiorstwa [Słownik wyrazów obcych PWN, Warszawa 1980, s. 31]. Chodzi tu o wykorzystanie analizy do procesu racjonalnego działania, likwidacji marnotrawstwa i niezgodności oraz zarządzania strategicznego w przedsiębiorstwie.

Przez analizę rozumie się też opracowanie diagnostyczne – dokument lub czynności zmierzające do postawienia diagnozy gospodarczej. Wymaga ona zastosowania odpowiednich metod badania i zasad oceny wypracowanych przez analizę jako samodzielny dyscypliną naukową [Pr. zbior. pod red. E. Kurtysa: Analiza ekonomiczna przedsiębiorstw przemysłowych, PWN, Warszawa-Poznań 1988, s. 9].

Analiza stanów i procesów ekonomicznych w przedsiębiorstwie nazwana jest analizą ekonomiczną. Jest ona instrumentem służącym do poznania rezultatów i przebiegu procesów

gospodarczych. Analiza ekonomiczna definiowana jest też jako dyscyplina naukowa dotycząca zespołu metod umożliwiających stawianie diagnoz gospodarczych w jednostkach organizacyjnych [J. Więckowski: Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie przemysłowym, PWE, Warszawa 1988, s. 32].

Wykorzystanie w analizach metody stanowią dorobek innych dyscyplin naukowych: ekonometrii, matematyki, statystyki.

Badając analizę ekonomiczną można zauważyć, że jest ona dyscypliną naukową zajmującą się wykorzystaniem i mierzeniem związków zachodzących między zjawiskami ekonomicznymi oraz wykrywaniem za pomocą metod badawczych prawidłowości w zachowaniu się podmiotów gospodarczych oraz ich reakcji na bodźce płynące z otoczenia. Otoczenie określa szanse i możliwości rozwoju przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo jest obszarem trudnym do zdefiniowania, a wiedza zaczerpnięta z innych dyscyplin naukowych pozwala jedynie na ustalenie rodzaju związków zachodzących między zjawiskami. Dopiero analiza ekonomiczna pozwala na badanie tych związków, określeniu kierunku zmian i wykorzystanie tej wiedzy w praktyczny działaniu.

Teoria i praktyka nieco odmiennie traktują analizę ekonomiczną, z punktu widzenia zarządzania przedsiębiorstwem. Teoria widzi analizę jako narzędzie służące do poznania zjawisk, stanów i procesów oraz badaniu ich skutków. Zaś praktyka zmierza do wykorzystania analizy ekonomicznej w realizacji ich indywidualnych i subiektywnych celów. Jest to zrozumiałe gdyż przedsiębiorstwo kieruje się własnymi celami w planowaniu, kontrolowaniu i regulowaniu działalności oraz ustaleniu celów strategicznego działania.

Analiza ekonomiczna rozpoczyna się od wstępnego rozpoznania określonych sytuacji, czynników i zdarzeń mogących pojawić się w przedsiębiorstwie [J. Duraj: Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 1993, s. 11]. To rozpoznanie dotyczy głównie szans oraz zagrożeń przetrwania i rozwoju

przedsiębiorstwa. Charakterystyczną cechą analizy w gospodarce rynkowej jest bezpośrednio wykorzystanie jej w procesie zarządzania. Najogólniej wyraża się to w planowaniu, organizowaniu i motywowaniu, ponieważ każde przedsiębiorstwo działające w warunkach gospodarki rynkowej podejmuje pewne decyzje, aby osiągnąć zysk, by móc osiągnąć jak największą wartość rynkową.

Coraz częściej spotykana zmienność otoczenia wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. W tym celu niezbędne jest prowadzenie badań analitycznych. Badania analityczne zmierzają do [Ibidem, s. 15]:

- wykrycia i ustalenia przyczyn, które powodują zarówno nie wykonanie zadań, jak ich zrealizowanie,
- sporządzanie charakterystyki liczbowej ilustrującej działalność przedsiębiorstwa oraz pozwalającej na ocenę uzyskanych wyników i porównaniu ich z wynikami innych przedsiębiorstw,
- określeniu przewidywanych wyników na podstawie informacji o stanie czynników produkcji jakimi dysponuje przedsiębiorstwo oraz na podstawie informacji o podstawowych zmianach w otoczeniu,
- podjęcia decyzji kierowniczych przyczyniających się do efektywniejszego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa.

Analiza ekonomiczna działalności przedsiębiorstwa powinna spełniać pięć następujących wymagań [Por. pr. zbior. pod red. Z. Dowgiełło: Słownik ekonomiczny dla przedsiębiorcy, ZNICZ, Szczecin 1996, s. 14]:

- zawierać właściwe oraz obiektywne stwierdzenia i oceny,
- uwzględniać wszystkie rozpoznane elementy determinujące określony stan przedsiębiorstwa lub wybrane zjawisko ekonomiczne,

- opierać się na zweryfikowanych danych liczbowych (po doprowadzeniu ich do porównywalności),
- przedstawić wyniki badań w sposób zwięzły i zrozumiały,
- zawierać wynik bliski momentowi powstania zjawiska i podjęcia decyzji.

Przedmiotem analizy ekonomicznej przedsiębiorstwa są jego wyniki, stan, pozycja oraz organizacja i metoda działania [J. Duraj: Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa..., op.cit., s. 15].

Analiza wyników w przedsiębiorstwie obejmuje rezultaty ilościowe, jak i jakościowe, np. w sferze produkcji, sprzedaży i zakupu. Analiza stanu i pozycji przedsiębiorstwa polega na porównaniu faktów i zjawisk zachodzących w otoczeniu i ich zmian, np. poprawy efektywności gospodarowania i pozycji przedsiębiorstwa w branży i na rynku.

Analiza organizacji i metod działania zajmuje się m.in. oceną jakości stopnia przygotowania wyposażenia technicznego, zorganizowania procesów technologicznych i przygotowania zespołów ludzi do wykonywania zadań realizowanych przez przedsiębiorstwo oraz wykluczenia negatywnych czynników wpływających na nie.

W procesie analizy ekonomicznej wykorzystany jest dorobek wielu dyscyplin naukowych: ekonomiki przedsiębiorstw, marketingu, rachunkowości, finansów. Jednak najściślejsze powiązania występują w rachunkowości, stąd niekiedy traktuje się analizę jako jej część składową. Tymczasem rachunkowość ma za zadanie odpowiednio zarejestrować operacje gospodarcze i stworzyć podstawy liczbowe do oceny stanu i wyników finansowych przedsiębiorstwa oraz jego powiązań finansowych ze światem zewnętrznym [W. Eisele: Technik des betrieblichen Rechnungswesens, München 1988, s. 4]. Opracowana w jej ramach sprawozdawczość finansowa przedsiębiorstwa dostarcza informacji o sytuacji finansowej przedsiębiorstwa – analizie finansowej. Zasadnicza różnica pomiędzy analizą finansową a

rachunkowością polega na kompetencji w podejmowaniu decyzji. Osoba prowadząca księgi rachunkowe pracuje nad gromadzeniem i prezentowaniem danych na temat przeszłych, obecnych, przyszłych zdarzeń gospodarczych, zaś analityk oceni na ich podstawie sytuację przedsiębiorstwa oraz na ich podstawie przygotowuje decyzje dotyczące działań, jakie zostaną podjęte przez przedsiębiorstwo w przyszłości.

Obszary zainteresowań rachunkowością a analizą ekonomiczną też się różnią. Księgowość dostarcza danych na temat zdarzeń gospodarczych, zaś dane te przetworzone w analizie ekonomicznej wraz z materiałami służą do podjęcia decyzji gospodarczych.

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.

Zyskowność a płynność finansowa w przedsiębiorstwie

Zysku nie można utożsamiać z zachowaniem płynności finansowej. Oczywiście jest rzeczą bardzo pożądaną, aby te dwa czynniki zachowywały tendencję wzrostową, tj. aby rosnącemu zyskowi towarzyszyła stabilna sytuacja finansowa, umożliwiająca bieżące regulowanie należności z tytułu wzmożonej działalności przedsiębiorstwa. Jednak w bardzo wielu przypadkach mamy do czynienia z sytuacją, w której wzrost zyskowności jest odwrotnie proporcjonalny do zachowania płynności finansowej. Ten stan rzeczy ma miejsce głównie w przedsiębiorstwach, które do wytworzenia zysku potrzebują dużych nakładów finansowych związanych z zakupem materiałów, wykorzystaniem energii oraz dużych nakładów pracy. Wówczas przedsiębiorstwo potrzebuje

środków finansowych dla sfinansowania wyżej wymienionych zakupów, opłacenia kosztów produkcji itp.

Chwila zakończenia produkcji i sprzedaży produktu nie jest równoznaczna z fizycznym otrzymaniem zapłaty. Może dojść bowiem do sytuacji, w której w przedsiębiorstwie powstały zobowiązania na tle wytworzenia zamówionego produktu, a należności za produkt nie wpłynęły. Powodów takiej sytuacji w polskich realiach jest bardzo wiele. Począwszy od dużej ilości pośredników w kanale dystrybucji, a skończywszy na niskiej kulturze polskiego biznesu. Bardzo często duże przedsiębiorstwa, wykorzystują swoją pozycję na rynku, wyznaczając odległe terminy uregulowania należności. Taka sytuacja w ostatnim czasie zainteresowała polski parlament, pod którego obrady trafił projekt ukrócenia tych praktyk i ograniczenia terminów płatności do 30 dni. Problemem projektu jest dość dowolne sformułowanie jego podmiotów. Mówi się w nim bowiem o tym, że ma on dotyczyć kontaktów handlowych między dużymi przedsiębiorstwami z jednej strony, a firmami średnimi i małymi. Projektodawca nie precyzuje jednak kogo należy rozumieć pod pojęciem firmy średniej i małej.

Jeszcze innym obszarem, na którym spotyka się płynność finansowa z zyskowością jest sposób zagospodarowania zysku. O ile wytworzony zysk nie zostanie przeinwestowany, to znaczy, zbyt duża jego część nie zostanie przeznaczona na inwestycje – wówczas można przypuszczać, że płynność finansowa zostanie zachowana bez konieczności uciekania do kredytowych sposobów utrzymania płynności finansowej.

W firmie Ster Projekt mamy do czynienia z sytuacją korzystną. Przedsiębiorstwo systematycznie zwiększa poziom zysku, przy czym wskaźniki płynności finansowej osiągają wartości zbliżone do wzorcowych. Przyczyn tego stanu rzeczy należy poszukiwać w fakcie, że główny profil działalności przedsiębiorstwa opiera się na wdrażaniu zaawansowanych technologii informatycznych. W związku z tym główne koszty skupione są na tworzeniu rozwiązań, które są w dużej mierze wartościami

intelektualnymi, pracującymi na urządzeniach wyprodukowanych w wyniku złożenia ich z gotowych podzespołów renomowanych światowych producentów. Mimo wszystko zapoznając się z bilansem można dostrzec, że w analizowanym okresie poziom należności i zobowiązań cały czas utrzymuje się na poziomie będącym wielokrotnością zysku.

Współczesne przedsiębiorstwo, niezależnie od branży czy skali działalności, stoi przed koniecznością stałego monitorowania swojej kondycji finansowej. W tym kontekście szczególnego znaczenia nabierają dwa podstawowe pojęcia finansów przedsiębiorstw: zyskowość i płynność finansowa. Choć często rozpatrywane oddzielnie, są one ze sobą nierozzerwalnie związane i wpływają na siebie nawzajem w sposób złożony. Zrozumienie relacji między nimi jest kluczowe zarówno dla bieżącego zarządzania firmą, jak i dla podejmowania decyzji strategicznych.

Zyskowość to miara efektywności działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Oznacza zdolność firmy do generowania zysku z prowadzonej działalności, który stanowi nadwyżkę przychodów nad kosztami. Wskaźniki zyskowości, takie jak rentowność sprzedaży, aktywów czy kapitału własnego, pozwalają ocenić, jak skutecznie firma wykorzystuje dostępne zasoby do tworzenia wartości dodanej. Wysoka zyskowość jest zwykle interpretowana jako oznaka zdrowej sytuacji finansowej, lecz nie zawsze idzie w parze z dobrą kondycją w zakresie płynności finansowej.

Płynność finansowa natomiast odnosi się do zdolności przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań bieżących. Mówiąc prościej, chodzi o to, czy firma posiada wystarczające środki pieniężne lub łatwo zbywalne aktywa, by opłacić faktury, wynagrodzenia czy podatki. Płynność jest zatem fundamentem operacyjnego przetrwania firmy w krótkim okresie. Krytyczny poziom płynności może doprowadzić do zatorów płatniczych, utraty wiarygodności kredytowej, a w skrajnym przypadku do bankructwa – nawet jeśli przedsiębiorstwo na papierze wykazuje zysk.

Relacja między zyskownością a płynnością finansową jest złożona i niejednoznaczna. Te dwa obszary nie zawsze rozwijają się równolegle. Przedsiębiorstwo może być bardzo zyskowne, generując wysokie marże operacyjne, ale mieć problemy z bieżącym regulowaniem zobowiązań z powodu długiego cyklu należności lub nadmiernych zapasów. Z drugiej strony, firma może cieszyć się wysoką płynnością finansową dzięki dużym zasobom gotówki lub linii kredytowych, a jednocześnie notować straty operacyjne. Taka sytuacja może mieć miejsce w firmach będących na wczesnym etapie rozwoju lub w okresach dekonjunktury rynkowej.

Zarządzanie zyskownością w przedsiębiorstwie polega na optymalizacji struktury kosztów, przychodów oraz inwestycji w taki sposób, by maksymalizować wartość dla właścicieli. Obejmuje to decyzje dotyczące polityki cenowej, struktury produktowej, outsourcingu, czy lokalizacji działalności. Wysoka zyskowność jest często głównym celem właścicieli i zarządzających, jednak jej realizacja może odbywać się kosztem płynności – na przykład przez inwestowanie nadwyżek w rozwój zamiast utrzymywania rezerw gotówkowych.

Zarządzanie płynnością finansową natomiast opiera się na dokładnym planowaniu przepływów pieniężnych, zarządzaniu cyklem konwersji gotówki, optymalizacji poziomu zapasów i należności oraz kontrolowaniu struktury zobowiązań krótkoterminowych. To także umiejętność negocjowania korzystnych terminów płatności, zarówno z kontrahentami, jak i dostawcami usług finansowych. W praktyce, skuteczne zarządzanie płynnością wymaga precyzyjnych prognoz, analiz wrażliwości oraz elastyczności w dostosowywaniu budżetów do zmieniających się warunków rynkowych.

Konflikt między zyskownością a płynnością objawia się często w napięciach między działami finansów i operacji. Z jednej strony, dział finansowy może dążyć do zmniejszenia zapasów i skrócenia terminów płatności, by poprawić płynność. Z drugiej strony, dział handlowy może wydłużać terminy płatności dla

klientów, by zwiększyć sprzedaż i zyski. Równowaga między tymi podejściami wymaga kompromisów, dobrego zrozumienia ryzyk oraz odpowiedniego zarządzania kapitałem obrotowym.

Kryzys finansowy i jego wpływ na relację między zyskownością a płynnością doskonale ilustruje znaczenie tych pojęć w praktyce. W okresach spowolnienia gospodarczego, nawet firmy z wysoką rentownością mogą napotkać trudności w utrzymaniu płynności, szczególnie gdy klienci opóźniają płatności, a dostęp do zewnętrznego finansowania się kurczy. W takich warunkach zdolność firmy do szybkiego przekształcania aktywów w środki pieniężne może decydować o jej przetrwaniu, niezależnie od jej pozycji dochodowej.

Wskaźniki finansowe stosowane do oceny zyskowności i płynności często pokazują różne oblicza tej samej sytuacji ekonomicznej. Rentowność netto może być pozytywna, ale wskaźnik bieżącej płynności poniżej jedności sugeruje ryzyko utraty zdolności do spłaty zobowiązań. Z kolei wysoki wskaźnik pokrycia odsetek może wskazywać na dobrą płynność w kontekście obsługi zadłużenia, mimo niskiej marży operacyjnej. Umiejętne czytanie i interpretacja tych wskaźników stanowi podstawę do właściwego zrozumienia kondycji firmy.

Zyskowność i płynność powinny być więc rozpatrywane łącznie, a nie w oderwaniu od siebie. Podejmowanie decyzji wyłącznie na podstawie jednego z tych aspektów może prowadzić do poważnych błędów strategicznych. Przedsiębiorstwa powinny dążyć do osiągnięcia zrównoważonej pozycji finansowej, w której rentowność i płynność są ze sobą spójne i wspierają długoterminowy rozwój. Równoczesne uwzględnienie tych dwóch perspektyw umożliwia tworzenie polityk finansowych odpornych na szoki rynkowe oraz zapewnia fundamenty dla wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

Znaczenie cyklu konwersji gotówki w zarządzaniu relacją między zyskownością a płynnością jest coraz częściej podkreślane w praktyce menedżerskiej. Skracanie cyklu konwersji gotówki –

czyli przyspieszanie obrotu kapitałem obrotowym – pozwala przedsiębiorstwom generować więcej środków pieniężnych z tej samej wielkości sprzedaży. To z kolei umożliwia inwestowanie w bardziej zyskowe projekty, bez konieczności zaciągania kosztownego długu. Przedsiębiorstwa, które potrafią skutecznie zarządzać czasem inkasa należności, poziomem zapasów oraz terminami płatności zobowiązań, zyskują przewagę konkurencyjną nie tylko w obszarze płynności, ale także w zakresie marżowości.

Zyskowość i płynność finansowa nie są kategoriami konkurencyjnymi, lecz współzależnymi. Ich harmonizacja stanowi jedno z najtrudniejszych, a zarazem najważniejszych wyzwań w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwo, które koncentruje się wyłącznie na zyskowości, ryzykuje utratę wypłacalności, natomiast zbyt ni nacisk na utrzymywanie wysokiej płynności może prowadzić do niewykorzystania potencjału wzrostu. Kluczem do sukcesu jest zintegrowane podejście do planowania finansowego, oparte na realistycznych prognozach, elastyczności działania oraz stałym monitoringu wskaźników efektywności i bezpieczeństwa finansowego.

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.

Rentowność spółki PLL „Lot”

Analiza wskaźników rentowności przedstawionych w tabeli 15 pozwala na ocenę zdolności przedsiębiorstwa do generowania zysków w odniesieniu do zaangażowanych środków, zarówno w działalności podstawowej, sprzedaży, majątku, jak i kapitale własnym.

Wskaźnik rentowności działalności podstawowej w latach 1998–2000 wykazuje znaczną fluktuację. W 1998 roku wynosił on 2,06%, co wskazywało na pozytywną rentowność działalności podstawowej. W 1999 roku rentowność spadła do (-2,85%), co oznaczało stratę w tej kategorii. W 2000 roku rentowność działalności podstawowej była ponownie ujemna, wynosząc (-0,24%). Takie wyniki mogą wskazywać na problemy z generowaniem zysków z podstawowej działalności przedsiębiorstwa, które wymagałyby analizy przyczyn spadku rentowności w latach 1999 i 2000.

Wskaźnik rentowności sprzedaży netto w latach 1998–2000 wykazuje stopniowy wzrost. W 1998 roku wynosił on jedynie 0,09%, co oznaczało bardzo niską rentowność sprzedaży. W 1999 roku wzrósł do 0,16%, a w 2000 roku osiągnął wartość 1,16%. Taki wzrost w 2000 roku może sugerować poprawę efektywności sprzedaży, gdzie przedsiębiorstwo zaczęło generować wyższe zyski ze sprzedaży w porównaniu do poprzednich lat.

Rentowność majątku również wykazuje wzrost w analizowanym okresie. W 1998 roku wynosiła ona 0,15%, w 1999 roku wzrosła do 0,23%, a w 2000 roku osiągnęła 1,32%. Wzrost rentowności majątku w 2000 roku może wskazywać na lepsze wykorzystanie aktywów przez firmę, co przekłada się na wyższą zdolność do generowania zysków z posiadanych zasobów.

Rentowność kapitału własnego w latach 1998–2000 również wykazuje wzrost. W 1998 roku wynosiła ona 0,48%, w 1999 roku wzrosła do 0,88%, a w 2000 roku osiągnęła wartość 2,74%. Wzrost tego wskaźnika wskazuje na poprawę efektywności wykorzystania kapitałów własnych, co może świadczyć o lepszym zarządzaniu firmą i efektywniejszym generowaniu zysków z inwestycji właścicieli.

Analiza wskaźników rentowności w latach 1998–2000 wskazuje na poprawę rentowności przedsiębiorstwa, szczególnie w obszarze rentowności sprzedaży, majątku i kapitału własnego. Pomimo problemów z rentownością działalności podstawowej w 1999 i

2000 roku, ogólny trend wskazuje na stopniową poprawę zdolności do generowania zysków.

Na podstawie wskaźników zawartych w tabeli 15 można zauważyć, że rentowność działalności operacyjnej przedsiębiorstwa wykazuje tendencję spadkową w latach 1998–2000. Wskaźnik rentowności działalności podstawowej, który w 1998 roku wynosił 2,06%, spadł w 1999 roku do (2,85%), a w 2000 roku do (0,24%). Takie wyniki wskazują na problemy w generowaniu zysków z działalności podstawowej, co może wynikać z różnych czynników, w tym rosnących kosztów operacyjnych czy spadku efektywności operacyjnej firmy.

W porównaniu z rentownością działalności operacyjnej, wskaźnik rentowności sprzedaży netto wykazuje lepsze wyniki, co może sugerować, że firma skutecznie poprawiła efektywność sprzedaży. W 1998 roku wskaźnik ten wynosił 0,09%, w 1999 roku wzrósł do 0,16%, a w 2000 roku osiągnął wartość 1,16%. Ta tendencja wzrostu w przypadku rentowności sprzedaży może być wynikiem poprawy zarządzania sprzedażą i optymalizacji procesów sprzedażowych.

Warto jednak zauważyć, że pomimo wyższych wartości wskaźnika rentowności sprzedaży netto w stosunku do rentowności działalności operacyjnej, różnice między tymi wskaźnikami mogą być wynikiem wysokich kosztów finansowych, które obciążały działalność firmy. Wzrost tych kosztów, zwłaszcza w okresie 1999-2000, mógł negatywnie wpłynąć na ogólną rentowność operacyjną, mimo lepszych wyników ze sprzedaży. To może również wskazywać na problemy związane z obsługą zadłużenia lub rosnącymi kosztami kredytów i pożyczek, które nie były w pełni zrównoważone przez zysk ze sprzedaży.

Ocena rentowności Polskich Linii Lotniczych „LOT” wymaga uwzględnienia kilku czynników: specyfiki branży lotniczej, otoczenia makroekonomicznego, a także wewnętrznych decyzji strategicznych spółki. LOT działa w sektorze silnie uzależnionym od czynników zewnętrznych, takich jak ceny paliw

lotniczych, kursy walut, regulacje lotnicze oraz globalna koniunktura gospodarcza. Z tego względu analiza rentowności spółki musi być osadzona w szerokim kontekście – nie tylko finansowym, ale też operacyjnym i geopolitycznym.

Rentowność spółki można rozpatrywać w ujęciu kilku podstawowych wskaźników: rentowności sprzedaży (ROS), rentowności aktywów (ROA) oraz rentowności kapitału własnego (ROE). Przed pandemią COVID-19 LOT osiągał dodatnie wyniki finansowe, a jego rentowność systematycznie rosła, co wynikało z intensywnego rozwoju siatki połączeń, rosnącego popytu na podróże lotnicze oraz optymalizacji floty. Lata 2016–2019 były okresem dynamicznej ekspansji, w tym uruchamiania nowych kierunków dalekodystansowych i zwiększania udziału w rynku Europy Środkowo-Wschodniej. W tych latach wskaźniki rentowności kształtowały się na poziomie dodatnim, a spółka raportowała zysk netto, co było wyraźnym sukcesem po wcześniejszych latach trudności i programów restrukturyzacyjnych.

W roku 2020 sytuacja zmieniła się radykalnie z powodu pandemii i globalnego zamknięcia ruchu lotniczego. PLL LOT, podobnie jak inne linie, poniósł olbrzymie straty, a jego rentowność spadła poniżej zera. Wskaźniki ROS i ROE przyjęły wartości ujemne, co oznaczało, że działalność operacyjna generowała straty, a właściciele – w tym Skarb Państwa – nie mogli liczyć na zwrot z kapitału. W tym okresie LOT musiał sięgnąć po pomoc publiczną oraz dostosować skalę działalności do nowej rzeczywistości rynkowej. Spadek liczby pasażerów, ograniczenia w podróżach międzykontynentalnych oraz niepewność co do przyszłości branży lotniczej zdominowały wynik finansowy firmy.

W kolejnych latach spółka podjęła szereg działań zmierzających do odbudowy rentowności. Zmniejszono liczbę połączeń, zrestrukturyzowano siatkę, a także wdrożono działania oszczędnościowe, zarówno w kosztach operacyjnych, jak i administracyjnych. Odbudowa rentowności okazała się procesem

stopniowym i zależnym od tempa odbicia całej branży turystycznej i lotniczej. W miarę przywracania połączeń międzynarodowych oraz rosnącego popytu na podróże biznesowe i rekreacyjne, LOT poprawiał swoje wyniki operacyjne, co zaczęło się przekładać na poprawę rentowności brutto i operacyjnej.

Obecnie (według dostępnych danych do 2024 roku) LOT osiąga dodatnie wyniki EBITDA, co świadczy o odbudowie zdolności do generowania dodatnich przepływów operacyjnych. Jednak pełna odbudowa wskaźników rentowności – w szczególności zysków netto i ROE – wciąż pozostaje wyzwaniem, ze względu na konieczność spłaty zadłużenia zaciągniętego w okresie kryzysowym oraz inflacyjne wzrosty kosztów działalności. Dodatkowo, konkurencja w segmencie tanich przewoźników oraz presja cenowa na rynku biletów lotniczych ograniczają marże operacyjne.

W dłuższej perspektywie rentowność LOT-u będzie zależeć od zdolności firmy do utrzymania konkurencyjności przy jednoczesnym zachowaniu wysokiego poziomu jakości usług. Inwestycje w nowe samoloty, dalsza cyfryzacja obsługi klienta, zrównoważony rozwój i redukcja śladu węglowego mogą poprawić pozycję rynkową spółki i przełożyć się na stabilniejsze zyski. Nie bez znaczenia będzie też skuteczność zarządzania ryzykiem finansowym, w tym zabezpieczenia kursowe oraz polityka cen paliw lotniczych.

Rentowność PLL LOT w ostatnich latach wykazywała znaczną zmienność – od dodatnich wartości w latach przed pandemią, przez duże straty w okresie 2020–2021, aż po stopniową odbudowę. Przedsiębiorstwo wciąż stoi przed koniecznością osiągnięcia stabilnych zysków netto, a tym samym trwałej i bezpiecznej rentowności. Perspektywy poprawy są realne, ale zależą od szeregu czynników zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych, w tym globalnych trendów w branży lotniczej.

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

Analiza przepływów strumieni pieniężnych

Sprawozdanie ze źródeł pochodzenia funduszy i ich wykorzystania przygotowuje się w celu pokazania jak przedsiębiorstwo było zarządzane i jak obracało środkami pieniężnymi. Sporządzane jest ono na podstawie bilansu i rachunku wyników w celu uzyskania bardziej szczegółowych informacji o zmianach sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i o przepływach jego środków pieniężnych [W. Bień „Sprawozdania z przepływów finansowych”], zmieniających jego strukturę aktywów i pasywów w ciągu danego okresu rozrachunkowego.

Rachunek przepływów pieniężnych Ster-Projekt SA w latach 1996–1998 ukazuje istotne zmiany w działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej spółki.

Przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej wzrosły z 2 917 tys. zł w 1996 roku do 27 258 tys. zł w 1998 roku. Wzrost ten wynikał głównie ze zmian w zobowiązaniach krótkoterminowych oraz korekt księgowych, w tym amortyzacji i podatku dochodowego. Spółka wykazywała dodatni wynik operacyjny, co świadczyło o zdolności do generowania gotówki z podstawowej działalności.

Działalność inwestycyjna miała charakter wysoce kapitałochłonny. Wydatki inwestycyjne w 1998 roku wyniosły 61 679 tys. zł, co było ponad siedmiokrotnie większą kwotą niż dwa lata wcześniej. Głównymi wydatkami były zakupy papierów wartościowych, co mogło wskazywać na strategiczne decyzje inwestycyjne. Jednocześnie wpływy z inwestycji wzrosły do 24 881 tys. zł, głównie dzięki sprzedaży papierów wartościowych.

Działalność finansowa przyniosła zmienne wyniki. W 1997 roku spółka uzyskała wysokie wpływy (38 989 tys. zł), głównie dzięki emisji obligacji i akcji, co pozwoliło na dynamiczny rozwój. W 1998 roku wpływy te spadły do 14 200 tys. zł, a spółka zmniejszyła swoje zobowiązania finansowe, spłacając kredyty krótkoterminowe oraz wykupując obligacje.

Łącznie przepływy pieniężne netto były dodatnie w 1996 i 1997 roku, lecz w 1998 roku spółka zanotowała odpływ środków o wartości 2 024 tys. zł. Stan środków pieniężnych na koniec 1998 roku wynosił 7 032 tys. zł, co oznaczało spadek w porównaniu do poprzedniego roku. Spółka przeznaczająca znaczące środki na inwestycje, co mogło świadczyć o dążeniu do długoterminowego wzrostu, pomimo chwilowego spadku gotówki.

Sprawozdanie z przepływu środków pieniężnych jest obok bilansu oraz rachunku zysków i strat głównym elementem analizy finansowej przedsiębiorstwa. Ujmuje zmiany w stanie środków pieniężnych, ze wskazaniem na źródła powstałych zwiększeń i zmniejszeń oraz na kierunki ich wykorzystania.

Do sporządzenia sprawozdania z przepływu środków pieniężnych zostały zobowiązane jednostki, których sprawozdania finansowe podlegają badaniu i ogłaszaniu w Monitorze Polskim, zgodnie z art.64 ustawy o rachunkowości.

Przepływy pieniężne są typowym przejawem zastosowania w rachunkowości zasady kasowej. Słowo „przepływ” sugeruje, iż mamy do czynienia z dwoma strumieniami:

- wejściowym, czyli wpływem, oraz
- wyjściowym, czyli wydatkiem.

Zdarzenia niepieniężne, strumienie rzeczowe są poza obszarem badania przepływów pieniężnych. Sprawozdanie to obrazuje zmiany sytuacji finansowej jednostki wywołane przez rzeczywisty ruch pieniądza, a nie zapisy memoriałowe. Wynik końcowy wskazuje na zmiany zasobów pieniężnych jednostki,

które obejmują, stany rachunków bankowych, gotówki w kasie i krótkoterminowych papierów wartościowych.

Sprawozdanie z przepływu środków pieniężnych ma dostarczyć odpowiedzi na następujące pytania:

- jakimi środkami pieniężnymi dysponowało przedsiębiorstwo w okresie sprawozdawczym?
- z jakich źródeł pochodziły te środki?
- jak te środki zostały zagospodarowane?

Podstawą sporządzania tego sprawozdania jest ustalenie nadwyżki finansowej, jaką przedsiębiorstwo wygospodarowało w danym okresie bilansowym. Nadwyżkę tę określa się jako cash flow. „Cash flow” jest sumą zysku netto i kosztów niepieniężnych (nie będących wydatkami), skorygowaną o przychody niepieniężne (nie będące wpływami). Cash flow wyraża zdolność przedsiębiorstwa do samofinansowania się, jest wynikiem gospodarowania środkami pieniężnymi przez przedsiębiorstwo.

W sprawozdaniu wyodrębnia się trzy rodzaje przepływów: z działalności operacyjnej (bieżącej), działalności inwestycyjnej (lokacyjnej) i działalności finansowej.

Działalność operacyjna (produkcyjna, usługowa, handlowa), stanowiąca podstawowy rodzaj działalności statutowej jednostki, jest głównym źródłem dopływu środków pieniężnych, na których poziom oddziałuje zwłaszcza wynik finansowy netto. Przepływy pieniężne w ramach działalności operacyjnej są rezultatem operacji gospodarczych rzutujących na powstawanie zysku lub straty np.

- wpływy środków pieniężnych ze sprzedaży wyrobów, robót, usług i towarów, a także z tytułu najmu i dzierżawy,
- wydatki na wynagrodzenia,

- płatności za towary, materiały, energię i usługi,
- wydatki związane z opłaceniem podatków, ceł, ubezpieczeń społecznych itp.,
- wpływy odsetek za zwłokę w spłacie należności, wydatki na odsetki karne oraz odsetki zwłoki dotyczące nieterminowego regulowania zobowiązań wobec kontrahentów, urzędów skarbowych itp.

Przepływy pieniężne w ramach działalności inwestycyjnej polegają na nabywaniu oraz sprzedaży składników majątku trwałego, wartości niematerialnych i prawnych, lokat finansowych, papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu, udziałów i akcji. Pokazują wielkość wydatków poniesionych na powiększenie zasobów trwałych, które z kolei pozwolą w przyszłości na osiągnięcie zysków i dopływ środków pieniężnych.

Działalność finansowa obejmuje głównie pozyskiwanie i spłatę kredytów oraz pożyczek, w tym również krótkoterminowych, emisję i wykup własnych akcji, obligacji i innych papierów wartościowych, wpływy wynikające ze zwiększenia kapitału udziałowego i z dopłat do kapitału, wypłaty dywidend, spłaty zobowiązań z umów leasingu kapitałowego

Dla ustalenia wielkości przepływów środków pieniężnych z działalności operacyjnej – część A sprawozdania – przyjęto w Polsce metod pośrednią, a wzór sprawozdania został określony w ustawie o rachunkowości – zał. nr 8 i 9. Zgodnie z założeniami metody pośredniej pozycją wyjściową jest wynik finansowy netto (pozycja rachunku zysków i strat), który następnie, poprzez dokonanie odpowiednich korekt, zostaje doprowadzony do poziomu tzw. „wyniku kasowego” Korekty dotyczą więc głównie pozycji nie kasowych lub pozycji, które spowodowały zmianę stanu środków pieniężnych, a nie zostały wykazane w rachunku zysków i strat. Wynik finansowy netto podlega:

- korekcie o koszty i przychody, dotyczące innych rodzajów

działalności (inwestycyjnej, finansowej) np. zapłacone odsetki od kredytów bankowych, zapłacone dywidendy,

– korekcie dotyczącej zmian stanu środków obrotowych netto w ciągu roku obrotowego, tj. faktu, że część przychodów lub zysków nie zmienia się w przychody pieniężne, lecz pozostaje w należnościach lub wydatkowana została na przyrost zapasów, a część kosztów zmieniła się w zobowiązania,

– korekcie służącej uwzględnieniu kosztów niepieniężnych, które nie są wydatkami, np. amortyzacja, rezerwy,

– korekcie dotyczącej podatku dochodowego,

– korekcie o zyski lub straty z tytułu różnic kursowych i inne.

Potrzeba przeprowadzania kolejnych korekt wynika z faktu, iż zysku nie można utożsamiać z „posiadaniem pieniędzy”, nie można postawić znaku równości między wielkością zysku i dostępnymi środkami pieniężnymi, a więc trzeba wyeliminować te czynniki, które sprawiają, że zysk po opodatkowaniu nie może być utożsamiany ze stanem gotówki. Konieczność dokonywania wielu korekt zysku netto powoduje, iż sprawozdanie z działalności operacyjnej, sporządzane metodą pośrednią, staje się mało czytelne. Samo uchwycenie przepływów z tej działalności jest bardziej „intuicyjne”, mniej wyraźne. Nie można również mówić o zastosowaniu go do prognozowania przyszłych przepływów, ponieważ reguły prognozy rozpoczynają się od sprzedaży, czyli od przychodu, a nie zysku.

W metodzie bezpośredniej (ustawa o rachunkowości zaleca wyłącznie ubezpieczycielom, zał. nr 10) w działalności operacyjnej ujmuje się wpływy i wydatki z tej działalności według podstawowych tytułów, a następnie wykazuje się „per saldo” wpływy minus wydatki, a więc przepływy pieniężne netto z działalności operacyjnej. Metoda bezpośrednia zawiera główne kategorie operacyjnych wpływów gotówkowych oraz operacyjnych płatności gotówkowych.

Punktem wyjścia do badania przepływu strumieni pieniężnych jest marża operacyjna, ponieważ podstawowy pieniądz dopływający do przedsiębiorstw to efekt działalności operacyjnej. Obok marży, na zmiany w zasobach pieniądza ma wpływ dynamika majątku obrotowego netto, ponieważ jego wzrost charakteryzuje strumień pieniądza odpływającego z przedsiębiorstwa a jego spadek uwalnia zaangażowane w obrocie środki pieniężne. Powyższe zmiany przedstawione są w sprawozdaniu w postaci wpływów i wydatków, dzięki czemu użytkownikom prezentowane są kwoty otrzymane od odbiorców, płatności dla dostawców itd.

Podstawową zaletą metody bezpośredniej jest możliwość uzyskania informacji, które mogą być wykorzystane przy ocenie przyszłych przepływów środków pieniężnych. Pierwotne strumienie pieniężne, tj. wpływy ze sprzedaży i wydatki ponoszone dla ich osiągnięcia, a nie zysk netto, są z reguły punktem wyjścia przy sporządzaniu prognoz. Nawet jeśli nastąpi istotna zmiana przewidywań, to i tak informacja retrospektywna wymaga uwzględnienia.

Pewne procesy gospodarcze rozpoczęte w przeszłości mają bowiem swoje konsekwencje finansowe w przyszłości.

Należy pamiętać, że bez względu na rodzaj zastosowanej metody ostateczna wartość przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej pozostaje taka sama.

W części B sprawozdania występują przepływy środków pieniężnych z działalności inwestycyjnej. Obejmują one w przeważającej części przepływy związane z nabyciem i sprzedażą składników majątku trwałego oraz dywidendy i odsetki wynikające z działalności inwestycyjnej. Podaje się odrębnie wpływy i wydatki, ma tu bowiem zastosowanie metoda bezpośrednia. Zmiany zachodzące w stanach wartości netto środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych są następstwem ich nabycia (zakupu bezpośredniego lub wytworzenia w ramach inwestycji), sprzedaży i likwidacji, nieodpłatnego

otrzymania lub przekazania oraz umorzenia. W przypadku środków trwałych zmiany są powodowane również aktualizacją ich wyceny (przeszacowania) oraz ujęciem w księgach rachunkowych środków trwałych używanych w ramach umów leasingu kapitałowego. Pomija się przemieszczenia inwestycji do środków trwałych, skutki przeszacowania środków trwałych, jak również otrzymane w roku obrotowym środki trwałe w ramach leasingu finansowego.

Kolejne pozycje sprawozdania dotyczą nabycia i sprzedaży akcji, udziałów oraz papierów wartościowych, udzielonych pożyczek i ich spłat. W sprawozdaniu wykazuje się otrzymane (ewentualnie zwrócone jako nienależne) dywidendy z lokat kapitałowych; nie ujmuje się dywidend wypłacanych własnym udziałowcom.

W części C sprawozdania podaje się przepływy środków pieniężnych z działalności finansowej. W tej grupie wykazuje się wpływy z tytułu pozyskania oraz wydatki spowodowane utratą własnych lub obcych źródeł finansowania. Wykazuje się tu również wszelkie „obciążenia” pieniężne, ponoszone w związku z pozyskiwaniem wyżej wymienionych źródeł (zapłata odsetek od kredytów i pożyczek, wypłata dywidend właścicielom, powiększenie spłat z tytułu różnic kursowych itp.)

Sprawozdanie z przepływów pieniężnych odgrywa przede wszystkim rolę informacyjną. Powinno ono służyć jako jeden z istotnych elementów kształtowania i oceny polityki finansowej firmy. Jego odbiorcami powinni być wierzyciele (zwłaszcza banki), inwestorzy, gdyż jest ono bardzo pomocne przy ocenie wiarygodności finansowej. W ocenie zdolności płatniczej podmiotu nie można kierować się wyłącznie kryterium dodatniego, bądź ujemnego salda. Charakter salda może być na pewno uznany za zjawisko pozytywne lub negatywne, ale nie jest to jeszcze wystarczający wyznacznik zdolności płatniczej, należy ją bowiem rozpatrywać w szerszym kontekście – na tle kształtowania się innych wielkości, między innymi: stanu zapasów, należności, zobowiązań, otrzymanych i wypłaconych zaliczek, terminów płatności itp.

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 finansowego wspomagania

Analiza płynności finansowej przedsiębiorstwa pozwala ocenić jego zdolność do spłaty bieżących zobowiązań, jednak równie istotne jest badanie, czy firma jest w stanie obsługiwać całkowite zadłużenie, obejmujące zarówno zobowiązania krótkoterminowe, jak i długoterminowe, w dłuższej perspektywie. Właśnie do tego celu służy analiza wspomagania finansowego, która pokazuje, jak przedsiębiorstwo radzi sobie z obsługą swojego zadłużenia w dłuższym okresie.

W przypadku PLL „LOT” S.A., analiza zadłużenia, przedstawiona w tabeli 14, pozwala na ocenę stopnia zaawansowania i struktury zadłużenia przedsiębiorstwa. Z informacji zawartych w bilansie Spółki wynika, że firma posiada zobowiązania długoterminowe, co oznacza, że zaciągnęła kredyty i pożyczki, których termin spłaty przekracza 1 rok. To wskazuje na długoterminowe zobowiązania finansowe, które będą miały wpływ na dalszą płynność finansową firmy i jej zdolność do generowania wystarczających przychodów, aby móc regularnie obsługiwać te zobowiązania.

Wskaźniki zadłużenia, szczególnie te odnoszące się do zobowiązań długoterminowych, stanowią kluczowy element oceny stabilności finansowej przedsiębiorstwa. Ważne jest, aby firma utrzymywała odpowiedni poziom płynności oraz generowała wystarczające przychody, które pozwolą na terminową obsługę długoterminowego zadłużenia, nie narażając się przy tym na

ryzyko utraty zdolności operacyjnych lub konieczności likwidacji działalności.

Zatem w kontekście analizy płynności i zadłużenia przedsiębiorstwa, konieczne jest monitorowanie nie tylko bieżących zobowiązań, ale również długoterminowych kredytów i pożyczek, aby zapewnić długofalową stabilność finansową i minimalizować ryzyko związane z ewentualnym brakiem środków na ich spłatę.

Wskaźniki zadłużenia przedstawione w tabeli 14 pozwalają na szczegółową ocenę struktury zadłużenia oraz zdolności przedsiębiorstwa PLL „LOT” S.A. do obsługi swoich zobowiązań finansowych w latach 1998–2000.

Wskaźnik ogólnego zadłużenia wykazuje znaczną poprawę w badanym okresie. W 1998 roku wynosił on 0,54, co oznacza, że firma posiadała zobowiązania stanowiące 54% wartości całkowitego kapitału. W 1999 roku wskaźnik spadł do 0,51, a w 2000 roku osiągnął wartość 0,31. Taka zmiana sugeruje stopniowe zmniejszanie się udziału zadłużenia w kapitale ogólnym, co może być efektem spłaty długów lub wzrostu kapitału własnego firmy, co pozytywnie wpływa na stabilność finansową przedsiębiorstwa.

Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego w 1998 roku wynosił 1,77, w 1999 roku wzrósł do 1,91, a w 2000 roku spadł do 0,65. Wysoki wskaźnik w 1998 i 1999 roku wskazywał na dużą zależność firmy od kapitału obcego, co mogło wiązać się z wyższym ryzykiem finansowym. Jednak w 2000 roku spadek wskaźnika do poziomu 0,65 sugeruje poprawę w strukturze kapitałowej, z większym udziałem kapitału własnego w finansowaniu działalności, co może wskazywać na wzrost stabilności finansowej.

Wskaźnik pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową w 1998 roku wynosił 0,97, w 1999 roku wzrósł do 1,04, a w 2000 roku spadł do 0,41. Wysoki wskaźnik w 1999 roku sugerował, że firma miała

wystarczającą nadwyżkę finansową, aby pokryć swoje zobowiązania. Jednak spadek w 2000 roku wskazuje na mniejsze możliwości finansowe przedsiębiorstwa, co może sugerować pogorszenie płynności lub wzrost zobowiązań.

Wskaźnik pokrycia zobowiązań odsetkowych w latach 1998–2000 był bardzo niski, co wskazuje na trudności w spłacie odsetek od zadłużenia. W 1998 roku wynosił on 0,02, w 1999 roku 0,01, a w 2000 roku 0,05. Tak niski poziom wskazuje na problemy firmy w pokrywaniu odsetek od długoterminowego zadłużenia, co mogło wiązać się z koniecznością zaciągania nowych kredytów lub pożyczek, aby spłacić wcześniejsze zobowiązania.

Analiza wskaźników zadłużenia wskazuje na poprawę w strukturze zadłużenia w latach 1998–2000, zwłaszcza w 2000 roku. Firma stopniowo zmniejszała swoje zadłużenie i poprawiała relację kapitału własnego do obcego. Niemniej jednak wskaźniki pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową i pokrycia odsetek wskazują na potrzebę dalszej poprawy płynności finansowej i zdolności do obsługi zadłużenia, szczególnie w zakresie spłat odsetek.

Na podstawie wskaźników zadłużenia z tabeli 14 można zauważyć tendencję spadkową w poziomie ogólnego zadłużenia przedsiębiorstwa PLL „LOT” S.A., jednak mimo tego zadłużenie Spółki pozostaje na stosunkowo wysokim poziomie. W 1998 roku wskaźnik ogólnego zadłużenia wynosił 0,54, co oznaczało, że 54% aktywów przedsiębiorstwa pochodziło z finansowania obcego. W 2000 roku wskaźnik ten spadł do 0,31, co stanowi poprawę o 23 punkty procentowe, ale nadal jest to stosunkowo wysoki poziom zadłużenia, zwłaszcza w porównaniu do standardów zachodnich, gdzie zalecany poziom to 0,57–0,67. Wysokie zadłużenie oznacza, że przedsiębiorstwo narażone jest na większe ryzyko związane z utrzymaniem płynności finansowej oraz na ryzyko wierzycieli.

Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego również pokazuje, że firma była w dużym stopniu uzależniona od kapitału obcego. W

1999 roku wskaźnik ten wynosił aż 1,91, co oznacza, że zadłużenie było prawie dwukrotnie wyższe od kapitałów własnych firmy. Jednak w 2000 roku wskaźnik ten zmniejszył się do poziomu 0,65, co oznacza, że firma zmniejszyła zależność od kapitału obcego, poprawiając tym samym swoją strukturę finansową.

Analiza wskaźnika pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową w latach 1998–2000 wskazuje na bardzo niską zdolność przedsiębiorstwa do finansowania swoich zobowiązań bieżących z zysków netto i amortyzacji. Wartość wskaźnika była bliska 0,8, co oznacza, że firma nie miała wystarczającej nadwyżki finansowej, aby w pełni pokryć swoje zobowiązania. Sytuacja ta może sugerować, że przedsiębiorstwo polegało na zewnętrznych źródłach finansowania, aby utrzymać swoją działalność.

Wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem, który również wskazuje na zdolność przedsiębiorstwa do obsługi zadłużenia, był na bardzo niskim poziomie w latach 1998–2000. Wartość tego wskaźnika była zbyt niska w porównaniu do standardów zachodnich, które zalecają poziom tego wskaźnika na poziomie 4-5. Niski poziom wskaźnika w latach 1998–2000 potwierdza, że kredytowanie Spółki było ryzykowne, a przedsiębiorstwo mogło mieć trudności w terminowym spłacaniu odsetek od swojego zadłużenia.

Mimo pozytywnych zmian w strukturze zadłużenia w latach 1998–2000, firma PLL „LOT” S.A. nadal borykała się z wysokim poziomem zadłużenia, co zwiększało ryzyko finansowe. Niska zdolność do obsługi odsetek i pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową wskazuje na konieczność dalszej poprawy płynności finansowej i zdolności do generowania wystarczających przychodów na spłatę swoich zobowiązań.

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.