

ANALIZY-PROGNOZY FINANSOWE

Niezbędnik analityka

☰ Menu



Wzorcowe układy nierówności wskaźników

Aby prowadzić gospodarkę intensywną opartą na wiedzy, postępie techniczno-organizacyjnym i doświadczeniu należy przyjąć przedstawione wzorce układów nierówności wskaźników. W przeciwnym razie wypracowany zysk może okazać się wymuszonym wzrostem poprzez zaangażowanie dużych ilości kapitału. Wszelakie odstępstwa od przyjętych wzorców nie przesądzają o nagłym bankructwie, lecz skłaniają do wyjaśnienia odstępstw i przeciwdziałania im. Konsekwencją akceptowania odmiennych wzorców jest gospodarka ekstensywna, której skutkiem jest nieefektywne wykorzystanie posiadanych zasobów majątkowo – kapitałowych. Jak pisze L. Bednarski „Zaprezentowane układy nierówności wskaźników nie mogą być bezkrytycznie traktowane jak wzorce uniwersalne i użyteczne w każdej sytuacji. (...) Względność wymowy takich układów ujawniać się może – przykładowo – przy inflacyjnym ruchu cen bezpośrednio po oddaniu znacznych inwestycji do eksploatacji. Mimo tych zastrzeżeń podkreślić trzeba, że znajomość układów wzorcowych pobudzać powinna do myślenia opartego na logice ekonomicznej i sprzyjać pogłębianiu osiąganych wyników działalności gospodarczej” [1].

Wzorzec 1:

$$iK < iZ$$

Pierwszy wzorzec przyjmuje elementarną prawidłowość, która mówi, iż dynamika przyrostu zysku netto winna być wyższa od dynamiki przyrostu **kapitału zainwestowanego**. Oznacza to, że inwestor angażujący kapitał w dowolne przedsiębiorstwo oczekuje wyżej dynamiki przyrostu zysku, od przyrostu dynamiki angażowanego kapitału.

Wzorzec 2:

$$iR < iM < iP < iZ$$

Wzorzec nr 2 informuje, że dynamika przyrostu majątku winna być wyższa od dynamiki przyrostu zatrudnienia, co można tłumaczyć postępowaniem technicznym, konsekwencją, której jest mniejsze zaangażowanie zasobów osobowych w produkcję podstawową. Następnie, dynamika przyrostu przychodów ze sprzedaży winna być wyższa od dynamiki przyrostu majątku. Oznacza to, iż wykorzystywanie zasobów majątkowych winno przynosić wyższą dynamikę przyrostu przychodów ze sprzedaży od dynamiki przyrostu majątku. Prowadzenie działalności gospodarczej, wymusza maksymalne wykorzystanie posiadanych już zasobów, w celu generowania przychodów, przed

angażowaniem nowych. Konsekwencją czego może być poprawa organizacji, planowania, ergonomiczny układ pracy, efektywniejsze wykorzystanie materiałów. Ostatnia nierówność informuje o konieczności kontrolowania i maksymalnego ograniczania strony kosztowej, prowadzenia umiejętnej polityki i strategii zarządzania podatkami oraz działalności na pozostałych poziomach rachunku zysków i strat, skutkujących wyższą dynamiką zysku netto od dynamiki przychodów ze sprzedaży.

Wzorzec 3:

$$iR < iW < iP < iZ$$

Wzorzec nr 3 informuje, iż dynamika kosztów pracy winna być wyższa od dynamiki zatrudnienia. Oznacza to, iż wyższa dynamika wynagrodzeń, od dynamiki zatrudnienia może niejednokrotnie przynieść lepsze efekty motywacyjne, niż zatrudnianie kolejnego pracownika. Następnie, dynamika przyrostu przychodów ze sprzedaży, winna być wyższa od dynamiki przyrostu wynagrodzeń. Oznacza to, iż wykorzystywanie posiadanych zasobów osobowych winno przynosić wyższą dynamikę przyrostu przychodów ze sprzedaży, od dynamiki przyrostu wynagrodzeń. Prowadzenie działalności gospodarczej, wymusza maksymalne wykorzystanie posiadanych zasobów osobowych (jako jednego głównych kosztów), poprzez szkolenia, warsztaty, poprawę organizacji, w celu generowania wyższej dynamiki przyrostu przychodów ze sprzedaży, od dynamiki wynagrodzeń. Wzrost przychodów ze sprzedaży jest konsekwencją rozwoju przedsiębiorstwa, a umiejętna polityka podatkowa oraz działalność na pozostałych poziomach rachunku skutkuje wyższą dynamiką zysku netto. Ostatnia nierówność informuje o konieczności kontrolowania i maksymalnego ograniczania strony kosztowej, prowadzenia umiejętnej polityki i strategii zarządzania podatkami oraz działalności na pozostałych poziomach rachunku zysków i strat, skutkujących wyższą dynamiką zysku netto od dynamiki przychodów ze sprzedaży.

Wzorzec 4:

$$iMR < iPM < iPR < iZP < iZM < iZR$$

Wzorzec nr 4 informuje, iż wskaźnik obrotowości majątku winien mieć wyższą dynamikę przyrostu od wskaźnika zaangażowania majątku na jednego zatrudnionego. Oznacza to, że wykorzystanie majątku powinno być wyższe od przyrostu tegoż majątku, w przeliczeniu na jednego pracownika. Jest to konsekwencją intensywnego wykorzystania posiadanych zasobów, czyli najpierw maksymalnie wykorzystujemy posiadane zasoby, a dopiero w drugiej kolejności zwiększamy ich stan. Od dynamiki obrotowości majątku winna być wyższa dynamika wydajności pracy w przeliczeniu na jednego zatrudnionego. Zależność ta jest następstwem poprawy organizacji pracy oraz wykorzystaniu posiadanego doświadczenia i wiedzy. Następnie dynamika rentowności sprzedaży winna być wyższa od dynamiki wydajności pracy na jednego zatrudnionego. Do wyliczenia wskaźnika rentowności sprzedaży wykorzystywany jest zysk netto oraz przychody ze sprzedaży. A to oznacza, że wzrastający zysk netto będzie determinował przyrost dynamiki, co jest oczekiwaną konsekwencją prowadzenia działalności gospodarczej. W następstwie czego, rentowność majątku, jako wskaźnik pojemniejszy i determinujący przyrost majątku przedsiębiorstwa winien być wyższy od dynamiki rentowności ze sprzedaży. Ostatecznie rentowność pracy na jednego zatrudnionego, powinna być wyższa od dynamiki rentowności majątku ogółem. Oznacza to, że poczynione inwestycje w rozbudowę majątku przedsiębiorstwa, angażują coraz mniejszą liczbę pracowników do wygenerowania wyższego zysku, co jest zgodnie z założeniami gospodarowania intensywnego.

Wzorzec 5:

$$iWR < iPW < iPR < iZP < iZM < iZR$$

Wzorzec nr 5 informuje, iż dynamika produktywności kosztów pracy winna być wyższa od dynamiki kosztów pracy w przeliczeniu na jednego zatrudnionego. Produktywność kosztów pracy jest bezpośrednim efektem wydajności pracy (jako przyrost przychodów ze sprzedaży), natomiast koszty pracy są relacją wynagrodzeń do liczby zatrudnionych, czyli brak siły determinującej wzrost wydajności pracy, jako wzrostu przychodów ze sprzedaży. Od dynamiki produktywności kosztów pracy winna być wyższa dynamika wydajności pracy w przeliczeniu na jednego zatrudnionego. Zależność ta jest następstwem poprawy organizacji pracy oraz zachowania optymalnych relacji pomiędzy ilością pracowników administracji i produkcji. Następnie dynamika rentowności sprzedaży winna być wyższa od dynamiki wydajności pracy na jednego zatrudnionego. Do wyliczenia wskaźnika rentowności sprzedaży wykorzystywany jest zysk netto oraz przychody ze sprzedaży. A to oznacza, że wzrastający zysk netto będzie determinował przyrost dynamiki, co jest oczekiwaną konsekwencją prowadzenia działalności gospodarczej. W następstwie czego, rentowność majątku, jako wskaźnik pojemniejszy i determinujący przyrost majątku przedsiębiorstwa winien być wyższy od dynamiki rentowności ze sprzedaży. Ostatecznie rentowność pracy na jednego zatrudnionego, powinna być wyższa od dynamiki rentowności majątku ogółem. Oznacza to, że poczynione inwestycje w rozbudowę majątku przedsiębiorstwa, angażują coraz mniejszą liczbę pracowników do wygenerowania wyższego zysku, co jest zgodnie z założeniami gospodarowania intensywnego.

Objaśnienia:

iK – dynamika kapitału zainwestowanego,

iZ – dynamika zysku netto,

iR – dynamika zatrudnienia,

iM – dynamika przyrostu majątku,

iP – dynamika przychodów ze sprzedaży,

iW – dynamika kosztów pracy,

iPM – dynamika obrotowości majątku,

iMR – dynamika zaangażowania majątku na jednego zatrudnionego,

iPR – dynamika wydajności pracy na jednego zatrudnionego,

iZP – dynamika rentowności sprzedaży,

iZM – dynamika rentowności aktywów,

iZR – dynamika rentowności pracy na jednego zatrudnionego,

iWR – dynamika kosztów pracy na jednego zatrudnionego,

iPW – dynamika kosztów pracy.

Bibliografia:

L. Bednarski, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE Warszawa 2007, s. 52.

Zobacz również:

Analiza wskaźnikowa • Płynności finansowej • Płynności Dynamicznej • Zadłużenia • Sprawności działania • Pracy • Rentowności • Ryzyka • Rynku • Uzupelnienie
Analiza sprawozdań • Bilans • RZiS w. por. • RZiS w. kal. • RPP • ZZwKW
Prognoza sprawozdań • Aktywa bilansu • Pasywa bilansu • Rachunek zysków i strat
Optymalizacja finansowa • Rachunku zysków i strat • Struktury aktywów • Struktury pasywów
Wycena przedsiębiorstwa • DCF • APV • EVA
Inwestycje • Rzeczowe • Finansowe • WACC • CAPM
Analiza Piramidalna • Model Du Ponta • Dyskryminacyjna • System wczesnego ostrzegania • Wzorcowe układy nierówności wskaźników

Witryna: Analizy – Prognozy Finansowe wykorzystuje pliki cookies (pol.: ciasteczka). Korzystając ze stron internetowych witryny: Analizy – Prognozy Finansowe wyrażasz zgodę na wykorzystanie plików cookies w celu zapewnienia Ci wygody podczas przeglądania zawartości witryny. Dowiedz się więcej na temat polityki cookies ...>>

[Regulamin](#) [Realizacja](#) [Cookies](#) [Kontakt](#)

Autor: Paweł Grad