

Analiza płynności

Jednym z podstawowych zagadnień oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa jest analiza powiązań składników majątku obrotowego ze zobowiązaniami wymagalnymi, tj. zobowiązaniami krótkoterminowymi – płatnymi w ciągu roku. Obliczone w tym celu wskaźniki płynności powinny dostarczyć informacji o stopniu wypłacalności przedsiębiorstwa, o jego zdolności do terminowego regulowania bieżących zobowiązań. Wśród wskaźników płynności wyróżnić należy trzy wskaźniki, których konstrukcja jest przedstawiona w tabeli 1.

[Tabela 1 przedstawia trzy podstawowe wskaźniki płynności finansowej, które służą do oceny zdolności przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań. Wskaźniki te różnią się zakresem uwzględnianych składników majątku obrotowego i pozwalają na coraz bardziej rygorystyczną ocenę płynności firmy – od ogólnej płynności bieżącej po najbardziej restrykcyjną płynność gotówkową.]

Pierwszy z nich – wskaźnik płynności III stopnia, czyli płynność bieżąca – obliczany jest jako suma zapasów, należności, środków pieniężnych i krótkoterminowych papierów wartościowych (KPW), podzielona przez zobowiązania bieżące. Ten wskaźnik daje ogólne pojęcie o zdolności przedsiębiorstwa do spłaty krótkoterminowych zobowiązań przy założeniu, że całość aktywów obrotowych może być upłynniona. Z uwagi na uwzględnienie zapasów, które są najmniej płynne, jest to najmniej restrykcyjna forma oceny płynności.

Drugi wskaźnik – płynność II stopnia, czyli płynność wysoka – pomija zapasy w kalkulacji i obejmuje jedynie należności, środki pieniężne i krótkoterminowe papiery wartościowe. Jest to bardziej realistyczny wskaźnik, ponieważ zakłada, że zapasy nie zawsze mogą być łatwo lub natychmiast zamienione na gotówkę. Wskaźnik ten daje lepszy obraz bieżącej zdolności przedsiębiorstwa do uregulowania zobowiązań w krótkim czasie.

Trzeci i najbardziej restrykcyjny wskaźnik – płynność I stopnia, czyli płynność gotówkowa – uwzględnia wyłącznie najbardziej płynne aktywa, czyli środki pieniężne oraz krótkoterminowe papiery wartościowe. To właśnie ten wskaźnik pokazuje, jaką część bieżących zobowiązań firma może natychmiast spłacić bez konieczności oczekiwania na spływ należności czy sprzedaż zapasów. Wysoki poziom tego wskaźnika świadczy o bardzo dobrej kondycji finansowej przedsiębiorstwa, ale może też sugerować nieefektywne zarządzanie gotówką, jeśli środki pieniężne nie są odpowiednio inwestowane.

Zaprezentowana tabela pozwala ocenić płynność finansową przedsiębiorstwa na trzech poziomach szczegółowości. Im wyższy stopień wskaźnika, tym ostrzejsze kryteria płynności są stosowane. Ich analiza w zestawieniu pozwala lepiej zrozumieć bieżącą sytuację finansową firmy i może być podstawą do decyzji zarządczych dotyczących struktury aktywów obrotowych oraz zarządzania płynnością.] [Opracowanie własne na podstawie M. Sierpińska, T. Jachna: Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych..., op. cit., s.80-81]

Wskaźnik płynności bieżącej traktowany jest jako podstawowy miernik zdolności przedsiębiorstwa do spłacenia wszystkich jego zobowiązań bieżących przez upłynnienie posiadanych zasobów majątku obrotowego. Wskaźnik ten jest stosunkiem majątku obrotowego do zobowiązań bieżących (krótkoterminowych) i powinien oscylować w granicach od 1,5 do 2,0. Dąży się do tego, aby majątek obrotowy był ogółem dwukrotnie wyższy od zobowiązań bieżących. Zbyt wysoka lub niska wielkość III wskaźnika płynności środków powinna skłaniać kierownictwo przedsiębiorstwa do zbadania przyczyn takiego kształtowania się przedstawionej relacji. Niski poziom wskaźnika może oznaczać, że przedsiębiorstwo nie posiada wystarczających środków dla spłaty bieżących zobowiązań. Wskaźnik płynności przyjmujący wielkość powyżej 2,0 obrazuje nadmierną płynność, co może niekorzystnie wpływać na rentowność przedsiębiorstwa [T. Waśniewski, W. Skoczylas: Ocena sytuacji kapitałowo –

majątkowej, „Rachunkowość” 1993, nr 6]. Przy ocenie płynności na podstawie tego wskaźnika należy analizować zapasy z punktu widzenia ich zbywalności oraz należności z punktu widzenia ich ściągальności.

Wskaźnik wysokiej płynności wyraża możliwość spłaty zobowiązań przedsiębiorstwa składnikami majątku obrotowego o dużym stopniu płynności. W związku z tym z całości majątku obrotowego wyłącza się zapasy i rozliczenia międzyokresowe czynne. Pozostają w ten sposób środki pieniężne, należności oraz krótkoterminowe papiery wartościowe. Środki te są odnoszone do zobowiązań bieżących. Jako optymalny poziom wskaźnika traktuje się jego wysokość w granicach od 1,0 do 1,5, gdyż wtedy tylko potwierdza on możliwość pokrycia przez przedsiębiorstwo wymagalnych zobowiązań. Faktyczna zdolność płatnicza zależy przede wszystkim od terminów rozliczeń należności i zobowiązań.

Wskaźnik płynności gotówkowej jest relacją najbardziej płynnych środków obrotowych, tj. środków pieniężnych, do zobowiązań bieżących. Informuje on jaka część zobowiązań może być uregulowana bez zwłoki, gdyby stały się w danej chwili wymagalne. Nie przesądza on o stopniu wypłacalności przedsiębiorstwa, a jedynie sygnalizuje jego sprawność płatniczą [L. Bednarski: Analiza finansowa w przedsiębiorstwie..., op. cit., s. 68]. Niski wskaźnik płynności gotówkowej w stosunku do lat ubiegłych nie musi oznaczać sytuacji alarmującej, jeżeli przedsiębiorstwo w krótkim czasie może upłynnić inne aktywa. Trzymanie nadmiernych rezerw środków pieniężnych nie jest racjonalne. Pieniądze powinny być zainwestowane, aby były źródłem dochodów przedsiębiorstwa.

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.