

## **D. WSKAŹNIKI OPERACYJNOŚCI (SPRAWNOŚCI DZIAŁANIA)**

### **D 1. Wskaźnik rotacji należności:**

$$WROTNA = \frac{SN}{NAL}$$

gdzie:

SN - sprzedaż netto,

NAL - przeciętny stan należności.

Wskaźnik rotacji należności określa ile razy w ciągu badanego okresu odtwarza stan swych należności. Pożądane są więc wszelkie działania zmierzające do podniesienia poziomu tego wskaźnika.

### **D 2. Wskaźnik cyklu należności:**

$$WCYKNA = \frac{NAL * OKRES}{SN}$$

gdzie:

NAL - przeciętny stan należności w badanym okresie,

OKRES – okres w dniach,

SN - sprzedaż netto.

Za pomocą wskaźnika cyklu należności można określić długość okresu (w dniach) ściągania należności. Zbyt wysoki poziom tego wskaźnika może świadczyć o nieskutecznym ściąganiu należności, co w rezultacie może prowadzić do bankructwa. Nie sposób jednak prawidłowo zinterpretować wartości omawianego wskaźnika bez znajomości specyfiki branży.

### **D 3. Wskaźnik rotacji zobowiązań:**

$$WROTZO = \frac{KUP - ZAPO + ZAPB - AMORT}{ZOB}$$

gdzie:

KUP - koszty wytworzenia wyrobów gotowych,

ZAPO - zapasy początkowe,

ZAPB - zapasy bieżące,

AMORT – amortyzacja.

Wskaźnik rotacji określa, ile razy w ciągu badanego okresu przedsiębiorstwo odtwarza stan swych zobowiązań.

#### **D 4. Wskaźnik cyklu zobowiązań:**

$$WCYKZO = \frac{ZOB * OKRES}{KUP - ZAPO + ZAPB - AMORT}$$

gdzie:

ZOB - przeciętny stan zobowiązań w badanym okresie,

KUP - koszty wytworzenia wyrobów gotowych,

ZAPO - zapasy początkowe,

ZAPB - zapasy bieżące,

AMORT – amortyzacja.

Wskaźnik cyklu zobowiązań określa średni czas regulowania zobowiązań. Im wyższa wartość wskaźnika tym korzystniejsza sytuacja firmy, ponieważ finansuje się ona za pomocą kapitału wierzycieli. Pożądaną sytuacją byłby wyższy poziom wskaźnika rotacji zobowiązań niż rotacji należności.