



HAL
open science

Planning of sales on the example of companies in the paper industry and wholesale of chemical products.

Monika Brzezińska, Katarzyna Guhn

► **To cite this version:**

Monika Brzezińska, Katarzyna Guhn. Planning of sales on the example of companies in the paper industry and wholesale of chemical products.. 2013. hal-00812840

HAL Id: hal-00812840

<https://hal.science/hal-00812840>

Submitted on 14 Apr 2013

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

PLANOWANIE PRZYCHODÓW ZE SPRZEDAŻY NA PRZYKŁADZIE PRZEDSIĘBIORSTW Z BRANŻY

PRODUKCJA PAPIERU I WYROBÓW Z PAPIERU ORAZ SPRZEDAŻ HURTOWA WYROBÓW CHEMICZNYCH

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

M. Brzezińska

K. Guhn

Słowa kluczowe: przyszłoroczna sprzedaż, metoda procentu od sprzedaży, metoda małych wskaźników

Streszczenie: Raport zawiera prognozę przyszłorocznej sprzedaży w przedsiębiorstwach działających w branży produkcja papieru i wyrobów z papieru, sprzedaż hurtowa wyrobów chemicznych, z wykorzystaniem metody procentu od sprzedaży. Sporządzenie prognozowanych bilansów oraz zaplanowanie przepływów środków pieniężnych.

Spis treści:

1.	Wstęp.....	2
2.	Opis teoretyczny metody	2
3.	Praktyczny przykład zastosowania z wykorzystaniem danych rzeczywistych pochodzących z bazy Monitor Polski B.....	3
4.	Zakończenie.....	6
5.	Spis tabel.....	7
6.	Bibliografia.....	7

1. Wstęp

Niniejsza praca poświęcona jest problematyce wyboru metod i narzędzi umożliwiających przedstawienie prognozy przyszłorocznej sprzedaży w przedsiębiorstwach z sektora 17 i46. Prognoza sprzedaży opisuje przewidywany poziom sprzedaży oferowanych produktów i usług przez przedsiębiorstwo, wyznaczonych na podstawie obranej strategii, działań marketingowych i otoczenia przedsiębiorstwa.

Praca napisana została w oparciu o literaturę z zakresu prognozy sprzedaży, zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstw oraz w oparciu o materiały źródłowe pochodzące z Monitora Polski B oraz ankiety przeprowadzonej z wybranym przedsiębiorstwem. Dane obejmują okres 2010 – 2011.

Pierwsze analizowane przedsiębiorstwo zajmuje się produkcją papieru falistego i tektury falistej oraz opakowań z papieru i tektury (wg PKD: 17.21.Z). Rynki, na których przedsiębiorstwo lokuje swoje produkty to rynek krajowy i rynki eksportowe. Poziom przychodów ze sprzedaży i poziom zmienności kosztów przedsiębiorstwa jest z umiarkowaną sezonowością. Przedsiębiorstwo nieznacznie różni się od konkurentów tego samego sektora na rynku, ponieważ innowacyjność, oryginalność i wchłanianie oferowanych przez przedsiębiorstwo produktów na tle sektora jest przeciętna.¹

Drugie analizowane przedsiębiorstwo jest jednym z największych producentów farb, lakierów i żywic syntetycznych w Europie Środkowo Wschodniej (PKD 46.75 – sprzedaż hurtowa wyrobów chemicznych). Jakość wyrobów i produkcje ogółem zostały potwierdzone renomowanymi, międzynarodowymi certyfikatami, jak również permanentnym wzrostem sprzedaży na rynkach. Przedsiębiorstwo zapewnia: szeroki asortyment wyrobów lakierniczych, o powtarzalnych parametrach jakościowych dorównującymi najnowszym technologicznym i ekologicznym trendom w tej branży oraz atrakcyjny poziom cen oferowanych produktów i warunki płatności dopasowane do możliwości wszystkich odbiorców.

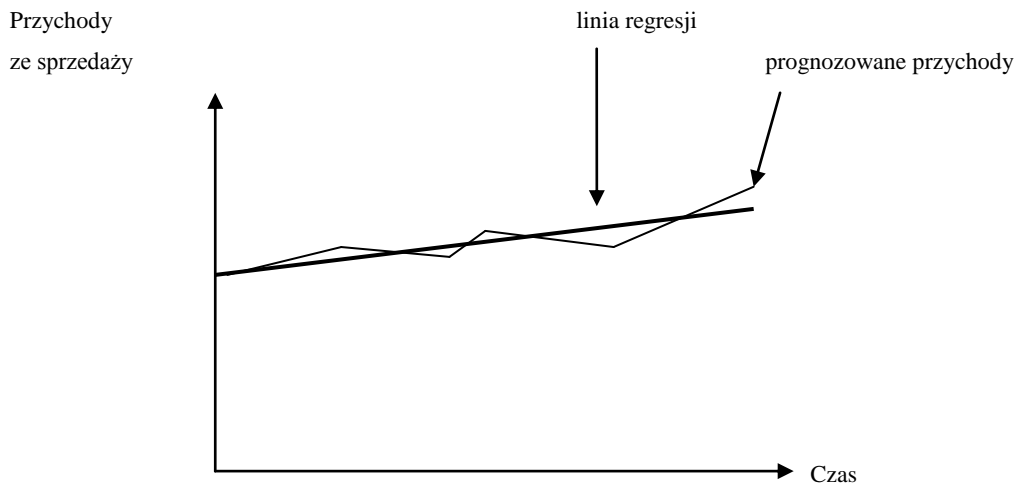
2. Opis teoretyczny metody

Najczęściej wykorzystywaną metodą prognozowania sprawozdania finansowego jest metoda procentu od sprzedaży. Można zaliczyć ją do metod analitycznych, ponieważ na podstawie prognozy przychodów ze sprzedaży dokonywane jest oszacowanie składników sprawozdania finansowego. Polega ona na założeniu, że większość elementów sprawozdania finansowego jest uzależniona od wielkości sprzedaży danego przedsiębiorstwa. Metodę tą można stosować w jednostkach gospodarczych, w których dużą rolę odgrywa wielkość sprzedaży.

Metoda ta pozwala prognozować te pozycje sprawozdań finansowych, które są w bezpośredni sposób związane z poziomem przychodów operacyjnych. Analizując poszczególne pozycje, można w pewnym przybliżeniu określić, które z nich i w jakiej części są uzależnione od wartości sprzedaży. Najczęściej zakłada się, że zależności te są liniowe, co oznacza, że iloraz części lub całości danej pozycji przez przychody jest w przybliżeniu stały.²

¹ Wywiad diagnostyczny przedsiębiorstwa z branży produkcja papieru i wyrobów z papieru.

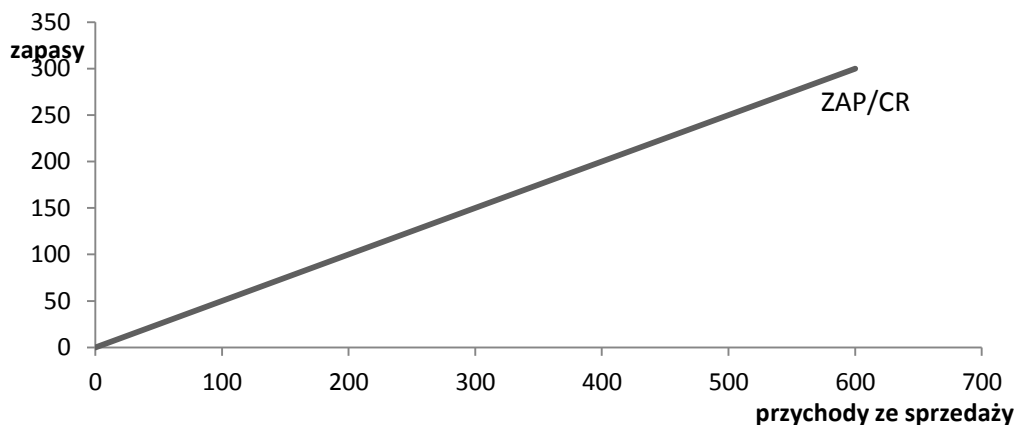
² http://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CC4QFjAA&url=http%3A%2F%2Fmichalskig.files.wordpress.com%2F2012%2F03%2Fplanowaniefinansowe_wyklad2012.ppt&ei=ugljUYbEKqSO4AS514HgDA&usg=AFQjCNGAWHGAbmmqP4F9R2Ae1M38XFZp9w&sig2=_DZ-EkqY5GXE_CfTrVXqBQ&bv=bv.44770516,d.Yms



Rysunek: Przeciętne poziomy przychodów ze sprzedaży w przeszłości.

Źródło: Michalski G., Materiały wykładowe dla studentów, *Planowanie finansowe*, UE Wrocław.

Metoda procentu od sprzedaży zakłada, że wskaźniki charakteryzujące przedsiębiorstwo (takie jak wskaźniki zadłużenia, wskaźniki płynności), będą w okresie, na który jest sporządzana prognoza, na tym samym poziomie, co w okresie poprzedzającym prognozę. Jest to skutek istnienia bezpośrednich powiązań przychodów ze sprzedaży z wieloma składnikami sprawozdań finansowych (takich jak, np. zapasy).



Rysunek. Zależność między przychodami ze sprzedaży a poziomem zapasów przy stałości wskaźników.

Źródło: E. F. Brigham, L. C. Gapenski, *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa 2000, t.2.s.89.

3. Praktyczny przykład zastosowania z wykorzystaniem danych rzeczywistych pochodzących z bazy Monitor Polski B.

Wykorzystując metodę procentu od sprzedaży, przedstawiono poniżej prognozę przyszłorocznej sprzedaży oraz jej skutek, jakim jest zwiększenie zysku dla dwóch w/w przedsiębiorstw.

Tabela 1. Prognozowane przepływy pieniężne

DANE	Przedsiębiorstwo produkujące papier i wyroby z papieru		Przedsiębiorstwo z branży sprzedaż hurtowa wyrobów chemicznych	
	Wartość za rok 2011 (w zł)	Wartość za rok 2012 (w zł)	Wartość za rok 2011 (w zł)	Wartość za rok 2012(w zł)
CR	105 594 660	110 874 393	42 671 022	45 511 413
CE	97 288 812	100 450 698	40 975 238	44 663 010
NCE	5 436 677	5 708 510	543 691	592 623
EBIT	2 869 171	4 715 183	1 152 093	1 255 781
NOPAD	2 324 028	4 715 183	933 195	1 017 183
NCE	5 436 677	5 708 510	543 691	592 623
Δ NWC	2 375 506	834 554	-1 675 275	212 559
CAPEX	7 791 033	7 191 755	1 054 255	1 334 643
FCF	- 2 405 834	2 397 384	2 097 906	62 604
EBT	592 706	2 324 896	1 059 342	1 154 683
ZYSK NETTO	480 092	1 883 166	858 067	935 293

Źródło: Sprawozdanie finansowe analizowanych przedsiębiorstw z roku 2011.

W przedsiębiorstwie I zysk netto w 2011 roku był na poziomie 480 092 zł, poprzez tempo wzrostu sprzedaży, które wynosi 5% w następnym roku przedsiębiorstwo wygeneruje zysk netto w kwocie 1 883 166 zł. Planowane przepływy pieniężne wyniosą 2 397 384 zł. Planowany kapitał pracujący zmniejszy się do poziomu 834 554.

Tempo wzrostu sprzedaży dla przedsiębiorstwa II wynosi 9%. Wzrost ten spowoduje zwiększenie EBITu z 1 152 096zł do 1 255 781zł w roku 2012. Jak widać sytuacja finansowa firmy poprawi się. Zwiększą się znacznie planowane przepływy pieniężne, a w ostateczności zwiększy się zysk netto o 77 226zł. Proces taki przyniesie korzyści finansowe dla przedsiębiorstwa. Zwiększy się zysk, co dla każdego przedsiębiorcy jest zadowalającym faktem.

Ważnym elementem w prognozowaniu przyszłorocznej sprzedaży jest przedstawienie prognozy bilansu jednostki oraz poszczególnych jego pozycji, ponieważ planowanie przyszłorocznej sprzedaży ma odzwierciedlenie w bilansie. Poniższe tabele przedstawiają prognozę bilansu obu firm.

Pozycje w bilansie, w przyszłym roku ulegną zmianie (zwiększeniu) proporcjonalnie do przyjętego tempa wzrostu sprzedaży. W pierwszym przedsiębiorstwie przyjęte tempo wzrostu wynosiło 5%, natomiast w drugim przedsiębiorstwie było ono nieco większe, mianowicie 9%.

Tabela 2. Prognozowany bilans w przedsiębiorstwie produkującym papier i wyroby z papieru
Źródło: Bilans z analizowanego przedsiębiorstwa z roku 2011.

BILANS					
AKTYWA			PASYWA		
	2011	2012		2011	2012
AKTYWA TRWAŁE	47 087 139	49 441 495	KW (WE)	26 956 428	28 304 249
ZAPASY	5 098 158	5 353 065	KO (WD)	37 941 069	39 838 122
NALEŻNOŚCI	24 826 735	26 068 071	ZOBOWIĄZANIA	14 227 872	14 939 265
ŚRODKI PIENIĘŻNE	994 063	1 043 766			
Krm	1 119 274	1 175 237			
SUMA	79 125 369	83 081 637	SUMA:	79 125 369	83 081 637

Źródło: Bilans analizowanego przedsiębiorstwa z roku 2011.

Tabela3. Prognozowany bilans z przedsiębiorstwa z branży sprzedaż hurtowa wyrobów chemicznych

BILANS					
AKTYWA			PASYWA		
	Rok 2011	Rok 2012		Rok 2011	Rok 2012
AKTYWA TRWAŁE	5 672 938	6 183 502	KW (WE)	6 511 082	7 097 080
ZAPASY	4 605 383	5 019 868	KO (WD)	1 545 848	1 684 974
NALEŻNOŚCI	11 338 370	12 358 823			
ŚRODKI PIENIĘŻNE	577 122	629 063	ZOBOWIĄZANIA	14 159 113	15 433 433
Krm	22 229	24 230			
Σ=	22 216 043	24 215 487	Σ=	22 216 043	24 215 487

Źródło: Bilans analizowanego przedsiębiorstwa z roku 2011.

Tabela 4. Struktura kapitału

Kapitał:	Przedsiębiorstwo I			Przedsiębiorstwo II		
	2011	UDZIAŁ	2012	2011	UDZIAŁ	2012
WŁASNY	26 956 428	34%	28 304 249,40	6 511 082	29%	7 097 080
OBCY	52 168 941	66%	54 777 388,05	15704961	71%	17118407
RAZEM	79 125 369	100%	83 081 637,45	22 216 043	100%	24 215 487

Przedsiębiorstwo I

Przedsiębiorstwo II

INT	2 276 464,00	2 390 287,00	92 750,87	101 098,45
------------	--------------	--------------	-----------	------------

Źródło: Bilans z analizowanych przedsiębiorstw z roku 2011

W pierwszym analizowanym przedsiębiorstwie występuje większy udział kapitału obcego (66%) w ogólnej wielkości posiadanego kapitału. Między kapitałem własnym a kapitałem obcym zachowana nie jest prawidłowa proporcja, czyli większy kapitał obcy w stosunku do kapitału własnego, ponieważ jednym z

głównych zobowiązań krótkoterminowych jest zaciągnięta pożyczka o dużej wysokości.³ Odsetki od kapitału obcego są znaczne i w przyszłym roku będą wynosiły 2 390 287,00zł.

W drugim przedsiębiorstwie także udział kapitału obcego przewyższa kapitał własny i wynosi 71% w ogólnej wielkości kapitału. Finansowanie działalności tego przedsiębiorstwa oparte jest na zaciąganiu kredytów. Odsetki od kapitału obcego w przyszłym roku wynosić będą 101 098,45zł.

Przyjęta do analizy metoda procentu od sprzedaży zakłada, że wskaźniki w analizowanych latach będą na tym samym poziomie. Jak widać z poniżej przedstawionej tabeli, ma to też miejsce w obu analizowanych przedsiębiorstwach.

W przedsiębiorstwie produkującym papier i wyroby z papieru wskaźnik bieżącej płynności wyniósł 2,25 i jest za wysoki. Za optymalny poziom wskaźnika uważa się wartość w przedziale od 1,5 do 2,0. Wysoka wartość wskaźnika przekraczająca 2,0 jest oceniana negatywnie. Wtedy udział zobowiązań bieżących w finansowaniu bieżącej działalności jest zbyt niski i występuje zjawisko tzw. nadpłynności.⁴ Wskaźnik ogólnego zadłużenia przedsiębiorstwa wyniósł 0,66, oznacza to, że w przedsiębiorstwie występuje dobra kondycja finansowa, gdyż wartość wskaźnika przybiera wartości z przedziału 0,57 – 0,67.⁵

W drugim analizowanym przedsiębiorstwie wskaźnik bieżącej płynności wynosi 1,17 co oznacza, iż w przedsiębiorstwie pojawia się problem z utrzymaniem płynności finansowej, czyli regulowaniem bieżących zobowiązań. Nie jest on zaawansowany, lecz wskaźnik ten jest na pograniczu prawidłowego wskaźnika. Wskaźnik ogólnego zadłużenia również nie jest optymistyczny - wynosi 0,71 czyli przekracza dopuszczalną granicę równą 0,5. Oznacza to duży udział długu w działalności firmy. Im większa wartość wskaźnika tym wyższe zadłużenie firmy i co za tym idzie wyższe odsetki od długu. Wiąże się to oczywiście z większym ryzykiem inwestycji w danym przedsiębiorstwie.

Tabela 5. Wskaźniki

WSKAŹNIKI:	Rok 2011		Rok 2012	
	Przedsiębiorstwo:		Przedsiębiorstwo:	
	I	II	I	II
Wskaźnik bieżącej płynności	2,25	1,17	2,25	1,17
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	0,66	0,71	0,66	0,71

Źródło: Lech Szyszko, Jan Szczepański, „Finanse przedsiębiorstwa”, Polskie Wydawnictwo ekonomiczne, Warszawa 2003, s.344

4. Zakończenie

Celem tego projektu było oszacowanie przyszłorocznej sprzedaży dla wybranych przedsiębiorstw z dwóch różnych branż: produkcji papieru i wyrobów z papieru oraz sprzedaży hurtowej wyrobów chemicznych. Jak widać z powyższej analizy, wzrost sprzedaży dla obu przedsiębiorstw będzie korzystny i przyniesie zyski. Odpowiednim rozwiązaniem, więc, będzie dostosowanie się do przedstawionych prognoz sprzedaży, poprzez wdrażanie odpowiednich planów pozwalających na ich zastosowanie. Nadzór i nieustanna kontrola swoich działań przyniesie na pewno pozytywne osiągnięcia i realizację zamierzonych celów.

³ Sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa z branży produkcja papieru i wyrobów z papieru

⁴Edward Nowak, „Analiza sprawozdań finansowych”, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s.195

⁵ Lech Szyszko, Jan Szczepański, „Finanse przedsiębiorstwa”, Polskie Wydawnictwo ekonomiczne, Warszawa 2003, s.344

5. Spis tabel

Tabela 1. Prognozowane przepływy pieniężne

Tabela 2. Prognozowany bilans w przedsiębiorstwie produkującym papier i wyroby z papieru

Tabela 3. Prognozowany bilans z przedsiębiorstwa z branży sprzedaż hurtowa wyrobów chemicznych

Tabela 4. Struktura kapitału

Tabela 5. Wskaźniki

6. Bibliografia

1. Czekaj J., Dreszer Z., Zarządzanie finansami przedsiębiorstw, PWN, Warszawa 2002
2. Kresta A.; Tichy Thomas (2012), International Equity Portfolio Risk Modeling: The Case of the NIG Model and Ordinary Copula Functions, FINANCE UVERA-CZECH JOURNAL OF ECONOMICS AND FINANCE 62, 2, 141-161.
3. Michalski Grzegorz, Strategie finansowe przedsiębiorstw Entrepreneurial financial strategies), oddk, Gdańsk 2009.
4. Michalski Grzegorz, Ocena finansowa kontrahenta na podstawie sprawozdań finansowych (Financial Analysis in the Firm. A Value-Based Liquidity Framework), oddk, Gdańsk 2008.
5. Michalski Grzegorz Marek, Wprowadzenie do zarządzania finansami przedsiębiorstw, (Introduction to Entrepreneurial Financial Management), AvailabelatSSRN : <http://ssrn.com/abstract=1934041> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1934041>
6. Michalski Grzegorz(2007), Portfolio ManagmentApproch in Trade Credit Decisions Marking, Romanian Journal of Economic Forecasting, Vol. 3, pp. 42-53, 2007.Availabel at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1081269>
7. Michalski Grzegorz (2008), Operational risk in current assets investment decisions: Portfolio management approach in accounts recivable, Agricultural Economics-Zemedelska Ekonomika, 54,1,12-19
8. Michalski Grzegorz(2008), Corporate inventory management with value maximization in view, Agricultural Economics-Zemedelska Ekonomika,54,5,187-192.
9. Michalski Grzegorz (2009), Inventory management optimization on as part of operational risk management, Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research, 43,4, 213-222
10. Michalski Grzegorz (2011), Financial Analysis in the Enterprise: A Value-Based Liquidaty Frame-work.Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1839367>,177-262.
11. Michalski Grzegorz(2007), Portfolio management approach in trade credit decisions marking, Romanian Journal of Economic Forecasting,8,3,42-53.
12. Michalski Grzegorz (2008), Value based inventory management, Romanian Journal of Economic Forecasting,9, 1, 82-90.
13. Michalski Grzegorz (2012), Financial management in relation on risk sensitivity: Polisch enterprises case, Quantitateive Metodhs in Economics, Vydavatelstvo EKONOM, Bratislava, 141-160.
14. Michalski Grzegorz (2008), Decreasing operating risk in accounts receivable management: influence of the factoring on the Enterprise Value, [in] Culik,M., Managing and Modelling of Financial Risk, 130-137.
15. Michalski Grzegorz (2010), Planning optimal from the Entrprise value creation perspective. Levels of operating cash investment, Romanian Journal of Economic Forecasting, vol: 13 iss:1 pp. 198-214.
16. Polak Peter, Robertson, D.C. and Lind, M. (2011), The New Role of the Corporate Treasurer: Emerging Trends in Response to the Financial Crisis (December 12, 2011). International Research Journal of Finance and Economics, No. 78, Availableat SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1971158>
17. Soltes Vincent (2012) Paradigms of Changes in the 21th Century-Quest for Configurations in Mosaic, Ekonomicky Casopis, v.60 is.4pp. 428-429.

18. Zemskal Zdenek, Dluhosova Dana (2009), Company Financial Performance Prediction on Economic Value Added Measure by Simulation Methodology, 27th International Conference on Mathematical Methods in Economics, Mathematical Methods in Economics, 352-358.
19. Polak Peter, Sirpal R., Hamdan M. (2012), Post- Crisis Emerging Role of the Treasurer, European Journal of Scientific Research, 86,3, 319-339
20. KOPA Milos, D'Ecclesia RL, Tichy Thomas (2012), Financial Modeling, FINANCE UVERA-CZECH JOURNAL OF ECONOMICS AND FINANCE,62, 2, 104-105.
21. Michalski Grzegorz Marek, Value-Based Inventory Management, Value-Based Inventory Management, Journal of Economic Forecasting, 9/1, 82-90, 2008. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1081276> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1081276>
22. Michalski Grzegorz Marek, Factoring and the Firm Value (May 17, 2008). FACTA UNIVERSITATIS Series: Economics and Organization, Vol. 5, No. 1, pp. 31-38, 2008. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1844306>
23. Michalski Grzegorz Marek, Crisis Casued Changes in Intrinsic Liquidity Value in Non-Profit Institutions (December 14,2012). Equilibrium. Quarterly journal of Economics and Economic Policy, 2012, Volume 7, Issue 2. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2189488> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2189488>
24. Michalski, Grzegorz Marek, Płynność finansowa w małych I średnich przedsiębiorstwach (Financial Liquidity Management in Small and Medium Enterprises) (2013). Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach, PWN,2013. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2214715>
25. Michalski, Grzegorz Marek, Accounts Receivable Management in Nonprofit Organizations (Zarządzanie należnościami w organizacjach nonprofit), 2012, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości 2012(68(124)):83-96. ICID: 1031935, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2193352> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2193352>
26. Nowak E., Analiza sprawozdań finansowych, PWE, Warszawa 2005
27. Rutkowska A., Zarządzanie finansami, PWE, Warszawa 2007
28. Szyszko L., Szczepański J., Finanse przedsiębiorstwa, PWE, Warszawa 2003
29. Sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa z branży produkcja papieru i wyrobów z papieru
30. Sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa z branży sprzedaż hurtowa
31. Wywiad diagnostyczny przedsiębiorstwa z branży produkcja papieru i wyrobów z papieru
32. http://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CC4QFjAA&url=http%3A%2F%2Fmichalskig.files.wordpress.com%2F2012%2F03%2Fplanowaniefinansowe_wyklad2012.ppt&ei=ugljUYbEKqSO4AS514HgDA&usg=AFQjCNGAWHGABmmqP4F9R2Ae1M38XFZp9w&sig2=_DZ-EkqY5GXE_CfTrVXqBQ&bvm=bv.44770516,d.Yms