

Jakość sprawozdań finansowych



Właściciel chcący sprzedać firmę, powinien zadbać o jakość sprawozdań finansowych.

Dla większości właścicieli firm jakość sprawozdań finansowych nie jest priorytetem. Dział księgowości nie jest miejscem, gdzie prezesi firm czują się najlepiej. Nieważna jest jakość sprawozdań finansowych, ważne, żeby urząd się nie czepiał. Oczywiście właściciele znają doskonale wartość naliczonego VAT i wynik finansowy brutto. Prezesi unikają jednak zwykle zaglądania do finansowych garnków głównej księgowej. Księgowe też nie lubią, gdy ktoś szwenda się po ich ogródku. Obie strony trzymają się więc w bezpiecznej odległości od siebie.

Tymczasem, jeżeli właściciel chce sprzedać firmę, musi zainteresować się jakością sprawozdań finansowych, gdyż są one podstawowym źródłem wiedzy dla potencjalnego kupującego. Od ich jakości zależy proces tworzenia *due diligence*, a w konsekwencji również końcowa cena sprzedaży firmy. Jakość procesów księgowych ma bezpośredni wpływ na wartość firmy. Wpływ ten może dochodzić nawet do kilkunastu procent. Każdy poradnik dla początkujących menadżerów mówi, że w zarządzaniu nie wolno ograniczać się do wyników, lecz trzeba wchodzić do wnętrza procesów. Należy się więc przemóc, wziąć głęboki wdech i zajrzeć do księgowego garnka.

Każdy kto chce sprzedać swoją firmę, powinien wiedzieć, że analitycy inwestorów niewątpliwie najpierw wejdą do działu księgowości. Czy chcesz, żeby znaleźli tam trupa w szafie?

Jak ocenić jakość sprawozdań finansowych kompletnie nie znając się na księgowości? Czy słuchając silnika w naszym samochodzie, możemy usłyszeć, że mamy awarię? Każdy może to usłyszeć! A przecież nie każdy zna się na budowie silnika! Tak samo jest z oceną sprawozdań finansowych. Wystarczy, w kolejności chronologicznej, przejrzeć rachunek zysków i strat. Jeżeli poszczególne koszty w kolejnych miesiącach znacznie różnią się od siebie, skaczą lub nie są powiązane z osiąganymi przychodami, oznacza to, że mamy problem.

Skaczące koszty oznaczają, że księgowa nie czyta umów lub nie stosuje rozliczeń międzyokresowych. Jeżeli przy typowej stabilnej działalności gospodarczej pojawia się niesamowity zysk, a w następnym miesiącu wielka strata, może to oznaczać, że księgowa nie zakłada rezerw na brak faktur kosztowych lub nie rozlicza kosztów w czasie. Innymi słowy – nie stosuje zasady współmierności kosztów i przychodów. Złe prowadzona księgowość dla inwestorów jest jak czerwone światło. Jeżeli sprawozdania finansowe są prowadzone wadliwie, informacje w nich zawarte są nieprawdziwe. Sprawozdania finansowe mogą być błędne, mimo że spełniają wymagania ustawowe. Podatek nalicza się w układzie narastającym, tymczasem działalność ocenia się w okresach tygodniowych,

miesięcznych, nawet dziennych. Jeżeli właściciel nie wie, co dzieje się w jego firmie, to znaczy, że firma jest prowadzona źle. Cena sprzedaży firmy spada, ponieważ wzrasta niepewność inwestorów. Cena spada również dlatego, że po przejęciu firmy, inwestorzy będą musieli wymienić księgową, a to zawsze jest kłopotliwe.

Właściciel chcący sprzedać swoją firmę, powinien również przejrzeć rotację magazynową. Nie trzeba się znać na rachunkowości, żeby wiedzieć, że materiały, półfabrykaty, a zwłaszcza towary i produkty powinny rotować. Podobnie rotacje należności i zobowiązań. Może okazać się, że nikt nie prowadzi rotacji, w magazynie zalegają towary, w rozrachunkach są przeterminowane należności. W bilansie – jak na dłoni – widać zamrożony w towarach i materiałach kapitał pracujący. Obowiązkiem księgowej jest dążenie do złotej reguły bilansowej. Tu również daje o sobie znać jakość sprawozdań finansowych.

Dobrze jest też przy okazji sprawdzić, czy księgowość systematycznie prowadzi inwentaryzację kas i magazynów. Tu też nie trzeba być ekspertem w dziedzinie rachunkowości, żeby znaleźć zaniedbania.

Ostatnim trupem w szafie, jaki właściciel chcący sprzedać firmę może znaleźć w dziale księgowości, są sprawy zaległe, nierozwiązane, ciągnące się w nieskończoność zatargi i sprawy sądowe. Tym razem nie chodzi już o jakość sprawozdań finansowych, lecz o rzeczy, które najczęściej wykorzystywane są do obniżenia wartości firmy przy końcowych negocjacjach.

Informacje o takich sprawach uzyskamy tylko w dziale księgowości. Właściciel chcący sprzedać firmę powinien za wszelką cenę pozamykać takie sprawy zanim do jego bram zastukają pierwsi kupujący.

Wysoka jakość sprawozdań finansowych jest kluczem do uzyskania wysokiej wartości ze sprzedaży firmy. Sprawozdania są oknem do oceny wartości. Pokazałem, w jaki sposób, kompletnie nie znając się na księgowości, ocenić jakość sprawozdań finansowych. Jednak nic nie zastąpi badania bilansu prowadzonego przez biegłych rewidentów. Dobrym zwyczajem jest wskazanie biegłym, że nie chodzi nam tylko o zgodność z ustawami, lecz również o ocenę, czy proces księgowy jest zgodny z dobrymi praktykami. Inwestorzy bardziej wiarygodnie traktują przebadane sprawozdania finansowe.

Właściciel chcący sprzedać firmę powinien zadbać o jakość sprawozdań finansowych, bo to pozwoli mu otrzymać wysoką cenę za swoje przedsiębiorstwo.

Wojciech Moszczyński