

Prace magisterskie - pomoc w pisaniu [prac licencjackich](#) i [prac magisterskich](#) dla studentów i firm. Więcej prac magisterskich na stronie www.pisanie-prac.info.pl. Niniejszy fragment pracy może być dowolnie rozpowszechniany.

SPIS TREŚCI

ROZDZIAŁ 2. ANALIZA WYNIKU FINANSOWEGO SPÓŁKI	2
1. Analiza wyniku finansowego Spółki	2
ROZDZIAŁ 3. WSKAŹNIKOWA OCENA RENTOWNOŚCI SPÓŁKI	5
3.2. Rentowność majątku i kapitału	8
ZAKOŃCZENIE	11

ROZDZIAŁ 2. ANALIZA WYNIKU FINANSOWEGO SPÓŁKI

1. Analiza wyniku finansowego Spółki

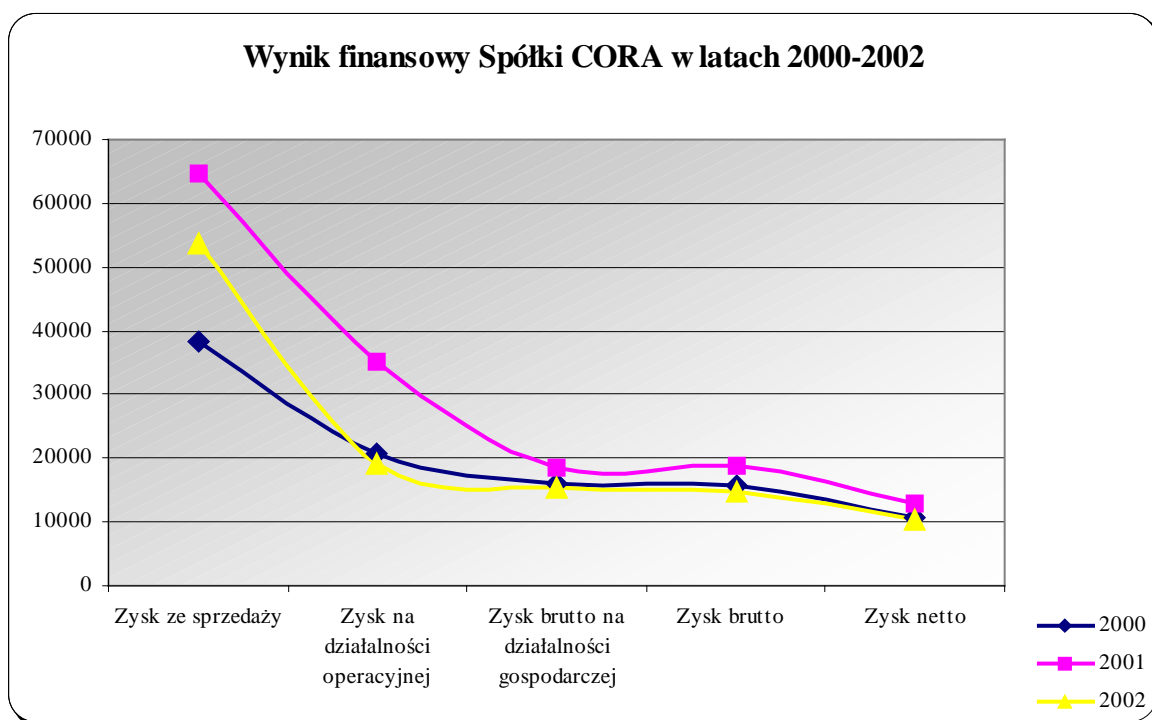
Analiza wyniku finansowego Spółki zostanie zaprezentowana na podstawie danych źródłowych za lata 2000-2002. Poniższa tabela przedstawia uproszczony wynik finansowy analizowanej Spółki.

Na podstawie danych zawartych w tabeli nr 8 zawierającej uproszczony wynik finansowy Spółki dokonano analizy wyniku finansowego zawierającą dynamikę kształtowania się wyniku finansowego Spółki za kolejne trzy lata, co przedstawia poniższa tabela.

Tabela 8. Pozycje wyniku finansowego Spółki CORA w latach 2000-2002

Pozycje wyniku finansowego	2000	2001	2002	Dynamika (2001/2000 *100)	Dynamika (2002/2001 *100)
Zysk ze sprzedaży	38299	64641	53683	168,78%	83,05%
Zysk na działalności operacyjnej	20665	35232	19219	170,49%	54,55%
Zysk brutto na działalności gospodarczej	16023	18564	15280	115,86%	82,31%
Zysk brutto	15732	18803	14707	119,52%	78,22%
Zysk netto	10770	12990	10260	120,61%	78,98%

Źródło: Opracowanie własne.



Rys. 1. Elementy wyniku finansowego Spółki w latach 200-2002

Źródło: Opracowanie własne na podstawie tabeli

Z przedstawionych danych zawartych w tabeli 8 wynika, że najwyższy zysk netto Spółka osiągała ze sprzedaży. W kolejnych latach Spółka osiąga zysk netto, który jest niższy w każdym roku od wyniku na sprzedaży. W analizowanych trzech latach najlepszym rokiem był rok, 2001 bowiem najwyższe wyniki osiąga Spółka w tym roku.

Dynamika wyniku finansowego potwierdza te spostrzeżenia. W ostatnim analizowanym okresie zaobserwować można znaczne pogorszenie wyników spółki. Największą dynamiką charakteryzował się rok 2001 gdzie dynamika zysku na działalności operacyjnej wyniosła 170,49% co oznacza wzrost o ponad 70% w stosunku do roku 2000. Zaznaczyć należy, że o ile wysoki wzrost charakteryzuje rok 2001 to w kolejnym roku dynamika wyniosła 54,55% co oznacza spadek zysku na działalności gospodarczej o ponad 45% w porównaniu z rokiem ubiegłym i jest to największy spadek w pozycji wyniku finansowego Spółki. Cały rok 2002 charakteryzuje spadek dynamiki. Najniższy spadek dotyczy wyniku na sprzedaży gdzie wyniósł on o prawie 17% (100 – 83,03) w porównaniu z rokiem 2002.

Istotne znaczenie ma również struktura wyniku finansowego, która przedstawia poniższa tabela 9.

Tabela 9. Struktura wybranych pozycji wyniku finansowego Spółki w CORA w latach 2000-2002

Pozycje wyniku finansowego	Struktura		
	2000	2001	2002
Zysk ze sprzedaży	355,61%	497,62%	523,23%
Zysk na działalności operacyjnej	191,88%	271,22%	187,32%
Zysk brutto na działalności gospodarczej	148,77%	142,91%	148,93%
Zysk brutto	146,07%	144,75%	143,34%
Zysk netto	100,00%	100,00%	100,00%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie tabeli

Struktura wyniku finansowego Spółki CORA w analizowanych latach nie uległa istotnym zmianom. Największy udział w wybranych pozycjach wyniku finansowego stanowi zysk ze sprzedaży, który w kolejnych latach zwiększa swój udział oraz stanowi dominującą pozycję. Kształtowanie struktury wyniku finansowego Spółki wskazuje, na to, iż analizowany podmiot nie ma istotnych problemów ze sprzedażą swoich wyrobów.

ROZDZIAŁ 3. WSKAŹNIKOWA OCENA RENTOWNOŚCI SPÓŁKI

Wskaźniki Rentowności obrotu badanej Spółki przedstawia tabela 10.

Tabela 10. Rentowność obrotu (wskaźniki zyskowności) Spółki COTA-TEX w latach 2000 – 2002

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI	2000 rok	20001 rok	2002 rok
Renrowność produkcji sprzedanej			
(Wynik finansowy ze sprzedaży produktów/ Przychód ze sprzedaży produktów)	0,17	0,22	0,20
Rentowność towarów sprzedanych			
(Wynik finansowy ze sprzedaży towarów i materiałów/ Przychód ze sprzedaży towarów i materiałów)	0,20	0,20	0,18
Rentowność sprzedaży ogółem			
(Wynik finansowy ze sprzedaży ogółem/ przychód ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów)	0,17	0,22	0,20
Rentowność działalności operacyjnej			
(Wynik finansowy na działalności operacyjnej ogółem/ Przychód ze sprzedaży prod., tow i mat. +Pozostałe przychody operacyjne)	0,09	0,12	0,07
Rentowność działalności gospodarczej			
(Wynik finansowy na działalności gospodarczej/ Przychody ogółem)	0,07	0,06	0,06
Rentowność działalności gospodarczej z wyniku brutto			
(Wynik finansowy brutto/ Przychody ogółem)	0,07	0,06	0,05
Rentowność działalności gospodarczej z wyniku netto (Wynik finansowy netto/ Przychody ogółem)	0,05	0,04	0,04

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych rachunku zysków i strat Spółki.

Obliczone wskaźniki rentowności obrotu są bardzo zróżnicowane. Największą zyskowność spółka osiągała na sprzedaży ogółem w tym na sprzedaży produktów. W poszczególnych okresach wskaźniki rentowności wahały się W 2000 roku wskaźnik rentowności obrotu był najniższy, zaś najkorzystniejsza sytuacja Spółki miała miejsce w roku 2001, bowiem zyskowność była najwyższa.

Rentowność liczona wynikiem brutto najwyższa była w 2001 roku i wyniosła 0,063, zaś w następnym roku spadła do 0,054 , co oznacza iż spółka na każdej zainwestowanej złotówce zarobiła odpowiednio ponad 6 i 5 groszy.

Wskaźniki rentowności brutto na działalności operacyjnej informują o opłacalności działalności produkcyjnej i handlowej. Działalność ta jest tym bardziej opłacalna im wyższy jest poziom tych wskaźników.

Wskaźniki rentowności obrotu mierzone wynikiem brutto i wynikiem po opodatkowaniu (wynikiem netto) informują o poziomie rentowności działalności gospodarczej ogółem.

Podobnie jak rentowność obrotu, również rentowność kosztów może być wyrażona przy pomocy różnych wskaźników. Wskaźniki te są relacją nadwyżki ekonomicznej do odpowiedniej grupy kosztów.

Zalicza się do nich¹:

1. Rentowność netto kosztów mierzona nadwyżką brutto lub wynikiem operacyjnym na sprzedaży (RN),
2. Rentowność netto mierzona wynikiem na działalności gospodarczej,
3. Rentowność netto mierzona zyskiem brutto lub zyskiem netto.

Wskaźnik rentowności kosztów informuje o średnim poziomie opłacalności nakładów ogółem poniesionych na działalność operacyjną. Opłacalność ta jest tym wyższa, im wyższa jest wartość wskaźnika. W praktyce często analizę opłacalności produkcji ogranicza się do wskaźników rentowności obrotu i rentowności netto kosztów mierzonych wynikiem brutto lub netto. Takie zawężenie analizy nie pozwala na głębsze poznanie czynników w istotny sposób kształtujących rentowność produkcji. Zawęża również możliwości podejmowania racjonalnych decyzji restrukturyzujących produkcję i sprzedaż.

Opłacalność sprzedaży może być oceniona również przy pomocy wskaźników poziomu kosztów (WPK). Określa się je przy pomocy relacji odpowiedniej grupy kosztów do odpowiedniej kategorii przychodów. Informują one o tym jaką część przychodów przeznaczono na pokrycie kosztów². Opłacalność jest tym wyższa im wskaźniki poziomu kosztów są niższe.

Omówione wskaźniki zastosowano w celach analitycznych do oceny rentowności badanej Spółki. Zestawienie wyników zawierają tabele 12 i 13.

¹ W. Janik, zarządzanie finansami firmy, WszPiA w Lublinie Lublin 2000 s. 95-101.

² Tamże.

Tabela 11. Niezbędne dane służące do obliczenia wskaźników wynikowego poziomu kosztów

Wyszczególnienie	2000	2001	2002
Przychód ze sprzedaży produktów	217152	292381	267016
Koszt sprzedaży produktów	181935	230078	216011
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	2454	1892	2184
Przychód ze sprzedaży towarów i materiałów	3082	2338	2678

Źródło: Opracowanie własne na podstawie rachunku zysków i strat Spółki.

Tabela 12 Wskaźniki wynikowego poziomu kosztów (WPK) Spółki CORA-TEX w latach 2000-2002

Wskaźniki wynikowego poziomu kosztów- WPK	Rok 2000	Rok 2001	Rok 2002
WPK produktów (koszty sprzedaży produktów według rodzaju/ Przychód ze sprzedaży produktów)	0,83	0,78	0,80
WPK towarów (wartość sprzedanych towarów i materiałów/ Przychód ze sprzedaży tow. i materiałów)	0,80	0,81	0,82
WPK sprzedaży ogółem (koszty sprzedaży produktów według rodzaju + Wartość sprzedanych tow. i mat./ Przychód ze sprzedaży produktów)	0,83	0,78	0,80

Źródło: Opracowanie własne na podstawie rachunku zysków i strat Spółki

Tabela 13. Rentowność netto (RN) Spółki CORA-TEX w latach 2000-2002

RENTOWNOŚĆ NETTO- RN	2000	2001	2002
RN produktów	0,21	0,28	0,25
RN towarów	0,26	0,24	0,23
RN produktów i towarów	0,21	0,28	0,25
RN działalności operacyjnej ogółem	0,1034	0,1355	0,0766
RN działalności gospodarczej	0,08	0,07	0,06
RN działalności gospodarczej z wyniku brutto	0,08	0,07	0,06
RN działalności gospodarczej z wyniku netto	0,05	0,05	0,04

Źródło: Opracowanie własne na podstawie rachunku zysków i strat Spółki.

Rentowność netto kosztów analizowanej Spółki informuje, jaka wartość wyniku brutto na sprzedaży przypada na 1 złotówkę zaangażowaną w koscie

wytworzenia produktów i zakupu towarów. Spółka osiągnęła najlepszą rentowność w pierwszym roku badanego okresu to jest 0,08 co oznacza, że na jedną złotówkę zaangażowaną w koszt wytworzenia produktów i zakup towarów Spółka wypracowała 8 groszy zysku. Wskaźnik ten w kolejnych latach spadł do wielkości 0,06. Wskaźnik ten można porównać do oprocentowania depozytów, aby ocenić czy jest wysoki czy niski. Jeśli więc oprocentowanie wkładów złotówkowych wynosiło około 14% a rentowność brutto 6%, to omawiany wskaźnik nie był wysoki. Poziom tego wskaźnika jako zadawalający winien oscylować w granicach 10% do 14,99%³.

3.2. Rentowność majątku i kapitału

Właściciele kapitału (akcjonariuszy, wspólników) interesuje nie tyle rentowność kapitału ogółem, ile **rentowność kapitału własnego**. Ona to, bowiem świadczy o opłacalności zaangażowania środków w działalność gospodarczą. Rentowność kapitału własnego może być inna niż rentowność kapitału ogółem. Różnica może być dodatnia lub ujemna w zależności od ceny kapitału obcego oraz skali jego zaangażowania w działalność przedsiębiorstwa. W tabeli 14 zestawiono wyniki obliczeń rentowności kapitału własnego.

Tabela 14. Rentowności kapitału własnego Spółki

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI	2000	2001	2002
ROE -rentowność kapitału własnego	19,41%	11,09%	-8,32%
ROS -rentowność sprzedaży	4,34%	3,75%	-2,63%
OC -obrotowość kapitału	200,15%	151,29%	-4,10%
S.C. -struktura kapitału	223,67%	195,56%	-1,59%
ROA -rentowność kapitału ogółem	15,51%	8,75%	-6,76
EDF -efekt dźwigni finansowej	3,90%	2,34%	-1,56
WPO -wskaźnik pokrycia odsetek	46,76%	71,30%	24,54

Źródło: Opracowanie własne na podstawie rachunku zysków i strat Spółki.

Wykorzystując kapitały obce do finansowania swojej działalności przedsiębiorstwa mogą przyczyniać się do podwyższania lub obniżania rentowności kapi-

³ E. Filar, J. Skrzypek, Biznes plan, Poltext, Warszawa 2000, s. 205.

tałów własnych. Jeżeli rentowność kapitału własnego (ROE) jest wyższa od rentowności kapitału ogółem (ROA), wówczas przedsiębiorstwa zarabiają na korzystaniu z kapitałów obcych. Koszt tych kapitałów jest, bowiem niższy od zysku netto, jaki osiągają przedsiębiorstwa angażując te kapitały. W analizowanej Spółce właśnie taka sytuacja ma miejsce, czyli $ROE > ROA$, zatem zadłużenie Spółki wpływa korzystnie na rentowność kapitałów własnych. Politykę finansowania Spółki w takim przypadku należy ocenić pozytywnie.

Dla przybliżenia właściwej oceny obliczonych wskaźników rentowności zastosowano porównanie wskaźników Spółki z wartościami wskaźników rentowności występujących w typowych firmach, zestawienie to zawiera tabela 15.

Tabela 15. Orientacyjne wartości wskaźników rentowności, występujące w typowych firmach

Nazw wskaźnika	Poziom dobry	Poziom zadawalający	Poziom wystarczający	Poziom zły	Wynik Spółki
Wskaźnik rentowności netto(RN)	powyżej 15%	od 10% do 14,99%	od 5% do 9,99%	poniżej 5%	5% - 4%
Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)	powyżej 15%	od 10% do 14,99%	od 5% do 9,99%	poniżej 5%	19,41% i 11,09%
Wskaźnik rentowności kapitału ogółem (ROA)	powyżej 15%	od 10% do 14,99%	od 5% do 9,99%	poniżej 5%	15,51% i 8,75%

Źródło: E. Filar, J. Skrzypek, Biznes plan, Poltext, Warszawa 2000,s. 205, 206.

Na podstawie tabeli 15 można dokonać właściwego porównania osiągniętych wskaźników analizowanej Spółki. Wskaźnik rentowności netto mieści się w ocenie złej gdyż nie przekroczył wartości 5%. Rentowność kapitału własnego w 2001 roku można ocenić jako dobry, zaś w ostatnim roku badanego okresu rentowność kapitału własnego spadła do 11,09% i daje to ocenę zadawalającą. Najwyraźniej spadł wskaźnik rentowności kapitału ogółem z oceny dobrej w 2001 roku do poziomu wystarczającej w 2002 roku.

ZAKOŃCZENIE

Od 1989 roku zachodzą zmiany mające na celu przekształcenie centralnie sterowanej gospodarki w gospodarke opartą na mechanizmach rynkowych. Przekształcenia te objęły również sektor przemysłu odzieżowego. Jeszcze kilka lat temu w regionie południowo-wschodnim najbliższym konkurentem Spółki były małe zakłady oraz Zakład Odzieżowy „Gracja” z Lublina. Jednak w ostatnich latach powstało bardzo wiele firm prywatnych, a większość państwowych uległo restrukturyzacji, w wyniku, której często zostały podzielone na kilka mniejszych samodzielnych jednostek.

W przemyśle odzieżowym obserwuje się narastanie, w miarę upływu czasu pozytywnych tendencji świadczących o rozwoju branży. Rozwój rynków wschodnich oraz większa zamożność społeczeństwa w ostatnich latach w połączeniu z przekształceniami własnościowymi sprawiło, że firmy odzieżowe osiągają coraz lepsze wyniki finansowe.

W wyniku restrukturyzacji finansowej i postępowań oddłużeniowych, znacząco zmniejszyło się obciążenie byłych przedsiębiorstw państwowych kosztami finansowymi i kredytami długoterminowymi.

Celem nowo powstałych firm przemysłu odzieżowego stał się, jak w przypadku każdego innego przedsiębiorstwa maksymalizacja zysku oraz zaspokojenie potrzeb klienta, zaś jednym ze środków prowadzących do tych celów stała się odpowiednio stosowana analiza ekonomiczno-finansowa.

Oceniając efektywność działalności gospodarczej Spółki należy zwrócić uwagę na to, że mimo ogromnej konkurencji oraz położenia w regionie niezbyt zamożnym, wszystkie wskaźniki rentowności badanego przedsiębiorstwa w latach 2000 – 2002 osiągały wartość dodatnią. Wyniki finansowe Spółki w kolejnych latach osiągają zysk. Najkorzystniejszym rokiem był rok, 2001 bowiem wszystkie analizowane wskaźniki osiągały największe wartości, zarówno dotyczy to badanej rentowności jak również wielkość zysku netto jest największa.

Analiza wyniku finansowego Spółki wskazuje na rok 2001 jako najkorzystniejszy bowiem w tym właśnie roku osiągnięty zysk jest największy,

również w tym roku wynik na sprzedaży stanowi największy udział procentowy w wykazanych pozycjach wprowadzenia finansowego. Zarówno struktura jak i dynamika wyniku finansowego Spółki osiąga dobre wyniki.

Struktura wyniku finansowego Spółki w analizowanych latach nie uległa istotnym zmianom. Największy udział w wybranych pozycjach wyniku finansowego stanowił zysk ze sprzedaży, który w kolejnych latach zwiększał swój udział oraz stanowił dominującą pozycję. Struktura wyniku finansowego Spółki wskazuje, na to, iż analizowany podmiot nie ma istotnych problemów ze sprzedażą swoich wyrobów.

Analiza rentowności obrotu Spółki charakteryzuje się stabilnymi wskaźnikami. Mimo że wskaźniki rentowności nie należą do wysokich to ich cechą charakterystyczną jest stała tendencja tzn. nie ma drastycznych wahań co należy ocenić pozytywnie.

Porównując analizowaną Spółkę do wyników występujących w typowych firmach wskaźniki rentowności netto uzyskały poziom zły, zaś pozostałe wskaźniki w 2001 roku poziom dobry i wystarczający w 2002 roku.

Badana spółka umocniła w analizowanych latach swoją pozycję finansową, co przejawiało się m.in. wzrostem udziału kapitału własnego w kapitałach przedsiębiorstwa.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że nastąpił istotny spadek rentowności majątku i jeszcze większy spadek rentowności kapitałów własnych. Ma to duże znaczenie z punktu widzenia stabilności finansowej Spółki.