

KONRAD STĘPIEŃ

## KLUCZOWE MIERNIKI WYNIKÓW DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

### Wprowadzenie

Racjonalne zarządzanie każdym podmiotem gospodarczym powinno koncentrować się na identyfikacji i realizacji nadrzędnych celów działania tych podmiotów. Cel stanowi bowiem punkt wyjścia każdej działalności gospodarczej i decyzji podejmowanej przez jednostkę gospodarczą. Jest pojęciem pierwotnym oraz elementem motywującym każde działanie<sup>1</sup>.

Próby wyznaczania nadrzędnych celów działalności przedsiębiorstwa podejmowane są od wielu lat. Poprzez wieki powstało wiele różnych teorii celów działania przedsiębiorstw<sup>2</sup>. Jednakże, podejmując się określenia nadrzędnego celu lub celów działania przedsiębiorstwa należy uwzględnić czym kierowali się twórcy, założyciele tego przedsiębiorstwa, oraz czego oczekują potencjalni współwłaściciele (inwestorzy), powierzając przedsiębiorstwu swój kapitał. Cel przedsiębiorstwa jest bowiem końcowym skutkiem, do którego zmierza jego działalność, a jednocześnie jest to cel w ścisłym znaczeniu, który przyświeca człowiekowi, czy ludziom budującym to przedsiębiorstwo<sup>3</sup>.

Wydaje się niezaprzeczalne, że w gospodarce rynkowej ludziom podejmującym działalność gospodarczą (czy to twórcom przedsiębiorstwa, czy potencjalnym współwłaścicielom) przyświeca podstawowy cel, jakim jest chęć czerpania możliwie największych korzyści z tej działalności i to w możliwie jak najdłuższym okresie. Zarówno założyciele przedsiębiorstwa, jak i potencjalni inwestorzy dążą, najprościej ujmując, do ciągłego pomnażania kapitału<sup>4</sup>. Czasem dochodzi nawet do sytuacji, że inwestorzy lokując swój kapitał w przedsiębiorstwo, nie interesują się przedmiotem jego działalności (co produkuje, jakie usługi świadczy, czym handluje), a nawet branżą, w której działa. Zainteresowani są wyłącznie wielkością korzyści jakie mogą uzyskać z danego przedsięwzięcia.

---

<sup>1</sup> R. Pilariski: *Cele działania i mierniki pracy przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie nr 411 z 1993 r., s. 77–78; J. Duraj: *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 52.

<sup>2</sup> K. Stępień, *Nadrzędne cele działalności jednostek gospodarczych*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 674 z 2005 r., s. 64–68.

<sup>3</sup> J. Zieleniewski, *Organizacja i zarządzanie*, PWN, Warszawa 1975, s. 313, za: P. Banaszyk, R. Fimińska-Banaszyk, *Cele społeczne i systemowe w przedsiębiorstwie*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu nr 256 z 1997 r., s. 16.

<sup>4</sup> K. Stępień: *Nadrzędne cele działalności jednostek gospodarczych...*, s. 69.

W kontekście powyższych rozważań można stwierdzić, że przedsiębiorstwo, mając na celu dostarczanie nieustannych korzyści swym właścicielom, musi osiągać zyski i musi istnieć. To właśnie z wygospodarowanego zysku przedsiębiorstwa pochodzą w dużej mierze korzyści właścicieli wyrażające się w wysokości wypłacanej dywidendy, bądź w postaci zysków zatrzymanych w przedsiębiorstwie, przyczyniając się przez to do wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Z kolei o istnieniu przedsiębiorstwa w największym stopniu decyduje jego wypłacalność (zdolność do regulowania wszystkich swoich zobowiązań), w mniejszym natomiast – zyski zatrzymane w przedsiębiorstwie (reinwestowane), umożliwiające odtworzenie jego działalności na co najmniej dotychczasowym poziomie<sup>5</sup>.

Podsumowując ten tok rozumowania można zatem dojść do wniosku, że w warunkach gospodarki rynkowej przedsiębiorstwo powinno realizować jednocześnie dwa nadrzędne cele: maksymalizować bogactwo właścicieli (pomnażać ich kapitał) i zapewnić sobie istnienie (przetrwać)<sup>6</sup>.

Dokonyując oceny stopnia realizacji nadrzędnych celów działalności przez przedsiębiorstwa, należy posługiwać się określonymi miarami, miernikami ich pracy, informującymi o wielkości, jakości i wartości określonych zjawisk dotyczących tych przedsiębiorstw. Mierniki pracy dostarczają informacji o wynikach działalności konkretnego podmiotu gospodarczego zarówno kierownictwu (menedżerom), jak i właścicielom (akcjonariuszom). Stanowią również istotne sygnały dla otoczenia podmiotu, a przede wszystkim dla partnerów rynkowych i potencjalnych inwestorów. Informują one o sytuacji przedsiębiorstwa i następujących w niej zmianach. Na ich podstawie otoczenie przedsiębiorstwa prognozuje szanse i zagrożenia współdziałania, a właściciele oceniają pracę menedżerów.

Celem niniejszego opracowania jest omówienie istoty i znaczenia kluczowych mierników wyników działalności przedsiębiorstw, które umożliwiają ocenę stopnia realizacji nadrzędnych celów działalności przedsiębiorstw, a także wskazanie ich wzajemnych powiązań.

### **Rentowność jako podstawowy miernik efektywności gospodarowania**

Istnieje wiele koncepcji oceny wyników działalności podmiotów gospodarczych. Jedne z nich są tylko prognozami przyszłej (oczekiwanej) sytuacji finansowej podmiotu gospodarczego, inne z kolei dokonują oceny za okres przeszły, stanowią jakby rozliczenie jego działalności. Jednakże chcąc oceniać wyniki działalności przedsiębiorstwa, trzeba zawsze mieć na uwadze nadrzędne jego cele. Bowiem ocena wyników działalności przedsiębiorstwa jest niczym innym, jak oceną stopnia realizacji nadrzędnych celów jego działania.

Pośród wielu mierników stopnia realizacji celów przedsiębiorstwa, którego nadrzędnymi celami funkcjonowania jest maksymalizacja bogactwa właścicieli i zapewnienie

---

<sup>5</sup> W.B. Meigs, R.F. Meigs: *Accounting: the basis for business decisions*, McGraw-Hill Book Company, New York 1986, s. 13.

<sup>6</sup> K. Stępień: *Nadrzędne cele...*, s. 69.

nie istnienia przedsiębiorstwa, można wyróżnić kluczowe tj.: rentowność i wypłacalność. Rysunek 1 prezentuje powiązanie nadrzędnych celów działalności przedsiębiorstwa z kluczowymi miernikami stopnia realizacji tych celów.



Rysunek 1. Nadrzędne cele działalności przedsiębiorstwa i mierniki stopnia realizacji tych celów

Źródło: opracowanie własne.

Pojęcie „rentowność” w literaturze ekonomicznej jest różnie rozumiane i różnie definiowane. W terminie tym mieści się wiele szczegółowych wyobrażeń dotyczących produktywności kapitału zainwestowanego w przedsiębiorstwo<sup>7</sup>. W wielu przypadkach rentowność utożsamia się z zyskiem albo szerzej ujmując z wynikiem finansowym. Na przykład, zdaniem L. Bednarskiego<sup>8</sup> „rentowność jest odpowiednio obliczonym wynikiem finansowym działalności gospodarczej przedsiębiorstwa i może wystąpić jako zyskowość lub deficytowość. Zyskowość wiąże się z osiągnięciem przez przedsiębiorstwo dodatniego wyniku finansowego, odwrotnością zyskowości zaś jest deficytowość odnotowywana w przypadku wystąpienia straty jako ujemnego wyniku finansowego”. L. Bednarski uważa ponadto, że „zarówno zyskowość, jak i deficytowość przedsiębiorstwa mogą być analizowane w wielkościach bezwzględnych lub względnych (relatywnych)”. Z kolei T. Waśniewski podaje<sup>9</sup>:

<sup>7</sup> M. Dobija: *Rachunkowość zarządcza i controlling*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 71.

<sup>8</sup> L. Bednarski: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002, s. 96.

<sup>9</sup> T. Waśniewski: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997, s. 174.

„większość ekonomistów jest w zasadzie zgodna, że przez pojęcie rentowność rozumie się zjawisko osiągania przychodów z działalności gospodarczej przewyższających koszty jej prowadzenia”.

Przedstawionych powyżej definicji rentowności nie można uznać za prawidłowe. Wprawdzie termin „rentowność” pochodzi od słowa „renta”, które oznacza zysk, dochód, procent od kapitału<sup>10</sup>, jednakże nie można go utożsamiać z wynikiem finansowym. Już końcem lat sześćdziesiątych XX wieku E. Burzym dokonała szerokiej i wnikliwej analizy pojęcia rentowność. Zdaniem E. Burzym<sup>11</sup> *rentowność jest to relatywna wielkość wyniku finansowego, odzwierciedlająca opłacalność działalności gospodarczej, która może być rozpatrywana jako opłacalność zużycia lub angażowania środków w ujęciu sumarycznym albo częściowym*. Innymi słowy, rentowność oznacza relacje, proporcje między wynikiem finansowym, a innymi podstawami obliczeniowymi (np. zaangażowanym kapitałem), jest zatem wielkością względną. Wydaje się, że tak sformułowana definicja rentowności w pełni wyjaśnia istotę tego zjawiska oraz określa ogólnie sposób pomiaru osiągniętej rentowności.

Nie można rentowności utożsamiać wyłącznie z wynikiem finansowym (zyskiem), albowiem rentowność jest wyrazem efektywności działalności gospodarczej, osiąganego obrotu, zaangażowanego w tę działalność kapitału własnego, majątku, czy zasobów osobowych. Gdyby różnica między wynikiem finansowym (zyskiem) a rentownością sprawdzona mogła być wyłącznie do rachunkowego sposobu wyrażania wyniku finansowego, wówczas dynamika wyniku finansowego (zysku) musiałaby być zbieżna z dynamiką rentowności (w zakresie stopnia i kierunku zmian). A przecież niezaprzeczalnym faktem jest, że niekiedy wzrostowi zysku przedsiębiorstwa towarzyszy spadek rentowności.

Przez zyskowność należy rozumieć rentowność będącą relatywną wielkością zysku (dodatniego wyniku finansowego) do innych podstaw obliczeniowych, natomiast deficytowość należy utożsamiać z relatywną wielkością straty (ujemnego wyniku finansowego). Potocznie zamiennie stosuje się określenia rentowność i zyskowność. Z punktu widzenia właściciela jednostki gospodarczej rentowność jest tym miernikiem, który dostarcza informacji o tym, czy dla osiągnięcia danej wielkości zysku (wielkości korzyści) opłacało się angażować kapitał własny w przedsiębiorstwo, czy też lepiej było zainwestować go w inny sposób np. ulokować w banku w oczekiwaniu na odsetki.

### **Wyplacalność jako kluczowy miernik przetrwania przedsiębiorstwa**

Podstawowym miernikiem wyników działalności jednostek gospodarczych jest również wyplacalność. W literaturze ekonomicznej różnie rozumiane jest pojęcie wyplacalno-

<sup>10</sup> M. Walczak: *Analiza rentowności przedsiębiorstwa (podejście tradycyjne i współczesne)*, Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, Warszawa 1999, s. 106; T. Waśniowski, W. Skoczylas: *Analiza rentowności przedsiębiorstwa*, „Rachunkowość” 1993, nr 9, s. 303.

<sup>11</sup> E. Burzym: *Pomiar i ocena rentowności przedsiębiorstw przemysłowych*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1971, s. 38.

ści. Często wypłacalność utożsamiana jest z płynnością finansową lub zdolnością płatniczą. Wielu autorów przy definiowaniu pojęć<sup>12</sup>: wypłacalność, płynność finansowa, czy zdolność płatnicza, posługuje się zwrotem: „zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących”. Jednakże wydaje się, że zdolność do terminowego regulowania zobowiązań, czyli innymi słowy zdolność do płacenia zobowiązań, jest niczym innym, jak zdolnością płatniczą. Uniwersalny Słownik Języka Polskiego wyjaśnia, że zdolność to „potencjalna sprawność, możliwość robienia czegoś, zdatność do czegoś”<sup>13</sup>, płatniczy to „odnoszący się do płacenia, zapłaty, wypłaty”<sup>14</sup>. A zatem rozumując dosłownie, termin – „zdolność płatnicza” – oznacza zdolność do płacenia czegoś. Przenosząc powyższy sposób rozumowania na obszar działalności przedsiębiorstwa, zdolność płatniczą przedsiębiorstwa można wyjaśnić jako zdolność przedsiębiorstwa do regulowania zobowiązań. Mając na względzie, że podmiot gospodarczy musi na bieżąco regulować tylko te zobowiązania, których termin płatności przypada na dany moment, pojęcie „zdolność płatnicza” można zdefiniować, jako zdolność do regulowania zobowiązań wymagalnych.

W sytuacji, gdy podmiot gospodarczy wykazuje zdolność płatniczą na skutek posiadania własnych środków pieniężnych, bądź innych aktywów płynnych umożliwiających uregulowanie zobowiązań bieżących, można powiedzieć, że podmiot posiada płynność finansową<sup>15</sup>. Płynność finansowa wynika bowiem z faktu posiadania płynnych aktywów, czyli aktywów łatwo zamienialnych na środki pieniężne. A zatem przez „płynność finansową przedsiębiorstwa” można rozumieć jego zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących (krótkoterminowych), uwarunkowaną posiadaniem płynnych aktywów w wysokości umożliwiającej spłatę zobowiązań bieżących. Jednostka gospodarcza, chcąc prawidłowo funkcjonować, powinna zawsze dysponować płynnym majątkiem obrotowym pozwalającym na spłatę bieżących zobowiązań.

Na podstawie przedstawionych powyżej definicji trudno jednoznacznie stwierdzić, kiedy podmiot gospodarczy można uznać za wypłacalny, a kiedy za niewypłacalny. Wydaje się, że w tej sytuacji najlepiej posłużyć się przepisami prawa, gdyż to one określają zarówno warunki powołania do istnienia, jak i do likwidacji podmiotu gospodarczego.

Zgodnie z art. 10 ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze<sup>16</sup> „upadłość ogłasza się w stosunku do dłużnika, który stał się niewypłacalny”. Zaś pojęcie „niewypłacalności” wyjaśnione jest w art. 11 przedmiotowej ustawy. Przepis art. 11 mówi:

1. „Dłużnik jest niewypłacalny, jeżeli nie wykonuje swoich wymagalnych zobowiązań.

<sup>12</sup> K. Stępień: *Rentowność a wypłacalność przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2008, s. 36–40.

<sup>13</sup> *Uniwersalny Słownik Języka Polskiego*, red. S. Dubisz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 950.

<sup>14</sup> *Ibidem*, s. 181.

<sup>15</sup> Przedsiębiorstwo może posiadać zdolność płatniczą także na skutek posiadania możliwości zaciągnięcia krótkoterminowego kredytu bankowego (posiadania linii kredytowej).

<sup>16</sup> DzU 2003, nr 60 poz. 535 z późn. zm.

2. Dłużnika będącego osobą prawną (...) uważa się za niewypłacalnego także wtedy, gdy jego zobowiązania przekroczą wartość jego majątku, nawet wówczas, gdy na bieżąco te zobowiązania wykonuje”.

W świetle tego przepisu można stwierdzić, że jednostka gospodarcza jest wypłacalna wtedy, gdy jednocześnie:

- realizuje swoje wymagalne zobowiązania (posiada zdolność płatniczą),
- posiada majątek w wysokości umożliwiającej w całości pokrycie wszystkich zobowiązań.

A zatem jednostka gospodarcza, aby mogła być uznana za wypłacalną, musi spełniać zarazem te dwa warunki, w przeciwnym bowiem razie będzie niewypłacalna.

Mając powyższe na uwadze, termin „wypłacalność” można zdefiniować jako zdolność do terminowego regulowania ogółu zobowiązań. W definicji tej zawarte są bowiem oba warunki wspomniane powyżej, które jednostka musi spełnić, aby mogła być uznana za wypłacalną.

### **Analiza zależności między zyskowością a wypłacalnością**

Przedsiębiorstwo, chcąc zrealizować nadrzędne cele: maksymalizować bogactwo właścicieli oraz zapewnić sobie istnienie, musi być zarówno maksymalnie zyskowne, jak i wypłacalne<sup>17</sup>. To właśnie te dwie kategorie ekonomiczne (mierniki) umożliwiają ocenę, czy jednostka gospodarcza pomnaża kapitały, a więc bogactwo właścicieli i czy będzie jednocześnie nadal funkcjonować.

Zyskowość i wypłacalność są pojęciami ściśle ze sobą powiązanymi, jednakże nie muszą występować równocześnie. Zależności te dotyczą zwłaszcza czasookresu działania przedsiębiorstwa. W dłuższym okresie wypłacalność przedsiębiorstwa jest zależna od zyskowości. Panuje przekonanie<sup>18</sup>, że nie ma lepszej „recepty” na uzyskanie środków pieniężnych dla spłaty długów, jeżeli podmiot gospodarczy nie jest zyskowny. Zysk bowiem, będąc podstawą kształtowania się zyskowości, jest wygospodarowanym przez jednostkę gospodarczą źródłem finansowania aktywów, a tym samym i środków pieniężnych<sup>19</sup>.

Trzeba jednak podkreślić, że w krótkim okresie zyskowość i wypłacalność nie muszą występować równolegle. W krótkim czasie zysk bowiem nie musi być źródłem finansowania środków pieniężnych, lecz może stanowić źródło finansowania innych aktywów, na przykład zapasów, czy należności. Można wówczas mówić o tzw. zysku papierowym, który nie odpowiada przyrostowi środków pieniężnych w przedsiębiorstwie. Jest on skutkiem stosowania zasady memoriałowej. Błędem jest utożsamianie zysku z dostępnymi środkami pieniężnymi, ponieważ nie można nim spłacać długów. A zatem w krótkim okresie podmiot

<sup>17</sup> W.B. Meigs, R.F. Meigs: *op.cit.*, s. 12–13.

<sup>18</sup> E. Śniezek: *Akademia Cash Flow* – część I, „Monitor Rachunkowości i Finansów” 1999, nr 4, s. 9.

<sup>19</sup> T. Waśniewski, W. Skoczylas: *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2002, s. 10–11.

gospodarczy może być zyskowy, ale nie oznacza to, że dysponuje środkami pieniężnymi na pokrycie bieżących zobowiązań.

Jednakże w dłuższym okresie powstałe należności zostaną zrealizowane i przekształcą się w środki pieniężne, co jest efektem działania zasady kasowej. W związku z czym można stwierdzić, że w dłuższym czasie zysk będzie stanowił źródło finansowania środków pieniężnych w przedsiębiorstwie. A jak wiadomo, wypłacalność – zdolność do terminowego regulowania ogółu zobowiązań, jest ściśle związana ze środkami pieniężnymi, gdyż zobowiązania spłacane są głównie w formie pieniężnej. Podmiot gospodarczy, aby mógł być uznany za wypłacalny, musi zatem dysponować odpowiednią ilością płynnych aktywów (zwłaszcza środków pieniężnych), wystarczającą na spłatę długów w terminach ich płatności.

Jak wynika z powyższego, zyskowość ma wpływ na wypłacalność podmiotu gospodarczego. Istnieje również odwrotna zależność, a mianowicie zyskowości od wypłacalności. W sytuacji, kiedy podmiot gospodarczy posiada nadmierną ilość środków pieniężnych w stosunku do swoich wymagalnych zobowiązań, można mówić o tzw. „nadpłynności finansowej” lub „nadmiernej wypłacalności”<sup>20</sup>. Posiadanie przez przedsiębiorstwo „nadmiernej wypłacalności” przyczyniać się może do obniżenia zyskowości albo do zahamowania jej wzrostu. Przyczyna takiego stanu może być skutkiem tego, że nie lokowane odpowiednio środki pieniężne nie generują dodatkowych korzyści, nie kreują zysku, a tym samym nie zwiększają zyskowości. Natomiast w sytuacji, gdy podmiotowi gospodarczemu brakuje środków pieniężnych na pokrycie zobowiązań, a więc wykazuje tzw. „niedobór płynności finansowej” lub „niedobór wypłacalności”, powstaje zagrożenie niewypłacalności przedsiębiorstwa. W poszukiwaniu gotówki umożliwiającej spłatę zobowiązań, podmiot gospodarczy skłonny jest:

- akceptować nierealne czasem warunki spłaty kredytów, pożyczek,
- zaciągnąć nowe długi, lecz o znacznie wyższych kosztach finansowych w postaci odsetek,
- dokonywać sprzedaży gotówkowej, ale z niską marżą,
- zaniechać przedsięwzięć inwestycyjnych i innych wydatków, które mogłyby przyczynić się do zwiększenia zyskowości.

Wszystkie te zmagania oddziałują na zyskowość w sposób negatywny, obniżając ją.

W długim okresie zyskowość i wypłacalność to dwa warunki prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku. Zaznaczyć jednak należy, że w krótkich przedziałach czasu, dużo większe znaczenie, niż osiągnięcie zyskowości, ma zachowywanie wypłacalności przedsiębiorstwa. Brak zyskowości w krótkim okresie nie decyduje bowiem o istnieniu

---

<sup>20</sup> W literaturze od lat są prezentowane poglądy o niekorzystnym wpływie na zyskowość przedsiębiorstwa tzw. nadpłynności finansowej, wynikającej z faktu posiadania nadmiernej ilości płynnych aktywów ponad wielkość standardową, normatywną. Por. H. Buk: *Nowoczesne zarządzanie finansami. Planowanie i kontrola*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 216.

przedsiębiorstwa. Jednak brak wypłacalności przedsiębiorstwa, czy to w krótkim, czy długim okresie jest podstawową przyczyną jego upadłości.

Warto również rozważyć, jakie mogą być skutki dążenia przedsiębiorstwa do maksymalizacji bogactwa właścicieli, z pominięciem drugiego nadrzędnego celu działania, którym jest zapewnienie istnienia przedsiębiorstwa, a jakie w przypadku dążenia wyłącznie do przetrwania przedsiębiorstwa, z pominięciem maksymalizacji bogactwa właścicieli.

Podmiot gospodarczy chcąc maksymalizować bogactwo właścicieli, maksymalnie pomnażać ich kapitał, z pewnością będzie zmierzał do osiągnięcia możliwie maksymalnej zyskowności. Od zyskowności bowiem zależy zarówno wielkość wypłacanej dywidendy akcjonariuszom, jak i cena akcji na giełdzie. Podmiot gospodarczy może w związku z powyższym nadmiernie odrazać terminy płatności swoim kontrahentom, aby uzyskać możliwie największy zysk. Skutkować to będzie nagromadzeniem się należności od odbiorców. Z kolei nadmierne zamrożenie środków pieniężnych w należnościach spowodować może braki gotówkowe i powstanie problemów z regulowaniem zobowiązań w wymaganych terminach. Tym samym pojawia się realne zagrożenie niewypłacalności przedsiębiorstwa. Podmiot gospodarczy może okazać się wysoce zyskowny, ale jednocześnie niewypłacalny. A jak wiadomo, w przypadku upadłości jednostki gospodarczej, która jest prawnym skutkiem jej niewypłacalności, w pierwszej kolejności regulowane są zobowiązania względem wierzycieli jednostki gospodarczej, a dopiero po spłaceniu długów, reszta majątku pozostaje do dyspozycji właścicieli przedsiębiorstwa. Z reguły jest to niewielka część majątku, o ile w ogóle jest, gdyż wyprzedaż aktywów przedsiębiorstwa zwykle dokonywana jest po znacznie niższych cenach od tych, jakie można by uzyskać w normalnych warunkach.

Natomiast podmiot gospodarczy, który ma na uwadze tylko swoje istnienie, przetrwanie, z pewnością będzie zabiegał przede wszystkim o swoją wypłacalność. Będzie utrzymywał nadmierne ilości środków pieniężnych, które nie będą kreować zysku, a tym samym nie będą przyczyniać się do zwiększenia zyskowności. W dłuższym czasie zapewne wyczerpią się zasoby pieniężne, a kredyty i pożyczki staną się trudne do uzyskania. Brak nowych dopływów gotówki spowodować może brak środków pieniężnych na pokrycie zobowiązań, a w konsekwencji niewypłacalność podmiotu gospodarczego. Zauważyć również należy, że nie jest wykluczone, iż do tego czasu – stanu niewypłacalności przedsiębiorstwa, właściciele jednostki gospodarczej podejmą decyzję o jej likwidacji, by móc swój kapitał ulokować korzystniej, w inwestycji zyskowej.

Reasumując przedstawione rozważania, należy stwierdzić, że zarządzający podmiotem gospodarczym muszą zmagać się z istotnym problemem. Mianowicie: jak gospodarować zasobami przedsiębiorstwa, aby zapewnić mu możliwie maksymalną zyskowność i jednocześnie wypłacalność, bo tylko w ten sposób osiągną nadrzędne cele przedsiębiorstwa, którymi są: maksymalizacja bogactwa właścicieli oraz zachowanie istnienia przedsiębiorstwa (przetrwanie). Menedżerowie zobowiązani są zatem znaleźć punkt równowagi finansowej, złoty środek, zapewniający im realizację wspomnianych nadrzędnych celów działania przedsiębiorstw.



**Literatura**

- Banaszyk P., Fimińska-Banaszyk R.: *Cele społeczne i systemowe w przedsiębiorstwie*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, nr 256, Poznań 1997.
- Bednarski L.: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.
- Buk H.: *Nowoczesne zarządzanie finansami. Planowanie i kontrola*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2006.
- Burzym E.: *Pomiar i ocena rentowności przedsiębiorstw przemysłowych*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1971.
- Dobja M.: *Rachunkowość zarządcza i controlling*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Duraj J.: *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
- Meigs W.B., Meigs R.F.: *Accounting: the basis for business decisions*, McGraw-Hill Book Company, New York 1986.
- Piłarski R.: *Cele działania i mierniki pracy przedsiębiorstw*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 411, Kraków 1993.
- Stępień K.: *Nadrzędne cele działalności jednostek gospodarczych*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, nr 674, Kraków 2005.
- Stępień K.: *Rentowność a wypłacalność przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2008.
- Śnieżek E.: *Akademia Cash Flow – część I*, „Monitor Rachunkowości i Finansów” 1999, nr 4.
- Uniwersalny Słownik Języka Polskiego*, red. S. Dubisz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. *Prawo upadłościowe i naprawcze*, DzU nr 60 poz. 535 z późn. zm.
- Walczak M.: *Analiza rentowności przedsiębiorstwa (podejście tradycyjne i współczesne)*, Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej Stowarzyszenia Księgowych w Polsce, Warszawa 1999.
- Waśniewski T.: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997.
- Waśniewski T., Skoczylas W.: *Analiza rentowności przedsiębiorstwa*, „Rachunkowość” 1993, nr 9.
- Waśniewski T., Skoczylas W.: *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 2002.
- Zieleniewski J.: *Organizacja i zarządzanie*, PWN, Warszawa 1975.

dr Konrad Stępień  
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie  
Katedra Rachunkowości Finansowej

**Streszczenie**

Nadrzędnymi celami działalności przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej są: pomnażanie bogactwa właścicieli oraz zapewnienie istnienia przedsiębiorstwa. Chcąc oceniać realizację nadrzędnych celów przez przedsiębiorstwa, trzeba posługiwać się odpowiednimi miernikami.

Niniejsze opracowanie poświęcono prezentacji istoty kluczowych mierników wyników działalności przedsiębiorstw.

**KEY MEASURES OF THE ENTERPRISE PERFORMANCE****Summary**

The multiplication of the owners' capital and guaranteeing the enterprise's continuous existence, are the main goals of enterprise activity in market economy. It is necessary to use suitable measures to estimate realization of those goals in enterprises.

This paper presents the essence of the key measures of the enterprise performance.