

Akademia Młodego Ekonomisty



Analiza wskaźnikowa przedsiębiorstwa prof. Waldemar Rogowski

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
10 kwietnia 2018 r.



prof. nadzw. SGH dr hab.

Waldemar Rogowski

Kierownik Zakładu Zarządzania Ryzykiem
Instytut Finansów Korporacji i Inwestycji SGH
Warszawa, 10 kwietnia 2018 r.

wrogow@sgh.waw.pl

Nadal jednym z głównych narzędzi analitycznych wykorzystywanych w diagnostyce finansowej jest **analiza finansowa**.

Głównym **celem diagnostyki finansowej** stanowiącej część diagnostyki biznesowej (analizy ekonomiczno – finansowej) jest ustalenie „stanu zdrowia” przedsiębiorstwa.

„**Stan zdrowia**” przedsiębiorstwa określany jest poprzez kilka podstawowych parametrów (cech), tj. *płynność finansową, wypłacalność, rentowność zasobów i zyskowność* prowadzonej działalności.

Płynność finansowa to *zdolność* podmiotu do wywiązywania się (spłacania) w *terminie* najbardziej *wymagalnych* (krótkoterminowych) *zobowiązań*.

Wyłacalność to *trwała* zdolność podmiotu do regulowania *całości* (**wszystkich**) *zobowiązań* zarówno krótkoterminowych, jak i długoterminowych.

Rentowność odnosi się do posiadanych zasobów (kapitału zaangażowanego w aktywach) i pokazuje zdolność kapitału (aktywów) do tworzenia zysku.

Zyskowość pokazuje natomiast zdolność do generowania zysku przez uzyskiwane przychody z prowadzonej działalności.

Utrata płynności finansowej to **chwilowa, krótkookresowa** niezdolność podmiotu do regulowania (spłacania) **najbardziej wymagalnych zobowiązań** (krótkoterminowych)

lub krótkookresowa niezdolność do pokrycia wydatków operacyjnych i finansowych z przychodów bieżącego okresu i środków zgromadzonych w poprzednich okresach; lub krócej: nieregulowanie wymagalnych zobowiązań krótkoterminowych na czas.

Niewypłacalność (Bankructwo) to **trwała** utrata zdolności płatniczej, czyli trwała niezdolność do wywiązywania się ze **wszystkich** zobowiązań zarówno krótko, jak i długoterminowych

lub zgodnie z dokładniejszą definicją, sytuacja, w której zobowiązania firmy w pewnym okresie przekraczają jej majątek (aktywa), i w związku z tym nie jest możliwe ich uregulowanie poprzez sprzedaż wszystkich posiadanych aktywów.

Przedsiębiorstwo jest „**zdrowe**” gdy charakteryzuje się dobrym standingiem finansowym (sytuacją finansową), jeżeli posiada płynność finansową, jest wypłacalne, rentowne i zyskowe.

Przedsiębiorstwo jest „**chore**” kiedy cechuje się bardzo złym standingiem finansowym (sytuacją finansową), jeżeli utraciło płynność finansową, jest nierentowne i niezyskowe.

Przedsiębiorstwo jest „**ciężko chore**” kiedy cechuje się bardzo złym standingiem finansowym (sytuacją finansową), jeżeli utraciło płynność finansową, jest nierentowne i niezyskowe.

Przedsiębiorstwo „**zmarło**” gdy jest niewypłacalne czyli jest w stanie bankructwa ekonomicznego / upadłości w ujęciu prawnym

Analiza finansowa w diagnostyce wykorzystuje wskaźniki finansowe, które z uwagi na funkcję, jaką pełnią w diagnostyce finansowej można porównać z badaniami w medycynie, które potrzebne są w procesie diagnostycznym.

Wskaźnik finansowy – to określona relacja odpowiednich pozycji ze sprawozdań finansowych wyrażona w różnych jednostkach (razach obrotu, dniach obrotu, procentach, ułamkach dziesiętnych) obrazująca sytuację finansową w danym obszarze funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Wskaźnik finansowy posiada trzy podstawowe **cechy**: *mierzalność, interpretowalność, porównywalność*.

Mierzalność wskaźnika finansowego zapewniona jest poprzez wykorzystywanie do jego budowy danych mierzalnych pochodzących ze sprawozdań finansowych.

Porównywalność wskaźnika finansowego to cecha wskaźnika finansowego pozwalająca na jego benchmarkowanie (porównywanie z określonymi odniesieniami) w ujęciu *czasowym* (zmiany w czasie), *planistycznym* (realizacja versus plan), *przestrzennym* (pomiędzy firmami z tych samych branż z różnych rynków) *branżowym* (pomiędzy firmami z tej samej branży – klasy lub działu PKD).

Interpretowalność wskaźnika finansowego to cecha wskaźnika finansowego pozwalająca na odczytanie uzyskanego wyniku w języku finansowym, pozwalającym na określenie sytuacji ekonomiczno – finansowej w zakresie analizowanego przy wykorzystaniu danego wskaźnika obszaru działalności finansowej ocenianego przedsiębiorstwa.

Główne grupy wskaźników finansowych



Wskaźnik	Wzór	Próg zagrożenia
płynność bieżąca (CR)	$= \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$	< 0,8
płynność podwyższona (QR)	$= \frac{\text{aktywa obrotowe} - \text{zapasy}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$	< 0,5
płynność natychmiastowa	$= \frac{\text{inwestycje krótkoterminowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$	< 0,2

Aktywa	Pasywa	
Aktywa Trwałe	Kapitał Własny	Przychody ze Sprzedaży
Wartości Niematerialne i Prawne	Kapitał Zakładowy	Koszty Związane ze Sprzedażą
Rzeczowe Aktywa Trwałe	Kapitał Zapasowy	Zysk ze Sprzedaży
Inne	Kapitał Rezerwowy	Pozostałe Przychody Operacyjne
	Zysk z lat ubiegłych	Pozostałe Koszty Operacyjne
	Zysk Netto	Zysk z Działalności Operacyjnej
Aktywa Obrotowe	Zobowiązania i Rezerwy na Zobowiązania	Przychody Finansowe
Zapasy	Rezerwy	Koszty Finansowe
Należności krótkoterminowe	Zobowiązania Długoterminowe	Zysk z Działalności Gospodarczej
Inwestycje Krótkoterminowe (w tym środki pieniężne)	Zobowiązania Krótkoterminowe	Straty i Zyski Nadzwyczajne
Inne	Fundusze Specjalne i Inne	Zysk Brutto
Aktywa Razem	Pasywa Razem	Podatki i pochodne
		Zysk Netto

Wskaźnik rotacji zapasów

- Wskaźnik rotacji liczony w dniach (cykl rotacji) informuje, co ile dni średnio przedsiębiorstwo odnawia zapasy w celu zrealizowania danej sprzedaży. Oblicza się go w następujący sposób:

średni stan zapasów

sprzedaż netto

× liczba dni w okresie

Wskaźnik rotacji należności

- Wskaźnik rotacji liczony w dniach, zwany również cyklem inkasa, informuje, po ilu średnio dniach od momentu sprzedaży środki pieniężne należne z tego tytułu wpływają do kasy przedsiębiorstwa lub na jego rachunek bankowy. Oblicza się go w następujący sposób:

średni stan należności

sprzedaż netto

× liczba dni w okresie

Wskaźnik cyklu regulowania zobowiązań krótkoterminowych handlowych

- Wskaźnik, który pokazuje, jak szybko przedsiębiorstwo reguluje swoje zobowiązania bieżące (bez kredytów i pożyczek krótkoterminowych i rat kredytów długoterminowych przypadających do spłaty w ciągu roku), tzn. obrazuje okres kredytowania kredytem kupieckim.
- Cykl regulowania zobowiązań krótkoterminowych oblicza się według następującej formuły:

**Średni stan zobowiązań krót.
handl**

sprzedaż netto

× liczba dni w okresie

Wskaźnik cyklu środków pieniężnych

(ang. *cash to cash cycle*)

- Informuje, po ilu średnio dniach od uregulowania zobowiązań bieżących następuje wpływ gotówki z pobranych należności. Wskaźnik cyklu środków pieniężnych, zwany również cyklem konwersji gotówki, oblicza się według formuły:

Cykl rotacji zapasów + cykl inkasa należności – cykl regulowania zobowiązań bieżących

Wskaźnik zadłużenia całkowitego

(ang. debt ratio)

- Określa udział kapitałów obcych w finansowaniu majątku przedsiębiorstwa. Wskaźnik zadłużenia całkowitego uwzględnia zobowiązania wobec wszystkich wierzycieli. Obliczany jest on według formuły:

zobowiązania ogółem

aktywa

Im niższy poziom tego wskaźnika, tym mniejsze ryzyko finansowe wierzycieli. Jednak minimalizacja wskaźnika może ograniczać możliwości rozwoju działalności przedsiębiorstwa i powiększania rentowności kapitału własnego poprzez wykorzystanie efektu dźwigni finansowej. Według standardów światowych akceptowany poziom wskaźnika zadłużenia **0,7**

Wskaźniki zyskowności rentowności

(ang. profitability ratios)

- Odzwierciedlają łączny wpływ zarządzania płynnością, aktywami i źródłami finansowania na wyniki finansowe przedsiębiorstwa. Do podstawowych wskaźników należą

Zyskowność:

- **sprzedaży** (*ang. return on sales – ROS*),

Rentowność:

- **majątku** (*ang. return on assets – ROA*),
- **kapitałów własnych** (*ang. return on equity – ROE*).

NARZĘDZIA - ANALIZA WSKAŹNIKOWA

Wskaźnik zyskowności sprzedaży

(ang. return on sales – ROS)

Informuje o tym ile 1 zł sprzedaży przynosi:

– zysku ze sprzedaży:

$$\frac{\text{Zysk ze sprzedaży}}{\text{Sprzedaż netto}} \times 100$$

– zysku netto:

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

Wskaźnik rentowności

(ang. *return on assets – ROA*)

- Informuje o wielkości zysku netto przypadającego na jednostkę wartości zaangażowanego majątku. Wskaźnik rentowności majątku określa formuła:

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

Wskaźnik rentowności kapitału własnego

(ang. *return on equity – ROE*)

- Informuje o wielkości zysku netto przypadającego na jednostkę wartości zaangażowanego kapitału własnego :

Zysk netto

**Kapitał
własny**

× 100