

Analiza sprawności działania

Analiza sprawności działania koncentruje się na badaniu efektywności wykorzystania majątku przedsiębiorstwa. Dane w niej zawarte pozwalają odpowiedzieć na następujące pytania:

- jak efektywnie przedsiębiorstwo wykorzystuje swoje aktywa,
- jak szybko zmienia swoje zapasy i należności na gotówkę,
- z jaką szybkością przedsiębiorstwo reguluje swoje zobowiązania wobec dostawców.

Dla przeprowadzenia analizy sprawności działania wykorzystuje się różne wskaźniki. Najczęściej stosowane wskaźniki ujęte zostały w tabeli 2.

[Tabela 2 zawiera zestawienie kluczowych wskaźników sprawności działania przedsiębiorstwa, które służą do oceny efektywności zarządzania zasobami firmy i wykorzystania majątku. Są to wskaźniki dynamiczne, które pokazują, jak intensywnie firma operuje poszczególnymi elementami swojego majątku oraz jak sprawnie realizowane są procesy operacyjne, takie jak rotacja zapasów czy obsługa należności i zobowiązań.

Pierwszy wskaźnik to **obrotowość ogółu majątku**, który wyraża relację między sprzedażą netto a całkowitą wartością aktywów przedsiębiorstwa. Pokazuje on, ile razy w badanym okresie (najczęściej w ciągu roku) firma „obraca” swoim majątkiem w celu wygenerowania przychodów. Im wyższy ten wskaźnik, tym lepiej – oznacza to, że przedsiębiorstwo efektywnie wykorzystuje posiadane zasoby do generowania sprzedaży. Niski poziom może świadczyć o nadmiarze nieproduktywnego majątku lub słabej efektywności operacyjnej.

Kolejny wskaźnik to **obrotowość majątku trwałego**, który analogicznie ukazuje, ile razy sprzedaż netto przewyższa wartość majątku trwałego. Ten wskaźnik pozwala ocenić, jak

intensywnie wykorzystywana jest baza produkcyjna firmy – budynki, maszyny, urządzenia i inne środki trwałe. Wysoka obrotowość oznacza dużą wydajność majątku trwałego, natomiast zbyt niska może sugerować nadmiar inwestycji w środki trwałe lub niewystarczające ich wykorzystanie.

Kolejny wskaźnik – **rotacja zapasów w dniach** – wskazuje, ile dni średnio trwa przekształcenie zapasów w sprzedaż. Im krótszy ten czas, tym lepiej, ponieważ oznacza to szybki obrót zapasami i niższe koszty ich magazynowania. Długie okresy rotacji mogą oznaczać nadmierne stany magazynowe lub problemy ze sprzedażą produktów. Wzór obejmuje średni stan zapasów przemnożony przez liczbę dni w okresie (zwykle 360 lub 365), a następnie podzielony przez wartość sprzedaży netto.

Kolejnym istotnym wskaźnikiem jest **cykl inkasa należności**, który określa średni czas oczekiwania na spłatę należności przez kontrahentów. Wskaźnik ten również wyrażony jest w dniach i oblicza się go podobnie jak rotację zapasów – mnożąc średni stan należności przez liczbę dni w roku i dzieląc przez wartość sprzedaży netto. Długi cykl inkasa może świadczyć o zbyt liberalnej polityce kredytowej lub problemach klientów z terminowym regulowaniem zobowiązań. Z kolei krótki okres oznacza, że firma szybko odzyskuje pieniądze ze sprzedaży, co pozytywnie wpływa na jej płynność finansową.

Ostatni wskaźnik w tabeli to **cykl regulowania zobowiązań z tytułu dostaw**, który obrazuje, po ilu dniach firma reguluje swoje zobowiązania wobec dostawców. Wskaźnik ten oblicza się dzieląc iloczyn średniego stanu zobowiązań i liczby dni w okresie przez wartość zakupów. Długi cykl może wskazywać na korzystne warunki handlowe lub opóźnienia w płatnościach, które pozwalają firmie dłużej utrzymać środki pieniężne w obrocie. Jednak zbyt długi okres może pogorszyć relacje z dostawcami. Krótki czas regulowania zobowiązań z kolei może oznaczać dobrą płynność, ale też zbyt szybkie wydatkowanie środków, co może negatywnie wpływać na saldo gotówki.

Przedstawione wskaźniki sprawności działania dostarczają kompleksowej informacji na temat efektywności wykorzystania zasobów przedsiębiorstwa i zarządzania jego cyklem operacyjnym. Ich analiza jest niezbędna dla oceny bieżącej kondycji finansowej firmy oraz identyfikacji obszarów wymagających poprawy.] [Opracowanie własne na podstawie E. Kurtys (red.), Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 65-69]

Wskaźnik obrotowości aktywów informuje, jaka wartość sprzedaży przypada na jednostkę zaangażowanego majątku. Jeśli wskaźnik wykazuje tendencje rosnące, mówimy że jest to korzystna sytuacja dla przedsiębiorstwa, ponieważ jego zwiększenie określa poprawę rentowności. Niższa od jedności wartość tego wskaźnika sugeruje, że przychody uzyskiwane ze sprzedaży wymagają większego zaangażowania majątku [E. Kurtys (red.): Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 66]. Wyższy poziom wskaźnika obrotowości majątku świadczy o wyższej efektywności wykorzystania zasobów majątkowych. Efektywność ta zależy przede wszystkim od szybkości obrotu zasobów majątkowych oraz ich wewnętrznej. Środki trwałe charakteryzują się niskim stopniem obrotowości, gdyż jako środki pracy zużywają się stopniowo, przenosząc swą wartość na produkty pracy w dłuższym okresie. Inny charakter ma majątek obrotowy, który wykazuje wysoki stopień obrotowości. W cyklu obrotu dokonuje się bezpośrednia wymiana pieniądza na towar i towaru na pieniądz. Miarą efektywności wykorzystania majątku trwałego jest wskaźnik obrotowości aktywów trwałych, wyrażający relację sprzedaży netto do majątku trwałego.

Jednym z bardzo ważnych wskaźników przy analizie sprawności działania firmy jest **wskaźnik rotacji zapasów**. Wskaźnik ten może być liczony dwoma sposobami: jako czas trwania jednego obrotu wyrażony w dniach lub jako liczba obrotów dokonana w ciągu roku sprawozdawczego. Wskaźnik rotacji w dniach informuje, co ile dni średnio przedsiębiorstwo odnawia swoje zapasy w celu zrealizowania danej sprzedaży. Im wyższy

wskaźnik, tym korzystniejsza sytuacja firmy. Wysokie zapasy z jednej strony zapewniają ciągłość produkcji i sprzedaży, z drugiej zaś zamrażają środki finansowe jak również zwiększają koszty magazynowe. Niski wskaźnik świadczy o poprawie efektywności gospodarowania pod warunkiem, że nie powoduje to zakłóceń w produkcji i sprzedaży oraz nie ogranicza wykonania opłacalnych zamówień. Wskaźnik rotacji zapasów mierzony liczbą obrotów informuje, ile razy w analizowanym okresie przedsiębiorstwo odnawia swoje zapasy. Sytuacja jest tym bardziej korzystna, im wyższa jest jego wartość.

Wskaźnik cyklu inkasa należności informuje, po ilu dniach średnio od momentu sprzedaży środki pieniężne należne z tytułu dokonanej transakcji wpłyną na rachunek bankowy lub kasy przedsiębiorstwa. Poziom tego wskaźnika świadczy o skuteczności windykacji należności. Im krótszy okres ściągania, tym korzystniej dla firmy. Wydłużenie cyklu inkasa oznacza, że przedsiębiorstwo wydłuża okres kredytowania swoich dłużników. Zbyt wysoki wskaźnik inkasa może wpłynąć niekorzystnie na kondycję finansową jednostki i jej płynność.

Wskaźnik cyklu regulowania zobowiązań z tytułu dostaw pokazuje jak szybko przedsiębiorstwo reguluje swoje zobowiązania wobec dostawców. Cykl regulowania zobowiązań – dłuższy niż wymagane terminy płatności mogą sygnalizować trudności płatnicze przedsiębiorstwa, bądź możliwości szerszego korzystania z nieoprocentowanego kapitału zwłaszcza, gdy wzrasta konkurencja między dostawcami. Zbyt szybki zwrot zobowiązań ogranicza korzyści firmy. Skrócenie okresu spłaty zobowiązań może wskazywać, że przedsiębiorstwo korzysta ze skont za rezygnację z kredytów kupieckich. Może to być również wynikiem negocjacji z dostawcami o niższą cenę dostawy [M. Sierpińska: Ocena zobowiązani krótkoterminowych przedsiębiorstwa, „Rachunkowość” 1995, nr 7]. Długi cykl ściągania należności oraz przewaga płatności gotówkowych w rozliczeniach z dostawcami może spowodować brak środków pieniężnych i zagrozić wypłacalności przedsiębiorstwa.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.