

# Analiza wskaźnikowa – Klasyfikacja wskaźników

- Wskaźniki płynności
- Wskaźniki zadłużenia
- Wskaźniki efektywności
- Wskaźniki rentowności
- Wskaźniki wartości rynkowej

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki płynności (1)

- Wskaźnik płynności bieżącej

Aktywa bieżące \_\_\_\_\_

Zobowiązania bieżące

- Wskaźnik określa zdolność przedsiębiorstwa do pokrywania jego wydatków przez cały czas (terminowe regulowanie zobowiązań)
- Informuje on, ile razy bieżące aktywa pokrywają bieżące zobowiązania firmy
- Normą wartości wskaźnika płynności jest przedział 1,2 – 2,0. Oznacza to, że wartość bieżących aktywów powinna być około dwa razy większa niż bieżące zobowiązania

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki płynności (2)

- Wskaźnik płynności szybkiej  
$$\frac{\text{Aktywa bieżące - zapasy}}{\text{Zobowiązania bieżące}}$$
- Wskaźnik szybkiej płynności pokazuje stopień pokrycia zobowiązań krótkoterminowych (najbardziej płynnych) aktywami o dużym stopniu płynności.
- Wskaźnik ten jest dokładniejszy niż wskaźnik bieżącej płynności
- Za zadowalający przyjmuje się przedział 1,0 – 1,3

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki płynności (3)

- Wskaźnik podwyższonej płynności  
Aktywa bieżące - zapasy - należności  
Zobowiązania bieżące
- Określa on zdolność spółki do spłacenia bieżących zobowiązań z uwzględnieniem najbardziej płynnych aktywów, których zdolność do regulacji zobowiązań jest natychmiastowa lub prawie natychmiastowa

# Analiza wskaźnikowa –

## Wskaźniki płynności terminologia

### EN

- Aktywa bieżące – Current assets
- Zapasy – Inventory / Stock
- Należności – Accounts receivable
- Zobowiązania bieżące – Current liabilities

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki zadłużenia (1)

- Stopa zadłużenia

Zobowiązania ogółem

Aktywa ogółem

- Wskaźnik informuje, ile złotych obecnych i potencjalnych zobowiązań przypada na aktywa ogółem lub jaki procent pasywów stanowi zadłużenie
- Obrazuje on strukturę finansowania majątku przedsiębiorstwa
- Powinien należeć do przedziału od 57 do 67 procent. Im wyższy jego poziom, tym wyższy poziom zadłużenia i wyższe ryzyko finansowe

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki zadłużenia (2)

- Stopa zadłużenia w kapitale własnym  
$$\frac{\text{Kapitał własny ogółem}}{\text{Zobowiązania ogółem}}$$
- Wskaźnik informuje, ile złotych obecnych i potencjalnych zobowiązań przypada na kapitał własny lub jaki procent kapitału własnego stanowi zadłużenie
- Obrazuje on strukturę finansowania majątku przedsiębiorstwa
- Powinien należeć do przedziału od 30 do 40 procent

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki zadłużenia (3)

- Zdolności spłaty odsetek

Zysk przed opodatkowaniem (EBT)

Odsetki

- Wyraża zdolność do terminowego regulowania odsetek
- Powinien należeć do przedziału od 50 – 60 procent



# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki zadłużenia (4)

- Wskaźnik dźwigni finansowej

Aktywa

Kapitał własny

- Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym większy jest stopień posiłkowania się kapitałem obcym i tym większym ryzykiem obciążona jest działalność

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki zadłużenia

## Terminologia EN

- Aktywa ogółem – Total assets
- Kapitał własny – Stockholders' equity
- Zobowiązania ogółem – Total liabilities
- Zysk przed opodatkowaniem – Earnings before tax
- Odsetki – Interest expense

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki efektywności (1)

- Rotacja należności lub cykl należności  
$$\frac{\text{Należności od odbiorców} * 365 \text{ dni}}{\text{Sprzedaż netto}}$$
- Wskaźnik określa liczbę dni, w ciągu których następuje uregulowanie należności.
- Jest to zatem informacja o stopniu, w jakim przedsiębiorstwo kredytuje swoich odbiorców i długości zamrożenia środków pieniężnych
- Zbyt długi okres regulowania należności świadczy o nieskutecznej polityce ściągania należności
- Zbyt niski jego poziom może oznaczać zbyt surową politykę kredytową w stosunku do odbiorców
- W wielu branżach wartość wskaźnika kształtuje się na poziomie około dwóch miesięcy

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki efektywności (2)

- Rotacja zapasów  
$$\frac{\text{Zapasy} * 365 \text{ dni}}{\text{Sprzedaż netto}}$$
- Określa, co ile dni przedsiębiorstwo odnawia swoje zapasy dla osiągnięcia sprzedaży na określonym poziomie
- Wysoka wartość informuje o wolnym obrocie zapasów i jest niekorzystna, może bowiem zakłócić płynność produkcji
- Niska wartość wskaźnika jest pożądana i sprzyja zwiększeniu zysku firmy
- Nie ma uniwersalnych norm dla tego wskaźnika

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki efektywności (3)

- Rotacja aktywów

$$\frac{\text{Sprzedaż netto}}{\text{Aktywów ogółem}}$$

Aktywów ogółem

- Wskaźnik przyjmuje niższe wartości dla branż o wysokiej kapitałochłonności, a wyższe dla branż o niskiej kapitałochłonności i dużym udziale pracy ludzkiej
- Jego poziom informuje o liczbie obrotów aktywów ogółem lub o wartości sprzedaży uzyskanej dzięki jednej złotówce zaangażowanej w aktywach trwałych i obrotowych
- Im wyższa jest wartość tego wskaźnika, tym większa jest produktywność aktywów

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki efektywności (4)

- Rotacja aktywów obrotowych  
$$\frac{\text{Sprzedaż netto}}{\text{Aktywa obrotowe}}$$
- Wskaźnik ten pokazuje szybkość obrotu aktywów bieżących
- Im wyższa wartość tym cykl produkcyjny jest krótszy lub tym wyższa rentowność sprzedaży danego produktu
- Wartość wskaźnika znacząco różni się od siebie wśród branż i należy rozpatrywać ją poprzez badanie dynamiki zmian lub porównując do spółek wewnątrz branży

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki efektywności

## Terminologia EN

- Należności od odbiorców – Accounts receivable
- Sprzedaż netto – Net sales
- Zapasy – Inventory / Stock
- Aktywów ogółem – Total assets
- Aktywa obrotowe – Current assets

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki rentowności (1)

- Marża zysku netto

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

Przychód netto ze sprzedaży

- Wysoka wartość tego wskaźnika wskazuje na dużą możliwość generowania zysku przez przedsiębiorstwo i pośrednio na dobrą kondycję finansową
- Wartość tego wskaźnika w przeważającym stopniu decyduje, czy przedsiębiorstwo możemy określić jako rentowne czy nie



# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki rentowności (2)

- Marża zysku brutto

$$\frac{\text{Zysk brutto}}{\text{Przychód ze sprzedaży netto}}$$

Przychód ze sprzedaży netto

- Główną cechą tego wskaźnika jest uwzględnianie całości osiągniętych zysków oraz niezależność od stopy podatkowej
- Na jego wartość mają więc również wpływ czynniki okazjonalne, np. przychód z działalności finansowej, czy zyski i straty nadzwyczajne

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki rentowności (3)

- Stopa zwrotu z aktywów

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

- Wskaźnik rentowności majątku opisuje dochodowość wszystkich aktywów przedsiębiorstwa
- Wskaźnik ten można traktować jako ocenę sprawności kierownictwa firm, porównując je między sobą: jak duży zysk jest w stanie wygenerować management, dysponując aktywami o danej wartości
- W przypadku wysokich kwotowo zysków, niska wartość tego wskaźnika informuje o nieefektywnym wykorzystywaniu majątku firmy
- Stopa zwrotu z aktywów powinna być wyższa niż stopa odsetek płaconych przez firmę od zaciągniętych kredytów

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki rentowności (4)

- Stopa zwrotu z kapitału własnego

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

- Ocena tego wskaźnika nie jest możliwa w oderwaniu od innych wartości finansowych przedsiębiorstwa
- Jego niska, choć dodatnia wartość może być spowodowana słabą rentownością, ale również niewielkim zadłużeniem firm
- Tak więc jego wartości należy interpretować przynajmniej w porównaniu ze stopniem zadłużenia firmy

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki rentowności Terminologia EN

- Zysk netto – Net income
- Zysk brutto – Gross income
- Przychód netto ze sprzedaży - Income from sales / Operating Income
- Aktywa ogółem – Total assets
- Kapitał własny – Stockholders' equity

# Analiza wskaźnikowa –

## Wskaźniki wartości rynkowej (1)

- Wskaźnik wartości rynkowej do wartości księgowej

Cena akcji

Wartość księgowa akcji

- Ten wskaźnik daje wskazówkę jak inwestorzy oceniają daną spółkę
- Cena rynkowa powinna być wyższa niż wartość księgowa, gdyż ta pierwsza jest oparta na cenach bieżących

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki wartości rynkowej (2)

- Wskaźnik zysku na jedną akcję

$$\frac{\text{Zysk netto}}{\text{Ilość wyemitowanych akcji}}$$

- Zysk (netto) na jedną akcję powinien być dodatni

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźniki wartości rynkowej (3)

- Wskaźnik ceny do zysku

$$\frac{\text{Cena akcji}}{\text{Zysk netto na 1 akcję}}$$

- Zysk (netto) na jedną akcję powinien być dodatni

# Analiza wskaźnikowa – Wskaźnik wartości rynkowej

## Terminologia EN

- Cena akcji – Stock / Share price
- Wartość księgową akcji – Book value
- Wskaźnik zysku na jedną akcję – Earnings per share (EPS)
- Wskaźnik ceny do zysku – Price/Earnings Ratio (PER)