Analiza finansowa przedsiębiorstwa z punktu widzenia właściciela, na przykładzie przedsiębiorstw z branży produkcji mebli.

(Financial analysis of the company from the point of view of the owner, for example, companies in the manufacture of furniture.)

Monika Anna Krupka

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Justyna Rydz

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

April 17, 2013

working papers series

Abstract:

Raport ten ma za zadanie ukazać analizę finansową dwóch wybranych przedsiębiorstw z branży produkcji mebli, z punktu widzenia zarządzającego firmą. Ukazuje interpretację podstawowych wskaźników i na podstawie tego wysnuwa wniosek o sytuacji badanego przedsiębiorstwa

Our report is designed to show the financial analysis of the two selected companies in the manufacture of furniture, from the point of view of the management company. Distributed interpretation of key indicators and based on that draws a conclusion about the situation of the investigated company.

Number of Pages in PDF File: 8

Keywords: analiza finansowa, financial analysis

JEL Classification: A10

1. Nasz raport ma za zadanie ukazać sytuację finansową dwóch przedsiębiorstw z branży produkcji mebli, z punktu widzenia przedsiębiorcy. Przedstawimy w nim analizę potrzebną do realnej oceny rentowności, zadłużenia, płynności, sprawności gospodarczej, przy pomocy metody wskaźnikowej.

2. Analiza wskaźnikowa pierwszego przedsiębiorstwa z branży

2.1 Wskaźnik płynności bieżącej

$\text{płynność bieżąca} = \text{aktywa obrotowe} / \text{zobowiązania bieżące}$

$\text{płynność bieżąca 2011} = 14.462.015 / 10.468.444 = 1,38$

$\text{płynność finansowa 2010} = 13.928.064 / 7.059.401 = 1,97$

Jeżeli wskaźnik wynosi ok. 2, to jest aktywa obrotowe są dwa razy większe od zobowiązań krótkoterminowych, to przyjmuje się, że spółka jest płynna i nie ma problemów ze spłatą bieżących zobowiązań. Z wyżej przedstawionych wskaźników wynika, że przedsiębiorstwo początkowo miało dobrą płynność finansową, natomiast w roku 2011 płynność uległa pogorszeniu.

Wskaźnik szybkiej płynności

$\text{Wsp} = (\text{majątek obrotowy} - \text{zapasy} - \text{rozliczenia międzyokresowe}) / \text{zobowiązania bieżące}$

$\text{Wsp 2011} = (14.462.015 - 4.203.653 - 422.257) / 10.468.444 = 0,94$

$\text{Wsp 2010} = (13.928.064 - 3.306.790 - 335.387) / 7.059.401 = 1,45$

Wskaźnik ten mówi jakie są możliwości spłacania bieżących zobowiązań najbardziej płynnymi aktywami spółki. Wzorcowa wartość tego wskaźnika wynosi 1. W obliczaniu płynności brany jest pod uwagę najbardziej płynny majątek spółki pomniejszony o te składniki, których nie można szybko upłynnić. W analizowanym przedsiębiorstwie w 2010 roku wskaźnik był bliski 1,5, co świadczyło o nieprodukcyjnym akumulowaniu środków pieniężnych. W roku 2011 wartość wskaźnika jest już zdecydowanie lepsza.

Rentowność majątku trwałego

$\text{Rentowność majątku trwałego} = \text{zysk netto} / \text{wartość majątku trwałego}$

$\text{Wsp 2011} = 908.672 / 22.727.411 = 0,04$

$\text{Wsp 2010} = 3.061.510 / 18.943.647 = 0,17$

Wskaźnik ten mówi czy przedsiębiorstwo efektywnie zarządza majątkiem. Optymalna wartość mieści się w przedziale od 2% do 6%. Wyżej przedstawione wskaźniki sięgają niepokój dla firmy.

Rentowność kapitału własnego

Rentowność kapitału własnego = $\text{zysk netto} / \text{kapitał własny} * 100\%$

$$\text{Rkw 2011} = 908.672 / 26.720.983 * 100\% = 3,40$$

$$\text{Rkw 2010} = 3.061.510 / 25.812.310 * 100\% = 11,86$$

Wskaźnik pokazuje ile zysku posiada przedsiębiorstwo z zainwestowanego kapitału własnego. W analizowanym przedsiębiorstwie lepsza sytuacja była w roku 2010 niż w 2011.

Rentowność sprzedaży

Rentowność sprzedaży = $\text{zysk netto} / \text{przychody ze sprzedaży} * 100\%$

$$\text{RS 2011} = 908.672 / 39.120.236 * 100\% = 2,32$$

$$\text{RS 2010} = 3.061.510 / 34.601.345 * 100\% = 8,85$$

Rentowność sprzedaży pokazuje jaki zysk przypada na każdą złotówkę pozyskaną ze sprzedaży. Wysoka wartość wskaźnika oznacza, że firma uzyskuje wysoką marżę na sprzedaży swoich produktów. W tym przypadku przedsiębiorstwo lepszy wynik uzyskało w roku 2010 niż w roku 2011.

Wskaźnik sprawności gospodarczej

Rotacja należności = $\text{przychody ze sprzedaży netto} / \text{średni stan należności}$

$$\text{Rn 2011} = 39.120.236 / 9.120.362 = 4,29$$

$$\text{RN 2010} = 34.601.345 / 9.165.827 = 3,78$$

Wskaźnik ma na celu zobrazowanie ilości cykli obrotu przeciętnym stanem należności w ciągu całego roku, w stosunku do całej wielkości sprzedaży. Wskaźnik rotacji należności powinien mieścić się w przedziale od 7,00 do 10,00. Niestety w tym przedsiębiorstwie wskaźniki te są niższe niż 7.

Wskaźnik spływu należności

Wskaźnik spływu należności = $\text{należności krótkoterminowe} / \text{przychody ze sprzedaży netto} * 365$

$$\text{Rn dzień 2011} = 9.120.362 / 39.120.236 * 365 = 85,10$$

$$\text{Rn dzień 2010} = 9.165.827 / 34.601.345 * 365 = 96,69$$

Wskaźnik ten wskazuje, ile dni upływa od momentu sprzedaży do momentu otrzymania zapłaty. Przy badaniu tego wskaźnika w skali roku jego wartość powinna się kształtować w przedziale od 37 do 52 dni. Wysoki poziom wskaźnika oznaczać może, że firma ma problemy ze ścisłagalnością swoich zobowiązań. Wybrana firma wskaźnik ten ma zdecydowanie za wysoki.

Wskaźnik zadłużenia ogólnego

Wskaźnik zadłużenia ogólnego = zobowiązania ogółem /aktywa ogółem

WZ 2011 = 15.885.650/37.189.427 = 0,43

WZ 2010 = 9.439.865/32.871.711 = 0,29

Pokazuje stosunek zobowiązań przedsiębiorstwa (kapitałów obcych) do posiadanego przez spółkę majątku. Wysokie poziomy wskaźnika (powyżej 0,5) oznaczają duży udział długu w działalności firmy. W wybranym przedsiębiorstwie wskaźnik ten był lepszy w roku 2010.

Posumowanie.

Analizując powyższe wskaźniki uważam, że sytuacja przedsiębiorstwa niestety ulega pogorszeniu. W roku 2010 lepiej funkcjonowało niż w roku 2011. Firma początkowo nie miała problemów ze spłatą bieżących zobowiązań, niestety w roku 2011 problemy się pojawiają. Przedsiębiorstwo nie zarządza efektywnie swoim majątkiem. Zysk jaki przypada na jednostkę zaangażowanego kapitału powinien być zdecydowanie wyższy. Również marża ze sprzedaży swoich produktów bardzo zmalała. Problemem jest także ściąganie swoich zobowiązań od kontrahentów. Myślę, że w takiej sytuacji należy nakłonić odbiorców do terminowego regulowania należności lub dokonać przeglądu odbiorców pod kątem ich wiarygodności. Udział długu w działalności firmy niestety wzrasta. Ogólna sytuacja firmy nie wygląda dobrze. Uważam, że firma powinna popracować nad swoją działalnością.

3. Analiza drugiego przedsiębiorstwa z branży

3.1 Analiza wskaźnikowa:

Płynność finansowa:

Zestawione w tabeli 1. wskaźniki są przedstawione według roku dla którego zostały obliczone. Przedstawiają one płynność finansową przedsiębiorstwa:

1. Bieżąca
(aktywa obrotowe/ zobowiązania krótkoterminowe)
 2. Przyspieszona
((aktywa obrotowe- zapasy- krótkoterminowe- rozliczenia między okresowe)/ zobowiązania krótkoterminowe)
 3. gotówkową. (wypłacalność)
(inwestycje krótkoterminowe / zobowiązania krótkoterminowe)
- Ad.1. Płynność bieżąca wzrosła znacząco, co świadczy bardzo dobrze o kondycji finansowej spółki, ponieważ optymalny poziom takiej płynności powinien mieścić się w przedziale 1,2 do 2,0. Wyższy poziom pokazuje, że firma nie ma problemów z regulowaniem zobowiązań.
 - Ad.2. Płynność przyspieszona także wzrosła. Optymalnie powinna się mieścić w przedziale <1- 1,2>. Jednak w tym przedsiębiorstwie wystąpiła nadpłynność, czyli nieprodukcyjne akumulowanie środków pieniężnych.
 - Ad.3. Wypłacalność gotówkowa wzrosła ale nie wzrost uważam za niepokojący lecz sam poziom tego wskaźnika. Optymalnie powinien wynosić około 0,2, jednak w tej firmie osiągnął poziom zbyt wysoki.

Podsumowując, zarząd nie potrafi utrzymać płynności finansowej na optymalnym poziomie.

	2010	2011
Wskaźnik płynności finansowej I stopnia (bieżąca)	2,11	2,52
Wskaźnik płynności finansowej II stopnia (przyspieszona)	2,20	2,77
Wskaźnik płynności finansowej III stopnia (gotówkowa)	2,35	3,00

Tab. 1. Zestawienie obliczonych wskaźników płynności finansowej drugiego analizowanego przedsiębiorstwa,
źródło: obliczenia własne na podstawie danych bilansowych firmy, pochodzących z bazy danych Monitor Polski B.

Rentowność:

Tabela nr 2. zawiera policzone wskaźniki rentowności oraz zadłużenie omawianego przedsiębiorstwa:

1. Rentowność kapitału własnego
(*zysk netto/średni stan kap. własnego*)*100%
2. Zadłużenie
(*zobowiązania/aktywa*)*100%
3. Rentowność majątku
(*zysk netto/wartość majątku trwałego*)*100%
4. Rentowność sprzedaży
(*zysk netto/przychody ze sprzedaży*)*100%

	2010	2011
Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE)	12,84%	15,86%
Wskaźnik zadłużenia	4,96%	4,65%
Wskaźnik rentowności majątku trwałego (ROA)	16,52%	22,29%
Wskaźnik rentowności sprzedaży	14,69%	15,30%

Tab. 2. Zestawienie obliczonych wskaźników rentowności i zadłużenia drugiego analizowanego przedsiębiorstwa,
źródło: obliczenia własne na podstawie danych bilansowych firmy, pochodzących z bazy danych Monitor Polski B.

- Ad.1 Wskaźnik 1, pokazuje zysk jaki się osiąga z inwestycji kapitału własnego
- Ad.2 Wskaźnik 2, przedstawia zadłużenie firmy. Wskaźnik wyszedł bardzo korzystny ponieważ świadczy o niezależności finansowej firmy od innych podmiotów gospodarczych.
- Ad.3 Wskaźnik 3, określa efektywność zarządzania majątkiem trwałym, idealna wartość wynosi od 2% do 6%. Wyniki, które wyszły nie są dobre i powinny zaniepokoić zarząd firmy.
- Ad.4. Wskaźnik 4, ukazuje możliwy do wytworzenia zysk ze sprzedaży. Wskaźnik ten jest bardzo dobry.

W ciągu analizowanego okresu wskaźniki rentowności stale wzrastają, a zadłużenie nieznacznie spada.

Sprawność gospodarcza:

Tabela nr 3, zawiera wskaźniki sprawności gospodarczej, w zakresie rotacji:

1. Wskaźnik rotacji należności
(*przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów /średni stan należności*)
2. Wskaźnik rotacji zapasów
(*przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów/ średni stan zapasów*)
3. Wskaźnik rotacji zobowiązań
(*przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów/ średni stan zobowiązań krótko term.*)

Wskaźniki sprawności gospodarczej (krotność)	2010	2011
Rotacja należności	213,10	388,48
Rotacja zapasów krótkoterminowych	6,30	6,08
Rotacja zobowiązań krótkoterminowych	22,26	26,74

Tab. 3. Zestawienie obliczonych wskaźników rotacji drugiego analizowanego przedsiębiorstwa,
źródło: obliczenia własne na podstawie danych bilansowych firmy, pochodzących z bazy danych Monitor Polski B.

- Ad. 1. Wskaźnik ten ukazuje ile razy firma w ciągu roku odtwarza swoje należności. Wskaźnik dla tego przedsiębiorstwa świadczy o tym, że jest bardzo dobrze rozwinięta ściągalskość należności.
- Ad.2. Wskaźnik ten udziela informacji na pytanie, ile razy w ciągu roku badanego okresu nastąpi „odnowienie” stanu zapasów.
- Ad.3. Kolejny wskaźnik informuje ile razy (średnio, np. w roku) firma reguluje zobowiązania krótkoterminowe. Wskaźniki dla tego przedsiębiorstwa jest dobry.

Od 2010 roku aż do 2011 roku, sprawność gospodarcza firmy niewiele wzrosła.

4. Podsumowanie działalności drugiego przedsiębiorstwa:

Przedsiębiorstwo bardzo dobrze prosperuje na rynku, stale się rozwija, lecz miewa problemy z nadpłynnością aktywów finansowych:

- Przedsiębiorstwo nie potrafi utrzymać płynności finansowej na optymalnym poziomie, która od 2010 do 2011 ciągle wzrasta.
- W ciągu analizowanego okresu wskaźniki rentowności stale wzrastają, a zadłużenie nieznacznie spada.
- Sprawność gospodarcza niewiele wzrosła.

Bibliografia:

1. Kołodziej Wioleta, „Analiza finansowa przedsiębiorstwa z punktu widzenia zarządzającego. Available at: <http://dx.doi.org/10.6084/m9.figshare.661243>
2. Sierpińska Maria, Jachna Tomasz, Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych, PWN, Warszawa 2004.
3. Michalski Grzegorz, Ocena finansowa kontrahenta na podstawie sprawozdań finansowych (Financial Analysis in the Firm. A Value-Based Liquidity Framework), oddk, Gdańsk 2008.
4. Grzegorz Michalski (2012), FINANCIAL LIQUIDITY MANAGEMENT IN RELATION TO RISK SENSITIVITY: POLISH FIRMS CASE, Proceedings of the International Conference Quantitative Methods in Economics (Multiple Criteria Decision Making Xvi), 141-160
5. Michalski Grzegorz, Strategie finansowe przedsiębiorstw (Entrepreneurial financial strategies), oddk, Gdańsk 2009.
6. Michalski Grzegorz Marek, Wprowadzenie do zarządzania finansami przedsiębiorstw, (Introduction to Entrepreneurial Financial Management), Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1934041> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1934041>
7. Michalski Grzegorz (2007), Portfolio Management Approach in Trade Credit Decision Making, Romanian Journal of Economic Forecasting, Vol. 3, pp. 42-53, 2007. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1081269>
8. Michalski Grzegorz (2008), Operational risk in current assets investment decisions: Portfolio management approach in accounts receivable, Agricultural Economics–Zemedeńska Ekonomika, 54, 1, 12–19
9. Michalski Grzegorz (2008), Corporate inventory management with value maximization in view, Agricultural Economics–Zemedeńska Ekonomika, 54, 5, 187-192.
10. Michalski Grzegorz (2009), Inventory management optimization as part of operational risk management, Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research, 43, 4, 213-222.
11. Michalski Grzegorz (2011), Financial Analysis in the Enterprise: A Value-Based Liquidity Frame-work. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1839367>, 177-262.
12. Michalski Grzegorz (2007), Portfolio management approach in trade credit decision making, Romanian Journal of Economic Forecasting, 8, 3, 42-53.
13. Michalski Grzegorz (2008), Value-based inventory management, Romanian Journal of Economic Forecasting, 9, 1, 82-90.
14. Michalski Grzegorz (2012), Financial liquidity management in relation to risk sensitivity: Polish enterprises case, Quantitative Methods in Economics, Vydavatelstvo EKONOM, Bratislava, 141-160.
15. Michalski Grzegorz (2008), Decreasing operating risk in accounts receivable management: influence of the factoring on the Enterprise value, [in] Culik, M., Managing and Modelling of Financial Risk, 130-137.
16. Michalski Grzegorz (2010), Planning optimal from the Enterprise value creation perspective. Levels of operating cash investment, Romanian Journal of Economic Forecasting, vol: 13 iss: 1 pp.198-214.
17. Polak Petr, Robertson, D. C. and Lind, M. (2011), The New Role of the Corporate Treasurer: Emerging Trends in Response to the Financial Crisis (December 12, 2011). International Research Journal of Finance and Economics, No. 78, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1971158>

18. Soltes Vincent (2012), Paradigms of Changes in the 21th Century - Quest for Configurations in Mosaic, *Ekonomicky Casopis*, v.60 is.4 pp. 428-429.
19. Soltes Vincent (2011), The Application of the Long and Short Combo Option Strategies in the Building of Structured Products, 10th International Conference of Liberec Economic Forum, Liberec.
20. Zmeskal Zdenek, Dluhosova Dana (2009), Company Financial Performance Prediction on Economic Value Added Measure by Simulation Methodology, 27th International Conference on Mathematical Methods in Economics, *Mathematical Methods in Economics*, 352-358.
21. Polak Petr, Sirpal R., Hamdan M. (2012), Post-Crisis Emerging Role of the Treasurer, *European Journal of Scientific Research*, 86, 3, 319-339
22. Kresta A.; Tichy Tomas (2012), International Equity Portfolio Risk Modeling: The Case of the NIG Model and Ordinary Copula Functions, *FINANCE A UVER-CZECH JOURNAL OF ECONOMICS AND FINANCE* 62, 2, 141-161.
23. Kopa Milos, D'Ecclesia RL, Tichy Tomas (2012), Financial Modeling, *FINANCE A UVER-CZECH JOURNAL OF ECONOMICS AND FINANCE*, 62, 2, 104-105.
24. Michalski, Grzegorz Marek, Value-Based Inventory Management, *Value-Based Inventory Management, Journal of Economic Forecasting*, 9/1, 82-90, 2008. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1081276> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1081276>
25. Dluhosova Dana, et. al., 2006, Finanční řízení a rozhodování podniku: analýza, investování, oceňování, riziko, flexibilita, Ekopress, Prague.
26. Soltes Vincent, 2004, Duration of coupon bonds as a criterion of the price sensibility of bonds with regards to the change of interest rates (Durácia kupónovej obligácie ako kritérium cenovej citlivosti obligácie vzhľadom na zmenu úrokových sadzieb in Slovak), *EKONOMICKY CASOPIS*, 52/2004(1), pp. 108-114.
27. Michalski, Grzegorz Marek, Factoring and the Firm Value (May 17, 2008). *FACTA UNIVERSITATIS Series: Economics and Organization*, Vol. 5, No. 1, pp. 31-38, 2008. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1844306>
28. Michalski, Grzegorz Marek, Crisis Caused Changes in Intrinsic Liquidity Value in Non-Profit Institutions (December 14, 2012). *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 2012, Volume 7, Issue 2. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2189488> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2189488>
29. Michalski, Grzegorz Marek, Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach (Financial Liquidity Management in Small and Medium Enterprises) (2013). *Płynność Finansowa w Małych i Średnich Przedsiębiorstwach*, PWN, 2013. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2214715>
30. Michalski, Grzegorz Marek, Accounts Receivable Management in Nonprofit Organizations (Zarządzanie należnościami w organizacjach nonprofit), 2012, *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości* 2012(68(124)):83-96. ICID: 1031935, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2193352> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2193352>
31. Tichý, T. (2011), Lévy Processes in Finance: Selected applications with theoretical background. *SAEI*, vol. 9. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, ISBN 978-80-248-2536-6.
32. Tichý, T. (2008), Lattice models – Pricing and Hedging at (In)complete Markets. *VŠB-TU Ostrava*, ISBN 978-80-248-1703-3
33. Grzegorz Noworudzki, Wskaźniki obrotowości, 01.09.2010: http://4business4you.com/finanse/analiza_finansowa/wskazniki-obrotowosci-rotacji/
34. Grzegorz Noworudzki, Zestawienie i interpretacja wskaźników finansowych, 04.12.2012: http://4business4you.com/finanse/analiza_finansowa/zestawienie-i-interpretacja-wskaznikow-finansowych/