

Akademia Młodego Ekonomisty



**Analiza wskaźnikowa
przedsiębiorstwa.
Jak ocenić pozycję finansową firmy?**

Hanna Micińska

**Uniwersytet Ekonomiczny
w Katowicach**
6 maja 2013 r.

Organizatorzy



AKADEMIA MŁODEGO EKONOMISTY

WWW.GIMVERSTY.PL



Analiza wskaźnikowa

- Każda decyzja w firmie ma swoje skutki finansowe i jest widoczna w danych finansowych
- Skoro: decyzja → dane finansowe → analiza
to także: analiza → dane finansowe → ocena decyzji.
- Wskaźniki finansowe:
 - określają kondycję finansową
 - identyfikują problemy i umiejscawiają w strukturze zarządzania
 - ułatwiają ocenę wpływu podejmowanych decyzji na kondycję finansową

Jesteście zainteresowani firmą ABC! Wiecie czym się zajmuje, jaka jest jej konkurencja, w jaki sposób działa. Teraz chcecie poznać jej aktualną sytuację finansową, o co powinniście zapytać, jakie informacje są Wam niezbędne?



Czy firma ma kłopoty z płynnością?

Czy przynosi zyski i jakie?

Czy można zobaczyć sprawozdania finansowe?

Ile jest warta?

Jaki posiada majątek i jaka jest jego struktura?

Kim są wierzyciele, a kim dłużnicy?

Czy jest zadłużona i jak bardzo?

O czym trzeba pamiętać zanim przystąpimy do analizy wskaźników?



2. Obowiązek fiskalny
Podatek dochodowy

Miesięczna zaliczka na podatek dochodowy

Dochód = Przychody - Koszty

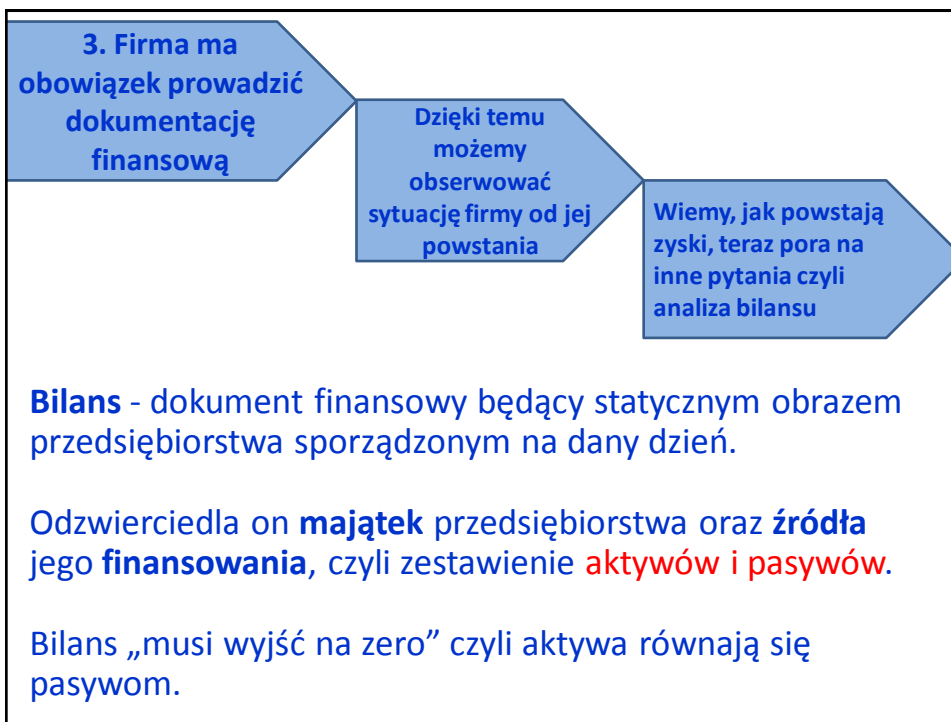
Aby policzyć zobowiązanie podatkowe należy sporządzić **Rachunek wyników, zwany także rachunkiem zysków i strat**, za dany miesiąc.

Jest to zestawienie przychodów i kosztów przedsiębiorstwa za określony przedział czasowy (miesiąc, kwartał, rok), stanowi element sprawozdania finansowego

Rachunek wyników

1 01 2012 – 30 04 2012

Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów
 Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów
Zysk/strata ze sprzedaży brutto
 Koszty sprzedaży
 Koszty ogólnego zarządu
Zysk/strata ze sprzedaży
 Pozostałe przychody operacyjne
 Pozostałe koszty operacyjne
Zysk/strata z działalności operacyjnej
 Przychody finansowe
 Koszty finansowe
 Zysk/strata na działalności gospodarczej
 Wynik zdarzeń nadzwyczajnych
Zysk/strata brutto
 Podatek dochodowy
Zysk/strata netto



Aktywa	Pasywa
Majątek trwały <ul style="list-style-type: none"> •Wartości niematerialne •Rzeczowy •Finansowy 	Kapitał własny <ul style="list-style-type: none"> •Założycielski •Zyski z lat ubiegłych
	<ul style="list-style-type: none"> • Zysk netto
	<ul style="list-style-type: none"> •Rezerwy
Majątek obrotowy (aktywa bieżące) <ul style="list-style-type: none"> •Zapasy •Należności •Środki pieniężne 	Kapitał obcy <ul style="list-style-type: none"> •Zobowiązania długoterminowe
	<ul style="list-style-type: none"> •Zobowiązania krótkoterminowe

Analiza wskaźnikowa firmy

- Wskaźniki umożliwiają analitykowi lub decydentowi ułożyć z różnych elementów obraz tego, jak firma zaczynała, w jakiej jest obecnie kondycji i jaka może czekać ją przyszłość.
- Wyliczone wskaźniki przyjmują bardzo różne wartości w różnych branżach, dlatego znaczenia nabierają dopiero wtedy, gdy porównamy je z wynikami dla innych firm w tej samej branży.



Jakie wskaźniki będziemy badać?

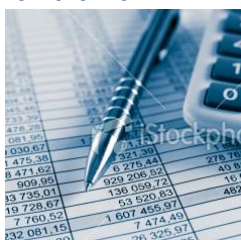
rentowności



płynności



sprawności
działania



wypłacalności



Wskaźniki rentowności (zyskowności) (ang. profitability ratios)

- Wskaźniki te wiążą wypracowany dochód z zasobami służącymi do jego wytworzenia

Należą do nich:

- Stopa zwrotu na aktywach
(ang. return on assets – **ROA**),
- Stopa zwrotu na kapitale własnym
(ang. return on equity – **ROE**),
- Stopa zwrotu na sprzedaży
(ang. return on sales – **ROS**).



Interpretacja wskaźników rentowności

- ROA – ile zysku generuje każda złotówka aktywów

$$\frac{\text{Zysk netto}}{\text{Aktywa}} \times 100 \%$$

- ROE – ile zysku generuje każda złotówka zawarta w kapitale własnym

$$\frac{\text{Zysk netto}}{\text{Kapitał własny}} \times 100 \%$$

- ROS – ile zysku generuje każda złotówka pochodząca ze sprzedaży

$$\frac{\text{Zysk netto}}{\text{Sprzedaż}} \times 100 \%$$

Wskaźniki płynności (ang. liquidity ratios)

- Aby móc swobodnie działać, przedsiębiorstwo musi utrzymywać płynność finansową, czyli **zdolność do terminowego regulowania bieżących zobowiązań**.
- Przedsiębiorstwo musi posiadać tyle środków finansowych, aby móc spłacać zaciągnięte zobowiązania.
- Bieżące zobowiązania to ogół zobowiązań z tytułu **dostaw i usług**, a także całość lub tę część pozostałych zobowiązań, które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego.



Interpretacja wskaźnika płynności

- **CR** – (*current ratio*) informuje nas o zdolności przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań krótkoterminowych w oparciu o **aktywa bieżące** czyli **zapasy, należności i gotówkę**

$$\frac{\text{Aktywa bieżące}}{\text{Zobowiązania bieżące}}$$
- **QR** - (*quick ratio*) jak wyżej, ale z pominięciem zapasów, które często są trudne do upłynnienia

$$\frac{\text{Należności + gotówka}}{\text{Zobowiązania bieżące}}$$

Wskaźniki sprawności działania

- Wskaźniki te wskazują, jak dobrze firma wykorzystuje swój majątek.
- Należą do nich wskaźnik rotacji (ściągnięcia) należności i wskaźnik rotacji zapasów.
- Wskaźnik rotacji należności mówi nam, jaki jest **przeciętny czas spływu należności**.

Należności

Średnia dzienna sprzedaż netto*

*Średnia dzienna sprzedaż netto = roczna sprzedaż netto podzielona przez 365 dni

Wskaźniki sprawności działania

- Wskaźnik rotacji zapasów
(*ang. inventory turnover ratio*)
- Informuje nas, ile razy w ciągu roku zapasy zostają sprzedane i zastąpione nowymi.

Średni stan zapasów

Sprzedaż netto **×** **liczba dni w okresie**

- Pamiętajmy, że cykl zapasów jest ściśle związany ze specyfiką branży.

Wskaźnik zadłużenia

(ang. *debt ratio*)

- Uwzględnia on zobowiązania przedsiębiorstwa wobec wszystkich wierzycieli.
- Im niższy poziom tego wskaźnika, tym mniejsze ryzyko finansowe wierzycieli.

Zobowiązania ogółem

Aktywa

