

Analiza źródeł finansowania przedsiębiorstw w grupach zakupowych

Grzegorz Zimon*

Streszczenie: *Cel* – Celem pracy jest analiza i ocena zarządzania źródłami finansowania w przedsiębiorstwach funkcjonujących w grupach zakupowych.

Metodologia badania – Badania przeprowadzono na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw za lata 2009–2011. Do badań wykorzystano wybrane wskaźniki finansowe.

Wynik – Przeprowadzone badania nie wykazały znaczących różnic w poziomie i strukturze źródeł finansowania w grupach zakupowych branżowych i wielobranżowych. Wyniki świadczą o dobrej kondycji finansowej przedsiębiorstw. Zaobserwowano widoczny wpływ efektu skali na strukturę zobowiązań krótkoterminowych w jednostkach działających w branżowych grupach zakupowych.

Oryginalność/wartość – Analiza dotyczyła przedsiębiorstw działających w grupach zakupowych. Niewiele jest badań w tego typu organizacjach.

Słowa kluczowe: grupa zakupowa, źródła finansowania

Wprowadzenie

Przedsiębiorstwa funkcjonujące obecnie na rynku bardzo często stają przed problemem związanym z powstawaniem zatorów płatniczych, które to są ogromnym zagrożeniem dla płynności finansowej jednostek. Kierujący przedsiębiorstwami, aby uniknąć ryzyka związanego z utratą płynności finansowej, która to bardzo szybko może doprowadzić do bankructwa przedsiębiorstw, powinni odpowiednio zarządzać poziomem aktywów i ich źródłami finansowania. Biorąc pod uwagę majątek, istnieje szereg narzędzi, które mają za zadanie doprowadzić do optymalizacji jego poziomu. Dodatkowo można użyć odpowiednich narzędzi związanych z zarządzaniem logistycznym, jak np. system Just in Time, MRP, QR, które to prowadzą do wzrostu efektywności zarządzania majątkiem.

Duży problem pojawia się, gdy zarządzający jednostką starają się zoptymalizować strukturę źródeł finansowania majątku. Do tej pory najprostszy i najbardziej popularny sposób na pozyskiwanie pasywów poprzez pozyskiwanie kredytów został dla wielu jednostek zablokowany. Blokada ta jest spowodowana dwoma czynnikami: po pierwsze, złą sytuacją finansową wielu przedsiębiorstw. Banki obawiają się tego typu jednostkom udzielać kredytu, a jeżeli już udzielają, to stawiają wiele warunków, które ciężko jest wypełnić.

* dr inż. Grzegorz Zimon, Politechnika Rzeszowska, Wydział Zarządzanie, 35-959 Rzeszów Al. Powstańców Warszawy 10, gzimon@prz.edu.pl.

Drugi czynnik to bardzo wysokie koszty. Jednostki, które mają szansę na uzyskanie innego, tańszego źródła finansowania swojej działalności rezygnują z kredytów, mimo że koszty związane z pozyskiwaniem kredytu są uznawane przez fiskus za koszty uzyskania przychodów.

Zarządzający przedsiębiorstwem stają więc przed problemem, w jaki sposób pozyskiwać źródła finansowania majątku? Jeżeli pojawiają się utrudnienia ze strony banków, koszty kredytów rosną, inne alternatywne źródła finansowania są jeszcze kosztowniejsze, dodatkowo banki bardzo często traktują przedsiębiorców w sposób poniżający, co buduje negatywne relacje na linii bank–przedsiębiorstwo. Wszystko to sprawia, że problem optymalizacji źródeł finansowania jest bardzo złożony. Trudno jest dobrać taką strukturę, która będzie gwarantowała utrzymanie płynności finansowej i uzyskanie rentowności na zadowalającym poziomie. Jedną z możliwości na optymalizację źródeł finansowania przedsiębiorstwa, pozwalającą na bezpieczne funkcjonowanie na rynku, jest funkcjonowanie w ramach grupy zakupowej.

1. Źródła finansowania przedsiębiorstw

Prowadząc działalność gospodarczą zarządzający muszą zapewnić jednostce źródła finansowania. Jeżeli firma się rozwija, zwiększa asortyment, rozszerza terytorium działania i tworzy nowe oddziały, punkty sprzedaży mają większe zapotrzebowanie na dodatkowe źródła finansowania. Dokonując wyboru źródeł finansowania należy kierować się następującymi kategoriami: dostępnością danego źródła finansowania, kosztem określonego sposobu finansowania, elastycznością źródeł finansowania, poziomem ryzyka dotyczącego zmienności stopy oprocentowania, efektem dźwigni finansowej (Nowak 2005: 221).

Należy dodać, że poszczególne źródła finansowania w różnym stopniu spełniają powyższe kryteria. Dlatego dobór odpowiedniego sposobu finansowania dla poszczególnych jednostek jest zadaniem skomplikowanym. W tabeli 1 zaprezentowano podstawowe kryteria podziału kapitału.

Tabela 1

Podstawowe kryteria podziału źródeł finansowania

Kryterium podziału źródeł finansowania	Rodzaje
Pochodzenie kapitału	wewnętrzne zewnętrzne
Pozycja prawna dawcy kapitału – własności	własne obce
Czas dysponowania środkami – terminowość	długoterminowe krótkoterminowe

Źródło: opracowanie własne.

Podstawowy podział form finansowania to podział według własności na kapitał własny i kapitał obcy.

Kapitał własny to kapitał pierwotny, pochodzący z wkładów właścicieli wniesionych na czas nieograniczony bez gwarancji opodatkowania. Obecnie w strukturze kapitału własnego wyróżniamy:

- kapitał podstawowy, korygowany *in minus* o należne wpłaty na kapitał podstawowy oraz udziały własne,
- kapitał zapasowy,
- kapitał z aktualizacji wyceny,
- pozostałe kapitały rezerwowe,
- zysk (strata) z lat ubiegłych,
- zysk (strata) netto,
- odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna) (Waśniewski, Skoczylas 2004: 296).

Kapitały własne są odpowiednikiem części majątku stanowiącej własność danej jednostki. Pochodzą one z dwóch źródeł (Gabrusewicz 2005: 104):

- z wkładów wniesionych w formie pieniężnej lub rzeczowej przez właścicieli przedsiębiorstwa,
- z części wygosparowanego zysku netto, przeznaczonej w wyniku podziału na odpowiedni rodzaj kapitału własnego.

Jedną z ważnych funkcji, jaką pełni kapitał własny jest funkcja reprezentacyjna. Wielkość, struktura kapitału własnego przedstawia kondycję finansową przedsiębiorstwa, jego siłę. Może on być źródłem budowania przewagi konkurencyjnej jednostki. Przedsiębiorstwa zainteresowane współpracą analizując formy finansowania danego przedsiębiorstwa otrzymują doskonale informacje na temat sytuacji finansowej jednostki. Pełni on również funkcję gwarancyjną, ponieważ stanowi zabezpieczenie dla wierzycieli przy ubieganiu się o kapitały obce (Waśniewski, Skoczylas 2004: 299). Jest to bardzo istotna funkcja, która wpływa na zapewnienie bezpieczeństwa funkcjonowania jednostki na rynku.

Kapitał obcy to drugie ważne źródło finansowania majątku przedsiębiorstwa. Kapitały obce można również określić jako kapitały wierzycielskie, które zostały użyczone przedsiębiorstwu na określony termin i cenę (Dudycz 2011: 143). Grupę tę tworzą przede wszystkim kredyty bankowe, zaciągnięte pożyczki, obligacje, zobowiązania wobec dostawców. Do grupy kapitałów obcych należy również dodać nowoczesne formy finansowania majątku: leasing, factoring, forfighting, franchising.

Analizując strukturę kapitałów obcych, bardzo ważne jest zwrócenie uwagi na terminowość i rozdzielenie ich na długoterminowe i krótkoterminowe. Warto również podczas analizy form finansowania majątku wyodrębnić kapitał stały. Tworzą go kapitały własne i kapitały obce długoterminowe.

2. Formy finansowania kapitału w grupach zakupowych

W Polsce można wyodrębnić wiele typów grup zakupowych. Jednak w każdej z nich najważniejszym celem jest organizacja wspólnych zakupów, czyli wykorzystanie efektu skali podczas realizacji zakupów, co przekłada się najczęściej na obniżenie ceny zakupywanych materiałów, towarów lub usług. Wykorzystanie siły zakupowej pozwala jednostkom należącym do grup zakupowych na uzyskanie korzystnego terminu płatności. Obecnie jest to doskonała broń w walce z konkurencją. Przedsiębiorstwa, wykorzystując efekt skali, otrzymują bardzo często na długi okres kredyt kupiecki. Ma on ogromny wpływ na kształtowanie polityki zarządzania należnościami od odbiorców i zobowiązaniami wobec dostawców. W wielu branżach przedsiębiorstwa oferują swoim odbiorcom towary, materiały, usługi w takich samych cenach, jak konkurencja. Aby utrzymać kontrahentów lub zdobyć nowych potrzebny jest element, który ich zachęci do współpracy, tym czynnikiem jest odpowiednia oferta dotycząca kredytu kupieckiego. Do niedawna, aby utrzymać kontrahentów przy sobie prześcigano się w ofertach różnego typu programów lojalnościowych, gwarantujących nagrody, wycieczki, uczestnictwo w imprezach sportowych itp. Tego typu zachęta już nie znajduje uznania wśród właścicieli firm. Za to oferta wydłużonego terminu zapłaty zobowiązań lub korzystnego rabatu jak najbardziej jest w stanie ich przyciągnąć lub utrzymać. Firmy działające w grupach zakupowych mogą taką ofertę złożyć.

3. Analiza źródeł finansowania w jednostkach tworzących grupy zakupowe

Badania zostały przeprowadzone na grupie 49 przedsiębiorstw handlowych działających w pięciu grupach zakupowych. Grupy zakupowe zostały podzielone na branżowe i wielobranżowe (będą one również nazywane jako Grupy pozostałe). Firmy tworzące je to hurtownie budowlane, w których główny asortyment tworzą towary z techniki grzewczej i sanitarnej. Podział ten był konieczny, ponieważ w grupach, które zakwalifikowano do wielobranżowych znajdowały się firmy, które działały nie tylko w branży budowlanej, ale również w innych. Ponadto znalazło się też kilka firm, które zajmowały się częściowo produkcją. Takie zróżnicowanie powoduje osłabienie najważniejszego czynnika budującego przewagę nad konkurencją, tj. siły zakupowej. W celu dokonania analizy źródeł finansowania firm wykorzystano wybrane wskaźniki finansowe oraz przeprowadzono analizę struktury pasywów. Dane do badań uzyskano ze sprawozdań finansowych za lata 2009–2011.

Pierwszy element, jaki poddano analizie, to ocena globalnego zadłużenia firmy. W tym celu wykorzystano wskaźnik ogólnego zadłużenia. Jest to stosunek zobowiązań do aktywów przedsiębiorstwa. Wiele źródeł podaje, że jego optymalna wartość powinna się mieścić w przedziale 0,57–0,67. Wierzyciele jednak preferują niski poziom tego wskaźnika, gdyż daje on w pewnym stopniu szanse na odzyskanie środków przez wierzycieli, gdy przedsiębiorstwo zbankrutowało (Shim, Siegiel 2007: 27). Przedsiębiorstwa działające

w grupach zakupowych zanotowały bardzo podobne wyniki. Szczegółowo zostały one zaprezentowane w tabeli 2 i 3.

Tabela 2

Analiza poziomu zadłużenia w grupach branżowych za lata 2009–2011

Firma numer	Wskaźnik zadłużenia 2009	Wskaźnik zadłużenia 2010	Wskaźnik zadłużenia 2011	Średnia za 2009–2011	Kapitał obcy/kapitał własny 2009	Kapitał obcy/kapitał własny 2010	Kapitał obcy/kapitał własny 2011	Średnia za 2009–2011
1	0,58	0,61	0,60	0,60	1,40	1,59	1,50	1,50
2	0,72	0,71	0,73	0,72	2,58	2,49	2,69	2,59
3	0,66	0,71	0,72	0,69	1,90	2,41	2,51	2,27
4	0,72	0,70	0,69	0,70	2,53	2,30	2,23	2,35
5	0,21	0,27	0,22	0,23	0,27	0,36	0,28	0,31
6	0,49	0,39	0,37	0,42	0,97	0,64	0,58	0,73
7	0,36	0,44	0,52	0,44	0,57	0,79	1,09	0,82
8	0,64	0,63	0,63	0,63	1,77	1,72	1,68	1,72
9	0,18	0,16	0,18	0,17	0,22	0,19	0,23	0,21
10	0,80	0,68	0,57	0,69	4,03	2,13	1,35	2,50
11	0,36	0,52	0,49	0,45	0,57	1,07	0,95	0,86
12	0,06	0,06	0,03	0,05	0,06	0,07	0,03	0,05
13	0,70	0,75	0,86	0,77	2,29	3,07	5,90	3,76
14	0,56	0,61	0,65	0,61	1,27	1,56	1,87	1,56
15	0,19	0,25	0,26	0,23	0,24	0,33	0,35	0,31
16	0,66	0,63	0,59	0,63	1,93	1,71	1,45	1,70
17	0,55	0,46	0,48	0,50	1,21	0,84	0,94	1,00
18	0,75	0,77	0,80	0,77	3,03	3,34	3,96	3,44
19	0,79	0,80	0,74	0,78	3,79	3,99	2,88	3,55
20	0,55	0,65	0,64	0,61	0,82	0,54	0,55	0,64
21	0,57	0,60	0,62	0,60	1,35	1,49	1,61	1,48
22	0,23	0,19	0,26	0,23	0,31	0,24	0,34	0,30
Średnia				0,53				1,45

Źródło: opracowanie własne.

Średni wynik dla jednostek działających w branżowych grupach zakupowych wyniósł 0,53, a w drugim typie grup – 0,56. Rezultaty te wskazują na bezpieczne funkcjonowanie i konserwatywną politykę zarządzania źródłami finansowania. W tego typu jednostkach nie powinno pojawić się ryzyko utraty płynności finansowej. Firmy w niewiele ponad 50% finansują swój majątek zobowiązaniami. Nie są mocno zależne od kapitałów obcych, z których korzystanie często obciążone jest wysokimi odsetkami (np. kredyty) lub wysokimi karami (np. niezapłacone w terminie zobowiązania wobec ZUS lub Urzędu Skarbowego). Wysoki poziom tego wskaźnika nie musi również świadczyć o słabym zabezpieczeniu

zobowiązań, gdyż wartość księgowa aktywów może być niższa od wartości rynkowej (Dudycz 2011: 147).

W tabeli 2 i 3 zaprezentowano również udział kapitału obcego w stosunku do kapitałów własnych. Tutaj widoczna jest przewaga firm po stronie grup wielobranżowych, dla których średni wskaźnik wynosi 1,69, a w grupach branżowych to 1,45. Firmy działające w grupach zakupowych korzystają więc z kapitałów obcych w większym stopniu od jednostek działających w branżowych grupach zakupowych. Jednak, poza kilkoma skrajnymi przypadkami, wyniki w obu grupach są podobne.

Tabela 3

Analiza poziomu zadłużenia w grupach wielobranżowych za lata 2009–2011

Grupy wielo-branżowe	Wskaźnik zadłużenia 2009	Wskaźnik zadłużenia 2010	Wskaźnik zadłużenia 2011	Średnia za 2009–2011	Kapitał obcy/kapitał własny 2009	Kapitał obcy/kapitał własny 2010	Kapitał obcy/kapitał własny 2011	Średnia za 2009–2011
1	0,75	0,77	0,80	0,77	2,98	3,28	4,09	3,45
2	0,51	0,51	0,59	0,53	1,02	1,05	1,42	1,16
3	0,16	0,15	0,13	0,15	0,19	0,18	0,15	0,17
4	0,37	0,37	0,29	0,34	0,58	0,60	0,40	0,53
5	0,84	1,46	0,78	1,03	5,36	-3,19	3,51	1,89
6	0,76	0,82	0,77	0,78	3,25	4,55	3,33	3,71
7	0,37	0,41	0,41	0,40	0,59	0,69	0,70	0,66
8	0,62	0,55	0,55	0,57	1,65	1,23	1,22	1,37
9	0,69	0,63	0,59	0,64	2,27	1,72	1,45	1,81
10	0,71	0,62	0,68	0,67	2,47	1,62	2,16	2,08
11	0,71	0,70	0,71	0,71	2,45	2,39	2,44	2,43
12	0,73	0,67	0,64	0,68	2,65	2,01	1,81	2,16
13	0,28	0,34	0,38	0,34	0,39	0,52	0,62	0,51
14	0,61	0,66	0,59	0,62	1,54	1,94	1,45	1,64
15	0,59	0,47	0,48	0,51	1,44	0,88	0,91	1,08
16	0,49	0,45	0,54	0,49	0,94	0,82	1,19	0,99
17	0,50	0,47	0,55	0,51	1,00	0,88	1,25	1,04
18	0,52	0,57	0,52	0,54	1,08	1,34	1,08	1,17
19	0,41	0,15	0,37	0,31	0,69	0,18	0,60	0,49
20	0,73	0,75	0,73	0,74	2,64	3,00	2,73	2,79
21	0,23	0,29	0,34	0,29	0,29	0,41	0,52	0,41
22	0,89	0,90	0,88	0,89	8,36	9,21	7,19	8,25
23	0,72	0,71	0,74	0,72	2,60	2,45	2,83	2,63
24	0,62	0,68	0,69	0,66	1,62	2,09	2,26	2,00
25	0,45	0,52	0,69	0,55	0,83	1,07	2,19	1,36
26	0,20	0,21	0,25	0,22	0,25	0,27	0,34	0,29
27	0,37	0,38	0,38	0,38	0,58	0,61	0,64	0,61
Średnia				0,57				1,69

Źródło : opracowanie własne.

Uzupełnieniem analizy z tabeli 2 i 3 jest analiza udziału kapitału własnego w pasywach ogółem. Wyniki zaprezentowano w tabeli 4 i są one bardzo zbliżone w obu grupach.

Tabela 4

Analiza udziału kapitału własnego w pasywach za lata 2009–2011

Firma	Kapitał własny/ pasywa Grupy branżowe 2009	Kapitał własny/ pasywa Grupy branżowe 2010	Kapitał własny/ pasywa Grupy branżowe 2011	Średnia za 2009– 2011	Kapitał własny/ pasywa Grupy pozostałe 2009	Kapitał własny/ pasywa Grupy pozostałe 2010	Kapitał własny/ pasywa Grupy pozostałe 2011	Średnia za 2009– 2011
1	0,21	0,20	0,26	0,22	0,25	0,23	0,20	0,23
2	0,55	0,65	0,64	0,61	0,49	0,49	0,41	0,47
3	0,43	0,40	0,38	0,40	0,84	0,85	0,87	0,85
4	0,77	0,81	0,74	0,77	0,63	0,63	0,71	0,66
5	0,42	0,39	0,40	0,40	0,16	-0,46	0,22	-0,03
6	0,28	0,29	0,27	0,28	0,24	0,18	0,23	0,22
7	0,34	0,29	0,28	0,31	0,63	0,59	0,59	0,60
8	0,28	0,30	0,31	0,30	0,38	0,45	0,45	0,43
9	0,79	0,73	0,78	0,77	0,31	0,37	0,41	0,36
10	0,51	0,61	0,63	0,58	0,29	0,38	0,32	0,33
11	0,64	0,56	0,48	0,56	0,29	0,30	0,29	0,29
12	0,36	0,37	0,37	0,37	0,27	0,33	0,36	0,32
13	0,82	0,84	0,82	0,83	0,72	0,66	0,62	0,66
14	0,20	0,32	0,43	0,31	0,39	0,34	0,41	0,38
15	0,64	0,48	0,51	0,55	0,41	0,53	0,52	0,49
16	0,94	0,94	0,97	0,95	0,51	0,55	0,46	0,51
17	0,30	0,25	0,14	0,23	0,50	0,53	0,45	0,49
18	0,44	0,39	0,35	0,39	0,48	0,43	0,48	0,46
19	0,81	0,75	0,74	0,77	0,59	0,85	0,63	0,69
20	0,34	0,37	0,41	0,37	0,27	0,25	0,27	0,26
21	0,45	0,54	0,52	0,50	0,77	0,71	0,66	0,71
22	0,25	0,23	0,20	0,23	0,11	0,10	0,12	0,11
23					0,28	0,29	0,26	0,28
24					0,38	0,32	0,31	0,34
25					0,55	0,48	0,31	0,45
26					0,80	0,79	0,75	0,78
27					0,63	0,62	0,61	0,62
Średnia				0,47				0,43

Źródło: opracowanie własne.

Na zakończenie, w tabeli 5 zaprezentowano średnie wyniki dotyczące struktury kapitałów obcych dla poszczególnych firm.

Tabela 5

Struktura wybranych pozycji w kapitale obcym za lata 2009–2011

	Zobowiązania krótkoterminowe/ zobowiązania ogółem Grupy branżowe	Zobowiązania długoterminowe/ zobowiązania ogółem Grupy branżowe	Kredyt/zobowiązania krótkoter- minowe Grupy branżowe	Zobowiązania wobec dostaw- ców/zobowiązania krótkoter- minowe Grupy branżowe	Zobowiązania krótkoterminowe/ zobowiązania ogółem Grupy pozostałe	Zobowiązania długoterminowe/ zobowiązania ogółem Grupy pozostałe	Kredyt/zobowiązania krótkoter- minowe Grupy pozostałe	Zobowiązania wobec dostaw- ców/zobowiązania krótkoter- minowe Grupy branżowe	Zobowiązania krótkoterminowe/ zobowiązania ogółem Grupy pozostałe
Firma 1	0,93	0,07	0,18	0,72	0,81	0,19	0,18	0,77	
Firma 2	0,90	0,09	0,40	0,54	0,96	0,03	0,28	0,62	
Firma 3	0,99	0,10	0,18	0,78	1,00	0,00	0,00	1,00	
Firma 4	1,00	0,00	0,43	0,50	0,89	0,11	0,02	0,87	
Firma 5	0,84	0,16	0,25	0,63	0,83	0,16	0,21	0,78	
Firma 6	0,81	0,17	0,38	0,54	1,00	0,03	0,24	0,70	
Firma 7	1,00	0,00	0,19	0,70	0,99	0,03	0,20	0,77	
Firma 8	1,00	0,00	0,19	0,58	1,00	0,00	0,31	0,68	
Firma 9	1,00	0,00	0,00	0,76	0,94	0,00	0,10	0,82	
Firma 10	0,90	0,09	0,39	0,48	1,00	0,00	0,02	0,96	
Firma 11	0,85	0,14	0,46	0,44	1,00	0,00	0,03	0,99	
Firma 12	0,99	0,01	0,30	0,62	0,92	0,08	0,28	0,66	
Firma 13	1,00	0,00	0,00	0,75	0,70	0,30	0,32	0,67	
Firma 14	1,00	0,00	0,39	0,37	1,00	0,00	0,16	0,81	
Firma 15	0,92	0,07	0,00	0,93	0,92	0,08	0,21	0,92	
Firma 16	1,00	0,00	0,00	1,00	0,99	0,07	0,06	0,90	
Firma 17	0,82	0,04	0,38	0,57	0,93	0,00	0,11	0,85	
Firma 18	0,98	0,01	0,32	0,59	1,00	0,00	0,19	0,74	
Firma 19	1,00	0,00	0,00	0,79	1,00	0,00	0,06	0,93	
Firma 20	0,95	0,03	0,16	0,67	0,76	0,22	0,19	0,77	
Firma 21	1,00	0,00	0,24	0,76	0,94	0,06	0,27	0,66	
Firma 22	0,36	0,06	0,36	0,62	0,58	0,40	0,11	0,85	
Firma 23					0,73	0,16	0,28	0,69	
Firma 24					0,71	0,29	0,33	0,56	
Firma 25					0,78	0,11	0,04	0,74	
Firma 26					0,77	0,23	0,12	0,72	
Firma 27					1,00	0,00	0,00	0,80	
Średnia	0,92	0,06	0,26	0,66	0,89	0,09	0,15	0,79	

Źródło: opracowanie własne.

Największy udział w kapitałach obcych stanowią zobowiązania krótkoterminowe. W obu grupach przedsiębiorstw stanowią one około 90% zobowiązań. Niewielki udział to zobowiązania długoterminowe. W grupach branżowych jest to 6%, w grupach wielobranżowych około 9%. Jeżeli już w jednostkach pojawiają się zobowiązania długoterminowe,

to w 98% przypadków dotyczą one kredytów bankowych. Tak niski poziom zobowiązań długoterminowych należy ocenić negatywnie, kredyty długoterminowe umacniają pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw, ponadto zobowiązania długoterminowe są wymagalne w dłuższym terminie. Wysokie wskaźniki zadłużenia długoterminowego pojawiają się w przedsiębiorstwach znajdujących się w krajach, gdzie gospodarka jest stabilna i rozwinięta (średni wskaźnik za lata 1991–2006 dla przedsiębiorstw w USA, Szwecji, Kanadzie, Szwajcarii wyniósł prawie 80%, dla Niemiec 60%, Chiny tylko 10%) (Higgins 2012: 75). Zobowiązania krótkoterminowe z kolei dominują w przedsiębiorstwach znajdujących się w krajach rozwijających się.

Analizując strukturę zobowiązań krótkoterminowych zaobserwowano pewne istotne różnice. Największy udział w obu grupach przedsiębiorstw stanowią zobowiązania wobec dostawców. Wszystkie przedsiębiorstwa istotnie wykorzystują ten rodzaj finansowania. Jest to najtańsze źródło finansowania, jednak brak kontroli w tej grupie form finansowania może doprowadzić do utraty płynności finansowej. Jest tutaj widoczna różnica w firmach z wielobranżowych grup – poziom tego typu źródeł finansowania wynosi około 80%, w branżowych 66%. Zbyt duże uzależnienie od polityki zarządzania zobowiązaniami wobec dostawców należy ocenić negatywnie. Firmy wielobranżowe w niższym stopniu korzystają z kredytów, jest to około 15%. Jednostki z grup branżowych w około 26% wspomagają się kredytem. Oczywiście wszystkie firmy korzystają z leasingu. Faktoring oceniają negatywnie, jako kosztowne źródło finansowania i starają się tej formy unikać.

Uwagi końcowe

Zarządzanie źródłami finansowania w przedsiębiorstwach tworzących grupy zakupowe należy ocenić pozytywnie. Wszystkie firmy unikają zbytniego finansowania majątku zobowiązaniami. Firmy nie zadłużają się niebezpiecznie. Wszystkie firmy posiadają wysoki poziom kapitału własnego. Świadczy to o dobrej kondycji przedsiębiorstw. Analizując szczegółowo strukturę kapitałów obcych, negatywnie należy ocenić zbyt niski poziom zobowiązań długoterminowych, wynosi on tylko od 6 do 9%. Widoczne różnice zaobserwowano w strukturze zobowiązań krótkoterminowych. W firmach działających w grupach branżowych zanotowano o około 15% niższy poziom zobowiązań wobec dostawców w porównaniu do firm działających w pozostałych grupach. W grupach branżowych z kolei zdecydowanie wyższy, o ponad 10%, jest poziom kredytów krótkoterminowych. Znajduje to potwierdzenie w specyfice działania branżowych grup zakupowych. Współpracując razem w tej samej branży, firmy bardzo często dokonują zakupów grupowych. Pojawia się silny efekt skali. Bardzo często firmy otrzymują od dostawców propozycje niższej ceny, korzystnego terminu płatności i dodatkowo skonta za przyspieszenie płatności. W branżowych grupach zakupowych firmy wykorzystują skonto, płacą wcześniej, a dostają dodatkowy rabat. Zmniejsza się więc poziom zobowiązań wobec dostawców, co widać w przeprowadzonych badaniach. Aby jednak zapłacić wcześniej potrzebne są środki pieniężne, stąd też pojawia

się wyższy stan kredytów krótkoterminowych w branżowych grupach zakupowych. Efekt ten jest słabiej widoczny w firmach działających w wielu różnych branżach. Wynika on z pewnych wewnętrznych podziałów w grupie zakupowej i występowania wielu strategicznych dostawców, co przekłada się na słabsze wykorzystanie siły zakupowej.

Literatura

- Dudycz T. (2011), *Analiza finansowa jako narzędzie zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Indygo Zahir Media, Wrocław, s. 143–147.
- Gabruszewicz W. (2005), *Podstawy analizy finansowej*, PWE, Warszawa, s. 104.
- Higgins R.C. (2012), *Analysis for Financial Management*, Mc Graw-Hill, New York, s. 75.
- Nowak E. (2005), *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa, s. 221.
- Shim J.K., Siegiel J.G (2007), *Financial management – third edition*, Shaums Outline Series Mc Graw Hill, s. 27.
- Waśniewski T., Skoczylas W. (2004), *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*, FRR w Polsce, Warszawa, s. 296.

ANALYSIS OF FINANCING SOURCES COMPANIES IN BUYING GROUP

Abstract: *Purpose* – Aim of this work is the analysis and evaluation of sources of finance management in enterprises operating in the group buying.

Research Methodology – Research was carried out on the basis of companies' financial statements for the years 2009-2011. The study used selected financial ratios.

Result – The study showed no significant differences in the level and structure of financing sources in the group buying industry and cross-industry. The results demonstrate good financial condition of companies. Zabserwowano see the effect of economies of scale on the structure of liabilities in companies operating in the industry buying groups.

Originality/value – The analysis concerned the companies operating in groups purchasing. There is little research in this type of organizations.

Keywords: group buying, financing sources

Cytowanie

- Zimon G. (2014), *Analiza źródeł finansowania przedsiębiorstw w grupach zakupowych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 802, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 65, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 853–862; www.wneiz.pl/frfu.