

Analiza kapitału obrotowego jako uzupełnienie badania płynności finansowej

Uzupełnieniem badań płynności finansowej jest analiza funduszu obrotowego. W tym celu oblicza się w pierwszej kolejności relację funduszu obrotowego do obrotu i mnoży się ją przez liczbę dni w roku (360).

Zaprezentowany wskaźnik określa liczbę dni obrotu, na jaką wystarcza kapitał obrotowy. Wynika z tego, że poziom kapitału obrotowego w dniach maleje przy zwiększaniu sprzedaży. Jeśli proporcjonalnie do obrotu nie zwiększy się kapitał obrotowy, wówczas przy zwiększaniu obrotów wzrośnie niebezpieczeństwo utraty płynności finansowej przedsiębiorstwa.

Badanie poziomu kapitału obrotowego musi być wzbogacone wskaźnikami pozwalającymi ocenić czas rotacji środków obrotowych (zapasów surowców i materiałów, wyrobów gotowych, długości kredytu udzielonego odbiorcom wyrobów oraz długość „kredytów” udzielonych przedsiębiorstwu przez dostawców surowców i materiałów).

Przedsiębiorstwa utrzymują zapasy głównie w celu zachowania rytmiczności produkcji i sprzedaży. Zapasy surowców i materiałów rozdzielają czas ich zakupu od czasu wykorzystania w procesie produkcji i umożliwiają natychmiastową ich dostawę na taśmy produkcyjne. Natomiast zapasy wyrobów gotowych oddzielają produkcję od sprzedaży wyrobów gotowych. Utrzymanie optymalnego poziomu zapasów w przedsiębiorstwie prowadzi do obniżki kosztów wytwarzania i aktywizacji sprzedaży wyrobów gotowych. Przedsiębiorstwa nie mogą zamrażać w zapasach zbytnej ilości kapitałów obrotowych, gdyż prowadzi to do zachwiania płynności finansowej. Stąd w jej ocenie niezbędne jest zbadanie rotacji zapasów.

Wskaźnik rotacji (obrotu) zapasów udziela odpowiedzi na pytanie, ile razy w ciągu badanego okresu nastąpi „odnowienie” stanu zapasów. Oblicza się go jako poniższą relację.

Jeśli firma zwiększa wskaźnik rotacji zapasów to oznacza, że zapasy wystarczają na coraz mniejszą liczbę dni sprzedaży. Taka sytuacja jest na ogół korzystna dla przedsiębiorstwa, ponieważ zmniejszają się koszty ich magazynowania oraz następuje uwolnienie kapitału obrotowego zaangażowanego w zapasach. Jednocześnie jednak zwiększa się ryzyko, że w przypadku powstania jakiejkolwiek nieprzewidzianej sytuacji przedsiębiorstwo nie będzie w stanie zaspokoić potrzeb odbiorców. Może ono w ten sposób stracić klientów. Jeśli zaś ograniczenie zapasów dotyczy surowców i materiałów, to przy konieczności szybkiego zwiększenia produkcji może ono prowadzić do zachwiania rytmiczności produkcji.

Ponieważ zapasy w przedsiębiorstwie są zróżnicowane, można więc dodatkowo obliczać wskaźniki rotacji dla poszczególnych ich grup. I tak, przykładowo, wskaźnik obrotu zapasów wyrobów gotowych będzie obliczany w sposób przedstawiony poniżej.

Skalę zamrożenia środków obrotowych w zapasach obrazuje dodatkowo wskaźnik obrotu zapasami w dniach.

Wskaźnik rotacji zapasów w dniach określa, co ile dni przedsiębiorstwo odnawia swoje zapasy dla zrealizowania określonej sprzedaży. Wysoki wskaźnik rotacji w dniach informuje o wolnym obrocie zapasów, niski zaś o obrocie szybkim. W przypadku zapasów wyrobów gotowych niski wskaźnik cyklu zapasów świadczy o występowaniu znacznego popytu na te towary, o łatwości ich sprzedaży i krótkim okresie magazynowania.

Bliższe wyjaśnienie tego wskaźnika wymaga obliczenia wskaźników szczegółowych, dotyczących rotacji poszczególnych rodzajów zapasów. I tak rotację zapasów surowców i materiałów liczymy według poniższej formuły.

Rotację zapasów wyrobów gotowych określimy na podstawie relacji.

Wskazuje ona, ile dni produkcji reprezentują zapasy wyrobów gotowych w magazynach. Wysoki wskaźnik rotacji zapasów wyrobów gotowych sygnalizuje o konieczności podniesienia poziomu kapitału obrotowego finansującego te zapasy.

Przedsiębiorstwa udzielają kredytu swoim klientom, aby udogodnić im zakupy i w ten sposób aktywizować sprzedaż. Powstające wówczas należności u odbiorców powinny być ściągane w rozsądnym czasie. Do badania obrotu należnościami służy wskaźnik ich rotacji.

Wskaźnik ten określa, ile razy w ciągu roku firma odtwarza stan swoich należności. Według standardów zachodnich wskaźnik ten powinien oscylować w przedziale 7,0–10,0. Jeśli wskaźnik ten jest mniejszy niż 7,0, to taka sytuacja może oznaczać, że w stosunku do ogólnie przyjętych norm przedsiębiorstwo zbyt długo kredytuje swoich klientów, co świadczy o tym, że środki pieniężne są zbyt długo zamrożone w należnościach [J. Ostaszewski, Analiza finansowa i wycena firmy według standardów EWG, CIM, Warszawa 1989].

Wskaźnik rotacji należności często jest liczony w dniach obrotu, wówczas określa się go wskaźnikiem cyklu należności i oblicza się według poniższej formuły.

Wskaźnik ten określa ilość dni sprzedaży, za którą nie uzyskano jeszcze należności. Informuje on zatem kierownictwo firmy, w jakim stopniu kredytuje ona swoich odbiorców i jak długo środki pieniężne są zamrożone w należnościach.

W wielu przedsiębiorstwach niezrealizowane należności wynoszą około 2 miesięcy. Kiedy płatność należności przekracza ten okres, pojawia się zagrożenie w postaci kumulowania należności, co grozi powstawaniem zatorów płatniczych w łańcuchu zależności kooperacyjno-handlowych. Przedsiębiorstwa w swoim postępowaniu kierują się bowiem regułą „uzyskuję

należności to płacę zobowiązania".

Wskaźnik obrotu należnościami w dniach zależy od rodzaju działalności przedsiębiorstwa. Na jego poziom ma wpływ struktura zarówno czasowa, jak i podmiotowa należności, którą trzeba zbadać, by bliżej wyjaśnić kształtowanie się tego wskaźnika. Może się bowiem okazać, że większość przeterminowanych należności jest skoncentrowana u jednego (kilku) odbiorców lub na jednym segmencie rynku. Zbyt długi cykl należności w dniach świadczy o nieskutecznej polityce ściągania należności.

Wskaźniki rotacji należności w przedsiębiorstwach powinny być porównywane z tego typu wskaźnikami w innych firmach tej samej branży oraz z danymi średnio-branżowymi. Jeśli okres ściągania należności przez firmę różni się od odnośnego okresu w branży, to może być podstawą do negatywnej opinii o kierownictwie firmy lub jej służbach kontrolnych. Bardzo krótki okres ściągania należności bywa rezultatem wyjątkowo surowej polityki finansowej przedsiębiorstwa, która może prowadzić do hamowania sprzedaży. Znacznie dłuższy okres ściągania należności, niż średni w branży, może stać się przyczyną nadmiernego obciążenia kapitału obrotowego należnościami i zwiększać prawdopodobieństwo powstawania należności nieściągalnych. Generalnie jednak można stwierdzić, że w danym okresie mniejsza wartość wskaźnika świadczy o korzystniejszej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

Należy równocześnie dodać, że kształtowanie się wskaźników cyklu należności oraz ich zmiany w czasie są szczególnie ważne dla tych firm, u których kredyt dla odbiorcy jest istotnym narzędziem konkurencji. Wydłużenie terminów inkasowania należności zwiększa zapotrzebowanie na kapitał obrotowy w przedsiębiorstwie.

Opóźnienie w czasie płacenia zobowiązań określamy jako poniższą proporcję.

Do jej ustalenia przyjmuje się zobowiązania bieżące bez kredytu krótkoterminowego oraz raty kredytu długoterminowego przypadającej do zapłacenia w danym roku. Relacja ta wskazuje, jaki jest średni czas regulowania zobowiązań w przedsiębiorstwie. Im czas ten jest dłuższy, tym mniejsze są potrzeby w zakresie kapitału obrotowego. Porównując go z warunkami sprzedaży oferowanymi odbiorcom możliwe jest określenie, czy firma zdolna będzie do zapłacenia swoich zobowiązań, kiedy nadejdzie termin ich płatności.

Pomocniczym staje się wówczas wskaźnik cyklu środków pieniężnych. Obrazuje on okres czasu, jaki upływa od momentu odpływu gotówki przeznaczonej na regulowanie zobowiązań do momentu przyływu gotówki z pobranych należności.

Im krótszy jest cykl środków pieniężnych, tym jest on bardziej korzystny dla firmy. Krótki cykl środków pieniężnych oznacza bowiem, że pieniądze inwestowane w aktywa bieżące wracają do firmy szybko i mogą być ponownie wykorzystane. Długość cyklu środków pieniężnych jest znacznie różnicowana dla poszczególnych rodzajów produkcji. Wskaźnik obrotu zapasami w dniach zależy bowiem od specyfiki tej produkcji, a kredyt dla odbiorców zależy od polityki płatniczej przedsiębiorstwa.

Oprócz wskaźników płynności finansowej, uzupełnionych o analizę kapitału obrotowego, w badaniu płynności finansowej można wykorzystać strukturę środków obrotowych przedsiębiorstwa z punktu widzenia ich płynności. Można ją ustalić na podstawie ewidencji analitycznej i not uzupełniających do bilansu.

Biorąc pod uwagę stopień płynności finansowej, środki obrotowe można ująć w trzy grupy:

- I stopień płynności (przyspieszony) mają środki pieniężne w kasie i w banku oraz krótkoterminowe papiery wartościowe,
- II stopień płynności (naturalny) jest charakterystyczny dla należności inkasowanych terminowo, należności

wewnątrzzakładowych, od budżetu (np. nadpłacone podatki) i innych należności, a także zapasów, wyrobów gotowych i półfabrykatów mających zbyt na rynku,

– IIII stopień płynności (opóźniony) mają zapasy towarów i wyrobów nie mających zbytu, zapasy produkcji niezakończonych, materiały, zaliczki na poczet przyszłych dostaw oraz należności przeterminowane i sporne.

Zaprezentowana ekonomiczna klasyfikacja stopnia płynności środków obrotowych odbiega od klasyfikacji rachunkowej. Jednak wskaźniki płynności finansowej oparte na klasyfikacji rachunkowej środków są niewystarczające dla gospodarki polskiej. Przedsiębiorstwo może bowiem wykazywać wysoki stopień płynności finansowej, ale środki do regulowania zobowiązań mogą być ulokowane w należnościach, których stopień płynności może być różny. Mogą to być należności nieściągalne, przeterminowane i możliwe do uzyskania w odpowiednim terminie.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.