



Analiza sprawności działania

„Analiza sprawności zarządzania odpowiada na pytanie, czy przedsiębiorstwo jest dobrze, efektywnie zarządzane?”

D. Wędzki

Analiza sprawności działania (zarządzania) zawiera standardowy zestaw wskaźników, umożliwiającą ocenę różnych aspektów działalności przedsiębiorstwa. W praktyce kierownictwo przedsiębiorstwa będzie dobierać taki zestaw wskaźników, który będzie dostosowany do specyfiki branży i najlepiej zobrazuje działalność ocenianego przedsiębiorstwa. Analizę tę „można je traktować jako syntetyczną miarę wszystkich efektów i wysiłków podejmowanych w przedsiębiorstwie, jak też szczegółowych, operacyjnych problemów, z którymi kadra zarządzająca spotyka się na co dzień. (...) Ocena **płynności finansowej**, **wypłacalności finansowej** oraz **rentowności** odnosi się zatem do tej analizy. Aby bowiem być wypłacalnym w krótkim i długim okresie oraz odnosić korzyści z prowadzonej działalności, trzeba właściwie zarządzać przedsiębiorstwem jako całością i poszczególnymi jego elementami” [1]. Analiza sprawności działania informuje o sprawności kierownictwa przedsiębiorstwa, co do efektywności wykorzystania posiadanych zasobów. Zestaw wskaźników sprawności działania został podzielony na trzy spójne grupy sprawności zarządzania tj.:

- rotacji aktywów i pasywów,
- **kosztowności**,
- **sprawności pracy**.

Wyniki analizowanych wskaźników można analizować z perspektywy czasu oraz porównywać z wynikami wskaźników działających w danej branży, najlepiej lidera w branży.

1. Analiza rotacji (produktywności) aktywów

Wskaźniki rotacji informują o intensywności wykorzystania posiadanych zasobów majątkowych. „Ich istotą jest rozpatrywanie relacji między odpowiednim wskaźnikiem dynamicznym (licznik), wyrażającym przychód ze sprzedaży, a wskaźnikiem statycznym (mianownik), wyrażającym stan zaangażowanych w działalność zasobów majątkowych. Taka relacja w warunkach działalności produkcyjnej jest określana także, jako wskaźnik produktywności aktywów. Relacja odwrotna jest nazywana wskaźnikiem zaangażowania aktywów (...) Na ocenę pozytywną zasługuje wyższy poziom lub tendencja rosnąca wskaźnika rotacji aktywów ewentualnie niższy poziom lub tendencja malejąca wskaźnika zaangażowania aktywów. Świadczy to o wyższej efektywności wykorzystania zasobów. Efektywność ta zależy w szczególności od szybkości obrotu zasobów majątkowych oraz ich struktury wewnętrznej. Określoną wielkość przychodu ze sprzedaży w ujęciu relatywnym można osiągnąć, angażując większe zasoby środków wykazujących stosunkowo wolniejszy obrót w cyklu okrężnym (gospodarowanie ekstensywne) lub też mniejszy stan środków szybko krążących (gospodarowanie intensywne)” [3]. Wysokości

otrzymanych wyników można porównać w czasie oraz z innymi przedsiębiorstwami działającymi w danej branży.

1.1. Wskaźnik rotacji aktywów TAT:

przychody ze sprzedaży

aktywa ogółem

Wskaźnik rotacji aktywów (z ang.: **Total Assets Turnover**) jest najbardziej syntetycznym i najbardziej stabilnym wskaźnikiem z tej grupy. Wysokość tego wskaźnika informuje o obrotowości (produktywności) majątku ogółem. Tak, jak zostało to napisane we wstępie, wyższa wartość tego wskaźnika informuje intensywniejszym wykorzystaniu majątku ogółem. „Jego wielkość w dużym stopniu zależy od specyfiki branży. Będzie on więc niski w przemysłach o wysokiej kapitałochłonności, wysoki zaś w przemysłach o dużym udziale pracy ludzkiej w procesach produkcyjnych i niskiej kapitałochłonności. Stąd wskaźnik ten jest szczególnie pożyteczny przy porównaniach aktywności gospodarczej dwóch różnych firm tej samej branży” [4].

1.2. Wskaźnik rotacji środków trwałych:

przychody ze sprzedaży

środki trwałe

Wskaźnik rotacji (obrotowości) środków trwałych został ograniczony wyłącznie do środków trwałych i niezależnie od wartości przychodów ze sprzedaży jego wartość będzie wzrastała w czasie, jeżeli amortyzowane środki trwałe nie będą uzupełniane o nowe. „**Środki trwałe** w tym rachunku ujęte są według wartości netto. Stąd firma dysponująca starym majątkiem, który został w dużym stopniu zamortyzowany, będzie wykazywała rotację wyższą niż firma w stosunku do niej konkurencyjna, posiadająca nowszy, mniej zamortyzowany majątek. Pomimo to pozycja konkurencyjna będzie lepsza niż firmy ocenianej, gdyż jego środki trwałe są nowocześniejsze. Wykorzystanie wskaźnika rotacji środków trwałych w systemie oceny jest szczególnie istotne dla firm, w których środki trwałe stanowią ważny element majątku. Ma natomiast małe znaczenie w firmach, w których sprzedaż w mniejszym stopniu zależy od wielkości środków trwałych zaangażowanych w ich działalność (np. firmy usługowe)” [5].

1.3. Wskaźnik rotacji rzeczowych aktywów trwałych:

przychody ze sprzedaży

rzeczowe aktywa trwałe

Wskaźnik rotacji rzeczowych aktywów trwałych daje pogłębione informacje o wydajności środków trwałych ograniczając się wyłącznie od pozycji rzeczowych aktywów trwałych. W związku z czym, jego interpretacja będzie analogiczna, jak wskaźnika powyżej.

1.4. Wskaźnik rotacji aktywów obrotowych:

przychody ze sprzedaży

aktywa obrotowe

Interpretacja wskaźnika rotacji (obrotowości) aktywów obrotowych jest zbieżna z ogólną zasadą maksymalizacji wykorzystania majątku (zarządzanie intensywne), z tą jednak różnicą, że majątek obrotowy jest wartością mniej stabilną od np. środków trwałych i można nią w większym stopniu manipulować. Wartość tego wskaźnika określa szybkość obrotu aktywów czynnych przedsiębiorstwa. W związku z czym, im wyższa jest wartość tego wskaźnika, tym w większym stopniu wykorzystywany jest **majątek obrotowy**. Dla ustabilizowania wartości otrzymanego wyniku tego wskaźnika można uśrednić wartość majątku obrotowego na przestrzeni badanego okresu. „Badanie wskaźników rotacji majątku obrotowego ma szczególne znaczenie w tych przedsiębiorstwach, w których majątek ten stanowi podstawowy zasób majątkowy firmy. Mniejsze znaczenie ma natomiast w firmach, gdzie przeważającą część aktywów stanowi majątek trwały” [6].

1.5. Wskaźnik rotacji zapasów:

przychody ze sprzedaży

zapasów

Wskaźnik rotacji zapasów informuje o ilości odtworzeń stanu zapasów z przychodów uzyskanych ze sprzedaży w danym okresie rozrachunkowym. Wzrost wartości tego wskaźnika informuje o poprawiającej się gospodarności zapasami, co pozytywnie wpływa na obniżenie kosztów zamrożenia środków w nadmiernie nagromadzonych zapasach, magazynowania tych zapasów oraz obniża ryzyko utraty wartości użytkowych zapasów.

1.6. Wskaźnik rotacji należności:

przychody ze sprzedaży

należności

Wskaźnik rotacji należności przedstawia krotność odtwarzania stanu należności w trakcie danego okresu obrotowego. Otrzymana wartość tego wskaźnika w dużej mierze uzależniona jest od przyjętej strategii zarządzania poziomem należności w przedsiębiorstwie. W związku z powyższym, trudno jest określić optymalny poziom tego wskaźnika dla ogółu, gdyż jego wartość będzie dostosowywana indywidualnie do każdego przedsiębiorstwa, ze względu na jego charakter, specyfikę i przyjętą strategię prowadzenia działalności handlowej. Zarządzanie należnościami jest jedną z kluczowych decyzji zarządzania działalnością bieżącą. Wzrost ich będzie dodatkowo obciążał finanse przedsiębiorstwa, a ich obniżenie będzie dostarczało przedsiębiorstwu środki finansowe. W związku z czym, optymalnym byłoby minimalizowanie poziomu należności przy jednoczesnym maksymalizowaniu poziomu **zobowiązań bieżących** (rozważania te dotyczą przede wszystkim działalności handlowej).

1.7. Wskaźnik rotacji środków pieniężnych:

przychody ze sprzedaży

środki pieniężne

Ostatnim wskaźnikiem z tej grupy jest wskaźnik obrotowości (rotacji) środków pieniężnych charakteryzujący się najmniej stabilną podstawą, w związku z czym, jego wyniki będą najbardziej rozstrzelone. I w tym wypadku można zastosować uśrednioną wartość środków pieniężnych. Każdy wzrost wartości tego wskaźnika będzie informował o wzrastającym poziomie wartości przychodów netto

ze sprzedaży oraz, ewentualnym obniżeniu poziomu środków pieniężnych. O ile wzrost wartości przychodów netto ze sprzedaży jest jak najbardziej oczekiwaną zmienną, to obniżenie poziomu środków pieniężnych niekoniecznie, gdyż w skrajnych przypadkach może przyczyniać się do wzrostu poziomu zagrożenia utrzymania **płynności finansowej**.

Wskaźniki finansowania przyrostu aktywów

Kolejne trzy wskaźniki informują o stopniu sfinansowania przyrostu aktywów. Wskaźniki te odpowiadają na pytanie: w jakim stopniu licznik z każdego z poniższych wskaźników przyczynił się do sfinansowania środków trwałych / aktywów razem?

1.8. Stopień sfinansowania przyrostu rzeczowych aktywów trwałych z amortyzacji:

$$\frac{\text{amortyzacja}}{\text{przyrost rzeczowych aktywów trwałych}} \times 100$$

Pierwszy z tej grupy wskaźników informuje o stopniu sfinansowania przyrostu rzeczowych aktywów trwałych z amortyzacji. Czyli, w jakim stopniu wartość amortyzacji przyczyniła się do przyrostu rzeczowych aktywów trwałych. Wysokość tego wskaźnika informuje o gospodarowaniu odtworzeniem rzeczowego majątku trwałego przedsiębiorstwa. Jeżeli przyrost rzeczowych aktywów trwałych jest równy wartości amortyzacji oznacza to, że stan rzeczowych aktywów trwałych pozostaje na niezmiennym poziomie. W związku z czym, oczekiwaną wartością tego wskaźnika byłaby wartość nie przekraczająca 100%, co oznaczałoby, że rzeczowe aktywa trwałe przyrastają szybciej, niż są amortyzowane, czyli ich wartość wzrasta.

1.9. Stopień sfinansowania przyrostu środków trwałych z przepływów pieniężnych:

$$\frac{\text{środki pieniężne + przepływy operacyjne}}{\text{przyrost środków trwałych}} \times 100$$

Wskaźnik sfinansowania przyrostu środków trwałych z przepływów pieniężnych informuje o stopniu sfinansowania przyrostu środków trwałych z działalności operacyjnej i stanu środków pieniężnych na wybrany dzień. Odpowiada na pytanie: w jakim stopniu działalność operacyjna przyczyniła się do przyrostu majątku trwałego? Wynik tego wskaźnika można porównać w czasie, bądź z wynikami lidera w branży.

1.10. Stopień sfinansowania aktywów z przepływów pieniężnych:

$$\frac{\text{środki pieniężne + przepływy operacyjne}}{\text{przyrost aktywów ogółem}} \times 100$$

Ostatni wskaźnik z tej grupy informuje o stopniu sfinansowania przyrostu majątku ogółem z przepływu środków pieniężnych z działalności operacyjnej i stanu środków pieniężnych na wybrany dzień. Odpowiada na pytanie: w jakim stopniu przepływy z działalności operacyjnej przyczyniły się do przyrostu majątku ogółem?

2. Analiza rotacji (efektywności) pasywów

Podobną analizę rotacji (efektywności) można przeprowadzić w stosunku do pasywów przedsiębiorstwa (czyli źródeł finansowania aktywów). Celem tej analizy jest ocena efektywności wykorzystania kapitałów zaangażowanych w działalność przedsiębiorstwa (własnych i obcych). Zespół wskaźników rotacji pasywów przedstawia zdolność nakładów kapitałowych do generowania efektów finansowych. Konstrukcja wskaźników z tej grupy określa relacje zachodzące pomiędzy wartością przychodów netto ze sprzedaży oraz wybranymi pozycjami pasywów (kapitałów) zaangażowanych w działalność przedsiębiorstwa [7]. Otrzymane wyniki można poddać porównaniu do analogicznych wskaźników przedsiębiorstw o podobnej charakterystyce i wielkości.

2.1. Wskaźnik rotacji pasywów:

przychody ze sprzedaży

pasywa ogółem

Wskaźnik rotacji pasywów przedstawia relacje zachodzące pomiędzy wartością wypracowanych przychodów netto ze sprzedaży oraz stanem pasywów ogółem (kapitałów ogółem). Można ewentualnie powiedzieć, że wynik tego wskaźnika przedstawia stosunek wartości wypracowanych przychodów ze sprzedaży w relacji do wartości **pasywów ogółem**. A to oznacza, że jego interpretacja będzie umożliwiła prezentację ilości wypracowanych złotych przez jednostkę pasywów (kapitałów) ogółem. Lub odpowiedź na pytanie: ile złotych przychodów netto ze sprzedaży wypracowała jedna złotówka pasywów (kapitałów) ogółem? Wzrost wartości tego wskaźnika informuje o wzroście efektywności wykorzystania posiadanych kapitałów (pasywów). A spadek wartości tego wskaźnika informuje o słabnącej efektywności wykorzystania posiadanych kapitałów.

2.2. Wskaźnik rotacji kapitału stałego:

przychody ze sprzedaży

kapitał stały

Wskaźnik rotacji kapitału stałego przedstawia relacje wypracowanej wartości przychodów netto ze sprzedaży w konfrontacji do wartości **kapitałów stałych** (długoterminowych). Otrzymany wynik tego wskaźnika informuje o efektywności wykorzystania kapitałów stałych. Oznacza to, że wynik ten zawęża zakres informacji o efektywności kapitałów koncentrując się wyłącznie na kapitałach stałych, porównując otrzymany wynik do wyniku wskaźnika efektywności pasywów ogółem. Wraz ze wzrostem wartości tego wskaźnika wzrasta efektywność wykorzystania zaangażowanych kapitałów stałych.

2.3. Wskaźnik rotacji kapitału własnego:

przychody ze sprzedaży

kapitał własny

Wskaźnik rotacji kapitału własnego przedstawia relacje zachodzące pomiędzy wartością wypracowanych przychodów netto ze sprzedaży i stanem kapitałów własnych. Otrzymany wynik tego wskaźnika informuje o ilości wypracowanych przychodów netto ze sprzedaży w relacji do wartości **kapitałów własnych** i odpowiada na pytanie: ile przychodów netto ze sprzedaży wypracowała jedna złotówka zaangażowanych kapitałów własnych? Budowa tego wskaźnika koncentruje się na efektywności wykorzystania wyłącznie kapitałów własnych, co oznacza, że otrzymany wynik jeszcze bardziej zawęża obszar badawczy,

koncentrując się wyłącznie na kapitałach własnych, porównując otrzymany wynik do wyniku efektywności kapitałów stałych (wskaźnik nr 2.2.). Wraz ze wzrostem wartości tego wskaźnika wzrasta efektywność posiadanego kapitału własnego. W przeciwnym razie, jego efektywność obniża się.

2.4. Wskaźnik rotacji zobowiązań ogółem:

przychody ze sprzedaży

zobowiązania i rezerwy

Wskaźnik rotacji zobowiązań ogółem zbudowany jest w oparciu o wartość wypracowanych przychodów netto ze sprzedaży i stanie zobowiązań i rezerw. Otrzymany wynik tego wskaźnika informuje o efektywności łącznej wartości zaangażowanych kapitałów obcych. Jest to najbardziej pojemny wskaźnik rotacji kapitałów obcych.

2.5. Wskaźnik rotacji zobowiązań długoterminowych:

przychody ze sprzedaży

zobowiązania długoterminowe ogółem

Wskaźnik rotacji zobowiązań długoterminowych został opracowany w oparciu o wypracowaną wartość przychodów netto ze sprzedaży i stan łącznej wartości zobowiązań długoterminowych. Otrzymany wynik informuje o efektywności wykorzystania obcego kapitału długoterminowego. Wskaźnik ten skoncentrowany jest na ocenie efektywności wykorzystania zaangażowanego długoterminowego kapitału obcego. Wzrost wartości tego wskaźnika informuje o wzroście efektywności wykorzystania długoterminowego kapitału obcego.

2.6. Wskaźnik rotacji zobowiązań bieżących:

przychody ze sprzedaży

zobowiązania bieżące

Wskaźnik rotacji zobowiązań bieżących skoncentrowany jest na efektywności finansowania działalności bieżącej. Jego budowa została opracowana w oparciu o wartość przychodów netto ze sprzedaży i stanie zobowiązań bieżących. Wzrost wartości tego wskaźnika informuje z jednej strony o wzroście efektywności wykorzystania zobowiązań bieżących, lecz z drugiej strony o słabnącej roli tych zobowiązań. W tym miejscu warto zwrócić uwagę na fakt, że **zobowiązania bieżące** są najtańszym źródłem finansowania działalności bieżącej i ich wartość powinna rosnąć, co będzie wpływało na obniżenie wartości tego wskaźnika. Wynika z tego, obniżenie wartości wskaźnika rotacji zobowiązań bieżących spowodowane wzrostem ich wartości jest oczekiwane.

2.7. Wskaźnik rotacji kapitału obrotowego brutto:

przychody ze sprzedaży

kapitał obrotowy brutto

Wskaźnik rotacji kapitału obrotowego brutto został opracowany w oparciu o wartość wypracowanych przychodów netto ze sprzedaży i stan kapitału obrotowego brutto. Jego wynik przedstawia efektywność

kapitału obrotowego brutto. Wraz ze wzrostem wartości tego wskaźnika wzrasta efektywność zaangażowanego **kapitału obrotowego brutto**, czyli zdolność tego kapitału do generowania przychodów netto ze sprzedaży.

2.8. Wskaźnik rotacji kapitału obrotowego netto:

przychody ze sprzedaży

kapitał obrotowy netto

Wskaźnik rotacji kapitału obrotowego netto został zbudowany w oparciu o wartość wypracowanych przychodów netto ze sprzedaży oraz stan kapitału obrotowego netto. Otrzymany wynik tego wskaźnika informuje o ilości wypracowanych przychodów netto ze sprzedaży z **kapitału obrotowego netto**.

Odpowiada na pytanie: ile złotych wypracowała jedna złotówka zaangażowana w kapitał obrotowy netto?

[Pobierz pdf](#)

[Zamów](#)

[Uwagi](#)

Bibliografia

- [1] D. Wędzki, *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Oficyna a Wolters Kluwer business 2009, s 235; 263.
- [3] L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2007, s. 88.
- [4], [5], [6] M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN Warszawa 1999, s. 97.
- [7] Zob. E. Nowak, *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2014, s. 243.

Zobacz również

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