5. КОНТРОЛЬ, АУДИТ І АНАЛІЗ: ВИДИ ТА БАГАТОЦІЛЬОВИЙ ХАРАКТЕР В ПРОЦЕСІ СУСПІЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

dr Robert Dmuchowski
Olsztyńska Szkoła Wyższa w Olsztynie

CHARAKTERYSTYKA ANALIZY WSKAŹNIKOWEJ

W sprawozdaniach finansowych zawiera się bogata treść ekonomiczna. Jej poznanie i wykorzystanie do sprawnego zarządzania firmą wymaga przekształcania tych danych, czego można dokonać posługując się analizą wskaźnikową. Stanowi ona pogłębienie analizy wstępnej sprawozdań finansowych, jest też najszerzej stosowanym narzędziem analizy strukturalnej, czasowej i przestrzennej. Analiza wskaźnikowa umożliwia ocenę przeszłych i teraźniejszych wyników działalności. Pomaga również dokonać odpowiednich korekt obszarów niewłaściwie zarządzanych, aby w przyszłości uzyskiwać lepsze wyniki. Całokształt analizy umożliwia ocenę i przewidywanie kondycji finansowej firmy.

Wskaźnik finansowy jest relacją co najmniej dwóch wielkości finansowych o ściśle ustalonej interpretacji (wyjaśniają, jaki problem można nim zmierzyć i co on oznacza). Najczęściej wyróżnia się cztery zespoły wskaźników, co przedstawia rysunek 1.

Wskaźniki rotacji

Efektywność wykorzystania majątku i kapitału w działalności można ocenić dzięki wskaźnikom sprawności działania, zwanymi też wskaźnikami szybkości obrotu. Wśród tych wskaźników wyróżnia się:

$$wskaźnik\ produktywność\ aktywów = \frac{przychody\ ze\ sprzedaży}{przeciętny\ stan\ aktywów}$$

Jest to wskaźnik informujący o tym, ile przychodów przynosi 1 zł zaangażowanych w działalność aktywów. Tendencja rosnąca jest zjawiskiem pozytywnym, ponieważ wskazuje na lepszą zdolność wykorzystania zasobów majątkowych.

Kolejnym ze wskaźników jest wskaźnik rotacji zapasów w dniach (lub w razach). Wskaźnik rotacji w dniach określa przez jaką ilość dni zapasy są magazynowane. Natomiast wskaźnik w razach informuje ile razy w ciągu roku wymienia się zapas w magazynie. Prawidłowy poziom wskaźnika wyrażonego w dniach zależy od rodzaju prowadzonej działalności. Korzystniejsze są wartości niższe, świadczące o niższych kosztach utrzymywania zapasów, a co za tym idzie poprawie efektywności dysponowania zapasami. Należy unikać zbyt niskich poziomów, gdyż mogą one powodować wstrzymanie sprzedaży lub przestoje produkcyjne. W przypadku wskaźnika w razach im wyższe są wartości tym mniejszy stopień zamrożenia środków finansowych w zapasach. W celu poznania szczegółów należy ustalić wskaźnik obrotowości dla poszczególnych pozycji zapasów. Poniżej wzór wskaźnika obrotowości zapasów:

$$wskaźnik\ rotacji\ zapasów\ w\ dniach = \frac{przeciętny\ stan\ zapasów\ x\ 365}{przychody\ ze\ sprzedaży}$$

$$wskaźnik\ rotacji\ zapasów\ w\ razach = \frac{przychody\ ze\ sprzedaży}{przeciętny\ stan\ zapasów}$$

Istotny w analizie obrotowości jest wskaźnik rotacji należności w dniach lub w razach. Wyrażenie w dniach informuje o przeciętnej ilości dni spływu należności do firmy. Zbyt wysoki poziom wskaźnika świadczy o przesadnie długim kredytowaniu odbiorców. Obniżanie się wskaźnika ocenia się pozytywnie. Wskaźnik liczony w razach określa ile razy w ciągu roku następuje obrót należnościami. Im wyższe są jego wartości tym większa jest skuteczność ściągalności należności od kontrahentów i większa możliwość spłaty bieżących zobowiązań. Wskaźnik w dniach lub w razach oblicza się ze wzoru:

$$wskaźnik\ rotacji\ należności\ w\ dniach = \frac{przeciętny\ stan\ zapasów\ x\ 365}{przychody\ ze\ sprzedaży}$$

$$wskaźnik\ rotacji\ należności\ w\ razach = \frac{przychody\ ze\ sprzedaży}{przeciętny\ stan\ należności}$$

Możliwość poznania, co ile dni regulowane są zobowiązania krótkoterminowe daje wskaźnik rotacji zobowiązań krótkoterminowych w dniach lub w razach. Korzystniejszy jest dłuższy okres spłaty zobowiązań, pod warunkiem, że nie spowoduje to utraty zaufania ze strony dostawców:

$$\frac{przeciętny\ stan\ zobowiązań\ x\ 365}{przychody\ ze\ sprzedaży}$$

Jeszcze jednym wskaźnikiem wartym uwagi, z zespołu obrotowości, jest cykl rotacji środków pieniężnych w dniach:

cykl rotacji środków pieniężnych w dniach = rotacja zapasów w dniach + rotacja należności w dniach - rotacja zobowiązań krótkoterminowych w dniach

Jest to wskaźnik informujący o ilości dni, które upływają od momentu wypływu środków pieniężnych z jednostki do momentu ich wpływu. Im krótszy jest cykl rotacji środków pieniężnych tym mniejsze zapotrzebowanie jednostki na korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania. Ujemny wynik świadczy o stabilnej pozycji firmy na rynku[1].

Wskaźniki rentowności

Rentowność to inaczej opłacalność, generowanie nadwyżki przychodów nad poniesionymi kosztami[2]. W zarządzaniu firmą odgrywa dość kluczową rolę, ponieważ jednym z głównych celów prowadzenia działalności gospodarczej jest osiąganie zysku. Wskaźniki rentowności opierają się więc na relacji kwoty zysku (ze sprzedaży, z działalności operacyjnej) na przykład do przychodów ze sprzedaży towarów czy sprzedaży ogółem. Poziom tych wskaźników zależy od charakteru działalności jednostki. Wzrost wielkości wskaźników w czasie interpretuje się pozytywnie[3].

Do grupy wskaźników rentowności należą następujące wskaźniki:

[1] B. Padurek, *Biuro rachunkowe,* Wrocław 2014, Wydawnictwo Bożena Padurek, s. 92-93
[2] B. Dunaj, red., *Popularny słownik języka polskiego,* Warszawa 2007, WILGA, s. 586
[3] B. Padurek, *Biuro rachunkowe,* Wrocław 2014, Wydawnictwo Bożena Padurek, s. 85

$$\text{wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS)} = \frac{\text{zysk ze sprzedaży}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$$

Interpretując ten wskaźnik otrzymuje się informację, ile groszy zysku ze sprzedaży daje 1 zł osiągniętego przychodu ze sprzedaży.

$$\text{wskaźnik rentowności netto sprzedaży} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{przychody ogółem}}$$

Wskaźnik ten pozwała odpowiedzieć na pytanie ile groszy zysku netto daje 1 zł uzyskanego przychodu ogółem. Należy pamiętać, że przychody ogółem to suma kwot przychodów z działalności podstawowej, pozostałych przychodów operacyjnych, przychodów finansowych i zysków nadzwyczajnych.

$$\text{wskaźnik rentowności netto aktywów (ROA)} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa ogółem}}$$

Dzięki wskaźnikowi ROA można dowiedzieć się, ile zysku netto jednostka osiąga z 1 zł zaangażowanych w działalność aktywów.

$$\text{wskaźnik rentowności netto aktywów obrotowych} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa obrotowe}}$$

$$\text{wskaźnik rentowności netto aktywów trwałych} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa trwałe}}$$

Dwa powyższe wskaźniki informują, jaka kwota zysku netto przypada na 1 zł zaangażowanych aktywów obrotowych czy trwałych.

$$\text{wskaźnik opłacalności netto kapitału całkowitego} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{kapitał całkowity}}$$

Wskaźnik ten określa, ile zysku jednostka wypracowuje z 1 zł zaangażowanych kapitałów własnych łącznie ze zobowiązaniami.

$$\text{wskaźnik rentowności netto kapitału własnego (ROE)} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{kapitał własny}}$$

Obliczając ten wskaźnik uzyskuje się informacje, ile z 1 zł zaangażowanego kapitału własnego wypracowuje się zysku netto .

Wskaźniki płynności finansowej

Płynność finansowa oznacza zdolność jednostki do terminowej spłaty zobowiązań. Aktywa obrotowe są najszybciej zbywane, jednak tylko część z nich daje możliwość błyskawicznej spłaty zobowiązań bieżących. Są to środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych. Pozostałe ze składników, na przykład wyroby gotowe, trzeba sprzedać w celu

uzyskania z nich pieniędzy. Wśród wskaźników płynności, według stopnia płynności, należy wyróżnić:

- wskaźnik pierwszego stopnia, jakim jest wskaźnik płynności gotówkowej;
- wskaźnik drugiego stopnia, czyli wskaźnik płynności szybkiej;
- wskaźnik trzeciego stopnia, a mianowicie wskaźnik płynności bieżącej[4].

Wskaźnik płynności gotówkowej (natychmiastowej) jest relacją najbardziej płynnych aktywów obrotowych do zobowiązań bieżących i wyjaśnia, jaką kwotę wymagalnych zobowiązań jednostka jest w stanie pokryć ze środków płatniczych (gotówka w kasie i na rachunku bankowym). Wielkość tego wskaźnika nie powinna być zbyt wysoka, ponieważ tylko zasoby pieniężne zaangażowane w procesy gospodarcze generują zyski. Przyjmuje się, że optymalna wartość wskaźnika zawiera się między 0,1 a 0,2.

$$wskaźnik\ płynności\ gotówkowej = \frac{środki\ pieniężne}{zobowiązania\ krótkoterminowe}$$

Wskaźnik płynności szybkiej wyłącza z aktywów obrotowych zapasy i rozliczenia międzyokresowe czynne. Optymalny poziom tego wskaźnika powinien wynosić 1, wówczas potwierdza on możliwość pokrycia wymagalnych zobowiązań. Wysoki poziom może oznaczać nadmierne gromadzenie środków pieniężnych na rachunkach bankowych, natomiast niższy poziom świadczy o nadmiernym zamrażaniu środków w zapasach. Wskaźnik ten oblicza się w następujący sposób:

$$wskaźnik\ płynności\ szybkiej = \frac{aktywa\ obrotowe - zapasy - krótkoterminowe\ rozliczenia\ międzyokresowe}{zobowiązania\ krótkoterminowe}$$

Do oceny płynności finansowej stosowany jest także wskaźnik płynności bieżącej, traktowany jako podstawowy miernik zdolności przedsiębiorstwa do spłaty wszystkich zobowiązań bieżących przez upłynnienie posiadanych aktywów obrotowych. Za prawidłową uznaje się wysokość wskaźnika na poziomie od 1,5 do 2. Im wyższy jest poziom wskaźnika tym lepiej ocenia się wypłacalność firmy. Zbyt wysoki poziom może wskazywać na nieracjonalne wykorzystanie wolnych zasobów majątkowych, czyli zamrażaniu kapitału w aktywach obrotowych. Wartość wskaźnika poniżej 1,2 sygnalizuje zagrożenie bezpieczeństwa finansowego jednostki i oznacza problem w spłacie wszystkich zobowiązań bieżących w sytuacji, gdyby stały się natychmiast wymagalne.

$$wskaźnik\ płynności\ bieżącej = \frac{aktywa\ obrotowe}{zobowiązania\ krótkoterminowe}$$

Wskaźniki zadłużenia

Prawidłowe finanse przedsiębiorstwa wyrażają się w pełnym pokryciu aktywów trwałych przez kapitały własne, jak już wcześniej wspomniano, charakteryzuje to niezależność finansową. Firmy korzystają również z kapitałów obcych np. zaciągają kredyty w bankach. Różnokierunkowe poznanie struktury źródeł finansowania oraz ich efektywności

[4] M. Sierpińska i T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych,* Warszawa 2011, PWN, s. 151

umożliwiają wskaźniki wspomagania finansowego, zwane także wskaźnikami zobowiązań [5]. Do analizy źródeł finansowania służą wskaźniki[6]:

$$wskaźnik\ ogólnego\ zadłużenia = \frac{zobowiązania\ ogółem}{aktywa\ ogółem}$$

$$wskaźnik\ udziału\ kapitału\ własnego\ w\ finansowaniu\ majątku = \frac{kapitał\ własny}{aktywa\ ogółem}$$

$$wskaźnik\ zadłużenia\ kapitału\ własnego = \frac{zobowiązania\ ogółem}{kapitał\ własny}$$

Wskaźnik ogólnego zadłużenia informuje o poziomie udziału kapitałów obcych w finansowaniu aktywów firmy. Rosnąca wartość tego wskaźnika odzwierciedla zwiększające się ryzyko dla kredytodawców, a w przyszłości może przyczynić się do trudności w pozyskiwaniu kapitałów obcych. Wzrost zobowiązań wobec aktywów jest uzasadniany, gdy przeciętne oprocentowanie kredytów i pożyczek jest niższe od stopy rentowności aktywów w jednostce. Im mniejszy jest wskaźnik tym większa zdolność przedsiębiorstwa do spłaty długów. W literaturze spotyka się podobne pożądane wartości wskaźnika. Bożena Padurek wskazuje, że poziom wskaźnika nie powinien przekroczyć wartości 0,67[7], natomiast Lech Gąsiorkiewicz wskazuje granicę wskaźnika między 0,57 a 0,67[8].

Wskaźnik udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku wyjaśnia wystarczalność wysokości kapitału własnego dla sfinansowania aktywów trwałych. Wielkość wskaźnika powinna, według literatury, kształtować się na poziomie jedności (100%). Wzrost wskaźnika ocenia się pozytywnie, ponieważ świadczy to o umacnianiu się podstaw finansowych działalności.

Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego określany jest także jako wskaźnik przekładni kapitałowej. Niesie informację o tym, ile razy zobowiązania się większe od kapitałów własnych, czyli możliwość ewentualnego pokrycia zobowiązań własnymi zasobami. Im mniejszy jest poziom wskaźnika, tym mniejsze jest uzależnienie jednostki od kapitału obcego i wyższa zdolność kredytowa. Wyższa wartość wskaźnika wiąże się z większym ryzykiem finansowym. W celu prawidłowej oceny tego wskaźnika należałoby go porównać z wartościami wskaźnika innych przedsiębiorstw w tej samej branży, ponieważ branże rozwojowe mogą mieć niższy udział kapitału własnego w finansowaniu[9]. Spotyka się także z określeniem wskaźnika na poziomie mniejszym od 3 dla małych firm, zaś dla jednostek średnich i dużych zalecany jest stosunek zobowiązań do kapitałów 1:1[10].

[5] L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie,* Warszawa 2007, PWE, s. 82
[6] L. Gąsiorkiewicz, *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw,* Warszawa 2011, Oficyna Wydawnictwa Politechniki Warszawskiej, s. 64-65
[7] B. Padurek, *Biuro rachunkowe,* Wrocław 2014, Wydawnictwo Bożena Padurek, s. 99
[8] L. Gąsiorkiewicz, *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw,* 2011, s. 64
[9] L. Gąsiorkiewicz, *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw,* 2011, s. 65
[10] B. Padurek, *Biuro rachunkowe,* Wrocław 2014, Wydawnictwo Bożena Padurek, s. 100