

Analiza rentowności

Termin rentowność pochodzi od pojęcia „renta”, która w gospodarce rynkowej wyraża zysk od kapitału. Intensywność rentowności wynika więc ze stosunku zachodzącego pomiędzy osiągniętym zyskiem a wielkością zaangażowanego kapitału. W praktyce poziom rentowności wyraża również stosunek zysku do wielkości poniesionych kosztów lub osiągniętych przychodów ze sprzedaży [T. Waśniewski, Analiza finansowa przedsiębiorstwa, Fundacja Rozwoju Rachunkowości, Warszawa 1993, s. 178].

Wskaźniki rentowności służą nie tylko do oceny przedsiębiorstwa, ale i do oceny zdolności kierownictwa przedsiębiorstwa do generowania zysków z zaangażowanych środków. Możemy wyróżnić różne aspekty rentowności wyrażone wskaźnikami zestawionymi w tabeli 5.

[Tabela 5 zawiera zestawienie kluczowych wskaźników rentowności, które pozwalają ocenić efektywność gospodarowania zasobami przedsiębiorstwa oraz zdolność do generowania zysków z prowadzonej działalności. Rentowność to jeden z najważniejszych obszarów analizy finansowej, ponieważ świadczy o opłacalności działalności gospodarczej i efektywności wykorzystania kapitału. Wskaźniki te są niezwykle istotne zarówno dla właścicieli firmy, jak i potencjalnych inwestorów czy kredytodawców.

Pierwszy wskaźnik to rentowność działalności podstawowej, który mierzy, jaką część przychodów ze sprzedaży stanowi wynik finansowy na działalności operacyjnej. Innymi słowy, pokazuje, jaka jest efektywność podstawowej, codziennej działalności przedsiębiorstwa, bez uwzględniania zdarzeń jednorazowych, przychodów finansowych czy podatków. Wysoka rentowność działalności operacyjnej świadczy o zdrowych fundamentach ekonomicznych firmy i dobrej kontroli kosztów operacyjnych. Spadek tego wskaźnika może być sygnałem rosnących kosztów lub problemów z efektywnością funkcjonowania podstawowej

działalności gospodarczej.

Kolejny wskaźnik to rentowność sprzedaży netto, który przedstawia relację zysku netto do przychodów ze sprzedaży. Jest to miara ostatecznej efektywności firmy, uwzględniająca wszystkie etapy generowania zysku – od sprzedaży, przez koszty operacyjne, finansowe, aż po opodatkowanie. Wskaźnik ten wskazuje, ile czystego zysku przypada na każdą jednostkę sprzedaży. Rentowność sprzedaży netto pozwala porównać efektywność różnych firm w tej samej branży, niezależnie od ich wielkości, i pomaga określić, czy strategia finansowa i operacyjna przedsiębiorstwa przynosi oczekiwane rezultaty.

Rentowność majątku (ROI – Return on Investment) mierzy, ile zysku netto przedsiębiorstwo uzyskuje z każdego zainwestowanego w majątek złotego. Wskaźnik ten pokazuje, jak efektywnie zarządzane są wszystkie aktywa firmy – zarówno trwałe, jak i obrotowe. Jest to szczególnie ważne z punktu widzenia właścicieli i zarządu, ponieważ informuje, czy wykorzystanie posiadanych zasobów przynosi odpowiednie korzyści finansowe. Im wyższy ROI, tym lepiej przedsiębiorstwo gospodaruje swoim majątkiem. Spadek tego wskaźnika może sugerować nadmierne zaangażowanie środków w niskorentowne aktywa lub niewystarczające wykorzystanie zasobów.

Ostatni ze wskaźników to rentowność kapitału własnego (ROE – Return on Equity). Jest to jeden z najczęściej analizowanych wskaźników przez inwestorów i właścicieli firm, ponieważ pokazuje, jaki zysk generowany jest przez firmę w stosunku do wniesionego przez właścicieli kapitału. Im wyższy ROE, tym bardziej opłacalne jest inwestowanie w dane przedsiębiorstwo. Wskaźnik ten odzwierciedla także zdolność firmy do samofinansowania i budowania wartości dla akcjonariuszy. Trzeba jednak pamiętać, że nadmierne zadłużenie może sztucznie zawyżać ROE, dlatego jego interpretacja powinna uwzględniać także strukturę finansowania przedsiębiorstwa.

Analiza wskaźników rentowności dostarcza pogłębionej wiedzy na

temat efektywności finansowej przedsiębiorstwa oraz jego zdolności do osiągania zysków. Odpowiednie wykorzystanie tych wskaźników pozwala nie tylko na ocenę kondycji finansowej firmy, ale także na porównania międzyokresowe i branżowe, co jest niezbędne do podejmowania trafnych decyzji strategicznych.] [Opracowanie własne na podstawie E. Kurtys (red.), Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa..., op. cit., s. 65-69]

Wskaźnik rentowności sprzedaży określany również zwrotem ze sprzedaży pokazuje, jaką stopę zysku przynosi dana wartość sprzedaży. Im niższy jest ten wskaźnik, tym większa wartość sprzedaży musi być zrealizowana dla osiągnięcia określonej kwoty zysku. Większa wartość wskaźnika oznacza zatem korzystniejszą kondycję finansową firmy. Podniesienie rentowności netto oznacza wzrost efektywności sprzedaży, gdyż każda złotówka ze sprzedaży generuje dodatkowy zysk. Wielkość wskaźnika rentowności sprzedaży netto jest uzależniona od rodzaju działalności przedsiębiorstwa.

Ważnym wskaźnikiem w tej grupie jest **wskaźnik rentowności działalności podstawowej**, gdyż zyskowność tej działalności rzutuje na inne wskaźniki rentowności.

Wskaźnik rentowności majątku określany również zwrotem z majątku (ROI) wyznacza ogólną zdolność aktywów przedsiębiorstwa do generowania zysku, czyli pokazuje jak efektywnie firma zarządza swoimi aktywami. Im wartość tego wskaźnika jest wyższa, tym korzystniejsza jest sytuacja finansowa firmy.

Wskaźnik rentowności finansowej inaczej rentowności kapitału własnego pozwala określić stopę zysku, jaką przynosi zaangażowanie kapitału w dane przedsiębiorstwo. Informuje o atrakcyjności inwestowania. Wysoka efektywność kapitału własnego stwarza większe możliwości do dalszego rozwoju przedsiębiorstwa.

Wysoką rentowność kapitału własnego firma osiąga wówczas, gdy wykorzystuje więcej kapitału obcego, przy założeniu, że odsetki jakie płaci od kapitału obcego, są mniejsze niż zysk osiągany w wyniku jego wykorzystania. Powstaje wówczas efekt dźwigni finansowej. Wykorzystanie obcego kapitału może wpłynąć na poprawę lub pogorszenie rentowności kapitału własnego. Pożądane jest, aby kapitał obcy zaangażowany w finansowanie działalności przedsiębiorstwa przyczynił się do zwiększenia poziomu rentowności kapitału własnego. Rentowność kapitału własnego jest zatem uzależniona od stopy zysku od zaangażowanego kapitału (r), stopy oprocentowania kapitału obcego (r_f) oraz wskaźnika struktury kapitałowej (F/E , gdzie F – kapitał obcy, E – kapitał własny). Efekt dźwigni finansowej można przedstawić za pomocą wzoru [R. Wójcik, Dźwignia finansowa, „Bank i Kredyt” nr 10/91]:

$$(r - r_f) F/E \dots\dots\dots (Wzór 2.1.)$$

$\dots\dots\dots$ (Wzór 2.2.) $\frac{\text{zysk netto} + (\text{odsetki} - \text{podatek}) \cdot \text{kapitał obcy}}{\text{kapitał całkowity}}$ gdzie:

$$r =$$

$$\frac{\text{odsetki} - \text{podatek}}{\text{kapitał obcy}} (F) \dots\dots\dots (Wzór 2.3.)$$

$$r_f =$$

Efekt dźwigni występuje tylko wtedy, gdy $r > r_f$ oraz gdy $F > 0$, tzn. gdy poziom stopy zysku od zaangażowanego kapitału jest wyższy od oprocentowania kapitału obcego oraz gdy w strukturze źródeł finansowania występuje kapitał obcy. Efekt dźwigni finansowej możemy wyliczyć również według wzoru:

$$r_e - r \dots\dots\dots (Wzór 2.4.)$$

gdzie:

r_e – rentowność kapitału własnego,

r – stopa zysku od zaangażowanego kapitału.

Analiza finansowa jest niezbędnym narzędziem do oceny kondycji przedsiębiorstwa. Wskaźniki rentowności, zadłużenia czy płynności finansowej pozwalają ocenić w jakim stanie znajduje się przedsiębiorstwo i jakie ma perspektywy rozwoju. Przed przejściem do oceny kondycji firmy ESPEBEPE – Holding S.A. niezbędne było więc omówienie jej elementów.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.