

Content Creation

marketing dla przemysłu



Biox - analiza koszykowa i analiza finansowa



Analiza finansowa

Analiza finansowa ma na celu zbadanie procesów finansowych związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa i ocenę efektywności jego działania. Może ona dostarczyć informacji niezbędnych do oceny sytuacji przedsiębiorstwa i ułatwić podejmowanie decyzji o dalszej aktywności przedsiębiorstwa.

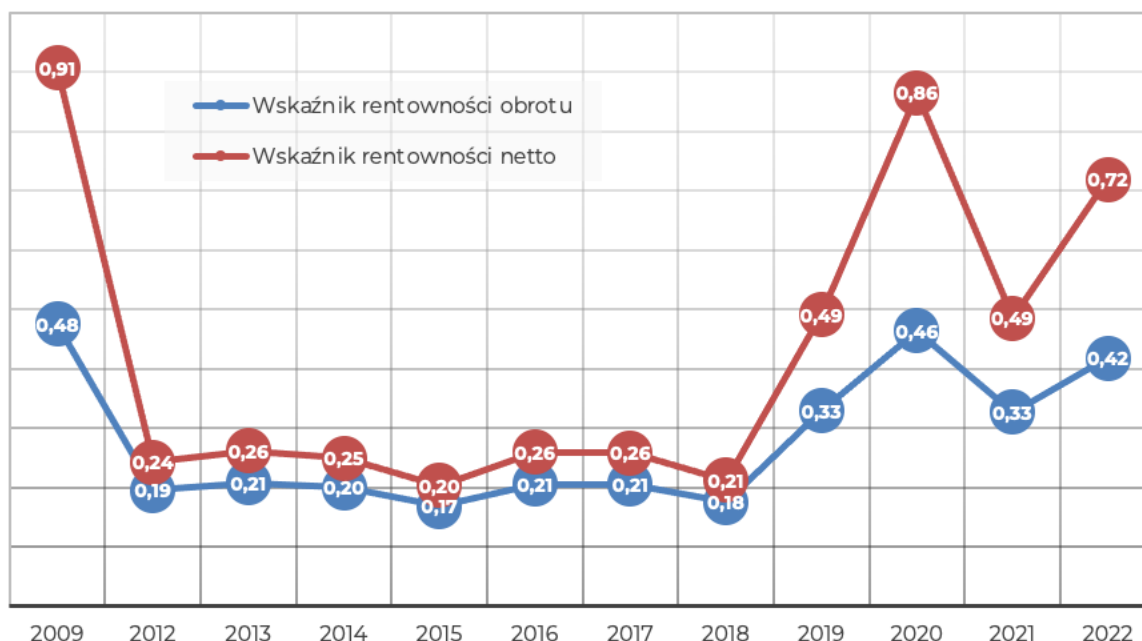
Analiza obejmuje analizę wskaźnikową książki przychodów i rozchodów oraz ewidencji środków trwałych potencjalnie w zakresie następujących zagadnień:

- rentowności (wskaźnik rentowności sprzedaży brutto – ROS, wskaźnik rentowności kapitału – ROE);
- płynności finansowej (wskaźnik płynności bieżącej – CR, wskaźnik płynności szybki – QR) – nie jest możliwa do przeprowadzenia z uwagi na brak zobowiązań;
- sprawności działania (wskaźnik rotacji należności w dniach – WRND, wskaźnik rotacji zapasów w dniach – WRZD, wskaźnik rotacji zobowiązań w dniach – WRZbD);
- zadłużenia (Wskaźnik zadłużenia aktywów (wskaźnik długu) – WZA, wskaźnik pokrycia majątku trwałego kapitałem stałym (WPMK), wskaźnik pokrycia odsetek – WPO).

Dodatkowo przeprowadzono analizę dyskryminacji, która jest łatwym i szybkim sposobem na identyfikację ewentualnych zagrożeń powstających w działalności operacyjnej przedsiębiorstwa.

Analiza rentowności sprzedaży

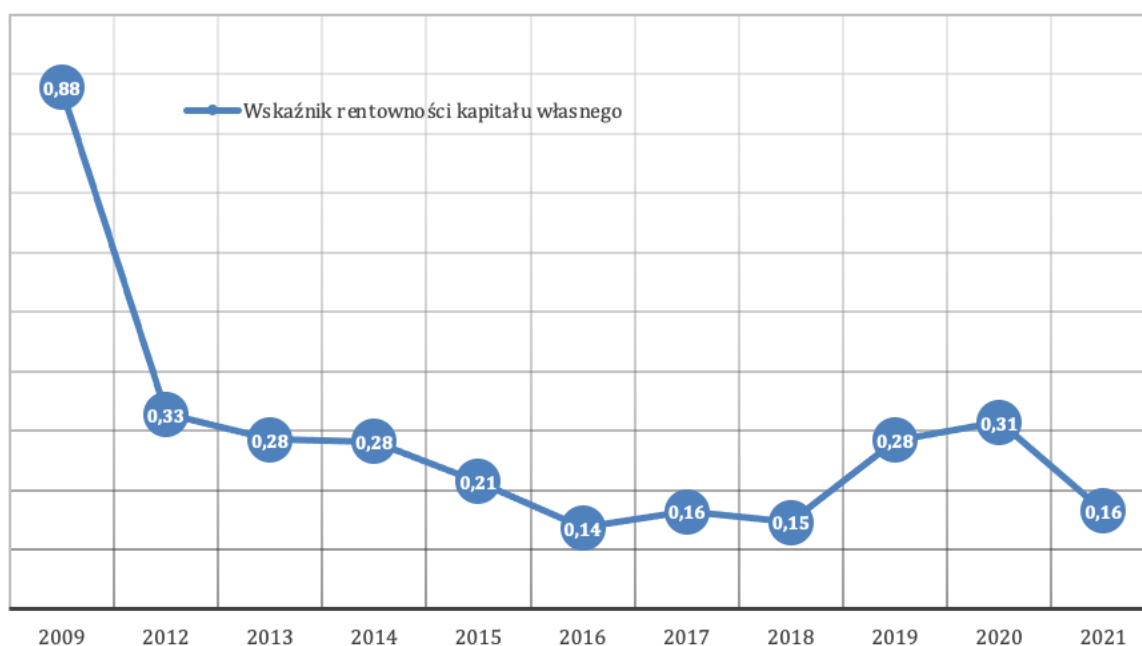
Wskaźniki rentowności obrotu mierzone zyskiem ze sprzedaży kształtowały się w badanym okresie 2009–2022 następująco:



Wskaźnik rentowności obrotu informuje jaki udział w przychodach ma zysk ze sprzedaży, natomiast wskaźnik rentowności netto informuje, w jakim stopniu zysk ze sprzedaży pokrywa koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa. Wykres pokazuje, że w latach 2012–2018 zysk stanowił około jednej piątej przychodów i pokrywał jedynie jedną czwartą ponoszonych kosztów. To oznacza, że z każdej złotówki uzyskanego przychodu przedsiębiorstwo uzyskiwało 17–21 groszy zysku. Inaczej mówiąc, każda złotówka poniesiona na koszty uzyskania przychodu przyniosła 20–26 groszy zysku. Jest to wynik zadowalający, szczególnie w kontekście przedsiębiorstwa produkcyjnego, niemniej jednak od 2019 roku można zauważyć wzrost obu wskaźników, w tym zwiększanie się różnicy pomiędzy oboma wskaźnikami. Przedsiębiorstwo w znaczącym stopniu zwiększa rentowność sprzedaży – w 2020 roku już blisko połowę przychodów stanowił zysk operacyjny, a zatem koszty były przez niego pokrywane niemal w całości (dokładnie w 86%). W 2021 roku rentowność obrotu zmniejsza się z 46% do 33%, co jest spowodowane wzrostem wynagrodzeń o 26% przy nieco niższym poziomie przychodów. Jest to działanie pożądane, bowiem jeżeli odbiorcy są odporni na ceny zapewniające tak wysoki poziom rentowności (co widać po niemalejącym drastycznie poziomie przychodów), warto jest wynagrodzić pracowników i zwiększyć w ten sposób ich lojalność wobec firmy. Tym bardziej że w 2022 roku trend przychodów powinien się utrzymać na poziomie z 2021 roku, a przy tym można przewidywać na podstawie I kwartału, że poziom wynagrodzeń będzie o niespełna 4% niższy niż w 2021, natomiast koszty produkcji spadną o 7%. To spowoduje wzrost rentowności do poziomu 42%.

Analiza rentowności majątku

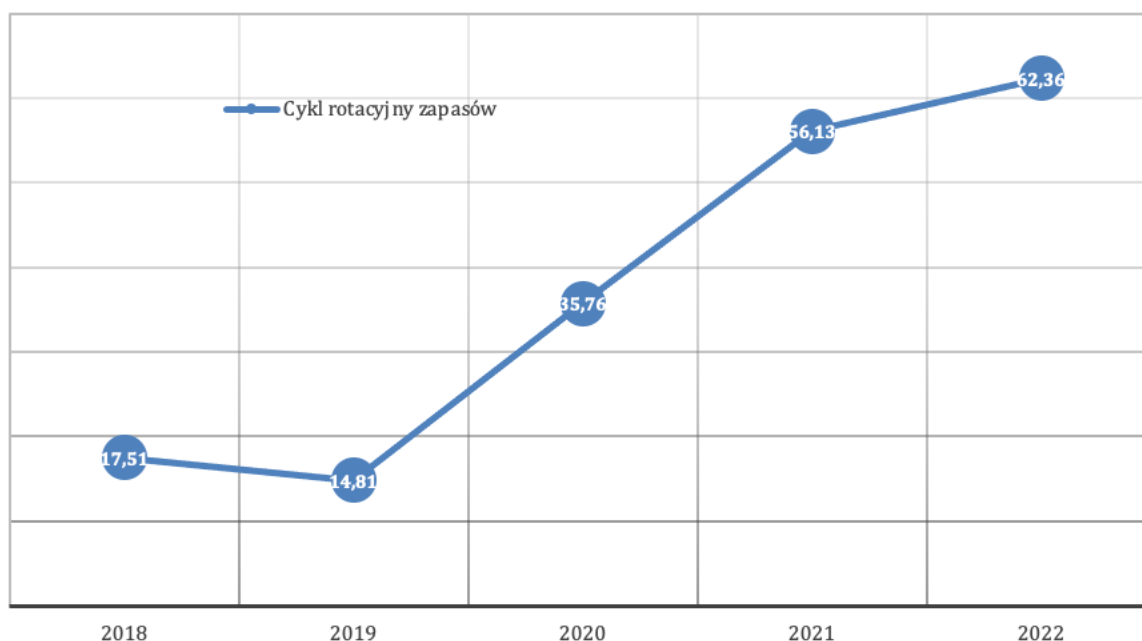
Analiza rentowności majątku określa, ile zysku netto uzyskuje przedsiębiorca z jednej złotówki zainwestowanej w majątek przedsiębiorstwa. Ponieważ przedsiębiorca nie posiada zobowiązań długoterminowych (w tym przede wszystkim kredytów i pożyczek) i krótkoterminowych, rentowności majątku własnego (ROE) będzie równa rentowności kapitału ogółem (ROA) i pierwszy ze wskaźników będzie przedmiotem analizy:



Powyższy wykres wskazuje, że rentowność kapitałów malała do 2018 roku, co wynikało z akumulacji gotówki w przedsiębiorstwie z zysków lat poprzednich (w praktyce poziom rentowności jest większy, ponieważ część zysków jest przeznaczana na potrzeby własne przedsiębiorcy, a jedynie część – zatrzymywana w przedsiębiorstwie). Dodatkowo, w latach 2019–2021 można zauważyć, że wzrost marży sprzedażowej spowodował wzrost rentowności kapitałów własnych w tym okresie do 31%. Należy podkreślić, że w każdym roku funkcjonowania firmy poziom rentowności był na wysokim poziomie, oznaczającym, że z każdej złotówki zainwestowanej w przedsiębiorstwo, przedsiębiorca uzyskuje 14–31 groszy zysku, co jest wynikiem kilkakrotnie wyższym niż możliwości, jakie daje rynek w zakresie inwestycji bezpiecznych (np. obligacji), czy nawet inwestycji o wyższym ryzyku (np. inwestycji giełdowych).

Analiza aktywności gospodarczej

W przypadku analizy aktywności gospodarczej możliwa jest jedynie analiza cykli rotacyjnych zapasów od 2018 roku (od tego roku są dostępne dane), przedstawionych na poniższym wykresie:



Cykl rotacyjny zapasów w okresie 2018–2019 wynosił 17,5 dni w pierwszym roku i 15 dni w drugim, co oznacza, że co mniej więcej tyle dni zapasy materiałów były wymieniane w przedsiębiorstwie (przeznaczane na produkcję i odnawiane). Inaczej mówiąc, zapasy wystarczały na półmiesięczną produkcję. Może to być uznane za poziom optymalny, o ile nie powodował przestojów produkcyjnych. Od 2020 roku obserwujemy wzrost cyklu rotacyjnego do miesiąca w 2020 roku i aż dwóch miesięcy w 2022 roku. Wynika to ze zwiększania poziomów zapasów do 460 tys. zł w ostatnim roku. Warto jest przyrzeć się, czy taki poziom zapasów (które umożliwiają produkcję aż dwumiesięczną) jest uzasadniony ekonomicznie i czy nie powoduje zbytecznego zamrożenia kapitału w zapasach.

Analiza dyskryminacyjna

Analiza dyskryminacyjna informuje o ogólnej ocenie przedsiębiorstwa pod względem sześciu kryteriów, których średnioważona suma stanowi o wskaźniku ogólnej oceny (W):

1. Relacja nadwyżek pieniężnych (zysku brutto W_b i amortyzacji A_m , tj. net cash-flow) do zobowiązań krótko- i długoterminowych (kapitału obcego K_{ob}) – waga 1,5;

2. Stosunek sumy bilansowej (aktywa A) do zobowiązań krótko- i długoterminowych Kob – waga 0,08;
3. Relacja wyniku finansowego brutto Wb do majątku A (zyskowność brutto majątku) – waga 10;
4. Relacja wyniku finansowego brutto Wb do sprzedaży O (rentowność brutto obrotów) – waga 5;
5. Relacja zapasów Zap do obrotów O – waga 0,3;
6. Relacja sprzedaży O do aktywów A (rotacja aktywów) – waga 0,1.

Ocenę przedsiębiorstwa dokonuje się w oparciu o końcowy wynik, zgodnie z którym w przypadku $W < 0$ – przedsiębiorstwo jest zagrożone upadłością; $W = 0$ przedsiębiorstwo jest bardzo słabe; $0 < W < 1$ przedsiębiorstwo ma słaby wynik; $1 < W < 2$ przedsiębiorstwo ma dobrą kondycję finansową, natomiast w przypadku $W \geq 2$ przedsiębiorstwo ma bardzo dobrą kondycję.

Kryterium	2009	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3.	0,88	0,33	0,28	0,25	0,19	0,13	0,15	0,14	0,24	0,27	0,15	0,05
4.	0,48	0,19	0,21	0,20	0,17	0,21	0,21	0,18	0,33	0,46	0,33	0,42
5.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,10	0,08	0,12	0,18	0,69
6.	1,85	1,68	1,37	1,24	1,15	0,62	0,74	0,78	0,72	0,59	0,47	0,11
Ocena przedsiębiorstwa (W)	11,34 bardzo dobra	4,42 bardzo dobra	4,02 bardzo dobra	3,59 bardzo dobra	2,90 bardzo dobra	2,37 bardzo dobra	2,62 bardzo dobra	2,35 bardzo dobra	4,10 bardzo dobra	5,13 bardzo dobra	3,26 bardzo dobra	2,78 bardzo dobra

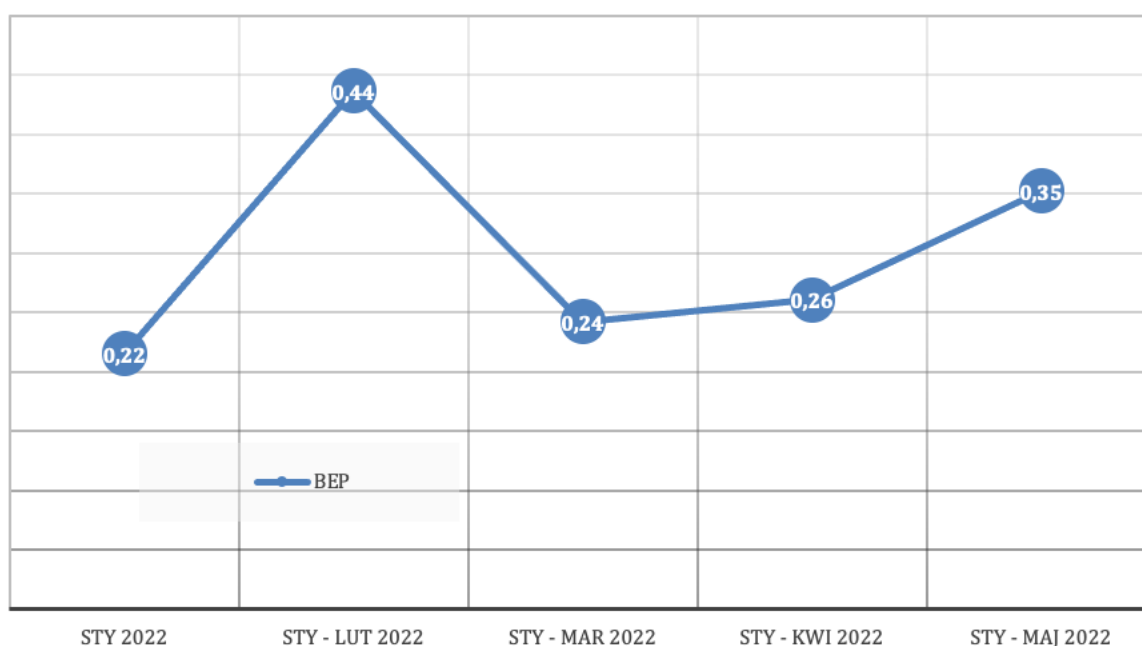
Wyniki analizy dyskryminacyjnej badanego przedsiębiorstwa przedstawia powyższa tabela. W każdym roku przedsiębiorstwo uzyskuje bardzo dobrą ocenę. Mimo iż dwa pierwsze kryteria nie są wliczane do wyniku (przedsiębiorstwo nie posiada zobowiązań), to dzięki kryterium 3 i 4 wynik jest na tak dobrym poziomie. Potwierdza to zatem dobre oceny uzyskiwane przez przedsiębiorstwo w zakresie rentowności sprzedaży i rentowności majątku, opisywane wyżej. Szczególne znaczenie ma kryterium rentowności majątku, którego waga jest równa 10 (wpływ na wynik wynosi od 1,3 do 2016 roku do 8,8 w 2009 roku. Mimo tego, w latach 2015–2018 oraz w roku 2020 nie wystarczy on do uzyskania bardzo dobrego wyniku. Dlatego w tych latach kluczowe znaczenie ma również rentowność sprzedaży (kryterium 4 o wadze 5), dzięki któremu ocena przedsiębiorstwa rośnie o 0,85 w 2015 roku i aż o 1,65 w 2021 roku.

Analiza progu rentowności

Ostatnim elementem analizy jest analiza progu rentowności (BEP – break even point), punktu granicznego, w którym badane przedsiębiorstwo nie przynosi ani zysków, ani strat. W tym punkcie następuje zrównanie przychodów z całkowitymi kosztami ponoszonymi przez przedsiębiorstwo, a więc wynik finansowy wynosi zero. Wyliczany jest w taki sposób, że ponoszone koszty stałe odnosi się do marży

brutto przedsiębiorstwa (tj. przychodów minus koszty zmienne). Zatem próg rentowności określa poziom sprzedaży, który pokrywa koszty stałe przedsiębiorstwa (niezależne od poziomu sprzedaży).

Analizę progu rentowności przeprowadzono dla okresu styczeń–maj 2022, dla których dostępne były dane. Z uwagi na niewspółmierność przychodów do kosztów (nie zawsze przychody są księgowane w tym samym miesiącu co koszty), analizę przeprowadzono dla danych narastających.



Powyższy wykres pokazuje, że mimo wzięcia pod uwagę przepływów narastających, wartość BEP ulega znaczącej fluktuacji, a więc nadal prawdopodobnie istnieje niewspółmierność przychodów i kosztów. Niemniej jednak można wywnioskować, że średni poziom BEZ kształtuje się na poziomie 25–30%. Oznacza to, że koszty stałe funkcjonowania przedsiębiorstwa stanowią jedynie 25–30% marży brutto ze sprzedaży produktów. Wartościowo rzecz ujmując, można powiedzieć, że sprzedaż na poziomie jednej czwartej obecnego poziomu przeznaczana jest na pokrycie kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa.