

Analiza wskaźnikowa spółki

Do przeprowadzenia bardziej szczegółowej analizy użyję powszechnie stosowanych wskaźników, które można podzielić na kilka grup.

Pierwszą grupę stanowią **WSKAŹNIKI PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ**.

Charakteryzują zdolność firmy do terminowego regulowania zobowiązań.

Wyróżniamy dwa wskaźniki:

- wskaźnik **płynności bieżącej**
- wskaźnik **podwyższonej płynności**

Wskaźnik płynności bieżącej (CURRENT RATIO) to relacja między aktywami obrotowymi a zobowiązaniami krótkoterminowymi. Określa zdolność firmy do regulowania zobowiązań krótkoterminowych przy pomocy środków obrotowych – decydująca jest tu skala tych zobowiązań oraz dopływ gotówki do firmy. Wskaźnik ten spada, gdy firma ma kłopoty z regulacją bieżących zobowiązań – oznacza to możliwość pojawienia się trudności płatniczych. Wykorzystując dane do obliczenia tego wskaźnika dla "POLIFARBU" dla trzech lat:

– dla 1997 roku wynosi:

$$75\ 007,50 / 17\ 496,60 = 4,29$$

– dla 1998 roku wynosi:

$$92\ 386,20 / 26\ 287,60 = 3,51$$

Na tej podstawie nie można stwierdzić, że firma ma trudności płatnicze, liczony przez nas wskaźnik nie wykazuje jednoznacznie tendencji spadkowej. W 1998 roku wzrósł dość znacznie w stosunku do roku poprzedniego, aby z kolei w następnym roku obniżyć się o prawie 50% wzrostu – jest to

powolna stabilizacja wskaźnika do obecnego poziomu. W stosunku do roku 1998 – firma posiada jednak mniejsze możliwości spłacenia swoich zobowiązań – jedną z przyczyn może być np. duży wzrost zobowiązań w stosunku do małego wzrostu gotówki.

Wskaźnik podwyższonej płynności to tak samo relacja między aktywami obrotowymi pomniejszonymi jednak o wartość zapasów oraz zobowiązaniami krótkoterminowymi. Chodzi tu o szybkość regulowania zobowiązań – zapasy bowiem są najmniej płynnym składnikiem aktywów obrotowych. Dla omawianej firmy:

– dla 1997 roku wynosi:

$$40\ 343,10 - 22\ 174,60 / 19\ 269,60 = 0,94$$

– dla 1998 roku wynosi:

$$75\ 007,50 - 38\ 757,80 / 17\ 496,60 = 2,07$$

– dla 1999 roku wynosi:

$$92\ 386,20 - 50\ 587,70 / 26\ 287,60 = 1,59$$

<Object: word/embeddings/oleObject1.bin>

W razie np. bankructwa przedsiębiorstwa lub likwidacji upłynnienie tych aktywów może spowodować pewne straty. Jeżeli w strukturze aktywów dominują zapasy, to wskaźnik ten błędnie informuje nas o płynności. Dla naszej spółki wskaźnik ten wykazuje takie same wahania jak wskaźnik płynności finansowej. Kolejne jego zmiany nie są więc mylące. Można zaobserwować jednak procentowy wzrost wartości zapasów – co nie jest zjawiskiem korzystnym.

Drugą grupę stanowią **WSKAŹNIKI WYKORZYSTANIA AKTYWÓW**.

Do tej grupy należą:

– wskaźnik **obrotu zapasami** + wskaźnik **stanu zapasów w dniach**

– wskaźnik **obrotu należnościami** + wskaźnik **inkasa należności**

w dniach.

– wskaźnik **wykorzystania aktywów trwałych**

– wskaźnik **rotacji aktywów**

Wskaźnik obrotu zapasami (INVENTORY TURNOVER) wyraża relację między roczną sprzedażą a wartością zapasów.

– dla 1997 roku wynosi:

$$129\,744,80 / 22\,174,60 = 5,85$$

– dla 1998 roku wynosi:

$$181\,323,70 / 38\,757,80 = 4,68$$

– dla 1999 roku wynosi:

$$261\,222,10 / 50\,587,70 = 5,16$$

Sprzedaż roczna notowana jest wg cen realizacji, natomiast zapasy wg kosztów wytworzenia – dlatego wskaźnik ten jest nieco zawyżony; najlepiej jest obliczać sprzedaż wg cen wytworzenia lub uwzględnienie przeciętnego stanu zapasów.

Wskaźnik ten przedstawia ilość cykli obrotu zapasami w badanym okresie.

W naszej sytuacji średni poziom waha się w okolicy nieco powyżej 5 cykli w ciągu roku.

Stosując ten wskaźnik można obliczyć inny – nazywany wskaźnikiem wskazującym **stan zapasów w dniach** (DAYS SUPPLY IN INVENTORY) tzn. ile dni potrzebuje przedsiębiorstwo na jeden cykl obrotu zapasami – tzn. na zamianę ich na środki płynne konieczne w danej sytuacji.

– dla 1997 roku wynosi:

$$365 \text{ dni} / 5,85 = \text{ok. } 62 \text{ dni}$$

– dla 1998 roku wynosi:

$365 \text{ dni} / 4,68 = \text{ok. } 78 \text{ dni}$

– dla 1999 roku wynosi:

$365 \text{ dni} / 5,16 = \text{ok. } 71 \text{ dni}$

Jak widać najkorzystniejszym rokiem jeżeli chodzi o ten wskaźnik był rok 1997 – kiedy to czas zamiany zapasów na środki płynne był bardzo krótki. Wiadomo, że zdarzają się momenty w działalności firmy, gdy konieczna jest szybka zamiana zapasów do uregulowania transakcji i powinno to zająć jak najmniej czasu.

Wskaźnik obrotu należnościami (RECEIVABLES TURNOVER) oblicza się poprzez stosunek sprzedaży netto i stanu należności. Tak samo jak wskaźnik obliczany przez nas przed chwilą doprowadzi to nas do obliczenia inkasa stanu należności w dniach.

– dla 1997 roku wynosi:

$129\,744,80 / 17\,339,50 = 7,49$

– dla 1998 roku wynosi:

$181\,323,70 / 30\,525,70 = 5,94$

– dla 1999 roku wynosi:

$261\,222,10 / 40\,239,90 = 6,49$

Ilość cykli obrotu należnościami w badanym okresie wynosi średnio ok. 6,6. Postaramy się teraz obliczyć ilość dni niezbędnych do zainkasowania należności, wykorzystując do tego **wskaźnik inkasa należności** (DAYS SALES IN RECEIVABLES). Obliczamy go poprzez stosunek liczby dni badanego okresu do odpowiedniego obrotu należnościami.

– w 1997 roku wskaźnik wynosił:

365 dni/7,49= ok. 49 dni

– w 1998 roku wskaźnik wynosił:

365 dni/5,94= ok. 62 dni

– w 1999 roku wskaźnik wynosił:

365 dni/6,49= ok. 56 dni

Inaczej nazywany jest ten wskaźnik – miernikiem kredytowania odbiorców. Przedstawia bowiem przeciętną liczbę dni niezbędnych do inkasa należności. Analizując trzy lata, najlepsza sytuacja firmy była w 1997 roku, gdy wskaźnik ten był najniższy – tzn. najmniej dni potrzebowała spółka do zainkasowania należności, trwało to najszybciej. W 1998 roku sytuacja znacznie się pogarsza, ale w 1999 zaczyna się stopniowa poprawa.

Wskaźnik wykorzystania aktywów trwałych jest obliczany poprzez dzielenie rocznej sprzedaży przez wartość netto majątku trwałego. Pojawia się tu pewien problem – ponieważ w okresach wysokiej inflacji ceny środków trwałych nie odzwierciedlają ich rzeczywistej wartości. Zachodzi tu konieczność okresowej aktualizacji wartości majątku trwałego. Obliczamy wartość tego wskaźnika pomijając ten problem, ponieważ wielkość inflacji na przełomie tych trzech lat zmieniała się dość systematycznie – co widać, a poza tym bilanse na podstawie których opracowałyśmy analizę były uaktualniane corocznie;

– dla 1997 roku inflacja wynosiła ok. 35%

– dla 1998- ok. 32%

– dla 1999- ok. 27% (oczywiście liczona w systemie przeciętnym za każdym razem)

– dla 1997 roku wynosił:

129 744,80/40 095,40= 3,23

– dla 1998 roku wynosił:

$$181\ 323,70 / 54\ 006,60 = 3,35$$

– dla 1999 roku wynosił:

$$261\ 222,10 / 81\ 338,60 = 3,21$$

Praktycznie przez cały badany okres trzech lat wskaźnik ten pozostaje na tym samym poziomie – średnio nieco ponad 3,26 – co świadczy o jednakowym poziomie produktywności majątku trwałego – takie samo wykorzystanie majątku, i taki sam efekt. Firma założyła sobie proporcjonalny wzrost wykorzystania majątku trwałego do wzrostu produkcji – co jest dobrym posunięciem.

Wskaźnik rotacji aktywów ogółem. Jest obliczany przez dzielenie rocznej sprzedaży przez sumę aktywów przedsiębiorstwa ogółem. Wskazuje udział, wykorzystanie aktywów firmy w rocznej sprzedaży netto

– dla 1997 roku wynosi:

$$129\ 744,80 / 80\ 669,90 = 1,60$$

– dla 1998 roku wynosi:

$$181\ 323,70 / 134\ 283,20 = 1,35$$

– dla 1999 roku wynosi:

$$261\ 222,10 / 184\ 762,60 = 1,41$$

Trzecia grupa to **WSKAŹNIKI ZADŁUŻENIA PRZEDSIĘBIORSTWA.** Określają one udział długu w finansowaniu aktywów firmy.

Do tej grupy należą:

– wskaźnik **pokrycia aktywów firmy długiem,**

– wskaźnik **pokrycia majątku kapitałami własnymi,**

– wskaźnik **pokrycia kapitałów własnych długiem**.

Wskaźnik pokrycia aktywów przedsiębiorstwa długiem to relacja między długiem a aktywami przedsiębiorstwa ogółem:

– dla 1997 roku wynosi:

$$24\ 003,70/80\ 669,90= 0,29= 29\%$$

– dla 1998 roku wynosi:

$$20\ 146,60/134\ 283,20= 0,15= 15\%$$

– dla 1999 roku wynosi:

$$26\ 287,60/184\ 762,60= 0,14= 14\%$$

W roku 1997 spółka posiadała najgorszą sytuację finansową – 29% aktywów spółki pokrył dług. Z przedstawionych obliczeń wynika, że wraz ze spadkiem procentu pokrycia aktywów przez dług maleje zależność firmy od zobowiązań. W przypadku gdy spółka musi natychmiast uregulować swoje zobowiązania wobec kredytodawców, może dojść do bankructwa; niekorzystny jest zatem wzrost zobowiązań po stronie pasywów.

Wskaźnik pokrycia majątku kapitałami własnymi (EQUITY RATIO) pokazuje stopień w jakim kapitały własne pokrywają majątek firmy. Wskaźnik ten oblicza się jako stosunek sumy kapitałów własnych i rezerw do majątku ogółem:

– dla 1997 roku wynosił:

$$(55\ 633,20+515,50)/80\ 438,50= 0,7$$

– dla 1998 roku wynosił:

$$(115\ 871,80+1.672,60)/129\ 014,80= 0,9$$

– dla 1999 roku wynosił:

$$(157\ 504,50+331,20)/173\ 724,80= 0,9$$

Gdybyśmy obliczyli z tego wartości procentowe, to otrzymalibyśmy kolejno: 70%, 90%, 90%, co świadczy o prawie całkowitym pokryciu kapitałami własnymi, firma może przez to wykorzystywać przyrost kapitałów własnych do proporcjonalnego wzrostu majątku.

Wskaźnik pokrycia kapitałów własnych długiem jako stosunek długu do kapitałów własnych firmy.

– dla 1997 roku:

$$24\ 003,70/55\ 633,20 = 0,43 = 43\%$$

– dla 1998 roku:

$$20\ 146,60/115\ 871,80 = 0,17 = 17\%$$

– dla 1999 roku:

$$26\ 287,60/157\ 504,50 = 0,16 = 16\%$$

Od 1998 roku utrzymuje się na podobnym poziomie. Stosunkowo zła sytuacja miała miejsce w 1997 roku – kiedy pokrycie utrzymywało się na poziomie ponad 40%, oznacza to bardzo wysoki dług firmy w stosunku do poziomu kapitałów własnych.

Kolejną grupę stanowią **WSKAŹNIKI RENTOWNOŚCI**. Są to najważniejsze wskaźniki będące ocenami działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Na ich wielkość wpływają wszystkie operacje i działania firmy (dotyczy to także wcześniej liczonych przez nas wskaźników). Do tej grupy należą:

– wskaźnik **rentowności sprzedaży**,

– wskaźnik **siły zarobkowej aktywów**,

– wskaźnik **zyskowności aktywów**,

– wskaźnik **zyskowności kapitałów własnych**.

Wskaźnik rentowności sprzedaży (RETURN ON SALES) jest obliczany w stosunku zysku netto do sprzedaży:

– dla 1997 roku:

$$10\ 901,10/129\ 744,80= 0,084= 8,40\%$$

– dla 1998 roku:

$$14\ 026,40/181\ 323,70= 0,077= 7,70\%$$

– dla 1999 roku:

$$15\ 288,30/261\ 222,10= 0,058= 5,80\%$$

Obliczone wyniki świadczą o tym, że na każde 10 groszy wartości sprzedaży firma osiągnęła około 8,40 zł. zysku; 7,70 zł.; i 5,80 zł. Jest to tzw. marża zysku na sprzedaży – oczywiście im jest większa tym lepiej dla firmy. W przypadku POLIFARBU, widoczny jest mały spadek tego wskaźnika – może to być spowodowane spadkiem ceny na towary tej branży na skutek np. dużej konkurencji, lub np. spadku kosztów produkcji, ale jest to raczej niemożliwe na tak dużą skalę. Z drugiej strony wiąże się to w jakimś stopniu z nieproporcjonalnym wzrostem zysków i sprzedaży, zwłaszcza w 1999 roku – gdy sprzedaż wzrosła gwałtowniej niż zysk, oznacza to powiązanie z jej rozmiarami albo z rozmiarami działalności gospodarczej, która rozszerza się dość intensywnie.

Wskaźnik siły zarobkowej aktywów (RETURN ON TOTAL ASSETS). Jest to stosunek dochodu jeszcze przed spłatą odsetek ,czy opodatkowaniem (czyli dochód operacyjny) do wartości aktywów przedsiębiorstwa.

– dla roku 1997:

$$21\ 998,00/80\ 669,90= 0,27= 27\%$$

– dla roku 1998:

$$23\ 446,10/134\ 283,20= 0,17= 17\%$$

– dla roku 1999:

$$25\ 219,40 / 184\ 762,60 = 0,13 = 13\%$$

Aktywa zaangażowane w przedsiębiorstwie przynoszą zysk równy kolejno: 27%, 17%, 13% rocznie. Jest to zysk przed opodatkowaniem i przed spłatą odsetek od kredytu. W zasadzie wskaźnik ten jest potrzebny do porównania go z następnym, który będziemy liczyć – czyli ze wskaźnikiem zyskowności aktywów. W tym porównaniu, widoczna będzie różnica w procentowym ujęciu zysku przed i po opodatkowaniu, i spłaceniu odsetek kredytowych.

Wskaźnik zyskowności aktywów powstaje poprzez:

– dla roku 1997:

$$10\ 901,10 / 80\ 669,90 = 0,13 = 13\%$$

– dla roku 1998:

$$14\ 026,40 / 134\ 283,20 = 0,10 = 10\%$$

– dla 1999 roku:

$$15\ 288,30 / 184\ 762,60 = 0,08 = 8\%$$

Zaangażowanie aktywów przynosi efekty w wysokości zysków netto, kolejno wynoszących: 13%, 10%, 8%. Stanowi to kwotę korzyści, którą w danym roku osiągnęli właściciele; dlatego jest to najważniejszy wskaźnik oceniający działalność przedsiębiorstwa mierzony korzyściami. Nie jest to jednak w pełni efektywna ocena, ponieważ poziom efektywności kształtuje się także pod wpływem struktury kapitału czego ten wskaźnik nie uwzględnia.

Wskaźnik zyskowności kapitałów własnych jest to stosunek zysku netto i funduszy własnych.

Jest bardziej precyzyjnym miernikiem zyskowności – uwzględnia poziom kapitałów własnych, będąc równocześnie niezależnym od

wielkości i struktury pasywów. Dla "POLIFARBU" wynosi odpowiednio:

– w 1997 roku:

$10\ 901,10 / 55\ 633,20 = 0,19 = 19\%$

– w 1998 roku:

$14\ 026,40 / 115\ 871,80 = 0,12 = 12\%$

– w 1999 roku:

$15\ 288,30 / 157\ 504,50 = 0,09 = 9\%$

Po analizie tego wskaźnika POLIFARB nie wypada zbyt dobrze. Fundusze własne zaangażowane w działalność gospodarczą przynoszą coraz mniejszy dochód w skali rocznej.

Jest to szczególnie widoczne w porównaniu lat 1997 i 1999, gdy dochody spadają o 10%. Może to być skutkiem zmniejszenia dynamiki wzrostu zysku z działalności na rynku, lub systematycznym wzrostem kapitałów własnych - za przyczyną mogą być oba rodzaje działalności równocześnie, gdyż sam wzrost kapitału jest zjawiskiem pozytywnym, a zmniejszenie tempa wzrostu zysków jest z kolei naturalną rzeczą na stabilizującym się powoli polskim rynku artykułów chemicznych.

Ostatnią grupę tworzą **WSKAŹNIKI WARTOŚCI RYNKOWEJ**. Odnoszą się tylko do firm będących przedmiotem obrotu rynkowego – czyli do spółek akcyjnych. Do tej grupy należą:

– wskaźnik **zysku na jedną akcję**,

– wskaźnik **ceny jednostki zysku**.

Wskaźnik zysku na jedną akcję przedstawia zysk jaki odniesiemy przy zakupie jednej akcji, następnie z tego wskaźnika obliczymy cenę jaką musimy zapłacić za jednostkę zysku przy zakupie jednej akcji. Wskaźnik zysku (EARNINGS PER SHARE – EPS), to stosunek zysku netto i ogólnej liczby emitowanych

przez firmę akcji zwykłych.

W przypadku POLIFARBU wynosi on:

– dla 1997 roku – 15 300,00

– dla 1998 roku – 19 125,00

– dla 1999 roku – 19 125,00

– wskaźnik dla 1997 roku wynosi:

$10\ 901,10/15\ 300,00=0,7125=7,12\ \text{zł}$

– wskaźnik dla 1998 roku wynosi:

$14\ 026,40/19\ 125,00=0,7334=7,33\ \text{zł}$

– wskaźnik dla 1999 roku wynosi:

$15\ 288,30/19\ 125,00=0,7993=7,99\ \text{zł}$

Bardzo dobrze o działalności firmy świadczy stopniowy wzrost zysku na jedną akcję – dla przeciętnie dużego inwestora będzie to z pewnością czynnikiem zachęcającym. Może to również świadczyć o znacznym rozwoju firmy na rynku, lub o dobrym wykorzystaniu kapitałów akcyjnych. Na podstawie tego wskaźnika, oblicza się **wskaźnik ceny zysku** (PRICE-EARNING RATIO), który świadczy o koszcie jednostki zysku. Obliczamy go przez stosunek średniej rocznej ceny rynkowej jednej akcji do zysku na tej akcji:

Średnia roczna cena akcji spółki spada nieznacznie:

– dla 1997 roku – 14,00 zł,

– dla 1998 roku – 11,00 zł,

– dla 1999 roku – 9,35 zł.

Według obserwacji wyników giełdowych, w tym roku nieznacznie się podniesie w stosunku do roku 1998.

– dla 1997 roku:

14,00 zł/ 7,12 zł= 1,96 zł

– dla 1998 roku:

11,00 zł/ 7,33 zł= 1,50 zł

– dla 1999 roku:

9,35 zł/ 7,99 zł= 1,17 zł

Corocznie spada cena jednostki zysku – kosztuje teraz 1,17 zł; może to oznaczać, że zysk na kupnie akcji tej firmy jest z roku na rok tańszy. Oczywiście z punktu widzenia inwestora jest to bardzo zachęcający wynik, ale wg nas wymaga to jeszcze porównania z inną firmą tej branży. Niska cena może też świadczyć o małym ryzyku – towarzyszącym zawsze inwestycjom akcyjnym; oznacza to pewną stabilizację przedsiębiorstwa na rynku (doświadczenie, i brak agresji w ekspansji rynkowej).

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.