

Załącznik 10. Wybrane wskaźniki finansowe kalkulowane w analizie wskaźnikowej sprawozdania finansowego

Nazwa wskaźnika	Formuła	Interpretacja
Wskaźniki płynności		
Wskaźnik bieżącej płynności	$\frac{\text{aktywa bieżące}}{\text{zobowiązania bieżące}}$	Informuje o zdolności przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań krótkoterminowych w oparciu o aktywa bieżące. Optymalny poziom 1,2-2,0.
Wskaźnik szybki	$\frac{\text{aktywa bieżące} - \text{zapasy} - \text{RMK}}{\text{zobowiązania bieżące}}$	Pokazuje stopień pokrycia zobowiązań bieżących aktywami o dużym stopniu płynności. Optymalny poziom 1,0.
Wskaźnik środków pieniężnych	$\frac{\text{inwestycje krótkoterminowe}}{\text{zobowiązania bieżące}}$	Określa, jak część zobowiązań bieżących może być uregulowana w oparciu o aktywa niezwiązane z procesem operacyjnym (tj. gotówka, inne inwestycje krótkoterminowe).
Wskaźnik natychmiastowej płynności	$\frac{\text{środki pieniężne i inne aktywa pieniężne}}{\text{zobowiązania bieżące wymagalne do 3 miesięcy}}$	Pokazuje stopień pokrycia zobowiązań wymagalnych w okresie najbliższych 3 miesięcy przez środki pieniężne i ich substytuty, z których można odzyskać gotówkę w okresie do 3 miesięcy.
Wskaźniki zadłużenia		
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	$\frac{\text{zobowiązania i rezerwy na zobowiązania}}{\text{aktywa ogółem}}$	Określa, w jakim stopniu majątek przedsiębiorstwa jest finansowany kapitałami obcymi. Powinien kształtować się na poziomie 0,57-0,67.
Wskaźnik zadłużenia kapitału własnego	$\frac{\text{zobowiązania i rezerwy na zobowiązania}}{\text{kapitał własny}}$	Określa stopień zaangażowania kapitału obcego w stosunku do kapitału własnego i możliwość pokrycia zobowiązań kapitałem własnym.
Wskaźnik zadłużenia długoterminowego	$\frac{\text{zobowiązania długoterminowe}}{\text{kapitał własny}}$	Zwany wskaźnikiem długu. Określa stopień zaangażowania kapitałów obcych długoterminowych (których czas zwrotu jest dłuższy niż jeden rok bilansowy) w stosunku do kapitału własnego. Racjonalny wskaźnik długu powinien mieścić się w przedziale 0,5-1,0.
Wskaźnik poziomu zadłużenia rzeczowych aktywów trwałych	$\frac{\text{rzeczowe aktywa trwałe}}{\text{zobowiązania długoterminowe}}$	Informuje o stopniu zabezpieczenia zobowiązań długoterminowych przez rzeczowe aktywa trwałe. Aktywa te wykorzystywane są głównie jako zabezpieczenia (hipoteki, zastawy) kredytów i pożyczek.
Wskaźnik pokrycia obsługi długu brutto	$\frac{\text{zysk brutto} + \text{odsetki}}{\text{raty kapitałowe} + \text{odsetki}}$	Pokazuje, w jakim stopniu wygenerowany zysk pokrywa obsługę zobowiązań długoterminowych. Wartość tego wskaźnika powinna przekraczać 1.

Wskaźnik pokrycia obsługi długu netto	$\frac{\text{zysk netto} + \text{odsetki} (1 - T)}{\text{raty kapitałowe} + \text{odsetki}}$	T – stopa podatku dochodowego Pokazuje, w jakim stopniu wygospodarowany zysk netto pokrywa obsługę zobowiązań długoterminowych. Wartość tego wskaźnika powinny przekraczać 1
Wskaźnik pokrycia zobowiązań odsetkowych	$\frac{\text{zysk brutto} + \text{odsetki}}{\text{odsetki}}$	Obrazuje zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania odsetek. Pomija spłatę kredytu, przyjmując, że spłata zostanie odsunięta w czasie lub kredyt będzie pokryty nowym kredytem. Powinien przyjmować wartości na poziomie 4,0-5,0.
Wskaźnik pokrycia obsługi długu z nadwyżki finansowej	$\frac{\text{zysk netto} + \text{amortyzacja}}{\text{raty kapitałowe} + \text{odsetki}}$	Przedstawia zdolność przedsiębiorstwa do pokrycia zobowiązań kredytowych z zysku netto i amortyzacji (tzw. nadwyżki finansowej). Za wartość normatywną tego wskaźnika przyjmuje się 1,5.
Wskaźnik pokrycia zobowiązań ogółem nadwyżką finansową	$\frac{\text{zysk netto} + \text{amortyzacja}}{\text{przeciętny stan zobowiązań ogółem}}$	Informuje o zdolności przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań ogółem za pomocą wygospodarowanych środków pieniężnych.
Wskaźniki sprawności działania		
Cykl zapasów w dniach	$\frac{\text{średni stan zapasów}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}} \times \text{liczba dni}$	Pokazuje, co ile dni przedsiębiorstwo odnawia swoje zapasy dla zrealizowania określonej sprzedaży.
Cykl należności w dniach	$\frac{\text{średni stan należności}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}} \times \text{liczba dni}$	Określa ilość dni sprzedaży, za którą nie uzyskano jeszcze należności. Informuje, w jakim stopniu przedsiębiorstwo kredytuje swoich odbiorców.
Cykl zobowiązań bieżących w dniach	$\frac{\text{średni stan zobowiązań bieżących}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}} \times \text{liczba dni}$	Wskazuje, jaki jest średni czas odraczania płatności zobowiązań bieżących.
Cykl zobowiązań wobec dostawców w dniach	$\frac{\text{średni stan zobowiązań wobec dostawców}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}} \times \text{liczba dni}$	Wskazuje, jaki jest średni czas odraczania płatności zobowiązań wobec dostawców.
Cykl środków pieniężnych	$\text{cykl zapasów} + \text{cykl należności} - \text{cykl zobowiązań bieżących}$	Obrazuje czas, jaki upływa od momentu wpływu środków pieniężnych na regulowanie zobowiązań do momentu wpływu środków pieniężnych z zainkasowanych należności. Im krótszy, tym bardziej korzystny dla przedsiębiorstwa, oznacza bowiem, że pieniądze zainwestowane w aktywa bieżące wracają w krótkim czasie do firmy i mogą być ponownie zainwestowane.

Wskaźnik rotacji aktywów trwałych	$\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{średni stan aktywów trwałych}}$	Określa, ile razy przychód ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów jest większy od aktywów trwałych zaangażowanych w działalność przedsiębiorstwa. Inaczej: ile średnio złotych wartości sprzedaży przynosi 1 złotówka zaangażowana w aktywa trwałe przedsiębiorstwa.
Wskaźnik rotacji aktywów obrotowych	$\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{średni stan aktywów obrotowych}}$	Informuje, ile razy w ciągu roku następuje odtworzenie aktywów obrotowych poprzez sprzedaż produktów, towarów i materiałów. Wskazuje na szybkość obrotu aktywami obrotowymi.
Wskaźnik rotacji należności	$\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{średni stan należności}}$	Określa, ile razy w ciągu roku przedsiębiorstwo odtwarza stan swoich należności. Powinien oscylować wokół wartości 7,0-10,0. Wskaźnik poniżej 7,0 może wskazywać, że przedsiębiorstwo zbyt długo kredytuje swoich odbiorców, a środki pieniężne są zbyt długo zamrożone w należnościach.
Wskaźnik obciążenia przychodów ze sprzedaży kosztami ich wytworzenia	$\frac{\text{koszty wytworzenia}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}} \times 100\%$	Obrazuje, jaką część przychodów ze sprzedaży produktów uzyskanych z podstawowej działalności przeznaczają się na pokrycie kosztów wytworzenia tych produktów.
Wskaźnik operacyjności	$\frac{\text{koszty własne sprzedaży}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}} \times 100\%$	Koszty własne sprzedaży obejmują: koszty wytworzenia sprzedanych produktów, wartość sprzedanych produktów i materiałów, koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu. Wskaźnik ten jest najbardziej ogólnym wskaźnikiem charakteryzującym obciążenie przychodów ze sprzedaży kosztami. Mieści się w granicach 50-90%. Poziom powyżej 90% oznacza, że przedsiębiorstwo może mieć trudności z pokryciem kosztów ujętych w pozostałych kosztach operacyjnych i kosztach finansowych. Poziom poniżej 50% świadczy o dużej zyskowności działalności gospodarczej przedsiębiorstwa.
Wskaźniki rentowności		
Wskaźnik rentowności sprzedaży netto	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{suma przychodów}} \times 100\%$	Suma przychodów – przychody netto ze sprzedaży, pozostałe przychody operacyjne, przychody finansowe, zyski nadzwyczajne. Informuje o udziale zysku netto w wartości sprzedaży. Im niższy ten wskaźnik, tym większa wartość sprzedaży musi zostać zrealizowana dla osiągnięcia określonej kwoty zysku.

Wskaźnik rentowności aktywów	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{średni stan aktywów ogółem}} \times 100\%$	Rentowność ekonomiczna aktywów (stopa zwrotu z aktywów) informuje o wielkości zysku netto przypadającego na jednostkę źródeł finansowania zaangażowanych w aktywa przedsiębiorstwa. Wyznacza ogólną zdolność aktywów przedsiębiorstwa do generowania zysków, pokazuje efektywność zarządzania aktywami przez przedsiębiorstwo.
Wskaźnik rentowności kapitału własnego	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{średni stan kapitału własnego}} \times 100\%$	Wskaźnik rentowności finansowej – pozwala ustalić stopę zysku, jaką przynosi inwestycja w akcje czy udziały danego przedsiębiorstwa. Im wyższa stopa zwrotu z kapitału, tym korzystniejsza sytuacja przedsiębiorstwa i jego akcjonariuszy (udziałowców). Wyższa stopa zwrotu stwarza możliwość uzyskania wyższych dywidend i wyższego przyrostu wartości akcji.
Wskaźniki rynkowej wartości akcji i kapitału		
Wskaźnik zysku na jedną akcję (EPS)	$\frac{\text{zysk netto}}{\text{ilość wyemitowanych akcji}}$	Ilustruje skalę potencjalnych korzyści akcjonariusza (przedsiębiorstwo może nie wypłacić dywidendy).
Wskaźnik P/E	$\frac{\text{cena rynkowa akcji}}{\text{zysk netto przypadający na 1 akcję}}$	Określa liczbę lat, po których nastąpi zwrot kapitału przeznaczanego do zakupu akcji przy założeniu, że przedsiębiorstwo będzie generować zyski na takim poziomie, jak dotychczas.
Wskaźnik DPS	$\frac{\text{dywidendy ogółem}}{\text{ilość wyemitowanych akcji}}$	Wskaźnik dywidendy na 1 akcję – pokazuje kwotę zysku przeznaczanego na dywidendy przypadającą na jedną akcję.
Wskaźnik stopy wypłat dywidendy	$\frac{\text{dywidenda na 1 akcję}}{\text{zysk netto na 1 akcję}} \times 100\%$	Informuje, jaka część zysku netto wypłaconego przez przedsiębiorstwo została wypłacona akcjonariuszom w formie dywidendy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstw według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 145-219.

Załącznik do książki: M. Mosionek-Schweda, B. Spychała-Krzesaj, *Prawne i finansowe aspekty prowadzenia małego i średniego przedsiębiorstwa*, Difin, ISBN 978-83-7641-986-2.