M. Przybyłek, Wroclaw University of Economics

Planowanie przychodów ze sprzedaży na przykładzie przedsiębiorstwa z branży szkolnictwa wyższego (PKD 80.30.C)

Słowa kluczowe: Planowanie finansowe, planowanie przychodów ze sprzedaży, prognozowanie przychodów ze sprzedaży

Streszczenie: Poniższy raport przedstawia sposób prognozowania przychodów ze sprzedaży na przykładzie przedsiębiorstwa z branży szkolnictwa wyższego (PKD 80.30.C) wykorzystując metodę procentu od sprzedaży na podstawie danych pochodzących ze sprawozdań finansowych.

WSTĘP

Analizowane w tym raporcie przedsiębiorstwo należy do branży szkolnictwa wyższego. Dane pochodzą ze sprawozdań finansowych omawianych podmiotów, które zostały opublikowane w Monitorze Polski B. Sprawozdania pobrano z bazy Emerging Markets Information Service.

Uczelnia wyższa, o której mowa w raporcie jest jedną z najlepszych uczelni w Polsce. Jej podstawowym zadaniem jest kształcenie studentów, prowadzenie badań naukowych oraz kształcenie kadry naukowej.

Celem raportu jest zaplanowanie rocznych przychodów ze sprzedaży. Planowanie sprzedaży jest przydatnym narzędziem pomocnym w tworzeniu planów zapotrzebowania na zewnętrzne finansowanie przedsiębiorstwa. Prognoza sprzedaży najczęściej opiera się o analizę przychodów ze sprzedaży w okresach ubiegłych. Założeniem raportu jest to, że przychody w następnych okresach nie powinny znacznie odbiegać od sprzedaży w poprzednich okresach działania przedsiębiorstwa. Zakłada się także optymalny stosunek długów do kapitałów własnych, optymalny poziom płynności finansowej oraz pełne wykorzystanie majątku przedsiębiorstwa.

OPIS ZASTOSOWANEJ METODY

W literaturze można odnaleźć wiele metod szacowania przyszłych przychodów. W raporcie została zastosowana metoda procentu od sprzedaży. Stosując tę metodę zakłada się, że przychody ze sprzedaży nie będą odnotowywać większych wahań i będą kształtować się w sposób podobny do poprzednich okresów. Metoda ta jest łatwa w zastosowaniu i nie wymaga danych idących daleko w przyszłość. Uzyskane wyniki nie dadzą stuprocentowej gwarancji poprawności prognozy, ponieważ zawsze mogą wystąpić nieprzewidziane czynniki mające wpływ na wielkość sprzedaży.

PROGNOZA PRZYCHODÓW PRZEDSIĘBIORSTWA

Na podstawie danych z 2011 roku zawartych w rachunku zysków i strat i bilansie uczelni (Tabela 1) wyznaczono odpowiednie wartości poszczególnych pozycji sprawozdania finansowego (Tabela 2).

Tabela 1. Dane finansowe przedsiębiorstwa w latach 2010, 2011.

	rok 2010	**rok 2011**
RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT		
1. Przychodzy ze sprzedazy netto	502 073 656,09 zł	512 916 677,75 zł
2.Koszty działalności operacyjnej	490 346 183,92 zł	526 408 855,11 zł
w tym amortyzacja	47 255 722,71 zł	52 701 876,55 zł
3. Pozostałe przychody operacyjne	22 580 081,01 zł	32 289 184,49 zł

4.Pozostałe koszty operacyjne	4 334 323,57 zł	4 849 652,41 zł
5.Przychodzy finansowe	12 247 606,86 zł	14 906 164,62 zł
6.Koszty finansowe	553 968,69 zł	35 093,23 zł
BILANS		
1. WNiP	419 758 935,13 zł	5 079 212,08 zł
2. Rzeczowe aktywa trwałe	411 324 980,34 zł	497 904 841,98 zł
3. Należności długoterminowe	0,00 zł	0,00 zł
4. Inwestycje długoterminowe	2 679 000,00 zł	2 690 911,20 zł
5. Długoterminowe RMK	0,00 zł	0,00 zł
Aktywa obrotowe		
1. Zapasy	13 032 896,12 zł	11 392 771,80 zł
2. Należności krótkoterminowe	37 225 800,89 zł	43 942 797,20 zł
3. Inwestycje krótkoterminowe w tym środki pieniężne i inne aktywa pieniężne	352 116 584,15 zł	387 605 597,94 zł
4. Krótkoterminowe RMK	5 528 531,16 zł	3 403 896,28 zł
Kapitał Własny		
1. Kapitał podstawowy	512 777 377,15 zł	565 347 449,12 zł
2. Zyst (strata) netto	41 632 593,78 zł	28 775 238,11 zł
Zobowiązania i Rezerwy na zobowiązania		
1. Rezerwy na zobowiązania	5 032 730,00 zł	4 547 788,00 zł
2. Zobowiązania długoterminowe	0,00 zł	0,00 zł
3. Zobowiązania krótkoterminowe	80 120 598,03 zł	114 094 914,34 zł
4. Rozliczenia międzyokresowe	144 697 420,76 zł	197 525 008,45 zł

Źródło Sprawozdanie finansowe za 2011 rok.

Przyrost przychodów ze sprzedaży oblicza się za pomocą stałego współczynnik g będącego stosunkiem wartości zapasów do obecnego poziomu przychodów ze sprzedaży. Dla omawianego przedsiębiorstwa współczynnik ten wynosi 3,35%. O ten procent wzrośnie sprzedaż i inne wielkości np. wartość kosztów zmiennych. Należy jednak pamiętać, że koszty stałe nie zmieniają się wraz ze wzrostem sprzedaży dlatego nie powiększa się ich o współczynnik g. Do obliczenia wartości w Tabeli 2 wykorzystano dane: stopa podatku 19%, koszt kapitału 12%.

Tabela 2. Prognozowane przepływy pieniężne w analizowanym przedsiębiorstwie.

		2011 - teraz	2012 - prognoza
	CR	512 916 677,75 zł	530 099 512,61 zł
	CE	526 408 855,11 zł	544 043 681,23 zł
-	**NCE**	52 701 876,55 zł	54 467 402,38 zł
-	**EBIT**	- 66 194 053,91 zł	- 68 411 571,00 zł
	TAX	- 12 576 870,24 zł	- 12 998 198,49 zł
-	**NOPAT**	- 53 617 183,67 zł	- 55 413 372,51 zł
	NCE	52 701 876,55 zł	54 467 402,38 zł
+	**OCF**	- 915 307,12 zł	- 945 970,13 zł
	NWC1	175 106 446,20 zł	175 106 446,20 zł
+	**NWC0**	169 430 483,34 zł	169 430 483,34 zł

-	**CAPEX**	54 467 402,38 zł	54 467 402,38 zł
	FCF	**59 228 058,12 zł**	**59 197 395,11 zł**

Źródło: Opracowano na podstawie: Michalski G., *Strategie finansowe przedsiębiorstw*, ODDK Gdańsk 2009

Gdzie:
CR – Przychody ze sprzedaży
CE – Koszty wydatkowe
NCE - Koszty bezwydatkowe
EBIT – Zysk operacyjny
TAX – Odliczony podatek
NOPAT – Zysk operacyjny po opodatkowaniu
FCF – Wolne przepływy pieniężne
NWC – Kapitał pracujący netto
CAPEX – Wydatki inwestycyjne przeznaczone na rozwój
FCF – wolne przepływy pieniężne

Przychody podmiotu w 2011 roku wyniosły 512 916 677, 75 zł i były wyższe o 10 843 021,66 zł od przychodów z 2010 roku. Prognozowany poziom przychodów na 2012 rok to 530 099 512,61 zł. Prognoza wyznacza również poziom wolnych przepływów pieniężnych, które będą niższe niż w poprzednim roku. Zmniejszą się o 30 663,01 zł. Na podstawie tych danych można stwierdzić, że projekty inwestycyjne realizowane przez przedsiębiorstwo są nierentowne i nie dają wolnych przepływów pieniężnych które można byłoby przeznaczyć na nowe inwestycje.

PODSUMOWANIE

W powyższej analizie wykorzystana została metoda procentu od sprzedaży przy wolnych przepływach pieniężnych. Analizowane przedsiębiorstwo będzie miało malejące przepływy pieniężne w prognozowanym okresie oraz większy przychód ze sprzedaży. Należy wziąć pod uwagę specyfikę podmiotów branży szkolnictwa wyższego, które należą do sektora finansów publicznych, co oznacza że z założenia wykonują zadania na zasadach niekomercyjnych. Prognoza została oparta tylko i wyłącznie na danych historycznych.

BIBLIOGRAFIA

1. Michalski G., Strategie finansowe przedsiębiorstw (Entrepreneurial financial strattegies), oddk, Gdańsk 2009.

2. Michalski G., Ocena finansowa kontrahenta na podstawie sprawozdań finansowych (Financial Analysis in the Firm. A Value-Based Liquidity Framework), oddk, Gdańsk 2008.

3. Michalski G., Wprowadzenie do zarządzania finansami przedsiębiorstw, (Introduction to Entrepreneurial Financial Management), Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1934041

4. Michalski G. (2007), Portfolio Management Aroach in Trade Credit Decision Making, Romanian Journal of Economic Forecasting, Vol. 3, . 42-53, 2007. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1081269

5. Michalski Grzegorz (2008), Operational risk in current assets investment decisions: Portfolio management aroach in accounts receivable, Agricultural Economics–Zemedelska Ekonomika.

6. Michalski Grzegorz (2008), Corporate inventory management with value maximization in view, Agricultural Economics-Zemedelska Ekonomika.

7. Michalski Grzegorz (2009), Inventory management optimization as part of operational risk management, Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research.

8. Michalski G. (2011), Financial Analysis in the Enterprise: A Value-Based Liquidity Frame-work. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1839367, 177-262.

9. Michalski G.(2007), Portfolio management aroach in trade credit decision making, Romanian Journal of Economic Forecasting.

10. Michalski G., (2008), Value-based inventory management, Romanian Journal of Economic Forecasting.

11. Michalski G., (2012), Financial liquidity management in relation to risk sensitivity: Polish enterprises case, Quantitative Methods in Economics, Vydavatelstvo EKONOM, Bratislava.

12. Michalski G. (2008), Decreasing operating risk in accounts receivable mangement: influence of the factoring on the Enterprise value, [in] Culik, M., Managing and Modelling of Financial Risk.

13. Michalski Grzegorz (2010), Planning optimal from the Enterprise value creation perspective. Levels of operating cash investment, Romanian Journal of Economic Forecasting, vol: 13 iss: 1 .

14. Polak P., 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, Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1971158

15. Soltes Vincent (2012), Paradigms of Changes in the 21th Century - Quest for Configurations in Mosaic, Ekonomicky Casopis, v.60 is.4 .

16. Soltes Vincent (2011), The Alication of the Long and Short Combo Option Strategies in the Building of Structured Products, 10th International Conference of Liberec Economic Forum, Liberec.

17. Zmeskal Z., Dluhosova D. (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.

18. Polak P., Sirpal R., Hamdan M. (2012), Post-Crisis Emerging Role of the Treasurer, European Journal of Scientific Research.

19. Kresta A.; Tichy T., (2012), International Equity Portfolio Risk Modeling: The Case of the NIG Model and Ordinary Copula Functions, FINANCE A UVER-CZECH JOURNAL OF ECONOMICS AND FINANCE.

20. Kopa M., D'Ecclesia RL, Tichy T., (2012), Financial Modeling, FINANCE A UVER-CZECH JOURNAL OF ECONOMICS AND FINANCE.

21. Michalski, G., 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

22. Dluhosova D., et. al., 2006, Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita, Ekopress, Prague.

23. Soltes V., 2004, Duration of coupon bonds as a criterion of the price sensibility of bonds with regards to the change of interest rates (Durácia kupónovej obligácie ako kritérium cenovej citlivosti obligácie vzhľadom na zmenu úrokových sadzieb in Slovak), EKONOMICKY CASOPIS, 52/2004(1),

24. Michalski, G., Factoring and the Firm Value (May 17, 2008). FACTA UNIVERSITATIS Series: Economics and Organization, Vol. 5, No. 1, 2008. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=1844306

25. Michalski G.., Crisis Caused 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

26. Michalsk G., Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach (Financial Liquidity Management in Small and Medium Enterprises) (2013). Plynnosc Finansowa w Malych i Srednich Przedsiebiorstwach, PWN, 2013. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=2214715

27. Michalski G., 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

28. Michalski Grzegorz, Planowanie finansowe, wykład 2 z 2012 roku, dostępny w: michalskig.files.wordpress.com/2012/03/planowaniefinansowe_wyklad2012.ppt

29. M. Grzegorska, U. Karpiuk, A. Śledź, Planowanie przychodów ze sprzedaży na przykładzie przedsiębiorstw z branży reklamy, badania rynku opinii publicznej (PKD 73), dostępne na stronie: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2252926

30. Hanna Rogala, Aleksander Jurczenko, Prognoza sprzedaży na przykładzie podmiotów z branży szkolnictwa wyższego, dostępne na stronie: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2253442