

ZARZĄDZANIE ŚRODKAMI PIENIĘŻNYMI W MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH

Anna KIWAŁA

Streszczenie: W artykule przedstawiono metody i narzędzia stosowane w zarządzaniu środkami pieniężnymi w małych przedsiębiorstwach oraz wyniki badań ankietowych dotyczących zarządzania środkami pieniężnymi w małych przedsiębiorstwach. Zaprezentowano wykorzystanie systemu faktoringowego i lokaty bankowej oraz prognozowania środków pieniężnych i analizę odchyleń wartości prognozowanych. Celem jest pokazanie sposobu utrzymania akceptowanego poziomu środków pieniężnych i redukcji zatorów płatniczych w bieżącej działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: akceptowany poziom gotówki, faktoring, lokata bankowa, zatory płatnicze, prognozowanie środków pieniężnych.

1. Wprowadzenie

Zarządzanie przedsiębiorstwem, również małym przedsiębiorstwem, jest nieustannym procesem podejmowania i realizacji różnorodnych decyzji. Niektóre z nich dotyczą spraw bieżącego funkcjonowania, inne z kolei mają charakter strategiczny i rozstrzygają o rozwoju przedsiębiorstwa w przyszłości. Podjęcie nawet najmniejszej decyzji jest zawsze złożonym procesem, obciążonym dużym ryzykiem. Ryzyko to występuje szczególnie w gospodarce rynkowej, w której komplikują się zewnętrzne warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa. Aby zminimalizować wpływ ryzyka na podejmowane decyzje, należy mieć zapewniony szybki dostęp do informacji oraz umieć je należycie przetwarzać i oceniać [1]. Najważniejszym bieżącym problemem przedsiębiorstwa funkcjonującego w gospodarce rynkowej jest utrzymanie płynności finansowej, czyli zdolności do terminowego regulowania zobowiązań bieżących. W krótkim okresie płynność decyduje o trwaniu przedsiębiorstwa na rynku. Doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych wskazują, że główną przyczyną upadłości małych i średnich przedsiębiorstw jest utrata płynności finansowej, nie zaś ponoszenie strat. We Francji około 60% przedsiębiorstw bankrutujących to przedsiębiorstwa, które mają dostateczną rentowność lecz straciły zdolność do bieżącego wywiązywania się z różnych płatności zobowiązań. W Wielkiej Brytanii odsetek takich przedsiębiorstw jest jeszcze większy i wynosi około 75-80% [2].

Utrata płynności finansowej jest więc wstępem do bankructwa. Prowadzi ona bowiem do zmniejszenia zaufania banków i ograniczenia przedsiębiorstwu kredytów oraz do zmniejszenia zakresu kredytów dla kontrahentów i w konsekwencji do kurczenia się obszaru działania na rynku. Równocześnie dostawcy w warunkach wzrostu ryzyka kredytowego wycofują kredyt kupiecki i prowadzą z przedsiębiorstwem transakcje gotówkowe. Wszystko to wraz z utratą reputacji przedsiębiorstwa odbija się ujemnie na poziomie osiąganych zysków i zmniejsza jego wartość rynkową. Wiele przedsiębiorstw z różnych powodów nie podejmuje w pewnym okresie przedsięwzięć inwestycyjnych i w związku z tym nie muszą one korzystać z wiedzy o długoterminowym zarządzaniu

finansami, dotyczącej zmiany wartości pieniądza w czasie, rachunku efektywności przedsięwzięć rozwojowych źródeł dopływu kapitału długookresowego oraz kosztów i struktury tego kapitału. Natomiast na bieżąco każde przedsiębiorstwo musi starać się utrzymać płynność finansową. Przedsiębiorcy muszą wiedzieć, jak elastycznie zarządzać kapitałem obrotowym netto, zapasami, należnościami, gotówką, z jakich źródeł finansowania skorzystać, aby nie obniżyć stopy zwrotu z kapitału [2].

W każdym przedsiębiorstwie zasoby pieniężne, a przede wszystkim gotówkowe, są jedynym z podstawowych aktywów. Składają się na nie środki pieniężne zgromadzone na rachunkach w banku, w kasie przedsiębiorstwa oraz krótkoterminowe papiery wartościowe, do których zalicza się czeki, weksle, bony skarbowe, bony pieniężne itp. Celem zarządzania zasobami pieniężnymi jest zoptymalizowanie ich ilości w bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Jednakże zarządzanie to jest w znacznym stopniu zdeterminowane rozwojem rynku finansowego kraju. Od różnorodności instrumentów na tym rynku zależy, bowiem, w jakim zakresie przedsiębiorstwa mogą elastycznie i racjonalnie kształtować gospodarkę zasobami pieniężnymi [3].

Organizacja działając prężnie i efektywnie na rynku pokrywa wydatki częściowo z funduszy własnych, a częściowo z obcych. Nie jest sztuką rozwijać się na tyle, aby wydatki pokrywać tylko z własnej kieszeni, z własnych funduszy. Sztuka zarządzania finansami polega na tym, aby korzystając również z funduszy obcych – w rozsądnych granicach – stworzyć możliwość realizacji głównego celu – zwiększania zasobów (bogactwa) właścicieli (dźwignia finansowa) [4].

2. Metody i narzędzia stosowane w zarządzaniu środkami pieniężnymi w małych przedsiębiorstwach

Małe przedsiębiorstwa w utrzymaniu płynności finansowej stosują wiele narzędzi w zarządzaniu środkami pieniężnymi. Małe przedsiębiorstwo zgodnie z kryterium ilościowym jest organizacją zatrudniającą do 50 pracowników, osiągającą średnioroczny przychód netto ze sprzedaży 10 mln euro lub sumę aktywów bilansu 10 mln euro na koniec poprzedniego roku obrotowego [5, 6]. Działalność gospodarcza małego przedsiębiorstwa może być realizowana poprzez produkcję, usługi i handel lub w sposób mieszany. Małe przedsiębiorstwo może realizować działalność statutową w różnych formach np. jako osoba fizyczna, spółka cywilna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i inne formy.

W artykule przedstawiono wyniki badań ankietowych małych przedsiębiorstw z woj. dolnośląskiego oraz województw ościennych. Rozesłano 500 ankiet, otrzymano 78 odpowiedzi. W ankiecie pytano między innymi o zarządzanie środkami pieniężnymi w małych przedsiębiorstwach. Uzyskano odpowiedzi w zakresie:

- realizacji zdarzeń gospodarczych dokonywanych w różnych terminach,
- dokumentowanych za pomocą wystawianych rachunków i faktur,
- zarządzania nadwyżką gotówki w małym przedsiębiorstwie za pomocą wybranych modeli zarządzania gotówką,
- pozyskiwania brakującej gotówki w przedsiębiorstwie za pomocą kredytu, pożyczki,
- faktoringu,
- utrzymania płynności finansowej, przy planowaniu płynności finansowej,
- stosowaniu różnych sposobów planowania płynności finansowej oraz metod planowania płynności finansowej.

W procesie zarządzania środkami pieniężnymi w sektorze MŚP, konieczne jest prognozowanie środków pieniężnych. Historie działalności gospodarczych małych przedsiębiorstw są zawarte w prowadzonych dokumentach księgowych, podatkowych. Warto je wykorzystać chociażby w prognozach przyszłych działań gospodarczych. W literaturze jest opisanych wiele metod prognozowania i planowania w procesach gospodarczych przedsiębiorstw w tym również prognozowania finansowego. Jedną z metod stosowanych w prognozowaniu jest regresja liniowa. Opis tej metody w literaturze jest przedstawiany w różnych aspektach, można porównać opracowania kilku autorów między innymi Maddala G.S., Chowa G.C., Mikusia J., Jog V. i Suszyńskiego C. [7, 8, 9, 10].

Model przepływu środków pieniężnych w małym przedsiębiorstwie przy wykorzystaniu faktoringu i lokaty bankowej opisano w publikacji „Komputerowo zintegrowane zarządzanie” Tom I w 2009 roku, s. 511, „Komputerowo wspomagane zarządzanie gotówką w małym przedsiębiorstwie” autorstwa Anny Kiwały.

2.1. Realizacja płatności

Zdarzenia gospodarcze w przedsiębiorstwach, również w małych przedsiębiorstwach, są dokumentowane za pomocą wystawianych rachunków i faktur. W dokumentach tych zawarte są informacje dotyczące towarów lub wykonanych usług. Ważną informacją jest termin płatności, który często jest określany w umowach handlowych. Za zrealizowane zdarzenie gospodarcze płatność może być dokonana w dacie wystawienia dokumentu gotówką lub w odsuniętym terminem płatności do 14 dni, do 30 dni, do 60 dni lub powyżej 180 dni. Często terminy płatności określone w dokumentach nie są dotrzymane przez kontrahentów, są realizowane w późniejszych terminach. Pojawiające się takie sytuacje w przedsiębiorstwach prowadzą do zatorów płatniczych, utraty płynności finansowej a nawet upadłości przedsiębiorstw.

Współpraca przedsiębiorstwa z poszczególnymi kontrahentami wymaga stosowania wielu uzgodnień, między innymi dotyczących terminów płatności za dostarczone towary, wykonane usługi. Przedsiębiorstwo udzielając kredytów kupieckich dla swoich kontrahentów, zmuszone jest uzupełniać brakującą gotówką poprzez kredyt, pożyczkę lub faktoring. Brakującą gotówkę w badanych małych przedsiębiorstwach uzupełniano kredytem i pożyczką. Uzupełnianie braku gotówki poprzez faktoring nie wskazano przez żadne badane przedsiębiorstwo.

2.2. Utrzymywanie płynności finansowej w małych przedsiębiorstwach

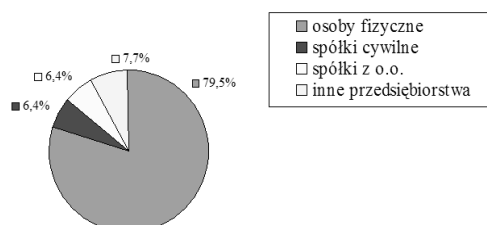
W zarządzaniu przedsiębiorstwem, również i małym przedsiębiorstwem jednym z celów jest utrzymanie płynności finansowej, które pozwala przetrwać na rynku. Płynność finansową należy planować. Sposobów planowania płynności finansowej jest wiele. Planowanie płynności finansowej w przedsiębiorstwie można realizować na „wyczucie” właściciela przedsiębiorstwa, na podstawie planów przychodów, na podstawie planów wydatków i innych. Płynność finansową można mierzyć różnymi metodami, między innymi za pomocą analiz wskaźnikowych, własnych wskaźników i innych. Płynności finansowej jak wynika z badań ankietowych nie mierzono w 79,5% przedsiębiorstw.

3. Wyniki badań ankietowych

Badania ankietowe wskazują stosowane przez małe przedsiębiorstwa sposoby utrzymania płynności finansowej, stopnie trudności w pozyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania, współpracę małych przedsiębiorstw z kontrahentami na zasadzie odroczonego terminu płatności za dostarczony towar wykonaną usługę oraz problemy w ściąganiu należności.

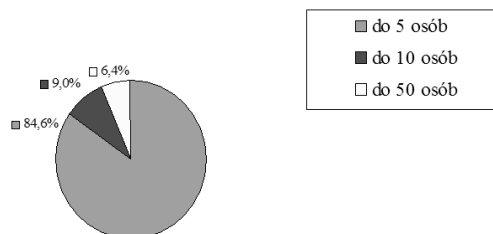
3.1. Struktura badanych przedsiębiorstw

W grupie ankietowanych przedsiębiorstw było 79,5% z formą osoby fizycznej, z formą spółek osobowych (spółki cywilne) było 6,4%, z formą spółek z ograniczoną odpowiedzialnością również było 6,4%. Grupę innych małych przedsiębiorców stanowiły przedsiębiorstwa z formą spółek jawnych, z formą stowarzyszenia razem 7,7%. Formy prawne ankietowanych przedsiębiorstw przedstawia rys. 1.



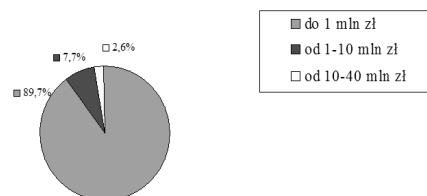
Rys. 1. Formy prawne małych przedsiębiorstw w badaniach ankietowych

W badaniach ankietowych małe przedsiębiorstwa podzielno na trzy grupy pod względem zatrudnienia. Największą grupę stanowiły 84,6% przedsiębiorstwa, które zatrudniały do 5 osób. Następne 9,0% przedsiębiorstw zatrudniało do 10 osób. Kolejne 6,4% przedsiębiorstw zatrudniało do 50 osób, co przedstawia rys. 2.



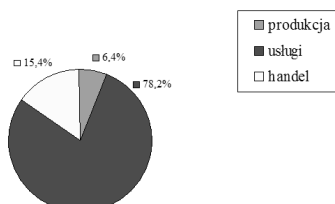
Rys. 2. Struktura zatrudnienia w małych przedsiębiorstwach w badaniach ankietowych

Średnie roczne przychody ze sprzedaży do 1mln zł osiągnięto w 89,7% ankietowanych małych przedsiębiorstwach. Następnie średnie roczne przychody do 10mln zł osiągnięto w 7,7% przedsiębiorstwach. Kolejne 2,6% przedsiębiorstwa osiągnęły średnie roczne przychody ze sprzedaży w przedziale 10-40 mln zł, co przedstawia rys. 3. Średnie roczne przychody powyżej 40mln zł nie osiągnięto w badanych przedsiębiorstwach.



Rys. 3. Struktura średnio rocznych przychodów osiągniętych w małych przedsiębiorstwach w badaniach ankietowych

Działalność produkcyjna była realizowana w 6,4% badanych przedsiębiorstwach. Usługowa działalność była realizowana w 78,2% przedsiębiorstwach. Natomiast działalność handlową realizowało 15,4% przedsiębiorstw, co przedstawia rys. 4.

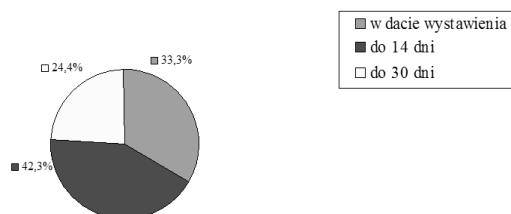


Rys. 4. Typy działalności w małych przedsiębiorstwach w badaniach ankietowych

Inny typ działalności nie wskazały żadne badane przedsiębiorstwa.

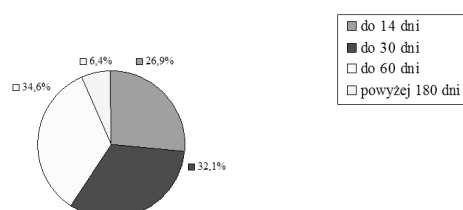
3.2. Realizacja zdarzeń gospodarczych w małych przedsiębiorstwach

Terminy zapłaty za wystawione faktury w dacie wystawienia (gotówki) wskazało 33,3% ankietowanych przedsiębiorstw. Faktury z terminem płatności do 14 dni wystawiało 42,3% przedsiębiorstw. Natomiast faktury z terminem płatności do 30 dni wystawiało 24,4% przedsiębiorstw, co przedstawia rys. 5. Terminy zapłaty za wystawione faktury do 60 dni, powyżej 180 dni i inne terminy nie określały badane ankietowane przedsiębiorstwa.



Rys. 5. Terminy zapłaty wystawianych faktur w małych przedsiębiorstwach w badaniach ankietowych

Nabywcy faktur w terminach do 14 dni dokonywali zapłaty w 26,9% ankietowanych przedsiębiorstwach. W 30 dni dokonywano zapłaty w 32,1% przedsiębiorstwach. W 60 dni dokonywano zapłaty w 34,6% przedsiębiorstwach. Powyżej 180 dni dokonywano zapłaty w 6,4% przedsiębiorstw, co przedstawia rys. 6.



Rys. 6. Terminy zapłaconych faktur przez nabywców w małych przedsiębiorstwach w badaniach ankietowych

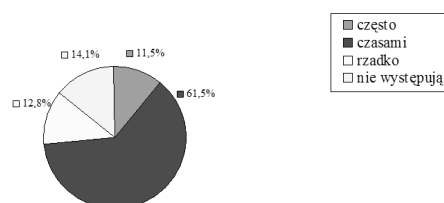
Innych terminów w badanych ankietowanych przedsiębiorstwach nie wskazano.

3.3. Wybrane modele zarządzania gotówką wykorzystywane w zarządzaniu nadwyżką gotówki w małych przedsiębiorstwach

W grupie badanych przedsiębiorstw zarządzaniem nadwyżką gotówki z wykorzystaniem modeli Baumola, Millera –Orra i Stone’a nie korzystano. Jeden przedsiębiorca znał model Baumola (poznał model na studiach) ale nie stosował w zarządzaniu nadwyżką gotówki. W zarządzaniu nadwyżką gotówki nie korzystano z modeli zarządzania gotówką w 23,1% przedsiębiorstwach.

Nie zna modeli Baumola, Millera –Orra i Stone’a 76,9% badanych przedsiębiorstw. Inne modele nie były znane w badanych przedsiębiorstwach.

W grupie badanych przedsiębiorstw występowały często trudności w ściąganiu należności w 11,5% przedsiębiorstwach, czasami występowały trudności w ściąganiu należności w 61,5% przedsiębiorstwach, rzadko występowały trudności w ściąganiu należności w 12,8% przedsiębiorstwach, nie występowały trudności w ściąganiu należności w 14,1% przedsiębiorstwach, co przedstawia rys. 7.

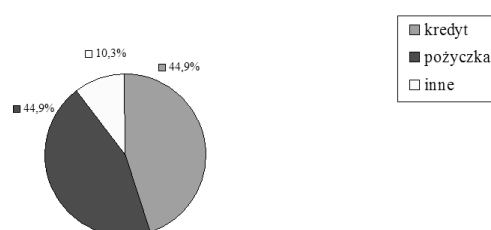


Rys. 7. Trudności w ściąganiu należności w małych przedsiębiorstwach w badaniach ankietowych

W grupie ankietowanych małych przedsiębiorstw trudności w ściąganiu należności nie występowały w 14,1% przedsiębiorstwach. Trudności w ściąganiu należności wskazało 85,9% przedsiębiorstw.

3.4. Pozyskiwanie brakującej gotówki w małych przedsiębiorstwach

Brak gotówki w badanych przedsiębiorstwach uzupełniano poprzez kredyt w 44,9% przedsiębiorstwach. Pożyczką uzupełniano brak gotówki również w 44,9% przedsiębiorstwach. Innymi sposobami brak gotówki uzupełniano w 10,3% przedsiębiorstwach, co przedstawia rys. 8.

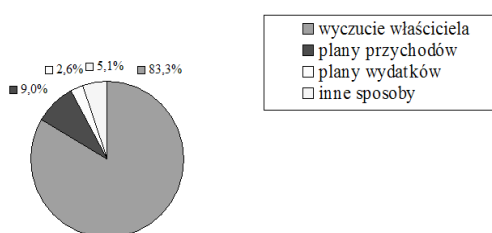


Rys. 8. Brak gotówki uzupełniano kredytem, pożyczką i innymi sposobami w małych przedsiębiorstwach w badaniach ankietowych

Uzupełnianie braku gotówki poprzez faktoring nie wskazano przez żadne badane przedsiębiorstwo.

3.5. Utrzymywanie płynności finansowej w małych przedsiębiorstwach

Płynność finansowa w grupie ankietowanych badanych przedsiębiorstw, co przedstawia rys. 9, była planowana na wycucie właściciela 83,3% przedsiębiorstwach. Na podstawie planu przychodów planowano płynność finansową w 9,0% przedsiębiorstwach. Na podstawie planu wydatków płynność finansową planowano w 2,6% przedsiębiorstwach.

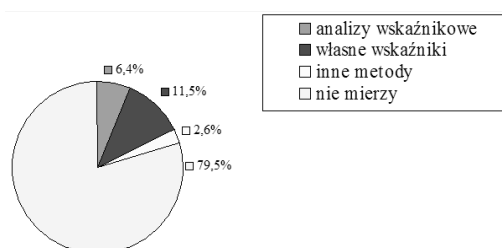


Rys. 9. Płynność finansowa, sposoby planowania wskazane w małych przedsiębiorstwach w badaniach ankietowych

Na podstawie innych sposobów planowano płynność finansową w 5,1% przedsiębiorstwach. W badanej grupie płynność finansową planowano w 89,7% ankietowanych przedsiębiorstwach, płynność finansową nie planowano w 10,3% przedsiębiorstwach.

Płynność finansową w grupie ankietowanych badanych przedsiębiorstw mierzono za pomocą analiz wskaźnikowych w 6,4% przedsiębiorstwach. Własnymi wskaźnikami mierzono płynność finansową w 11,5% przedsiębiorstwach. Innymi metodami płynność finansową mierzono w 2,6% przedsiębiorstwach. Płynności finansowej nie mierzono w 79,5% ankietowanych przedsiębiorstwach, co przedstawia rys. 10.

Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, iż około 80% małych przedsiębiorców w utrzymaniu płynności finansowej stosuje swoje metody, mierzy ją własnymi wskaźnikami. Planowanie płynności finansowej jest najczęściej dokonywane na „wyczucie” właściciela. Wskazywane w literaturze różne sposoby w utrzymaniu płynności finansowej poprzez odpowiednie zarządzanie środkami pieniężnymi nie są wdrażane w małych przedsiębiorstwach. Pozyskiwane zewnętrzne źródła finansowania z dużym stopniem trudności to kredyt lub pożyczka. W ankietowanych przedsiębiorstwach nie wskazano uzupełniania gotówki poprzez faktoring, gdzie zabezpieczeniem jest wystawiona faktura przez faktora przekazywana dla faktora. Wskazywany przez około 88% ankietowanych przedsiębiorców problem to ściąganie należności.



Rys. 10. Płynność finansowa, sposoby mierzenia wskazane w małych przedsiębiorstwach w badaniach ankietowych

Mali przedsiębiorcy powinni informacje historyczne swoich działalności gospodarczych wykorzystywać w prognozach przepływów środków pieniężnych. W następnym rozdziale jest przedstawiona metoda regresji liniowej w prognozowaniu wartości podstawowych parametrów niezbędnych w podejmowaniu decyzji w zarządzaniu środkami pieniężnymi w przedsiębiorstwie.

4. Prognoza poziomu wartości środków pieniężnych w małych przedsiębiorstwach

W małych przedsiębiorstwach często występuje mała zdolność samofinansowania, która wymusza na przedsiębiorcach korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania w celu eliminowania zatorów płatniczych w działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw. Tym bardziej, co więcej, jak wynika z badań małych przedsiębiorstw trudno jest pozyskać finanse zewnętrzne. Na podstawie wartości historycznych w małych przedsiębiorstwach należy dokonywać prognozy przyszłych przepływów środków pieniężnych. Prognoza przepływów środków pieniężnych może być niezbędną informacją w zarządzaniu środkami pieniężnymi w małych przedsiębiorstwach.

Prognozę środków pieniężnych w tym artykule przedstawiono za pomocą regresji liniowej z uwzględnieniem informacji historycznych małego przedsiębiorstwa działającego w województwie dolnośląskim. Informacje historyczne uzyskano w biurze rachunkowym „Rachmistrz” w Oławie. Prognoza metodą regresji liniowej nie jest doskonała, ale

wystarczająca na potrzeby małych przedsiębiorstw, pozwala określić informacje dotyczące przyszłości funkcjonowania przedsiębiorstw.

Obliczeń wartości prognozowanych dokonano na podstawie liniowej funkcji trendu według wzoru (1), szacując parametry a i b metodą najmniejszych kwadratów.

$$y = ax + b \quad (1)$$

gdzie: a – współczynnik kierunkowy,

b – współczynnik przesunięcia,

y - prognozowana wielkość (wartość) środków pieniężnych,

x - numer okresu (czas).

Prognozowania środków pieniężnych dokonano ex-post dla wcześniejszych okresów 2003 roku, 2004 roku, 2005 roku itd. Celem prognozy było sprawdzenie dokładności prognoz i analiza odchyłeń otrzymanych wartości prognozowanych w stosunku do wartości rzeczywistych historycznych.

Utrzymywanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych wymaga nie tylko bieżącego monitorowania aktualnie posiadanych aktywów bieżących i wkrótce wymagalnych zobowiązań, ale także określenia tych, których należy się spodziewać w przyszłości. W związku z tym konieczne jest planowanie przyszłych wpływów i wypływów środków pieniężnych. Prognoza zapotrzebowania przedsiębiorstwa na środki pieniężne jest jednym z najważniejszych elementów krótkoterminowego planowania [11].

W prognozowaniu przyszłego poziomu środków pieniężnych w małym przedsiębiorstwie uwzględniono historyczne informacje z bilansów i rachunków zysków i strat w latach 2001-2007, co przedstawia tabela 1.

Tab. 1. Zestawienie rzeczywistych przychodów, kosztów, zysku netto, należności, zobowiązań, wskaźników płynności finansowej bieżącej i wskaźników rentowności sprzedaży w latach 2001-2007

	Wybrane wartości rzeczywiste [zł]	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	Przychód	2691338,84	2158787,74	3390822,68	6134709,94	9684341,81	11502982,98	13553936,34
2	Koszty	2607769,50	2132863,54	3329801,50	5973288,66	9399725,07	11165520,82	13189477,21
3	Zysk netto	83569,34	25924,20	61021,18	161421,28	284616,74	337462,16	364459,13
4	Należności	337288,65	150643,97	321655,97	411852,11	648076,01	875891,51	1249130,02
5	Zobowiązania	405078,05	143252,72	266128,54	395875,58	522793,50	769730,30	860645,25
6	Wskaźnik płynności finansowej	1,25	1,17	1,07	1,55	1,55	1,41	1,41
7	Wskaźnik rentowności sprzed.[%]	3,11	1,20	1,80	2,63	2,94	2,93	2,69

W przykładzie wybrano podstawowe parametry, które bezpośrednio wpływają na poziom środków pieniężnych w przedsiębiorstwie, czyli wartości przychodów (wystawionych faktur sprzedaży), należności (odroczone termin płatności dla odbiorców za faktury sprzedaży) oraz kosztów (faktur zakupów i innych płatności) i zobowiązania (odroczone termin płatności dla dostawców i innych wierzycieli). Na podstawie danych historycznych w latach 2001-2002, zaprognozowano wartości wybranych parametrów na rok 2003. Na następny 2004 rok w prognozie uwzględniono dane historyczne z lat 2001-2003. W prognozie na kolejne lata uwzględniano wszystkie wartości historyczne

wybranych parametrów. Ilustrację zestawienia wybranych wartości prognozowanych w latach 2003-2007 przedstawiono w tabeli 2.

Tab. 2. Zestawienie prognozowanych przychodów, kosztów, zysku netto, należności, zobowiązań, wskaźników płynności finansowej bieżącej i wskaźników rentowności sprzedaży w latach 2003-2007

Wybrane wartości prognozowane [zł]		2003	2004	2005	2006	2007
1	Okres w prognozie[lata]	2	3	4	5	6
2	Przychody	1626236,63	3446466,93	6484451,86	10200578,64	12865041,02
3	Koszty	1657957,58	3412176,85	6334304,66	9915990,53	12491444,35
4	Zysk netto	-31720,95	34290,08	150147,20	284588,11	373596,67
5	Należności	-36000,71	254230,18	404035,77	638738,20	885118,69
6	Zobowiązania	-118572,61	132536,93	326400,83	493041,81	726306,18
7	Wskaźnik płynności finansowej	1,09	0,98	1,46	1,61	1,58
8	Wskaźnik rentowności sprzed.[%]	-0,71	0,73	1,97	2,66	2,95

Uzyskane prognozowane na 2003 rok wartości należności i zobowiązań są wartościami ujemnymi, ponieważ obciążone są dużym błędem. Informacje historyczne z dwóch lat nie są wystarczające. W rzeczywistości wartości należności i zobowiązań są wartościami dodatnimi wykazywanymi w postaci sald w bilansie po stronie aktywów to należności, a po stronie pasywów to zobowiązania.

5. Analiza odchyień wartości prognozowanych

W badanym małym przedsiębiorstwie na podstawie zebranych informacji rzeczywistych historycznych w latach 2001-2007, z wykorzystaniem regresji liniowej obliczono prognozę wybranych składników finansowych między innymi wartości przychodów, kosztów, zysków, należności, zobowiązań, wskaźników płynności finansowej bieżącej i wskaźników rentowności sprzedaży.

Na podstawie wartości rzeczywistych historycznych wybranych składników finansowych z dwóch lat 2001-2002 wyznaczono pierwszą prognozę wybranych składników finansowych na 2003 rok. W obliczeniu prognozy na następny rok uwzględniono wartości rzeczywiste z poprzednich kolejnych lat.

Analizę odchyień przeprowadzono na podstawie pomiaru stopnia odchylenia wartości prognozowanych wybranych składników finansowych w stosunku do wartości rzeczywistych wybranych składników finansowych co przedstawia tabela 3.

Wskaźniki rentowności sprzedaży również poddano analizie odchylenia. W tabeli 4. przedstawiono wskaźniki rentowności sprzedaży rzeczywiste, wskaźniki rentowności sprzedaży prognozowane i odchylenia między tymi wartościami. Stopień odchylenia wartości prognozowanych wskaźnika rentowności sprzedaży od wartości rzeczywistych wskaźnika rentowności sprzedaży w badanym okresie 2003-2007 roku wykazano w przedziale od -9,67% do 139,44%.

Tab. 3. Zestawienie wartości odchylenia prognozowanych wskaźników płynności finansowej bieżącej w latach 2003-2007

Wyszczególnienie		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	wskaźniki płynności finansowej bieżącej rzeczywiste	1,25	1,17	1,07	1,55	1,55	1,41	1,41
2	wskaźniki płynności finansowej bieżącej prognozowane			1,09	0,98	1,46	1,61	1,58
3	wskaźniki płynności finansowej bieżącej prognozowane(%)			101,87	63,23	94,19	114,18	112,06
4	odchylenie (%)			-1,87	36,77	5,81	-14,18	-12,06

Tab. 4. Zestawienie wartości odchylenia prognozowanych wskaźników rentowności sprzedaży w latach 2003-2007

Wyszczególnienie		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	wskaźniki rentowności sprzedaży rzeczywiste[%]	3,11	1,20	1,80	2,63	2,94	2,93	2,69
2	wskaźniki rentowności sprzedaży prognozowane[%]			-0,71	0,73	1,97	2,66	2,95
3	wskaźniki rentowności sprzedaży prognozowane(%)			-39,44	27,76	67,01	90,78	109,67
4	odchylenie (%)			139,44	72,24	32,99	9,22	-9,67

Analiza odchyleń prognozowanych wartości wybranych składników finansowych wykazała, iż ważne jest aby w obliczeniach prognozowanych wartości uwzględniać jak najwięcej informacji historycznych przedsiębiorstwa. Uzyskane wartości prognozowane, które mają mały stopień odchylenia w stosunku do rzeczywistych wartości, można je uwzględnić w decyzjach finansowych.

6. Podsumowanie

W małych przedsiębiorstwach często występuje mała zdolność samofinansowania, która wymusza na przedsiębiorcach korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania w celu eliminowania zatorów płatniczych i utrzymania płynności finansowej. Z przeprowadzonych badań ankietowych wynika, iż około 80% małych przedsiębiorców w utrzymaniu płynności finansowej stosuje swoje metody, mierzy ją własnymi, opracowanymi dla własnych potrzeb wskaźnikami. Planowanie płynności finansowej jest najczęściej dokonywane na „wyczucie” właściciela. W grupie badanych przedsiębiorstw zarządzaniem nadwyżką gotówki z wykorzystaniem modeli Baumola, Millera –Orra i Stone’a nie korzystano, a w 76,9% przedsiębiorstwach nie znano modeli. Wskazywane w literaturze różne sposoby w utrzymaniu płynności finansowej poprzez odpowiednie zarządzanie środkami pieniężnymi nie są wdrażane w małych przedsiębiorstwach. Pozyskiwane zewnętrzne źródła finansowania z dużym stopniem trudności to kredyt lub pożyczka. W ankietowanych przedsiębiorstwach nie wskazano uzupełniania gotówki poprzez faktoring, gdzie zabezpieczeniem jest wystawiona faktura przez faktora, przekazywana dla faktora. Wskazywany przez około 88% ankietowanych przedsiębiorców problem to ściąganie

należności. Mali przedsiębiorcy powinni informacje historyczne swoich działalności gospodarczych wykorzystywać w prognozach przepływów środków pieniężnych. Utrzymywanie odpowiedniego poziomu środków pieniężnych wymaga nie tylko bieżącego monitorowania aktualnie posiadanych aktywów bieżących i wkrótce wymagalnych zobowiązań, ale także określenia tych, których należy się spodziewać w przyszłości. W związku z tym konieczne jest planowanie przyszłych wpływów i wypływów środków pieniężnych. Prognozę środków pieniężnych w tym opracowaniu przedstawiono za pomocą regresji liniowej z uwzględnieniem informacji historycznych na przykładzie małego przedsiębiorstwa działającego w województwie dolnośląskim. Prognozowania środków pieniężnych dokonano dla wcześniejszych okresów 2003 roku, 2004 roku, 2005 roku itd. Celem było sprawdzenie stosowanej metody i analiza odchyleń otrzymanych wartości prognozowanych w stosunku do wartości rzeczywistych historycznych. Zastosowanie systemu faktoringowego w przedsiębiorstwach pozwoliłoby poprawić płynność finansową, kosztem zmniejszenia rentowności sprzedaży. Utrzymanie płynności finansowej w małych przedsiębiorstwach powinno być priorytetem, ponieważ jest jednym z czynników pozwalającym przetrwać na rynku.

Literatura

1. Gabrusewicz W.: Podstawy Analizy Finansowej. wyd. II zm., PWE, Warszawa, 2005.
2. Sierpińska M.: Wędzki D., Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie. PWN, Warszawa, 2002.
3. Dębski W.: Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa. PWN, Warszawa, 2005.
4. Willimowscy Z. M.: Sztuka zarządzania finansami. Część 1 i 2, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz, 2002.
5. Ustawa – Prawo działalności Gospodarczej, Dz. U. Nr 101, poz1178 z dnia 19 listopada 1999 r.
6. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. Nr 173, poz1807 z dnia 2 lipca 2004 r. z późniejszymi zmianami.
7. Maddala G.S.: Ekonometria. PWN, Warszawa, 2008.
8. Chow G.C.: Ekonometria, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 1995.
9. Mikuś J.: Prognozowanie w badaniach marketingowych, Oficyna Wydawnicza.
10. Jog V., Suszyński C.: Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa. Centrum Informacji Menadżera, Warszawa, 1994.
11. Michalski G.: Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach. PWN, Warszawa, 2005.

Mgr inż. Anna KIWAŁA
Politechnika Wrocławska
55-200 Oława, ul. Opolska 4/3
tel./fax.: (071) 303 28 92
e-mail: pirbo@wp.pl