

Propozycje zmiennych oceniających kondycję ekonomiczno–finansową przedsiębiorstw

Edward Nowak¹

1. Wskaźniki przyjęte do oceny kondycji ekonomiczno–finansowej przedsiębiorstwa

1.1. Wynik finansowy brutto

Wynik finansowy ustalany okresowo jest najważniejszą miarą rezultatów działalności jednostki gospodarczej. Kształtuje się on bowiem pod wpływem dwóch podstawowych czynników: osiąganych przychodów oraz ponoszonych kosztów. Dlatego kwota osiąganego wyniku świadczy o rentowności działalności przedsiębiorstwa. Poprawa wyniku finansowego przyczynia się do wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

Kategorią wyniku finansowego ujmującą rezultaty całokształtu działalności jednostki gospodarczej jest wynik finansowy brutto. Wynik ten stanowi bowiem sumę częściowych wyników osiąganych z poszczególnych rodzajów działalności, tj.:

- działalności operacyjnej podstawowej,
- działalności operacyjnej pozostałej,
- działalności finansowej,
- zdarzeń nadzwyczajnych.

Każdy z wymienionych częściowych wyników jest kształtowany przez określone czynniki i wpływa na poziom wyniku finansowego brutto.

Wynik finansowy brutto jest sumą wyników działalności gospodarczej oraz wyników nadzwyczajnych. Wynik z działalności gospodarczej przedstawia rezultaty działań związanych z przedmiotem działalności przedsiębiorstwa podejmowanych celów i świadczeń. Wynik nadzwyczajny ukazuje rezultaty powstające na skutek zdarzeń trudnych do przewidzenia niezwiązanych z ogólnym ryzykiem prowadzenia działalności.

Zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej zyski nadzwyczajne i straty nadzwyczajne powinny być traktowane na równi z przychodami i kosztami. Powodują one bowiem, podobnie jak przychody i koszty wzrost lub spadek korzyści ekonomicznych osiąganych przez jednostkę gospodarczą. Dlatego wynik finansowy brutto, obejmujący także wyniki nadzwyczajne, jest uważany za najbardziej syntetyczną miarę rezultatów działalności przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwo powinno być rentownie działającą jednostką gospodarczą osiągającą dodatni wynik finansowy, wyrażany kwotą zysku brutto. Zysk brutto poddany odpowiednim korektom jest źródłem dochodów budżetu

państwa. Pozostała jego część jest przeznaczona dla właścicieli przedsiębiorstwa jako osiągany przez nich wzrost z inwestycji oraz zatrzymywana w przedsiębiorstwie z przeznaczeniem na przyszły rozwój i zabezpieczenie przed ewentualnymi stratami.

Jest zatem oczywiste, że pożądanym, z punktu widzenia społeczeństwa, państwa i przedsiębiorstwa, jest osiągnięcie dodatniego wyniku finansowego brutto. Ponoszenie strat brutto uniemożliwia bowiem przedsiębiorstwu realizację tych wszystkich celów, których źródłem finansowania jest zysk brutto. Wystąpienie straty brutto jest traktowane jako istotne zagrożenie dla dalszego funkcjonowania jednostki gospodarczej.

1.2. Stopa zmiany wyniku finansowego brutto

Przedsiębiorstwo powinno tak prowadzić swoją działalność, aby osiągało największy wynik finansowy. Maksymalizacja zysku jest zatem głównym celem działalności przedsiębiorstwa. Dlatego pożądaną tendencją jest rosnąca dynamika wyniku finansowego. Rosnąca dynamika wyniku finansowego może wynikać z szybkiego wzrostu przychodów od wzrostu kosztów. Możliwa jest także sytuacja, że następuje jednoczesny wzrost przychodów i spadek kosztów, co w praktyce ma rzadko miejsce.

Wzrost osiąganego wyniku finansowego oznacza poprawę rentowności prowadzonej działalności i przyczynia się do polepszenia sytuacji finansowej jednostki gospodarczej. W rosnącym wyniku finansowym znajdują bowiem odzwierciedlenie pozytywne zjawiska dotyczące poszczególnych obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Spadek osiąganego wyniku finansowego powoduje pogorszenie rentowności działalności i ogólnej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Ujemna stopa zmian wyniku finansowego brutto jest skutkiem negatywnych zjawisk zachodzących w przedsiębiorstwie oraz w jego otoczeniu. Jeśli towarzyszą temu niekorzystne tendencje innych mierników działalności stwarza to realne zagrożenia dla dalszego funkcjonowania przedsiębiorstwa.

1.3. Stopa zmiany sprzedaży

Sprzedaż jest realizowana na zewnątrz przedsiębiorstwa i wynika z kontaktu przedsiębiorstwa z rynkiem. Sprzedaż decyduje o efektywności działalności operacyjnej oraz możliwościach rozwoju przedsiębiorstwa. Sprzedaż jest głównym źródłem osiągania przychodu oraz dopływu środków pieniężnych do przedsiębiorstwa.

Wielkość sprzedaży jest jednym z najważniejszych parametrów ukazujących rezultaty działalności jednostki gospodarczej. Wielkość osiąganej sprzedaży świadczy z jednej strony o stopniu akceptacji ze strony klientów dla wytworzonych przez przedsiębiorstwo wyrobów lub świadczonych usług. Z drugiej strony wielkość sprzedaży jest skutkiem działań przedsiębiorstwa w zakresie

¹ Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Instytut Rachunkowości.

produkcji i sprzedaży. Rozmiary sprzedaży świadczą o pozycji rynkowej przedsiębiorstwa i warunkują jego sukces finansowy. Dlatego pożądaną tendencją jest wzrastająca dodatnia stopa zmian sprzedaży. W rezultacie końcowym spadek wielkości sprzedaży powoduje pogorszenie opłacalności sprzedaży. Ponadto przyczynia się do wzrostu jednostkowych kosztów produktów.

Spadek wielkości sprzedaży jest wyrazem słabnącej pozycji przedsiębiorstwa na rynku. Każdy spadek wielkości sprzedaży przyczynia się do zmniejszenia wyników finansowych. Systematyczny spadek wielkości sprzedaży przyczynia się do spadku siły dochodowej przedsiębiorstwa, tj. jego zdolności do osiągania zysku. Świadczy o rosnących trudnościach sprzedaży produktów przedsiębiorstwa. Spadek wielkości sprzedaży skupia w sobie nie tylko problemy ze sprzedażą produktów na rynku, ale także jej uwarunkowania wewnętrzne sprzedaży, np. produkcyjne, finansowe, organizacyjne.

1.4. Stopa zmian zatrudnienia

Rezultaty w postaci sprzedaży i wyników finansowych przedsiębiorstwo osiąga dzięki zaangażowaniu w działalność zatrudnionych pracowników. Zatrudnieni w przedsiębiorstwie pracownicy stanowią zasoby ludzkie przedsiębiorstwa. Znaczenie zasobów ludzkich w działalność przedsiębiorstwa wynika z faktu, że są one tym czynnikiem produkcji, który decyduje o efektywności wykorzystania pozostałych czynników: środków pracy i przedmiotów pracy. Aktualnie czynnik ludzki jest uważany za główne źródło kreowania wartości przedsiębiorstw i osiągania pozycji na rynku².

Zasoby ludzkie są ważnym składnikiem zasobów przedsiębiorstwa. Wielkość zatrudnienia wyznacza potencjał produkcyjny przedsiębiorstwa i determinująca zdolność przedsiębiorstwa do osiągania korzyści ekonomicznych z posiadanych zasobów majątkowych. Dzięki zatrudnionym pracownikom, ich zaangażowaniu w działalność, przedsiębiorstwo osiąga sukces na rynku w postaci zrealizowanej sprzedaży produktów i wypracowuje określone wyniki finansowe.

Pożądaną tendencją jest zatem dodatnia stopa zmian wielkości zatrudnienia w przedsiębiorstwie. Spadek wielkości zatrudnienia jest przejawem malejącego potencjału produkcyjnego przedsiębiorstwa. Trudności kadrowe, w tym zwłaszcza odejście kluczowego personelu kierowniczego i wysoko wykwalifikowanych pracowników, są uważane za ważne objawy zagrożeń dla kontynuowania działalności przedsiębiorstwa. Przyczyniają się one bowiem do zmniejszenia zasobów kapitału ludzkiego, przysparzającego przedsiębiorstwu określonych korzyści.

1.5. Wzorcowe układy nierówności wskaźników

W ocenie zagrożenia dla dalszego funkcjonowania jednostki gospodarczej nie można ograniczyć się do odrębnej analizy kształtowania się omówionych wskaźników. Należy także przeprowadzić analizę porównawczą jednoczesnego kształtowania się tych wskaźników wraz z ustaleniem relacji zachodzących między nimi. W analizie tej mogą być przydatne tzw. wzorcowe układy nierówności różnych wskaźników dynamiki. Takie układy są oparte na pożądanym następstwie szeregowym omawianych wskaźników dynamiki³.

Wzorcowy układ nierówności wskaźników dynamiki wykorzystywanych w niniejszym opracowaniu przedstawia się następująco:

$$I_L < I_S < I_Z,$$

gdzie:

I_L – stopa zmian zatrudnienia,

I_S – stopa zmian sprzedaży,

I_Z – stopa zmian wyniku finansowego brutto.

Osiągnięcie powyższej nierówności jest oznaką wzrostu efektywności działalności przedsiębiorstwa.

Wyższa dynamika sprzedaży od dynamiki zatrudnienia wskazuje na wzrost wydajności zatrudnionych pracowników. Wyższa dynamika wyniku finansowego od dynamiki sprzedaży może wynikać z osiągania wyższych przychodów dzięki sprzedaży produktów po korzystniejszych cenach lub z obniżania kosztów własnych na skutek bardziej racjonalnego wykorzystania zasobów przedsiębiorstwa. Rezultatem tych dwóch relacji jest oczywiście wyższa dynamika wyniku finansowego w stosunku do dynamiki zatrudnienia, świadcząca o wzroście rentowności zasobów osobowych przedsiębiorstwa.

Odstępstwa od przedstawionego wzorcowego układu nierówności wskaźników dynamiki zatrudnienia, sprzedaży i wyników finansowych mogą wskazywać na występowanie zakłóceń w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. W szczególności niezachowanie rozpatrywanej nierówności jest przejawem pogorszenia efektywności działalności przedsiębiorstwa. Oczywiście, przedstawionego układu nie należy traktować jako wzorca uniwersalnego w każdej sytuacji.

² Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie, red. M. Jerzmanowska, PWE, Warszawa 2004, s. 303.

³ L. Bednarski, Analiza finansowa w przedsiębiorstwie, PWE, Warszawa 1999, s. 49.

2. Charakterystyka wskaźników finansowych wyjaśniających zmiany kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw

2.1. Sytuacja majątkowa przedsiębiorstwa

Sytuacja majątkowa przedsiębiorstwa zależy od zachowania odpowiednich proporcji między różnymi grupami aktywów oraz wyodrębnionymi ich składnikami. Dlatego narzędziem oceny sytuacji majątkowej jest analiza struktury aktywów bilansu. Na podstawie struktury aktywów można ustalić, jakimi zasobami majątkowymi i w jakiej wielkości dysponuje przedsiębiorstwo. Analiza struktury aktywów umożliwia ocenę dostosowania relacji strukturalnych w zakresie zasobów majątkowych do potrzeb przedsiębiorstwa wynikających ze specyfiki i skali działalności.

1. Udział rzeczowych składników majątku w aktywach ogółem

$$\frac{\text{Rzeczowe aktywa trwałe}}{\text{Aktywa ogółem}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten charakteryzuje potencjał produkcyjny przedsiębiorstwa. Na pozytywną ocenę, w przeciętnych warunkach, zasługuje wzrost wartości tego wskaźnika. Ważne jest przy tym, aby rzeczowy majątek trwały był efektywnie wykorzystany.

2. Udział zapasów w aktywach ogółem

$$\frac{\text{Zapasy}}{\text{Aktywa ogółem}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten ukazuje relację zapasów rzeczowych składników obrotowych do stanu aktywów. Jako korzystną ocenia się sytuację, w której udział zapasów w aktywach zmniejsza się. Dla zachowania ciągłości produkcji i sprzedaży pożądana może być stabilizacja zapasów materiałów oraz wyrobów gotowych na pewnym poziomie.

3. Udział należności w aktywach ogółem

$$\frac{\text{Należności krótkoterminowe}}{\text{Aktywa ogółem}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten charakteryzuje poziom krótkoterminowych należności przedsiębiorstwa w stosunku do aktywów ogółem. Należnościami krótkoterminowymi są przede wszystkim należności z tytułu sprzedaży wyrobów i usług. Spadek wartości wskaźnika udziału należności w aktywach może zatem następować z powodu zmniejszenia wielkości sprzedaży produktów przedsiębiorstwa.

4. Udział środków pieniężnych w aktywach ogółem

$$\frac{\text{Środki pieniężne}}{\text{Aktywa ogółem}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten opisuje udział najbardziej płynnych aktywów, jakimi są środki pieniężne, w aktywach ogółem. Poziom tego wskaźnika charakteryzuje zatem stopień płynności aktywów przedsiębiorstwa. Malejące wartości tego wskaźnika wskazują na mniejsze zasoby środków pieniężnych i mniejszą możliwość upłynnienia posiadanych zasobów majątkowych.

5. Udział inwestycji krótkoterminowych w aktywach ogółem

$$\frac{\text{Inwestycje krótkoterminowe}}{\text{Aktywa ogółem}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten ukazuje stan inwestycji krótkoterminowych na tle ogółu aktywów przedsiębiorstwa. Inwestycje krótkoterminowe są składnikiem aktywów obrotowych o wysokim stopniu płynności. Posiadanie inwestycji krótkoterminowych na określonym poziomie jest istotne nie tylko dla zabezpieczenia spłat należności i przed pogorszeniem spłat należności, ale także dla wykorzystania w razie wystąpienia sprzyjającej okazji na rynku pieniężnym. Niskie wartości tego wskaźnika mogą świadczyć o słabym zabezpieczeniu się przedsiębiorstwa przed pilnymi potrzebami płatniczymi.

2.2. Sytuacja finansowa przedsiębiorstwa

Sytuacja finansowa przedsiębiorstwa zależy od zachowania określonych relacji między poszczególnymi grupami i składnikami kapitałów. Dlatego instrumentem oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa jest analiza struktury pasywów bilansu. Analizując tę strukturę można określić, z jakich źródeł zostały sfinansowane zasoby majątkowe przedsiębiorstwa. Analiza struktury pasywów umożliwia ocenę dostosowania struktury źródeł finansowania do warunków działalności przedsiębiorstwa. Ważne jest przy tym zachowanie odpowiednich relacji między określonymi grupami kapitałów i aktywów przedsiębiorstwa.

1. Obciążenia zobowiązaniami długoterminowymi:

$$\frac{\text{Zobowiązania długoterminowe}}{\text{Pasywa ogółem}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten określa udział zobowiązań długoterminowych w całości źródeł finansowania. Zobowiązania długoterminowe są później wymagalne i mają być spłacone w dłuższym okresie. Stabilności finansowania działalności przedsiębiorstwa sprzyja względnie wysoka wartość wskaźnika obciążenia zobowiązaniami długoterminowymi. Niskie wartości tego wskaźnika wskazują na pogorszenie stabilności finansowej przedsiębiorstwa.

2. Obciążenie zobowiązaniami bieżącymi:

$$\frac{\text{Zobowiązania krótkoterminowe}}{\text{Pasywa ogółem}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten ukazuje udział zobowiązań krótkoterminowych w całości źródeł finansowania przedsiębiorstwa. Zobowiązania krótkoterminowe są szybciej wymagalne i muszą być w krótkim okresie spłacone. Niekorzystne są zatem zbyt wysokie wartości tego wskaźnika, gdyż nie sprzyja to stabilności finansowania działalności przedsiębiorstwa.

Jako korzystną strukturę źródeł finansowania uważa się sytuację, w której obciążenie zobowiązaniami długoterminowymi jest większe od obciążenia zobowiązaniami krótkoterminowym.

2.3. Struktura majątkowo – kapitałowa

Między podstawowymi grupami aktywów wyróżnionymi ze względu na kryterium płynności oraz głównymi grupami pasywów wyodrębnionymi według kryterium wymagalności powinny występować odpowiednie powiązania. Powiązania te przedstawiają sytuację majątkowo – kapitałową przedsiębiorstwa. Sytuacja ta jest opisana za pomocą kilku wskaźników ukazujących relacje między grupami aktywów i pasywów o różnym zakresie.

1. Stopień pokrycia I:

$$\frac{\text{Kapitał własny}}{\text{Aktywa trwałe}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten opisuje pokrycie aktywów trwałych kapitałem własnym. Uznaje się, że aktywa trwałe powinny być w całości finansowane kapitałami własnymi, gdyż stanowi to warunek niezależności i stabilności finansowania działalności przedsiębiorstwa. Jest to podstawowa relacja tzw. złotej reguły bilansowej. Według standardów zachodnich uznaje się, że w celu zapewnienia zdolności jednostki do kontynuowania działalności kapitał własny powinien pokrywać co najmniej 70% aktywów trwałych.

2. Stopień pokrycia II:

$$\frac{\text{Kapitał własny} + \text{Zobowiązania długoterminowe}}{\text{Aktywa trwałe} + \text{Zapasy}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten opisuje pokrycie aktywów trudno zbywalnych (aktywa trwałe + zapasy) kapitałem stałym (kapitał własny + zobowiązania długoterminowe). Kapitał stały przedstawia stałe i długoterminowe źródło finansowania działalności przedsiębiorstwa. Trudno upłynniarne aktywa powinny być zatem finansowane kapitałem długoterminowym.

3. Udział kapitału obrotowego w finansowaniu majątku ogółem:

$$\frac{\text{Kapitał własny} + \text{Zobowiązania długoterminowe} + \text{Aktywa trwałe}}{\text{Aktywa ogółem}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten określa, w jakim stopniu kapitał długoterminowy finansuje aktywa przedsiębiorstwa. Ukazuje on jaka część kapitałów stałych jest przeznaczona na finansowanie aktywów obrotowych.

4. Udział kapitału obrotowego w finansowaniu majątku obrotowego

$$\frac{\text{Kapitał własny} + \text{Zobowiązania długoterminowe} + \text{Aktywa trwałe}}{\text{Aktywa obrotowe}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten ukazuje, w jakim stopniu kapitał obrotowy finansuje aktywa obrotowe. Określa on, jaka część aktywów obrotowych nie została sfinansowana zobowiązaniami krótkoterminowymi. Na pozytywną ocenę zasługuje wzrost wartości tego wskaźnika. Spadek relacji kapitału obrotowego do aktywów obrotowych może wskazywać na trudności w terminowym wywiązywaniu się ze zobowiązań krótkoterminowych.

2.4. Płynność finansowa

Płynność finansowa oznacza zdolność przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań krótkoterminowych w terminach ich płynności. Aby przedsiębiorstwo mogło bez zakłóceń spłacać zobowiązania wobec różnych jednostek powinno dysponować odpowiednią wielkością tych aktywów, które można szybko zamienić na środki pieniężne. Dlatego płynność finansowa jest oceniana na podstawie relacji między aktywami obrotowymi o różnym zakresie a zobowiązaniami krótkoterminowymi.

1. Wskaźnik płynności bieżącej

$$\frac{\text{Aktywa obrotowe}}{\text{Zobowiązania krótkoterminowe} + \text{Rozliczenia międzyokresowe bierne}}$$

Jest to tzw. wskaźnik płynności finansowej III stopnia, dający ogólny pogląd na płynność finansową przedsiębiorstwa. Wskaźnik ten informuje, w jakim stopniu aktywa obrotowe pokrywają zobowiązania bieżące. Inaczej mówiąc wskaźnik ten informuje, czy przedsiębiorstwo jest w stanie spłacić całość zobowiązań bieżących poprzez upłynnienie posiadanych aktywów obrotowych. Za poziom krytyczny wskaźnika bieżącej płynności uważa się wartość 1,2. Spadek poniżej tego poziomu sygnalizuje trudności przedsiębiorstwa w wywiązywaniu się ze zobowiązań bieżących.

1. Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy

$$(\text{Zapasy} + \text{Należności krótkoterminowe}) / 2$$

Miernik ten informuje o pożądanej wielkości kapitału obrotowego, niezbędnego do zachowania płynności finansowej.

2. Niedobór kapitału obrotowego netto

$$\frac{(\text{Zapasy} + \text{Należności krótkoterminowe})}{2} - (\text{Kapitał własny} + \text{Zobowiązania długoterminowe} - \text{Aktywa trwałe})$$

Miernik ten informuje o wielkości kapitału obrotowego brakującej do zabezpieczenia płynności finansowej przedsiębiorstwa. Im większe wartości przyjmuje ten miernik, tym większe jest zagrożenie dla zachowania płynności finansowej.

2.5. Poziom zadłużenia i wypłacalności

Stabilność finansowa przedsiębiorstwa zależy w dużym stopniu od poziomu zadłużenia, który wyraża wielkość zobowiązań przedsiębiorstwa w odniesieniu do jego zasobów majątkowych i kapitałowych. Z poziomem zadłużenia związana jest wypłacalność przedsiębiorstwa. Wypłacalność oznacza zdolność przedsiębiorstwa do spłaty długu (rat kredytów, odsetek, kosztów finansowych).

1. Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego

$$\frac{\text{Zobowiązania ogółem}}{\text{Kapitał własny}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten informuje, jaka kwota zobowiązań przypada na jedną złotówkę kapitałów własnych. Odzwierciedla on globalną relację między kapitałami przedsiębiorstwa i daje ogólny pogląd na to, czy przedsiębiorstwo rozsądnie kształtuje poziom zadłużenia, czy też jest zbyt obciążone zobowiązaniami. Ukazuje stopień zaangażowania zobowiązań w finansowaniu działalności w stosunku do stopnia zaangażowania kapitału własnego. Rosnące wartości tego wskaźnika są oznaką malejącej stabilności finansowej przedsiębiorstwa.

2. Wskaźnik pokrycia zobowiązań odsetkowych

$$\frac{\text{Wynik finansowy brutto} + \text{Odsetki}}{\text{Odsetki}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten informuje, ile razy wynik brutto, powiększony o odsetki, przewyższa odsetki płacone od kredytów, stanowiące koszt zaciągniętych kredytów. Im mniejsze wartości przyjmuje ten wskaźnik, tym gorsza jest wypłacalność przedsiębiorstwa. Niskie wartości wskaźnika sygnalizują kłopoty z wywiązywaniem się ze zobowiązań odsetkowych od zaciągniętych kredytów i pożyczek.

3. Wskaźnik poziomu kosztów finansowych

$$\frac{\text{Koszty finansowe}}{\text{Średni stan zobowiązań ogółem}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten ukazuje, jaki procent zobowiązań ogółem stanowią koszty finansowe. Im wyższe wartości przyjmuje ten wskaźnik, tym większe jest obciążenie obcych źródeł finansowania kosztami finansowymi. Wzrost kosztów

finansowych może być spowodowany nieterminową spłatą rat kredytów.

2.6. Efektywność wykorzystania zasobów

Ważnym czynnikiem wpływającym na sytuację finansową przedsiębiorstwa jest efektywność wykorzystania posiadanych zasobów majątkowych i osobowych, stanowiąca relację między osiąganymi efektami a wielkością zaangażowanych zasobów. Miara osiągniętych przez przedsiębiorstwo efektów jest zazwyczaj przychód ze sprzedaży. Spadek efektywności wykorzystania zaangażowanych zasobów przyczynia się do pogorszenia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

1. Wskaźnik globalnego obrotu aktywami

$$\frac{\text{Przychody netto ze sprzedaży}}{\text{Średni stan aktywów ogółem}}$$

Jest to najbardziej ogólny wskaźnik produktywności zasobów majątkowych. Informuje on, jaką kwotę generuje jedna złotówka aktywów zaangażowanych w działalność przedsiębiorstwa. Im mniejsze wartości przyjmuje ten wskaźnik, tym wyższa jest efektywność wykorzystania posiadanych zasobów. Jego wysokość zależy w dużym stopniu od charakteru działalności przedsiębiorstwa i stopnia kapitałochłonności produkcji: jest zazwyczaj niższy w przedsiębiorstwach produkcyjnych niż handlowych.

2. Wydajność pracy

$$\frac{\text{Przychody netto ze sprzedaży}}{\text{Przeciętna liczba zatrudnionych}}$$

Jest to wskaźnik efektywności wykorzystania zasobów osobowych przedsiębiorstwa. Informuje on, jaką kwotę przychodu ze sprzedaży generuje przeciętnie rzecz biorąc, jeden pracownik zatrudniony w przedsiębiorstwie. Im mniejsze wartości przyjmuje ten wskaźnik tym mniej jest wydajność zatrudnionych pracowników.

3. Wskaźnik intelektualnej wartości dodanej

$$\frac{\frac{\text{Wynik finansowy netto} + \text{wynagrodzenia z narzutami ogółem}}{\text{Aktywów ogółem}} + \frac{\text{Wynik finansowy netto} + \text{wynagrodzenia z narzutami ogółem}}{\text{Wynagrodzenia z narzutami ogółem}}}{2}$$

Wskaźnik ten opisuje efektywność kapitału ludzkiego zaangażowanego w działalność przedsiębiorstwa. Wyższe wartości tego wskaźnika wskazują na wzrost potencjału kapitału ludzkiego wyrażony wyższymi kosztami osobowymi. Z kolei spadek jego wartości może być spowodowany obniżeniem wynagrodzeń ze względu na trudności płatnicze przedsiębiorstwa lub też odejściem najbardziej wartościowego personelu ze względu na brak perspektyw rozwojowych przedsiębiorstwa.

4. Produktywność środków trwałych

$$\frac{\text{Przychody netto ze sprzedaży}}{\text{Średni stan aktywów trwałych}}$$

Wskaźnik ten ukazuje, jaką kwotę przychodu ze sprzedaży generuje jedna złotówka aktywów trwałych zaangażowanych w działalność przedsiębiorstwa. Jest on także traktowany jako miara stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa. Spadek wartości wskaźnika sygnalizuje pogorszenie efektywności wykorzystania aktywów trwałych i stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych spowodowane trudnościami ze zbyciem produktów przedsiębiorstwa.

5. Wskaźnik zużycia środków trwałych

$$\frac{\text{Umorzenie ogółem}}{\text{Aktywa trwałe ogółem}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten informuje o stopniu zużycia aktywów trwałych (środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych). Wysokie wartości tego wskaźnika mogą być spowodowane zaawansowaną strukturą wiekową środków trwałych, sygnalizującą trudności w sprawnej realizacji zadań produkcyjnych oraz mogą się wiązać ze sprzedażą przez przedsiębiorstwo najbardziej wartościowych składników aktywów trwałych, co jest zagrożeniem dla dalszego kontynuowania działalności.

2.7. Rentowność działalności

Rentowność jest stanem finansowym przedsiębiorstwa wyrażonym osiąganym wynikiem finansowym. Efektywnie działające przedsiębiorstwo powinno osiągać dodatni wynik finansowy, czyli zysk. Maksymalizacja zysku jest jednym z podstawowych celów racjonalizacji działalności przedsiębiorstwa. Spadek osiąganego zysku jest oznaką pogorszenia efektywności działalności i przyczynia się do ograniczenia możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa w następnych latach.

1. Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto

$$\frac{\text{Wynik finansowy brutto}}{\text{Przychody netto ze sprzedaży}} \times 100\%$$

Jest to tzw. stopa zwrotu ze sprzedaży. Wskaźnik ten informuje, jaka kwota wyniku finansowego brutto jest zawarta w jednej złotówce przychodów ze sprzedaży. Im mniejsze wartości przyjmuje ten wskaźnik, tym mniej rentowna jest sprzedaż.

2. Wskaźnik rentowności majątku

$$\frac{\text{Wynik finansowy netto}}{\text{Aktywa ogółem}} \times 100\%$$

Jest to tzw. stopa zwrotu z aktywów dająca skuteczną ocenę działalności przedsiębiorstwa. Wskaźnik ten informuje, jaką kwotę wyniku finansowego netto generuje jedna złotówka zaangażowanych w działalność przedsiębiorstwa aktywów. Im niższe wartości przyjmuje ten wskaźnik, tym mniejszy jest zwrot z aktywów.

3. Stopa zmian wyniku finansowego netto

Jest to miernik dynamiki wyniku finansowego netto, osiąganego z całokształtu działalności, uwzględniającego obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego. Malejące wartości tego wskaźnika wskazują na pogorszenie rentowności działalności przedsiębiorstwa.

2.8. Inne wskaźniki

1. Dynamika sprzedaży i zasobów

Zdolność przedsiębiorstwa do kontynuowania działalności w dającej się przewidzieć przyszłości ma swoje odzwierciedlenie w dynamice określonych parametrów ekonomicznych charakteryzujących skalę działalności przedsiębiorstwa. Do podstawowych z tych parametrów należy zaliczyć: wielkości sprzedaży, stan aktywów oraz poziom zatrudnienia.

2. Stopa zmian aktywów ogółem

Miernik ten opisuje dynamikę całości aktywów przedsiębiorstwa. Ujemna stopa zmian aktywów świadczy o zmniejszeniu się podstaw materialnych do prowadzenia działalności gospodarczej i wskazuje na tendencję do ograniczenia rozmiarów działalności. Może być także spowodowana sprzedażą przez przedsiębiorstwo najbardziej wartościowych składników aktywów trwałych.

3. Stopa zmian wynagrodzeń

Miernik ten charakteryzuje dynamikę wynagrodzeń pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwie. Ujemna stopa zmian wynagrodzeń wskazuje na tendencję spadkową ogółu wynagrodzeń wypłacanych pracownikom. Może to być spowodowane zarówno obniżeniem wynagrodzeń poszczególnych pracowników, jak też zmniejszeniem zatrudnienia w przedsiębiorstwie. Tendencja taka może być symptomem trudności płatniczych przedsiębiorstwa i ograniczenia skali działalności.

4. Udział sprzedaży na eksport w sprzedaży ogółem

$$\frac{\text{Sprzedaż na eksport ogółem}}{\text{Przychody netto ze sprzedaży}} \times 100\%$$

Wskaźnik ten odzwierciedla pozycję przedsiębiorstwa na rynku. Im większy jest udział sprzedaży na eksport w sprzedaży ogółem, tym lepsza jest sytuacja rynkowa przedsiębiorstwa. Spadek wartości tego wskaźnika sygnalizuje zatem pogorszenie pozycji rynkowej, a tym samym i sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

5. EBITDA

Zysk / strata z działalności operacyjnej + Amortyzacja

Suma wyniku z działalności operacyjnej oraz amortyzacji stanowi nadwyżkę finansową wygenerowaną z działalności operacyjnej. Nadwyżka ta jest podstawowym źródłem osiągania przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej oraz oznacza kwotę wolnych środków pieniężnych wygospodarowanych przez przedsiębiorstwo. Jest także głównym źródłem finansowania przedsięwzięć rozwojowych. Malejąca tendencja nadwyżki finansowej jest symptomem pogorszenia wypłacalności przedsiębiorstwa, zwłaszcza obsługi zadłużenia w długim okresie.