

Podstawowe finansowe wskaźniki KPI

1. Istota wskaźników KPI

Według definicji - KPI (Key Performance Indicators) to kluczowe wskaźniki danej organizacji używane w procesie pomiaru osiągnięcia jej celów. Zastosowanie finansowych wskaźników KPI ma zatem za zadanie weryfikację stopnia osiągnięcia celów finansowych stawianych przed przedsiębiorstwem. Wykorzystanie tego narzędzia z jednej strony może dostarczyć danych do przeprowadzenia analiz efektywności i ryzyka z drugiej zaś formułowania planów i związanych z nimi zadań na przyszłość.

W ramach wspomnianych podstawowych celów finansowych wyróżnia się:

- Poprawę efektywności,
- Utrzymanie płynności finansowej,
- Optymalizację struktury kapitału.

Ocenie stopnia realizacji powyższych celów służą odpowiednio następujące finansowe wskaźniki KPI:

- Rentowności,
- Płynności,
- Wspomagania finansowego.

2. Wskaźniki rentowności

Jednym z głównych wyznaczników działalności gospodarczej jest zysk. Relacje zysku osiągniętego przez firmę do różnych kategorii ekonomicznych wyrażają wskaźniki rentowności. Różnią się one między sobą pozycją wyniku finansowego, która została wybrana aby reprezentować zysk firmy oraz wielkością, do której miara ta jest porównywana. Należy jednakże zauważyć, że podstawową, najczęściej używaną miarą zysku we wskaźnikach rentowności, jest zysk netto. Wskaźniki tego typu są często przytaczane jako mierzące stopę zysku.

Rentowność określa w sposób zasadniczy możliwości finansowe podmiotu gospodarczego. W dłuższym czasie jest ona warunkiem niezbędnym prowadzenia pomyślnej działalności, gdyż stanowi podstawowe wewnętrzne źródło powstawania środków finansowych firmy. Wskaźniki rentowności określają efektywność użycia kapitałów własnych i posiadanego majątku.

Do najpowszechniej stosowanych miar rentowności przedsiębiorstw zalicza się rentowność sprzedaży ROS (skrót od angielskiego Return on Sales), który informuje o wielkości zysku netto przypadającego na jednostkę (złotówkę) przychodów ze sprzedaży. Ogólna formuła tegoż wskaźnika przedstawia się następująco:

$$ROS = \frac{ZN}{S} \cdot 100 [\%]$$

gdzie:

- ROS - wskaźnik rentowności sprzedaży,
- ZN - zysk netto,
- S - przychody ze sprzedaży netto.

Kolejny ze wskaźników – wskaźnik rentowności majątku ROA (skrót od angielskiego Return on Assets) informuje o wielkości zysku przypadającej na jednostkę wartości zaangażowanego w przedsiębiorstwie majątku. Obliczany jest on według następującej formuły:

$$ROA = \frac{ZN}{A} \cdot 100 [\%]$$

gdzie:

- ROA - wskaźnik rentowności aktywów,
- ZN - j. w.,
- A - wartość aktywów.

Wskaźnik powyższy obrazuje zysk firmy w odniesieniu do jej aktywów (czyli zdolność aktywów do tworzenia zysku). Należy zauważyć, że we wskaźniku powinna być zastosowana przeciętna wielkość aktywów. Zysk pochodzi z wyniku finansowego i obrazuje całoroczną działalność. Dlatego też wskazane jest zharmonizowanie osiągniętego zysku z wartością wykorzystanego majątku (w praktyce najczęściej wyznacza się przeciętną wielkość aktywów obliczając średnią stanu na początku i na końcu okresu).

Ostatnim z podstawowych wskaźników rentowności jest rentowność kapitału własnego ROE (będący skrótem od angielskiego Return On Equity), mierzący efektywność wykorzystania kapitału własnego wg następującej formuły:

$$ROE = \frac{ZN}{KW} \cdot 100 [\%]$$

gdzie:

- ROE - wskaźnik rentowności kapitału własnego,
ZN - j. w.,
KW - kapitał własny.

3. Wskaźniki płynności

Przez płynność finansową należy rozumieć zdolność firmy do terminowego spłacania bieżących zobowiązań.

Podstawowym wskaźnikiem bieżącej płynności finansowej jest relacja między majątkiem obrotowym, a zobowiązaniami krótkoterminowymi. Jest ona określana jako tzw. płynność bieżąca wyznaczana wg poniższej formuły:

$$P_b = \frac{AO}{ZK}$$

gdzie:

- P_b - wskaźnik bieżącej płynności finansowej,
AO - aktywa obrotowe,
ZK - zobowiązania krótkoterminowe.

Wskaźnik bieżącej płynności finansowej informuje jak kształtuje się relacja majątku obrotowego do zobowiązań krótkoterminowych. Im wyższy poziom wskaźnika, tym większa zdolność firmy do pokrycia swoich zobowiązań. Jednak zbyt wysoka jego wartość powoduje zamrożenie nadmiernych środków finansowych w majątku obrotowym, co z kolei przyczynia się do zmniejszenia efektywności. Uznaje się zwykle w literaturze przedmiotu, że wskaźnik powyższy powinien się mieścić w przedziale od 1,5 do 2,0.

Tzw. szybka płynność finansowa określana jest przez relację między sumą środków pieniężnych, zbywalnych papierów wartościowych i należności a wartością zobowiązań krótkoterminowych, co ilustruje przedstawiony poniżej wskaźnik.

$$P_s = \frac{IK + N}{ZK}$$

gdzie:

- P_s - wskaźnik szybkiej płynności finansowej,

- IK - inwestycje krótkoterminowe,
- N - należności,
- ZK - j. w.

Jeżeli wartość wskaźnika szybkiej płynności wynosi 1, to szybka płynność finansowa przedsiębiorstwa jest zasadniczo zachowana, przy czym pożądanym jest, by przedsiębiorstwa zachowywały pewien margines bezpieczeństwa. Uznaje się zwykle, w literaturze przedmiotu, za prawidłową wartość wskaźnika płynności szybkiej mieszczącą się w przedziale wartości od 1 do 1,5.

4. Wskaźniki wspomagania finansowego

Wskaźniki wspomagania finansowego mają na celu ocenę stopnia zadłużenia i możliwości jego obsługi przez przedsiębiorstwo oraz ocenę skali ryzyka związanego ze strukturą pasywów.

Podstawowym wskaźnikiem w tej grupie jest wskaźnik ogólnego zadłużenia przedsiębiorstwa, który obrazuje strukturę finansowania majątku. Określa on bowiem udział zobowiązań, w całkowitym finansowaniu majątku przedsiębiorstwa. Wskaźnik ten przybiera następującą postać:

$$Z_o = \frac{Zob}{P} \cdot 100 [\%]$$

gdzie:

- Z_o - wskaźnik zadłużenia ogólnego,
- Zob - zobowiązania ogółem,
- P - pasywa ogółem.

Dopuszczalne zadłużenie firmy jest uzależnione od charakteru i typu działalności. W literaturze przedmiotu najczęściej uznaje się za prawidłowy poziom tego wskaźnika oscylujący między 33% a 50%. Zbyt wysoki udział zadłużenia powoduje nadmierne ryzyko finansowania. Zbyt niskie wielkości długu skutkują zaniżeniem uzyskiwanej stopy zwrotu przez właścicieli ze względu na ograniczone wykorzystanie efektów dźwigni finansowej.

Kolejny wskaźnik - pokrycia majątku trwałego kapitałami stałymi (czyli kapitałem własnym i zobowiązaniami długoterminowymi) oblicza się wg formuły:

$$P_{ATKS} = \frac{KapS}{AT}$$

gdzie:

- P_{ATKS} - wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi,
 $KapS$ - kapitał stały ($KapS = KW + ZD$),
 AT - aktywa trwałe.

W zasadzie za prawidłową uznaje się sytuację, gdy poziom wskaźnika pokrycia aktywów trwałych kapitałami stałymi jest większy niż jeden, gdyż oznacza to, że zachowana jest tzw. „złota reguła bilansowa”, czyli majątek trwały w całości finansowany jest kapitałem stałym.

5. Ocena przedsiębiorstwa produkcyjnego z branży spożywczej na podstawie podstawowych finansowych wskaźników KPI

Ocena realizacji podstawowych celów finansowych na podstawie wskaźników KPI została zaprezentowana na podstawie przedsiębiorstwa produkcyjnego funkcjonującego w branży spożywczej. Wybrane dane ze sprawozdań finansowych dotyczące lat 2016-2017 zostały przedstawione w poniżej tabeli.

Tabela 1. Wybrane dane ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa z branży artykułów spożywczych w latach 2016-2017

Pozycje	Wartość (w mln PLN)	
	2016	2017
Wybrane dane bilansowe		
AKTYWA		
A. Aktywa trwałe	352,0	412,3
B. Aktywa obrotowe	323,1	320,2
I. Zapasy	44,9	63,1
II. Należności	191,2	187,5
III. Inwestycje krótkoterminowe	87,0	69,6
Aktywa ogółem	675,1	732,5
PASYWA		
A. Kapitał własny	550,3	630,7
B. Zobowiązania ogółem	124,8	101,8
I. Zobowiązania długoterminowe	8,8	11,4
II. Zobowiązania	116,0	90,4

krótkoterminowe		
Pasywa ogółem	675,1	732,5
Wybrane dane z rachunku zysków i strat		
Przychody ze sprzedaży	645,9	618,5
Zysk netto	85,1	113,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych z przedsiębiorstwa

Na podstawie powyższych danych obliczone zostały – omówione w pierwszej części artykułu – podstawowe finansowe wskaźniki KPI. Wartości poszczególnych wskaźników przedstawione zostały w poniższej tabeli.

Tabela 2. Wybrane wskaźniki finansowe przedsiębiorstwa w latach 2016-2017

Nazwa wskaźnika	Wartość wskaźnika	
	2016	2017
Rentowności sprzedaży	13,2%	18,3%
Rentowności majątku	12,6%	15,5%
Rentowności kapitału własnego	15,5%	18,0%
Bieżącej płynności finansowej	2,8	3,5
Szybkiej płynności finansowej	2,4	2,8
Ogólnego zadłużenia	18,5%	13,9%
Pokrycia majątku trwałego kapitałami stałymi	1,6	1,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych pozyskanych z przedsiębiorstwa

Na bazie uzyskanych powyżej wyników podstawowych finansowych wskaźników KPI sformułować można następujące wnioski, co do oceny realizacji celów finansowych przedsiębiorstwa.

W roku 2017 nastąpiła poprawa efektywności przedsiębiorstwa zarówno w wymiarze efektywności sprzedaży, jak i efektywności wykorzystania majątku, co miało ostatecznie odzwierciedlenie we wzroście rentowności kapitału własnego. Najwyższy wzrost efektywności – o 39,2% (z 13,2% w roku 2016 do 18,3% w roku 2017) przedsiębiorstwo odnotowało w zakresie rentowności sprzedaży.

Na podstawie obliczonych wskaźników płynności należy stwierdzić, że utrzymanie płynności finansowej nie jest w firmie zagrożone. Na uwagę zwracają jednakże zbyt wysokie wskaźniki płynności, zarówno płynności szybkiej, jak i płynności bieżącej (przy czym ponadnormatywna wielkość wskaźnika płynności bieżącej wynika ze zbyt wysokiego poziomu wskaźnika płynności szybkiej). Sytuacja ta spowodowana jest w

dużej mierze zbyt wysokim poziomem stanu należności, jakie posiada podmiot. W przyszłości firma powinna dążyć do zmniejszenia stanu należności, ograniczając z jednej strony ryzyko braku spływu należności na skutek wystąpienia problemów u odbiorców, z drugiej zaś uzyskując szybciej środki pieniężne będzie mogła poprawić efektywność prowadzenia bieżącej działalności poprzez ograniczenie zaangażowania zewnętrznych źródeł finansowania (kredytu krótkoterminowego).

W zakresie finansowania działalności firma stosuje konserwatywną politykę – finansowanie odbywa się głównie kapitałem własnym. Efektem tego jest też wysoki wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem stałym wskazujący, iż posiadany przez firmę kapitał stały byłby w stanie sfinansować majątek o 60% wyższy od posiadanego obecnie przez spółkę. Taka polityka zapewnia relatywnie wysokie bezpieczeństwo finansowania, jednakże z drugiej strony ograniczony zostaje efekt dźwigni finansowej wpływający na stopę zwrotu uzyskiwaną przez właścicieli. Proponuje się zatem rozważenie bardziej agresywnej (efektywnej) strategii finansowania.

Podsumowanie

W niniejszym artykule przedstawione zostały podstawowe cele finansowe przedsiębiorstw oraz narzędzia w postaci wskaźników KPI służące weryfikacji ich realizacji. W drugiej części artykułu – na podstawie finansowych wskaźników KPI – sformułowane zostały wnioski dotyczące realizacji wskazanych celów i sugerowane działania na przyszłość dla przykładowego przedsiębiorstwa.

Należy mieć jednakże na uwadze, iż szczegółowy program działania powinien wynikać z bardziej wnikliwej analizy przyczyn kształtowania się przedstawionych wskaźników oraz być dostosowany zarówno do warunków otoczenia jak i wewnętrznego potencjału przedsiębiorstwa.