

OCENA KONDYCJI FINANSOWEJ I MAJĄTKOWEJ W PRAKTYCE ZARZĄDZANIA OŚRODKIEM SZKOLENIA KIEROWCÓW – ANALIZA WYBRANEGO PRZYKŁADU

W artykule omówiona została przykładowa ocena kondycji finansowej i majątkowej przedsiębiorstwa działającego w branży szkolenia kandydatów na kierowców. Autorzy posłużyli się danymi pochodzącymi z ksiąg rachunkowych firmy za lata 2013 – 2014. Wykorzystywanie tego rodzaju kalkulacji nie jest popularnie stosowaną metodą analityczną w ośrodkach szkolenia kierowców. Osłą przewodnią artykułu jest teza, że zastosowanie specjalistycznych narzędzi analitycznych jest czynnikiem wpływającym na jakość procesu zarządzania specyficznym rodzajem niskobudżetowych przedsiębiorstw szkoleniowych, funkcjonujących na konkurencyjnym rynku.

WSTĘP

Ośrodki szkolenia kierowców – jak wynika to z ustawowej nazwy – są instytucjami powołanymi do kształcenia kandydatów na kierowców. Rynek szkoleniowy jest trudny. Na tą sytuację składają się następujące czynniki: duża i wciąż rosnąca konkurencja, niska cena oferowanej usługi, która wynika ze średniej ceny rynkowej, słaby poziom wyszkolenia kadry instruktorskiej, zbyt małe inwestycje na badania i rozwój tego rodzaju przedsiębiorstw.

W powszechnej opinii społecznej, a także wśród przedstawicieli branży szkoleniowej, przyjęło się uważać, że do prowadzenia ośrodka szkolenia kierowców (OSK) nie są potrzebne zbyt duże wymagania. Kryteria uzyskania uprawnień instruktorskich określa ustawa o kierujących pojazdami [5, art. 33. 1]. Aby zostać instruktorem należy odbyć specjalistyczny kurs (średnio trzy lub czteromiesięczny), odbyć praktykę zawodową, zdać egzamin państwowy, a następnie zostać wpisanym do rejestru instruktorów prowadzonego przez starostę, odpowiednio do miejsca zameldowania.

W rzeczywistości nie ma zbyt dużych barier prawno - ekonomicznych, aby prowadzić ośrodek szkolenia kierowców. Wystarczy jedno auto, wynajęty lokal biurowy, sala wykładowa, uprawnienia instruktorskie lub zatrudnienie instruktora z co najmniej trzyletnią praktyką zawodową [5, art. 28.1]. Niejednokrotnie fakty pokazują, że posiadanie biura i sali jest udokumentowane w stosownych umowach. W praktyce, sprawy biurowe załatwiane są w mieszkaniach właścicieli, albo w małych, niekomfortowych salkach lekcyjnych.

Należy podkreślić, że przedstawiony powyżej przykład funkcjonowania polskich OSK może być przejawem. Istnieje wiele profesjonalnych, rzetelnych ośrodków, które stawiają na pracę jakościową, nastawioną na maksymalne zadowolenie swoich klientów. Nic jednak nie zmienia faktu, że w profesjonalnym prowadzeniu tego rodzaju firmy szkoleniowej, potrzebna jest analiza ekonomiczna. Bez dokonania rzetelnych kalkulacji, nie można prowadzić działalności gospodarczej. Również i w tym przypadku sprawdza się maksyma, że dobry biznes musi być dobrze skalkulowany. Od wysokości uczciwej i rozsądnej ceny zależy: jakość pracy, skuteczne i efektywne zarządzanie firmą, generowanie kapitału na przyszłe inwestycje, od których zależy rozwój przedsiębiorstw.

Większość ośrodków szkolenia kierowców to małe firmy, często rodzinne. Planowanie biznesu niejednokrotnie jest intuicyjne, nie poparte gruntownymi obliczeniami. Jeżeli chodzi o finanse tego rodzaju firm, często powierzone są one biuram rachunkowym. Nie można się temu dziwić, bowiem sprawy księgowości są w rękach specjalistów. Taka sytuacja powoduje jednak, że właściciele OSK, jako menedżerowie nie do końca orientują się w strukturze wydatków i wpływów swoich firm. Podstawowym narzędziem służącym do rozliczeń publiczno-prawnych tego rodzaju przedsiębiorstw jest podatkowa księga przychodów i rozchodów. Jest to proste i skuteczne narzędzie rozliczeniowe. Bardziej wymagającą formą jest prowadzenie ksiąg rachunkowych. Ich zaprowadzenie zgodnie z ustawą o rachunkowości wymagane jest w przypadku osiągnięcia przez podmioty gospodarcze przychodów za poprzedni rok obrotowy w wysokości 1 200 000 euro [6, art. 2.2]. Przychód w tej wysokości w skali rocznej jest na tyle wysoki, że raczej nie jest osiągalny przez statystyczny OSK. Należy zaznaczyć, że założenie ksiąg rachunkowych może być dobrowolne. Pomimo, że księgi handlowe są trudniejszą formą ewidencjonowania operacji gospodarczych, dają one bardziej przejrzysty obraz prowadzenia firmy.

Celem artykułu jest zaprezentowanie przykładowej oceny kondycji finansowej i majątkowej w praktyce zarządzania ośrodkiem szkolenia kierowców. Dane zastosowane przez autorów są rzeczywiste i obejmują lata 2013 – 2014. Badany ośrodek szkolenia kierowców prowadzi księgi rachunkowe zgodnie z ustawą o rachunkowości.

1. WSTĘPNA ANALIZA BILANSU – ANALIZA POZIOMA I PIONOWA W PRAKTYCE ZARZĄDZANIA

Wstępna analiza sprawozdań finansowych jest podstawowym etapem służącym do oceny kondycji finansowej firmy. Ma ona za zadanie ukazanie obszarów, które powinno się poddać bardziej skrupulatnej analizie. Dzięki temu można wyjaśnić istotę zaobserwowanych zjawisk i ich wpływ na funkcjonowanie podmiotu gospodarczego. Wstępna analiza pozwala także wyciągnąć pierwsze wnioski, których weryfikacja powinna być oparta na dalszym pogłębionym procesie analitycznym. Metody wstępnej analizy są proste, co z jednej strony jest ich zaletą, z drugiej jednak nie pozwala jednoznacznie interpretować uzyskanych wyników. Istotą tej części

analizy jest odszukanie powiązań między różnymi pozycjami z badanych sprawozdań, określenie mniej lub bardziej istotnych pozycji finansowych, a także przeprowadzenie oceny wzrostów lub spadków wielkości liczbowych, które zostały ujęte w sprawozdaniach finansowych.

Wstępna ocena, czyli tzw. czytanie sprawozdań opiera się na przeprowadzeniu analizy poziomej, czyli porównawczej i pionowej (procentowej, strukturalnej).

Analiza pionowa, jako wersja ogólna, bazuje na procentowym określeniu udziału poszczególnych pozycji z bilansu w sumie bilansowej, zaś rachunku zysków i strat, w wymiarze przychodów ze sprzedaży.

Zakres analizy pionowej aktywów (majątku) odnosi się do następujących wskaźników:

$$1) \text{ wskaźnik struktury aktywów trwałych} = \frac{\text{aktywa trwałe}}{\text{aktywa ogółem}} \times 100\%$$

Dzięki wskaźnikowi struktury (udziału) aktywów trwałych można określić, jaki jest procentowy udział aktywów trwałych w całkowitej sumie bilansowej. Należy podkreślić, że zgodnie z ustawą o rachunkowości aktywa trwałe to takie, które są zaangażowane w jednostce długoterminowo, co najmniej na czas dłuższy niż rok, przy czym rok liczy się od dnia bilansowego. Są to aktywa o niskim stopniu płynności.

$$2) \text{ wskaźnik struktury aktywów obrotowych} = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{aktywa ogółem}} \times 100\%$$

Wskaźnik struktury (udziału) aktywów obrotowych wyznacza, jaki jest procentowy udział aktywów obrotowych w sumie bilansowej. Należy podkreślić, że aktywa obrotowe to składniki majątkowe, które zgodnie z oczekiwaniami przedsiębiorstwa zostaną zamienione na środki pieniężne lub zostaną zużyte w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego lub tzw. cyklu operacyjnego właściwego dla danej działalności, jeżeli trwa on dłużej niż 12 miesięcy. W celu uszczegółowienia analizy pionowej aktywów powinno się obliczyć procentowy udział poszczególnych składników aktywów trwałych i obrotowych w sumie bilansowej (w aktywach ogółem).

$$3) \text{ wskaźnik struktury aktywów} = \frac{\text{aktywa trwałe}}{\text{aktywa obrotowe}} \times 100\%$$

Wskaźnik struktury aktywów (zasobów majątkowych) objaśnia wzajemną relację aktywów trwałych i obrotowych. Wysokość tego wskaźnika zależy od rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej. Za przykład można podać przedsiębiorstwa handlowe, gdzie w strukturze aktywów powinny przeważać aktywa obrotowe. W związku z tym, wskaźnik ten nie powinien przekraczać 100%. W przedsiębiorstwach produkcyjnych i w niektórych usługowych, np. transportowych, wskaźnik ten może przekraczać 100%.

Cechą charakterystyczną jednostek organizacyjnych, w których jest duży udział aktywów obrotowych w aktywach ogółem oraz gdy przewyższają one udział aktywów trwałych, jest większa elastyczność w sytuacji konieczności zmiany rodzaju działalności lub zmiany produkcji. Taka struktura aktywów nie zawsze jest zjawiskiem pozytywnym. Zwiększenie aktywów trwałych w całkowitej sumie bilansowej może ukazywać stosowanie postępu technicznego czy też mechanizację procesów produkcyjnych.

Analiza pozioma jest efektywnym narzędziem oceny skutków zmian (wartościowych i procentowych) badanych składników sprawozdania w okresie bieżącym w porównaniu do ich stanu w okresie poprzednim. Realizację oceny ich zmienności w czasie, można osiągnąć, licząc tempo zmian (zmiana procentowa, przyrost albo

spadek) lub też dynamikę danych finansowych. Przeważnie wyraża się je w ujęciu procentowym.

Tempo zmian przedstawiane jest jako stosunek różnicy między wartością analizowanej wielkości w danym okresie, a jej wartością w okresie bazowym.

Dynamika jest określana jako relacja między wartością określonej pozycji w okresie bieżącym, a wartością tej pozycji w okresie bazowym. Precyzyjna interpretacja tempa zmian czy dynamiki zależy od badanej wielkości (przychody, koszty, wynik finansowy) oraz od charakteru danego zjawiska ekonomicznego.

Na podstawie bilansu wybranego ośrodka szkolenia kierowców dla celów analizy w układzie pionowym i poziomym można sporządzić tzw. bilans analityczny, ułatwiający przeprowadzenie analizy. Bilans ten zawiera informacje dotyczące okresu poprzedniego (ubiegłego) i okresu sprawozdawczego (bieżącego) wyrażone kwotowo i procentowo, co zostało ukazane w tabeli 1.

Z obliczeń dokonanych w bilansie analitycznym badanej firmy wynika, że ogólna wartość aktywów i pasywów zwiększyła się w roku 2014 w stosunku do roku 2013 o 42%, co oznacza bardzo wysoką zmianę. Może to być spowodowane wzrostem nabywców, do których kierowane są usługi, a co za tym idzie wzrostem kapitału. Aktywa trwałe w obu badanych latach miały wartość 0%. Spowodowane jest to całkowicie zamortyzowanym sprzętem firmowym (środkami trwałymi). Jednostka nie inwestowała w środki trwałe powyżej 3 500 zł, a te poniżej tej kwoty oraz wartości niematerialne i prawne w kwocie nie przekraczającej 3 500 zł zaliczała w koszty działalności. Odnotowano duży wzrost krótkoterminowych aktywów finansowych z 52% do 100% w ogólnej liczbie aktywów. Pozytywnie należy ocenić zmniejszenie się należności krótkoterminowych z 48% do 0%. Co ważne, nie jest to zmiana podyktowana zmniejszeniem się liczby odbiorców usług jednostki. W przypadku badanego ośrodka szkolenia kierowców świadczy to o lepszym odzyskiwaniu należności.

Analiza pasywów wskazuje, że decydujący wpływ na ich zwiększenie miał wzrost kapitału własnego, który w porównaniu z rokiem 2013 zwiększył się o 9%. Pozytywnie należy ocenić, że na ten wzrost wpłynęło zwiększenie zysku netto o 16%. Firma odniosła zyski. W roku 2014 w stosunku do 2013 roku zmniejszyły się zobowiązania krótkoterminowe firmy z 12% do 3% (o 9%). Świadczy to o lepszym regulowaniu tych zobowiązań.

Kapitał własny w ogólnej sumie bilansowej, zarówno w roku 2013, jak i 2014, wynosił ponad 80%. Oznacza to, że majątek finansowany jest głównie kapitałem własnym. Świadczy to o niewielkim (a właściwie żadnym) stopniu uzależnienia jednostki od zewnętrznych źródeł finansowania.

2. ANALIZA WSKAŹNIKOWA

Czytanie sprawozdań finansowych dostarcza ogólnych informacji o sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa. Może być również podstawą do wybrania obszarów wymagających pogłębionej analizy. Przeważnie rozwinięciem wstępnej analizy jest analiza wskaźnikowa.

Wskaźnik jest to relacja świadomie powiązanych wielkości, określony dla uzyskania złożonych wartości poznawczych. Wskaźniki można sklasyfikować na te, wyrażające wielkości absolutne i na wyrażające wielkości względne. Wskaźniki absolutne wykorzystują wielkości pierwotne i wartości średnie, zaś we wskaźnikach względnych, ukazywany jest udział danej wartości w innej wartości albo powiązania między wielkościami, a także zmiany w czasie.

Jeżeli we wskaźniku wykorzystywana jest jednocześnie wielkość z bilansu i rachunku zysków i strat, wówczas najczęściej bilansowe wielkości finansowe ujmowane są jako wartości przeciętne.

Taki sposób konstruowania wskaźnika wynika z faktu, że rachunek zysków i strat prezentuje dane za jakiś okres, np. od stycznia do grudnia 2013 r. – czyli informacje dynamiczne, zaś bilans – informacje statyczne na określony dzień – np. 31 grudnia 2013 r. Stąd, aby zapewnić porównywalność i względną zgodność licznika i mianownika w konstrukcji przedstawia się przeciętny stan pozycji bilansowej (średnia arytmetyczna danej wielkości na początek i koniec okresu) za okres, dla którego podawana jest wielkość wyniku (z rachunku zysków i strat). W ten sposób eliminuje się również ewentualny wpływ zmiany polityki bilansowej na badaną relację i sezonowe zmiany obserwowanej wielkości finansowej.

W źródłach literatury opisuje się ponad sto różnych wskaźników [4, s. 43]. Używając komputerowych arkuszy kalkulacyjnych narażać się można na pokusę (mówiąc kolokwialnie) policzenia wszystkiego co się da. Nie jest to dobry kierunek w procesie analitycznym. Takie postępowanie doprowadziłoby do „szumu informacyjnego” i nie miałyby wielkiego związku z rzetelnie przeprowadzoną oceną kondycji finansowej podmiotu gospodarczego.

Najważniejsze jest skoncentrowanie swojej uwagi na przydatności dobranych wskaźników do opisu sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i właściwej interpretacji wyliczonych wielkości, a nie na samym procesie liczenia.

Do każdej analizy dobiera się pewien adekwatny zestaw wskaźników, najczęściej w ilości „nastu” niezbędnych relacji. Podczas tego doboru należy kierować się rodzajem prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności – inne wskaźniki zastosujemy do badania przedsiębiorstw, np. handlowych a inne ubezpieczeniowych. Produkcyjny profil działalności spowoduje również wytypowanie pewnych, wspomagających ocenę tego typu działalności, wskaźników. Ponadto, korzystanie z danego wskaźnika jest wiarygodne tylko wtedy, gdy odpowiada on przyjętej perspektywie i celów analizy.

Istnieje pewna liczba wskaźników, które można określić mianem uniwersalnych, które można wykorzystywać praktycznie przy każdym badaniu. Do takich wskaźników zaliczamy m. in. wskaźniki płynności płatniczej.

Wskaźniki finansowe mają za zadanie wspomóc proces diagnozowania określonych obszarów działalności przedsiębiorstwa. Poddaje się ocenie płynność płatniczą, sprawność działania (zarządzania), zdolność do obsługi zadłużenia czy rentowność. Od nazw tych obszarów pochodzą nazwy grup wskaźników, wykorzystywanych do ich analizy, tj. wskaźniki płynności płatniczej, sprawności działania, zdolności do obsługi zadłużenia i rentowności.

Zdarza się pogrupować wskaźniki według innego kryterium, a mianowicie według podstawowych punktów widzenia przyjmowanych przy analizie. Najważniejszymi z nich jest punkt widzenia menedżera, właściciela (inwestora oraz kredyto- i pożyczkodawcy) [3, s. 142 – 143].

Niektóre wskaźniki finansowe dzielą się tylko na dwie grupy, tj. wskaźniki operacyjne lub działalności oraz wskaźniki finansowe. Do wskaźników operacyjnych autorzy zaliczają wskaźniki, za pomocą których można badać ogólne wyniki (rentowność zainwestowanego kapitału, marża zysku netto, wskaźnik rotacji aktywów) oraz kapitał obrotowy (rotacja zapasów, należności). Wskaźniki finansowe to przede wszystkim te, odnoszące się do struktury pasywów (wskaźnik struktury kapitału, relacji długu do kapitału własnego czy pokrycia odsetek), a także wskaźniki płynności. Jeszcze inną spotykaną klasyfikacją jest podział na wskaźniki: dźwigni finansowej, płynności finansowej, rentowności (efektywności) oraz wartości rynkowej [1, s. 1076].

Wyniki wielu wskaźników są normalizowane, opisywane w wielu opracowaniach naukowych, podręcznikach i analizach rynkowych. Istnieje kilka źródeł przyjmowania danych norm. Mogą to być zasady i reguły funkcjonowania firmy, opisane przez przedstawicieli

Tab.1. Bilans analityczny badanego ośrodka szkolenia kierowców

AKTYWA	31.12.2014 (w zł)	Wskaźnik struktury 2014	31.12.2013 (w zł)	Wskaźnik struktury 2013	Wskaźniki dynamiki	Wskaźniki tempa zmian
Aktywa trwałe	0,00	0%	0,00	0%	0%	0%
Aktywa obrotowe	34962,56	100%	24626,40	100%	142%	42%
Należności krótkoterminowe	0,00	0%	11700,00	48%	0%	-100%
Krótkoterminowe aktywa finansowe	34962,56	100%	12926,40	52%	270%	170%
Środki pieniężne w kasie	961,69	3%	9775,31	40%	10%	-90%
Środki pieniężne na rachunku bankowym	34000,87	97%	3151,09	13%	1079%	979%
RAZEM AKTYWA	34962,56	100%	24626,40	100%	142%	42%
PASYWA	31.12.2014 (w zł)	Wskaźnik struktury 2014	31.12.2013 (w zł)	Wskaźnik struktury 2013	Wskaźniki dynamiki	Wskaźniki tempa zmian
Kapitał (fundusz własny)	33777,56	97%	21642,52	88%	156%	56%
Kapitał podstawowy	21642,52	62%	5780,26	23%	374%	274%
Kapitał zapasowy	-56828,79	-163%	-28806,66	-117%	197%	97%
Zysk (strata) netto	68963,83	197%	44668,92	181%	154%	54%
Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania	1185,00	3%	2983,88	12%	40%	-60%
Zobowiązania krótkoterminowe	1185,00	3%	2983,88	12%	40%	-60%
RAZEM PASYWA	34962,56	100%	24626,40	100%	142%	42%

badanej dziedziny wiedzy. Wynikają z nich pewne wnioski, które oceniają prawidłowe funkcjonowanie podmiotu gospodarczego. Jest to możliwe chociażby w przypadku wskaźników płynności płatniczej. Przyjmowane dla nich standardy wynikają z koncepcji zarządzania kapitałem obrotowym netto. Jego wielkość powinna być zdecydowanie większa od zera, jeśli przedsiębiorstwo ma funkcjonować w kategorii mało ryzykownej płynności płatniczej. Również tutaj nie ma pełnej zgodności, ponieważ jeżeli przyjmie się, że płynność przedsiębiorstwa jest zachowana, to powstaje pytanie jaka wysokość badanego kapitału jest najkorzystniejsza, a jaka wykazuje nadpłynność.

Jeżeli wskaźnik płynności III stopnia określany jest jako zależność aktywów obrotowych w stosunku do zobowiązań bieżących, to chcąc ustalić płynność firmy pozytywnie, jego wysokość musi być większa od jedności. W tej sytuacji łatwiej można rozstrzygnąć ten problem, ponieważ wielkości liczbowe zostały zrelatywizowane. Jednak nie można uznać pełnej jednomyślności, mimo, że przyjmuje się, że optymalna wysokość dla wskaźnika bieżącej płynności powinna wynosić około 1,2 – 2,0.

Kolejną podstawą akceptowanych norm jest średnia wielkość dla wskaźnika w danej branży. Pojawia się to zazwyczaj w sytuacji wskaźników produktywności (wydajności, obrotu, rotacji). Wysokość tych wskaźników może jednak zależeć od umiejscowienia firmy w ramach tzw. holdingu, jeżeli bada się takiego rodzaju działalność gospodarczą. Wskaźniki produktywności są jedną z funkcji wielkości przychodów ze sprzedaży. Dzięki temu, firmy - matki holdingów - mogą być małe w zestawieniu z aktywami, gdyż sprzedaż jest zazwyczaj wykonywana przez spółki zależne, a w konsekwencji obniża to wartość wskaźnika.

Ze wskaźnikami finansowymi związana jest pewna niedogodność. W związku z tym praktycznie każdy z nas może stworzyć swój własny wskaźnik, tj. zestawić ze sobą wybrane ze sprawozdań finansowych wielkości – konstrukcja i nazwy wielu wskaźników niejednokrotnie się od siebie różnią, choć treści są do siebie zbliżone. Innymi słowy, brak jest bezwzględnych wzorców w konstrukcji i nazewnictwie większości wskaźników. Wiedza o tym zjawisku jest szczególnie istotna w sytuacji porównywania wyników wskaźników badanego przedsiębiorstwa z wynikami tych samych wskaźników przedsiębiorstw konkurencyjnych [2, s. 45].

2.1. Analiza wskaźnikowa – płynności

Definicja płynności finansowej pokazuje zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania bieżących zobowiązań. W przypadku prowadzenia ośrodka szkolenia kierowców jest to kwestia bardzo istotna.

Podstawowym źródłem środków na spłatę bieżących zobowiązań są aktywa obrotowe. Tylko część z nich daje możliwość natychmiastowej spłaty zobowiązań. Należą do nich środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych. Pozostałe składniki zasobów majątkowych trzeba sprzedać w celu uzyskania środków pieniężnych, potem zaś zainkasować pieniądze, co wymaga pewnego czasu. Optymalna wielkość tego wskaźnika jest zależna od specyficznych warunków działania danego przedsiębiorstwa, m. in. od długości spłacania należności. Wiele banków przyjmuje jednak uproszczone założenia.

Do oceny płynności finansowej jednostki gospodarczej służą między innymi następujące wskaźniki:

1) wskaźnik płynności bieżącej (pokrycie bieżących zobowiązań)

$$= \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Wskaźnik płynności bieżącej, nazywany wskaźnikiem III stopnia, opisuje ile razy aktywa obrotowe mogą pokrywać zobowiązania

krótkoterminowe, czyli takie, w których termin spłaty ustalony jest na rok bieżący. Najkorzystniejsza wielkość tego wskaźnika zależy od specyficznych warunków działania danego przedsiębiorstwa m. in. od długości cyklu inkasowania należności. Wiele banków przyjmuje jednak uproszczone założenie, że optymalny poziom tego wskaźnika powinien znajdować się w granicach od 1,5 do 2 (tj. 150% – 200%). Wskaźnik wykazujący wielkość 2 może oznaczać, że aktywa obrotowe są dwa razy większe od zobowiązań bieżących. Zbyt wysoka wartość wskaźnika, czyli powyżej 2, może określać nadmierne zamrożenie w aktywach obrotowych kapitału. Mógłby być on zainwestowany – na przykład – w bardziej dochodowe przedsięwzięcie. Zbyt niski jego poziom (poniżej optymalnego) może oznaczać problem ze spłatą całokształtu zobowiązań bieżących w momencie, kiedy wszyscy wierzyciele w tej samej chwili zażyczyli sobie natychmiastowej ich spłaty.

$$2) \text{ wskaźnik płynności szybkiej} = \frac{\text{płynne środki obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

W wskaźniku płynności szybkiej, nazywanym wskaźnikiem II stopnia, wyłącza się z aktywów obrotowych najmniej płynne zapasy (aktywa obrotowe – zapasy). Bada się, ile razy płynny majątek obrotowy może pokryć zobowiązania krótkoterminowe. Pod płynnym majątkiem obrotowym rozumie się: należności krótkoterminowe i inwestycje krótkoterminowe. Wzorcowy poziom tego wskaźnika wynosi 1 (tj. 100%). Poziom 1 i wyższy dla tego wskaźnika oznacza, że płynne środki obrotowe mogą zagwarantować spłatę bieżących zobowiązań w obowiązujących terminach. Niższy niż 1 poziom tego wskaźnika oznacza zbyt duże zaangażowanie środków przedsiębiorstwa w zapasy, które z kolei uznaje się za trudno zbywalne.

3) wskaźnik płynności gotówkowej (płynności natychmiastowej) =

$$\frac{\text{środki pieniężne}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Wskaźnik płynności gotówkowej, nazywany wskaźnikiem I stopnia, zawiera najbardziej płynne składniki aktywów, do których można zaliczyć środki pieniężne w kasie oraz na rachunku bankowym. Gwarantują momentalną zapłatę zobowiązań krótkoterminowych, które mogą zostać postawione niespodziewanie w stan wymagalności. Korzystne wielkości tego wskaźnika nie mogą być zbyt wysokie, gdyż jedynie zasoby pieniężne zaabsorbowane w procesach gospodarczych przyczyniają się do powstawania zysków. Dlatego więc poziom opisywanego wskaźnika powinien mieścić się w granicach od 0,1 do 0,2.

Tab.2. Wybrane wielkości z bilansu badanego OSK

Wybrane wielkości z bilansu	2014	2013
Należności z tytułu usług	0,00	11700,00
Środki pieniężne w kasie i na rachunku bankowym	34962,56	12926,40
Zobowiązania z tytułu usług	1185,00	2983,88

Na podstawie wybranych wielkości z bilansu badanego OSK przedstawionych w tabeli 2, można sporządzić wskaźniki płynności, które zostały zaprezentowane w tabeli 3.

Tab. 3. Wyliczone wskaźniki płynności dla OSK

Wskaźniki płynności	2014	2013
wskaźnik płynności bieżącej	29,50	4,33
wskaźnik płynności szybkiej	29,50	8,25
wskaźnik płynności gotówkowej	29,50	4,33

Wskaźnik bieżącej płynności jest określany wskaźnikiem trzeciego stopnia. Opisuje, ile razy aktywa obrotowe mogą pokryć zobowiązania bieżące. Efektywna wielkość tego wskaźnika powinna mieścić się w granicach 1,5 – 2 (150% - 200 %). W badanym ośrodku szkolenia kierowców w 2013 roku wielkość ta była powyżej 4, natomiast w roku 2014 zwiększyła się aż do 29,50. Może to wskazywać na nadmierne zamrożenie kapitału w aktywach obrotowych. Firma powinna inwestować w środki trwałe. Widać tutaj problem z inwestowaniem majątku.

Wskaźnik płynności szybkiej jest określany wskaźnikiem drugiego stopnia oraz opisuje, ile razy płynny majątek obrotowy jest w stanie pokryć zobowiązania bieżące. Właściwy poziom wskaźnika powinien stanowić ok. 1 (100%). Wskaźnik szybkiej płynności w 2013 roku wyniósł 8,25, co charakteryzuje fakt, że płynne aktywa obrotowe pokrywały zobowiązania bieżące w 825%. Natomiast w roku 2014 wskaźnik ten wyniósł 29,50, co świadczy, że płynne aktywa obrotowe rekompensują zobowiązania bieżące w 2950%. Poziom ten może świadczyć o nadpłynności, czyli nieprodukcyjnym akumulowaniu środków pieniężnych.

Wskaźnik płynności gotówkowej ukazuje najbardziej płynne środki pieniężne w kasie i na rachunku bankowym. Prawidłowy poziom tego wskaźnika powinien mieścić się w granicach 0,1 - 0,2 (10% – 20%). Wyraża on zależność, jaką kwotę zobowiązań krótkoterminowych jednostka może spłacić dostępnymi środkami pieniężnymi. Wskaźnik płynności gotówkowej w obu latach jest powyżej 100%, co cechuje fakt, że jednostka może uregulować wszystkie swoje zobowiązania bieżące środkami pieniężnymi bez żadnego problemu.

2.2. Analiza wskaźnikowa – rentowności

Definicja rentowności ukazuje ją jako miarę efektywności działalności przedsiębiorstwa, która może pojawić się jako deficytowość lub zyskowość. Osiągnięcie nadwyżki wykazanych przychodów nad poniesionymi kosztami, nazywane jest zyskowością (z dodatnim wynikiem finansowym); w przeciwnym wypadku istnieje deficytowość (ujemny wynik finansowy).

Struktura wskaźników rentowności bazuje na powiązaniu kwoty zysku (netto, brutto, ze sprzedaży, z działalności operacyjnej) z określonymi wielkościami generującymi wyniki finansowe, np. z przychodami ze sprzedaży ogółem, z przychodami ze sprzedaży towarów, z przychodami z działalności operacyjnej.

Nie ma ustalonych optymalnych wysokości tych wskaźników. W dużym stopniu ich poziom zależy od branży, w jakiej jest prowadzone przedsiębiorstwo. Wyrażeniem stabilnej sytuacji finansowej badanego przedsiębiorstwa są wzrastające wielkości wszystkich wskaźników rentowności w następujących okresach.

Aby ocenić rentowność jednostki gospodarczej można posłużyć się następującymi grupami wskaźników:

I. Wskaźnik rentowności sprzedaży:

a) wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS) = $\frac{\text{zysk ze sprzedaży}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$

Wskaźnik rentowności sprzedaży opisuje, ile groszy zysku ze sprzedaży można uzyskać z 1 złotówki osiągniętego przychodu ze sprzedaży, między innymi towarów. Sytuacja jest korzystniejsza,

czyli efektywność większa, im wyższa jest wartość wskaźnika rentowności sprzedaży.

b) wskaźnik rentowności netto sprzedaży = $\frac{\text{zysk netto}}{\text{przychody ogółem}}$

Wskaźnik rentowności netto sprzedaży informuje ile groszy zysku netto można pozyskać z 1 złotówki osiągniętego przychodu ogółem, co oznacza jak bardzo rentowna jest działalność jednostki. Definicja przychodów ogółem ukazuje je jako sumę kwot przychodów osiągniętych ze sprzedaży, np. pozostałych przychodów operacyjnych, towarów, zysków nadzwyczajnych i przychodów finansowych.

II. Wskaźnik rentowności (zyskowości) aktywów zasobów majątkowych:

a) wskaźnik rentowności netto aktywów (ROA) (rentowności netto zasobów majątkowych) = $\frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa ogółem}}$

Wskaźnik rentowności netto aktywów określa, jaką kwotę zysku netto może generować 1 złotówka aktywów jednostki, a więc wysokość zysku netto jaką osiąga przedsiębiorstwo z 1 złotówki zaangażowanych w działalność aktywów.

b) wskaźnik rentowności netto aktywów obrotowych = $\frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa obrotowe}}$

Wskaźnik rentowności netto aktywów obrotowych opisuje, jaką kwotę zysku netto generuje 1 złotówka aktywów obrotowych zaangażowanych w działalność jednostki.

c) wskaźnik rentowności netto aktywów trwałych = $\frac{\text{zysk netto}}{\text{aktywa trwałe}}$

Wskaźnik rentowności netto aktywów trwałych określa, jaka kwota zysku netto jest wygenerowana przez 1 złotówkę aktywów trwałych, zaangażowanych w działalność jednostki.

III. Wskaźniki rentowności kapitałów, czyli opłacalności zaangażowanych kapitałów własnych:

a) wskaźnik rentowności netto kapitału całkowitego = $\frac{\text{zysk netto}}{\text{kapitał całkowity}}$

Wskaźnik rentowności netto kapitału całkowitego wyraża, jaka wartość zysku netto przypada na 1 złotówkę kapitału całkowitego, zaangażowanego w działalność, czyli kapitał własny plus zobowiązania.

b) wskaźnik rentowności netto kapitału własnego (ROE) =

$$\frac{\text{zysk netto}}{\text{kapitał własny}}$$

Wskaźnik rentowności netto kapitału własnego informuje, jaka kwota zysku netto przypada na 1 złotówkę kapitału własnego, zaangażowanego w działalność.

Tab. 4. Wskaźniki rentowności badanego OSK

WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI	2014	2013
wskaźnik rentowności sprzedaży	0,22	0,19
wskaźnik rentowności netto sprzedaży	0,25	0,23
wskaźnik rentowności netto aktywów	1,97	1,81
wskaźnik rentowności netto aktywów obrotowych	1,97	1,81
wskaźnik rentowności netto aktywów trwałych	nie można obliczyć z powodu aktywów trwałych o wartości "0"	
wskaźnik rentowności netto kapitału całkowitego	1,97	1,81
wskaźnik rentowności netto kapitału własnego	2,04	2,06

W tabeli 4 przedstawiono wskaźniki rentowności dla OSK. W roku 2013 wskaźnik rentowności sprzedaży wynosił 0,19, co oznacza, że firma osiągnęła z 1 złotówki sprzedaży usług zysk ze sprzedaży w wysokości 19 groszy. Natomiast w roku 2014 wskaźnik ten wynosił 0,22, co oznacza, że przedsiębiorstwo osiągnęło z 1 złotówki sprzedaży usług zysk ze sprzedaży w wysokości 22 groszy, czyli więcej niż w roku poprzednim.

W roku 2013 wskaźnik rentowności netto sprzedaży wyniósł 0,23, co oznacza, że firma osiągnęła z 1 złotówki sprzedaży usług zysk netto w wartości około 23 groszy. Natomiast w roku 2014 wskaźnik ten wynosił 0,25, co oznacza, że jednostka osiągnęła z 1 złotówki sprzedaży usług zysk netto w wysokości około 25 groszy.

Zarówno rentowność sprzedaży, jak i rentowność netto sprzedaży w 2014 roku zwiększyła się w stosunku do roku 2013. Podwyższające się wskaźniki rentowności sprzedaży świadczą o większej efektywności sprzedaży, czyli większych zyskach netto, które przypadają na osiągnięte w 2014 roku przychody ogółem i ze sprzedaży usług. Wzrost rentowności (zyskowności) jest zjawiskiem pozytywnym.

Wskaźniki rentowności aktywów netto, jak i wskaźniki rentowności netto aktywów obrotowych, kształtują się na tych samych poziomach. W roku 2013 był to wynik 1,81, co oznacza, że przedsiębiorstwo uzyskało około 1,97 zł zysku netto z 1 złotówki oddanych w działalność aktywów (aktywów obrotowych). Z kolei w roku 2014 wskaźnik ten wyniósł 1,97, co oznacza, że jedna złotówka zaangażowanego majątku generuje 1,97 zł zysku netto z zaangażowanych w działalność aktywów (obrotowych). W badanym przedsiębiorstwie zaobserwowano wzrost wartości wskaźnika o 16 punktów. Jest to zjawisko pozytywne. Zjawiskiem negatywnym jest nadal brak inwestowania w aktywa trwałe.

Również wartości wskaźnika rentowności netto kapitału całkowitego wykazują takie same wartości jak w powyższym wskaźniku: w roku 2013: 1,81, w roku 2014: 1,97. W roku 2013 oznacza to, że firma osiągnęła około 1,81 zł zysku netto z 1 złotówki zaangażowanego w działalność kapitału całkowitego. W 2014 roku wskaźnik wykazał, że jedna złotówka zaangażowanego majątku generuje 1,97 zł zysku netto z zaangażowanego w działalność kapitału całkowitego.

Wskaźnik rentowności netto kapitału własnego w 2014 roku spadł w stosunku do roku 2013. W 2013 wskaźnik wykazywał wartość 2,06. Oznacza to, że przedsiębiorstwo osiągnęło około 2,06 zł zysku netto z 1 złotówki zaangażowanego w działalność kapitału własnego. Z kolei w 2014 roku była to wartość 2,04, co oznacza, że przedsiębiorstwo osiągnęło około 2,04 zł zysku netto z 1 złotówki zaangażowanego w działalność kapitału własnego. Można uznać, że jest to zjawisko negatywne, świadczące o niższych o 2 grosze zyskach netto osiągniętych z 1 zł zaangażowanego w działalność w 2014 roku kapitału własnego. Mimo wszystko, wskaźnik rentowności netto kapitału całkowitego i kapitału własnego, utrzymują się na dość wysokim poziomie, co może tłumaczyć lepszą sytuację finansową firmy.

2. ANALIZA KOSZTÓW

Prowadzenie działalności gospodarczej powoduje powstawanie złożonych procesów ekonomicznych wewnątrz i na zewnątrz przedsiębiorstwa. Procesy te są nierozzerwalnie związane ze zużyciem wcześniej zgromadzonych własnych zasobów danej jednostki gospodarczej oraz zasobów obcych. Działania związane z realizacją zadań przedsiębiorstwa prowadzą z reguły do powstania określonych efektów – wyrobów czy usług – których sprzedaż jest dla jednostki gospodarczej źródłem pozyskania środków pieniężnych,

niezbędnych do kontynuowania działalności i rozwoju. Działalność gospodarcza powoduje wobec tego, z jednej strony, powstawanie kosztów, z drugiej zaś przychodów i ostatecznie wyników finansowych. Dla przedsiębiorstwa, aby zaistnieć i utrzymać się na rynku, konieczne jest wypracowanie przewagi konkurencyjnej. Jednym ze sposobów jej osiągnięcia jest posiadanie zasobu, którego nie ma konkurencja. Tym zasobem może być informacja – uznawana za jeden z najcenniejszych zasobów współczesnych przedsiębiorstw. Stanowi ona podstawę procesu decyzyjnego, bowiem wybór jednego z możliwych wariantów działania, powinien opierać się na dostarczeniu menedżerom niezbędnych informacji. Wiarygodność, dostępność, rzetelność informacji wpływają na efektywność podejmowanych decyzji w przedsiębiorstwie. Wykazują informacje o kosztach, których zbieraniu służy rachunek kosztów.

Każde zorganizowane działanie można sprowadzić do ponoszenia kosztów i uzyskania efektów, przy czym między obu składnikami procesu istnieje oczywisty związek. Ponoszenie przez przedsiębiorstwo kosztów ma na celu stworzenie wartości w postaci wytworzonych produktów. Co ważne, akceptację na rynku uzyskuje jednak tylko uzasadnione zużycie zasobów gospodarczych, a informacje o kosztach mają taką wartość, jaka wynika z zastosowania informacji kosztowych w charakterze parametrów optymalizujących sposoby działania.

Koszty, jakie ponosi przedsiębiorstwo w swojej działalności gospodarczej, cechuje ogromne zróżnicowanie. Dlatego ze względu na potrzeby poznawczo – decyzyjne koszty ponoszone przez jednostkę gospodarczą, są strukturalizowane przy pomocy różnych kryteriów, czyli są one dzielone lub łączone w grupy według określonych cech. Przyjęte kryteria strukturalizacji stanowią podstawę konkurencji systemu pomiaru i identyfikacji kosztów w postaci rachunku kosztów.

Znajomość wysokości poszczególnych rodzajów kosztów, ich uwarunkowań oraz wzajemnych powiązań, przesądza o przydatności informacji o kosztach w procesach podejmowania decyzji i kontroli. Wiedza o poszczególnych składnikach kosztów jest dla menedżerów źródłem informacji o przyczynach powstawania różnych kosztów i wzajemnych między nimi relacjach. Daje możliwość ustalania wyników działalności przedsiębiorstwa i określenia stopnia odpowiedzialności za wysokość ponoszonych kosztów. Zastosowanie w praktyce różnych kryteriów klasyfikacji ponoszonych kosztów daje możliwość uzyskania wieloprzekrojowego układu informacji o kosztach przedsiębiorstwa.

W literaturze spotyka się wiele różnych przekrojów grupowania kosztów. Wybór kryterium klasyfikacyjnego zależy od cechy, którą przyjmuje się jako podstawę podziału oraz rodzaju i celu rachunku ekonomicznego. Można więc mówić o klasyfikacji kosztów prowadzonej dla potrzeb wyceny zapasów i pomiaru zysku, podejmowania decyzji i planowania, kontroli działalności. W tabeli 5 przedstawiono koszty badanego ośrodka na koniec 2013 i 2014 roku.

W pozycji pierwszej wyróżnione są koszty amortyzacji. Jednak ze względu, iż samochody firmowe oraz sprzęt firmowy został już w całości zamortyzowany, firma nie ponosi kosztów z tytułu amortyzacji. Sprzęt o wartości poniżej 3 500 zł wliczany jest od razu po przyjęciu w koszty przedsiębiorstwa. Największy wzrost kosztów nastąpił w pozycji „Usługi obce”, bo aż o 106 %, czyli ponad dwukrotnie zwiększyły się koszty tego rodzaju. W wyszczególnieniu większość pozycji kosztowych spadła w 2014 roku, jednak doszła jedna nowa pozycja: „Przeszkolenie kursantów w ramach zajęć praktycznych”, co oznacza przeszkolenie kursantów przez współpracujące z badanym ośrodkiem firmy. W tej grupie wzrosły tylko koszty usług reklamowych o 13% oraz inne niesklasyfikowane usługi obce, które wzrosły o 25%. Jest to dobry wynik, ponieważ większość kosztów w tej grupie zmalała. Można do nich zaliczyć:

usługi sprzętowe o 67%, polisę samochodów firmowych o 49%. Koszty napraw samochodów spadły również prawie o połowę (48%), mycie samochodów o 43%, ciepło dostarczane do biura w czasie jesieni, zimy o 20% oraz koszty telefoniczne i internetowe o 6%, jak również koszty najmu pomieszczeń (biuro, garaże) o 5%.

Kolejnym wzrostem kosztów – tym razem o połowę – jest pozycja „Zużycie materiałów i energii”. Jest to spowodowane zwiększeniem przychodów firmy, zwiększeniem liczby klientów, co również wiąże się z podwyższeniem kosztów. W tej grupie najbardziej

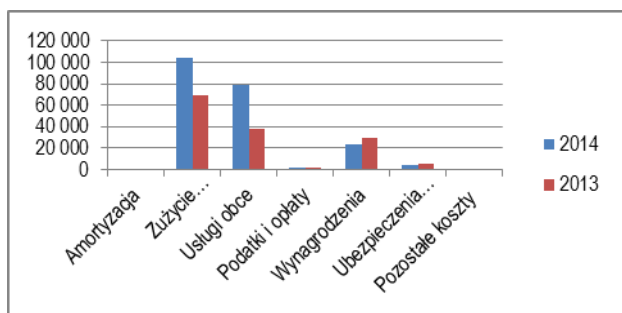
Tab.5. Koszty działalności Ośrodka Szkolenia Kierowców w 2013 i 2014 roku

	Koszty działalności	2014	2013	wzrost/spadek (zł)	wzrost/spadek (%)	wzrost/spadek kosztów
I.	Amortyzacja	0,00	0,00	0,00	0%	bez zmian
II.	Zużycie materiałów i energii	104 476,50	69 619,19	34 857,31	50%	wzrost
1.	Materiały szkoleniowe	17 320,70	4 837,10	12 483,60	258%	wzrost
2.	Materiały biurowe	3 949,81	3 956,52	-6,71	0%	bez zmian
3.	Paliwo do szkolenia kursantów	62 415,90	42 681,38	19 734,52	46%	wzrost
4.	Energia elektryczna	824,23	1 062,79	-238,56	-22%	spadek
5.	Środki czystości	510,39	679,40	-169,01	-25%	spadek
6.	Portal OSK i inne licencje	492,00	1 131,60	-639,60	-57%	spadek
7.	Części do samochodu	16 784,33	9 657,63	7 126,70	74%	wzrost
8.	Pozostałe świadczenia na rzecz pracowników	678,57	2 909,43	-2 230,86	-77%	spadek
9.	Pozostałe opłaty (pocztowe, bankowe)	834,68	700,93	133,75	19%	wzrost
10.	Pozostałe materiały	665,89	2 002,41	-1 336,52	-67%	spadek
III.	Usługi obce	78 516,28	38 029,68	40 486,60	106%	wzrost
1.	Usługi sprzętowe	1 069,86	3 281,82	-2 211,96	-67%	spadek
2.	Koszty najmu pomieszczeń	6 534,64	6 879,60	-344,96	-5%	spadek
3.	Opłaty telefoniczne i internetowe	3 674,15	3 901,04	-226,89	-6%	spadek
4.	Usługi kadrowo – płacowe	600,00	650,00	-50,00	-8%	spadek
5.	Mycie samochodów	445,00	780,00	-335,00	-43%	spadek
6.	Polisa ubezpieczeniowa pojazdów firmowych	966,00	1 886,00	-920,00	-49%	spadek
7.	Koszty napraw samochodów	5 875,95	11 334,56	-5 458,61	-48%	spadek
8.	Moc cieplna (biuro)	2 614,09	3 264,37	-650,28	-20%	spadek
9.	Przeszkolenie kursantów (zajęcia praktyczne)	49 440,00	0,00	49 440,00	nowy koszt	bez zmian
10.	Usługi poligraficzne i reklamowe	2 518,53	2 227,27	291,26	13%	wzrost
11.	Inne usługi obce	4 778,06	3 825,02	953,04	25%	wzrost
IV.	Podatki i opłaty	1 938,83	1 530,00	408,83	27%	wzrost
1.	Podatki od nieruchomości	1 938,83	1 530,00	408,83	27%	wzrost
V.	Wynagrodzenia	23 520,00	30 151,84	-6 631,84	-22%	spadek
1.	Z tytułu umowy o pracę	23 520,00	28 501,84	-4 981,84	-17%	spadek
2.	Z tytułu umowy – zlecenie	0,00	1 650,00	-1 650,00	-100%	spadek
VI.	Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	4 301,64	5 749,01	-1 447,37	-25%	spadek
1.	Składki ZUS płacone przez zakład	4 278,12	5 404,26	-1 126,14	-21%	spadek
2.	Składki na FP i FGSP	23,52	344,75	-321,23	-93%	spadek
VII.	Pozostałe koszty	726,00	595,00	131,00	22%	wzrost
1.	Składki członkowskie	726,00	595,00	131,00	22%	wzrost
	SUMA	213 479,25	145 674,72	67 804,53	47%	wzrost

zwiększyły się koszty materiałów szkoleniowych. Pod tym pojęciem w firmie rozumie się materiały edukacyjne oraz płyty dla kursantów z materiałami dydaktycznymi, jak również różne książki branżowe czy prenumeraty. Widać, że przedsiębiorstwo ma więcej klientów oraz rozwija się pod względem naukowym. Zakup materiałów biurowych, zarówno w roku 2013, jak i 2014, kształtuje się na podobnym poziomie. Zakupy zmalały o 6,71 zł, ale jest to znikoma kwota w stosunku do pozostałych kosztów. Mimo, że koszty napraw samochodów spadły w roku 2014 w stosunku do roku 2013, to koszty części do samochodów firmowych wzrosły o 74%. Może to świadczyć o mniejszej ilości napraw, ale również o tych bardziej „gruntownych”, dotyczących wymiany większej ilości części przy jednej wizycie w warsztacie. Wzrosły również koszty paliwa niezbędnego do przeszkolenia klientów o 46%, co również świadczy o większej liczbie osób zainteresowanych kursem w badanej firmie. Minimalny wzrost o 19% odnotowano w kosztach dotyczących pozostałych opłat, tj. pocztowych i bankowych. Widać, że firma zaczęła oszczędzać, ponieważ zmniejszyły się koszty zużytej energii elektrycznej (o 22%) oraz kupowanych środków czystości (o 25%). Odnotowano zmniejszenie kosztów portalu OSK oraz pozostałych licencji na używanie programów niezbędnych do szkolenia kursantów (o 57%). Spadły również pozostałe świadczenia na rzecz pracowników, w które firma wlicza np. szkolenia. Jest to spadek o 77%.

Wzrost można zaobserwować w kosztach w pozycji „Podatki i opłaty” (o 27%), co w dużej mierze nie zależy od firmy. Następny wzrost kosztów zaobserwować można w pozostałych kosztach, w pozycji „Składki członkowskie” (o 22%). Firma angażuje się w działalność różnych instytucji np. Sudeckiej Izby Przemysłowo – Handlowej, Stowarzyszenia Instruktorów Kształcenia Kierowców z siedzibą we Wrocławiu czy też Stowarzyszenia Księgowych w Polsce. W związku z tym wprowadzona została pozycja „Składki członkowskie”, ponieważ ma to wpływ na funkcjonowanie firmy. Jednak jest to spowodowane rzetelnością i terminowością w odprowadzaniu składek, ponieważ w okresie badanym jednostka nie wstąpiła do innych stowarzyszeń.

Kolejny spadek kosztów można zaobserwować w wynagrodzeniach (o 22%), a co za tym idzie w ubezpieczeniach społecznych i innych świadczeniach (spadek o 25%). Firma zwolniła instruktorów, ponieważ założyli oni swoje przedsiębiorstwa i teraz jest to współpraca partnerska, a nie na podstawie umów o pracę czy zlecenie. Na umowę o pracę zatrudniona jest tylko pracownica biurowa. Na wykresie 1 widać ogólną strukturę kosztów.



Wykres 1. Ogólna struktura kosztów w 2013 i 2014 roku

Po wydzieleniu kosztów widać, że w każdej z grup szczegółowe koszty były zróżnicowane pod względem procentowym. Niektóre spadły, niektóre wzrosły, co ukazało ogólną strukturę kosztów, która z roku 2013 do roku 2014 wzrosła o niecałą połowę, tj. o 47%. Z wykresu widać, że największym rodzajem kosztu w firmie jest grupa kosztów „Zużycie materiałów i energii”, następnie „Usługi obce” oraz „Wynagrodzenia”. Reszta kosztów kształtuje się na

podobnym poziomie. Mimo wszystko, firma nadal musi w miarę możliwości próbować redukować koszty do minimum.

PODSUMOWANIE

Rzetelna analiza finansowa pozwala ocenić funkcjonowanie każdej organizacji biznesowej. Tego rodzaju analiza stanowi wytyczne do podejmowania racjonalnych decyzji w sferze dokonywania inwestycji, zarządzania majątkiem trwałym i obrotowym, jak również wyboru kapitału finansującego prowadzenie działalności gospodarczej.

W artykule nadmieniono, że przeprowadzanie profesjonalnych analiz finansowych nie jest powszechną praktyką w tak specyficznym rodzaju firm, do jakich należą ośrodki szkolenia kierowców. Ośrodki kształcące kandydatów na kierowców są często firmami niskobudżetowymi. Oznacza to, że są to z reguły przedsiębiorstwa małe, niekiedy jednoosobowe, w których główną pozycją majątkową jest jeden pojazd szkoleniowy, który najczęściej jest własnością banku lub firmy leasingowej.

Prowadzenie ośrodka szkolenia kierowców jest bardzo czasochłonne, przy założeniu, że firmę prowadzi jedna osoba. W tej sytuacji właściciel jest menedżerem, instruktorem, wykładowcą oraz osobą wykonującą wszelkie czynności biurowe. Prowadzenie księgowości firmy najczęściej zlecane jest biuram rachunkowym, które za konkurencyjną, a tym samym niską cenę, wykonują niezbędne czynności rachunkowe.

Wykonując tylko niezbędne rozliczenia, biura rachunkowe nie podejmują wysiłku dokonywania profesjonalnych analiz ekonomicznych. Taka potrzeba nie jest dostrzegana przez właścicieli ośrodków oraz doradców ekonomicznych, jakimi są księgowi prowadzący biura rachunkowe. Problem jest zatem marginalizowany.

Właściciele szkół jazdy w rozwoju swoich firm nie posługują się specjalistyczną wiedzą ekonomiczną. Często wychodzą z założenia, że podstawowym elementem konkurencyjnym jest niska cena. Jest to błędne założenie, które doskonale obrazuje „płytkość” myślenia menedżerów. Na jakość prowadzenia każdej działalności gospodarczej wpływa wiele determinant, które niekoniecznie związane są z ceną usługi czy produktu. Istotnymi czynnikami są: struktura kosztów, decentralizacja odpowiedzialności w procesie zarządzania, wizerunek przedsiębiorstwa oraz jego reputacja, a w przypadku ośrodków szkoleniowych poziom zdawalności kursantów na egzaminie państwowym.

Branża szkolenia kandydatów na kierowców wymaga zmiany mentalnej właścicieli szkół. Konieczne jest myślenie w kategoriach ekonomicznych na tzw. „zdrowych zasadach”, z poszanowaniem konkurencji, zasad etyki zawodowej oraz świadomości pełnionej misji, jaką jest kształtowanie bezpiecznych postaw przyszłych kierowców. Stawka jest tutaj wysoka, bowiem chodzi o ludzkie życie i zdrowie. Prawo jazdy jest dokumentem, który otrzymuje się na całe życie. Warto, aby pamiętać o tym, że poziom wyszkolenia powinien być najwyższy, profesjonalny, a nie najtańszy, a co za tym idzie przeciętny. Warto też, aby tego rodzaju myślenie ugruntowało się w świadomości społecznej.

BIBLIOGRAFIA

- Brealey A., Myers S., *Podstawy finansów przedsiębiorstw*, Tom II, PWN, Warszawa 1999.
- Cenker A., Gołębiowski G., *Analiza finansowa w praktyce*, CIM, Warszawa 1997.
- Helfert E., *Techniki analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2004.
- Tuczko J., *Zrozumieć finanse firmy*, Difin, Warszawa 2000.
- Ustawa z dnia 5 stycznia 2011 r. o kierujących pojazdami (Dz. U. z 2015 r., poz. 155).

6. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 1994 r., nr 121, poz. 591).

Assessment of financial and property standing in practice of drivers training center management - an analysis of the selected example

The article discussed the model assessment of the financial standing of the company operating in the field of training candidates for drivers. The authors used the data from the accounting records of the company for the years 2013 - 2014. Using this type of calculation is not a commonly used analytical method in the drivers training centers. The pivot of the article is the thesis saying that the use of specialist analytical tools is a factor influencing the management process quality of specific type of low-budget training enterprises, operating on the competitive market.

Autorzy:

dr inż. Paweł ŻURAW – Społeczna Akademia Nauk w Łodzi, Wydział Zamiejscowy w Świdnicy; e-mail: pawelzuraw@wp.pl
mgr Monika MAZUR – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu