

Analiza finansowa w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstwa Mercator Medical S.A. – implikacje kryzysu Covid-19

Angelika Kłoczko

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail:angelika.kloczko1@gmail.pl

Zofia Kołoszko-Chomentowska 

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: z.koloszko@pb.edu.pl

DOI: 10.24427/az-2022-0054

Streszczenie

Artykuł poświęcono ocenie stanu finansowego przedsiębiorstwa Mercator Medical S.A. przed i podczas pandemii Covid-19. Zastosowano metodę badania dokumentów desk research. Przeanalizowano wyniki finansowe spółki: rentowność, płynność oraz stopień zadłużenia. Analizą objęto lata 2019-2021. Przedmiotem działalności badanej firmy jest produkcja i dystrybucja medycznych środków ochrony osobistej m.in. maseczek medycznych i rękawiczek jednorazowych. Uzyskane wyniki wskazały, iż w czasie trwania pandemii kondycja finansowa przedsiębiorstwa uległa znacznej poprawie. Spółka Mercator Medical S.A. w 2020 i 2021 roku odznaczyła się znacznie wyższą płynnością, rentownością i zdecydowanie mniejszym stopniem zadłużenia w porównaniu z okresem przed pandemią.

Słowa kluczowe

analiza finansowa, wskaźniki finansowe, sprawozdanie finansowe

Wstęp

Analiza finansowa jest istotnym instrumentem zarządzania przedsiębiorstwem i wciąż pozostaje ważnym narzędziem oceny jego sytuacji finansowej. Kondycja finansowa przedsiębiorstwa jest niezwykle ważnym zagadnieniem z punktu widzenia jej zdolności do przetrwania i rozwoju na rynku. Dzięki temu możliwe jest określenie jakie obszary działalności przedsiębiorstwa są rentowne, a jakie przynoszą straty. Możliwe jest również określenie stopnia zadłużenia firmy oraz efektywności zarządzania majątkiem. Informacje takie ułatwiają kadrze zarządzającej podejmowanie decyzji zarówno strategicznych, jak i operacyjnych. Na działalność przedsiębiorstw i ich kondycję mają również wpływ czynniki zewnętrzne, które są trudne do przewidzenia. Do takich czynników można zaliczyć pandemię Covid-19, która rozpoczęła się na początku 2020 roku. Zjawisko to bardzo silnie wpłynęło na gospodarkę światową i działalność przedsiębiorstw prawie we wszystkich branżach. Wprowadzenie wielu zakazów skutkowało przerwą lub znacznym ograniczeniem działalności bardzo wielu przedsiębiorstw, co miało bezpośredni wpływ na ich wyniki finansowe.

Jako cel artykułu przyjęto ocenę kondycji finansowej spółki Mercator Medical S.A. w latach 2019-2021. Wybór przedsiębiorstwa nie jest przypadkowy. Przedsiębiorstwo zajmuje się dystrybucją głównie środków medycznych ochrony osobistej, na rynku krajowym, a także na rynku zagranicznym. W okresie pandemii Covid-19 popyt na tego typu produkty znacznie zwiększył się. Interesującym zagadnieniem jest zatem poznanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa obejmującej okres przed i w trakcie pandemii.

1. Metody analizy finansowej

W ujęciu ogólnym analiza polega na rozdzieleniu złożonych przedmiotów na części składowe a następnie na prowadzenia badań tych elementów osobno. Podział na poszczególne części składowe ma na celu lepsze ich zgłębienie i przyswojenie [Gołębiowski, 2014, s. 11]. W przeprowadzaniu analizy finansowej szczególnie istotny jest dobór odpowiedniej metody badawczej adekwatnej do celu analizy. Zastosowanie odpowiedniej metody badań przekłada się na uzyskanie wiarygodnych wyników. Metody analizy finansowej przyjmują przy tym szczególne znaczenie, które związane jest z większym ich charakterem metodycznym niż teoretycznym, polegającym na przyporządkowaniu odpowiednich wielkości liczbowych, a dalej ich pomiarem oraz oceną [Bronowicki, 2009, s. 57].

Wśród metod badawczych analizy finansowej wyróżniane są metody ogólne i szczegółowe. Metody ogólne można określić jako podstawę do dalszych badań. Ukazują obszary, które warto poddać wnikliwej analizie. Odpowiednie myślenie, identyfikacja zależności, łączenie faktów oraz adekwatne i logiczne wnioskowanie są fundamentami w metodach ogólnych analizy finansowej [Gabrusewicz, 2005s.37]. Wśród metod ogólnych wyróżnia się redukcję, indukcję i dedukcję [Bronowicki, 2009, s. 58]. Metody szczegółowe stanowią drugą grupę metod analizy finansowej. Wśród tej grupy wyróżniane są metody porównań, analizy przyczynowej, metody ilościowe oraz jakościowe. Podział na metodę porównań i metodę analizy przyczynowej wynika ze stopnia wnikliwości badań. Pierwsza z metod bazuje na porównaniu określonych wartości, zaś analiza przyczynowa bada oddziaływanie czynników na odchylenia, jakie występują w danych zjawiskach.

Wśród metod szczegółowych wyróżniane są również metody jakościowe, które w sposób opisowy badają zjawiska i procesy, jak również występujące związki [Stępień, Kasperowicz-Stępień. 2007, s.180]. Metody ilościowe często uważane są za bardziej obiektywne od metod jakościowych analizy finansowej. Wynika to z faktu, iż w metodach ilościowych zjawiska opisywane są za pomocą wartości, które można porównać w sposób zdecydowanie bardziej jednoznaczny i precyzyjny. Zwykle są stosowane na etapie badań wstępnych, tworzą niejako podstawę do zastosowania metod ilościowych, które są podstawą podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie z uwagi na ich bardziej jednoznaczny charakter [Kaciuba, 2018, s. 73-74]. Zalecane jest łączenie różnych metod, co pozwala na wzbogacenie wartości poznawczych uzyskanych wyników [Bronowicki, 2009, s. 61].

Liczebność metod analizy finansowej pozwala na wybór metody adekwatnej do danych oraz informacji, które posiada badacz, jak również samej specyfiki badania. W rezultacie możliwe jest wnikliwe i wielowymiarowe zbadanie sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstwa. W praktyce, ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa przebiega dwuetapowo. Etap pierwszy obejmuje analizę wstępną, a następnie ma zastosowanie analiza wskaźnikowa [Waśniewski i Skoczylas, 2005, s. 111]. Analiza wskaźnikowa, mimo pewnych ograniczeń, jest najpopularniejszą metodą pomiaru oraz oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw [Korol, 2013, s. 14].

2. Metodyka badań

Temat opracowano na podstawie literatury przedmiotu oraz sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Mercator Medical S.A. Badana firma jest notowana na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Siedziba spółki znajduje się w Krakowie. Aktualnie przedsiębiorstwo prowadzi dystrybucję swoich produktów

na wszystkich kontynentach. Do gromadzenia danych źródłowych najczęściej wykorzystuje się obserwację bezpośrednią lub dokumenty badanej jednostki gospodarczej [Dyhdalewicz 2022, s. 199]. W celu dokonania analizy sprawozdań finansowych i określenia kondycji finansowej badanego przedsiębiorstwa, została użyta metoda badania dokumentów desk research. W metodzie tej wykorzystywane są dane zastane [Bednarowska, 2015, s. 18]. W tym przypadku są to dane pozyskane z dokumentów finansowych. Badanie polegało na analizie skonsolidowanego sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa za lata 2019-2021. Oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa dokonano na podstawie analizy wskaźnikowej. Na potrzeby tej analizy zdefiniowano następujące wskaźniki finansowe:

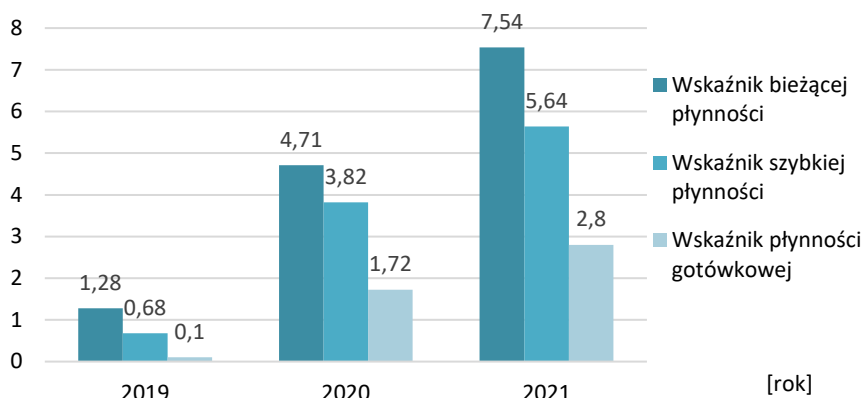
- Wskaźniki płynności wśród których wyróżniono wskaźnik płynności bieżącej, szybkiej i gotówkowej. Wskaźnik płynności bieżącej mówi o zdolności przedsiębiorstwa do regulowania krótkoterminowych zobowiązań za pomocą aktywów obrotowych. Wskaźnik płynności szybkiej informuje o możliwości pokrycia przez firmę zobowiązań bieżących za pomocą aktywów, które można szybko upłynnić, czyli aktywów obrotowych zmniejszonych o stan zapasów. Wskaźnik płynności gotówkowej informuje o zdolności przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań jedynie za pomocą środków pieniężnych i ich ekwiwalentów [Ejsmont, Ostrowska, 2011, s. 23-32];
- Wskaźniki rentowności aktywów ROA, kapitałów własnych ROE i sprzedaży ROS. Analiza rentowości umożliwia weryfikację stopnia, w jakim przedsiębiorstwo jest w stanie z posiadanych aktywów i kapitałów własnych, jak również prowadzonej sprzedaży, generować zysk [Borodin i in. 2021, s. 2];
- Wskaźniki zadłużenia, które ukazują stopień zadłużenia firmy. Wśród nich wyróżniany jest wskaźnik ogólnego zadłużenia, zadłużenia długoterminowego oraz zadłużenia kapitału własnego [Korol, 2013, s. 36-38];
- Wskaźnik rotacji aktywów ogółem określający zdolność majątku firmy do generowania przychodów ze sprzedaży. Wskaźnik ten dostarcza informacji o efektywności zarządzania majątkiem [Jantón-Drozdowska i Woźniak-Mikołajewicz, 2017 s. 131];
- Wskaźnik rotacji należności w dniach, również związany z przychodami ze sprzedaży, określający czas w dniach, jaki przedsiębiorstwo oczekuje na zapłatę należności od klientów [Wiatrzyk, 2018, s.170];
- Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach określający przeciętny czas, w jakim firma reguluje posiadane zobowiązania. Jest to informacja cenna również

dla interesariuszy zewnętrznych, takich jak kredytodawcy i dostawcy [Jerzemowska, 2006, s. 184].

Na podstawie obliczonych wskaźników i przy zastosowaniu metody porównawczej, możliwe było wnioskowanie o kondycji przedsiębiorstwa przed i w okresie pandemii Covid-19.

3. Wyniki badań

Weryfikacja zdolności firmy do terminowego regulowania posiadanych zobowiązań określana jest w oparciu o analizę płynności.



Rys. 1. Wskaźniki płynności finansowej spółki Mercator Medical S.A. w latach 2019-2021

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

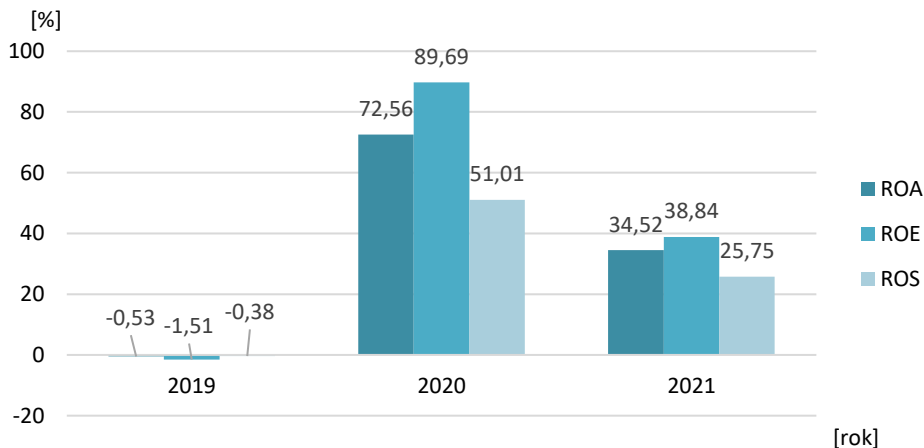
Wskaźnik bieżącej płynności odnosi się do zdolności przedsiębiorstwa do regulowania posiadanych zobowiązań krótkoterminowych za pomocą upłynnienia aktywów obrotowych. Wskaźnik płynności bieżącej w badanej spółce w 2019 roku był poniżej optimum, którego wartości graniczne określone są w przedziale pomiędzy około 1,5 a 2 [Gabrusewicz 2014]. Wartość niższa niż 1,5 wskazuje, iż firma mogła mieć problemy z regulowaniem posiadanych zobowiązań bieżących w terminie. W przypadku badanej spółki odchylenie nie jest wysokie ale sugeruje, że warto rozważyć wdrożenie środków zaradczych w celu poprawy płynności przedsiębiorstwa. Wskaźnik płynności bieżącej Mercator Medical S.A. w 2019 roku wyniósł 1,28, zaś w 2020 roku odchylenie wskaźnika było odwrotne i ukształtowało się powyżej optymalnej wartości (rys. 1). Znaczny wzrost wskaźnika do poziomu 4,71 wskazuje, iż

badana firma znacząco poprawiło zdolność do terminowego regulowania zobowiązań, a nawet można uznać, iż ulokowała zbyt dużą ilość środków w aktywach obrotowych, a znacznie mniejszą w trwałych i można mówić o jej nadpłynności. W 2021 roku wskaźnik płynności bieżącej badanego przedsiębiorstwa wzrósł do wartości 7,54. Taki stan może w głównej mierze wynikać z bardzo intensywnego wzrostu produkcji, wiążącego się ze wzmożonym zapotrzebowaniem na towary produkowane przez spółkę Mercator Medical S.A. i nie dostosowaniem jeszcze poziomu aktywów trwałych.

Informacji odnośnie do możliwości pokrycia bieżących zobowiązań przedsiębiorstwa za pomocą aktywów, które można szybko upłynnić dostarcza wskaźnik płynności szybkiej, którego optymalna wartość powinna wynosić minimum 1 [Jerzemowska, 2006, s. 147-148]. W 2019 roku w spółce Mercator Medical S.A. wskaźnik wyniósł 0,68 (rys. 1). Wartość znacznie poniżej wzorcowego (optimum) oznacza, że firma nie była w stanie uregulować posiadanych zobowiązań bieżących za pomocą aktywów, które łatwo upłynnić. W 2020 i 2021 roku sytuacja uległa poprawie. Wartość wskaźnika płynności szybkiej zdecydowanie wzrosła i wynosiła odpowiednio 3,82 i 5,64. W latach tych firma było w stanie pokryć posiadane zobowiązania bieżące przez aktywa obrotowe, które odznaczają się wysokim stopniem płynności.

Wskaźnik płynności gotówkowej ukazuje zdolność do regulowania zobowiązań w najwęższym ujęciu. Wskaźnik ten informuje o zdolności przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań bieżących wyłącznie za pomocą środków pieniężnych oraz ich ekwiwalentów. Nie określono dokładnych wartości wzorcowych lecz przyjmuje się, iż najbardziej optymalny jest przedział od 0,1 do 0,3 [Jantoń-Drozdowska i Woźniak-Mikołajewicz, 2017, s. 120]. Wskaźnik płynności gotówkowej w spółce Mercator Medical S.A. znacznie wzrastał rok do roku (0,10-2,80). Kształtowanie się wartości wskaźnika na przestrzeni analizowanych trzech lat można ocenić pozytywnie, ponieważ odznaczył się trendem wzrostowym.

Analiza rentowności polega na weryfikacji, w jakim stopniu z posiadanych aktywów i kapitałów własnych przedsiębiorstwo jest w stanie wygenerować zysk [Lesiak, 2022, s. 37]. W 2019 roku aktywa posiadane przez spółkę Mercator Medical S.A. nie były rentowne, gdyż wskaźnik wynosił -0,53% (rys.2). W 2020 roku badana firma odznaczyła się najwyższą rentownością majątku zewskaznikiem wynoszącym aż 72,56%. Z jednej złotówki zainwestowanego kapitału firma uzyskała prawie 73 gorsze zysku. Tak wysoki zysk jest bardzo satysfakcjonującym wynikiem i niewiele firm osiąga tak wysoką rentowność aktywów. W 2021 roku wartość tego wskaźnika wyniosła 34,52%. W dalszym ciągu jest to wynik zadawalający, ponieważ na jedną złotówkę zainwestowanego kapitału przypadło ponad 34 grosze zysku.



Rys. 2. Wskaźniki rentowności spółki Mercator Medical S.A. w latach 2019-2021

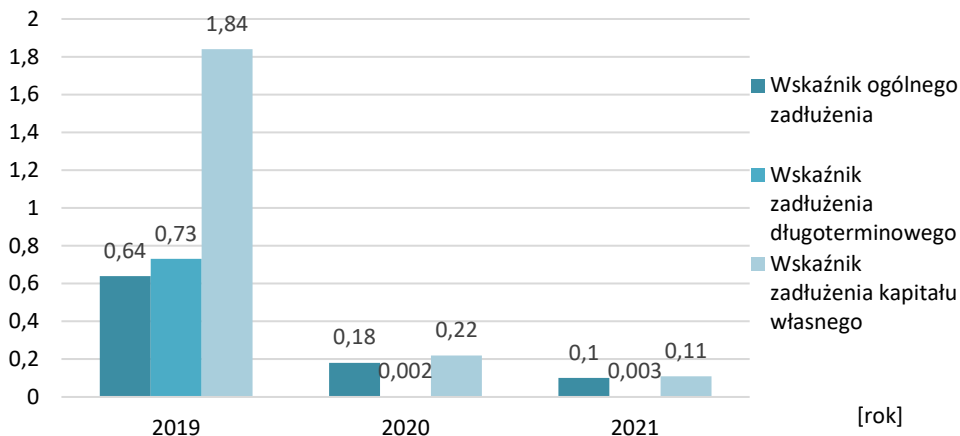
Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

Kapitał własny przedsiębiorstwa Mercator Medical S.A. w 2019 roku był nierentowny, o czym świadczy ujemna wartość wskaźnik wynosząca -1,51% (rys.2). W kolejnych latach sytuacja była znacznie korzystniejsza i wskaźnik ten miał wartość dodatnią. W 2020 roku na każdą złotówkę zainwestowanego kapitału przypadło prawie 90 groszy zysku, a w roku następnym prawie 39 groszy zysku.

Jednym z istotniejszych wskaźników rentowności w firmach produkcyjnych i handlowych jest wskaźnik rentowności sprzedaży informujący o udziale zysku w przychodach ze sprzedaży [Wiatrzyk, 2018, s. 175-176]. W 2019 roku pod względem przychodów ze sprzedaży spółka Mercator Medical S.A. nie była rentowna. Wskaźnik wynosił -0,38% co oznacza, iż na złotówkę przychodów ze sprzedaży przypada niecałe pół grosza straty. Znaczący wzrost rentowności sprzedaży nastąpił w dwóch następnym latach. Wskaźnik rentowności sprzedaży wynosił odpowiednio 51,01% i 25,75% (rys. 2).

Przy ocenie kondycji przedsiębiorstwa jednym z elementów poddawanych analizie jest stopień zadłużenia firmy. Wskaźnik ogólnego zadłużenia jest jednym z podstawowych wskaźników i ukazuje relacje kapitału obcego do posiadanych przez przedsiębiorstwo aktywów [Korol, 2013, s. 36-38]. Maksymalna akceptowalna wartość tego wskaźnika wynosi 0,67. W 2019 roku ponad 60% wartości majątku Mercator Medical S.A. było finansowane obcym kapitałem (rys. 3). Wartość wskaźnika na poziomie 0,64 sygnalizuje, że firma powinna starać się zmniejszyć stopień finansowania długiem. Zmiana wskaźnika na przestrzeni lat 2020 i 2021 była pozytywna.

Miało miejsce obniżenie wskaźnika do poziomu odpowiednio 0,18 i 0,10. W okresie tym firma była w stanie w znacznym stopniu finansować swoją działalność kapitałem własnym.



Rys. 3. Wskaźniki zadłużenia spółki Mercator Medical S.A. w latach 2019-2021

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

Wskaźnik zadłużenia długoterminowego odnosi się do wartości zobowiązań długoterminowych i kapitału własnego. Wskaźnik ten informuje o tym, jaka kwota zobowiązań długoterminowych przypada na jedną złotówkę posiadanego przez przedsiębiorstwo kapitału własnego. Niższa wartość tego wskaźnika świadczy o niższym zadłużeniu firmy, co wiąże się z wyższym bezpieczeństwem finansowym. W 2019 roku spółka Mercator Medical S.A. odznaczała się wskaźnikiem na poziomie 0,73 (rys. 3). W 2020 roku wskaźnik ten znacznie się obniżył i wyniósł zaledwie 0,002 zaś w 2021 roku 0,003, co jest interpretowane jako zjawisko pozytywne. Z przeprowadzonej analizy wynika, iż przedsiębiorstwu nie zagrażały problemy z nadmiernym zadłużeniem długoterminowym.

Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego, informuje o tym, czy przedsiębiorstwo swoją działalność finansuje w większym stopniu kapitałem własnym, czy obcym. W 2019 roku wskaźnik ten w spółce Mercator Medical S.A. wyniósł 1,84, co oznacza, że w strukturze finansowania działalności przeważał kapitał obcy, a wartość długu przewyższała prawie dwukrotnie wartość kapitału własnego (rys. 3). Jako optymalna wartość tego wskaźnika wskazywana jest 1. W kolejnych badanych latach udział kapitału obcego zmniejszył się, co należy ocenić pozytywnie. W 2020 roku wskaźnik wynosił 0,22, czyli wartość zobowiązań ogółem była ponad czterokrotnie

niższa od wartości kapitałów własnych, a rok później ponad dziewięciokrotnie niższa, przy wskaźniku 0,11.

Wskaźnik rotacji aktywów ogółem umożliwia weryfikację efektywności zarządzania majątkiem firmy. W 2019 roku wskaźnik rotacji aktywów ogółem w spółce Mercator Medical S.A. wynosił 1,40 a rok później wzrósł do 1,42 (Tabela 1). W analizowanym przedsiębiorstwie nastąpił bardzo duży wzrost posiadanych aktywów lecz wypracowano tak duży zysk ze sprzedaży, że spowodowało to zwiększenie wartości wskaźnika rotacji aktywów ogółem. Można więc stwierdzić, iż spółka Mercator Medical S.A. efektywnie zarządzała posiadaniem majątkiem. W 2021 roku w efekcie zmniejszenia wartości przychodów ze sprzedaży wskaźnik rotacji aktywów ogółem był najniższy i wyniósł 1,34.

Tab. 1. Wskaźnik rotacji aktywów ogółem w spółce Mercator Medical S.A. w latach 2019-2021

WSKAŹNIK ROTACJI AKTYWÓW OGÓŁEM		
Przychody ze sprzedaży netto		
Aktywa ogółem		
2019 rok	2020 rok	2021 rok
539 722/386 711=	1 834 174/1 289 312=	1 727 349/1 288 523=
1,40	1,42	1,34

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

Wskaźnika rotacji należności w dniach ukazuje jak długo trwa oczekiwanie na zapłatę od kontrahentów [Wiatrzyk, 2018, s. 170]. Wartość wskaźnika powinna być odnieszona do maksymalnego okresu oczekiwania na zapłatę przez kontrahentów, jaki został określony w polityce rachunkowości danego przedsiębiorstwa. Wartości wskaźnika rotacji należności w dniach w firmie Mercator Medical S.A. przedstawiono w tabeli 2.

Tab. 2. Wskaźnik rotacji należności w dniach w Mercator Medical S.A. w latach 2019-2021

WSKAŹNIK ROTACJI NALEŻNOŚCI W DNIACH		
Należności krótkoterminowe		
Przychody netto ze sprzedaży * liczba dni w okresie		
2019 rok	2020 rok	2021 rok
(84299/539 722)*365=	(339562/1834174)*365=	(148475/1727349)*365=
57	67,57≈68	31,37≈32

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

Czas oczekiwania na zapłatę należności w 2019 roku wynosił 57 dni, a w 2020 roku czas ten wydłużył się do 68 dni. Wzrost wartości tego wskaźnika interpretowany jest negatywnie, ponieważ oczekiwanie na uregulowanie należności jest dłuższe, co jest jednoznaczne z zamrożeniem gotówki w należnościach. Pozytywna zmiana nastąpiła w 2021 roku, w którym wskaźnik wynosił 32 dni, co było najkrótszym okresem oczekiwania na zapłatę w analizowanych latach.

W celu określenia przeciętnej ilości dni potrzebnych firmie do uregulowanie posiadanych zobowiązań bieżących wykorzystywany jest wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach. Tabela 3 przedstawia wartości tego wskaźnika w spółce Mercator Medical S.A. w latach 2019- 2021.

W 2019 roku firma, by uregulować płatność za bieżące zobowiązania potrzebowała 101 dni, zaś w 2020 prawie połowę mniej (47 dni). W 2021 roku okres ten skrócił się jeszcze bardziej do 26 dni, co jest pozytywnym zjawiskiem.

Tab. 3. Wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach w spółce MercatorMedical S.A. w latach 2019-2021

WSKAŹNIK ROTACJI ZOBOWIĄZAŃ W DNIACH		
Przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych		
Przychody netto ze sprzedaży * liczba dni w okresie		
2019 rok	2020 rok	2021 rok
$(149167/539\ 722)*365=$	$(232353/1834174)*365=$	$(121229/1727349)*365=$
100,88≈101	46,24≈47	25,62≈26

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

4. Dyskusja wyników

Analiza finansowa powinna być procesem regularnie powtarzanym, ponieważ sygnalizuje zmiany, jakie zachodzą w poszczególnych obszarach finansowych i majątkowych przedsiębiorstw. Na podstawie analizy finansowej możliwe jest formułowanie wniosków i reagowanie tak, by wykorzystać zaistniałą szansę lub uchronić się przed zagrożeniem, bądź zminimalizować jego skutki. Uznawana jest za instrument zarządzania oraz narzędzie umożliwiające weryfikacje przedsięwzięć [Nesterowicz, 2016, s.48]. Przetrawianie firmy i efektywność gospodarowania to główne obszary, na których skupia się analiza finansowa w prywatnych przedsiębiorstwach [Staszal, 2016, s.66]. Analiza z wykorzystaniem wskaźników płynności, rentowności, zadłużenia czy efektywności zarządzania majątkiem stosowana jest zarówno przez kierownictwo firm jak również interesariuszy zewnętrznych [Chenicson i in. 2022, s.184].

Ważnym obszarem jest płynność przedsiębiorstwa. W momencie problemów z utrzymaniem bieżącej płynności w firmie może przekładać się to na zwiększenie

dodatkowych kosztów, takich jak karne odsetki od nieterminowego regulowania zobowiązań, a w rezultacie pogłębienie się problemów z płynnością. Ważne jest bieżące kontrolowanie tego obszaru, by unikać problemów z regulowaniem posiadanych zobowiązań, ponieważ wpływa to negatywnie na stan firmy między innymi na opinie interesariuszy zewnętrznych.

Celem prowadzenia działalności jest uzyskiwanie z niej zysków. Działalność generująca większe przychody od nakładów na nią poniesionych jest rentowna. Wykazanie przez przedsiębiorstwo straty jest sygnałem do wprowadzenia odpowiednich środków zaradczych. W momencie gdy wykazywanie straty jest permanentnym wynikiem można uznać za wątpliwy sens dalszej działalności.

Ważnym obszarem w analizie finansowej jest również stan zadłużenia organizacji. Zbyt wysoki poziom zadłużenia może przełożyć się negatywnie na finansową kondycję przedsiębiorstwa. W przypadku, gdy firma korzysta w znacznym stopniu z obcego finansowania może to powodować spadek jej wiarygodności i pogorszenie opinii w oczach interesariuszy, co do jej wypłacalności. W literaturze przedmiotu wskazuje się, iż wskaźnik zadłużenia powinien oscylować w przedziale 0,57-0,67 [Kozuch i Dyhdalewicz, 2004, s. 264; Sierpińska, 2004 s. 167]. Niższa wartość tego wskaźnika jest korzystniejsza w ujęciu długoterminowej wypłacalności, gdyż mniejsza wartość obcego kapitału wiąże się z łatwiejszym wygospodarowaniem środków na spłatę [Wędzki, 2015, s. 258].

Badana firma Mercator Medical S.A. w czasie pandemii Covid-19, to jest w 2020 i 2021 roku znacznie poprawiła swoje wyniki w obszarze płynności i rentowności oraz zmniejszyła stopień zadłużenia. Generalnie pandemia miała negatywny wpływ na funkcjonowanie znacznej części przedsiębiorstw. Najczęściej dostrzegane przez przedsiębiorców problemy związane z pandemią to zatrzymanie działalności i obniżenie wartości przychodów [Navigator..., 2020]. Spółka Mercator Medical S.A. znajduje się w grupie nielicznych przedsiębiorstw, na które pandemia miała pozytywny wpływ, a ich sytuacja poprawiła się.

Podsumowanie

Analiza finansowa dostarcza informacji, na podstawie których możliwe jest zidentyfikowanie oraz ocena sytuacji przedsiębiorstwa, a w rezultacie również podejmowanie odpowiednich decyzji. Uzyskane z przeprowadzonych analiz finansowych informacje są przydatne dla kierownictwa przedsiębiorstwa między innymi w podejmowaniu decyzji zarówno krótkoterminowych jak i długoterminowych. Dzięki analizie finansowej możliwe jest także porównanie przyjętych wcześniej założeń z przebiegiem ich realizacji oraz rezultatów, co umożliwi proces kontroli.

Pandemia Covid-19 to zjawisko niespodziewane oraz intensywnie oddziałujące na otoczenia, w tym również na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Odnośnie do analizowanego przedsiębiorstwa Mercator Medical S.A. pandemię można uznać za czynnik, który wpłynął na poprawę wyników finansowych firmy.

W wyniku przeprowadzonych badań zidentyfikowano, że przed rozpoczęciem pandemii, to jest w 2019 roku, kondycja firmy nie była korzystna, Mercator Medical S.A. nie było rentowne. Przedsiębiorstwo miało problemy z płynnością, a więc terminowym regulowaniem posiadanych zobowiązań. Stopień zadłużenia firmy również był wysoki, a 2019 rok zakończył się stratą. Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstwa mogło być zagrożone. Okoliczności towarzyszące pandemii Covid-19 i związane z tym zwiększone zapotrzebowanie na medyczne środki ochrony osobistej, były okazją do rozwoju przedsiębiorstw zajmujących się produkcją i dystrybucją tego typu produktów. W 2020 i 2021 roku spółka Mercator Medical S.A. znacznie poprawiła swój wynik finansowy, rentowność i płynność oraz zmniejszyła stopień zadłużenia. Można stwierdzić, iż badana firma wykorzystywała sprzyjające okoliczności i zaistniałą szansę rynkową znacznie poprawiając swoją kondycję finansową.

ORCID iD

Zofia Kołoszko-Chomentowska: <https://orcid.org/0000-0002-3937-9594>

Literatura

1. Bednarowska Z. (2015), *Desk research- wykorzystanie potencjału danych zastanych w prowadzeniu badań marketingowych i społecznych*, „Marketing i Rynek” nr 7, 18-26.
2. Borodin A., Mityushina I., Streltsova E., Kulikov A., Yakovenko I., Namitulina A. (2021) *Mathematical Modeling for Financial Analysis of an Enterprise Motivating of Not Open Innovation*, „Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity” (7), pp.1-15.
3. Bronowicki S. (2009), *Metody analizy finansowej wykorzystywane w przedsiębiorstwach turystycznych*, Teoria i praktyka w turystyce nr 3, s. 57-66.
4. Chenicson J., Manser V., Miller J. (2022), *An Analysis Financial Crisis Conditions Review*, „International Journal of Research Publication and Reviews” vol 3, no 1, pp. 184-187.

5. Dyhdalewicz A. (2022): *Ramy koncepcyjne prac magisterskich – wybrane problemy metodyczne*, „Akademia Zarządzania” nr 6 (1), s. 183-205.
6. Ejsmont A., Ostrowska D. (2011), *Analiza wskaźnikowa działalności przedsiębiorstwa – wybrane elementy*, Wydawnictwo Uczelniane Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. prof. Edwarda F Szczepanika w Suwałkach, Suwałki.
7. Gabrusewicz W. (2005), *Podstawy analizy finansowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
8. Gabrusewicz W. (2014), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa – Teoria i zastosowanie*, PWE, Warszawa.
9. Gołębiowski G. (2014), Pojęcie, klasyfikacja i metody analizy, w: G. Gołębiowski (red), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.
10. Jantóń-Drozdowska E., Woźniak-Mikołajewicz A. (2017), *Analiza finansowa jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, Poznań.
11. Jerzemowska M. (2006), *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
12. Kaciuba A. (2018), *Rola metod ilościowych w zarządzaniu przedsiębiorstwem* w: Oczkowska R., Smigieska G. (red.) Knowledge – Economy – Society. Macro and microeconomic problems in the knowledge – based economy. Cracow University of Economics, Cracow.
13. Korol T. (2013), *Nowe podejście do analizy wskaźnikowej w przedsiębiorstwie*, Oficyna a WoltersKluwer Business, Warszawa.
14. Kożuch A., Dyhdalewicz A. (2004), *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Białymstoku, Białystok.
15. Lesiak M. (2022), *Analiza wskaźnikowa jako narzędzie stosowane do oceny kondycji finansowej spółki*, PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ – EDUKACJA tom 18 nr 1, s. 31-40.
16. Navigator Capital Group, *Firmy w dobie COVID-19- Wyniki badań*, Warszawa, maj 2020
17. Nesterowicz R. (2016), *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa w warunkach gospodarki rynkowej*, „Przedsiębiorstwo i Region” nr 8, s. 47-55.
18. Sierpińska M. (2004), *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
19. Staszal A. (2016), *Narzędzia analizy finansowej w jednostkach samorządu terytorialnego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie” nr 10, s.65-80.
20. Stępień K., Kasperowicz-Stępień A. (2007), *Analiza finansowa jako narzędzie wykorzystywane do badania sytuacji finansowej jednostki gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” nr 75.

21. Wędzki D. (2015), *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, WoltersKluwer, Kraków.
22. Wiatrzyk K. (2018), *Analiza wskaźnikowa jako narzędzie oceny sytuacji finansowej na przykładzie PKN Orlen SA*, Wyzwania współczesnych finansów– wybrane problemy, *Finanse i Rachunkowość* Nr 5, Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław, s. 159-179.

Financial analysis in the assessment of the financial condition of the Mercator Medical S.A. – implications of the Covid-19 crisis

Abstract

The aim of the work was to assess the financial situation of the Mercator Medical S.A. The assessment was made on the basis of the ratio analysis, the financial liquidity, profitability, efficiency and debt were assessed. The analysis covered the period since 2019 to 2021. Analysis was made of a company producing medical protective equipment for example medical masks and disposable gloves. Based on the results of the research it was proved that the financial condition of the Mercator Medical S.A. improved during the pandemic. The analysis showed that the company had better liquidity ratios, profitability ratios and debt ratios during the pandemic than before.

Key words

financial analysis, financial indicators, financial condition