

# Akademia Młodego Ekonomisty



**Analiza wskaźnikowa przedsiębiorstwa  
Jak ocenić pozycję finansową firmy?  
Przemysław Wasilewski**

**Szkoła Główna Handlowa w Warszawie**  
14 października 2015 r.





Przemysław Wasilewski  
l. 35  
Średniej klasy dyrektor finansowy



Cristiano Ronaldo  
l. 30  
Wybitny piłkarz

**Kto lepiej gra w piłkę nożną?  
Kto lepiej zna Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej?**



Lionel Messi  
l. 27  
Wybitny piłkarz



Cristiano Ronaldo  
l. 30  
Wybitny piłkarz

**Kto lepiej gra w piłkę nożną?**



Vs.



## Messi vs. Ronaldo – Analiza wskaźnikowa

	Messi	Ronaldo
Mecze klubowe 2010-2015	268	265
Bramki	232	280
Asysty	85	83
Bramki na mecz	0,87	1,06
Asysty na mecz	0,32	0,31

	Messi	Ronaldo
Mecze klubowe (cała kariera)	493	632
Bramki klubowe (cała kariera)	418	446
Bramki na mecz	0,85	0,71



Vs.



## Messi vs. Ronaldo – Analiza wskaźnikowa

	Messi	Ronaldo
Zarobki (2014) - mln USD	42	52
Występy w sezonie 2014/2015	57	54
Bramki w sezonie 2014/2015	58	61
Mln USD za 1 występ	0,737	0,963
Mln USD za 1 bramkę	0,724	0,852
Bramki na mecz (2010-2015)	0,87	1,06
Asysty na mecz (2010-2015)	0,32	0,31
Bramki na mecz (cała kariera)	0,85	0,71
Wzrost	169	185
Mln USD za 1 cm wzrostu	0,249	0,281

Ale i tak wiemy, że najlepszy jest...



# Po co analiza wskaźnikowa?

**Aby ocenić**

*Ile warty jest biznes*

*Kto wygrywa, kto przegrywa*

**Aby porównać**

*Czy wszystko jest ok*

*Jak się sytuacja zmieniała w czasie*



**By zrobić to szybko i w sposób uproszczony**

# Co analizujemy?

## Co chcemy 😊

### Płynność

- by upewnić się, że firma jest wypłacalna

### Rentowność

- by sprawdzić jak efektywnie firma wykorzystuje swoje zasoby

### Zadłużenie

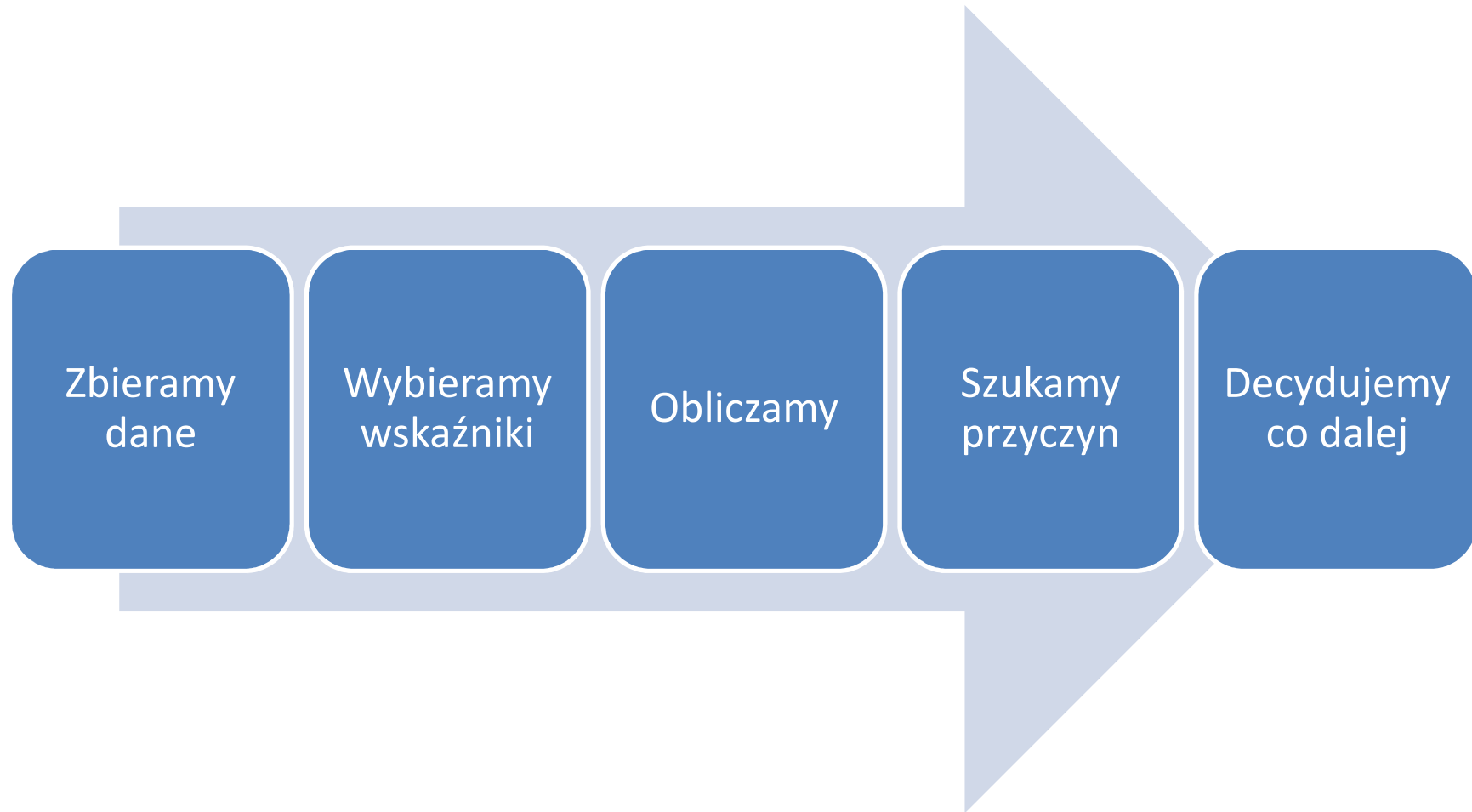
- by zobaczyć jak agresywną politykę finansową firma stosuje

### Sprawność operacyjną

...i wszystko inne co jest nam potrzebne

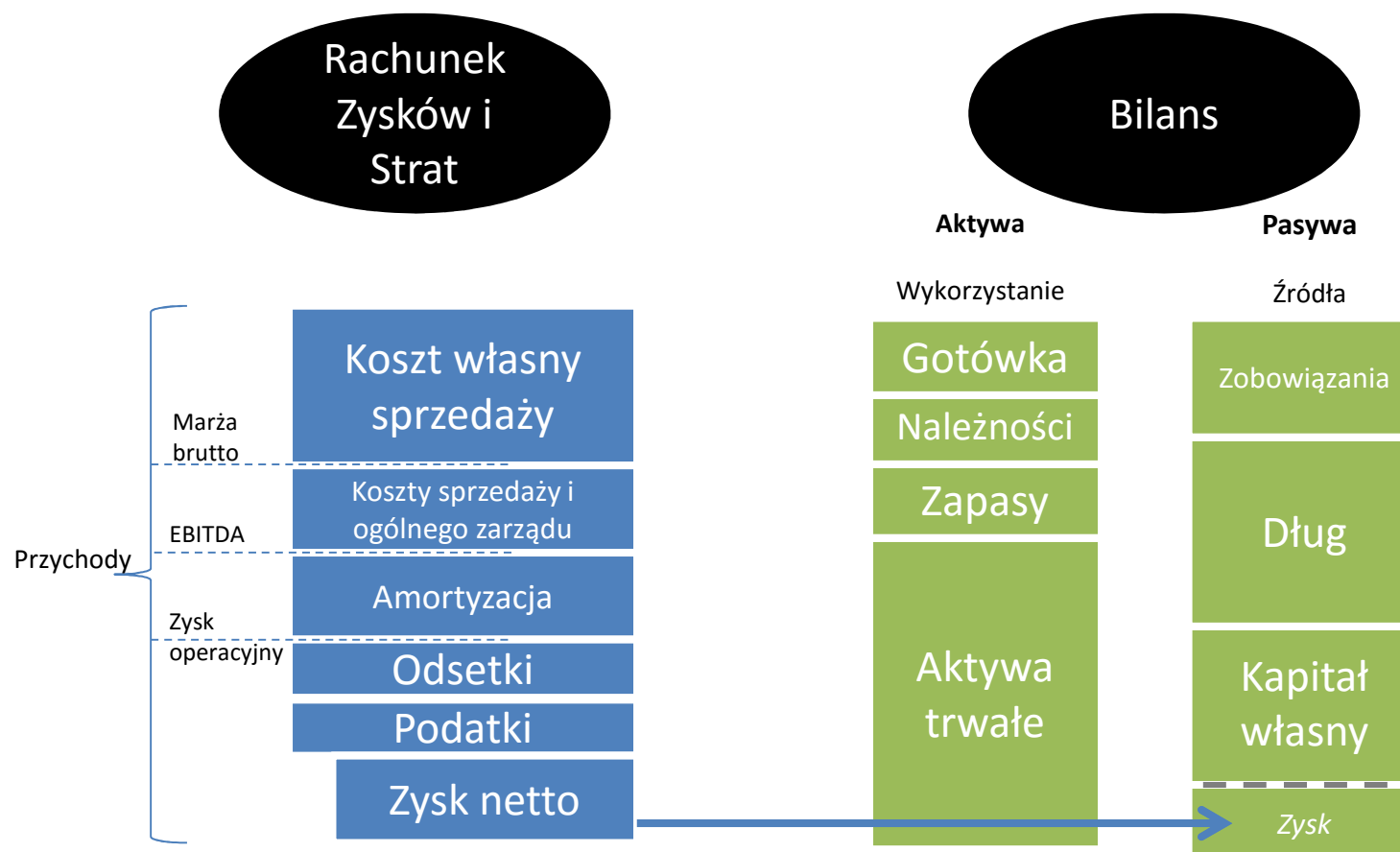


# Jak analizujemy



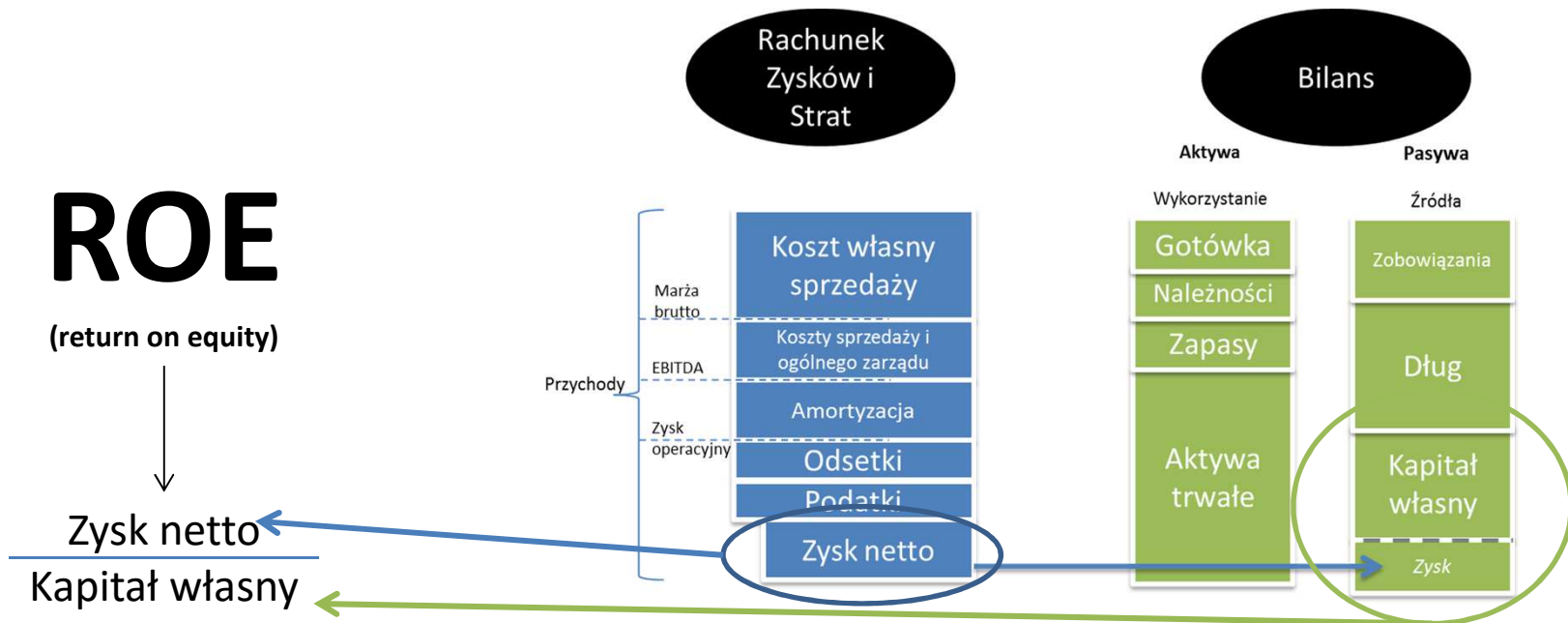
...a teraz parę słów o finansach przedsiębiorstw

# Wszystko co musicie wiedzieć o finansach przedsiębiorstwa



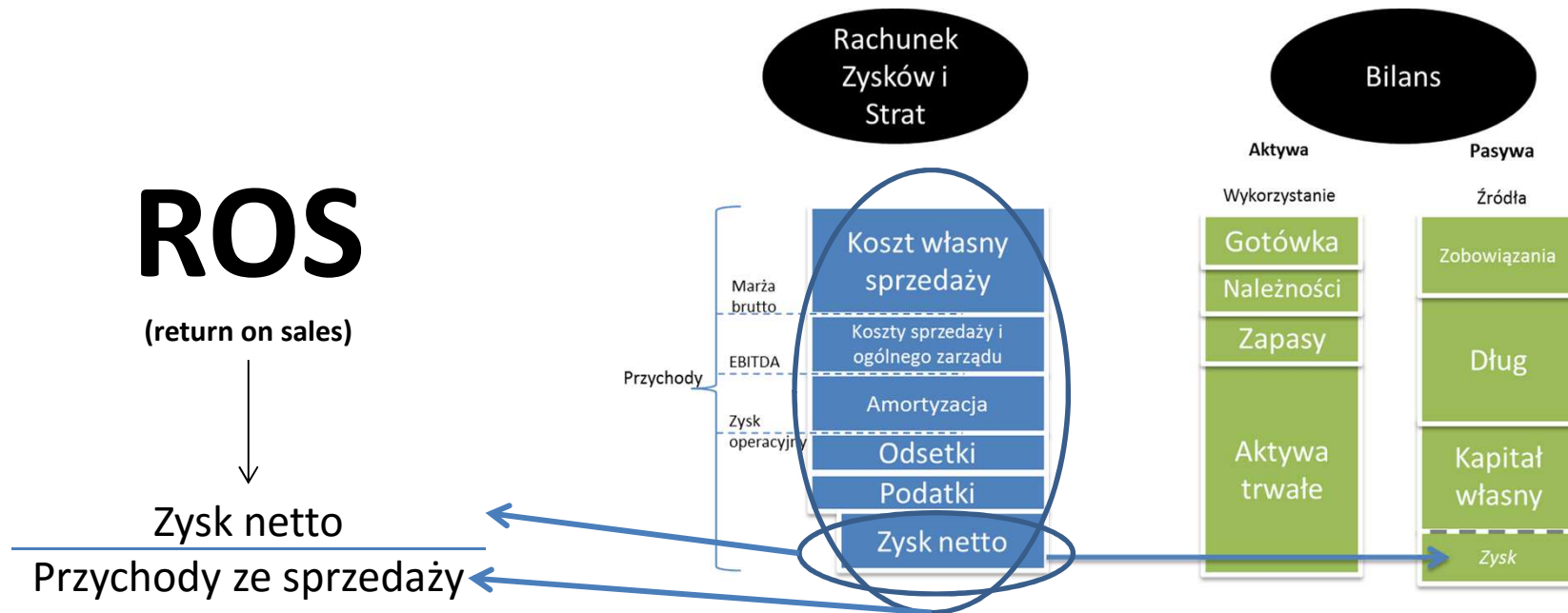
...przyjrzymy się kilku wskaźnikom finansowym

# Rentowność Kapitału Własnego



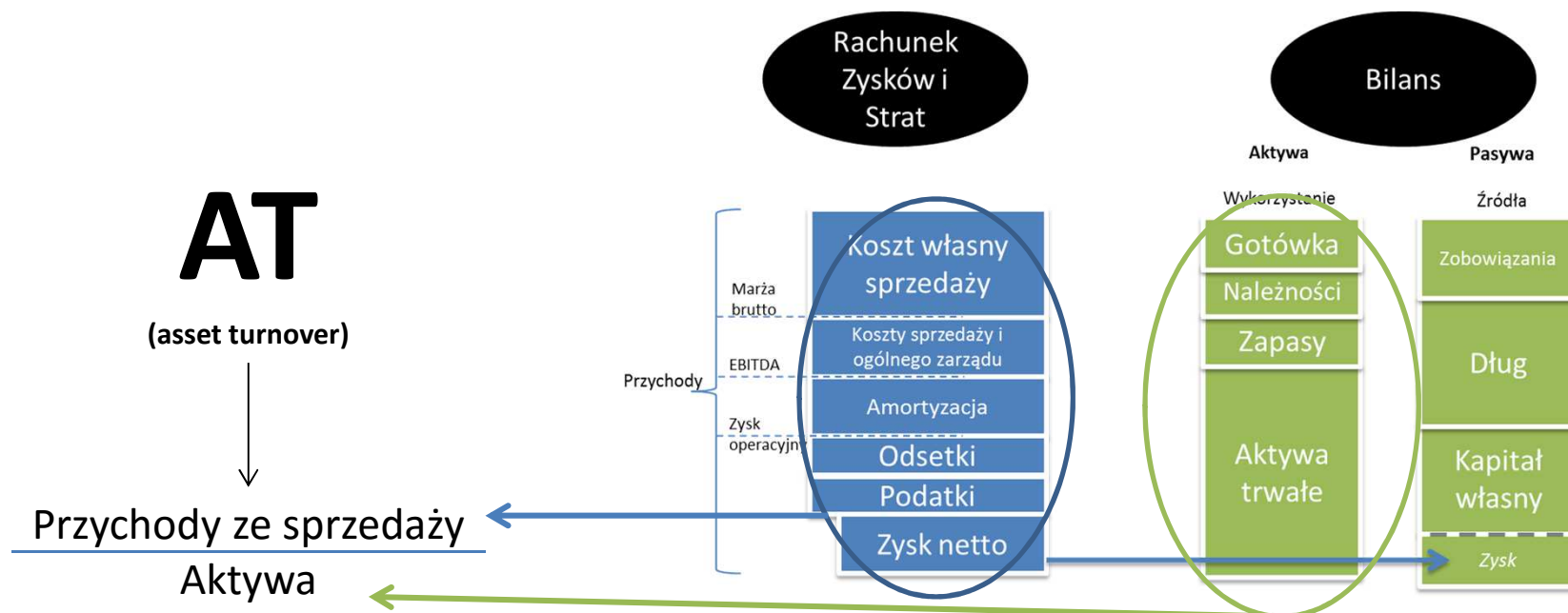
Mierzy jak efektywnie firma generuje zysk z każdej jednostki kapitału powierzonej jej przez właścicieli

# Rentowność Sprzedaży



Mierzy jak zyskowna jest sprzedaż – ile jednostek zysku przypada na jedną jednostkę sprzedaży

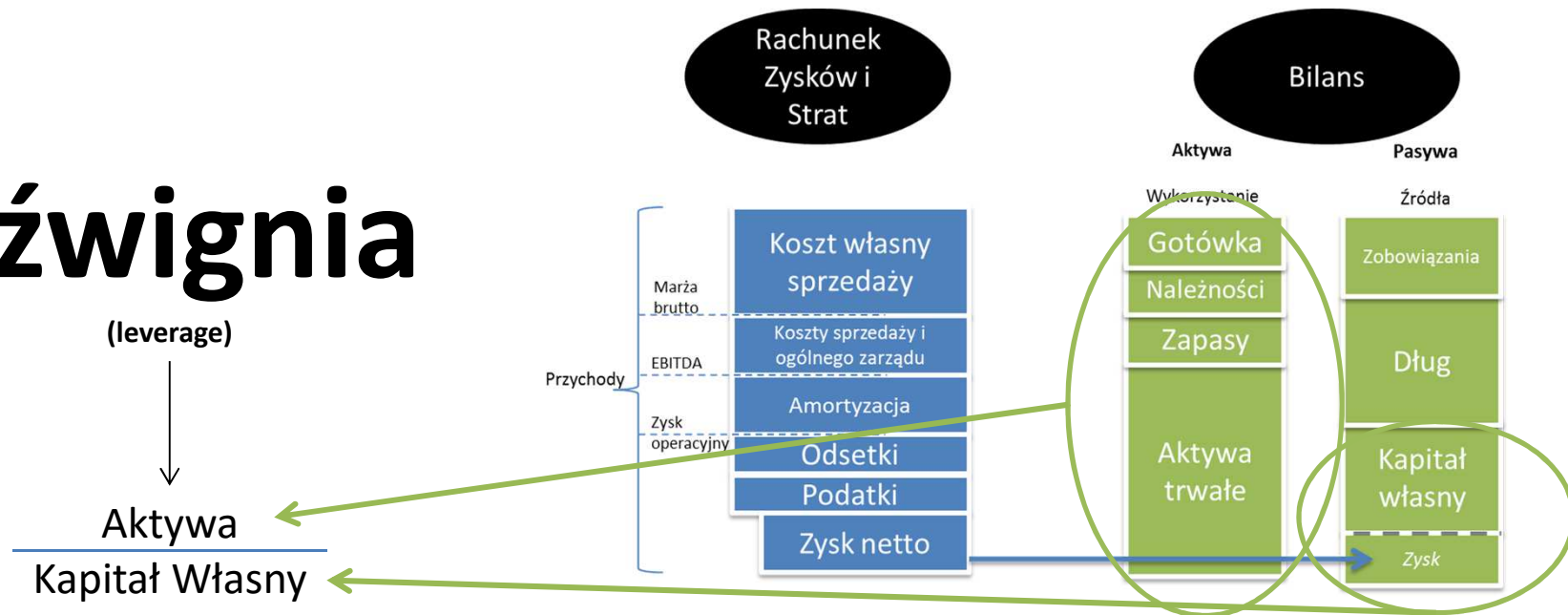
# Rotacja Majątku



Mierzy jak efektywnie wykorzystywane są aktywa przedsiębiorstwa – w jakim stopniu przyczyniają się do generowania przychodów

# Dźwignia finansowa

## dźwignia



Mierzy jak dużo aktywów posiada firma w stosunku do kapitału powierzonego jej przez właścicieli

# Analiza Du Pont

$$\text{ROE} = \text{ROS} \times \text{AT} \times \text{dźwignia}$$

(return on equity)                      (return on sales)                      (asset turnover)                      (leverage)

$$\frac{\text{Zysk netto}}{\text{Kapitał własny}}$$

$$\frac{\text{Zysk netto}}{\text{Przychody ze sprzedaży}}$$

$$\frac{\text{Przychody ze sprzedaży}}{\text{Aktywa}}$$

$$\frac{\text{Aktywa}}{\text{Kapitał Własny}}$$

**ROA**

(return on assets)

$$\frac{\text{Zysk netto}}{\text{Aktywa}}$$

# Zadanie

- Dokonaj analizy wskaźnikowej
- Przeanalizuj zmianę ROE – zastanów się co jest przyczyną
- Wymyśl jeszcze jeden wskaźnik i go przeanalizuj
- Zaproponuj rozwiązanie na przyszłość



# Kawiarnia Dopalacz



<b>Bilans</b>			
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Aktywa	2 100	2 461	2 535
<i>Gotówka</i>	100	120	150
<i>Należności</i>	150	170	190
<i>Zapasy</i>	350	746	841
<i>Aktywa trwałe</i>	1 500	1 425	1 354
Pasywa	2 100	2 461	2 535
<i>Kapitał własny</i>	1 000	1 411	1 585
<i>Zadłużenie</i>	700	600	450
<i>Zobowiązania</i>	400	450	500

<b>Rachunek Zysków i Strat</b>			
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Przychody ze sprzedaży	1 500	1 600	2 500
Koszt własny sprzedaży	800	850	1 350
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	150	500	1 000
w tym: koszty marketingu	100	450	950
Zysk operacyjny (EBIT)	550	250	150
Odsetki	42	36	27
Zysk brutto	508	214	123
Podatki	97	41	23
Zysk netto	411	173	100

<b>Informacje dodatkowe</b>			
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Rozniesione ulotki	11 500	-	-
Reklamy na youtube (min.)	-	600	1 500
Potłuczone kubki	41	38	95

Strategia firmy:

- Decyduje marketing – nigdy za mało pieniędzy na zachęcanie klientów
- Czasy się zmieniły – koniec z ulotkami, wszyscy są już w sieci

# Siłownia Wesoły Koksik



<b>Bilans</b>			
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Aktywa	3 230	9 901	18 290
<i>Gotówka</i>	500	226	1 607
<i>Należności</i>	50	75	125
<i>Zapasy</i>	180	250	300
<i>Aktywa trwałe</i>	2 500	9 350	16 258
Pasywa	3 230	9 901	18 290
<i>Kapitał własny</i>	2 500	2 871	3 260
<i>Zadłużenie</i>	700	7 000	15 000
<i>Zobowiązania</i>	30	30	30

<b>Rachunek Zysków i Strat</b>			
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Przychody ze sprzedaży	1 000	2 000	2 100
Koszt własny sprzedaży	300	900	1 500
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	200	200	200
Zysk operacyjny (EBIT)	500	900	400
Odsetki	42	420	900
Zysk brutto	458	480	- 500
Podatki	87	91	-
Zysk netto	371	389	- 500

<b>Informacje dodatkowe</b>			
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Nowokupione urządzenia	5	10	10
Średnia cena 1 urządzenia	500	700	800
Zatrudnieni trenerzy	1	3	5

Strategia firmy:

- Wygrywają Ci co mają najlepsze wyposażenie
- Nie można oszczędzać na sprzęcie dla ćwiczących

# Warsztat „U Heńka”



<b>Bilans</b>			
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Aktywa	2 250	2 265	2 737
<i>Gotówka</i>	20	215	852
<i>Należności</i>	50	50	50
<i>Zapasy</i>	180	100	30
<i>Aktywa trwałe</i>	2 000	1 900	1 805
Pasywa	2 250	2 265	2 737
<i>Kapitał własny</i>	1 500	1 515	1 987
<i>Zadłużenie</i>	700	700	700
<i>Zobowiązania</i>	50	50	50

<b>Rachunek Zysków i Strat</b>			
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Przychody ze sprzedaży	1 300	1 300	1 170
Koszt własny sprzedaży	1 140	575	115
Koszty sprzedaży i ogólnego zarządu	100	100	100
Zysk operacyjny (EBIT)	60	625	955
Odsetki	42	42	42
Zysk brutto	18	583	913
Podatki	3	111	173
Zysk netto	15	472	740

<b>Informacje dodatkowe</b>			
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Liczba klientów	100	100	90
Oszukani klienci	1	50	80
Zużyty olej (l.)	100	50	10

Strategia firmy:

- Klient i tak się nie zorientuje co mu naprawiamy, hehehe