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.

Analiza płynności

Jednym z podstawowych zagadnień oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa jest analiza powiązań składników majątku obrotowego ze zobowiązaniami wymagalnymi, tj. zobowiązaniami krótkoterminowymi – płatnymi w ciągu roku. Obliczone w tym celu wskaźniki płynności powinny dostarczyć informacji o stopniu wypłacalności przedsiębiorstwa, o jego zdolności do terminowego regulowania bieżących zobowiązań. Wśród wskaźników płynności wyróżnić należy trzy wskaźniki, których konstrukcja jest przedstawiona w tabeli 1.

[Tabela 1 przedstawia trzy podstawowe wskaźniki płynności finansowej, które służą do oceny zdolności przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań. Wskaźniki te różnią się zakresem uwzględnianych składników majątku obrotowego i pozwalają na coraz bardziej rygorystyczną ocenę płynności firmy – od ogólnej płynności bieżącej po najbardziej restrykcyjną płynność gotówkową.

Pierwszy z nich – wskaźnik płynności III stopnia, czyli płynność bieżąca – obliczany jest jako suma zapasów, należności, środków pieniężnych i krótkoterminowych papierów wartościowych (KPW), podzielona przez zobowiązania bieżące. Ten wskaźnik daje ogólne pojęcie o zdolności przedsiębiorstwa do spłaty krótkoterminowych zobowiązań przy założeniu, że całość aktywów obrotowych może być upłynniona. Z uwagi na uwzględnienie zapasów, które są najmniej płynne, jest to najmniej restrykcyjna forma oceny płynności.

Drugi wskaźnik – płynność II stopnia, czyli płynność wysoka – pomija zapasy w kalkulacji i obejmuje jedynie należności, środki pieniężne i krótkoterminowe papiery wartościowe. Jest to bardziej realistyczny wskaźnik, ponieważ zakłada, że zapasy nie zawsze mogą być łatwo lub natychmiast zamienione na gotówkę. Wskaźnik ten daje lepszy obraz bieżącej zdolności przedsiębiorstwa do uregulowania zobowiązań w krótkim czasie.

Trzeci i najbardziej restrykcyjny wskaźnik – płynność I stopnia, czyli płynność gotówkowa – uwzględnia wyłącznie najbardziej płynne aktywa, czyli środki pieniężne oraz krótkoterminowe papiery wartościowe. To właśnie ten wskaźnik pokazuje, jaką część bieżących zobowiązań firma może natychmiast spłacić bez konieczności oczekiwania na spływ należności czy sprzedaż zapasów. Wysoki poziom tego wskaźnika świadczy o bardzo dobrej kondycji finansowej przedsiębiorstwa, ale może też sugerować nieefektywne zarządzanie gotówką, jeśli środki pieniężne nie są odpowiednio inwestowane.

Zaprezentowana tabela pozwala ocenić płynność finansową przedsiębiorstwa na trzech poziomach szczegółowości. Im wyższy stopień wskaźnika, tym ostrzejsze kryteria płynności są stosowane. Ich analiza w zestawieniu pozwala lepiej zrozumieć bieżącą sytuację finansową firmy i może być podstawą do decyzji zarządczych dotyczących struktury aktywów obrotowych oraz zarządzania płynnością.] [Opracowanie własne na podstawie M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych…, op. cit., s.80-81]

Wskaźnik płynności bieżącej traktowany jest jako podstawowy miernik zdolności przedsiębiorstwa do spłacenia wszystkich jego zobowiązań bieżących przez upłynnienie posiadanych zasobów majątku obrotowego. Wskaźnik ten jest stosunkiem majątku obrotowego do zobowiązań bieżących (krótkoterminowych) i powinien oscylować w granicach od 1,5 do 2,0. Dąży się do tego, aby majątek obrotowy był ogółem dwukrotnie wyższy od zobowiązań bieżących. Zbyt wysoka lub niska wielkość III wskaźnika płynności środków powinna skłaniać kierownictwo

przedsiębiorstwa do zbadania przyczyn takiego kształtowania się przedstawionej relacji. Niski poziom wskaźnika może oznaczać, że przedsiębiorstwo nie posiada wystarczających środków dla spłaty bieżących zobowiązań. Wskaźnik płynności przyjmujący wielkość powyżej 2,0 obrazuje nadmierną płynność, co może niekorzystnie wpływać na rentowność przedsiębiorstwa [T. Waśniewski, W. Skoczylas: Ocena sytuacji kapitałowo – majątkowej, „Rachunkowość" 1993, nr 6]. Przy ocenie płynności na podstawie tego wskaźnika należy analizować zapasy z punktu widzenia ich zbywalności oraz należności z punktu widzenia ich ściągalności.

Wskaźnik wysokiej płynności wyraża możliwość spłaty zobowiązań przedsiębiorstwa składnikami majątku obrotowego o dużym stopniu płynności. W związku z tym z całości majątku obrotowego wyłącza się zapasy i rozliczenia międzyokresowe czynne. Pozostają w ten sposób środki pieniężne, należności oraz krótkoterminowe papiery wartościowe. Środki te są odnoszone do zobowiązań bieżących. Jako optymalny poziom wskaźnika traktuje się jego wysokość w granicach od 1,0 do 1,5, gdyż wtedy tylko potwierdza on możliwość pokrycia przez przedsiębiorstwo wymagalnych zobowiązań. Faktyczna zdolność płatnicza zależy przede wszystkim od terminów rozliczeń należności i zobowiązań.

Wskaźnik płynności gotówkowej jest relacją najbardziej płynnych środków obrotowych, tj. środków pieniężnych, do zobowiązań bieżących. Informuje on jaka część zobowiązań może być uregulowana bez zwłoki, gdyby stały się w danej chwili wymagalne. Nie przesądza on o stopniu wypłacalności przedsiębiorstwa, a jedynie sygnalizuje jego sprawność płatniczą [L. Bednarski: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie…, op. cit., s. 68]. Niski wskaźnik płynności gotówkowej w stosunku do lat ubiegłych nie musi oznaczać sytuacji alarmującej, jeżeli przedsiębiorstwo w krótkim czasie może upłynnić inne aktywa. Trzymanie nadmiernych rezerw środków pieniężnych nie jest racjonalne. Pieniądze powinny być

zainwestowane, aby były źródłem dochodów 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.

Analiza wskaźnikowa – elementem analizy finansowej

Analiza wskaźnikowa jest elementem analizy finansowej i stanowi rozwinięcie wstępnej analizy sprawozdań finansowych. Wskaźniki stanowić mogą relacje odpowiednich składników aktywów i pasywów bilansu w przekroju pionowym i poziomym, wyniku finansowego brutto lub netto, jak też relacje między składnikami rachunku wyników i bilansu. Wskaźniki ekonomiczne wykorzystywane są przez menedżerów podejmujących szereg różnych decyzji dotyczących sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Uwaga menedżerów będzie się koncentrować głównie na płynności finansowej, zapotrzebowaniu na kapitał obrotowy oraz zyskowności firmy. Kredytodawcy będą koncentrować swoje zainteresowania na zdolności firmy do samofinansowania, czyli wielkości cash flow gwarantującej spłatę długoterminowych zobowiązań, zaś banki udzielające kredytów krótkoterminowych na uzupełnienie kapitału obrotowego będą oceniać płynność finansową wyrażona odpowiednimi relacjami środków obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych.

Zyskowność firmy jest przedmiotem zainteresowania wszystkich wymienionych grup odbiorców analizy wskaźnikowej. Trudno więc byłoby uszeregować wskaźniki analizy sprawozdań finansowych według potrzeb tych odbiorców. Stąd zazwyczaj ujmuje się je w grupy zawierające wskaźniki przybliżonej treści ekonomicznej.

Najbardziej typowe jest wyróżnienie następujących czterech zespołów wskaźników [M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena przedsiębiorstwa…, op. cit., s. 79]: płynności finansowej, sprawności działania, zadłużenia i rentowności.

Wskaźniki płynności charakteryzują zasoby majątku obrotowego stanowiącego podstawę bieżącej działalności przedsiębiorstwa oraz stopień jego wypłacalności.

Wskaźniki sprawności działania obrazują efektywność wykorzystania zasobów majątkowych, zarówno ich całości jak i poszczególnych składników.

Wskaźniki zadłużenia pokazują źródła finansowania majątku oraz określają możliwości przedsiębiorstwa do obsługi zadłużenia.

Wskaźniki rentowności przedstawiają trzy aspekty rentowności: sprzedaży, majątku i kapitałów własnych [L . Bednarski: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie…, op. cit., s. 65].

Analiza wskaźnikowa stanowi jeden z najważniejszych elementów analizy finansowej przedsiębiorstwa. Jest to narzędzie służące do oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej jednostki gospodarczej poprzez obliczanie i interpretację odpowiednio dobranych wskaźników finansowych. Jej głównym celem jest umożliwienie oceny efektywności działania firmy, jej płynności finansowej, rentowności, zadłużenia czy aktywności operacyjnej, co z kolei pozwala na podejmowanie racjonalnych decyzji zarządczych, inwestycyjnych i kredytowych.

Wskaźniki finansowe wyznaczane są na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstwa, takich jak bilans, rachunek zysków i strat oraz rachunek przepływów pieniężnych. Dzięki temu możliwe jest nie tylko porównanie wyników w czasie (analiza dynamiczna), ale także odniesienie ich do danych branżowych, konkurencji czy ustalonych norm (analiza porównawcza). Analiza wskaźnikowa, choć opiera się na liczbach, nie jest działaniem czysto matematycznym – wymaga również interpretacji i uwzględnienia

kontekstu ekonomicznego oraz specyfiki działalności danego podmiotu.

Jednym z podstawowych obszarów analizy wskaźnikowej jest ocena płynności finansowej, która informuje o zdolności przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań. Wskaźniki płynności, takie jak wskaźnik bieżącej płynności czy szybki wskaźnik płynności, pozwalają ocenić, czy przedsiębiorstwo posiada odpowiedni poziom aktywów obrotowych do pokrycia swoich zobowiązań krótkoterminowych. Niska płynność może świadczyć o ryzyku utraty wypłacalności, z kolei nadmierna płynność może sugerować niewykorzystanie środków w sposób efektywny.

Drugim kluczowym obszarem jest rentowność, która mierzy zdolność przedsiębiorstwa do generowania zysku. Wskaźniki rentowności – takie jak rentowność sprzedaży, rentowność aktywów (ROA) czy rentowność kapitału własnego (ROE) – pozwalają ocenić efektywność gospodarowania zasobami oraz politykę kosztową firmy. Ich analiza dostarcza istotnych informacji zarówno menedżerom, jak i inwestorom zainteresowanym opłacalnością zaangażowanego kapitału.

Równie istotnym elementem jest analiza zadłużenia, która pokazuje, w jakim stopniu przedsiębiorstwo finansuje swoją działalność z kapitałów obcych. Wskaźniki takie jak ogólny wskaźnik zadłużenia, wskaźnik pokrycia odsetek czy wskaźnik zadłużenia kapitału własnego pozwalają określić poziom ryzyka finansowego oraz zdolność do obsługi zobowiązań. Nadmierne zadłużenie może prowadzić do utraty niezależności finansowej i wzrostu kosztów obsługi kapitału, co zagraża stabilności działalności.

Analiza wskaźnikowa uwzględnia również aktywność operacyjną przedsiębiorstwa, czyli efektywność wykorzystania jego zasobów. Wskaźniki rotacji zapasów, należności czy zobowiązań handlowych dostarczają informacji o sprawności operacyjnej i logistyce działalności. Sprawna rotacja aktywów przekłada się

na lepsze wykorzystanie posiadanego majątku i może stanowić o przewadze konkurencyjnej firmy.

Warto zaznaczyć, że analiza wskaźnikowa nie jest narzędziem doskonałym – ma swoje ograniczenia. Po pierwsze, opiera się na danych historycznych, które nie zawsze oddają aktualną kondycję przedsiębiorstwa. Po drugie, może być zaburzona przez jednorazowe zdarzenia czy manipulacje księgowe. Wskaźniki finansowe są również wrażliwe na przyjęte metody rachunkowości i struktury organizacyjne firmy, co może utrudniać porównywalność danych.

Mimo tych ograniczeń analiza wskaźnikowa stanowi niezastąpiony element kompleksowej analizy finansowej, będąc punktem wyjścia do głębszych ocen kondycji przedsiębiorstwa. Umożliwia zarówno diagnozę bieżącej sytuacji, jak i prognozowanie przyszłych trendów. Dobrze przeprowadzona analiza wskaźnikowa, oparta na odpowiednio dobranych miernikach i poparta kontekstem jakościowym, jest nieocenionym narzędziem w rękach menedżera, inwestora czy analityka finansowego. Pozwala na szybkie zidentyfikowanie obszarów wymagających poprawy, ocenę ryzyka oraz podejmowanie trafnych decyzji strategicznych.

Rozszerzając przedstawioną analizę, należy podkreślić, że analiza wskaźnikowa może być także wykorzystywana w ocenie efektywności strategicznych decyzji przedsiębiorstwa, takich jak inwestycje, zmiany strukturalne czy działania restrukturyzacyjne. W dłuższym okresie obserwacja tendencji zmian wskaźników pozwala ocenić, czy przyjęta strategia przynosi oczekiwane rezultaty. W tym kontekście wskaźniki mogą pełnić funkcję kontrolną, umożliwiając bieżące śledzenie skutków wdrażanych decyzji oraz dostarczając danych do ewentualnych korekt planów operacyjnych czy inwestycyjnych.

Kolejnym ważnym aspektem jest rola analizy wskaźnikowej w procesie zarządzania ryzykiem. Dzięki odpowiednio dobranym wskaźnikom można zidentyfikować obszary potencjalnego zagrożenia dla kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Na

przykład wskaźniki zadłużenia mogą wskazywać na niebezpieczne uzależnienie od finansowania zewnętrznego, podczas gdy pogarszające się wskaźniki płynności mogą sygnalizować trudności w terminowej spłacie zobowiązań. Taka wiedza jest kluczowa z punktu widzenia zarządzania ryzykiem finansowym i może stanowić podstawę do podejmowania działań prewencyjnych.

Należy także wspomnieć o znaczeniu analizy wskaźnikowej w komunikacji z interesariuszami przedsiębiorstwa. Dla inwestorów, kredytodawców, kontrahentów czy instytucji nadzorczych dane te są istotnym źródłem informacji o stanie firmy. Transparentna prezentacja wskaźników finansowych i ich interpretacja w raportach rocznych czy kwartalnych zwiększa wiarygodność przedsiębiorstwa i może pozytywnie wpływać na jego pozycję na rynku. W tym kontekście analiza wskaźnikowa pełni także funkcję marketingową – buduje zaufanie oraz pokazuje profesjonalizm i dojrzałość zarządczą firmy.

Warto też zaznaczyć, że rozwój technologii informatycznych znacznie usprawnił procesy związane z analizą wskaźnikową. Nowoczesne systemy ERP i Business Intelligence umożliwiają nie tylko szybkie generowanie wskaźników, ale również ich automatyczną analizę i wizualizację. Dzięki temu zarządzający mogą w czasie rzeczywistym monitorować najważniejsze parametry działalności firmy i szybciej reagować na zmiany. Integracja analizy wskaźnikowej z innymi narzędziami, takimi jak analiza SWOT, analiza scenariuszowa czy benchmarking, pozwala na uzyskanie pełniejszego obrazu sytuacji przedsiębiorstwa i otoczenia, w którym funkcjonuje.

Nie można także pominąć znaczenia edukacyjnego analizy wskaźnikowej – stanowi ona bowiem jeden z fundamentów wiedzy ekonomicznej i finansowej. Znajomość podstawowych wskaźników oraz umiejętność ich interpretacji jest niezbędna dla każdego menedżera, analityka, księgowego czy przedsiębiorcy. W ramach edukacji ekonomicznej analiza wskaźnikowa uczy zrozumienia mechanizmów funkcjonowania przedsiębiorstwa, oceny jego kondycji oraz podejmowania decyzji opartych na danych.

Analiza wskaźnikowa to nie tylko zestaw narzędzi matematycznych – to uniwersalny język opisu rzeczywistości ekonomicznej przedsiębiorstwa. Jej zaletą jest elastyczność i możliwość zastosowania w różnych kontekstach: od bieżącej kontroli działalności, przez ocenę sytuacji finansowej, po planowanie strategiczne i komunikację z otoczeniem. W dobie rosnącej konkurencji i niepewności gospodarczej umiejętność skutecznego wykorzystania analizy wskaźnikowej staje się jednym z kluczowych elementów profesjonalnego zarządzania firmą.

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.

Analiza pozyskiwania kapitału na przykładzie… Wstęp

Funkcjonowanie przedsiębiorstwa w systemie gospodarki rynkowej stawia przed zarządzającymi szereg wyzwań, wynikających ze sposobu dostosowania się do zasad funkcjonowania wolnego rynku.

Analiza osiąganych wyników finansowych działalności przedsiębiorstwa odgrywa bardzo istotną rolę, ponieważ umożliwia kontrolę dotychczasowych postępów w realizacji wytyczonych celów finansowych.

Do niedawna problematyka dotycząca finansów uważana była za trudną i interesującą wyłącznie specjalistów pracujących w danym przedsiębiorstwie. Obecnie coraz częściej podkreśla się, że znajomość podstawowych kategorii i instytucji systemu finansowego przedsiębiorstwa jest bardzo ważna nie tylko dla

samego przedsiębiorstwa, ale i dla jego klientów i partnerów, dla których kondycja finansowa firmy może stanowić ważną przesłankę nie tylko do zawarcia umowy, ale również do kupowania jej akcji, czy tworzenia wraz z nią konsorcjów finansowych do prowadzenia określonej działalności inwestycyjnej.

Funkcjonowanie sprawozdawczości w przedsiębiorstwie jest konieczne nie tylko ze względu na wymagania prawne, ale przede wszystkim więc ze względu na konieczność dostarczania niezbędnych do analizy informacji, które służą jako podstawa do podejmowania decyzji dotyczących przyszłości.

Nadzór nad funkcjonowaniem tej sfery działalności przedsiębiorstwa jest wykonywany przez pion księgowości.

To finanse przedsiębiorstwa stają się obecnie rdzeniem jego funkcjonowania. Składniki majątkowe o rożnym stopniu płynności oraz struktura kapitału według źródeł jego pochodzenia muszą być głównym podmiotem podejmowania decyzji przez przedsiębiorcę.

W warunkach polskich ocena taka potrzebna jest do bieżącego zarządzania finansami, badania kondycji finansowej oraz wyceny majątkowej przedsiębiorstwa.

Ocena bieżąca działalności przedsiębiorstwa obejmuje istotę i analizę sprawozdań finansowych, kondycję przedsiębiorstwa ze szczególnym uwzględnieniem płynności kapitału, sprawnego działania, zyskowności i oceny rentowności.

Ocena rozwoju przedsiębiorstwa uwzględnia badania analityczne oraz warunkuje koszty i strukturę kapitału.

W miarę rozwoju gospodarki rynkowej proces finansowania przedsiębiorstwa stał się bardzo skomplikowany, ze względu na znaczną zmienność warunków jego działania oraz wzrastającą konkurencję i wpływ otoczenia. To otoczenie określa szansę oraz możliwości trwania i rozwoju przedsiębiorstwa.

W efekcie przedsiębiorstwo używa strumieni finansowych zatem kapitał stanowi dla nich dobro rzadkie i kosztowne.

Zdaniem autorki każde przedsiębiorstwo, które chce w długim okresie utrzymać się na rynku i osiągnąć sukces finansowy musi spełniać dwa podstawowe warunki: nadążyć ze zmianami w otoczeniu oraz mieć dobry system pozyskiwania i lokowania kapitału.

Zarządzanie finansami jest ważne we wszystkich rodzajach biznesu, w bankach, instytucjach finansowych a także w przedsiębiorstwach.

Celem pracy jest analiza działalności przedsiębiorstwa z punktu widzenia sposobu pozyskiwania kapitału oraz jego wykorzystania na przykładzie przedsiębiorstwa budownictwa przemysłowego ESPEBEPE-Holding S.A.

Podstawową tezą pracy jest stwierdzenia, że przedsiębiorstwo działa po to, aby jego wartość rynkowa była jak najwyższa.

Najłatwiej sformułować taką tezę dla przedsiębiorstwa publicznego posiadającego kapitał akcyjny, ale i dla małych przedsiębiorstw rodzinnych taka teza tylko w części wydaje się być prawdziwa.

Jeżeli tak jest, to każde przedsiębiorstwo (przedsiębiorca) winien umieć analizować wartość pieniądza w czasie oraz właściwie zarządzać obecnymi i przyszłymi strumieniami środków pieniężnych przedsiębiorstwa.

Praca złożona jest z trzech rozdziałów.

W rozdziale pierwszym zawarte są podstawowe informacje i pojęcia dotyczące analizy ekonomiczno-finansowej i jej miejsca w przedsiębiorstwie.

Analiza sprawozdań finansowych, źródła pochodzenia, sposoby przepływu kapitału jak i ich wpływ na kondycję przedsiębiorstwa zostały zaprezentowane w rozdziale drugim.

W rozdziale trzeci omówiono sprawozdanie finansowe jako najważniejszy instrument analizy działalności przedsiębiorstwa. Omówienia dokonano na przykładzie przedsiębiorstwa ESPEBEPE-Holding S.A.

W rozważaniach wykorzystano dostępną literaturę przedmiotu w postaci artykułów, aktów normatywnych oraz materiałów niepublikowanych (opracowań wewnętrznych przedsiębiorstw).

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.

Źródła pozyskiwania kapitału

Warunkiem realizacji, czy to pojedynczego projektu inwestycyjnego czy też całego programu rozwoju przedsiębiorstwa jest zgromadzenie odpowiedniego kapitału. Możliwości inwestycyjne przedsiębiorstwa zależą zatem od wartości kapitału, którym może ono dysponować oraz od kosztów pozyskania tego kapitału. Stąd konieczne jest określenie potencjalnych źródeł pozyskania kapitału. Źródła te dzielimy zazwyczaj na kapitały (fundusze) własne i kapitały obce (pożyczki).

Kapitał własny służący do funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa pochodzić może z zysków zatrzymanych. Przedsiębiorstwo dążące do utrzymania, bądź wzmocnienia swojej pozycji na rynku wykorzystuje w celach inwestycyjnych całość, bądź część wypracowanych zysków nie wypłacając ich właścicielom. Godzą się oni na reinwestowanie zysków gdyż oczekują, że rozwój przedsiębiorstwa podniesie jego wartość. Źródłem kapitału własnego może być również pozyskanie dodatkowych funduszy od dotychczasowych bądź nowych

właścicieli. W zależności od formy organizacyjno-prawnej, sposób gromadzenia kapitału będzie różny. Kapitał własny (majątek własny) przedsiębiorstwa państwowego powstał poprzez wydzielenie przez Skarb Państwa części majątku ogólnonarodowego. W spółdzielniach fundusze własne pochodzą z udziałów członków (fundusz zasobowy) oraz z wkładów rzeczowych członków. W spółkach osobowych kapitał własny będzie pochodził z wkładów własnych właścicieli, a w spółkach już istniejących kapitał ten może pochodzić zarówno z powiększonych wkładów wspólników, jak też z poszerzenia grona współwłaścicieli wnoszących własne wkłady. Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością mogą pozyskiwać dodatkowy kapitał poprzez podwyższenie kapitału zakładowego i sprzedaż udziałów dotychczasowym lub nowym udziałowcom. Spółka akcyjna gromadzi kapitał własny poprzez emisję i sprzedaż swoich akcji. W przedsiębiorstwach prywatnych kapitał własny jest wkładem właściciela. Przeznaczając corocznie część zysku pomnaża się kapitały własne i tym samym powiększa się majątek własny.

Program rozwoju przedsiębiorstwa może być również finansowany przy wykorzystaniu kapitału obcego. Największym źródłem tego kapitału są długoterminowe kredyty bankowe, pożyczki udzielane przez różnego rodzaju instytucje finansowe oraz pożyczki obligacyjne. Innym źródłem kapitału obcego może być emisja i sprzedaż obligacji przedsiębiorstwa.

Majątek własny przedsiębiorstwa którego źródłem pochodzenia jest kapitały własny i obcy występuje w wielu postaciach, które można ująć w dwóch grupach – rzeczowe składniki majątku i finansowe składniki majątku przedsiębiorstwa. Rzeczowe składniki majątku przedsiębiorstwa obejmują min. środki pracy, przedmioty i produkty pracy zaś finansowe składniki majątku przedsiębiorstwa obejmują min. środki pieniężne i papiery wartościowe mówiące o prawie majątkowym.

Źródła pozyskiwania kapitału stanowią fundamentalną kwestię dla każdego przedsiębiorstwa, niezależnie od jego wielkości, branży czy formy prawnej. Kapitał, czyli zasoby finansowe

umożliwiające prowadzenie działalności gospodarczej, może pochodzić z bardzo różnych źródeł, co przekłada się bezpośrednio na strategię rozwoju firmy, poziom ryzyka, a także na strukturę bilansu. Zasadniczo wyróżnia się dwa główne rodzaje źródeł finansowania – wewnętrzne i zewnętrzne – które różnią się nie tylko charakterem, ale i konsekwencjami prawnymi, finansowymi i operacyjnymi dla przedsiębiorstwa.

Kapitał wewnętrzny to przede wszystkim środki wypracowane przez firmę w toku jej dotychczasowej działalności. Do najważniejszych źródeł wewnętrznych należą zyski zatrzymane, czyli te, które nie zostały wypłacone właścicielom w formie dywidendy, ale przeznaczone zostały na inwestycje, rozwój lub pokrycie bieżących kosztów. Wewnętrzne źródła kapitału są atrakcyjne, ponieważ nie generują kosztów obsługi długu i nie pociągają za sobą konieczności oddania kontroli nad przedsiębiorstwem podmiotom zewnętrznym. Dają one firmie elastyczność i niezależność w podejmowaniu decyzji strategicznych. Ich wadą jest jednak ograniczona dostępność – możliwości finansowania działalności jedynie z kapitału wewnętrznego są często niewystarczające, szczególnie w fazie intensywnego rozwoju.

Z kolei kapitał zewnętrzny obejmuje wszelkie formy finansowania pochodzące od podmiotów trzecich. Jednym z najczęściej wykorzystywanych zewnętrznych źródeł finansowania jest kredyt bankowy. Oferuje on możliwość szybkiego pozyskania dużych środków, ale wiąże się z koniecznością ich spłaty wraz z odsetkami. Ponadto banki stawiają przed przedsiębiorstwami liczne wymagania, takie jak zdolność kredytowa, zabezpieczenia czy szczegółowe raportowanie sytuacji finansowej. Inną formą finansowania zewnętrznego są pożyczki, które mogą być udzielane nie tylko przez instytucje finansowe, ale również przez inne firmy, inwestorów lub osoby prywatne.

W przypadku spółek kapitałowych istotnym źródłem kapitału zewnętrznego może być emisja akcji lub udziałów. Dzięki temu przedsiębiorstwo może pozyskać środki od inwestorów bez

konieczności ich zwrotu. Takie rozwiązanie niesie jednak ze sobą ryzyko rozwodnienia kontroli nad firmą, ponieważ nowi akcjonariusze nabywają prawo do współdecydowania o jej losach. Emisja obligacji to inna forma finansowania dłużnego, w której firma pozyskuje kapitał od inwestorów prywatnych lub instytucjonalnych, zobowiązując się do jego zwrotu w określonym czasie z ustalonym oprocentowaniem. Obligacje cieszą się dużą popularnością wśród dużych firm i korporacji, które posiadają stabilną pozycję rynkową i wiarygodność finansową.

Nie można też pominąć rosnącej roli funduszy inwestycyjnych i venture capital, które oferują kapitał w zamian za udziały w przedsiębiorstwie, szczególnie w przypadku startupów i firm innowacyjnych. Fundusze tego typu często oferują nie tylko wsparcie finansowe, ale również doradztwo strategiczne i pomoc w zarządzaniu. Jednak inwestorzy tego typu zazwyczaj oczekują wysokiej stopy zwrotu, a także wpływu na kluczowe decyzje w firmie.

W ostatnich latach popularność zyskały również alternatywne formy finansowania, takie jak crowdfunding, czyli finansowanie społecznościowe, oraz leasing, który pozwala na użytkowanie dóbr inwestycyjnych bez konieczności ich zakupu. Crowdfunding umożliwia pozyskanie środków od dużej liczby drobnych inwestorów za pośrednictwem internetowych platform, natomiast leasing jest szczególnie korzystny przy zakupie środków trwałych, ponieważ nie obciąża jednorazowo budżetu firmy.

Wybór odpowiedniego źródła finansowania zależy od wielu czynników: etapu rozwoju firmy, jej zdolności kredytowej, planów inwestycyjnych, sytuacji rynkowej oraz struktury właścicielskiej. Kluczowe jest zatem nie tylko rozpoznanie dostępnych opcji, ale przede wszystkim właściwa analiza ich kosztów, ryzyka oraz wpływu na przyszłą działalność przedsiębiorstwa. Optymalna struktura finansowania powinna zapewniać równowagę między bezpieczeństwem finansowym a możliwością dynamicznego rozwoju.

Rozwijając dalej temat źródeł pozyskiwania kapitału, warto przyjrzeć się bliżej niektórym mechanizmom ich funkcjonowania oraz ich znaczeniu w praktyce gospodarczej. Jednym z kluczowych zagadnień jest zróżnicowanie źródeł finansowania pod względem ich kosztów, ryzyka oraz wpływu na strukturę kapitałową przedsiębiorstwa. O ile finansowanie wewnętrzne jest najczęściej najtańsze i najmniej ryzykowne, o tyle zewnętrzne źródła – choć bardziej dostępne i pozwalające na szybszy rozwój – wiążą się z większymi zobowiązaniami i ograniczeniami operacyjnymi.

W kontekście kapitału dłużnego (np. kredytów bankowych, obligacji, pożyczek) ważną rolę odgrywa tzw. koszt kapitału, czyli cena, jaką przedsiębiorstwo musi zapłacić za dostęp do środków finansowych. Koszt ten jest istotnym elementem w procesie podejmowania decyzji inwestycyjnych i budowania strategii finansowej. Wysoki koszt kapitału może ograniczyć możliwości inwestycyjne firmy, a zbyt duży udział kapitału obcego może doprowadzić do problemów z płynnością i wypłacalnością, co w skrajnych przypadkach grozi utratą płynności finansowej lub nawet bankructwem.

W związku z tym istotne jest także odpowiednie zarządzanie strukturą kapitału – czyli proporcjami między kapitałem własnym a obcym. Optymalna struktura kapitału powinna zapewniać przedsiębiorstwu elastyczność w działaniu, zdolność do absorbowania strat oraz bezpieczeństwo w razie nieprzewidzianych zdarzeń gospodarczych. W praktyce oznacza to konieczność stałego monitorowania wskaźników zadłużenia, rentowności oraz płynności finansowej, a także dostosowywania polityki finansowej do zmieniających się warunków rynkowych.

Ważnym aspektem pozyskiwania kapitału są także warunki makroekonomiczne, takie jak poziom stóp procentowych, inflacja, polityka monetarna czy ogólna sytuacja gospodarcza kraju. Wysokie stopy procentowe podnoszą koszt kredytu, co może zniechęcać przedsiębiorców do korzystania z tej formy finansowania. Z kolei w warunkach niskich stóp procentowych

finansowanie dłużne może stać się atrakcyjniejsze niż emisja akcji, szczególnie dla firm o stabilnych przychodach i dobrej historii kredytowej.

Nie bez znaczenia pozostaje również otoczenie regulacyjne. Uwarunkowania prawne oraz procedury związane z pozyskiwaniem kapitału mogą różnić się w zależności od kraju, rodzaju działalności, a także formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa. W Polsce przedsiębiorcy mogą korzystać z licznych programów wsparcia finansowego oferowanych przez instytucje publiczne, w tym fundusze unijne, dotacje krajowe czy preferencyjne pożyczki. Szczególnie małe i średnie przedsiębiorstwa mają możliwość skorzystania z programów pomocowych, które wspierają innowacje, transformację energetyczną czy ekspansję zagraniczną. Warto również wspomnieć o rosnącej roli banków rozwoju i instytucji otoczenia biznesu, które oferują pomoc w pozyskaniu kapitału oraz doradztwo inwestycyjne.

W ostatnich latach coraz większą popularnością cieszy się finansowanie oparte na technologii blockchain, np. w formie ICO (Initial Coin Offering) czy STO (Security Token Offering). Choć tego typu źródła wciąż są obarczone dużym ryzykiem regulacyjnym i rynkowym, oferują potencjalnie innowacyjne i skalowalne rozwiązania, szczególnie w środowisku startupów. Należy jednak pamiętać, że pozyskiwanie kapitału z takich źródeł wymaga nie tylko wiedzy technologicznej, ale również pełnego zrozumienia mechanizmów rynkowych i otoczenia prawnego.

W kontekście pozyskiwania kapitału ważne jest również budowanie wiarygodności finansowej przedsiębiorstwa. Transparentność, odpowiedzialność finansowa, zdolność do terminowego regulowania zobowiązań oraz długofalowa strategia rozwoju to czynniki, które przyciągają inwestorów i instytucje finansowe. Dobrze zaprojektowany plan biznesowy, profesjonalna analiza ryzyka i jasno określone cele inwestycyjne to elementy, które mogą przesądzić o sukcesie w procesie

ubiegania się o kapitał zewnętrzny.

Źródła pozyskiwania kapitału są liczne i zróżnicowane, a ich wybór powinien być podyktowany nie tylko bieżącymi potrzebami finansowymi firmy, ale także długoterminową wizją jej rozwoju. Przedsiębiorstwo, które potrafi umiejętnie zbalansować finansowanie wewnętrzne z zewnętrznym, odpowiednio zarządzać ryzykiem i skutecznie wykorzystywać dostępne instrumenty finansowe, zwiększa swoje szanse na stabilny wzrost, innowacyjność i odporność na wahania rynkowe.

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.

Analiza rynku finansowego i sytuacji rynkowej

Na podstawie podanych danych można zauważyć kilka kluczowych aspektów dotyczących kondycji finansowej PLL „LOT” S.A. w latach 1998–2000.

W roku 1998 Spółka osiągnęła zysk netto w wysokości 1914 tys. zł, a jej zobowiązania bieżące były niższe od bieżących aktywów o 988098 tys. zł, co wskazuje na dobrą płynność finansową i zdolność do pokrycia zobowiązań bieżących. Wskaźnik płynności bieżącej na poziomie 4,1 w 2000 roku sugeruje, że Spółka miała wystarczające środki do pokrycia swoich zobowiązań, co jest pozytywnym sygnałem.

W ciągu 1999 roku wartość „finansowego majątku trwałego” wzrosła o 41% w porównaniu do poprzedniego roku, a w 2000 roku spadła o 9%. Wzrost w 1999 roku był wynikiem podwyższenia

kapitału w spółce EuroLOT S.A. oraz udzielenia pożyczki długoterminowej, natomiast spadek w 2000 roku wynikał z m.in. sprzedaży udziałów w spółce LOT Magazynowanie Paliw i Smarów oraz odpisu aktualizującego wartość udziałów w spółce LOT Auto Service. Te zmiany wskazują na dynamiczne zarządzanie aktywami i inwestycjami przez Spółkę.

Zadłużenie Spółki, mimo wzrostu wartości aktywów, jest stosunkowo niskie. Współczynnik zadłużenia w 2000 roku wynosił 52%, co stanowiło poprawę w stosunku do 1999 roku (73%) oraz 1998 roku (69%). Niski współczynnik zadłużenia, wynoszący 0,4, wskazuje na niskie obciążenie przedsiębiorstwa długiem, co zmniejsza ryzyko finansowe.

Jeśli chodzi o zarządzanie należnościami i zapasami, warto zauważyć, że w 2000 roku szybkość obrotu należności skróciła się do 30 dni, co jest pozytywnym sygnałem poprawy efektywności ściągania należności. Szybkość obrotu zapasami również nieznacznie się skróciła, z 27 dni w 1998 roku do 26 dni w 2000 roku, co wskazuje na lepsze zarządzanie zapasami.

Na dzień 31 grudnia 2000 roku Spółka posiadała 79851 tys. zł z udziałów i akcji różnych firm, co świadczy o jej aktywności na rynku inwestycyjnym i rozwoju portfela inwestycyjnego.

Wyniki finansowe PLL „LOT” S.A. w latach 1998–2000 wskazują na poprawę płynności finansowej, efektywność zarządzania zadłużeniem oraz poprawę rotacji należności i zapasów. Firma wykazuje stabilność finansową i zdolność do obsługi swoich zobowiązań, a także aktywnie zarządza swoimi inwestycjami.

Wnioski z dotychczasowej analizy finansowej PLL „LOT” S.A. wskazują na kilka kluczowych aspektów dotyczących sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, które powinny być uwzględnione przy ocenie jego kondycji i przyszłych perspektyw.

Po pierwsze, przedsiębiorstwo wykazuje wysoką płynność finansową, co jest bardzo istotnym czynnikiem w kontekście długoterminowej stabilności. Wskaźnik płynności bieżącej na

poziomie 4,1 w 2000 roku świadczy o tym, że Spółka dysponowała wystarczającymi aktywami do pokrycia bieżących zobowiązań, co może dawać jej dużą elastyczność finansową. Ponadto, zyski netto wypracowane w 1998 roku, choć skromne, wskazują na możliwość generowania dodatnich wyników, które poprawiają sytuację gotówkową firmy.

Po drugie, analiza zadłużenia PLL „LOT" S.A. w latach 1998–2000 wskazuje na stopniową poprawę struktury finansowej przedsiębiorstwa. Współczynnik zadłużenia, który w 2000 roku wynosił 52%, znacząco obniżył się w stosunku do lat wcześniejszych, co pokazuje, że firma zmniejszyła swoje uzależnienie od długów. Wzrost aktywów, przy jednoczesnym spadku zadłużenia, wskazuje na poprawę sytuacji finansowej firmy oraz jej zdolność do finansowania działalności własnymi środkami. Niski współczynnik zadłużenia, wynoszący 0,4, może również wskazywać na korzystną ocenę kredytową oraz łatwiejszy dostęp do finansowania zewnętrznego na atrakcyjnych warunkach.

Ponadto, analiza obrotów należnościami i zapasami wskazuje na poprawę efektywności zarządzania operacjami. Skrócenie cyklu inkasa należności do 30 dni w 2000 roku sugeruje, że Spółka skutecznie poprawiła swoje procesy windykacyjne oraz pozyskiwanie płynności z działalności operacyjnej. Z kolei niewielka poprawa w zakresie obrotu zapasami świadczy o lepszym zarządzaniu zapasami, co może przyczynić się do obniżenia kosztów operacyjnych i poprawy rentowności.

Spółka „LOT" również wykazuje aktywność na rynku inwestycyjnym, posiadając na dzień 31 grudnia 2000 roku 79851 tys. zł w postaci udziałów i akcji innych firm. Wartości te mogą stanowić solidną bazę do dalszego rozwoju działalności inwestycyjnej, co może wpłynąć na wzrost przychodów w przyszłości oraz umożliwić dywersyfikację źródeł dochodów.

Mimo poprawy sytuacji finansowej w omawianych latach, należy również zauważyć, że rentowność na działalności operacyjnej w latach 1998–2000 ma tendencję spadkową. To negatywny sygnał,

który może wskazywać na potrzebę optymalizacji kosztów operacyjnych i zwiększenia efektywności działania w podstawowej działalności firmy. Ponadto, mimo poprawy rentowności sprzedaży netto i rentowności kapitału własnego w 2000 roku, firma wciąż zmaga się z wysokimi kosztami finansowymi, które negatywnie wpływają na jej rentowność operacyjną.

W kontekście dalszego rozwoju, Spółka powinna skoncentrować się na dalszym obniżaniu kosztów operacyjnych oraz poprawie rentowności działalności podstawowej. Poprawa tych wskaźników, przy jednoczesnym utrzymaniu stabilnej płynności finansowej, może znacząco wpłynąć na dalszy rozwój i wzrost wartości przedsiębiorstwa.

PLL „LOT" S.A. wykazuje pozytywne zmiany w zakresie struktury zadłużenia i płynności finansowej, co stwarza solidne fundamenty do dalszego rozwoju. Firma skutecznie zarządza swoimi aktywami, a poprawa rotacji zapasów i należności wskazuje na postęp w zakresie efektywności operacyjnej. Niemniej jednak, wciąż istnieje potrzeba dalszego zwiększenia rentowności operacyjnej, co pozwoliłoby na pełniejsze wykorzystanie potencjału firmy.

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.

Wykorzystanie analizy ekonomiczno-finansowej w

strategicznym zarządzaniu

Zarządzanie jest to całokształt działań zmierzających do realizacji funkcji zewnętrznych i wewnętrznych przedsiębiorstwa przy zapewnieniu możliwie optymalnych efektów [L. Bednarski: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie…, op. cit., s. 13-14].

Zarządzanie przedsiębiorstwem jest trudne i skomplikowane, stąd powinno być oparte na kompleksowej strategicznej analizie ekonomicznej, zawierającej ocenę oraz warunki i metody postępowania przedsiębiorstwa. Analiza ekonomiczna tworzy bowiem podstawy do ustalania długookresowych celów i zadań przedsiębiorstwa, szacowania trendów gospodarczych oraz opracowywania strategii działania. Strategiczna analiza ekonomiczna wymaga zatem uwzględnienia w procesie zarządzania przedsiębiorstwem wielu zależności i dziedzin działalności. Stąd też analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu strategicznym odnosi się do wewnętrznych i zewnętrznych przedsięwzięć przedsiębiorstwa, działalności jego konkurentów oraz zmian w otoczeniu.

Strategiczny charakter analizy ekonomiczno-finansowej odzwierciedla się w ocenie skutków realnego i symulowanego oddziaływania przedsiębiorstwa na otoczenie i otoczenia na przedsiębiorstwo oraz w tworzeniu i stosowaniu narzędzi analitycznych rozpoznawania kondycji w każdym przejawie jego działania w kategoriach szans i ryzyka oraz ewentualnych zagrożeń. Przedsiębiorstwo działa bowiem pod ogromną presja rynku, konkurentów, niepewności i czynnika czasu [J. Duraj: Analiza…, op. cit., s. 18]. Coraz powszechniejsze jest korzystanie z analizy ekonomicznej w celu uniknięcia zaskoczenia przez konkurentów, dostrzegania sytuacji kryzysowych oraz wykorzystywania szans efektywniejszego działania przedsiębiorstwa. Taka analiza określa nowe pozycje strategiczne z zastosowaniem kryteriów efektywności.

Strategiczną analizę ekonomiczno-finansową charakteryzują przyszłościowe rozwiązania metodyczne, które opierają się na licznych metodach symulacji. Dominuje w nich podejście jakościowe. Widać to w badaniu sił i słabości przedsiębiorstwa, pozycji konkurencji, szansach i zagrożeniach, wykorzystaniu intuicji itp.

Atrakcyjność i przydatność analizy ekonomiczno-finansowej w procesie zarządzania stale wzrasta. Łączy ona bowiem dzisiejszą działalność przedsiębiorstwa z jego przyszłymi rezultatami. Jednocześnie jest tym ogniwem w przedsiębiorstwie, które umożliwia formułowanie strategii oraz jej realizację.

Opracowanie odpowiedniej strategii ma zasadnicze znaczenie dla organizacji [D. E. Castle: Financing Options for the Corporate Strategist, „The Journal of Business Strategy", styczeń-luty 1988, s. 12-16]. Ważną częścią tej strategii jest pojęcie decyzji o wybraniu najbardziej odpowiedniej strukturze kapitałowej. Struktura nie tylko wpływa na strategię, ale sama znajduje się pod jej wpływem [D. Miller: Strategy Making and Structure: Analysis and Implications for Performance, „Academy of Management Journal", marzec 1987, s. 7-32; D. Miller: Configurations of Strategy and Structure: Towards a Synthesis, „Strategic Management Journal" 1986, tom 7, s. 233-249; W. G. Egelhaff: Strategy and Structure in Multinational Corporations A Revision of the Stopford and Wells Model, „Strategic Management Journal" 1988, tom 9, s. 1-14].

Zarządzanie strategiczne jest kompleksowym i ciągłym procesem kierowniczym, którego celem jest formułowanie i wdrażanie skutecznych strategii sprzyjających zgodności przedsiębiorstwa z otoczeniem i osiąganiu celów strategicznych. Strategia jest wdrażana na poziomach przedsiębiorstw, autonomicznych jednostkach gospodarczych i poziomie funkcjonalnym [Zob. J. A. Pearce, D. K. Robbins, D. B. Robinson: In The Impact of Grand Strategy and Planing Formulation Perfonmeuse, „St. Marry – Journal" 1987, tom 8, s. 125-134]. Strategię należy najpierw

sformułować a następnie realizować.

Formułowanie strategii składa się z czterech następujących kroków. Po pierwsze, opracowywane są cele strategiczne. Następnie przeprowadza się analizę otoczenia (konieczna jest również analiza samej organizacji). Na koniec atuty i słabości organizacji dopasowuje się do szans i zagrożeń tkwiących w otoczeniu, aby opracować ostateczną strategię.

Wybór strategii na poziomie przedsiębiorstwa odpowiada na pytanie o właściwe dziedziny działalności przedsiębiorstwa. Obejmuje on wybór strategii wzrostu, cięć i stabilizacji [D. A. Buchanan, D. Boddy: Organizations in the Computer Age, Gower, Alderhot 1983, s. 15. P. Blenker, A. Pontiggza: Information Technology – Constraint or Strategic Resource, [w:] W. E Sufherland, Y. Yves Morienx (red.): Business Strategy and Information Technology, Reufledge, London 1991, s. 219-231].

Strategiczne zarządzanie jest w istocie motywowaniem innych ludzi. Aby móc motywować ludzi konieczne jest utrzymanie z nimi łączności. Paul Getty uważa, że zarządzanie jest sztuką kierowania ludzką aktywnością [C. A. Paissant, C. Godefroy: Miliarderzy, Wyd. Medium, Warszawa 1992, s. 225]. Z kolei Alfred P. Sloan pisze, że uporządkowanie informacji o tym, co dzieje się w przedsiębiorstwie i wokół niego jest jedną z podstaw strategicznych decyzji gospodarczych [A. P. Sloan: Moje lata z General Motors, Wyd. Naukowo-Techniczne, Warszawa 1993, s. 129].

Przedmiotem głównego zainteresowania każdego przedsiębiorstwa powinny być nie bieżące problemy w jego funkcjonowaniu, ale kapitał który ma być przekazany do jego dyspozycji, którym zarządza. Zarządzanie finansową stroną działalności przedsiębiorstwa należy utożsamiać z zarządzanym kapitałem.

Innym kluczowym zagadnieniem jest wykorzystanie w strategicznym zarządzaniu elektronicznego systemu zarządzania.

MIS jest narzędziem wspomagającym proces planowania i podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie [T. Lucey: Management Information Systems, DP Publications, London 1991, s. 160].

Istnieje również pojęcie zarządzania przedsiębiorstwem przez kulturę [M. Crozier: Przedsiębiorstwo na podsłuchu. Jak uczyć się zarządzania, PWE, Warszawa 1993, s. 45]. Kulturę przedsiębiorstwa tworzą wartości nadające strukturę działaniom podejmowanych w obrębie organizacji. Wartości te traktowane są jako odznaczające się niezmiennością zbiory przekonań dotyczące wyboru sposobu postępowania [Z. L. Byors: Concepts of Strategic Management. Planing and Implementation, Harpors and Row, New York 1984, s. 67].

W działalności każdego przedsiębiorstwa konieczne jest przestrzeganie zasady racjonalnego gospodarowania. Umożliwić to może dokładne poznanie mechanizmu funkcjonowania przedsiębiorstwa, jego funkcji wewnętrznych i zewnętrznych, czynników kształtujących różne przejawy działalności i jej efekty ekonomiczne.

W procesie zarządzania przedsiębiorstwa wyróżnić można kilka etapów tworzących zamknięty, powtarzający się cykl:

– poznanie stanu dotychczasowego,

– określenie potrzeb oraz wynikających z nich zadań do wykonania,

– koordynacja i zapewnienie bieżącej realizacji zadań,

– kontrola wykonania zadań i poznanie osiągniętego stanu.

Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa polega na podejmowaniu decyzji, które przyczyniłyby się do realizacji celu działania firmy. Funkcję narzędzia zarządzania gospodarką finansową pełni *analiza finansowa.* Powinna ona przede wszystkim:

– dostarczać kierownictwu odpowiednich opracowań, które ułatwiałyby osiąganie racjonalnej struktury majątku i

funduszów (pomocne mogą być tu opracowania dotyczące podziału zysku i funduszów, zasad zaciągania kredytów oraz długoterminowe prognozy kształtowania się sytuacji finansowej jednostki gospodarczej);

– ułatwiać racjonalne kształtowanie rozrachunków i strumieni pieniężnych poprzez opracowywanie krótkoterminowych prognoz oraz nadzór umożliwiający przeprowadzania odpowiednich zabiegów regulujących (pomocny może być tu rachunek przepływów pieniężnych – cash flow);

– okresowo oceniać gospodarkę finansową i sytuację finansową jednostki (przydatne mogą być tu bilans, rachunek wyników oraz sprawozdanie z przepływów finansowych) [M. Walczak: Analiza finansowa w procesie sterowania przedsiębiorstwem, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 1992, s. 18].

Ocena finansowa przedsiębiorstwa jest przeznaczona dla różnych podmiotów. Tymi potencjalnymi zainteresowanymi mogą być: właściciele przedsiębiorstwa, kadra zarządzająca, organizacje pracownicze, inwestorzy, instytucje finansujące (banki, fundusze, fundacje), partnerzy handlowi, konkurenci.

Właściciele będą chcieli przede wszystkim uzyskać informacje o jego obecnej i przyszłej zyskowności. Kadra zarządzająca będzie zainteresowana wzmocnieniem pozycji finansowej przedsiębiorstwa, stworzeniem dalszych możliwości rozwojowych, osiągnięciem przewagi nad konkurencją, możliwością zaspokojenia żądań płacowych pracowników, utrzymania zdolności do wywiązywania się z zobowiązań, oceną przyczyn określonego stanu przedsiębiorstwa. Organizacje pracownicze – możliwością spełnienia ich postulatów płacowych oraz stabilnością zatrudnienia. Instytucje finansujące będą zainteresowane zdolnością przedsiębiorstwa do spłaty udzielonego przez nie wsparcia finansowego. Partnerzy handlowi zainteresowani będą solidnością płatniczą firmy, jej zdolnością do wywiązywania się z umów handlowych a konkurenci danej firmy będą szukali słabych stron przedsiębiorstwa oraz porównywali jego sytuację

ze swoją [D. Olszewski: Podstawy analizy finansowej przedsiębiorstwa. Istota oceny finansowej, Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu, Warszawa 1994, s. 7].

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.

Miejsce analizy finansowej w systemie analiz

Działalność każdego podmiotu gospodarującego wymaga okresowej analizy. Analiza ta powinna pozwolić, z jednej strony na ustalenie, czy dotychczasowa działalność dała zamierzone efekty, z drugiej zaś na określenie kierunków i sposobów doskonalenia dalszej działalności [L. Bednarski: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 1994, s. 9].

Analiza działalności przedsiębiorstwa w warunkach gospodarki rynkowej powinna obejmować:

- analizę otoczenia przedsiębiorstwa (analiza rynku, analiza konkurencji),
- analizę ekonomiczną (analiza finansowa, analiza techniczno-ekonomiczna).

Analiza otoczenia ma na celu rozpoznanie pozycji przedsiębiorstwa na rynku i uwzględnienie ryzyka związanego z otoczeniem oraz określenie silnych i słabych punktów jego działalności.

Analiza rynku obejmuje badanie popytu na produkty i usługi, sposoby ich dostaw na rynek oraz dystrybucję produktów firmy. Szczególnie ważnym elementem takiej analizy jest ocena

segmentacji rynku. W jej zakres wchodzi określenie wymagań rynku, przewidywanych trendów i zmian w rozmiarach popytu rynkowego, dystrybucji. Wyniki i ustalenia badań rynku wykorzystuje się w analizie dochodów ze sprzedaży stanowiących podstawowy element obliczeniowy wyniku finansowego przedsiębiorstwa [Por. W. Grudzelski: Biznes plan podstawowy instrument we współczesnym kierowaniu firmą, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw" 1991, nr 9].

Analiza konkurencji ma na celu identyfikację głównych konkurentów przez badanie u każdego z nich rozmiarów jego sprzedaży, wskaźników wzrostu oraz wyznaczenia silnych i słabych stron każdej firmy konkurencyjnej. Tylko poprzez poznanie konkurencji można zapobiec utracie miejsca na rynku. W krajach zachodnich do tego elementu przywiązuje się dość sporo uwagi. Przedsiębiorstwa nie tylko oceniają swoich konkurentów, ale również starają się przewidzieć jaką strategię przyjmują oni na rynku [E. Budole: So durchleuchten mir die Konkurrenz, „Management Zeitschrift" 1989, nr 5]. W analizie konkurencji należy ustalić, w jakich grupach klientów konkurent ma lepsze, gorsze lub takie samo powodzenie [Por. H. J. Wornecke: Gesetzmessigkeihen zur Gestoking, 1989, tom XII, nr 12]. Na tych informacjach można oprzeć politykę cenową i zmodyfikować odpowiednio politykę marketingu.

Przewagę konkurencyjną na rynku odznaczającym się nadmiernymi zdolnościami produkcyjnymi można uzyskać tylko dzięki szybkiemu reagowaniu na zmiany. Podstawą takiej reakcji są *informacje i analizy.*

Zasadniczą częścią analizy działalności przedsiębiorstwa jest analiza ekonomiczna. Obejmuje ona dwa działy: analizę finansową oraz analizę techniczno-ekonomiczną, przy czym w warunkach gospodarki rynkowej, decydujące znaczenie zyskuje analiza finansowa.

Podstawowym celem analizy finansowej jest przedstawienie przeszłego, obecnego i przyszłego obrazu przedsiębiorstwa z

określeniem najistotniejszego aspektu jego funkcjonowania, tzn. finansów. Odniesienie bowiem sukcesu finansowego i przeciwdziałanie bankructwu są celami nadrzędnymi firmy. Do zagadnień leżących w sferze zainteresowania analizy finansowej należy przede wszystkim zaliczyć: wstępną i rozwiniętą analizę bilansu, rachunku wyników, źródeł przychodów, analizę wyniku w finansowego i czynników go kształtujących oraz analizę sytuacji finansowej badanej jednostki gospodarczej na podstawie analizy wskaźnikowej.

Istotą oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa jest jego zyskowność a także zdolność do wywiązywania się z zobowiązań finansowych zarówno krótkoterminowych jak i długoterminowych, natomiast jej wartość praktyczna zależy od właściwego ustalenia czynników wpływających na kondycję finansową przedsiębiorstwa oraz dokładnego określenia kierunków ich oddziaływania [T. Waśniewski, W. Skoczylas: Analiza finansowa przedsiębiorstwa przy gospodarce rynkowej, „Rachunkowość" 1993, nr 3].

W zależności od tego kto przeprowadza analizę i jakiemu celowi ona służy, można wyróżnić analizę finansową: wewnętrzną i zewnętrzną [M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych, PWN, Warszawa 1995, s. 11-14].

Wewnętrzną analizę finansową przeprowadza kierownictwo przedsiębiorstwa we własnym zakresie dla potrzeb bieżącego i strategicznego zarządzania.

Analizę zewnętrzną przeprowadzają z reguły banki, inwestorzy, dostawcy, prasa itp. w oparciu o dostępne im materiały, jakimi zazwyczaj są roczny bilans i rachunek wyników.

Przedmiotem wewnętrznej i zewnętrznej analizy finansowej jest:

- struktura aktywów (proporcje między majątkiem trwałym i obrotowym oraz rotacja środków),
- finansowanie (pochodzenie i zmiany kapitału, struktura pasywów, terminy spłaty zobowiązań, bezpieczeństwo

finansowe),
- płynność środków (zdolność płatnicza, upłynnienie majątku, pokrycie majątku kapitałem),
- zysk (analiza rentowności).

Analiza finansowa odgrywa niezwykle istotną rolę w szerokim systemie analiz, które prowadzi każde profesjonalnie zarządzane przedsiębiorstwo. Jest jednym z najważniejszych narzędzi wspierających procesy decyzyjne w zakresie zarządzania finansami, oceną efektywności gospodarowania zasobami oraz planowaniem strategicznym i operacyjnym. Jej podstawowym zadaniem jest dostarczenie informacji o sytuacji majątkowej, finansowej i wynikach działalności przedsiębiorstwa. W tym sensie stanowi ona podstawę dla pozostałych rodzajów analiz ekonomicznych oraz istotny element kompleksowego systemu zarządzania przedsiębiorstwem.

W strukturze analiz przedsiębiorstwa wyróżniamy zazwyczaj cztery główne obszary: analizę otoczenia zewnętrznego, analizę strategiczną, analizę operacyjną oraz właśnie analizę finansową. Każda z tych analiz pełni inne funkcje, jednak są one wzajemnie powiązane i uzupełniają się, tworząc spójny system diagnozowania kondycji i możliwości rozwojowych organizacji. Analiza finansowa zajmuje w tym układzie szczególne miejsce, ponieważ umożliwia przekształcenie danych liczbowych w konkretne wnioski i rekomendacje dotyczące funkcjonowania przedsiębiorstwa. Dzięki temu stanowi ona podstawę do podejmowania decyzji w takich obszarach, jak inwestycje, kredytowanie, optymalizacja kosztów czy polityka dywidendowa.

W ramach szerszego systemu analiz analiza finansowa jest szczególnie powiązana z analizą ekonomiczną, która obejmuje także analizę techniczną, organizacyjną i rynkową. Analiza techniczna dostarcza informacji o wykorzystaniu zasobów rzeczowych, organizacyjna – o strukturze i sprawności procesów wewnętrznych, a rynkowa – o pozycjonowaniu firmy w otoczeniu konkurencyjnym. W połączeniu z tymi analizami, analiza

finansowa dostarcza syntetycznych miar efektywności działalności, takich jak rentowność, płynność, zadłużenie, aktywność czy wartość rynkowa przedsiębiorstwa. Oznacza to, że nie jest ona odrębnym i autonomicznym narzędziem, lecz elementem szerszego systemu, który pozwala całościowo spojrzeć na kondycję firmy.

Warto podkreślić, że analiza finansowa pełni funkcję integrującą dane pochodzące z różnych działów i obszarów działalności przedsiębiorstwa. Informacje wykorzystywane w analizie finansowej pochodzą z ewidencji księgowej, ale także z planów finansowych, budżetów, sprawozdań zarządczych, prognoz czy analiz sektorowych. Dzięki temu możliwe jest porównywanie stanu rzeczywistego z założeniami planistycznymi, identyfikowanie odchyleń oraz wnioskowanie o przyczynach i skutkach rozbieżności. Tego typu analizy wspomagają procesy kontrolne i audytowe, a także pozwalają menedżerom podejmować bardziej racjonalne i uzasadnione decyzje biznesowe.

Analiza finansowa stanowi także nieodzowny element raportowania wewnętrznego i zewnętrznego. W relacjach z inwestorami, bankami, instytucjami nadzorczymi oraz innymi interesariuszami, dane pochodzące z analizy finansowej są jednym z głównych źródeł oceny wiarygodności i stabilności przedsiębiorstwa. W tym kontekście jej znaczenie wykracza poza samą strukturę zarządzania firmą – staje się narzędziem budowania zaufania i pozycji rynkowej. Również w procesach restrukturyzacyjnych, fuzjach i przejęciach, analiza finansowa pełni funkcję informacyjną i diagnostyczną, umożliwiając ocenę opłacalności podejmowanych działań oraz wycenę wartości firmy.

Dzięki swojej uniwersalności, analiza finansowa znajduje zastosowanie nie tylko w dużych korporacjach, ale również w małych i średnich przedsiębiorstwach, organizacjach non-profit, a nawet w instytucjach publicznych. W każdej z tych jednostek pozwala na ocenę efektywności wykorzystania zasobów, kontrolę realizacji celów oraz identyfikację ryzyk finansowych. Odpowiednio prowadzona analiza finansowa wspiera

zarządzanie strategiczne i operacyjne, zwiększa przejrzystość działania oraz pozwala na lepsze dostosowanie się do zmieniającego się otoczenia ekonomicznego.

Analiza finansowa zajmuje centralne miejsce w systemie analiz przedsiębiorstwa jako narzędzie diagnozy, kontroli i planowania. Jej wyniki służą zarówno do oceny przeszłej działalności, jak i do formułowania planów na przyszłość. Znaczenie analizy finansowej nie polega tylko na przetwarzaniu danych liczbowych – istotą jest ich interpretacja, zdolność do wyciągania trafnych wniosków i przekształcania ich w konkretne decyzje menedżerskie. W złożonym i dynamicznym środowisku gospodarczym stanowi ona nieodzowny element zarządzania przedsiębiorstwem, zwiększający jego konkurencyjność, odporność i skuteczność działania.

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.

Metody rachunkowe wykorzystane w analizach

Metodom analizy ekonomicznej poświęcono w literaturze sporo miejsca [T. Waśniewski: Metody analizy finansowej w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 1989; L. Bednarski: Analiza finansowa przedsiębiorstwa przemysłowego, PWE, Warszawa 1989; E. Kurtys (red.): Analiza ekonomiczna przedsiębiorstw…, op. cit.;

J. Więckowski, Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie przemysłowym…, op. cit.]. Mimo to nie stanowią one zwartego zespołu metod. Jedna z nich jest fundamentem filozofii –

metoda dialektyczna; inne mówią o kierunku badań zjawisk – metoda indukcji i dedukcji; jeszcze inne stanowią technikę wyliczeń wpływu określonych czynników na badane zjawisko – metoda funkcjonalna i metoda kolejnych podstawień.

W analizie ekonomicznej wykorzystuje się rozmaite miary statyczne jak: średnia, odchylenie standardowe, indeksy, warunek prawdopodobieństwa, rachunek optymalizacji itp. [H. Kassyh-Rokicka: Statystyka nie jest trudna – mierniki statyczne, PWE, Warszawa 1994, s. 28, 51, 73] Wykorzystanie w analizach metod ekonomiczno-matematycznych istotnie wzbogaca wiedzę o badaniu zjawisk gospodarczych w przedsiębiorstwie.

Stosowane w analizach metody rachunkowe pozwalają na realizację kilku czynników i pewnych warunków, pozwalają ocenić przyczynę odchyleń badanego zjawiska od przyjętego wzorca. Do metod rachunkowych należą: metoda podstawień łańcuchowych, metoda reszty, metoda funkcyjna, metoda podstawień krzyżowych i metoda różnic cząstkowych oraz metody wskaźnikowa, proporcjonalnego podziału odchyleń i logarytmiczna itp.

Metoda podstawień łańcuchowych jest prosta w stosowaniu, jednak posiada pewne elementy, które nie pozwalają jej wykorzystać w praktycznym działaniu. Czynniki wpływające na badane zjawisko muszą być wyrażone w postaci matematycznej tzn. iloczynu, ilorazu i sumy. W praktyce istnieje trudność w dobraniu takiego kompletu czynników, które by łączyły oddziaływanie wielkości odchyleń. Muszą być one jednorodne w swojej treści ekonomicznej. Wynik obliczeń w tej metodzie zależy przede wszystkim od zastosowania kolejności podstawień. Jeżeli jednak mamy do czynienia z kilkoma czynnikami ilościowymi, powstaje problem kolejności ich podstawienia, trzeba bowiem określić, który z czynników jest jako pierwszy podstawiony do obliczeń, a następnie zachować do końca obliczeń wcześniej ustaloną kolejność podstawienia. Metodę tę można stosować w badaniach analitycznych zależności zjawisk wpływających na przedsiębiorstwo.

Skróconym zapisem metody podstawień jest metoda zróżnicowania. Jej istota polega na tym, że do bazy podstawień wyrażanych za pomocą przyjętych do badań czynników, podstawia się różnicę miedzy wielkością czynnika w okresie badanym i w okresie ubiegłym bądź według określonego planu.

Metoda reszty zalicza się do obliczeń wpływu dwóch czynników na badane zjawisko. Najczęściej stosuje się tę metodę do rozliczeń wpływu zmian wielkości zatrudnienia i wydajności pracy w danym przedsiębiorstwie do przyrostu produkcji. Metoda reszty pozwala na obliczenie wpływu poszczególnych czynników na zmiany badanego zjawiska, przy czym wpływ ostatniego czynnika jest różnicą między odchyleniem łącznym a wpływem innych czynników. Metoda ta opiera się na założeniu, że tempo zmian produkcji jest sumą tempa zmian czynników wpływających na jej zmiany, czyli tempa zmiany zatrudnienia w przedsiębiorstwie, tempa pracy i produktywności środków trwałych w przyroście produkcji.

Inną metodą jest ***metoda różnic cząstkowych***, która polega na ustaleniu odchyleń cząstkowych wyrażających wpływ pojedynczego czynnika bądź wielu czynników oraz traktowaniu ich jako oddzielne elementy przyczynowe. W tej metodzie otrzymuje się zawsze jednakowe wyniki, bez względu na kolejność podstawień poszczególnych czynników, co należy do zalet tej metody. Ponadto wydzielenie łącznych odchyleń w poszczególnych grupach czynników, pozwala na dokładniejsze zebranie przyczyn zmian określonego zjawiska gospodarczego.

Metoda wskaźnikowa podobnie jak metoda różnic cząstkowych, polega na obliczaniu odchyleń indywidualnych dla poszczególnych czynników oraz odchyleń łącznych dla kolejnych grup czynników (uwzględnia się jednak ich kolejność). Ich suma stanowi odchylenie łączne badanej wielkości ekonomicznej. Pracochłonność tej metody jest spora, a celowość obliczania czynników wpływających na badane zjawisko jest dyskusyjne.

Metoda funkcyjna różni się od poprzednich metod tym, że

umożliwia otrzymanie jednoznacznych obliczeń, bez względu na kolejność podstawienia czynników wpływających na zmiany badanego zjawiska. Wadą tej metody jest jej duża pracochłonność związana z ustaleniem wyników obliczeń.

Jeszcze inną metodą jest ***metoda podstawień krzyżowych***, polega ona najogólniej mówiąc na kolejnym przerzucaniu różnic badanych czynników poprzez średnie wielkości czynników pozostałych.

Reasumując trzeba podkreślić, że dotychczas nie została opracowana taka metoda, która pozwalałaby na całkowite dokładne rozliczenie odchyleń cząstkowych, w stosunku do przyjętych podstaw odniesienia.

Każda z zaprezentowanych metod podstawień łańcuchowych ma wady i zalety. Obliczanie poszczególnych czynników w odchyleniu cząstkowym nie stanowi bezpośredniej przesłanki do podejmowania decyzji, nie mają one również skutków finansowych w przedsiębiorstwie. Dopiero głębsze badania doprowadzają do ustalenia przyczyn wymagających podjęcia właściwych decyzji.

Metody rachunkowe wykorzystywane w analizach finansowych stanowią fundament każdej pogłębionej oceny sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstwa. To dzięki nim możliwe jest przekształcenie surowych danych księgowych w informacje menedżerskie, które są podstawą do podejmowania trafnych decyzji strategicznych i operacyjnych. Choć analiza finansowa posługuje się wieloma narzędziami i podejściami, to metody rachunkowe zapewniają jej ścisłość, logiczną strukturę oraz powtarzalność i porównywalność wyników.

Podstawą analizy finansowej są metody syntetyczno-analityczne, które pozwalają badać zależności pomiędzy poszczególnymi wielkościami sprawozdawczymi, zarówno w układzie poziomym (porównującym dane w czasie), jak i pionowym (badającym strukturę danych w ramach jednego okresu). W tym kontekście istotną rolę odgrywa **analiza wskaźnikowa**, która wykorzystuje

relacje matematyczne między wielkościami wynikającymi ze sprawozdań finansowych. Dzięki niej można mierzyć rentowność, płynność finansową, efektywność wykorzystania aktywów czy poziom zadłużenia. Wskaźniki te pozwalają na szybkie wychwycenie sygnałów ostrzegawczych, jak również na ocenę kierunku zmian zachodzących w przedsiębiorstwie.

Jedną z najczęściej stosowanych metod rachunkowych jest **analiza porównawcza (benchmarking)**, która polega na zestawianiu danych finansowych badanego przedsiębiorstwa z danymi historycznymi, planowanymi lub z wynikami innych firm z branży. Tego typu podejście pozwala nie tylko ocenić, czy sytuacja przedsiębiorstwa poprawia się w czasie, ale także ustalić, jak jego pozycja wygląda na tle konkurencji. Porównania tego rodzaju są szczególnie ważne przy formułowaniu strategii konkurencyjnych, identyfikowaniu przewag i słabości, a także przy ocenie efektywności wdrażanych rozwiązań organizacyjnych.

W ramach metod rachunkowych w analizach finansowych wykorzystywane są także **metody różnicowe**, które polegają na określaniu wpływu zmian poszczególnych czynników na ogólną zmianę danego wyniku. Przykładem może być analiza przyczynowa zmiany zysku, w której oblicza się, jak zmiany kosztów, cen sprzedaży czy wolumenu produkcji wpłynęły na ostateczny wynik finansowy. Metody różnicowe wykorzystywane są również w analizie kosztów, gdzie pozwalają na określenie, jakie czynniki wpłynęły na wzrost lub spadek jednostkowego kosztu produkcji.

Inną ważną grupę stanowią **metody procentowe**, które służą do analizy strukturalnej i dynamicznej. Analiza strukturalna (tzw. analiza pionowa) pozwala ustalić, jaką część aktywów stanowią np. zapasy czy należności, a w pasywach – kapitał własny czy zobowiązania krótkoterminowe. Z kolei analiza dynamiczna (analiza pozioma) skupia się na badaniu zmian poszczególnych wielkości w czasie, wyrażając je w procentach, co pozwala na ocenę tempa i kierunku rozwoju przedsiębiorstwa.

Metody te są proste w zastosowaniu, a jednocześnie bardzo użyteczne w diagnozowaniu kondycji finansowej.

W bardziej zaawansowanych analizach stosuje się także **metody rachunku kosztów**, takie jak rachunek kosztów zmiennych (rachunek marginalny), rachunek kosztów pełnych, kalkulacje normatywne czy rachunek kosztów działań (ABC – Activity Based Costing). Dzięki nim możliwe jest określenie rentowności poszczególnych produktów, usług czy klientów, a także identyfikacja miejsc powstawania kosztów i ich kontrola. Tego typu metody stanowią podstawę controllingu finansowego i rachunkowości zarządczej.

W kontekście oceny projektów inwestycyjnych wykorzystywane są **metody analizy zdyskontowanej**, takie jak NPV (net present value – wartość bieżąca netto), IRR (internal rate of return – wewnętrzna stopa zwrotu), okres zwrotu czy wskaźnik rentowności inwestycji (PI – profitability index). Te techniki rachunkowe służą do oceny opłacalności inwestycji, uwzględniając wartość pieniądza w czasie i ryzyko inwestycyjne. Dzięki nim możliwe jest podejmowanie świadomych decyzji w zakresie alokacji kapitału.

Nie bez znaczenia są również **metody statystyczne i ekonometryczne**, które umożliwiają budowanie prognoz finansowych i modeli zależności między zmiennymi. Korelacje, regresje, analizy wariancji czy modele wielowymiarowe pozwalają lepiej zrozumieć mechanizmy finansowe działające w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu. Choć wymagają specjalistycznej wiedzy, to coraz częściej znajdują zastosowanie w profesjonalnych analizach wspieranych przez systemy informatyczne.

Metody rachunkowe w analizach finansowych stanowią nie tylko zestaw narzędzi obliczeniowych, ale przede wszystkim system logicznych procedur analitycznych, umożliwiających przekształcenie danych liczbowych w wiedzę niezbędną do zarządzania przedsiębiorstwem. Ich skuteczne zastosowanie

wymaga znajomości kontekstu, celów analizy oraz umiejętności interpretacji wyników. Dzięki nim analiza finansowa staje się nieodzownym elementem racjonalnego i świadomego zarządzania we współczesnym biznesie.

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.