



Analiza kosztochłonności przychodów

„W kosztach znajduje się odzwierciedlenie trafności decyzji strategicznych przedsiębiorstwa.”

W. Gabrusewicz

Dążenie do poprawy efektywności gospodarowania zasobami wymaga ciągłego zainteresowania poziomem kosztów w relacji do wybranych pozycji rachunku zysków i strat. Zespół wskaźników kosztochłonności przychodów odpowiada na pytanie: ile jednostek kosztów wymaga wygenerowanie jednej jednostki przychodów? Niezależnie od konstrukcji danego wskaźnika, jego kwintesencją będzie zawsze kosztochłonność przychodów. Otrzymane wyniki należy porównać w czasie uwzględniając sezonowość branży, w której działa poddawane analizie przedsiębiorstwo, jego specyfikę i wszystkie zdarzenia jednorazowe, które mogą zakłócać otrzymane wyniki. Wszystkie zmiany ograniczające ilość kosztów przypadających na jednostkę przychodów będą wpływały pozytywnie na wyniki finansowe przedsiębiorstwa i przyczyniały się do poprawy jego **rentowności**. W przeciwnym razie, wyniki finansowe przedsiębiorstwa będą słabsze, co będzie skutkowało obniżeniem rentowności, a w skrajnych przypadkach nawet pojawieniem się deficytowości.

1. Wskaźnik poziomu kosztów ogółem:

$$\frac{\text{koszty ogółem}}{\text{przychody ogółem}} \times 100$$

Najbardziej syntetycznym wskaźnikiem z tej grupy, informującym o wysokości jednostki kosztów ogółem w relacji do jednostki wypracowanych przychodów ogółem, jest wskaźnik poziomu kosztów ogółem. Odpowiada on na pytanie: ile kosztów pochłonęło wypracowanie jednej jednostki przychodów? Wskaźnik ten zawiera w sobie wszystkie poziomy działalności przedsiębiorstwa (działalność podstawową – sprzedaż, działalność pozostałą, finansową i nadzwyczajną). W związku z czym, aby poznać źródła i przyczyny otrzymanego wyniku na kolejnych poziomach działalności, należy skorzystać z wyników otrzymanych ze wskaźników znajdujących się w dalszej części strony. Wskaźnik ten stanowi pierwszy krok w dochodzeniu do źródeł nadmiernych kosztów, bądź nieoczekiwanych przychodów. Dla pełnego zrozumienia przyczyn, należy każdorazowo badać wszystkie odchylenia negatywne, ale i pozytywne.

2. Wskaźnik poziomu kosztów działalności operacyjnej:

$$\frac{\text{koszty działalności operacyjnej}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 100$$

Wskaźnik poziomu kosztów działalności operacyjnej zawęża zakres informacji o poziomie wykorzystania jednostki kosztów do wypracowania jednostki przychodów, wyłącznie do podstawowej (statutowej) działalności operacyjnej – sprzedaży. Jest to jeden z kluczowych wskaźników poziomu kosztów, ponieważ

informuje on o sprawności zarządzania na poziomie działalności podstawowej, do której przedsiębiorstwo zostało powołane, i która przesądza o jego przyszłości. Zdarza się, iż kierownictwo przedsiębiorstw, by pokazać dodatni wynik finansowy netto, przeprowadza operacje gospodarcze i finansowe na pozostałych poziomach działalności, zniekształcając tym samym źródło osiągniętego zysku netto. Oczywiście w sytuacjach trudnych, wymagających takowych działań jest to zrozumiałe i akceptowalne. Jednakże należy mieć takie informacje na uwadze i bacznie się im przyglądać, ponieważ wspieranie się na pozostałej działalności operacyjnej, czy finansowej może być krótkotrwałe, a nawet jednorazowe i przynosić więcej szkody, jak pożytku. Zdrowe przedsiębiorstwo winno wypracowywać dodatni wynik finansowy na podstawowej działalności operacyjnej, do której zostało powołane, a wszystkie odstępstwa od tej reguły, oznaczają zachwianie podstawami finansowymi przedsiębiorstwa i narażają go na poważne zagrożenie upadłością.

3. Wskaźnik poziomu kosztu produktów:

$$\frac{\text{koszty wytworzenia sprzedanych produktów}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów}} \times 100$$

Wskaźnik poziomu kosztu produktów informuje o wysokości kosztów zaangażowanych w wypracowanie jednej jednostki przychodów ze sprzedaży produktów. Interpretacja tego wskaźnika ogranicza się wyłącznie do działalności produkcyjnej. Jeżeli główną działalnością przedsiębiorstwa jest produkcja, to wysokość tego wskaźnika nie powinna przekraczać 100%. Oznacza to, że koszt wytworzenia sprzedanych produktów nie pochłania wygenerowanych przychodów netto z ich sprzedaży. Analogicznie, jak w przypadku wskaźnika poziomu kosztów działalności operacyjnej. Natomiast, jeżeli przedsiębiorstwo zajmuje się głównie handlem (sprzedażą towarów), mogą być tolerowane pewne odchylenia od wskazanych wzorców.

4. Wskaźnik poziomu kosztu towarów:

$$\frac{\text{wartość sprzedanych towarów i materiałów}}{\text{przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów}} \times 100$$

Interpretacja wskaźnika poziomu kosztów towarów i materiałów ogranicza się wyłącznie do działalności handlowej. W przedsiębiorstwach produkcyjnych dość często zdarza się, iż oprócz produkcji podstawowej, której interpretacją będzie wskaźnik nr 3, przedsiębiorstwo prowadzi działalność handlową. I to właśnie z tej działalności będzie określany poziom kosztów towarów. Czyli, wartość sprzedanych towarów i materiałów w relacji do przychodów netto ze sprzedaży towarów i materiałów. Jeżeli przedsiębiorstwo nie prowadzi działalności produkcyjnej, a zajmuje się wyłącznie działalnością handlową, to wysokość tego wskaźnika nie powinna przekraczać 100%. Wówczas oznacza to, że koszt zakupu sprzedanych towarów i materiałów nie pochłania wygenerowanych przychodów netto z ich sprzedaży. W przeciwnym razie mogą pojawić się pewne odchylenia od przyjętych wzorców, jednakże nie powinny one występować w dłuższym okresie, ponieważ będzie to oznaczać nieefektywne wykorzystanie zasobów i prowadzić do niepotrzebnych strat.

5. Wskaźnik poziomu kosztów zmiennych:

$$\frac{\text{koszty zmienne}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 100$$

Wskaźnik poziomu kosztów zmiennych „informuje, ile złotych operacyjnych kosztów zmiennych przypada na przychody ze sprzedaży. Pokazuje też, jaką część lub jaki procent tych przychodów stanowią koszty zmienne. Pozwala on wyodrębnić tę część kosztów, która rośnie lub maleje liniowo wraz ze zmianą sprzedaży, a także wyliczyć marżę pokrycia na potrzeby oceny rentowności” [1]. Oczekiwany poziomem tego wskaźnika byłby jak najniższa jego wartość, aby pozostało jak najwięcej do zaspokojenia kosztów stałych. Jednakże, o wysokości poziomu marży pokrycia decyduje również przyjęta polityka przychodów ze sprzedaży (jakości / ilości), i plasująca przedsiębiorstwo na danej pozycji strategicznej w rynku. Wysokość wskaźnika poziomu kosztów zmiennych uzależniona jest również bezpośrednio od przyjętej metody wyodrębnienia kosztów zmiennych (księgowy, uproszczony), czyli porównując wysokość tego wskaźnika pomiędzy dwoma przedsiębiorstwami, należy być bardzo ostrożnym i należy odpowiedzieć na pytanie: czy w polityce rachunkowości danego przedsiębiorstwa przyjęto taką samą metodę wyodrębnienia kosztów zmiennych? W związku z powyższym, najbezpieczniejszym jest porównanie wysokości tego wskaźnika w czasie.

6. Wskaźnik poziomu pozostałych kosztów operacyjnych:

$$\frac{\text{pozostałe koszty operacyjne}}{\text{pozostałe przychody operacyjne}} \times 100$$

Wskaźnik poziomu pozostałych kosztów operacyjnych informuje o działalności przedsiębiorstwa na poziomie działalności pozostałej. Czyli, wszystkie odstępstwa od oczekiwanych wzorców będą tolerowane w większym stopniu, niż na działalności podstawowej, choć wszystkie duże odstępstwa od granicy 100%, będą się przekładały na wysokość wskaźnika poziomu kosztów ogółem i będą zniekształcać osiągnięte wyniki netto. Trudno określić optymalny poziom tego wskaźnika, zdaniem autora strony winien oscylować w okolicy 100%, a wszystkie znaczne odstępstwa powinny być szczegółowo wyjaśniane. Chyba, że wartość tych odstępstw nie jest duża. Mogą się zdarzyć sytuacje, gdzie procentowa różnica będzie wymagała wyjaśnienia, a wartościowo będzie to niewielki udział w relacji do wartości ogółem i nie będzie miał znaczącego wpływu na działalność ogółem. Aby oszacować skalę wpływu na działalność ogółem, można skorzystać z analizy strukturalnej **rachunku zysków i strat**.

7. Wskaźnik poziomu kosztów finansowych:

$$\frac{\text{koszty finansowe}}{\text{przychody finansowe}} \times 100$$

Interpretacja wskaźnika poziomu kosztów finansowych jest analogiczna jak interpretacja wskaźnika poziomu pozostałych kosztów operacyjnych z tym wyjątkiem, iż dotyczy to kosztów finansowych. Czyli wszelkie duże odstępstwa procentowe od granicy 100%, i znaczącej wartości bezwzględnej, należy wyjaśnić, ponieważ będą się one przyczyniać do zniekształcenia wyniku na działalności ogółem.

8. Wskaźnik poziomu kosztów sprzedaży:

$$\frac{\text{koszty sprzedaży}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 100$$

Wskaźnik poziomu kosztów sprzedaży informuje o relacji kosztów sprzedaży do przychodów ze sprzedaży. Oznacza to, iż naturalną sytuacją byłoby, gdyby wysokość tego wskaźnika malała wraz ze

wzrostem przychodów ze sprzedaży. Ponieważ koszty sprzedaży są w większości kosztami stałymi, (czyli niezależnymi od wartości sprzedaży). Niestety, malejąca wartość sprzedaży będzie powodowała wzrost wartości tego wskaźnika, niezależnie od wartości samych kosztów sprzedaży. W związku z powyższym, przy ostatecznej interpretacji tego wskaźnika należy wziąć pod uwagę oba czynniki wpływające na wartość tego wskaźnika.

9. Wskaźnik poziomu kosztów ogólnego zarządu:

$$\frac{\text{koszty zarządu}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 100$$

Wskaźnik poziomu kosztów ogólnego zarządu winien reagować analogicznie jak wskaźnik poziomu kosztów sprzedaży, czyli wysokość tego wskaźnika powinna zmniejszać się wraz ze wzrostem przychodów ze sprzedaży. Ponieważ koszty zarządu są w większości kosztami stałymi, (czyli niezależnymi od wartości sprzedaży). Niestety, malejąca wartość przychodów ze sprzedaży będzie powodowała wzrost wartości tego wskaźnika, niezależnie od wartości samych kosztów zarządu. W związku z powyższym, należy mieć na uwadze źródło zmiany powyższych dwóch wskaźników, czy przyczyną ich zmiany są wzrastające koszty zarządu / sprzedaży, czy malejąca wartość przychodów ze sprzedaży, przy niezmiennych kosztach zarządu / sprzedaży.

[Pobierz pdf](#)

[Zamów](#)

[Uwagi](#)

Bibliografia

[1] D. Wędzki, *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Oficyna a Wolters Kluwer business 2009, s 235; 263.

Zobacz również

Analiza wskaźnikowa: Struktury • Płynności finansowej • Płynności Dynamicznej • Kapitał obrotowy netto • Kapitał obrotowy brutto • Zadłużenie • Wyplacalność • Sprawności działania • Pracy • Kosztowości • Rentowności • Uzupełnienie

Analiza sprawozdania: Bilans • RZiS • RPP • ZZWKW • Przychody • Koszty • Rachunek kosztów

Prognoza sprawozdań: Aktywa bilansu • Pasywa bilansu • Rachunek zysków i strat

Optymalizacja finansowa: Rachunku zysków i strat • Struktury aktywów • Struktury pasywów

Wycena przedsiębiorstwa: Metoda DCF • Metoda APV • Metoda EVA • Metoda porównań rynkowych

Inwestycje: Finansowe • Rzeczowe • Dźwignie • WACC • CAPM

Analiza Piramidalna • Model Du Ponta • Dyskryminacyjna • System wczesnego ostrzegania • Wzorcowe układy nierówności wskaźników

Witryna: Analiza-Prognoza Finansowa wykorzystuje pliki cookies (pol.: ciasteczka). Korzystając ze stron internetowych witryny: Analiza-Prognoza Finansowa wyrażasz zgodę na wykorzystanie plików cookies w celu zapewnienia Ci wygody podczas przeglądania zawartości witryny. Dowiedz się więcej na temat polityki cookies ... »

[Kontakt](#) [Usługi](#) [Cennik](#) [O mnie](#) [Regulamin](#) [Realizacja](#) [Prywatność](#) [Cookies](#)

Copyright 2012 by Paweł Grad