

## KONSPEKT ZAJĘĆ

**Temat: Charakterystyka biznesplanu – analiza wskaźnikowa.**

**Cel ogólny kształcenia:** zapoznanie z wybranymi wskaźnikami finansowymi.

**Cele szczegółowe zajęć:**

- 1) określić cel analizy wskaźnikowej,
- 2) wymienić główne grupy wskaźników finansowych,
- 3) objaśnić formuły wskaźników płynności finansowej,
- 4) objaśnić formuły wskaźników rotacji,
- 5) objaśnić formuły wskaźników rentowności
- 6) objaśnić formuły wskaźników zadłużenia,
- 7) obliczyć i zinterpretować wskaźniki płynności finansowej.

**Czas trwania:** 45 minut

**Metody realizacji zajęć:** pogadanka wstępna, wykład informacyjny z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej „Biznes Plan (części 1 - III)”, ćwiczenia praktyczne.

**Środki dydaktyczne:** prezentacja multimedialna „Biznes Plan (części 1 - III)”, biznesplan, karta pracy ucznia.

**Propozycje organizacji zajęć:**

1. (5 minut) Czynności organizacyjne.
2. (5 minut) Pogadanka wstępna na temat pojęć: analiza i wskaźnik (np. analiza wskaźników frekwencji uczniów).
3. (25 minut) Wykład informacyjny z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej „Biznes Plan (części 1 - III)” i materiału nr 1 (dla ucznia)– jego efektem ma być osiągnięcie celów zajęć (2, 3, 4, 5 i 6).
4. (10 minut) Podsumowanie i diagnoza efektywności zajęć z wykorzystaniem „karty pracy ucznia”.

## Zał. 1. Karta pracy ucznia

### Materiał nr 1 (dla ucznia)

Analiza wstępna dostarcza ogólnych informacji o sytuacji majątkowej i finansowej badanego przedsiębiorstwa. Może być jednocześnie podstawą do wytypowania obszarów wymagających pogłębionej analizy. **Rozwinięciem analizy wstępnej jest analiza wskaźnikowa.** Jest ona szybką i efektywną metodą uzyskania informacji na temat kondycji finansowej przedsiębiorstwa. **Wskaźnik** jest to relacja celowo powiązanych wielkości, ustalona dla uzyskania założonych wartości poznawczych, w tym przypadku dokonania oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa.

W literaturze przedmiotu opisuje się ponad sto różnych wskaźników<sup>1</sup>. Policzenie wszystkich z nich doprowadziłoby do szumu informacyjnego i nie miałyby sensownego związku z rzetelną analizą i oceną.

**Najważniejsze jest zatem skoncentrowanie uwagi na przydatności dobranych wskaźników do opisu kondycji finansowej przedsiębiorstwa i właściwej interpretacji wyliczonych wielkości, a nie na samym procesie liczenia.**

Praktycznie do każdej analizy wskazane jest dobierać pewien adekwatny zestaw wskaźników, najczęściej w ilości „nastu” niezbędnych relacji. Podczas doboru należy kierować się rodzajem prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności – inne wskaźniki należy zastosować do badania przedsiębiorstw, np. produkcyjnych a inne do jednostek handlowych.

Istnieje jednak pewna liczba wskaźników, które można określić jako **wskaźniki uniwersalne**, czyli wykorzystywane praktycznie przy każdym badaniu<sup>2</sup>.

Wskaźniki te mają za zadanie wspomóc proces diagnozowania określonych obszarów działalności przedsiębiorstwa. Poddaje się zazwyczaj ocenie płynność finansową (płatniczą), sprawność działania, poziom zadłużenia i zdolność do jego obsługi, czy rentowność (zyskowość). Od nazw tych obszarów pochodzą nazwy grup wskaźników, wykorzystywanych do analizy, tj. wskaźniki płynności finansowej, wskaźniki sprawności działania, wskaźniki zdolności do obsługi zadłużenia i wskaźniki rentowności. Biorą je pod uwagę banki.

**Tabela. Podstawowe wskaźniki finansowe**

Wskaźniki	Nazwa miernika	Interpretacja	Pożądana wartość
1	2	3	4
Płynność	Bieżąca = $\frac{\text{aktywa bieżące}}{\text{pasywa bieżące}}$	Ile razy aktywa bieżące pokrywają bieżące zobowiązania	1,2 – 1,9
	Szybka = $\frac{\text{aktywa bieżące} - \text{zapasy}}{\text{pasywa bieżące}}$	Ile razy płynne aktywa pokrywają bieżące pasywa	1,0 – 1,2
Ścisłość	wynik netto	Procentowy udział zysku	W zależności od

<sup>1</sup> J. Tuczko „Zrozumieć finanse firmy”, Difin, Warszawa 2000, s. 43.

<sup>2</sup> G. Gołębiowski, A. Tłaczała „Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym”, Difin, Warszawa 2005, s. 103.

	$\text{Sprzedaży} = \frac{\text{-----}}{\text{sprzedaż netto}} \times 100\%$	netto w osiągniętych przychodach ze sprzedaży	branży, np. 5%
	$\text{Aktywów} = \frac{\text{wynik netto}}{\text{aktywa ogółem}} \times 100\%$	Procentowa wielkość zysku netto przypadająca na jednostkę zaangażowanego w firmie majątku	W zależności od branży, np. 5%
	$\text{Kapitału własnego} = \frac{\text{wynik netto}}{\text{kapitał własny}} \times 100\%$	Jaki procent zysku netto przynosi jedna złotówka kapitału własnego	Ujęcie branżowe (nie mniej niż stopa inflacji)
Sprawność działania	$\text{Rotacja należności (w dniach)} = \frac{\text{-----}}{\text{sprzedaż netto}} \times \text{liczba dni w okresie}$	Liczba dni sprzedaży, za którą nie uzyskano jeszcze zapłaty	Do 20 dni
	$\text{Rotacja zapasów} = \frac{\text{zapasy} \times \text{liczba dni w okresie}}{\text{sprzedaż netto}}$	Co ile dni firma odnawia swoje zapasy	Do 30 dni
	$\text{Rotacja zobowiązań} = \frac{\text{zobowiązania} \times \text{liczba dni w okresie}}{\text{sprzedaż netto}}$	Długość cyklu spłaty zobowiązań wobec dostawców	
	$\text{produktywność aktywów} = \frac{\text{sprzedaż netto}}{\text{aktywa ogółem}}$	Ile złotych sprzedaży netto przynosi przeciętnie jedna złotówka aktywów trwałych i obrotowych	Mniejszy od 1 oznacza, że osiągnięcie określonej sumy przychodów ze sprzedaży wymaga więcej niż proporcjonalnego zaangażowania majątku
Zadłużenie	$\text{Aktywów} = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{aktywa ogółem}}$	Przedstawia potencjalny stopień zabezpieczenia majątkiem firmy spłaty jej zadłużenia. Zbyt wysoki poziom wskazuje na podwyższony poziom ryzyka finansowego, natomiast niski oznacza pasywną politykę zarządu i niewykorzystanie efektu dźwigni finansowej.	Nie więcej niż 0,6 (60%)
	$\text{Wskaźnik pokrycia I stopnia} = \frac{\text{kapitał własny}}{\text{aktywa trwałe}} \times 100\%$	Udział kapitału własnego w finansowaniu aktywów trwałych.	W myśl złotej reguły bilansowej kapitał własny powinien pokrywać co najmniej majątek trwały przedsiębiorstwa.
	$\text{Wskaźnik pokrycia II stopnia} = \frac{\text{kapitał własny} + \text{zobowiązania długotermin.}}{\text{aktywa trwałe}} \times 100\%$	Obrazuje zakres finansowania majątku trwałego kapitałami stałymi	Co najmniej 100%
	$\text{Wskaźnik pokrycia obsługi długu} = \frac{\text{zysk netto} + \text{odsetki} + \text{amortyzacja}}{\text{raty kapitałowe} + \text{odsetki}}$	Określa stopień zabezpieczenia długu przez wygosparowany w firmie zysk	Większy od 1
	$\text{Wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem} = \frac{\text{zysk brutto} + \text{odsetki}}{\text{odsetki}}$	Określa zdolność firmy do regulowania płatności odsetkowych.	

Źródło: J. Grzywacz, *Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem*, Difin, Warszawa 2004, s.177-178

**Zadanie 2.** Ania Kowalska, absolwentka anglistyki, podjęła działalność gospodarczą w zakresie świadczenia usług edukacyjnych i musi sporządzić bilans.

Na działalność gospodarczą przeznaczyła własne oszczędności w wysokości 8 000 zł oraz otrzymany z banku kredyt obrotowy o wartości 6 000 zł.

Z powyższych środków zakupiła:

- Materiały do edukacji o wartości 3 000 zł;
- Towary o wartości 1 000 zł;
- Laptop o wartości 4 000 zł;
- Urządzenia do zajęć o wartości 6 000 zł.

**Polecenie 1.** Sporządź bilans dla Ani według poniższego wzoru:

AKTYWA	ZŁ	PASYWA	ZŁ
I. aktywa trwałe	.....	I. kapitały własne	.....
1. rzeczowy majątek trwały	.....		
2. wartości niematerialne i prawne	.....		
II. aktywa obrotowe	.....	II. kapitały obce	.....
1. zapasy	.....	1. kredyt krótkoterminowy	.....
2. należności krótkoterminowe	.....	2. kredyt długoterminowy	.....
Suma bilansowa		Suma bilansowa	

**Polecenie 2.** Na podstawie sporządzonego bilansu oblicz i zinterpretuj:

- a) odpowiedni wskaźnik płynności finansowej,
- b) odpowiednie wskaźniki zadłużenia.