

# Pulpit Prezesa

Przykładowy raport

Poznań



# Pulpit Prezesa – narzędzie do kontroli zarządczej

---

Analiza sprzedaży i rentowności przedsiębiorstwa

---

Analiza wskaźników finansowych

---

Analiza stanów magazynowych

---

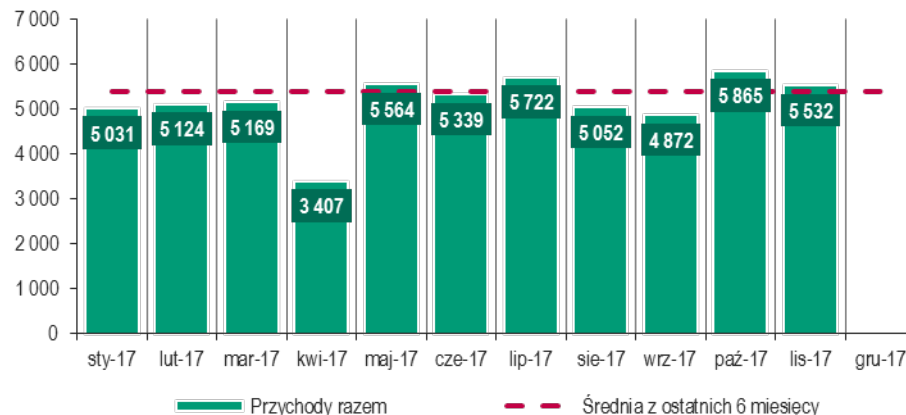
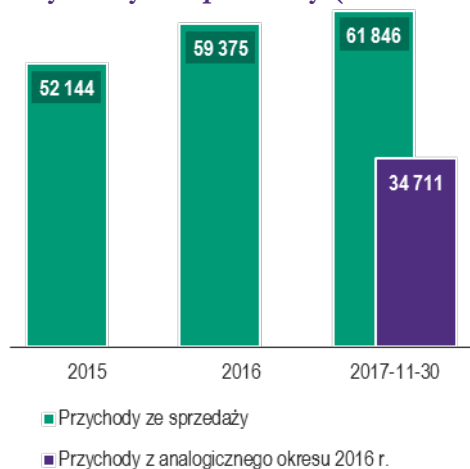
Analiza sprzedaży i rentowności klientów

---



# Analiza sprzedaży i rentowności - przedsiębiorstwo

## Przychody ze sprzedaży (mln PLN)

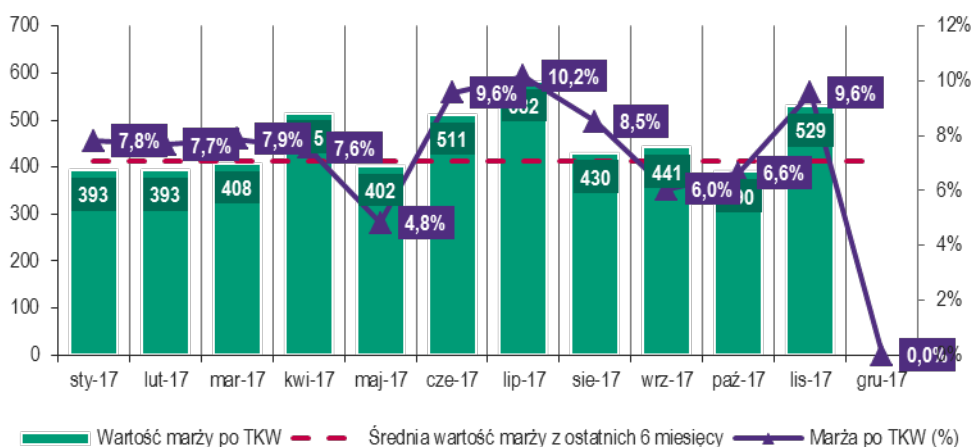
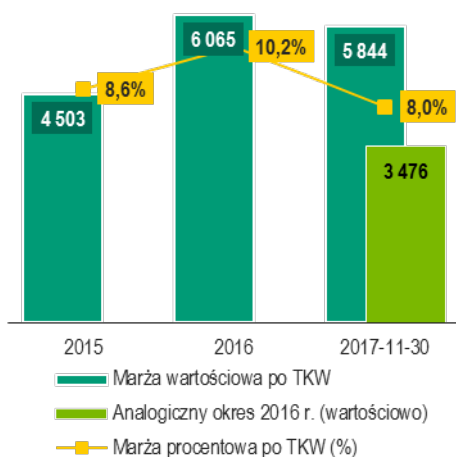


### Analiza przychodów

- Przychody za okres od stycznia do listopada 2017 r. są wyższe niż w całym 2016 r.
- Stosunkowo równomierny rozkład przychodów ze sprzedaży w ciągu 2017 r. roku
- Poziom przychodów ze sprzedaży w listopadzie 2017 r. jest zbliżony do poziom przychodów uzyskiwanych w pozostałych miesiącach 2017 r.



## Rentowność (tys. PLN)



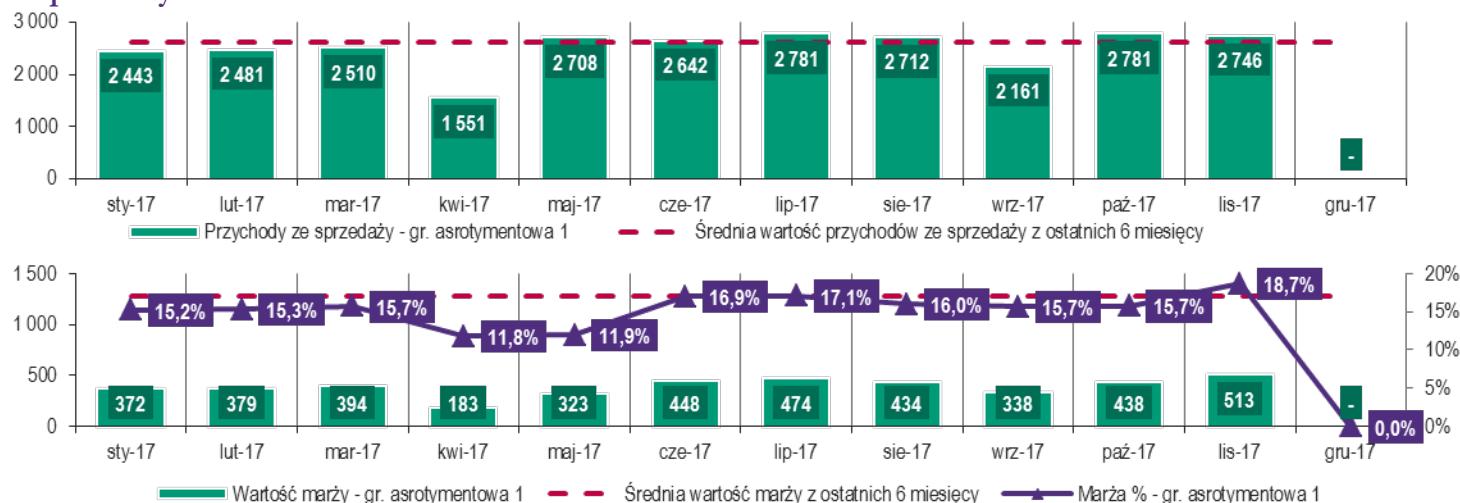
### Analiza rentowności

- Marża wypracowana w 2017 r. na dzień 30 listopada wyniosła 5,8 mln PLN, co jest wynikiem wyższym niż marża w całym 2015 r.
- Wysoka rentowność w listopadzie 2017 r. na poziomie 9,6%, co stanowi jedną z najwyższych marży osiągniętych w roku 2017



# Analiza sprzedaży i rentowności – grupy asortymentowe (1|3)

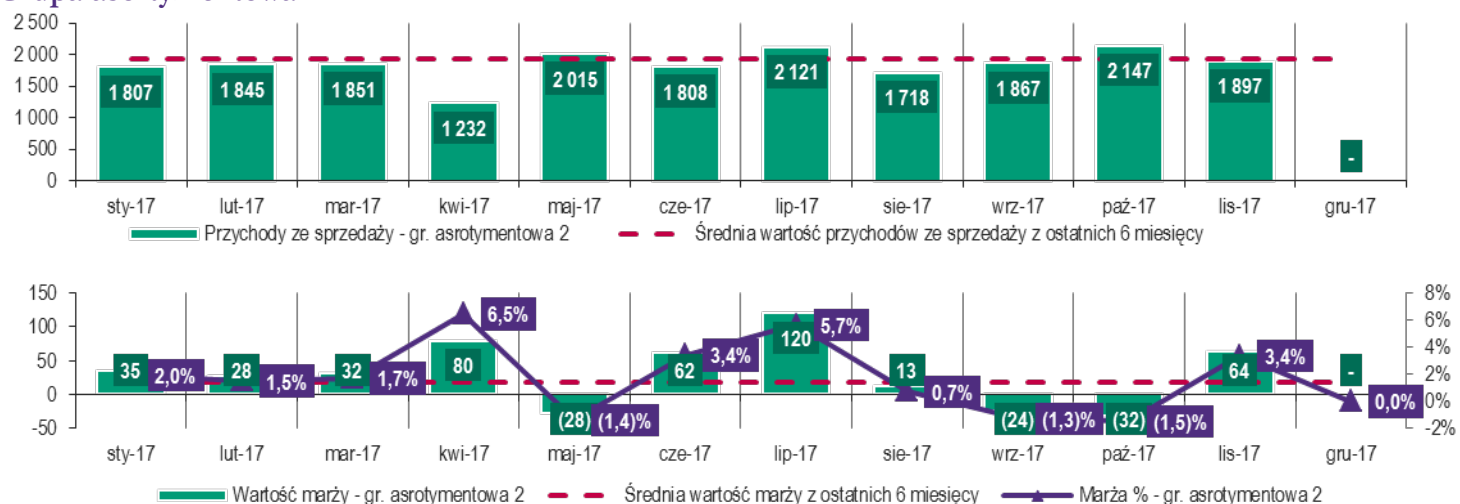
## Grupa asortymentowa 1



**Analiza grupy 1**

- Produkty grupy 1 generują około 50% przychodów całkowitych przedsiębiorstwa. W ujęciu miesięcznym przychody w ciągu roku rozkładają się w sposób równomierny
- Rentowność grupy utrzymywana jest na stosunkowo wysokim poziomie przez większość roku – powyżej 15%, z wyjątkiem kwietnia i maja. Rentowność odnotowana w listopadzie była najwyższą osiągniętą w 2017 r.

## Grupa asortymentowa 2

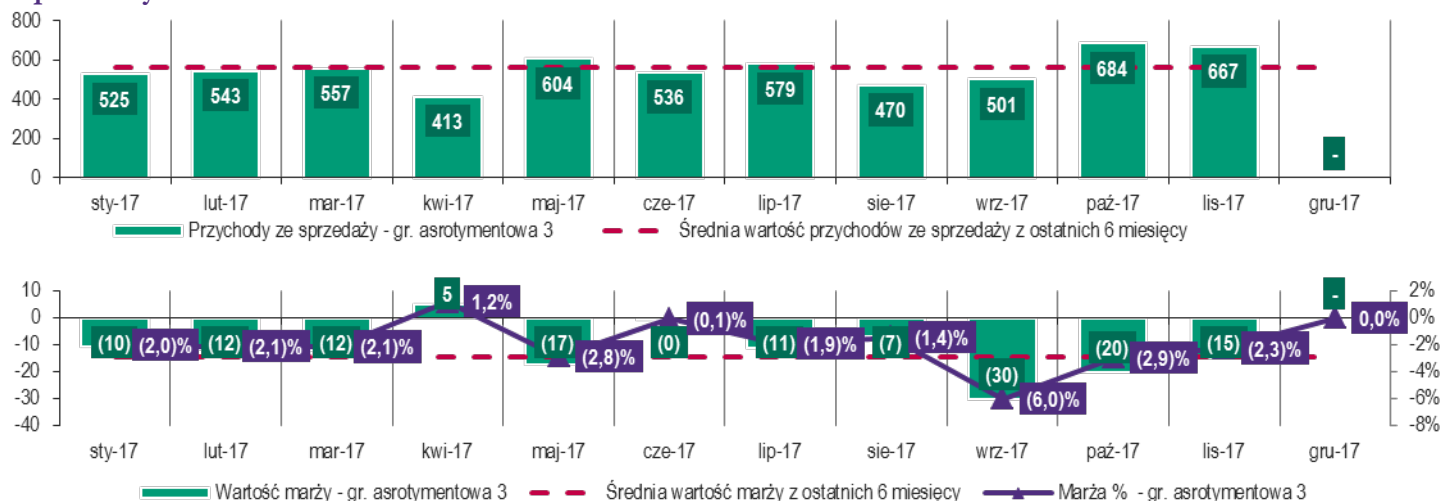


**Analiza grupy 2**

- Przychody ze sprzedaży produktów sprzedawanych w grupie 2. charakteryzują się bardzo małym udziałem w całkowitej wartości przychodów (około 2,8%)
- Marża ujemna w niektórych miesiącach 2017 r., w listopadzie marża dodatnia na poziomie 3,4%

# Analiza sprzedaży i rentowności – grupy asortymentowe (2|3)

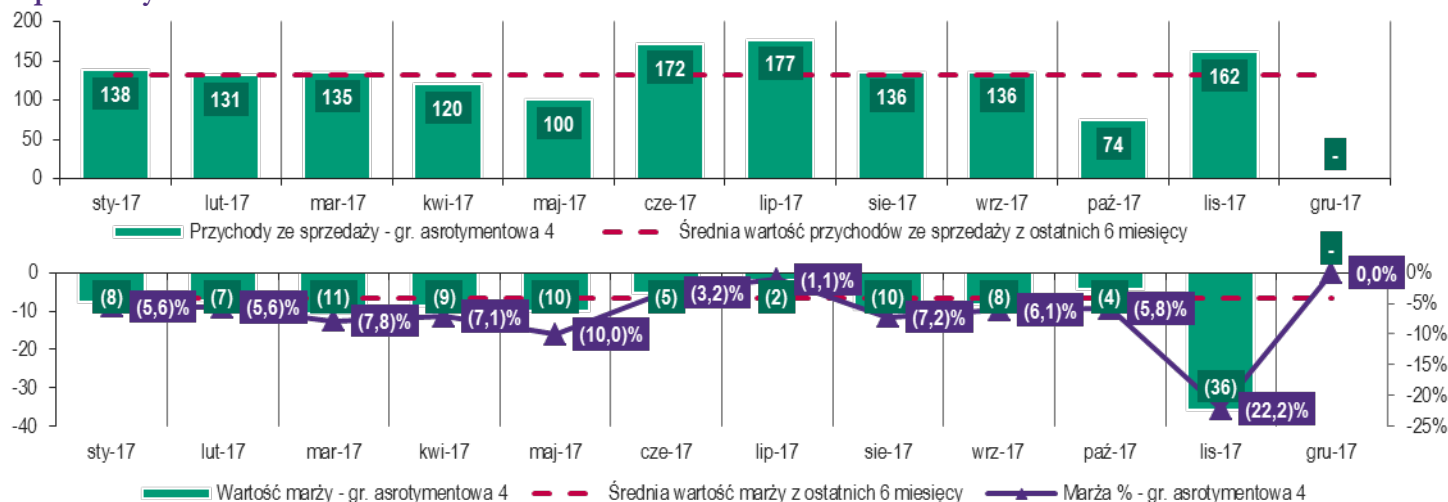
## Grupa asortymentowa 3



**Analiza grupy 3**

- Sprzedaż w grupie 3. stanowiła w listopadzie 2017 r. ok. 12% przychodów całkowitych przedsiębiorstwa – poziom przychodów wyższy niż średnia z ostatnich 6 miesięcy
- Z wyjątkiem kwietnia 2017 r. sprzedaż w tej grupie miała ujemną rentowność sięgającą do – 6% (wrzesień 2017)

## Grupa asortymentowa 4

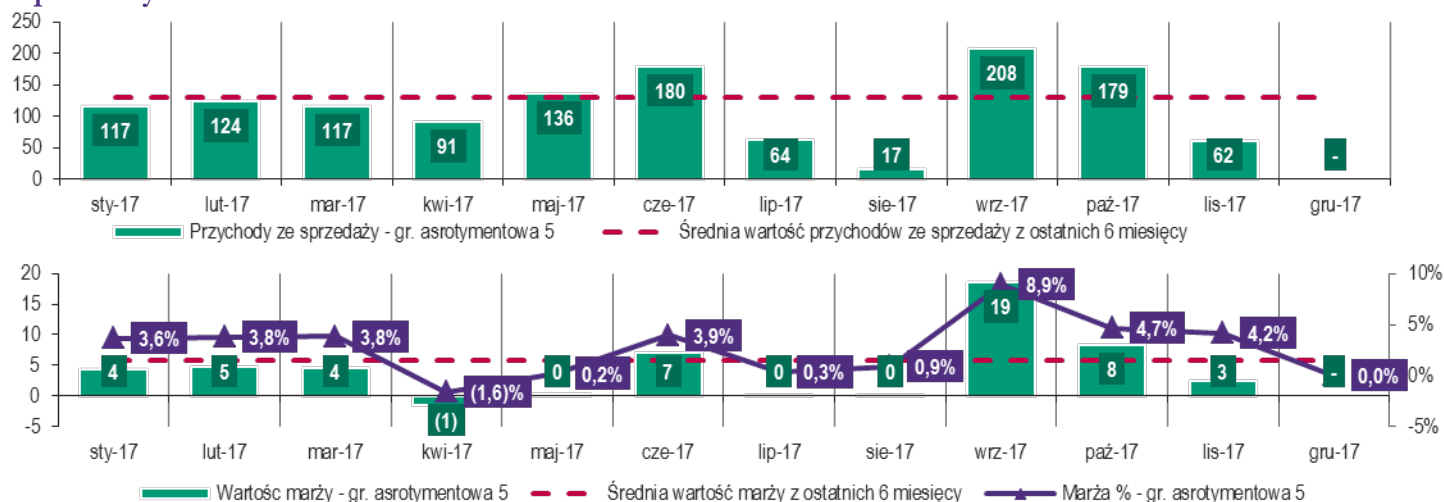


**Analiza grupy 4**

- Grupa 4. stanowi drugą największą grupę asortymentową po grupie 1. pod względem przychodów (32%)
- Rentowność grupy kształtowała się na bardzo zróżnicowanym poziomie, od -22,2% w listopadzie po 6,5% w kwietniu

# Analiza sprzedaży i rentowności – grupy asortymentowe (3|3)

## Grupa asortymentowa 5



**Analiza grupy 5**

- Sprzedaż w grupie 5. w listopadzie 2017 r. stanowiła wyłącznie odpad produkcyjny
- Wartość przychodów realizowanych w ramach grupy 5. wynosi ok. 1,6% przychodów całkowitych

# Analiza wskaźników finansowych

Wysszczególnienie	Treść wskaźnika	Wskaźnik skumulowany na koniec poprzedniego miesiąca	Wskaźnik skumulowany na dzień sporządzenia raportu	Benchmark*		Sygnał**
				Min	Max	
<b>Wskaźniki płynności finansowej</b>						
Wskaźnik płynności bieżącej	aktywa obrotowe / zobowiązania bieżące	2,0	2,2	1,4	1,5	✓
Wskaźnik płynności szybkiej	należności + gotówka / zobowiązania bieżące	1,4	1,4	0,9	1,0	✓
<b>Wskaźniki zadłużenia</b>						
Wskaźnik udziału kapitałów własnych	kapitał własny / aktywa ogółem (w %)	56,7%	58,8%	52,8%	55,8%	✓
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego i zapasów	kapitał własny / (majątek trwały + zapasy) (w %)	91,7%	91,9%	73,5%	75,8%	✓
Wskaźnik zobowiązań do kapitałów własnych	zobowiązania ogółem / kapitał własny	0,7	0,6	0,8	0,9	✓
Wskaźnik pokrycia majątku trwałego	aktywa trwałe / zobowiązania ogółem	1,2	1,3	1,0	1,1	✓
Wskaźnik długu do EBITDA	zobowiązania ogółem / EBITDA	2,9	2,5	4,4	5,2	✓

Wysszczególnienie	Treść wskaźnika	Wskaźnik skumulowany na koniec poprzedniego miesiąca	Wskaźnik skumulowany na dzień sporządzenia raportu	Średnia 6			Benchmark*	Sygnał**
				miesięczna	2017-10-31	2017-11-30		
<b>Wskaźniki rentowności sprzedaży</b>								
Wskaźnik zyskowości EBIT	zysk/strata na dział.oper. / sprzedaż netto (w %)	7,5%	7,9%	7,4%	6,2%	11,0%	6,8-7,8%	✓
Wskaźnik zyskowości EBITDA	(zysk/strata na dział.oper. + amortyzacja) / sprzedaż netto (w %)	10,2%	10,7%	10,2%	8,6%	13,7%	7-8%	✓
Wskaźnik zyskowości netto	zysk/strata netto / sprzedaż netto (w %)	7,5%	7,9%	7,4%	6,5%	11,0%	5,3%-6,3%	✓
<b>Wskaźniki efektywności</b>								
Sprzedaż na pracownika ogółem	sprzedaż netto / liczba pracowników ogółem				135 528	125 515		
Zysk netto na pracownika ogółem	zysk netto / liczba pracowników ogółem				6 978	10 275		

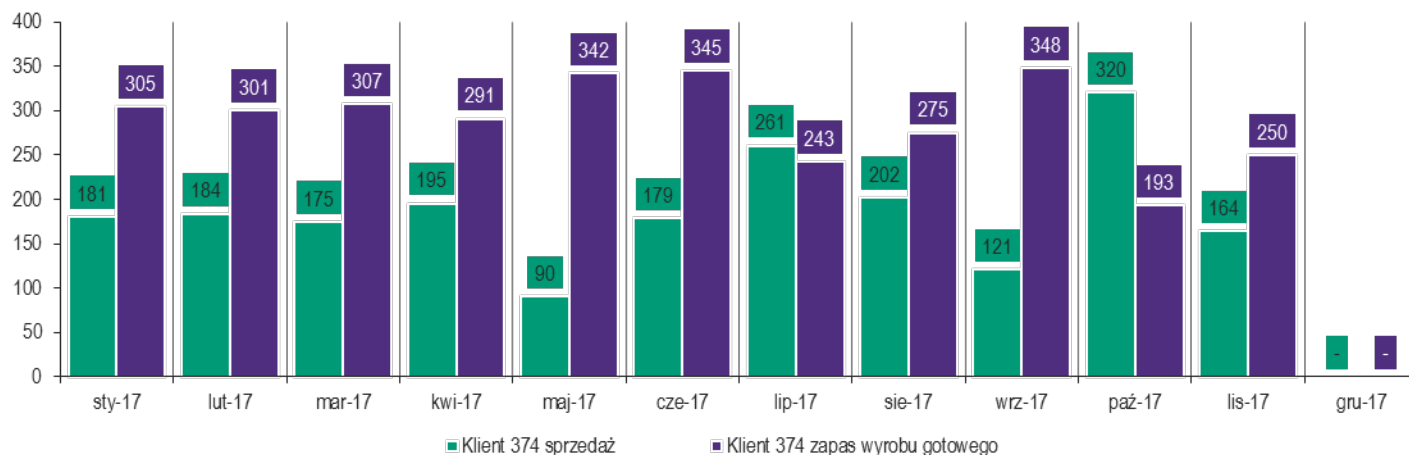
\*Benchmark - ustalony na podstawie wskaźników branżowych dla branży w bazie danych EMIS

\*\*Sygnał – widelki benchmarku oparte są o wartości osiągnięte przez podmioty z branży, ostrzeżenie pojawi się jedynie wtedy, kiedy wartość osiągnięta przez przedsiębiorstwo będzie gorsza od widelki benchmarku.

# Analiza stanów magazynowych

(1|2)

## Klient 374 – sprzedaż i zapasy (tys. PLN)

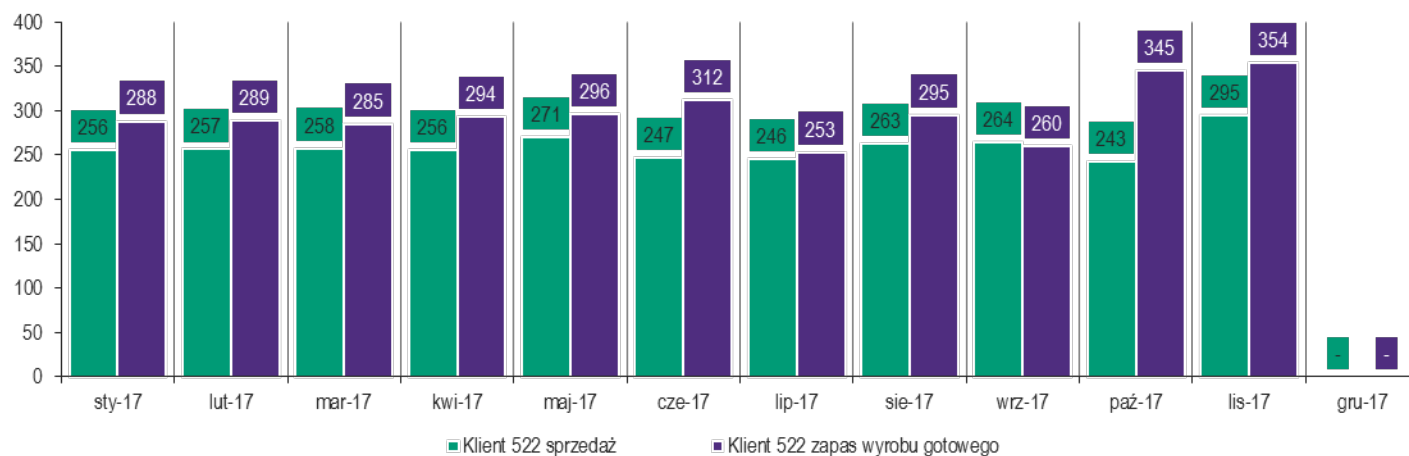


### Analiza sprzedaży i stanu magazynowego

- Zapasy w magazynie przez większą część roku znacząco przewyższają sprzedaż realizowaną do klienta – dochodzi do zamrożenia środków pieniężnych w zapasach, co wpływa niekorzystnie na płynność przedsiębiorstwa
- Tak samo jak przez większość roku zapasy w listopadzie przekroczyły sprzedaż miesięczną zamrażając środki pieniężne – wartość sprzedaży stanowiła 66% wartości zapasów



## Klient 522 – sprzedaż i zapasy (tys. PLN)



### Analiza sprzedaży i stanu magazynowego

- Zapasy w magazynie przez większą część roku przewyższają sprzedaż realizowaną do klienta – dochodzi do zamrożenia środków pieniężnych w zapasach, co wpływa niekorzystnie na płynność przedsiębiorstwa
- W listopadzie 2017 r. sprzedaż była niższa od wartości zapasów, które dodatkowo zwiększyły swoją wartość miesiąc do miesiąca

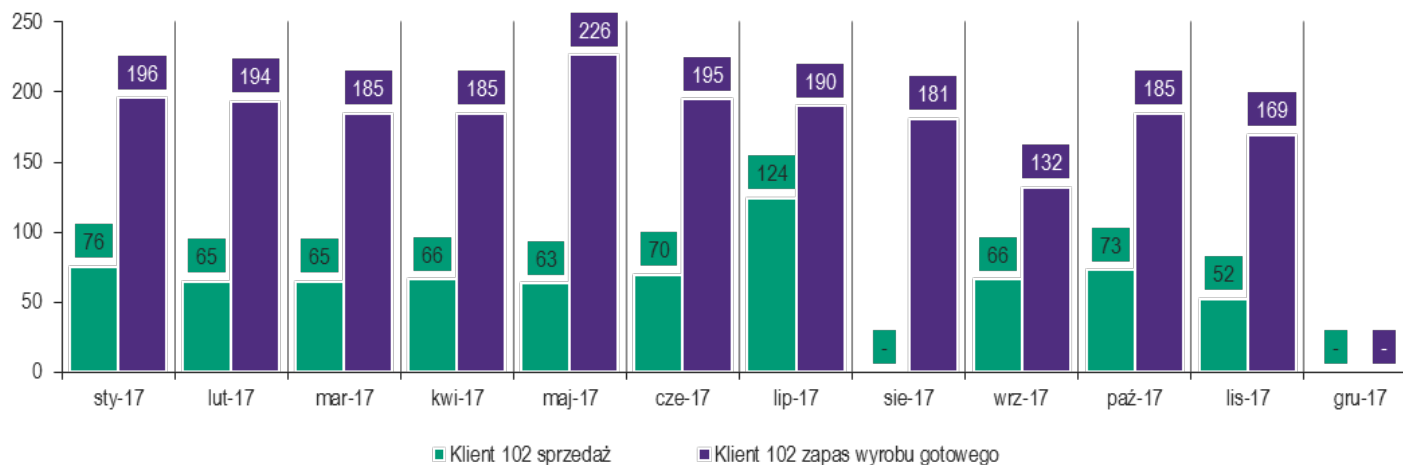




# Analiza stanów magazynowych

(2|2)

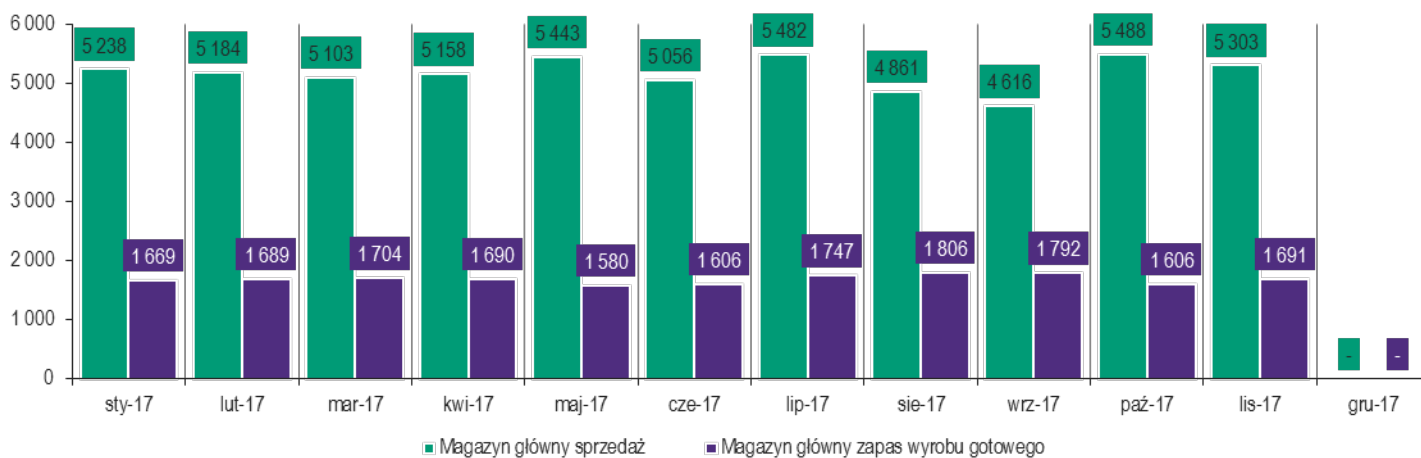
Klient 102 – sprzedaż i zapasy (tys. PLN)



## Analiza sprzedaży i stanu magazynowego

- Stany magazynu nie przekraczają sprzedaży realizowanej do klienta
- Utrzymywanie bezpiecznego poziomu zapasów, nie wpływającego negatywnie na płynność przedsiębiorstwa
- Stany magazynowe w listopadzie spadły w stosunku do miesiąca poprzedniego.

Magazyn główny – sprzedaż i zapasy (tys. PLN)



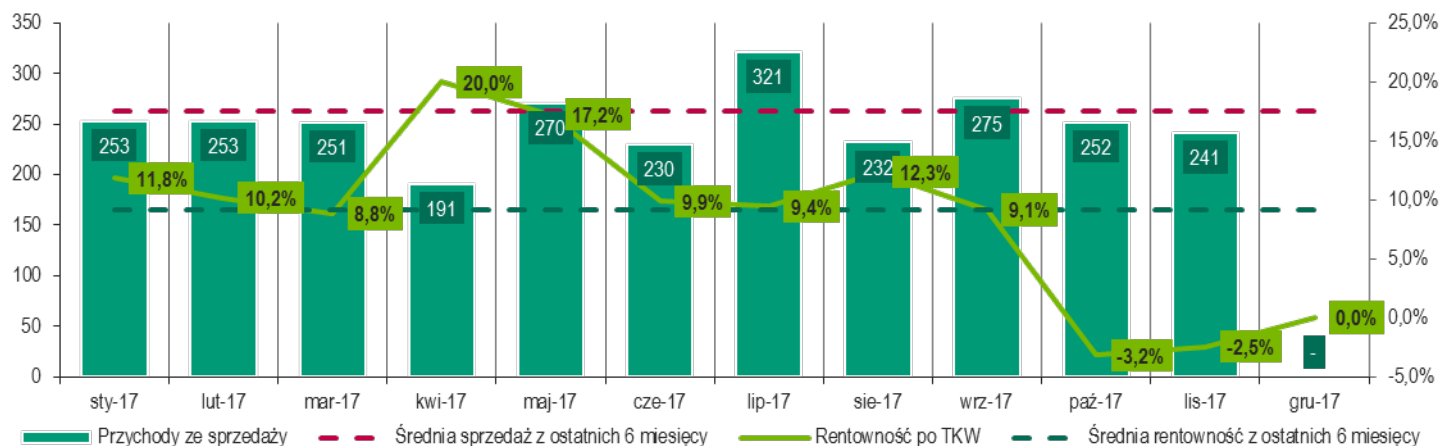
## Analiza sprzedaży i stanu magazynowego

- W całym okresie analizy stany magazynu głównego utrzymywane są na bezpiecznym poziomie utrzymującym płynność w przedsiębiorstwie
- Przez cały okres sprzedaż znacząco przekracza wartość stanów magazynowych
- Stan zapasu w listopadzie 2017 r. utrzymał się na zbliżonym poziomie w stosunku do miesiąca poprzedniego

# Analiza sprzedaży i rentowności - klienci

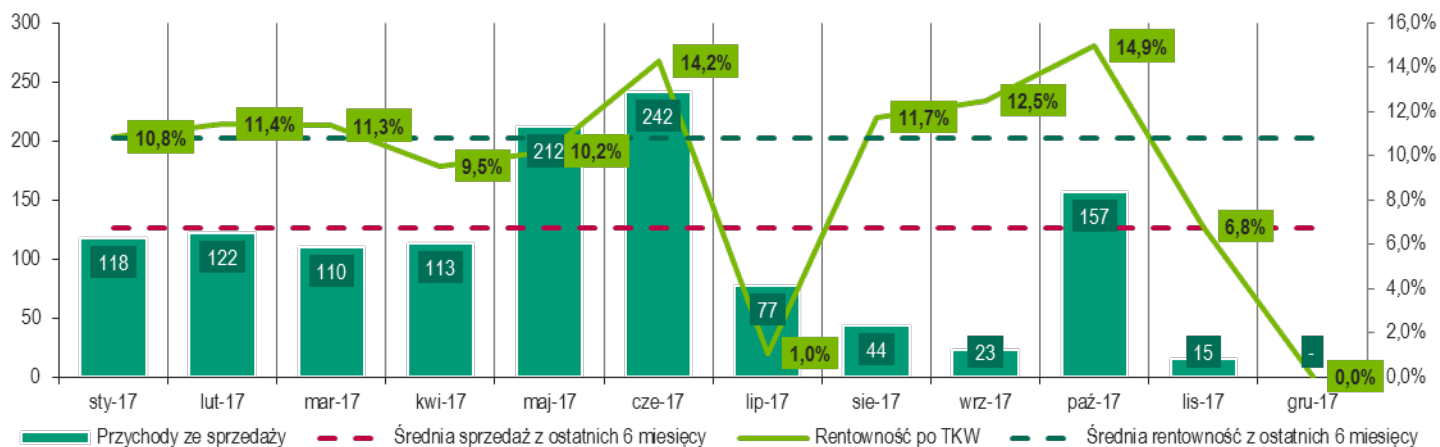
(1|2)

## Klient 522



Kryterium	Obserwacja
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Spadek sprzedaży miesiąc do miesiąca w listopadzie 2017 r.</li> <li>Sprzedaż poniżej średniej z ostatnich 6 miesięcy</li> </ul>
<b>Rentowność</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ujemna rentowność w listopadzie 2017 r.</li> <li>Rentowność poniżej średniej z ostatnich 6 miesięcy</li> </ul>

## Klient 384

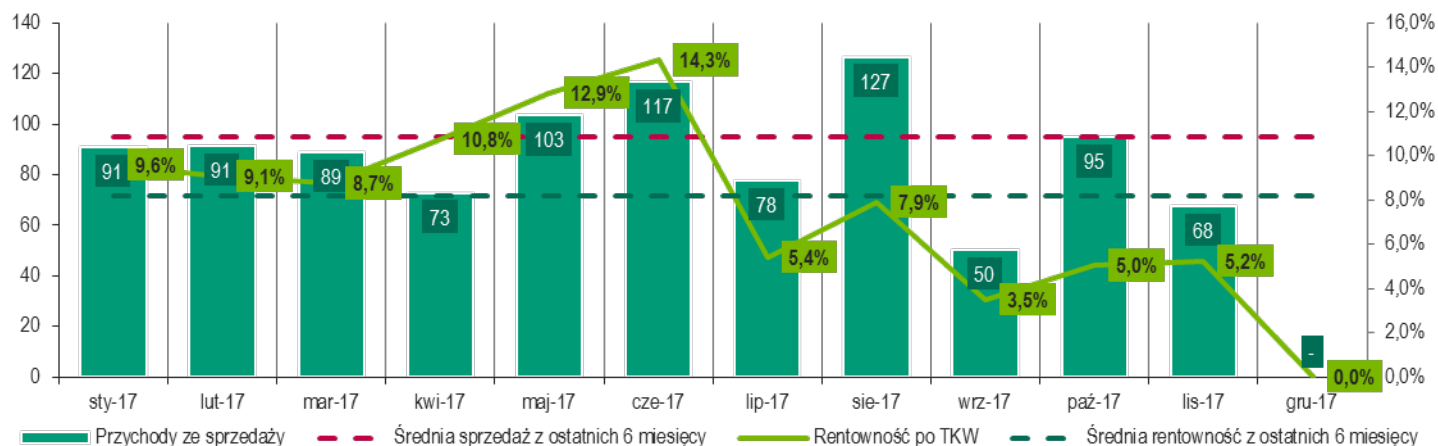


Kryterium	Obserwacja
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Znaczący spadek sprzedaży miesiąc do miesiąca w listopadzie 2017 r.</li> <li>Sprzedaż poniżej średniej z ostatnich 6 miesięcy</li> </ul>
<b>Rentowność</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wysoka rentowność w listopadzie 2017 r.</li> <li>Rentowność poniżej średniej z ostatnich 6 miesięcy</li> </ul>

# Analiza sprzedaży i rentowności - klienci

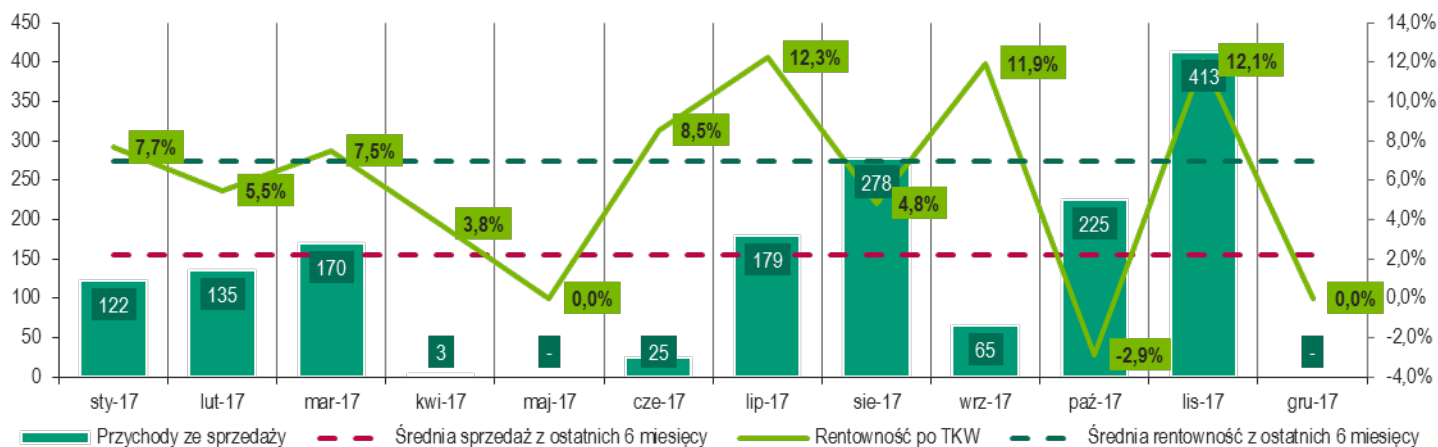
(2|2)

## Klient 122



Kryterium	Obserwacja
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Spadek sprzedaży miesiąc do miesiąca w listopadzie 2017 r.</li> <li>Sprzedaż poniżej średniej z ostatnich 6 miesięcy</li> </ul>
<b>Rentowność</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wzrost rentowności miesiąc do miesiąca w listopadzie 2017 r.</li> <li>Rentowność poniżej średniej z ostatnich 6 miesięcy</li> </ul>

## Klient 162



Kryterium	Obserwacja
<b>Przychody ze sprzedaży</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wzrost sprzedaży miesiąc do miesiąca w listopadzie 2017 r.</li> <li>Sprzedaż powyżej średniej z ostatnich 6 miesięcy</li> </ul>
<b>Rentowność</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Wzrost rentowności miesiąc do miesiąca w listopadzie 2017 r.</li> <li>Rentowność powyżej średniej z ostatnich 6 miesięcy</li> </ul>



© 2018 Grant Thornton Frąckowiak Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k. All rights reserved.

'Grant Thornton' refers to the brand under the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires.

Grant Thornton Frąckowiak Sp. z o.o. sp.k. is a member firm of Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL and the member firms are not worldwide partnership. GTIL and each member firm is a separate legal entity. Services are delivered by the member firms. GTIL does not provide services to clients. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate, one another and are not liable for one another's acts or omissions.

[grantthornton.pl](http://grantthornton.pl)