

Akademia Młodego Ekonomisty



**Analiza wskaźnikowa
przedsiębiorstwa.
Jak ocenić pozycję finansową firmy.**
Hanna Micińska

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

12 października 2015 r.

Organizatorzy





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?

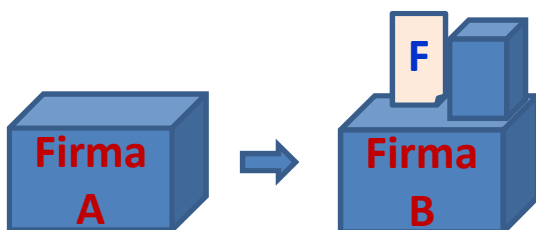
O czym trzeba pamiętać zanim przystąpimy do analizy wskaźników?

1. Obrót bezgotówkowy

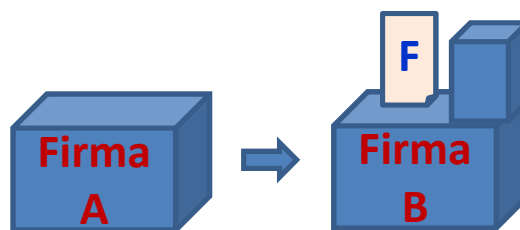
Rejestracja za pomocą dokumentów księgowych

Uzgadnianie terminu płatności
(kredyt handlowy)

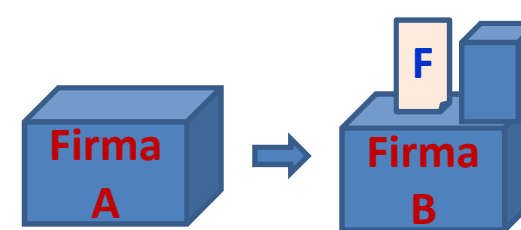
22 IX



22 IX - 6 X



6 X



Sprzedaż towaru,
Towar z fakturą w firmie B,
termin płatności 14 dni,
Kwota 100 000zł

Firma A	Firma B
Należność 100 000zł	Zobowiązanie 100 000 zł

Firma A	Firma B
Bank firmy B przełał zapłatę za fakturę na konto firmy A	
Gotówka +100 000zł	- 100 000 zł

**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 07 2015 – 30 09 2015

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



Bilans - dokument finansowy będący statycznym obrazem przedsiębiorstwa sporządzonym na dany dzień.

Odzwierciedla on **majątek** przedsiębiorstwa oraz **źródła** jego **finansowania**, czyli zestawienie **aktywów i pasywów**.

Bilans „musi wyjść na zero” czyli aktywa równają się pasywom.

30 09 2015

Aktywa

Pasywa

Majątek trwały

- Wartości niematerialne
- Rzeczowy
- Finansowy

Majątek obrotowy (aktywa bieżące)

- Zapasy
- Należności
- Środki pieniężne

Kapitał własny

- Założycielski
- Zyski z lat ubiegłych
- Zysk netto

- Rezerwy

Kapitał obcy

- Zobowiązania długoterminowe
- 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



sprawności
działania



płynności



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**

Aktywa bieżące

Zobowiązania bieżące

- **QR** - (*quick ratio*) jak wyżej, ale z pominięciem zapasów, które często są trudne do upłynnienia

Należności + gotówka

Zobowiązania bieżące

Wskaźniki sprawności działania

- Wskaźnik rotacji zapasów
(*ang. inventory turnover ratio*)
- Wskazuje po ilu dniach przedsiębiorstwo odnawia swoje zapasy dla zrealizowania sprzedaży

$$\frac{\text{Średni stan zapasów}}{\text{Sprzedaż netto}} \times \text{liczba dni w okresie}$$

- 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

Wskaźniki płynności

Wskaźniki rentowności



Rachunek
wyników

Ile jest
warta?

Struktura bilansu

Wskaźnik zadłużenia

Wskaźniki sprawności działania