PRACE NAUKOWE
Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
RESEARCH PAPERS
of Wrocław University of Economics

321

Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka

Redaktorzy naukowi
Adam Kopiński
Paweł Kowalik

Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2013

Redaktor Wydawnictwa: Jadwiga Marcinek

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Adam Dębski

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:
www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,
The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon
http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiejkolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2013

ISSN 1899-3192
ISBN 978-83-7695-359-5

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp 9
Arkadiusz Bernal: Przerzucalność w przód podatku od towarów i usług na rynku obuwia dziecięcego 11
Michał Buszko, Catherina Deffains-Crapsky: Whole business securitization in structuring and refinancing of LBOs 26
Krzysztof S. Cichocki: Wykorzystanie modeli optymalizacyjnych do wspomagania wieloletniego planowania finansowego w sektorze samorządowym 39
Marta Kluzek: Patent Box – system wspierający działalność innowacyjną przedsiębiorstw 67
Bogdan Ludwiczak: Wykorzystanie metod szacowania ryzyka kredytowego do testowania warunków skrajnych 77
Anna Matras-Bolibok: Regional disparities in public financial support for innovations from Operational Programme Innovative Economy in Poland 87
Alicja Mikołajewicz-Woźniak: Załamanie systemu zielonych certyfikatów a finansowanie wytwarzania energii z odnawialnych źródeł 96
Dorota Ostrowska: Financial insurance market expansion in Poland, in 2007-2011 106
Anna Pyka: Execution of investment projects based on the public-private partnership model in Poland in the period 2009 to 2011 115
Przemysław Siudak: Negatywne efekty towarzyszące tworzeniu i funkcjonowaniu obszarów uprzywilejowanych na przykładzie polskich specjalnych stref ekonomicznych 124
Tomasz Skica: Instrumenty wsparcia w procesach stymulowania przedsiębiorczości przez JST 136
Dorota Ostrowska, Aneta Skuriat: Insurance guarantees KUKE S.A. And the export efficiency of Polish economy 147
Igor Styn: Wpływ zmian regulacyjnych na warunki działalności gospodarczej wytwórców i dystrybutorów ciepła w Polsce 156
Elżbieta Izabela Szczepankiewicz: Propozycja założeń do opracowania polskiego Standardu Wyceny Przedsiębiorstwa na przykładzie amerykańskich Standardów Oszacowania Wartości Przedsiębiorstwa 171
Anna Wawryszuk-Misztal: Cykl handlowy netto a rentowność przedsiębiorstw notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie 182
Anna Wildowicz-Giegiel: Znaczenie inwestycji w kapitał intelektualny we współczesnym przedsiębiorstwie 190

Piotr Wiśniewski: Performance related compensation factors in the activity of global hedge funds 200
Grzegorz Zimon: Płynność finansowa w przedsiębiorstwach tworzących grupy zakupowe 211

Summaries

Arkadiusz Bernal: Forward shifting of value added tax in the children's shoe market 25
Michał Buszko, Catherine Deffains-Crapsky: Sekuryzytyzacja aktywów operacyjnych w strukturyzowaniu i refinansowaniu transakcji wykupu lewarowanego LBO 38
Krzysztof S. Cichocki: Long-term financial planning by local government: optimization model implementation 64
Marta Kluzek: Patent Box – supporting system innovative business enterprises 76
Bogdan Ludwiczak: Application the credit risk estimating methods in stress testing 86
Anna Matras-Bolibok: Regionalne zróżnicowanie finansowego wsparcia innowacji w Polsce ze środków publicznych z Programu operacyjnego „Innowacyjna gospodarka" 95
Alicja Mikołajewicz-Woźniak: The breakdown of tradable green certificates scheme and financing energy generation from renewable sources 105
Dorota Ostrowska: Ekspansja rynku ubezpieczeń finansowych w Polsce w latach 2007-2011 114
Anna Pyka: Realizacja projektów inwestycyjnych opartych na modelu partnerstwa publiczno-prywatnego w Polsce w latach 2009-2011 123
Przemysław Siudak: The negative effects accompanying the creation and functioning of areas economically privileged as exemplified by Polish special economic zones 135
Tomasz Skica: Instruments of support in entrepreneurship simulation processes by local government units 146
Dorota Ostrowska, Aneta Skuriat: Gwarancje ubezpieczeniowe KUKE S.A. a sprawność eksportowa gospodarki polskiej 155
Igor Styn: The impact of the regulatory changes on the business terms and conditions of the heat generators and distributors in Poland 170
Elżbieta Izabela Szczepankiewicz: Proposed assumptions for developing a generally accepted Polish Business Valuation Standard on the example of Business Appraisal Standard in the USA 181

Anna Wawryszuk-Misztal: Relationship between net trade cycle and profitability of industrial companies listed in the Warsaw Stock Exchange 189
Anna Wildowicz-Giegiel: The significance of intellectual capital investment in a modern enterprise 199
Piotr Wiśniewski: Czynniki wynagrodzeń uzależnionych od wyników zarządzania w działalności globalnych funduszy hedgingowych..... 208
Grzegorz Zimon: Financial liquidity in companies creatig purchasig groups 221

PRACE NAUKOWE UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO WE WROCŁAWIU
RESEARCH PAPERS OF WROCŁAW UNIVERSITY OF ECONOMICS nr 321 • 2013

Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka ISSN 1899-3192

Grzegorz Zimon
Politechnika Rzeszowska

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA W PRZEDSIĘBIORSTWACH TWORZĄCYCH GRUPY ZAKUPOWE

Streszczenie: Celem artykułu jest ocena płynności finansowej w jednostkach tworzących grupy zakupowe. Badaniom poddano pięć grup zakupowych z techniki grzewczej, instalacyjnej i sanitarnej. W artykule przedstawiono klasyfikacje grup zakupowych. Zaprezentowano najważniejsze aktywa bieżące i pasywa bieżące, które wpływające na płynność finansową. Następnie dokonano analizy płynności finansowej przedsiębiorstw. Przeprowadzona analiza wykazała, że funkcjonowanie w ramach grup zakupowych wpływa korzystnie na zachowanie płynności finansowej. Wspólne realizowanie zakupów pozytywnie działa na poszczególne elementy aktywów obrotowych i pasywów bieżących. W przedsiębiorstwach poddanym badaniom zanotowano wysoki poziom płynności finansowej.

Słowa kluczowe: płynność finansowa, grupy zakupowe.

1. Wstęp

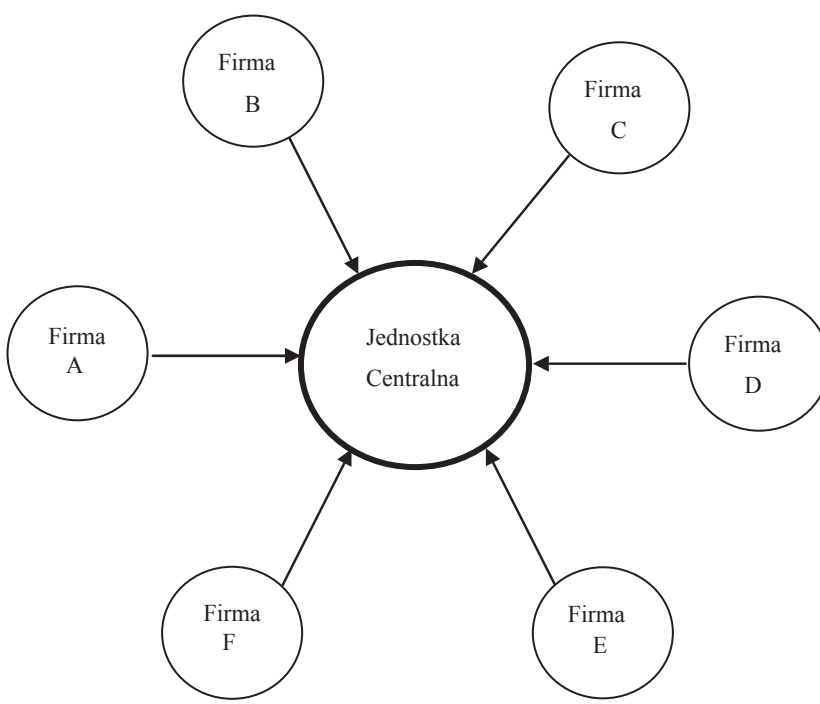
Jednym z najważniejszych obszarów zarządzania finansami jest płynność finansowa. Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa skupia się na nabywaniu lub zbywaniu środków pieniężnych, ich ekwiwalentów i innych aktywów bieżących [Pluta, Michalski 2005, s. 4]. Brak synchronizacji między wpływami i wypływami środków pieniężnych wymaga utworzenia pewnej rezerwy na spłatę bieżących zobowiązań, czyli zachowanie płynności. Jeżeli zabraknie środków, pojawią się zatory płatnicze, które są głównym czynnikiem wpływającym na osłabienie kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Brak płynności w dłuższym okresie oznacza wstrzymanie produkcji, sprzedaży i kończy się bankructwem. Utrzymanie środków finansowych na bieżącą spłatę zobowiązań związane jest z konsekwentnym i rygorystycznym zarządzaniem dwoma elementami: aktywami bieżącymi i pasywami bieżącymi. W skład aktywów bieżących wchodzą zapasy, należności bieżące i inwestycje krótkoterminowe. Z kolei pasywa bieżące to zobowiązania bieżące.

W ostatnich latach sytuacja finansowa przedsiębiorstw została osłabiona w związku z kryzysem finansowym. Wiele przedsiębiorstw upadło, co spowodowało reakcję łańcuchową i dalsze osłabianie kooperujących z nimi jednostek. Dodatkowo w miejsce zlikwidowanych firm często powstała nowa silna konkurencja,

wsparta kapitałem zagranicznym. Wszystkie te czynniki wymusiły na kadrach zarządzających poszukiwania rozwiązań, które zapewnią im możliwość konkurowania i rozwoju. Jednym z często wykorzystywanych obecnie rozwiązań, mającym zapewnić bezpieczeństwo funkcjonowania na rynku, jest tworzenie grup zakupowych. Celem artykułu jest ocena płynności finansowej w przedsiębiorstwach tworzących grupy zakupowe oraz pokazanie, że współpraca przedsiębiorstw w ramach grup zakupowych i wspólne realizowanie zakupów przyczynia się do poprawy płynności finansowej.

2. Istota i klasyfikacja grup zakupowych

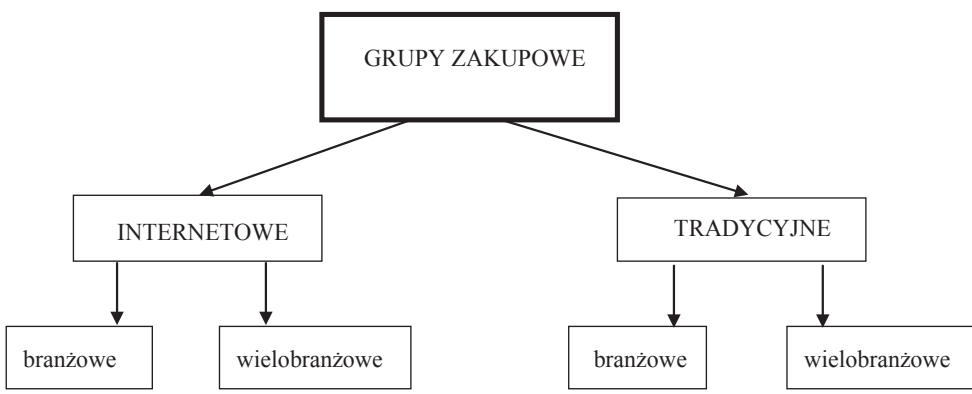
Obecnie powstaje wiele różnych grup zakupowych. Grupy zakupowe to grupa współpracujących przedsiębiorstw. Zarządzane są one poprzez specjalnie utworzoną jednostkę centralną, której celem jest realizacja zadań zleconych przez przedsiębiorstwa tworzące grupę zakupową. Wykonanie tych zadań ma zapewnić lepsze wyniki finansowe i bezpieczeństwo firmom tworzącym grupę zakupową. Najważniejszym celem, który ma realizować jednostka centralna, jest dokonywanie wspólnych zakupów.



Rys. 1. Schemat organizacji grupy zakupowej

Źródło: opracowanie własne.

Obserwując powstające grupy zakupowe, można zadać sobie pytanie, czy tego typu organizowanie się jest szansą dla wszystkich przedsiębiorstw tworzących grupy zakupowe? Czy też tego typu organizowanie się nie stanie się pułapką i pojawienie się w tego typu organizacji, jednostek typu „Grecja", nie będzie miało skutków katastrofalnych dla pozostałych? Ogólnie grupy zakupowe można podzielić na dwa typy: jednostki branżowe skupiające firmy tylko z jednej branży i jednostki wielobranżowe, w skład których wchodzą firmy z wielu różnych branż. Analizując powstawanie grup zakupowych, należy również dokonać podziału grup zakupowych ze względu na jednostkę integrującą, tj. na internetowe i tradycyjne. Ostatnio bardzo dużo grup zakupowych jest organizowanych przez Internet. Można znaleźć wiele ogłoszeń, w których organizator zaprasza do współpracy. Grupy tego typu tworzą bardzo często apteki lub hurtownie motoryzacyjne.



Rys. 2. Klasyfikacja grup zakupowych

Źródło: opracowanie własne.

Skuteczne funkcjonowanie jednostek w grupach zakupowych powinno przynosić następujące korzyści finansowe: obniżać koszty, zwiększać obroty, poprawić efektywność zarządzania kapitałem obrotowym. Wymienione korzyści finansowe pojawiają się w sytuacji, gdy w danej grupie zakupowej wystąpią następujące zdarzenia: efekt skali, kooperacji uczestników tworzących daną grupę zakupową, utworzenie jednostki centralnej na zasadzie organizacji *non profit*, funkcjonowanie w ramach jednej branży, wspólne działania marketingowe. Elementy te występują w tradycyjnych branżowych grupach zakupowych. Silny efekt skali, kooperacja i wspólne działania marketingowe są możliwe w grupach branżowych. Słabsze rezultaty w tych dziedzinach uzyskuje się w tradycyjnych wielobranżowych grupach zakupowych. Najsłabsze efekty wyżej wymienionych zdarzeń pojawiają się w internetowych grupach zakupowych. Dodatkowo w tego typu grupach organizator chce zarobić na uczestnikach, co jest jednak negatywnym zjawiskiem dla firm tworzących grupę zakupową.

Funkcjonowanie w tradycyjnych branżowych grupach zakupowych ma wielki wpływ na główne obszary zarządzania finansami, które wpływają na płynność finansową. Wspólnie zorganizowany system dostaw pozwala poprawić efektywność zarządzania zapasami i obniża koszty ich utrzymania. Wspólne działanie i składanie zamówień charakteryzuje się powstaniem efektu sakli. Działając razem, oprócz uzyskania odpowiedniej niskiej ceny, jednostki uzyskują dodatkową „broń", którą mogą wykorzystać w walce z konkurencją – wydłużony termin zapłaty zobowiązań. Mając czas na spłatę, mogą odbiorcom zaoferować dłuższy kredyt kupiecki. Możliwości związane z opóźnianiem spływu należności, zmniejszaniem stanów zapasów i wydłużonym terminem spłaty zobowiązań mają istotny wpływ na poziom i utrzymanie płynności finansowej.

3. Główne obszary kształtujące poziom płynności finansowej

Poziom płynności finansowej jest związany z dwoma obszarami – aktywami obrotowymi i pasywami bieżącymi. Zarządzanie nimi określane jest jako zarządzanie kapitałem obrotowym. Pierwszy obszar to aktywa obrotowe. Decyzje tutaj podejmowane przez menadżerów powinny zmierzać do ustalenia odpowiednich poziomów i struktury poszczególnych elementów składających się na aktywa bieżące [Andrew, Gallagher 2007, s. 512]. Zarządzanie w tym obszarze ma istotny wpływ na minimalizację kosztów utrzymania aktywów obrotowych. Warunkiem skutecznego zarządzania w tym miejscu jest ciągła kontrola ryzyka związanego z utrzymywaniem aktywów [Groppelli, Nikbakht 2006, s. 119].

Drugi obszar zarządzania kapitałem obrotowym to zarządzanie pasywami bieżącymi. Tworzą je zobowiązania krótkoterminowe. Zarządzanie tym obszarem to wyszukiwanie źródeł finansowania aktywów. Sama polityka zarządzania płynnością finansową dotyczy ustalenia odpowiedniego poziomu aktywów bieżących, czyli ogólnej ich wielkości i poszczególnych jej elementów. Kolejną ważną częścią polityki zarządzania jest ustalenie źródeł i struktury finansowania aktywów obrotowych. Podstawowymi składnikami tworzącymi aktywa bieżące są: zapasy, należności krótkoterminowe, inwestycje krótkoterminowe, krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe. W przebadanych przedsiębiorstwach nie pojawiają się należności odzyskiwane w okresie powyżej 12 miesięcy, dlatego w opracowaniu pojęcie aktywów bieżących będzie równoznaczne z aktywami obrotowymi.

Zarządzanie zapasami odnosi się do „metod umożliwiających utrzymywanie zapasów surowców, części półfabrykatów lub wyrobów gotowych w ilości pozwalającej zapewnić maksymalny poziom obsługi klienta przy minimalnych kosztach" [Compton, Jessop 1989, s. 135]. Zapasy są niezbędnym czynnikiem wykorzystywanym w prowadzeniu działalności gospodarczej. Aby zapewnić ciągłość procesów gospodarczych, konieczne jest posiadanie zapasów niezależnie od tego, czy prowadzimy przedsiębiorstwo handlowe, produkcyjne, czy usługowe.

Zapasy to jeden z głównych elementów wpływających na utrzymanie bezpiecznego poziomu płynności finansowej. Zarządzanie nimi to nie tylko logistyka. Najważniejszym problem jest utrzymanie takiego ich stanu w magazynach, który zapewni ciągłość produkcji i sprzedaży. Błędy w ustalaniu tego poziomu prowadzą do utraty możliwości sprzedaży albo do powstania wysokich kosztów utrzymania zapasów. W grupach zakupowych poprzez wykorzystanie efektu skali zmniejszają się koszty związane z logistyką i gospodarką magazynową. Wpływ na to mają wspólne dostawy organizowane przez jednostkę centralną. Firmy zamawiają towary w sposób przemyślany, na zasadzie przeprowadzonych prognoz. Poza tym wzajemna współpraca oraz wykorzystanie rezerw znajdujących się w magazynach jednostki centralnej pozwala w każdej chwili uzupełnić braki magazynowe przy minimalnych kosztach i, co ważne, w krótkim czasie. Jednostki funkcjonujące w grupach zakupowych zmieniają strategie zarządzania zapasami w kierunku nowoczesnej strategii *just in time*.

L. White [1985, s. 41] zdefiniował tę metodę jako „filozofię zarządzania zapasami, której celem jest utrzymywanie zapasów w dokładnie takiej ilości, w dokładnie takim czasie i w dokładnie takim miejscu, aby możliwe było wytworzenie właściwej ilości produktu". System *just in time* został wdrożony w Japonii i jest często wykorzystywany w procesie zarządzania zapasami. Pozwala on ograniczać zapasy. Badania w firmach amerykańskich stosujących *just in time* wykazały, że wprowadzenie tego systemu zwiększyło obroty w przedsiębiorstwach i zmniejszył się czas dostaw w firmie [Ribera 1990, s. 23]. Poprzez wprowadzenie metody *just in time* stały się bardziej konkurencyjne.

Należności są kolejnym istotnym elementem wpływającym na płynność finansową jednostki. Sprawne zarządzanie nimi wymaga ciągłego ich analizowania i oceny ich poziomu. Jeżeli nastąpi zwiększanie poziomu należności, to mogą się zmniejszyć zasoby pieniężne, co pogorszy sprawność zarządzania. Zarządzanie należnościami rozpoczyna się od decyzji, czy oferować kredyt, czy nie [Brigham, Houston 2005, s. 266].

Kredyt kupiecki ma kluczowy wpływ na sytuację płatniczą obu stron uczestniczących w procesie kredytowania: kredytodawców i kredytobiorców. Miernikiem charakteru i stosunków kredytowych z kontrahentami jest wskaźnik pozycji kredytowej [Kusak 2007, s. 74]. Decyzja o udzielaniu sprzedaży na kredyt powoduje pojawienie się następnego problemu związanego z egzekwowaniem należności. Zarządzający, tworząc politykę zarządzania należnościami, stają przed dylematem, czy udzielać kredytu i na jaki okres. Są to dwa współzależne działania. Oferowanie odbiorcom korzystnego kredytu przy tak wielkiej konkurencji, kryzysie finansowym jest jedną z metod na pozyskiwanie nowych klientów. Kredyt ma również za zadanie utrzymać dotychczasowych klientów.

Przedsiębiorstwa funkcjonujące w grupach zakupowych mogą wykorzystać kredyt jako skuteczną broń w walce z konkurencją. Wynika to z faktu, że firmy składają wspólne zamówienie na dużą partię towarów, dzięki czemu otrzymują dłuższy

czas na uregulowanie zobowiązania. Sytuacja taka pozwala wydłużyć termin kredytowania odbiorców. System ten ułatwia przyciąganie nowych odbiorców poprzez oferowanie im korzystniejszych warunków kredytowych. Należności powinny być przedmiotem stałej i systematycznej oceny. Ich wzrost jest oznaką zwiększenia kredytowania odbiorców, co będzie się przekładało na wyższe koszty. Ponadto nagły wzrost należności może doprowadzić do utraty płynności finansowej wskutek zamrożenia zbyt wysokiego poziomu środków pieniężnych w należności. Zarządzający przedsiębiorstwami powinni bardzo ostrożnie wykorzystywać możliwość wykorzystywania kredytu kupieckiego jako „broni" w walce z konkurencją. Najczęściej metoda wydłużania kredytu kupieckiego stosowana jest w przypadku stałych kontrahentów jako dodatkowy profit dla nich.

Analizując inwestycje krótkoterminowe, skupiono się na ich najważniejszej grupie, czyli środkach pieniężnych w kasie i na rachunkach. Środki pieniężne to najbardziej płynna część aktywów bieżących. W strukturze aktywów obrotowych stanowią one najmniejszy udział. Przedsiębiorstwo powinno starać się racjonalnie nimi zarządzać. Efektem takiego zarządzania powinno być zmniejszenie środków pieniężnych do poziomu, który pozwalałby funkcjonować jednostce bez żadnych ograniczeń i narażania na utratę płynności. Na środki pieniężne w przedsiębiorstwach handlowych składają się głównie środki na rachunkach bankowych, w kasie przedsiębiorstwa oraz, rzadziej, krótkoterminowe papiery wartościowe. Oferty banków pozwalają przedsiębiorstwom unikać gromadzenia środków pieniężnych w stereotypowy sposób na rachunkach bankowych lub jako gotówkę. Menadżerowie obecnie są w stanie lokować je na bardzo krótki okres w celu osiągnięcia choćby minimalnych, ale pewnych przychodów.

Rozliczenia międzyokresowe kosztów w przebadanych przedsiębiorstwach nie występowały lub stanowiły niewielki udział.

Sprawne zarządzanie krótkoterminowymi źródłami finansowania jednostek gospodarczych ma istotne znaczenie dla ograniczenia ryzyka utraty płynności finansowej. Zobowiązania bieżące mają za zadanie finansować aktywa przedsiębiorstwa, głównie aktywa bieżące, ale zdarza się też sytuacja, gdy finansują aktywa trwałe. Zarządzanie krótkoterminowymi kapitałami to kształtowanie wielkości i struktury kapitałów krótkoterminowych, które są adekwatne do stosowanej przez przedsiębiorstwo strategii. W praktyce oznacza to podejmowanie decyzji, które prowadzą do powstawania zobowiązań bieżących oraz kontrolowania gotówki wypływającej z przedsiębiorstwa [Karpuś 2006, s. 318]. Decyzje podejmowane w obszarze zarządzania zobowiązaniami krótkoterminowymi mają na celu minimalizować koszty. Koszty te mogą przyjmować postać: kosztów administracyjnych, kosztów alternatywnych, utraty rabatu możliwego w przypadku natychmiastowej zapłaty za zobowiązanie, kosztów ustanowienia zabezpieczeń [Wawryszczuk-Misztal 2007, s. 76].

Trafne decyzje w obszarze zarządzania zobowiązaniami będą przynosić korzyści w związku z uzyskaniem nieoprocentowanej formy kredytowania. Nietrafione decyzje mogą doprowadzić do utraty reputacji jednostki i wysokich kosztów. Istotne

w zarządzaniu zobowiązaniami bieżącymi jest również to, że – pomimo otrzymania wydłużonych terminów zapłaty – to firmy działające w grupach zakupowych regulują zobowiązania często znacznie przed upływem terminu. Ma to duży wpływ na pozytywny wizerunek firmy i całej grupy. Ponadto na skracanie terminów spłaty zobowiązań wobec producentów ma wpływ skonto, czyli rabat za wcześniejszą regulację zobowiązań. Grupy zakupowe często otrzymują tego typu ofertę. Zarządzający muszą się zastanowić, czy warto z tego skorzystać. W przypadku posiadania nadwyżki środków pieniężnych realizowane są pojawiające się okazje oferowanych skont przez dostawców. Mają one wielkie znaczenie dla poziomu kosztów sprzedaży. Zmniejszające się koszty dotyczące wartości sprzedanych towarów korzystnie wpływają na poprawę wyników finansowych przedsiębiorstw. Zarządzanie zobowiązaniami krótkoterminowymi polega też na odpowiednim doborze narzędzi do pozyskiwania krótkoterminowych źródeł finansowania. Dotyczy to faktoringu, kredytu bankowego, kredytu kupieckiego. Należy jednak pamiętać, że polityka zarządzania zobowiązaniami bieżącymi jest ściśle związana z wyborem strategii dokonanym przez kadrę zarządzającą firmą.

4. Analiza płynności finansowej przedsiębiorstw z grup zakupowych

Badania przeprowadzono w pięciu tradycyjnych grupach zakupowych: AB Group, Sangroup, Grupa Centrum, SBS, IK, działających na terenie Polski. Grupy te są związane z branżą budowlaną, a dokładniej z techniką grzewczą, instalacyjną i sanitarną. Tworzą je przedsiębiorstwa handlowe z całej Polski.

Grupy zakupowe zostały rozdzielone na branżowe, skupiające 19 firm, i wielobranżowe, 20 jednostek. Do grup branżowych zaliczono te, w których znalazły się przedsiębiorstwa zajmujące się handlem artykułami związanym z techniką grzewczą i sanitarną. Należą do nich grupy ABG i IK. W trzech pozostałych grupach pojawiły się firmy, które zajmowały się inną działalnością pozapodstawową, np. handlem węglem, meblami, materiałami budowlanymi, sprzętem elektrotechnicznym, materiałami wodno-kanalizacyjnymi i ogrodniczymi. Dlatego grupy tego typu zostały zakwalifikowane do wielobranżowych. Z grup tych do badań wybrano firmy związane z techniką grzewczą, instalacyjną i sanitarną.

Na podstawie sprawozdań finansowych za lata 2009-2011 dokonano analizy płynności finansowej 39 przedsiębiorstw. Dodatkowo została przeprowadzona analiza relacji należności do zapasów. Porównano wielkość należności bieżących (N) z zapasami (Z). W sytuacji gdy poziom należności jest wyższy od zapasów, w tabelach 1. i 2. obok firmy pojawił się symbol (n), gdy sytuacja jest odwrotna – symbol (z). Szczegółowe wyniki dla firm działających w grup zakupowych branżowych przedstawiono w tabelach poniżej.

Tabela 1. Średnia płynność finansowa w przedsiębiorstwach działających branżowych grupach zakupowych w okresie 2009-2011

Firma	BB	Cup	Eko Inst	Hi	Kon	Prom	Res	Fem
Płynność bieżąca	1,20	1,89	1,61	1,64	2,34	1,38	2,05	4,13
Płynność szybka	0,67	1,13	1,19	0,91	1,20	0,86	1,19	3,05
Należności do zapasów	n	n	n	n	n	n	n	n
Firma	San	Pol pl	Uni	Łom	Instals	Prot	Tech	Femax
Płynność bieżąca	1,39	4,83	1,48	1,52	8,00	1,99	1,41	2,73
Płynność szybka	0,80	2,57	0,94	0,75	3,07	1,05	0,64	1,39
Należności do zapasów	n	n	n	z	z	n	n	n
Firma	Instalbud	Solar	Grast					
Płynność bieżąca	2,40	1,05	1,60					
Płynność szybka	1,15	0,62	0,96					
Należności do zapasów	z	n	n					

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Średnia płynność finansowa w przedsiębiorstwach działających w wielobranżowych grupach zakupowych

Firma	AES	Gross	Radiator	San-term	Saunpol	Termopol2	Therm ins	Akwa
Płynność bieżąca	4,77	0,91	3,60	1,09	3,33	1,31	1,93	1,63
Płynność szybka	3,47	0,31	2,56	0,67	1,09	0,49	0,75	1,21
Należności do zapasów	n	z	n	n	z	z	z	z
Firma	Arma	Basco1	Basco2	Eko instal	Eska	Neptun	Plast bud	Szoa
Płynność bieżąca	1,74	1,54	1,83	3,18	0,96	1,20	1,15	1,52
Płynność szybka	0,58	0,52	1,03	1,07	0,38	0,97	1,02	0,66
Należności do zapasów	z	z	n	z	z	n	n	z
Firma	Tim	Eco-c	Wandex	Sahwal				
Płynność bieżąca	2,80	1,89	1,81	1,50				
Płynność szybka	1,22	0,63	0,60	0,50				
Należności do zapasów	z	z	z	z				

Źródło: opracowanie własne.

Przeprowadzone badania wykazały, że średnia płynność w grupach zakupowych branżowych wynosi: bieżąca – 2,36, szybka – 1,27. Analizując poziom stanu należności krótkoterminowych do stanu zapasów, zanotowano przewagę należności w ok.

80% przedsiębiorstw tworzących branżowe grupy zakupowe. W tabeli 2. zaprezentowano wyniki jednostek działających w wielobranżowych grupach zakupowych.

Badania pokazały, że w jednostkach funkcjonujących w ramach wielobranżowych grup zakupowych średnia dla bieżącej płynności finansowej wynosi 2,0. Z kolei wynik szybkiej płynności finansowej to 0,99. Analizując udział należności krótkoterminowych w stosunku do zapasów, zaobserwowano odwrotną tendencję w porównaniu z jednostkami z branżowych grup zakupowych. Przewaga należności do zapasów wystąpiła zaledwie w 30% przebadanych firm.

5. Podsumowanie

Przeprowadzone badania dowiodły, że funkcjonowanie firm w ramach branżowych i wielobranżowych grup zakupowych i realizacja wspólnych zakupów pozwala przedsiębiorstwom zachować wysoką płynność finansową. Współpraca przedsiębiorstw w ramach grup zakupowych prowadzi do optymalizacji poziomu zapasów. Wspólne zakupy i wykorzystanie efektu skali pozwalają uzyskać korzystną cenę za towary, dodatkowy rabat za przyspieszenie płatności lub wydłużony termin na zapłatę zobowiązań. Wykorzystanie skonta prowadzi do obniżenia poziomu zobowiązań wobec dostawców. Firma w zamian uzyskuje jednak niższą cenę za zakupione towary, co korzystnie wpływa na rentowność. Wydłużony termin spłaty zobowiązań pozwala na wydłużenie odbiorcom terminu zapłaty za należności. Przedsiębiorstwo staje się konkurencyjne, atrakcyjne warunki udzielania kredytów kupieckich pozwalają przyciągnąć nowych kontrahentów. Wzrasta sprzedaż oraz często poziom należności. W grupach zakupowych branżowych jest to bardziej widoczne, gdyż przedsiębiorstwa skupiają się na kilku dostawcach i efekt skali jest silniejszy.

Wspólna organizacja i kontrola zamówień, zakupy, odpowiednie zarządzanie kredytem kupieckim w obu grupach przedsiębiorstw daje rezultaty w postaci wysokiej płynności finansowej, bieżącej i szybkiej. Przebadane firmy posiadają dodatni kapitał obrotowy, który stanowi bufor chroniący je przed upadłością. Jednak ich średni poziom jest wysoki. Należałoby dążyć do obniżenia poziomu kapitału obrotowego, np. zapasów, w celu uwolnienia środków pieniężnych i obniżenia kosztów związanych z gospodarką magazynową. Koszty zarządzania zapasami to grupa kosztów związanych z system dostaw, czyli logistyką. Zaobserwowano, że jest to obszar największego marnotrawstwa, generujący wysokie koszty. Wielu autorów potwierdza, że zarządzanie łańcuchem dostaw to niezbędna broń w walce z konkurencją, ponieważ znacznie ogranicza koszty [Reedy, Reedy 2001, s. 12]. Dlatego w tym elemencie zarządzania kapitałem obrotowym warto poszukać oszczędności.

Z punktu widzenia banków udzielających kredytów wyniki dotyczące płynności finansowej w badanych przedsiębiorstwach nie będą przeszkodą w sytuacji, gdyby jednostki starały się o kredyty. Jednak zarządzanie firmą pod kątem wskaźników wykorzystywanych przez bankowców jest ryzykowne. Przykładem jest przypadek francuskiej firmy, której prezes oznajmił: „nasz kapitał obrotowy wzrósł z 1

do 4 mln EUR, wskaźniki płynności bieżącej i szybkiej wzrosły ze 110% do 200% i z 35% do 100%", a sześć miesięcy później firma utraciła płynność [Kaiser, Young 2009, s.68].

Ważna różnica została zaobserwowana w relacji należności krótkoterminowych do zapasów. W grupach zakupowych branżowych w ok. 80% firm zanotowano większy udział należności w stosunku do zapasów. W wielobranżowych taka sytuacja pojawiła się w ok. 30%. Wynik ten dowodzi, że jednostki działające w branżowych grupach zakupowych poprzez wspólne zamówienia, logistykę i wzajemną współpracę doprowadziły do obniżenia stanu zapasów. Wspólne działanie zwiększyło przychody ze sprzedaży i wpłynęło na wzrost poziomu należności. Niższe stany zapasów oznaczają poprawę efektywności zarządzania nimi i niższe koszty. Zmniejszenie kosztów poprawia wyniki finansowe. Potwierdzeniem tego są badania dotyczące dynamiki przychodów i kosztów działalności operacyjnej. Badania wykazały że w 18% przypadków firm funkcjonujących w wielobranżowych grupach zakupowych uzyskało szybszy wzrost przychodów ze sprzedaży nad kosztami działalności operacyjnej. W branżowych grupach zakupowych wynik ten wynosi 75%. Jest zdecydowanie lepszy. Firmy działające w wielobranżowych grupach zanotowały spadek przychodów oraz, co gorsze, niższy spadek kosztów. Koszty rosły szybciej od przychodów lub spadały wolniej od przychodów. Zatem pojawiający się w większości przedsiębiorstw z branżowych grup zakupowych wyższy poziom należności od zapasów jest sytuacją korzystną. Wynika on głównie z rozluźnienia polityki udzielania kredytów kupieckich i optymalizacji poziomu zapasów oraz świadczy o zwiększeniu sprzedaży. Nie wpływa negatywnie na wyniki finansowe przedsiębiorstw.

Literatura

Andrew J., Gallagher T., *Financial Management: Principles and Practice*, Freeload Press, Madison 2007.

Brigham E.F., Houston J.F., *Podstawy zarządzania finansami*, t. 2, PWE, Warszawa 2005.

Compton H.K, Jessop D., *Dictionary of Purchasing and Supply Management*, Pitman, London 1989.

Groppelli A., Nikbakht E., *Finnance*, Barrons, New York 2006.

Kaiser K., Young S.D, *Twoja firma potrzebuje gotówki? Poszukaj jej wewnątrz organizacji*, „Harvard Business Review" lipiec–sierpień 2009.

Karpuś P., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, UMCS, Lublin 2006.

Kusak A., *Właściwa pozycja kredytowa firmy sposobem na utrzymanie płynności finansowej*, „Biuletyn Rachunkowości i Finansów" 2007, nr 17 (41).

Pluta W., Michalski G., *Krótkoterminowe zarządzanie kapitałem. Jak zachować płynność finansową*, C.H. Beck, Warszawa 2005

Reedy S., Reedy R., *Supply chains to virtual integration*, McGraw Hill, New York 2001.

Ribera J., *The just in time Production System*, IESE, Barcelona 1990.

Wawryszczuk-Misztal A., *Zarządzanie kapitałem obrotowym netto w przedsiębiorstwie*, UMCS, Lublin 2007.

White L., *JIT – What is it and How Does It Affect DP?*, "Computer World" June 1985.

FINANCIAL LIQUIDITY IN COMPANIES CREATIG PURCHASIG GROUPS

Summary: This article aims to analyze liquidity in units forming purchasing groups. The study involved five buying groups of heating technology and sanitary installation. The paper presents the classification of buying groups. There were presented the most important current assets and current liabilities which affect liquidity. Then an analysis of corporate liquidity was done. The analysis showed that operation within buying groups has a positive effect on the behavior of liquidity. Joint implementation of purchasing a positive effect on the individual components of current assets and current liabilities. In enterprises subjected to the recorded high levels of liquidity.

Keywords: financial liquidity, purchasing groups.