

WYKAZ WĘZŁOWYCH WSKAŹNIKÓW
za okres
charakteryzujących działalność i sytuację finansową

Wskaźniki rentowności

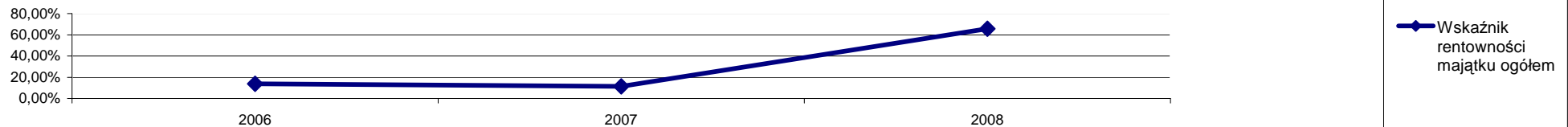
L.p.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaż./uwagi
			2006	2007	2008	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Wskaźnik rentowności majątku ogółem

W ramach analizy rentowności aktywów badany jest wskaźnik rentowności aktywów, często zwany wskaźnikiem zwrotu z majątku (ROA – return on assets) lub stopa oprocentowania majątku. Wskaźnik ten określa ogólną zdolność aktywów do generowania zysku netto. Pokazuje jak efektywnie przedsiębiorstwo zarządza swoimi aktywami. Im efektywniej firma zarządza swoimi aktywami, tym wyższa jest jego wartość. Podawany w wartościach procentowych. Wartość tą można interpretować jako jednostkową nadwyżkę finansową (w przypadku zysku) generowaną przez jednostkę "zamrożoną" w majątku firmy. Wzrost tego wskaźnika można osiągnąć na dwa sposoby: generując większy zysk przy stałym poziomie majątku lub zachowanie poziomu zysku z jednoczesnym pozbyciem się zbędnego majątku.

1	Wskaźnik rentowności majątku ogółem	Wynik finansowy netto	14 381,75	11 153,68	62 844,93	13,82%	11,27%	65,59%	max. +
		Majątek ogółem	10 404 391,88	9 893 786,64	9 581 183,94				

Wskaźnik rentowności majątku ogółem

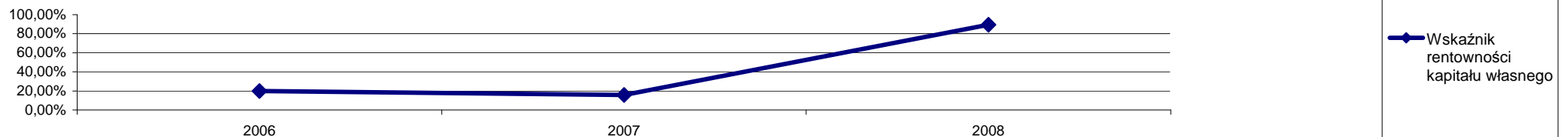


Wskaźnik rentowności kapitału własnego

Wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE – return on equity). Im wyższa wartość tego wskaźnika tym wyższa efektywność kapitału własnego, co oznacza korzystniejszą sytuację finansową jednostki, większe możliwości dalszego rozwoju firmy, wyższą możliwość dywidend dla udziałowców. Ocena efektywności zainwestowania kapitału własnego ma dla właściciela znaczenie podstawowe. Z tego względu, wskaźnik stopy zwrotu kapitału własnego należy do najważniejszych miar w gospodarce rynkowej. Wskaźnik ten określa zdolność do generowania wyniku finansowego, określa ile groszy wyniku finansowego przynosi każda złotówka kapitału. W tym przypadku mianownik wskaźnika jest bardziej constans od licznika chyba, że miała miejsce w przedsiębiorstwie emisja akcji lub duża część zysku została zatrzymana w przedsiębiorstwie. Wielkość tego wskaźnika porównywana jest z rocznym zwrotem z innych inwestycji. Nie można również zapomnieć o tym, że wielkość tego wskaźnika powinna być, co najmniej równa stopie inflacji, aby nie następowała dekapitalizacja w przedsiębiorstwie.

2	Wskaźnik rentowności kapitału własnego	Wynik finansowy netto	14 381,75	11 153,68	62 844,93	20,00%	15,66%	89,45%	wzrost pozytywny. max. +
		Kapitał własny	7 192 029,81	7 120 354,41	7 025 873,17				

Wskaźnik rentowności kapitału własnego



L.p.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaź./uwagi								
			2006	2007	2008	2006	2007	2008									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10								
Wskaźnik rentowności sprzedaży netto																	
Wskaźnik rentowności sprzedaży netto ukazuje efektywność osiąganą przez przedsiębiorstwo na zrealizowanej produkcji wyrobu czy usług. Wielkość jego jest uzależniona od stopy opodatkowania zysku; odzwierciedla politykę cenową podmiotu gospodarczego i zysk uzyskany ze sprzedaży po potrąceniu należnego podatku. Oczywiście, im wyższy jego poziom, tym lepsza ocena firmy. Podstawą są tu porównania z innymi firmami branży oraz ze średnią branżową i analiza kształtowania się wskaźnika w badanej firmie w czasie.																	
3	Wskaźnik rentowności sprzedaży netto	Wynik finansowy netto	14 381,75	11 153,68	62 844,93												
		Przychody ze sprzedaży produktów i towarów	1 419 498,22	1 371 263,22	1 445 006,70	101,32%	81,34%	434,91%	max. +								
Wskaźnik rentowności sprzedaży netto																	
<table border="1"> <caption>Dane do wykresu: Wskaźnik rentowności sprzedaży netto</caption> <thead> <tr> <th>Rok</th> <th>Wskaźnik</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2006</td> <td>101,32%</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>81,34%</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>434,91%</td> </tr> </tbody> </table>										Rok	Wskaźnik	2006	101,32%	2007	81,34%	2008	434,91%
Rok	Wskaźnik																
2006	101,32%																
2007	81,34%																
2008	434,91%																
Wskaźnik rentowność sprzedaży brutto																	
Wskaźnik rentowności sprzedaży brutto ukazuje efektywność osiąganą przez przedsiębiorstwo na zrealizowanej produkcji wyrobu czy usług. Wielkość jego jest niezależna od stopy opodatkowania zysku; odzwierciedla politykę cenową podmiotu gospodarczego i zysk uzyskany ze sprzedaży. Oczywiście, im wyższy jego poziom, tym lepsza ocena firmy. Podstawą są tu porównania z innymi firmami branży oraz ze średnią branżową i analiza kształtowania się wskaźnika w badanej firmie w czasie. Niska wartość tego wskaźnika oznacza, że należy więcej sprzedać, aby uzyskać określoną kwotę zysku. Wysoka wartość wskaźnika jest, zatem informacją o korzystnej sytuacji finansowej firmy.																	
4	Wskaźnik rentowność sprzedaży brutto	Wynik ze sprzed. produktów i towarów	-2 127,61	-2 980,41	-20 702,24												
		Przychody ze sprzedaży produktów i towarów	1 419 498,22	1 371 263,22	1 445 006,70	-14,99%	-21,73%	-143,27%	max. +								
Wskaźnik rentowność sprzedaży brutto																	
<table border="1"> <caption>Dane do wykresu: Wskaźnik rentowność sprzedaży brutto</caption> <thead> <tr> <th>Rok</th> <th>Wskaźnik</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2006</td> <td>-14,99%</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>-21,73%</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>-143,27%</td> </tr> </tbody> </table>										Rok	Wskaźnik	2006	-14,99%	2007	-21,73%	2008	-143,27%
Rok	Wskaźnik																
2006	-14,99%																
2007	-21,73%																
2008	-143,27%																

L.p.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaż./uwagi
			2006	2007	2008	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Wskaźniki płynności

Płynność finansowa, tj. zdolność do terminowej spłaty zobowiązań w normalnych warunkach, wymaga dysponowania środkami płatniczymi w niezbędnej wysokości. Do oceny płynności finansowej wykorzystuje się wskaźniki oparte na relacji majątku obrotowego lub jego części do zobowiązań bieżących: wskaźnik bieżącej płynności i wskaźnik szybki. Wskaźniki te informują o możliwościach płatniczych przedsiębiorstwa.

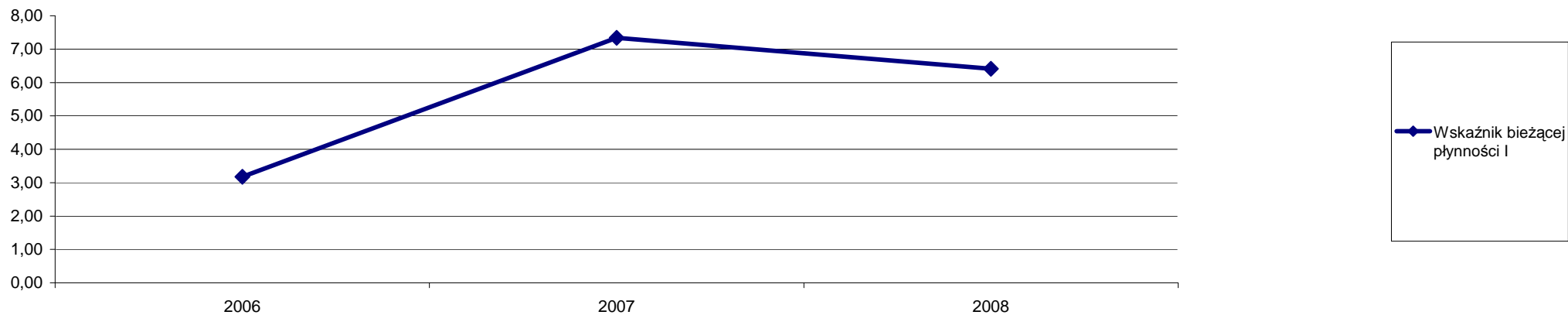
Wskaźnik bieżącej płynności I

Wskaźnik ten odpowiada na pytanie, czy przedsiębiorstwo byłoby w stanie spłacić zaciągnięte zobowiązania w przypadku ich natychmiastowej wymagalności, zamieniając posiadany majątek obrotowy na gotówkę bez znacznych strat. Przedsiębiorstwa są zdolne do szybkiego uregulowania swoich zobowiązań wtedy, gdy wartość wskaźnika jest wyższa od 1. Należy jednak zauważyć, że na majątek obrotowy składają się aktywa o różnym stopniu płynności. Niektóre z nich mogą się okazać trudno zbywalne (np. część zapasów materiałowych lub wyrobów gotowych). Dlatego też, im wyższa od jedności jest wartość tego wskaźnika, tym zdolność podmiotu gospodarczego do szybkiego wywiązywania się z zobowiązań krótkoterminowych jest wyższa. Wysoka wartość wskaźnika może być rezultatem nadmiernego zaangażowania kapitału w środkach obrotowych, co powoduje niską jego rotację i tym samym negatywnie wpływa na poziom jego rentowności. Trudno jednak jest określić jednoznacznie wzorcową wartość tego wskaźnika. Często w literaturze jego wartość idealna jest wskazywana jako przedział <1,2 - 2,0>.

Gdy wskaźnik spada poniżej 1 występują najczęściej kłopoty z płynnością, gdy wskaźnik przekracza 3, oznacza nadpłynność, czyli zbyt małe wykorzystanie środków obrotowych, np. zaleganie w magazynie niesprzedane towary, niespłacone należności lub krótkoterminowe papiery wartościowe, których nie można sprzedać. Tendencja taka ma uzasadnienie, np. w sytuacji, gdy wynika z dużego poziomu gotówki okresowo ulokowanej w krótkoterminowych papierach wartościowych przynoszących określone dochody. Może również wystąpić w przypadku emisji dużej ilości nowych akcji, czyli wpływu gotówki ze sprzedaży do czasu zainwestowania środków ze zbycia w aktywach trwałych. Zbyt wysoka wartość tego wskaźnika może sugerować również kłopoty przedsiębiorstwa ze zbywaniem aktywów obrotowych i być może nierzetelnej ich wyceny. Inne wersje idealnych wartości wskaźnika: wartość wskaźnika powinna mieścić się w przedziale 1,6-1,9. Wyższa wartość wskaźnika świadczy o nadmiernym zamrożeniu w majątku obrotowym środków, które mogłyby być zainwestowane w alternatywne przedsięwzięcia. L. Bednarski przyjmuje, że optymalny poziom wskaźników płynności mieści się w granicach 1,5 do 2,0, zaś wskaźnik wyższy od 2,0 świadczy o realnym zabezpieczeniu zobowiązań bieżących

1	Wskaźnik bieżącej płynności I	Majątek obrotowy ogółem	726 823,05	485 463,14	343 326,96	3,17	7,34	6,42	1,5 - 2,0
		Zobowiązania bieżące (krótkoterminowe)	228 944,38	66 113,83	53 518,34				

Wskaźnik bieżącej płynności I



L.p.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaź./uwagi
			2006	2007	2008	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Wskaźnik szybkiej płynności II									
<p>Płynność finansowa przedsiębiorstw i tym samym ich zdolność do terminowego wywiązywania się z zobowiązań bieżących jest zachowana, jeżeli wartość tego wskaźnika oscyluje wokół jedności. Wartość znacznie niższa od 1 wskazuje na trudności płatnicze. Należy jednak zauważyć, iż również w tym przypadku wartość 1 może być traktowana jedynie jako wielkość orientacyjna, bowiem w przedsiębiorstwach mogą być zróżnicowane warunki płatności przy zakupach towarów, materiałów, surowców itp. (warunki realizacji zobowiązań) oraz warunki zapłaty za sprzedane towary, wyroby i usługi (warunki realizacji należności). Generalnie, wartość wskaźników płynności finansowej (bieżącego i szybkiego) w firmach produkcyjnych powinna być wyższa niż w firmach handlowych. Według J. Ostaszewskiego wartość wskaźnika należącego do przedziału 0,9-1,0 jest najwłaściwsza</p>									
2	Wskaźnik szybkiej płynności II	Maj. obrotowy - (zapasy + rozliczenia międzyokresowe czynne)	726 235,05	480 448,07	326 048,83				1,0 - 1,2
		Zobowiązania bieżące (krótkoterminowe-pow. 12 m-cy)	228 944,38	66 113,83	53 518,34	3,17	7,27	6,09	
Wskaźnik szybkiej płynności II									
Wskaźnik wypłacalności środkami pieniężnymi III									
<p>Wskaźnik natychmiastowej wymagalności inaczej nazywany wskaźnikiem płynności gotówkowej lub testem kwasowym, (acid-test ratio) mówi, jaką część zobowiązań firma może spłacić posiadaną gotówką. Spadek wartości pieniężnej może sugerować racjonalizację gospodarki środkami pieniężnymi. W liczniku tej relacji uwzględnione są tylko te aktywa, których zdolność do regulowania zobowiązań jest natychmiastowa. Określa ona, w jakiej części mogą być regulowane zobowiązania, gdyby stały się one natychmiast wymagalne. Brak środków pieniężnych na rachunku nie znaczy, że przedsiębiorstwo utraciło płynność finansową szczególnie, gdy ma ono zagwarantowany przepływ środków pieniężnych z regularnie inkasowanych należności. Zupełny brak środków pieniężnych w firmie może prowadzić do strat wynikających z braku możliwości zawierania szybkich korzystnych transakcji czy skorzystania z nadarżających się na rynku „okazji”. Powoduje to często brak możliwości zarobku jednak nie jest powodem upadłości, ponieważ upadłość to trwała a nie chwilowa utrata płynności finansowej.</p>									
3	Wskaźnik wypłacalności środkami pieniężnymi III	Papiery wartościowe przeznaczone do obrotu + środki pieniężne	162 366,04	132 682,62	81 808,91				min 0,3
		Zobowiązania bieżące (krótkoterminowe-pow. 12 m-cy)	228 944,38	66 113,83	53 518,34	0,71	2,01	1,53	
Wskaźnik wypłacalności środkami pieniężnymi III									

L.p.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaź./uwagi
			2006	2007	2008	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Wskaźniki efektywności wykorzystania majątku									
Do pomiaru sprawności działania podmiotu gospodarczego w zakresie zarządzania aktywami służą między innymi wskaźniki efektywności wykorzystania majątku, czyli "mierzą" sprawność "przetwarzania" składników majątkowych w przychody ze sprzedaży oraz regulowania zobowiązań krótkoterminowych. Można w ten sposób mierzyć długością czasu lub szybkością obrotów majątku.									
Wskaźnik przeciętnego czasu rozliczenia należności									
Miara ta określa liczbę dni, w ciągu, których następuje uregulowanie należności. Jest to, zatem informacja o stopniu, w jakim firma kredytuje swoich odbiorców, i długości zamrożenia środków pieniężnych w należnościach. Zbyt długi okres regulowania należności świadczy o nieskutecznej polityce ściągania należności prowadzonej w przedsiębiorstwie. Pożądany jest oczywiście jak najmniejszy poziom tej miary. Należy przy tym pamiętać, że zbyt niski poziom tego wskaźnika (w odniesieniu do przedsiębiorstw działających w tej samej branży) może oznaczać zbyt surową politykę kredytową w stosunku do odbiorców, która w krótkim czasie ogranicza należności, ale w dłuższej perspektywie prowadzi do hamowania sprzedaży. W opiniach wielu praktyków przeciętna wysokość tego wskaźnika powinna mieścić się w przedziale 30-40 dni, co uzasadnia się tym, że przynajmniej część należności powinna służyć w okresach mniej więcej odpowiadającym terminom regulowania niektórych koniecznych zobowiązań (podatki, wynagrodzenia). Nie powinno się jednak traktować takiego poziomu jako normy bezwzględnej. Jest to raczej kryterium elastyczne.									
1	Wskaźnik przeciętnego czasu rozliczenia należności	Przec. należności fakturowane x il. dni badanego okresu	0,00	0,00	0,00				<i>min.</i>
		Przychody ze sprzedaży	1 419 498,22	1 371 263,22	1 445 006,70	0,00	0,00	0,00	
Wskaźnik przeciętnego czasu rozliczenia należności									
Wskaźnik obrotowości należnościami									
Określa on, ile razy w ciągu roku przedsiębiorstwo odtwarza stan swoich należności. Przyjmuje się, że poziom tej miary powinien zawierać się w przedziale od 7 do 10. Wartość mniejsza niż 7 oznacza, że firma zbyt długo kredytuje swoich odbiorców i środki są zbyt długo zamrożone w należnościach. Spadek wartości tego wskaźnika nie oznacza bezwzględnie poprawy zarządzania. W skrajnych przypadkach jego spadek może wskazywać na trudności płatnicze przedsiębiorstwa i "paniczne" ściąganie należności na finansowanie działalności. Dlatego oceniając jego wahania należy również oceniać dynamikę wskaźników płynności.									
2	Wskaźnik obrotowości należnościami	Przychody ze sprzedaży	1 419 498,22	1 371 263,22	1 445 006,70				<i>max. +</i>
		Przeciętny stan należności	0,00	0,00	0,00				
Wskaźnik obrotowości należnościami									

L.p.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaź./uwagi								
			2006	2007	2008	2006	2007	2008									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10								
Wskaźnik obrotowości zobowiązaniami w dniach																	
Wskaźnik ten ma duże znaczenie dla kredytodawców. Porównanie z warunkami sprzedaży dla odbiorców umożliwia ocenę, czy przedsiębiorstwo będzie w stanie uregulować swoje zobowiązania, gdy nadejdzie termin ich płatności. Im dłuższy czas regulowania zobowiązań w firmie, tym mniejsze są potrzeby w zakresie kapitału obrotowego. Normę dla tego wskaźnika można wyznaczyć korzystając z informacji, że relacja należności do zobowiązań powinna oscylować w okolicach jedności.																	
3	Wskaźnik obrotowości zobowiązaniami w dniach	Przec. zobowiązania z tyt. dostaw, robót i usług x il. dni badanego okresu	124 189,05	51 610,38	36 918,84	31,89	13,71	9,19	min.								
		Wartość sprzedanych towarów i materiałów + koszt wytworzenia sprzed. produktów	1 421 625,83	1 374 243,63	1 465 708,94												
Wskaźnik obrotowości zobowiązaniami w dniach																	
<table border="1" style="display: none;"> <caption>Dane do wykresu: Wskaźnik obrotowości zobowiązaniami w dniach</caption> <thead> <tr> <th>Rok</th> <th>Wskaźnik</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2006</td> <td>31,89</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>13,71</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>9,19</td> </tr> </tbody> </table>										Rok	Wskaźnik	2006	31,89	2007	13,71	2008	9,19
Rok	Wskaźnik																
2006	31,89																
2007	13,71																
2008	9,19																
Szybkość obrotu zapasami w dniach																	
Wysoka wartość tej miary informuje o wolnym obrocie zapasów i jest to sytuacja niekorzystna, może, bowiem zakłócić płynność produkcji, a ponadto świadczy o znacznej wartości środków pieniężnych zamrożonych w zapasach. Niska wartość wskaźnika jest zawsze pożądana i sprzyja zwiększeniu zysku firmy. Poziom zapasów powinien być utrzymywany na poziomie niezbędnym do zapewnienia ciągłości produkcji. Sytuacją gdy wzrost tego wskaźnika jest pożądanym jest moment, gdy jednostka planuje wzrost przychodów ze sprzedaży w następnych okresach.																	
4	Szybkość obrotu zapasami w dniach	Przec. zapasy x ilość dni badanego okresu	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	min.								
		Wart. sprzedanych towarów i materiałów + koszt wytworzenia sprzed. produktów	1 421 625,83	1 374 243,63	1 465 708,94												
Szybkość obrotu zapasami w dniach																	
<table border="1" style="display: none;"> <caption>Dane do wykresu: Szybkość obrotu zapasami w dniach</caption> <thead> <tr> <th>Rok</th> <th>Szybkość</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2006</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>0,00</td> </tr> </tbody> </table>										Rok	Szybkość	2006	0,00	2007	0,00	2008	0,00
Rok	Szybkość																
2006	0,00																
2007	0,00																
2008	0,00																

L.p.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaź./uwagi								
			2006	2007	2008	2006	2007	2008									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10								
Wskaźnik cyklu obrotu zapasami																	
Spadek tego wskaźnika oznacza, że przedsiębiorstwo zwolniło w skali roku kapitały niezbędne na finansowanie należności i zapasów. Wzrost zaś oznacza niepotrzebne zamrożenie kapitału. Jego wartość wyrażona jest w dniach i oznacza ilość dni koniecznych na obrót zapasami.																	
5	Wskaźnik cyklu obrotu zapasami	365/ szybkość obrotu zapasami w dniach				#DZIEL/0!	#DZIEL/0!	#DZIEL/0!	wzrost pozytywn.								
Wskaźnik cyklu obrotu zapasami																	
<table border="1"> <caption>Dane do wykresu: Wskaźnik cyklu obrotu zapasami</caption> <thead> <tr> <th>Rok</th> <th>Wskaźnik</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2006</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>0,00</td> </tr> </tbody> </table>										Rok	Wskaźnik	2006	0,00	2007	0,00	2008	0,00
Rok	Wskaźnik																
2006	0,00																
2007	0,00																
2008	0,00																
Cykl finansowania w dniach																	
Spadek tego wskaźnika oznacza, że przedsiębiorstwo zwolniło w skali roku kapitały niezbędne na finansowanie należności i zapasów. Wzrost zaś oznacza niepotrzebne zamrożenie kapitału. Jego wartość wyrażona jest w dniach i oznacza przeciętną ilość dni ilość dni na finansowanie zapasów i należności w stosunku do zobowiązań zaciągniętych na zakup towarów i usług.																	
6	Cykl finansowania w dniach	Cykl zapasów + cykl należności - cykl zobowiązań handlowych				-31,89	-13,71	-9,19	Zmniejszenie ocena pozytyw. Dla jednostki korzyści jeśli (-)								
Cykl finansowania w dniach																	
<table border="1"> <caption>Dane do wykresu: Cykl finansowania w dniach</caption> <thead> <tr> <th>Rok</th> <th>Cykl finansowania w dniach</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2006</td> <td>-31,89</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>-13,71</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>-9,19</td> </tr> </tbody> </table>										Rok	Cykl finansowania w dniach	2006	-31,89	2007	-13,71	2008	-9,19
Rok	Cykl finansowania w dniach																
2006	-31,89																
2007	-13,71																
2008	-9,19																
Wskaźnik rotacji																	
Wskaźnik ten oznacza przeciętną ilość dni finansowania odbiorców produktów i usług. Wskazane jest aby wartość ta była w miarę możliwości jak najniższa. Na wartość zbliżoną do zera mogą sobie pozwolić jedynie monopoliści. Gwałtowne obniżanie wskaźnika w krótkim okresie czasu jest korzystne, jednak utrzymanie tego zjawiska w długim okresie może doprowadzić do spadku konkurencyjności na rynku, co z kolei może być powodem spadku przychodów ze sprzedaży.																	
7	Wskaźnik rotacji	Obrót finansowy*liczba dni	-124 189,05	-51 610,38	-36 918,84				Okres finan. Kontrahentów								
		Przychód ze sprzedaży	1 419 498,22	1 371 263,22	1 445 006,70	-31,93	-13,74	-9,33	Jeśli zw. Ocena negatywna								
Wskaźnik rotacji																	
<table border="1"> <caption>Dane do wykresu: Wskaźnik rotacji</caption> <thead> <tr> <th>Rok</th> <th>Wskaźnik rotacji</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2006</td> <td>-31,93</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>-13,74</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>-9,33</td> </tr> </tbody> </table>										Rok	Wskaźnik rotacji	2006	-31,93	2007	-13,74	2008	-9,33
Rok	Wskaźnik rotacji																
2006	-31,93																
2007	-13,74																
2008	-9,33																

L.p.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaź./uwagi
			2006	2007	2008	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

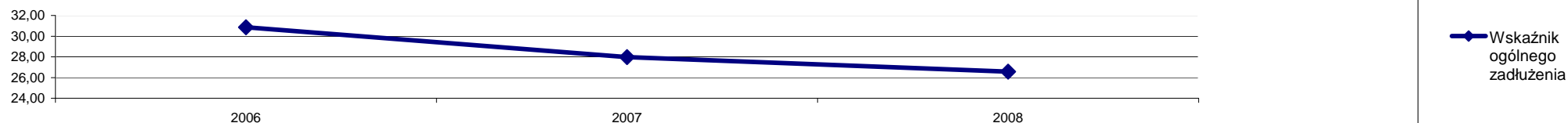
Wskaźniki struktury finansowania

Wskaźnik ogólnego zadłużenia

Ocena poziomu wskaźnika zależy od rodzaju powiązań oceniającego z firmą. Dla kredytodawców i inwestorów giełdowych pożądanym jest niski wskaźnik zadłużenia, gdyż oznacza to mniejsze ryzyko i lepsze zabezpieczenie powierzonych pieniędzy. Właściciele firmy często jednak dążą do wysokiego wskaźnika zadłużenia, bowiem zwiększenie dochodu kosztem kapitału obcego zwiększa ich zyski. Według standardów zachodnich w przedsiębiorstwie, w którym niezachwiana została równowaga między kapitałem własnym a kapitałem obcym, wskaźnik ten powinien oscylować w przedziale 0,57-0,67

1	Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Zobowiązania ogółem	3 211 907,28	2 767 640,03	2 546 538,16	30,87	27,97	26,58	min.
		Aktywa ogółem	10 404 391,88	9 893 786,64	9 581 183,94				

Wskaźnik ogólnego zadłużenia

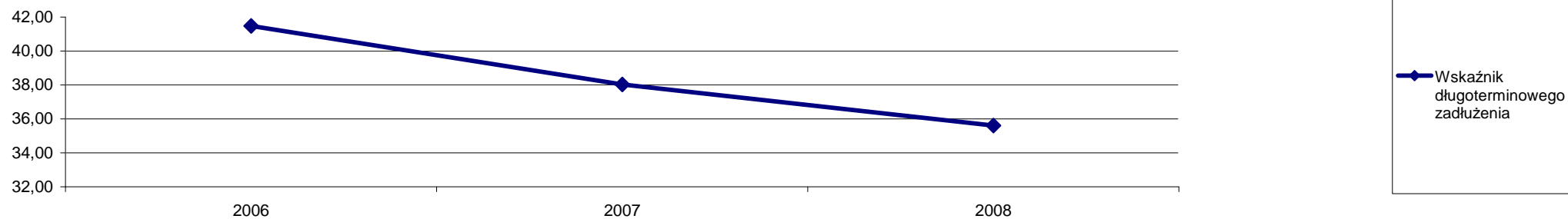


Wskaźnik długoterminowego zadłużenia

Często określany jest też jako wskaźnik długu bądź wskaźnik ryzyka. Odnosi się do zobowiązań długoterminowych, a więc tych, które są spłacane w okresach dłuższych niż roczne. Za zadowalający poziom tego wskaźnika przyjmuje się 0,5. Górną racjonalną granicą jest 1,00 czyli sytuacja, gdy zobowiązania długoterminowe są równe kapitałowi własnemu. Firmy posiadające wyższą proporcję długoterminowych zobowiązań do kapitału własnego są uważane za poważnie zadłużone.

2	Wskaźnik długoterminowego zadłużenia	Zobowiązania długoterminowe	2 983 417,69	2 707 318,40	2 501 792,43	41,48	38,02	35,61
		Kapitały własne	7 192 029,81	7 120 354,41	7 025 873,17			

Wskaźnik długoterminowego zadłużenia



L.p.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaź./uwagi								
			2006	2007	2008	2006	2007	2008									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10								
Pokrycie odsetek																	
Wskaźnik ten określa wielokrotność efektów finansowych w relacji do płaconych odsetek. Odsetki od kredytów stanowią element kosztów i nie podlegają opodatkowaniu podatkiem dochodowym, stąd też w konstrukcji tego wskaźnika relacjonuje się je do sumy zysku brutto i odsetek. Im wyższy jest jego poziom, tym przedsiębiorstwo mniej odczuwa uciążliwość płacenia odsetek. Wraz ze spadkiem wskaźnika rośnie ryzyko kredytodawców. Teoretycznie dolny poziom wskaźnika nie powinien być mniejszy od 1, a w praktyce uważa się, że ryzyko jest już bardzo duże, gdy jego wartość spada poniżej 2. Przy czym wielu kredytodawców uznaje ryzyko przy udzielaniu kredytów za dopuszczalne, jeżeli wysokość wskaźnika wynosi co najmniej 4-5.																	
3	Pokrycie odsetek	Zysk brutto+odsetki (EBIT) odsetki	17 973,63 0,00	16 579,68 0,00	69 380,82 830,89			83,50	wzrost pozytywnie								
Pokrycie odsetek																	
<table border="1"> <caption>Dane do wykresu: Pokrycie odsetek</caption> <thead> <tr> <th>Rok</th> <th>Wskaźnik</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2006</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>83,50</td> </tr> </tbody> </table>										Rok	Wskaźnik	2006	0,00	2007	0,00	2008	83,50
Rok	Wskaźnik																
2006	0,00																
2007	0,00																
2008	83,50																
Pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym																	
Wskaźnik ten pozwala na określenie udziału kapitału własnego w finansowaniu majątku trwałego przedsiębiorstwa. W sytuacji, gdy kapitał własny w pełni pokrywa majątek trwały, zachowana jest tzw. złota reguła bilansowania. Trwałe składniki majątku przedsiębiorstwa powinny być finansowane z kapitału własnego, który jest oddawany do dyspozycji przedsiębiorstwa na długi czas. Według „złotej reguły bilansowania” majątek trwały powinien być w całości, a jeszcze lepiej z pewną nadwyżką, finansowany kapitałem stałym, tj. sumą kapitału własnego i zadłużenia długoterminowego. Bardziej konserwatywna odmiana tej reguły wymaga finansowania majątku trwałego w całości kapitałem własnym. W takim przypadku wartość wskaźnika wynosiłaby 1,0. Z reguły kapitał własny finansuje całość majątku trwałego i część majątku obrotowego. Typowa wartość tego wskaźnika zawiera się w przedziale 1,0 – 1,5																	
4	Pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym	Kapitał własny + rezerwy Majątek trwały (netto)	7 192 029,81 9 677 568,83	7 120 354,41 9 408 323,50	7 025 873,17 9 237 856,98	74,32	75,68	76,06	min. 75 % dąży do max.								
Pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym																	
<table border="1"> <caption>Dane do wykresu: Pokrycie majątku trwałego kapitałem własnym</caption> <thead> <tr> <th>Rok</th> <th>Wskaźnik</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2006</td> <td>74,32</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>75,68</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>76,06</td> </tr> </tbody> </table>										Rok	Wskaźnik	2006	74,32	2007	75,68	2008	76,06
Rok	Wskaźnik																
2006	74,32																
2007	75,68																
2008	76,06																

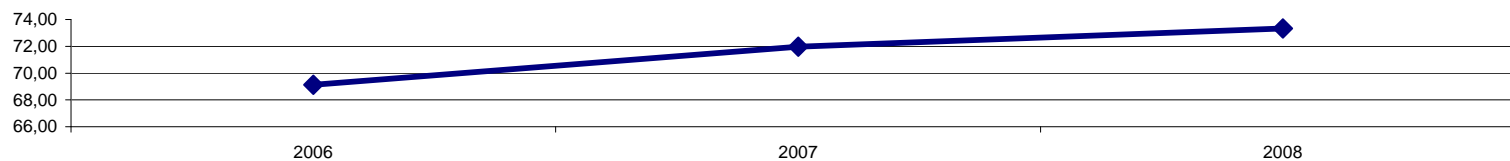
L.p.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaź./uwagi
			2006	2007	2008	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Wskaźnik udziału kapitałów własnych

Wskaźnik wypłacalności wyznacza udział kapitału własnego w całkowitych pasywach. Im wyższy wskaźnik wypłacalności, tym większy udział kapitału własnego w całkowitych pasywach firmy, tym łatwiej spłacić kapitał obcy ze swoich całkowitych aktywów. Kiedy firma rozwija działalność lub ją ogranicza, wskaźnik wypłacalności może maleć lub wzrastać w zależności od charakteru źródeł, z których pozyskiwane są fundusze.

5	Wskaźnik udziału kapitałów własnych	Kapitał własny + rezerwy	7 192 029,81	7 120 354,41	7 025 873,17				
		Całość majątku	10 404 391,88	9 893 786,64	9 581 183,94	69,12	71,97	73,33	Wzrost - pozytywnie

Wskaźnik udziału kapitałów własnych

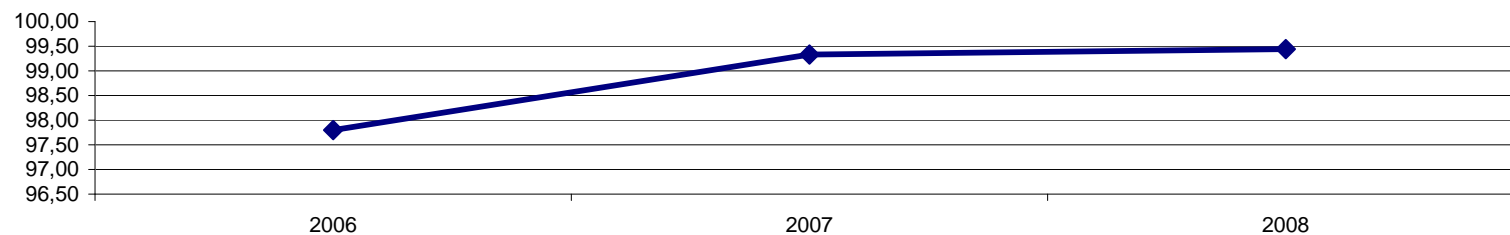


◆ Wskaźnik udziału kapitałów własnych

Wskaźnik struktury finansowania

6	Wskaźnik struktury finansowania	Kapitał własny + rezerwy + zobow. długoterm.	10 175 447,50	9 827 672,81	9 527 665,60				
		Suma pasywów	10 404 391,88	9 893 786,64	9 581 183,94	97,80	99,33	99,44	wzrost pozytywnie

Wskaźnik struktury finansowania



◆ Wskaźnik struktury finansowania

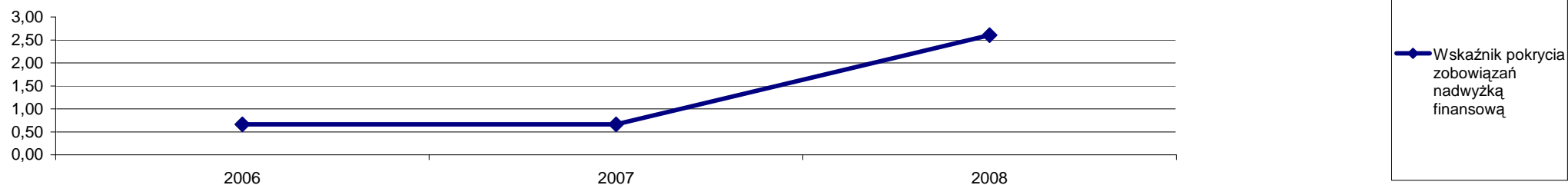
L.p.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaź./uwagi
			2006	2007	2008	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Wskaźnik pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową

Przy ocenie zdolności przedsiębiorstwa do obsługi długu warto wykorzystać relacje bazujące na przepływie środków pieniężnych. Wskaźnik pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową umożliwia ocenę możliwości regulowania ich z tej właśnie nadwyżki bez uszczuplenia majątku przedsiębiorstwa.

7	Wskaźnik pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową	Zysk netto + amortyzacja	21 296,55	18 305,59	66 302,05	0,66	0,66	2,60	wzrost pozytywnie
		Zobowiązania ogółem	3 211 907,28	2 767 640,03	2 546 538,16				

Wskaźnik pokrycia zobowiązań nadwyżką finansową



Wartość nominalna udziału/akcji

wartość nominalna udziału/akcji to wartość kapitału akcyjnego spółki przypadająca na jedną akcję. Jest ona ściśle ustalona w momencie emisji i nie ulega zmianie

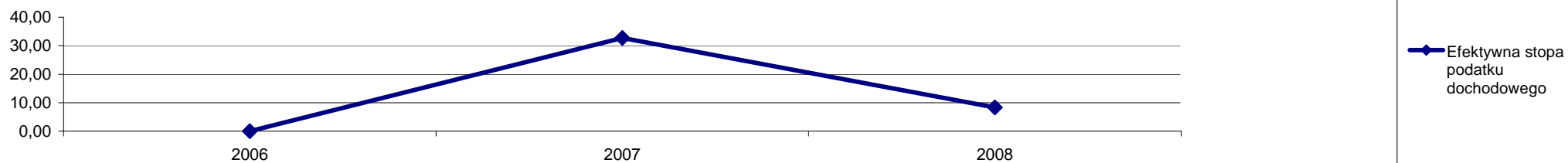
8	Wartość nominalna udziału/akcji	Kapitał podstawowy	2 919 179,87	2 920 009,35	2 914 935,51	4 402 654,46	4 414 790,65	1 119 572,40	zgodnie z KSH (Sp. z o.o.) min 1 udz. 500 zł
		ilość udziałów/akcji	1	1	3				

L.p.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaź./uwagi								
			2006	2007	2008	2006	2007	2008									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10								
Wartość nominalna udziału/akcji																	
<table border="1"> <caption>Wartość nominalna udziału/akcji</caption> <thead> <tr> <th>Rok</th> <th>Wartość nominalna udziału/akcji</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2006</td> <td>4 500 000,00</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>4 500 000,00</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>1 000 000,00</td> </tr> </tbody> </table>										Rok	Wartość nominalna udziału/akcji	2006	4 500 000,00	2007	4 500 000,00	2008	1 000 000,00
Rok	Wartość nominalna udziału/akcji																
2006	4 500 000,00																
2007	4 500 000,00																
2008	1 000 000,00																
Kapitał pracujący																	
<p>Kapitał pracujący, kapitał obrotowy, kapitał obrotowy netto. Jest to część aktywów bieżących, finansowana kapitałami stałymi. Jest to wartość majątku obrotowego (kapitału obrotowego brutto), pomniejszona o stan zobowiązań krótkoterminowych. Odpowiednia gospodarka kapitałem obrotowym minimalizuje ryzyko, wynikające z finansowania środków obrotowych kapitałem obcym oraz ułatwia zachowanie płynności. Kapitał obrotowy (pracujący) odzwierciedla stopień płynności środków w przedsiębiorstwie. Im wyższy poziom osiąga kapitał pracujący, tym lepsza jest wypłacalność jednostki.</p>																	
9	Kapitał pracujący	Majątek obrotowy minus zobowiązania krótkoterminowe	498 333,46	425 141,51	298 581,23	x	-73 191,95	-126 560,28	wzrost pozytywn.								
Kapitał pracujący																	
<table border="1"> <caption>Kapitał pracujący</caption> <thead> <tr> <th>Rok</th> <th>Kapitał pracujący</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2006</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>-75 000,00</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>-130 000,00</td> </tr> </tbody> </table>										Rok	Kapitał pracujący	2006	0,00	2007	-75 000,00	2008	-130 000,00
Rok	Kapitał pracujący																
2006	0,00																
2007	-75 000,00																
2008	-130 000,00																
Współ. zabezpiecze. finansow. poprzez utworzone rezerwy (w %)																	
10	Współ. zabezpiecze. finansow. poprzez utworzone rezerwy (w %)	Rezerwy Pasywa	0,00 10 404 391,88	0,00 9 893 786,64	0,00 9 581 183,94	0,00	0,00	0,00	Tworzenie zasadnych rezerw gwarantując bezpieczeń. Finans.								

L.p.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaź./uwagi								
			2006	2007	2008	2006	2007	2008									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10								
Współ. zabezpiecze. finansow. poprzez utworzone rezerwy (w %)																	
<table border="1"> <caption>Data for Współ. zabezpiecze. finansow. poprzez utworzone rezerwy (w %)</caption> <thead> <tr> <th>Rok</th> <th>Wskaźnik</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2006</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>0,00</td> </tr> </tbody> </table>										Rok	Wskaźnik	2006	0,00	2007	0,00	2008	0,00
Rok	Wskaźnik																
2006	0,00																
2007	0,00																
2008	0,00																
Wartość księgowa netto majątku firmy																	
<p>Popularnym wskaźnikiem wyceny spółki jest wskaźnik ceny do wartości księgowej netto przypadającej na jedną akcję (P/BV z ang. price book value). Wartość księgowa netto jest wartością aktywów spółki, pomniejszoną o zobowiązania. W przybliżeniu jest to wartość majątku spółki, jaką można przeznaczyć do podziału między akcjonariuszy (z części majątku trzeba spłacić zobowiązania). Wskaźnik P/BV obrazuje cenę, jaką trzeba zapłacić za jedną złotówkę wartości majątku firmy, która w przypadku likwidacji zostałaby rozdzielona między akcjonariuszy. Wartość księgowa majątku nie zawsze jednak odzwierciedla jego wartość rynkową i dlatego P/BV powinien być interpretowany z ostrożnością. Wskaźnik ten kształtuje się na różnym poziomie w poszczególnych branżach, odzwierciedlając potencjał wzrostowy i stopę zwrotu z kapitału.</p>																	
11	Wartość księgowa netto majątku firmy	Aktywa ogółem-zobowiązania dł i kr.- rezerwy oraz rozliczenia międzyokr. wraz z przych.	7 192 029,81	7 120 354,41	7 025 873,17	0,00	-71 675,40	-94 481,24	Δ wzrost. pozytywn.								
Wartość księgowa netto majątku firmy																	
<table border="1"> <caption>Data for Wartość księgowa netto majątku firmy</caption> <thead> <tr> <th>Rok</th> <th>Wskaźnik</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2006</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>2007</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>2008</td> <td>0,00</td> </tr> </tbody> </table>										Rok	Wskaźnik	2006	0,00	2007	0,00	2008	0,00
Rok	Wskaźnik																
2006	0,00																
2007	0,00																
2008	0,00																
Efektywna stopa podatku dochodowego																	
<p>Efektywna stopa podatku - iloraz kwoty podatku zapłaconego i dochodu podlegającego opodatkowaniu. Wysoka efektywna stopa podatku dochodowego wpływa na spadek marży netto. Nie jest korzystna, jednak jej wysokość zależy jedynie od wysokości dochodu brutto i ustaw podatkowych.</p>																	
12	Efektywna stopa podatku dochodowego	Podatek dochodowy	0,00	5 426,00	5 705,00				Jeśli ponad ustaw.stawkę należy wyjaśnić przyczyny								
		Zysk brutto	17 973,63	16 579,68	68 549,93	0,00	32,73	8,32									

Lp.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaź./uwagi
			2006	2007	2008	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Efektywna stopa podatku dochodowego



Wskaźniki oceniające relacje udziałów/akcji

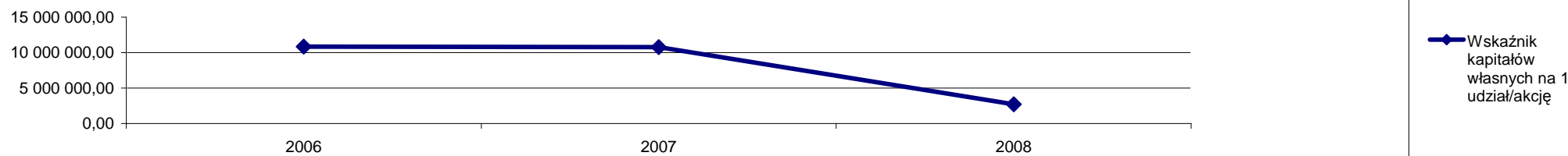
Wskaźniki te stosowane są do oceny efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw działających w formie spółek akcyjnych, których akcje są przedmiotem publicznego obrotu na giełdzie papierów wartościowych. Informują one zarząd przedsiębiorstwa, co inwestorzy myślą o przeszłej, a także jak oceniają perspektywy przyszłej działalności. Wykorzystuje się je do badania opłacalności lokowania kapitału w akcjach danej spółki - w porównaniu z akcjami innych przedsiębiorstw, jak zakup obligacji czy terminowy depozyt bankowy

Wskaźnik kapitałów własnych na 1 udział/akcję

Kiedy wielkość wskaźnika rośnie, tym samym wartość za jedną akcję rośnie, świadczy to o dobrej kondycji finansowej spółki oraz perspektywie dynamicznego rozwoju w przyszłości. Jednocześnie spółka ta staje się atrakcyjna dla inwestorów, gdyż pozwala im liczyć na możliwość uzyskiwania coraz większych zysków, z posiadanych przez nich akcji tej spółki, w kolejnych latach.

1	Wskaźnik kapitałów własnych na 1 udział/akcję	Kapitały własne			10 846 889,71	10 765 333,37	2 698 506,93	Wzrost - pozytywnie
		7 192 029,81	7 120 354,41	7 025 873,17				
		ilość udziałów/akcji	1	1	3			

Wskaźnik kapitałów własnych na 1 udział/akcję



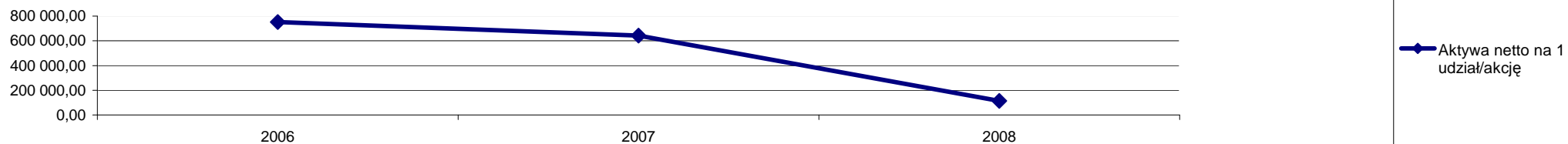
Aktywa netto na 1 udział/akcję

wzrost tego wskaźnika oznacza, że rośnie majątek każdego udziałowca proporcjonalnie do posiadanych udziałów. Wzrost tego wskaźnika jest bardzo korzystny, gdyż daje szansę na droższą sprzedaż udziałów w przyszłości.

2	Aktywa netto na 1 udział/akcja	Kapitał pracujący (majątek ob. netto)	498 333,46	425 141,51	298 581,23				Wzrost - pozytywnie
---	--------------------------------	---------------------------------------	------------	------------	------------	--	--	--	---------------------

Lp.	Określenie wskaźnika	Metoda obliczenia wskaźnika	Dane z roku			Wskaźniki			Pożądana wielkość wskaż./uwagi
			2006	2007	2008	2006	2007	2008	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	Aktywa netto na 1 udział/akcję	ilość udziałów/akcji	1	1	3	751 577,54	642 775,60	114 679,49	wzrost - pozytywnie

Aktywa netto na 1 udział/akcję



Kwota zysku na 1 udział/akcję

Kiedy wielkość wskaźnika rośnie, tym samym zysk na jedną akcję rośnie, świadczy to o dobrej kondycji finansowej spółki oraz perspektywie dynamicznego rozwoju w przyszłości. Poziom tego wskaźnika uzależniony jest od wielu czynników: liczby akcji, zysków i strat nadzwyczajnych, obciążeń finansowych. Ponieważ zmiana któregoś z czynników może być zjawiskiem jednorazowo występującym w roku, dlatego też oceniając wielkość tego wskaźnika wskazane jest porównywanie go w czasie oraz śledzenie czynników kształtujących go. Wartość wskaźnika jest istotna dla inwestorów liczących na korzystną dywidendę, jak i dla inwestorów oczekujących wzrostu wartości akcji ze względu na rosnący zysk spółki. Zysk z portfela skonstruowanego na bazie spółek charakteryzujących się największą dynamiką EPS jest często większy od przeciętnego. Znaczenie EPS jest marginalizowane przez część uczestników rynku ze względu na konieczność bazowania na wynikach z przeszłości i braku realnej możliwości prognozowania na ich podstawie co do wyników w przyszłości oraz ze względu na brak informacji dotyczącej sytuacji finansowej i przepływów finansowych spółki. EPS nie może samodzielnie być podstawą prognozowania zachowania się akcji i stanowi pomocniczy element w analizie wskaźnikowej fundamentalnej.

3	Kwota zysku na 1 udział/akcję	Zysk netto	14 382	11 154	62 845				Wzrost - pozytywnie
		ilość udziałów/akcji	1	1	3	21 690,30	16 863,36	24 137,57	

Kwota zysku na 1 udział/akcję

