

Wykorzystanie kredytów przez przedsiębiorstwo Ster Projekt

W przedstawionym okresie spółka korzystała w Powszechnym Banku Kredytowym S.A. Wołomin z płatniczego kredytu obrotowego w formie linii kredytowej. Spółka korzystała z tej linii w miesiącach X, XI 2000 r w kwocie 3.233.500,00 zł. W lutym 1999 r. linia kredytowa została rozliczona i zamknięta. W I 2000 r. dokonano spłaty kredytu obrotowego i inwestycyjnego zaciągniętych w okresie poprzednim w Amer Banku. Na dzień 31 XII 2000 r spółka nie posiadała zadłużenia z tytułu kredytów.

W I 2000 r spółka spłaciła wyemitowane w XI 1999 r bony komercyjne w kwocie 3.500.000,00 zł. Na dzień 31 XII 2000 r spółka nie posiadała zadłużenia z tego tytułu.

W okresie I półrocza 1999 r Ster Projekt S.A. podpisała dwie umowy kredytowe- umowa z Bankiem Handlowym S.A. na linię kredytową do 6 000 tys. zł oraz z Raiffeisen Centrobank S.A. na limit wierzytelności do 2 500 tys. USD. Do 30 VI 1999 r. nie rozpoczęto korzystania z tych źródeł finansowania.

Wykorzystanie kredytów przez przedsiębiorstwo jest jednym z kluczowych narzędzi finansowania działalności gospodarczej, umożliwiającym rozwój, inwestycje oraz utrzymanie płynności finansowej. Kredyty bankowe stanowią istotne źródło kapitału zarówno dla małych, jak i dużych firm, pozwalając na realizację różnorodnych celów strategicznych, takich jak zakup środków trwałych, modernizacja technologii, ekspansja rynkowa czy bieżące finansowanie operacyjne. Decyzja o zaciągnięciu kredytu wymaga jednak starannej analizy, gdyż wiąże się z zobowiązaniami finansowymi, które mogą wpłynąć na kondycję przedsiębiorstwa w dłuższym okresie.

Jednym z głównych powodów, dla których przedsiębiorstwa korzystają z kredytów, jest konieczność finansowania

inwestycji. Inwestycje w nowe maszyny, nieruchomości czy technologie często wymagają znacznych nakładów kapitałowych, których firma nie jest w stanie pokryć z własnych środków. Kredyt inwestycyjny pozwala na realizację takich projektów bez konieczności angażowania całego kapitału własnego, co umożliwia przedsiębiorstwu utrzymanie płynności finansowej i elastyczność operacyjną. Dzięki długiemu okresowi spłaty i możliwości dostosowania harmonogramu rat do przewidywanych przychodów, kredyt inwestycyjny jest jednym z najczęściej stosowanych instrumentów finansowych w planowaniu rozwoju firmy.

Innym powszechnym zastosowaniem kredytów w przedsiębiorstwie jest finansowanie kapitału obrotowego. Wiele firm, zwłaszcza w branżach o sezonowym charakterze działalności, zmaga się z okresowymi niedoborami gotówki wynikającymi z opóźnień w płatnościach od kontrahentów lub konieczności poniesienia wydatków przed uzyskaniem przychodów. Kredyt obrotowy pozwala na utrzymanie bieżącej działalności operacyjnej, regulowanie zobowiązań wobec dostawców, wypłatę wynagrodzeń czy pokrycie innych kosztów operacyjnych. Jest to szczególnie istotne w sektorach, gdzie cykl konwersji gotówki jest długi, a brak płynności może prowadzić do zaburzeń w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa.

Kredyty mogą być również wykorzystywane do restrukturyzacji zadłużenia, czyli konsolidacji wcześniejszych zobowiązań finansowych. Firmy, które posiadają wiele różnych kredytów lub zobowiązań leasingowych, mogą zdecydować się na zaciągnięcie jednego większego kredytu konsolidacyjnego, który pozwala na obniżenie kosztów obsługi zadłużenia oraz uproszczenie zarządzania finansami. Taka strategia może poprawić płynność finansową przedsiębiorstwa i umożliwić skuteczniejsze planowanie budżetu.

Kredyty są również wykorzystywane do finansowania ekspansji na nowe rynki oraz przejęć innych firm. Wzrost przedsiębiorstwa poprzez fuzje i przejęcia wymaga zazwyczaj znacznych nakładów

finansowych, a kredyt bankowy może stanowić kluczowy element strategii rozwoju. W takich przypadkach kredyty pomostowe lub kredyty na przejęcia umożliwiają szybkie przeprowadzenie transakcji, zanim firma uzyska dodatkowe finansowanie z innych źródeł, takich jak emisja akcji czy pozyskanie inwestorów strategicznych.

Wybór odpowiedniego kredytu oraz strategii jego spłaty ma istotne znaczenie dla stabilności finansowej przedsiębiorstwa. Przed zaciągnięciem zobowiązania firma powinna dokładnie przeanalizować swoją zdolność kredytową, przewidywane przepływy pieniężne oraz potencjalne ryzyko związane z zadłużeniem. Zbyt duża ilość zobowiązań kredytowych może prowadzić do problemów z wypłacalnością, zwłaszcza w sytuacji pogorszenia się koniunktury gospodarczej lub spadku przychodów.

Banki i instytucje finansowe przed udzieleniem kredytu oceniają kondycję finansową przedsiębiorstwa, analizując jego historię kredytową, wyniki finansowe oraz zdolność do generowania dochodów. Warunki kredytu, takie jak oprocentowanie, okres spłaty czy wymagane zabezpieczenia, są uzależnione od profilu ryzyka danego przedsiębiorstwa. Firmy o stabilnej sytuacji finansowej i dobrej historii kredytowej mogą liczyć na korzystniejsze warunki finansowania, natomiast przedsiębiorstwa o wysokim poziomie ryzyka mogą napotkać trudności w uzyskaniu kredytu lub muszą się liczyć z wyższymi kosztami jego obsługi.

Alternatywą dla tradycyjnych kredytów bankowych mogą być inne formy finansowania, takie jak leasing, faktoring czy emisja obligacji. Leasing operacyjny i finansowy pozwalają na pozyskanie środków trwałych bez konieczności ich zakupu, co jest korzystnym rozwiązaniem dla firm, które chcą unikać długoterminowego zadłużenia. Faktoring umożliwia wcześniejsze uzyskanie środków z wystawionych faktur, co poprawia płynność finansową bez konieczności zaciągania kredytu. Emisja obligacji lub pozyskanie inwestorów kapitałowych może być

alternatywą dla przedsiębiorstw, które nie chcą zwiększać poziomu zadłużenia bankowego.

Podsumowując, kredyty są ważnym narzędziem finansowania przedsiębiorstw, umożliwiając rozwój, inwestycje oraz utrzymanie płynności finansowej. Ich efektywne wykorzystanie wymaga jednak starannej analizy sytuacji finansowej firmy, wyboru odpowiedniego rodzaju kredytu oraz zaplanowania strategii spłaty. Odpowiedzialne zarządzanie zadłużeniem pozwala przedsiębiorstwom na zwiększenie konkurencyjności, realizację strategicznych celów oraz minimalizację ryzyka związanego z obciążeniem finansowym.

W kolejnym rozdziale zostaną zaprezentowane wybrane wskaźniki płynności finansowej w przedsiębiorstwie Ster Projekt SA. Wyliczenia zostały dokonane na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych firmy Ster Projekt SA. Wszystkie dane podane są w tys. zł.

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.

Charakterystyka ekonomiczna firmy Ster Projekt

Analiza danych bilansowych przedsiębiorstwa w latach 1998-2000 pozwala dostrzec istotne zmiany w jego strukturze aktywów i pasywów. Warto zwrócić uwagę na dynamiczny wzrost zarówno majątku trwałego, jak i obrotowego, co może świadczyć o intensywnym rozwoju firmy oraz zwiększaniu jej zdolności operacyjnych.

W sekcji aktywów widoczny jest wzrost wartości majątku trwałego, który w 1998 roku wynosił 5 820 tys. zł, a w 2000 roku osiągnął poziom 12 023 tys. zł. Największy udział w tej kategorii miały rzeczowe składniki majątku trwałego, których wartość wzrosła z 3 600 tys. zł w 1998 roku do 6 468 tys. zł w 2000 roku. Może to oznaczać, że firma inwestowała w infrastrukturę, maszyny lub nieruchomości, co mogło być kluczowe dla zwiększenia zdolności produkcyjnych lub operacyjnych. Jednocześnie wartości niematerialne i prawne systematycznie malały, co może wskazywać na stopniową amortyzację wcześniej zakupionych praw lub licencji. Z kolei finansowy majątek trwały, obejmujący długoterminowe inwestycje kapitałowe, wzrósł znacząco z 172 tys. zł do 4 866 tys. zł, co sugeruje, że firma angażowała się w lokowanie kapitału w innych podmiotach lub instrumentach finansowych.

Jeszcze bardziej dynamiczny wzrost odnotowano w kategorii majątku obrotowego, który w analizowanym okresie wzrósł prawie ośmiokrotnie, osiągając wartość 85 642 tys. zł w 2000 roku. Największy udział w tym wzroście miały należności krótkoterminowe, które wzrosły z 5 039 tys. zł w 1998 roku do 33 427 tys. zł w 2000 roku. Może to świadczyć o znacznym zwiększeniu sprzedaży na kredyt handlowy, co mogło wynikać z agresywnej strategii rynkowej przedsiębiorstwa lub wzrostu liczby kontrahentów. Równocześnie firma zaczęła angażować kapitał w papiery wartościowe przeznaczone do obrotu, co oznaczało aktywne zarządzanie płynnością finansową.

Pod względem pasywów zauważalny jest wyraźny wzrost kapitału własnego, który wzrósł z 7 114 tys. zł w 1998 roku do 27 166 tys. zł w 2000 roku. Największy wpływ na tę zmianę miało zwiększenie kapitału zapasowego oraz systematycznie rosnące zyski netto, które w 2000 roku wyniosły 6 269 tys. zł. Wskazuje to na stabilność finansową firmy i możliwość dalszego rozwoju bez konieczności nadmiernego zadłużania się. Jednocześnie liczba akcji spółki wzrosła w 1999 roku z 320 do 8,1 miliona, co oznaczało prawdopodobnie znaczącą emisję akcji

i potencjalne pozyskanie kapitału na rozwój.

Największą zmianą w strukturze pasywów było jednak rosnące zadłużenie, które w 1998 roku wynosiło 9 425 tys. zł, a w 2000 roku osiągnęło poziom 68 654 tys. zł. Znaczący wzrost zobowiązań krótkoterminowych mógł wynikać z finansowania bieżącej działalności kredytami obrotowymi lub zobowiązaniami wobec dostawców. Choć wzrost zadłużenia może sugerować pewne ryzyko finansowe, jednoczesny wzrost aktywów świadczy o intensywnym rozwoju firmy, który mógł wymagać dodatkowych źródeł finansowania.

Wartość księgowa na jedną akcję w analizowanym okresie uległa znacznemu zmniejszeniu, co było wynikiem dużej emisji akcji. W 1998 roku wartość ta wynosiła 22 231,72 zł, a w 1999 roku spadła do 2,58 zł. W 2000 roku odnotowano jednak pewien wzrost do 3,35 zł, co mogło oznaczać, że firma zaczęła generować większe przychody i zyski, co przełożyło się na poprawę jej wyceny.

Można więc zauważyć, że przedsiębiorstwo w latach 1998-2000 przeszło dynamiczny rozwój, który wiązał się zarówno ze wzrostem aktywów, jak i zwiększonym poziomem zadłużenia. Silny wzrost kapitału obrotowego oraz należności krótkoterminowych może świadczyć o intensyfikacji działalności operacyjnej, a jednocześnie o konieczności dokładnego zarządzania płynnością finansową. Emisja akcji oraz wzrost kapitału własnego wskazują, że firma starała się pozyskiwać dodatkowe środki na rozwój, unikając nadmiernej zależności od finansowania dłużnego. Zmiany w bilansie sugerują, że przedsiębiorstwo przeszło fazę dynamicznej ekspansji, co wymagało skutecznego zarządzania zarówno majątkiem, jak i zobowiązaniami.

Analiza struktury aktywów Ster-Projekt SA w latach 1998-2000 ukazuje istotne zmiany w sposobie zarządzania majątkiem spółki. W tym okresie nastąpił dynamiczny wzrost wartości aktywów, które w 1998 roku wynosiły 16 585 tys. zł, by w 2000 roku osiągnąć poziom 98 253 tys. zł. Ten ponad pięciokrotny

wzrost wartości całkowitych aktywów wskazuje na intensywną ekspansję działalności spółki, co znalazło odzwierciedlenie w zmianach proporcji pomiędzy poszczególnymi kategoriami majątku.

Majątek trwały, który w 1998 roku stanowił 35,1% struktury aktywów, w kolejnych latach relatywnie zmniejszał swoje znaczenie, osiągając w 1999 roku udział na poziomie 18,6%, a w 2000 roku jedynie 12,2%. Pomimo tego nominalna wartość majątku trwałego wzrosła z 5 820 tys. zł w 1998 roku do 12 023 tys. zł w 2000 roku, co wskazuje na rzeczywiste inwestycje w infrastrukturę, sprzęt lub inne długoterminowe zasoby. Spadek procentowego udziału majątku trwałego w strukturze aktywów oznacza, że tempo wzrostu pozostałych składników majątku, zwłaszcza aktywów obrotowych, było znacznie większe.

Najbardziej dynamicznie rozwijającą się kategorią aktywów był majątek obrotowy. W 1998 roku wynosił on 10 501 tys. zł, co stanowiło 63,3% całkowitej wartości aktywów. W 1999 roku wartość ta wzrosła do 41 182 tys. zł, a udział w strukturze aktywów zwiększył się do 77,5%. W 2000 roku majątek obrotowy osiągnął wartość 85 642 tys. zł, co stanowiło już 87,2% ogółu aktywów spółki. Tak znaczący wzrost wskazuje, że Ster-Projekt SA koncentrował swoje działania na operacyjnej elastyczności i krótkoterminowym zarządzaniu kapitałem. Wysoka wartość aktywów obrotowych sugeruje, że firma mogła zwiększać sprzedaż oraz współpracę z kontrahentami na zasadach kredytowych, co przełożyło się na wzrost należności krótkoterminowych.

Rozliczenia międzyokresowe czynne, choć stanowiły najmniejszy udział w aktywach spółki, wykazywały znaczną zmienność w analizowanym okresie. W 1998 roku ich wartość wynosiła 264 tys. zł, co odpowiadało 1,6% struktury aktywów. W 1999 roku nastąpił gwałtowny wzrost do 2 086 tys. zł (3,9%), by w 2000 roku spaść do poziomu 588 tys. zł (0,6%). Takie wahania mogą świadczyć o zmianach w polityce księgowej spółki lub o nieregularnym występowaniu pewnych kosztów rozliczanych w czasie. Możliwe jest również, że w 1999 roku firma dokonała

większych przedpłat na usługi lub inwestycje, które w kolejnych latach zostały zrealizowane i przestały obciążać bilans.

W latach 1998-2000 Ster-Projekt SA przeszedł znaczącą transformację, koncentrując się na zwiększaniu aktywów obrotowych kosztem majątku trwałego. Taka strategia mogła być wynikiem dynamicznego rozwoju działalności operacyjnej, co wymagało większej płynności finansowej oraz elastycznego zarządzania kapitałem. Zmniejszający się udział majątku trwałego w strukturze aktywów sugeruje, że firma nie polegała na długoterminowych inwestycjach w infrastrukturę, lecz stawiała na intensyfikację bieżącej działalności, co mogło przyczynić się do wzrostu jej wartości rynkowej.

Na przestrzeni ostatnich trzech lat wartość sumy bilansowej Ster-Projekt SA jak i wzrosła pięciokrotnie co wskazuje na stały wzrost Spółki.

W strukturze aktywów dominującą pozycję stanowi majątek obrotowy, którego udział wzrósł z ponad 60% w 1998 r. do 87% w 2000 r. Relacje pomiędzy majątkiem trwałym a obrotowym są charakterystyczne dla prowadzonej przez Spółkę działalności usługowej.

Analiza struktury majątku obrotowego Ster-Projekt SA w latach 1998-2000 pokazuje istotne zmiany w sposobie zarządzania aktywami krótkoterminowymi spółki. Wartość majątku obrotowego wzrosła w tym okresie ponad ośmiokrotnie – z 10 501 tys. zł w 1998 roku do 85 642 tys. zł w 2000 roku. Tak dynamiczna ekspansja wskazuje na intensywną rozbudowę działalności operacyjnej oraz zmiany w strategii zarządzania zasobami finansowymi.

W 1998 roku największy udział w majątku obrotowym miały **należności i roszczenia**, które stanowiły 48,0% tej kategorii aktywów, osiągając wartość 5 038 tys. zł. W 1999 roku należności wzrosły do 22 026 tys. zł, co przełożyło się na ich

53,5% udziału w strukturze majątku obrotowego. W 2000 roku wartość należności wzrosła do 33 427 tys. zł, jednak ich udział procentowy spadł do 39,0%. Oznacza to, że choć spółka znacznie zwiększyła skalę transakcji na zasadach kredytowych, to jeszcze szybciej rosły inne kategorie majątku obrotowego.

Kolejną istotną pozycję w aktywach obrotowych stanowiły **zapasy**, których wartość w 1998 roku wynosiła 3 449 tys. zł, co odpowiadało 32,9% struktury tej kategorii aktywów. W 1999 roku zapasy zwiększyły się trzykrotnie, osiągając wartość 10 041 tys. zł (24,4%), jednak ich udział w strukturze majątku obrotowego spadł. W 2000 roku tempo wzrostu zapasów uległo spowolnieniu – osiągnęły one wartość 13 220 tys. zł, stanowiąc już tylko 15,4% majątku obrotowego. Spadek względnego znaczenia zapasów sugeruje, że spółka optymalizowała gospodarkę magazynową, prawdopodobnie poprzez lepsze zarządzanie łańcuchem dostaw i ograniczanie nieproduktywnych rezerw materiałowych.

Największe zmiany w strukturze majątku obrotowego zaszły w kategorii **papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu**. W 1998 roku spółka nie posiadała w tej kategorii żadnych aktywów, a w 1999 roku pojawiła się niewielka kwota 59 tys. zł, co stanowiło jedynie 0,1% struktury majątku obrotowego. W 2000 roku wartość tych aktywów gwałtownie wzrosła do 31 963 tys. zł, co stanowiło aż 37,3% całego majątku obrotowego. Taka zmiana wskazuje, że Ster-Projekt SA rozpoczął inwestowanie w krótkoterminowe instrumenty finansowe, co mogło być efektem strategii dywersyfikacji aktywów lub zabezpieczenia płynności finansowej poprzez lokowanie nadwyżek środków w łatwo zbywalne papiery wartościowe.

Znaczące zmiany zaszły także w kategorii **środków pieniężnych**, których wartość w 1998 roku wynosiła 2 013 tys. zł, co stanowiło 19,2% majątku obrotowego. W 1999 roku środki pieniężne wzrosły do 9 056 tys. zł, a ich udział procentowy zwiększył się do 22,0%. W 2000 roku, mimo wzrostu całkowitej wartości majątku obrotowego, środki pieniężne zmniejszyły się

do 7 032 tys. zł, co przełożyło się na ich spadek udziału do 8,2%. Może to świadczyć o większym zaangażowaniu gotówki w inwestycje lub o zwiększeniu wydatków operacyjnych.

Ster-Projekt SA w latach 1998-2000, można zauważyć istotne zmiany w strategii zarządzania aktywami krótkoterminowymi. Spółka znacząco zwiększyła wartość należności i zapasów, co świadczy o rozwoju działalności operacyjnej i wzroście skali sprzedaży. Jednocześnie w 2000 roku istotną rolę zaczęły odgrywać papiery wartościowe, które stały się jedną z kluczowych pozycji w majątku obrotowym. Spadek relatywnego znaczenia zapasów oraz środków pieniężnych wskazuje na bardziej efektywne zarządzanie kapitałem obrotowym oraz dywersyfikację strategii finansowej, co mogło mieć istotny wpływ na wzrost wartości spółki w tym okresie.

Do głównych pozycji majątku obrotowego należą należności, których udział w strukturze majątku obrotowego w latach 1998-1999 wynosił około 50%. W 2000 r. udział należności w strukturze majątku obrotowego spadł do 39%. Od 2000 r. obserwuje się dynamiczny wzrost udziału papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu (z 0,1% majątku obrotowego w 1999 r. do 35% w 2000 r.) oraz spadek udziału środków pieniężnych. Zmiany struktury majątku obrotowego są związane z pozyskaniem przez Spółkę na początku 2000 r. dodatkowych środków finansowych z tytułu emisji obligacji zamiennych (14.200 tys. zł) oraz zmianą prowadzonej przez Spółkę polityki lokowania nadwyżek finansowych.

W latach 1998–2000 struktura pasywów Ster-Projekt SA uległa znacznym zmianom. Wartość całkowitych pasywów wzrosła z 16 585 tys. zł w 1998 roku do 98 253 tys. zł w 2000 roku. W analizowanym okresie istotnie zwiększył się kapitał własny spółki – z 7 114 tys. zł w 1998 roku do 27 166 tys. zł w 2000 roku. Jednak jego udział w strukturze pasywów zmniejszył się z 42,9% do 27,7%, co wskazuje, że wzrost sumy pasywów był napędzany głównie przez inne składniki.

Rezerwy przez cały okres pozostawały na poziomie zerowym, co oznacza, że spółka nie tworzyła funduszy na potencjalne zobowiązania przyszłościowe. Zobowiązania długoterminowe występowały jedynie w 1998 roku (324 tys. zł, czyli 2,0% pasywów), a w kolejnych latach zostały całkowicie wyeliminowane.

Największe zmiany dotyczyły zobowiązań krótkoterminowych i funduszy specjalnych. Ich wartość wzrosła ponad siedmiokrotnie – z 9 102 tys. zł w 1998 roku do 68 654 tys. zł w 2000 roku. Udział tej kategorii w strukturze pasywów również się zwiększył – z 54,9% w 1998 roku do 69,9% w 2000 roku, co wskazuje na rosnące uzależnienie spółki od finansowania krótkoterminowego.

Rozliczenia międzyokresowe i przychody przyszłych okresów stanowiły niewielką część pasywów, ale ich wartość wzrosła znacząco – z 46 tys. zł w 1998 roku do 2 433 tys. zł w 2000 roku. Udział tej pozycji w strukturze pasywów wzrósł z 0,3% do 2,5%, co może wskazywać na większe zaangażowanie w projekty rozliczane w kolejnych okresach.

W latach 1998–2000 Ster-Projekt SA dynamicznie rozwijał się pod względem wartości pasywów, ale równocześnie wzrastało jego uzależnienie od zobowiązań krótkoterminowych, co mogło wiązać się z ryzykiem finansowym.

W latach 1998-2000 działalność Spółki finansowana była ze środków własnych jak i zewnętrznych krótkoterminowych źródeł finansowania przy czym udział finansowania kapitałem obcym w relacji do pasywów podniósł się z około 54% w 1998 r. do 70% w 2000 r.

W analizowanym okresie Spółka siedmiokrotnie zwiększyła wartość zobowiązań krótkoterminowych i niemal czterokrotnie wartość kapitałów własnych zarówno poprzez środki wypracowane wewnątrz Spółki (zatrzymany zysk netto), jak również – w przeważającej mierze – kapitał pochodzący z nowych emisji

akcji.

W latach 1999-2000 Spółka nie korzystała z finansowania zewnętrznego o charakterze długoterminowym.

Zdecydowana większość (ponad 80%) przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej realizowana jest przez Ster-Projekt SA. Do największych pod względem wielkości sprzedaży Spółek Zależnych, które łącznie realizują 14,6% sprzedaży w ramach Grupy należą Ster-Projekt Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu (6,8%), Ster-Projekt Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku (3,9%), Ster-Projekt Sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu (3,8%).

W latach 1998–2000 przychody ze sprzedaży Ster-Projekt SA wzrosły ponad trzykrotnie – z 43 598 tys. zł w 1998 roku do 141 929 tys. zł w 2000 roku. Największy udział w przychodach miała sprzedaż towarów, która w całym analizowanym okresie stanowiła dominującą część przychodów spółki. W 1998 roku wynosiła ona 37 970 tys. zł (87,1% całkowitych przychodów), a w 2000 roku wzrosła do 118 278 tys. zł (83,3%).

Sprzedaż usług również wzrosła, lecz jej udział w strukturze przychodów ulegał wahanom. W 1998 roku usługi stanowiły 12,9% przychodów (5 627 tys. zł), w 1999 roku ich udział wzrósł do 20,5% (16 686 tys. zł), jednak w 2000 roku ponownie spadł do 16,7% (23 651 tys. zł). Wzrost wartości sprzedaży usług był więc wolniejszy niż wzrost sprzedaży towarów, co przełożyło się na mniejszy udział tej kategorii w całkowitych przychodach.

Ster-Projekt SA w latach 1998–2000 dynamicznie zwiększał swoje przychody, głównie za sprawą rosnącej sprzedaży towarów. Mimo wzrostu sprzedaży usług, ich znaczenie w strukturze przychodów ulegało stopniowym zmianom, a spółka pozostawała w dużej mierze zależna od sprzedaży towarów.

Przychody ze sprzedaży towarów obejmują przychody ze sprzedaży serwerów i komputerów, oprogramowania, urządzeń peryferyjnych i materiałów. Głównym źródłem przychodów ze sprzedaży

produktów są usługi w zakresie integracji systemów informatycznych, usługi telekomunikacyjne, serwis naprawczy oraz szkolenia.

W latach 1998–2000 struktura asortymentowa sprzedaży Ster-Projekt SA uległa istotnym zmianom. Ogólna wartość sprzedaży wzrosła ponad trzykrotnie – z 43 598 tys. zł w 1998 roku do 141 929 tys. zł w 2000 roku. Głównym źródłem przychodów pozostawała sprzedaż towarów, której udział w strukturze sprzedaży wahał się od 87,1% w 1998 roku do 83,3% w 2000 roku.

W segmencie usług szczególnie dynamicznie rozwijała się sprzedaż usług telekomunikacyjnych, które w 1998 roku nie występowały, ale w 1999 roku przyniosły 3 505 tys. zł (4,3% ogólnej sprzedaży), a w 2000 roku już 11 439 tys. zł (8,1%). Jednocześnie sprzedaż związana z integracją systemów informatycznych, mimo wzrostu wartości do 10 584 tys. zł w 1999 roku, w 2000 roku spadła do 9 002 tys. zł, zmniejszając swój udział w całkowitej sprzedaży do 6,3%. Usługi serwisowe zyskiwały na znaczeniu, jednak ich udział pozostawał niewielki – w 2000 roku wynosił 0,9%. Sprzedaż usług szkoleniowych i innych pozostała na niskim poziomie, a ich udział w strukturze sprzedaży stopniowo malał.

Wśród towarów największy udział miała sprzedaż serwerów i komputerów, której wartość wzrosła z 30 275 tys. zł w 1998 roku do 100 284 tys. zł w 2000 roku. W rezultacie w ostatnim roku analizowanego okresu kategoria ta odpowiadała za 70,7% przychodów spółki. Sprzedaż oprogramowania również rosła, ale jej udział pozostawał na poziomie 8%. Natomiast sprzedaż urządzeń peryferyjnych oraz materiałów malała zarówno pod względem wartości, jak i udziału w przychodach – w 2000 roku stanowiły one 4,0% i 0,7% ogółu sprzedaży.

W latach 1998–2000 Ster-Projekt SA znacząco zwiększył swoje przychody, koncentrując się głównie na sprzedaży sprzętu komputerowego i oprogramowania. Rozwój usług telekomunikacyjnych stanowił istotny trend wzrostowy,

natomiast udział integracji systemów i urządzeń peryferyjnych w strukturze sprzedaży małał.

W strukturze wartościowej przychodów ze sprzedaży towarów dominującą pozycję zajmują przychody ze sprzedaży serwerów i komputerów, których udział oscyluje wokół 70% przychodów ze sprzedaży ogółem. Kolejną pozycję w strukturze przychodów ze sprzedaży towarów zajmują przychody ze sprzedaży urządzeń peryferyjnych, których udział w przychodach ze sprzedaży ogółem spadł na przestrzeni ostatnich trzech lat o ponad połowę z 9,5% w 1998 r. do 4,0% w 2000 r. na korzyść rosnącego udziału przychodów ze sprzedaży oprogramowania (5,1% w 1998 r., 8,6% w 1999 r., 8,0% w 2000 r.).

W strukturze przychodów ze sprzedaży usług do 1999 r. dominowały przychody ze sprzedaży usług w zakresie integracji systemów informatycznych, których udział w przychodach ze sprzedaży ogółem wzrósł z 11,7% w 1998 r. do 13,0% w 1999 r. W 2000 r. udział integracji systemów informatycznych spadł do 6,3% na korzyść dynamicznie rozwijających się od 1999 r. usług telekomunikacyjnych, które w 2000 r. osiągnęły 8,1% udział w sprzedaży ogółem.

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.

**Dane o działalności,
podstawowe produkty, towary i**

usługi firmy Ster Projekt

Przedmiotem działalności Spółki jest prowadzenie działalności wytwórczej, usługowej, budowlanej i handlowej w imieniu własnym, lub na rzecz osób trzecich, między innymi w zakresie:

- sprzedaż hurtowa realizowana na zasadzie bezpośredniej płatności lub kontraktu (EKD 51.1),
- sprzedaż hurtowa maszyn, urządzeń i dodatkowego wyposażenia (EKD 51.6),
- doradztwo w zakresie sprzętu komputerowego (EKD 72.1.),
- doradztwo w zakresie oprogramowania i dostarczanie oprogramowania (EKD 72.2),
- pozostała działalność związana z informatyką (EKD 72.6),
- prowadzenie kursów i szkoleń (EKD 80.42),
- telekomunikacja (EKD 64.2)

Charakter działania Spółek Zależnych jest zbieżny z charakterem działania Ster Projekt SA lub stanowi dopełnienie jego oferty w zakresie usług informatycznych oferowanych na rynku.

Spółki Zależne usytuowane są w strategicznych regionach kraju dla działalności Grupy Kapitałowej Ster-Projekt, stwarzając dogodne warunki do uczestnictwa zarówno w większych kontraktach realizowanych dla klientów posiadających rozproszoną strukturę terytorialną jak i obsługi klientów lokalnych.

Grupa Kapitałowa nie jest zorientowana na sprzedaż lub dystrybucję konkretnego produktu, ale w zależności od potrzeb i wymagań klienta projektuje, wdraża i oddaje do użytku gotowy system informatyczny.

W ramach Grupy Ster-Projekt realizowane są złożone projekty z zakresu technologii informatycznych i teleinformatycznych oparte na rozwiązaniach światowych producentów sprzętu – Hewlett-Packard, Compaq, IBM, Sun Microsystems, oprogramowania – Baan, Microsoft, osprzętu sieciowego – Lucent Technologies, Anixter, 3 COM, CISCO.

Grupa Kapitałowa Ster-Projekt jest ogólnopolskim integratorem zaawansowanych rozwiązań informatycznych. Integracja systemów polega na łączeniu w jeden sprawnie funkcjonujący informatyczny organizm sprzętu, oprogramowania, systemów telekomunikacji i zarządzania.

Grupa oferuje kompleksową realizację projektów, na którą składa się:

- etap wstępny obejmujący przeprowadzenie analizy potrzeb, wymagań i uwarunkowań zewnętrznych oraz specyfiki istniejącego środowiska informatycznego
- przygotowanie właściwego projektu obejmujące wszystkie etapy inwestycji tj. wybór optymalnego rozwiązania, dostawę infrastruktury, instalację i wdrożenie, a także szkolenia i konsultacje
- opieka w okresie eksploatacji oraz serwis, które to czynności podnoszą poziom bezpieczeństwa dostarczanego rozwiązania oraz umożliwiają jego stabilny rozwój.

Zakres oferowanych produktów i usług w sferze rozwiązań informatycznych i teleinformatycznych można podzielić na:

- rozwiązania uniwersalne, do których należą wszystkie te produkty, które mają zastosowanie w większości projektów informatycznych i są wykorzystywane niezależnie od rodzaju działalności
- rozwiązania dedykowane, w ramach których oferowane systemy są ukierunkowane na konkretne potrzeby klienta wynikające z

zakresu prowadzonej działalności

- rozwiązania specjalizowane, które odpowiadają bardzo specyficznym, indywidualnym wymaganiom użytkownika.

Oferta Grupy skierowana jest do instytucji z sektora bankowego i finansowego, przemysłowego, administracji państwowej oraz telekomunikacji i obejmuje:

- systemy serwerowe w technologii Risc i Intel,
- lokalne sieci strukturalne (LAN) oraz sieci rozległe (WAN), intranet,
- systemy telekomunikacyjne i radiotelekomunikacyjne,
- kompleksową infrastrukturę systemu informatycznego,
- systemy wysokiej dostępności,
- systemy zarządzania infrastrukturą informatyczną,
- systemy bezpieczeństwa.

W dotychczasowej działalności Spółki jej wysiłek skoncentrowany był na realizacji przedsięwzięć z zakresu:

- projektowania, instalacji, wdrażania i nadzorowania eksploatacji użytkowej specjalizowanych systemów radio-telekomunikacyjnych (m.in. budowa obiektów, wykorzystywanie częstotliwości radiowych, budowa łączy i systemów radiowych UKF i VKF)
- systemów radiodostępnych dla operatorów sieci telekomunikacyjnych,
- kompleksowych rozległych systemów łączności wykorzystujących kanały światłowodowe, radiodostępowe i tradycyjne,
- bezpiecznych systemów przetwarzania danych z wykorzystaniem urządzeń szyfrujących oraz technicznych, programowych i

technologicznych rozwiązań zabezpieczających,

- budowy oraz integracji lokalnych i rozległych sieci telekomunikacyjnych,
- systemów zobrazowania wielkoformatowego,
- dedykowanych systemów internetowych.

Najnowszą ofertą Spółki jest kompleksowy system monitorowania zdarzeń w czasie rzeczywistym realizowany jako usługa "pod klucz". Oferta obejmuje budowę lub modernizację systemów:

- testowania, weryfikacji oraz nadzoru pracy urządzeń oraz podsystemów wykonawczych,
- zbierania i rozsyłania danych zawierających informacje o stanach monitorowanych elementów, ich wyróżnionych zbiorów, funkcjonalnych składników oraz całych obiektów,
- zdalnego sterowania układami, urządzeniami, modułami funkcjonalnymi oraz systemami wykonawczymi,
- wizualizacji – w postaci dynamicznego zobrazowania graficznego – aktualnego oraz prognozowanego stanu monitorowanego obiektu lub jego wybranych elementów.

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.

Informacje o zatrudnieniu

firmy Ster Projekt

Przeciętne zatrudnienie w 2000 roku w grupach zawodowych w STER-PROJEKT SA, wyglądało następująco:

W 2000 roku struktura przeciętnego zatrudnienia w poszczególnych grupach zawodowych wykazywała znaczące zróżnicowanie. Najmniejszą liczebnie grupę stanowili **dyrektorzy**, których liczba wynosiła zaledwie 7 osób. Była to zdecydowanie najmniejsza kategoria w porównaniu do pozostałych zawodów, co odzwierciedla hierarchiczną strukturę organizacji, gdzie liczba stanowisk kierowniczych wyższego szczebla jest zazwyczaj ograniczona.

Nieco większą grupą byli **pracownicy kadry kierowniczej**, obejmujący 16 osób. Liczba ta sugeruje, że na jednego dyrektora przypadało średnio kilku menedżerów niższego szczebla, co jest typowe dla większości organizacji, w których zarządzanie operacyjne wymaga większej liczby osób odpowiedzialnych za nadzorowanie poszczególnych działów czy zespołów.

W kategorii zawodowej **pracowników biurowych** również znalazło się 16 osób, co wskazuje na podobną skalę zatrudnienia jak w przypadku kadry kierowniczej. Pracownicy ci zajmowali się zapewne administracją, organizacją dokumentacji oraz innymi aspektami wspierającymi działalność przedsiębiorstwa. Podobną liczebność miała grupa **handlowców**, których było 18. Ich obecność w strukturze zatrudnienia pokazuje istotne znaczenie działu sprzedaży i relacji z klientami, choć w porównaniu z innymi sektorami, liczba ta nie była dominująca.

Znaczącą część zatrudnienia stanowili **programiści** i **pracownicy fizyczni**, których liczba wynosiła po 26 osób w każdej grupie. Może to sugerować, że przedsiębiorstwo było zorientowane zarówno na działalność wymagającą wysokich kwalifikacji technologicznych, jak i na bardziej tradycyjne stanowiska

operacyjne związane z produkcją lub innymi fizycznymi zadaniami.

Najliczniejszą grupą zawodową okazała się **obsługa techniczna**, licząca 32 osoby. Tak duży udział tej kategorii wskazuje, że działalność firmy wymagała znacznych zasobów w zakresie utrzymania infrastruktury, sprzętu lub technologii. Wysoka liczba pracowników technicznych może sugerować, że firma operowała w branży wymagającej stałego nadzoru nad urządzeniami, systemami lub procesami produkcyjnymi.

Łączna liczba zatrudnionych wynosiła 141 osób, co daje obraz stosunkowo dużego przedsiębiorstwa o wyraźnie określonej strukturze organizacyjnej. Dane te wskazują na równomierne rozłożenie zatrudnienia wśród różnych grup zawodowych, przy czym największy udział mieli pracownicy techniczni oraz osoby wykonujące prace fizyczne. Obecność licznej grupy programistów sugeruje także, że firma inwestowała w nowoczesne technologie, co mogło świadczyć o jej innowacyjnym charakterze.

Przeciętne zatrudnienie w I półroczu 1999 r. wynosiło również 141 osób, a struktura zatrudnienia nie uległa znaczącym zmianom.

Analiza struktury zatrudnienia w 2000 roku pozwala dostrzec kilka interesujących zależności dotyczących podziału ról w przedsiębiorstwie. Warto zauważyć, że mimo relatywnie niewielkiej liczby dyrektorów oraz kadry kierowniczej, to właśnie oni pełnili kluczową rolę w zarządzaniu i podejmowaniu strategicznych decyzji. Ich niewielka liczba wynikała z hierarchicznej struktury, w której na jednego menedżera przypadało wielu pracowników niższych szczebli. Takie proporcje odpowiadają typowym modelom zarządzania, gdzie najwyższe stanowiska mają charakter selektywny, a szeroka baza operacyjna zapewnia efektywną realizację celów przedsiębiorstwa.

Ciekawym aspektem jest także obecność aż 18 handlowców, co

świadczy o dużym nacisku na sprzedaż i kontakt z klientami. W firmach o charakterze produkcyjnym lub technologicznym dział handlowy ma kluczowe znaczenie, ponieważ odpowiada za pozyskiwanie kontraktów, współpracę z klientami oraz ekspansję rynkową. Może to oznaczać, że przedsiębiorstwo działało w branży wymagającej intensywnych działań sprzedażowych, co wymuszało utrzymanie stosunkowo licznej grupy specjalistów w tym obszarze.

Liczba programistów (26 osób) wskazuje na istotną rolę nowych technologii w działalności firmy. Możliwe, że przedsiębiorstwo prowadziło prace związane z oprogramowaniem, automatyzacją lub innymi rozwiązaniami cyfrowymi. Wzrost znaczenia sektora IT w tamtym okresie mógł wpłynąć na konieczność zatrudniania coraz większej liczby specjalistów w tej dziedzinie. Porównując to do liczby pracowników fizycznych, która również wynosiła 26 osób, można przypuszczać, że firma łączyła elementy nowoczesnych technologii z tradycyjną produkcją lub obsługą techniczną.

Największa grupa, czyli obsługa techniczna (32 osoby), sugeruje, że przedsiębiorstwo wymagało stałego nadzoru nad sprzętem, urządzeniami lub infrastrukturą. Tego rodzaju zatrudnienie jest typowe dla firm, które operują w sektorze produkcyjnym, energetycznym lub transportowym, gdzie utrzymanie sprawności technicznej maszyn i systemów ma kluczowe znaczenie. Możliwe, że duża liczba pracowników technicznych była również związana z działalnością związaną z serwisem i utrzymaniem infrastruktury IT, co harmonizowałoby z liczbą programistów w firmie.

Liczba pracowników biurowych (16 osób) odzwierciedla standardowe potrzeby administracyjne firmy, w tym obsługę dokumentacji, księgowości czy działów HR. Ich liczba jest zbliżona do kadry kierowniczej, co może sugerować, że każde stanowisko menedżerskie miało przypisaną określoną grupę pracowników administracyjnych, wspierających realizację zadań organizacyjnych.

Podsumowując analizę zatrudnienia, można zauważyć, że struktura przedsiębiorstwa była dobrze zrównoważona pod względem podziału ról. Niewielka liczba dyrektorów i menedżerów odpowiadała za strategiczne decyzje, natomiast duża grupa pracowników technicznych, programistów i fizycznych realizowała zadania operacyjne. Równowaga między działem handlowym a produkcyjnym sugeruje, że firma prowadziła aktywne działania rynkowe, co mogło być kluczowe dla jej rozwoju. Takie proporcje zatrudnienia świadczą o dobrze przemyślanej strukturze organizacyjnej, dostosowanej do potrzeb i celów 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.

Historia firmy Ster Projekt

Firma jest spółką akcyjną utworzoną zgodnie z prawem polskim. Nazwa Spółki brzmi: "Ster-Projekt Spółka Akcyjna". Spółka może używać skrótu firmy "Ster-Projekt SA" Siedzibą Spółki jest Warszawa.

Spółka posiada następujące oddziały w rozumieniu Kodeksu Handlowego:

- "Ster-Projekt" SA Oddział Wołomin, ul. Wileńska 21
- "Ster-Projekt" SA Oddział w Kielcach, ul. Słoneczna 30
- "Ster-Projekt" SA Oddział w Łodzi, ul. Rewolucji 1905 roku 63

Ster-Projekt jest ogólnopolskim integratorem zaawansowanych rozwiązań informatycznych. Początek działalności firmy sięga

1986 roku. Początkowo firma zajmowała się projektowaniem, produkcją i wdrażaniem specjalizowanych urządzeń z zakresu automatyki, układów cyfrowych i komputerowych.

W 1989 roku została przekształcona w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Oferta firmy oraz jej plany rozwojowe zostały ukierunkowane na realizację projektów z zakresu zaawansowanych technologii informatycznych. W okresie żywiłowego rozwoju polskiego rynku informatycznego na początku lat 90, Ster Projekt oferował dostawę, wdrożenie oraz obsługę serwisową rozwiązań opartych o sprawdzone technologie światowe.

W 1991 roku po podpisaniu strategicznej umowy partnerskiej z Hewlett Packard, rozszerzono ofertę o rozwiązania tego producenta. Dzięki tej współpracy, jako jedna z pierwszych firm w Polsce, Ster Projekt zaproponował systemy oparte o serwery korporacyjne HP w technologii RISC wraz z szerokim wachlarzem produktów z zakresu bezpieczeństwa, zarządzania czy też wysokiej wydajności.

Kolejnym etapem realizacji strategii rozwoju było rozpoczęcie w 1993 roku budowy ogólnokrajowej struktury terytorialnej.

Dzisiaj struktura firmy obejmuje centralę w Warszawie, salon firmowy, oddział w Wołominie specjalizujący się w rozwiązaniach telekomunikacyjnych, a także oddziały w Kielcach, Krakowie, Łodzi i Poznaniu. W skład grupy kapitałowej wchodzi spółki zależne zlokalizowane w Bydgoszczy, Gdańsku, Wrocławiu i Warszawie. Zostały również wydzielone spółki zależne, wąsko specjalizowane w określonych dziedzinach: Ster-Projekt Consulting zajmujący się doradztwem wdrożeniowym i wdrożeniami zintegrowanych systemów wspomagających zarządzanie MRP/ERP. Ster-Projekt Technologie C4I zajmuje się wdrażaniem zintegrowanych systemów wspomagających zarządzanie dla wojska, np. systemami dowodzenia. Dzięki takiej strukturze firma uzyskała możliwości realizacji projektów obejmujących cały kraj.

W lipcu 1997 roku powstała w grupa Ster-Projekt SA. Od 1998 roku Ster-Projekt jest spółką publiczną. W grudniu 1999 firma zadebiutowała na rynku wolnym Warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych. W marcu 2000 roku akcje spółki zostały po raz pierwszy notowane na rynku podstawowym.

Ster-Projekt S.A. jest pierwszą firmą, której akcje zostały przeniesione bezpośrednio z rynku wolnego Ster-Projekt realizuje złożone projekty z zakresu technologii informatycznych i teleinformatycznych. Opiera się na rozwiązaniach światowych producentów takich jak Hewlett Packard, Compaq, SAP, FileNET, BroadVision, Baltimore, CR2, Informix czy Lucent Technologies.

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.

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 jakiegokolwiek 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 poniższa 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 przeznaczanej 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,
- III 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.

Analiza wskaźnikowa

Rozwinięciem wstępnej analizy sprawozdań finansowych jest analiza wskaźnikowa. Wachlarz wskaźników, jakie mogą być obliczone na podstawie sprawozdań finansowych, jest szeroki. Można za ich pomocą syntetycznie charakteryzować różne aspekty ekonomiczne działalności przedsiębiorstwa. W krajach o gospodarce rynkowej stosuje się pewne zestawy, bardzo zbliżonych pod względem treści, wskaźników ekonomicznych. Dzięki ujednoczeniu treści tych wskaźników mogą one być jednoznacznie interpretowane nie tylko przez menedżerów, ale również kredytodawców i udziałowców firmy. W zależności od potrzeb i zainteresowań, poszczególne grupy odbiorców analizy wskaźnikowej ograniczają zakres wskaźników wykorzystywanych w analizie.

Najszerzy wachlarz wskaźników ekonomicznych, możliwy do ustalenia na podstawie sprawozdań finansowych, jest wykorzystywany przez menedżerów podejmujących szereg różnych decyzji dotyczących sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Uwaga menedżerów będzie się koncentrować głównie na płynności finansowej, zapotrzebowaniu na kapitał obrotowy oraz zyskowności firmy. Kredytodawcy będą koncentrować swoje zainteresowania na zdolności firmy do samofinansowania, czyli wielkości cash flow gwarantującej spłatę długoterminowych zobowiązań, zaś banki udzielające kredytów krótkoterminowych

na uzupełnienie kapitału obrotowego będą oceniać płynność finansową wyrażoną odpowiednimi relacjami środków obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych. Akcjonariuszy przedsiębiorstwa zainteresuje natomiast wielkość dywidendy oraz relacja zysku do ceny rynkowej akcji.

Zyskowość firmy jest przedmiotem zainteresowania wszystkich wymienionych grup odbiorców analizy wskaźnikowej. Trudno więc byłoby uszeregować wskaźniki analizy sprawozdań finansowych według potrzeb tych odbiorców. Stąd zazwyczaj ujmuje się je w grupy zawierające wskaźniki o zbliżonej treści ekonomicznej.

Najbardziej typowe rozwiązanie pozwala wyróżnić cztery obszary analizy wskaźnikowej, służące ocenie:

- płynności finansowej,
- zadłużenia,
- sprawności działania przedsiębiorstwa,
- rentowności.

W spółkach korzystających z kapitału pochodzącego z publicznej emisji akcji istotną staje się ocena firmy przez dostarczycieli kapitału. Wykorzystuje się w niej wskaźniki oceny rynkowej wartości akcji i kapitału.

Wszystkie wskaźniki wykorzystywane w analizie finansowej mogą być obliczane:

- na podstawie danych wyrażających stan zjawiska na początku i końcu okresu sprawozdawczego; różnice między tak obliczonymi wskaźnikami pokazują zmiany w badanym zjawisku, będące wynikiem decyzji gospodarczych podejmowanych w ciągu okresu sprawozdawczego,
- na podstawie wielkości średnich; ustalimy je dzieląc sumę stanu na początku i końcu okresu sprawozdawczego przez 2.

W praktyce gospodarczej częściej wykorzystuje się to pierwsze rozwiązanie, aczkolwiek wybrane relacje ekonomiczne mogą i

wtedy być liczone jako średnioroczne.

Analiza wskaźnikowa jest szybką i efektywną metodą uzyskiwania wglądu w operacje gospodarcze i funkcjonowanie firmy. Niemniej sposób podejścia do tego narzędzia musi być odpowiednio wyważony i uzupełniony innymi narzędziami analitycznymi. Wynika z tego, iż analiza wskaźnikowa nie jest wolna od pewnych ograniczeń. Najpoważniejszym z nich jest fakt, że bazuje wyłącznie na przeszłości firmy. Jednak wraz z analizą otoczenia może ona służyć do przewidywania warunków działania przedsiębiorstwa w przyszłości.

Analiza wskaźnikowa jest jednym z podstawowych narzędzi wykorzystywanych w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstw. Pozwala na szczegółową interpretację danych zawartych w sprawozdaniach finansowych, takich jak bilans, rachunek zysków i strat czy rachunek przepływów pieniężnych. Jej głównym celem jest określenie efektywności funkcjonowania firmy, jej zdolności do regulowania zobowiązań, rentowności, struktury kapitałowej oraz płynności finansowej. Wskaźniki, które są podstawą tej analizy, stanowią relacje pomiędzy poszczególnymi kategoriami ekonomicznymi i pozwalają na porównywanie działalności przedsiębiorstw zarówno w czasie, jak i względem konkurencji czy przyjętych standardów branżowych.

W analizie wskaźnikowej wyróżnia się kilka podstawowych grup wskaźników. Pierwszą z nich są wskaźniki płynności finansowej, które mierzą zdolność przedsiębiorstwa do spłaty krótkoterminowych zobowiązań. Najczęściej stosowane są wskaźniki płynności bieżącej, szybkiej oraz natychmiastowej. Ich odpowiednie wartości świadczą o stabilnej sytuacji finansowej, jednak zbyt wysoki poziom może wskazywać na nieefektywne zarządzanie środkami obrotowymi. Drugą grupę stanowią wskaźniki zadłużenia, pozwalające ocenić stopień finansowania działalności przedsiębiorstwa kapitałem obcym. W tym zakresie analizuje się m.in. wskaźnik ogólnego zadłużenia, zadłużenia kapitału własnego czy pokrycia odsetek zyskiem operacyjnym. Wysokie wartości tych wskaźników mogą

sygnalizować ryzyko utraty płynności finansowej i zagrożenie niewypłacalnością.

Kolejną istotną grupą są wskaźniki rentowności, które pokazują, jak efektywnie przedsiębiorstwo generuje zysk w stosunku do przychodów, aktywów lub kapitału własnego. Najczęściej analizuje się wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS), rentowności aktywów (ROA) oraz rentowności kapitału własnego (ROE). Wysoka rentowność świadczy o dobrej kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa i jego potencjale inwestycyjnym. Warto również zwrócić uwagę na wskaźniki aktywności, które mierzą efektywność wykorzystania zasobów majątkowych. W tym kontekście analizuje się m.in. rotację zapasów, należności czy aktywów ogółem. Zbyt wolny obrót może wskazywać na problemy z zarządzaniem majątkiem, natomiast zbyt szybki – na ryzyko utraty kontroli nad jakością usług lub produktów.

Nieodzownym elementem analizy wskaźnikowej jest także analiza porównawcza. Polega ona na zestawieniu wyników przedsiębiorstwa z danymi z lat ubiegłych (analiza trendów), danymi innych podmiotów z branży (analiza benchmarkingowa) lub z wartościami referencyjnymi uznawanymi za optymalne. Dzięki temu można określić, czy firma rozwija się w sposób zrównoważony, czy też występują niepokojące zmiany, które wymagają interwencji zarządczej. Szczególne znaczenie ma także analiza sezonowości wskaźników, która pozwala na wychwycenie cyklicznych wahań w wynikach finansowych wynikających z charakterystyki działalności.

Warto podkreślić, że analiza wskaźnikowa ma charakter ilościowy, ale jej interpretacja wymaga uwzględnienia kontekstu ekonomicznego, branżowego i sytuacyjnego firmy. Tylko wtedy można właściwie ocenić, czy uzyskane wartości wskaźników są satysfakcjonujące. Przykładowo, wysoki wskaźnik zadłużenia w przedsiębiorstwie działającym w sektorze infrastrukturalnym może być akceptowalny, jeśli firma realizuje długoterminowe inwestycje o wysokiej stopie zwrotu. Z kolei niski wskaźnik rentowności w fazie rozwoju firmy

technologicznej nie musi oznaczać problemów, lecz może wynikać z dużych nakładów na badania i rozwój.

Analiza wskaźnikowa jest również niezwykle istotna z punktu widzenia inwestorów, kredytodawców i innych interesariuszy, którzy na podstawie jej wyników podejmują decyzje o zaangażowaniu kapitałowym, udzieleniu kredytu czy nawiązaniu współpracy. Pozwala ona nie tylko na ocenę bieżącej sytuacji finansowej, ale także na prognozowanie przyszłych tendencji, ocenę ryzyka oraz formułowanie zaleceń strategicznych. W dobie powszechnej cyfryzacji i rozwoju narzędzi analitycznych analiza wskaźnikowa zyskuje na znaczeniu, umożliwiając szybkie i precyzyjne diagnozowanie kondycji finansowej przedsiębiorstw w zmiennym otoczeniu rynkowym.

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.

Rynkowa korekta płynności finansowej

Płynność finansowa stanowi obszar szczególnego zainteresowania kierownictwa przedsiębiorstw. Firma jest bowiem w stanie funkcjonować bez gotówki do momentu, w którym nie wyczerpie posiadanych zasobów majątku płynnego albo też przestanie być zasilana kapitałowo przez banki. Toteż troską kierownictwa jest generowanie w toku działalności operacyjnej takiej gotówki, która wystarcza na terminowe regulowanie zobowiązań bieżących. Miarą płynności finansowej, jaką posługują się w praktyce menedżerowie, jest wskaźnik bieżącej płynności finansowej. Pokazuje on, w jakim stopniu zasoby majątku obrotowego gwarantują pokrycie bieżących zobowiązań

finansowych przedsiębiorstwa. Jednak taki sposób pomiaru płynności finansowej wykazuje szereg niedociągnięć metodycznych. Wśród najistotniejszych z nich wymienia się [L. Bernstem, Financial Statement Analysis, Irwin, Homewood 1978, s. 462.]:

Wskaźnik ten mierzy pokrycie przyszłych zobowiązań przedsiębiorstwa aktywami, którymi rozporządza ono w bieżącym okresie. Realnie kształtującą go wielkością nie jest majątek obrotowy, choćby składał się on z doskonale płynnych elementów, ale przyszły strumień cash flow związany przede wszystkim z poziomem sprzedaży. Dodać należy, że zobowiązania bieżące zawsze są wielkością bardziej sztywną niż majątek obrotowy, który ulega zmianom wraz ze zmianami poziomu sprzedaży.

Do obliczania wskaźnika bieżącego wykorzystuje się aktywa bieżące i pasywa bieżące według stanu z określonego momentu czasu, na który zostało sporządzone zestawienie finansowe. W ten sposób rachunkiem są objęte jedynie wielkości historyczne majątku i zobowiązań. Przyjęcie historycznego kryterium ujęcia elementów obliczeniowych wskaźnika płynności finansowej nie pozwala na uwzględnienie dwóch istotnych dla badania płynności finansowej aspektów, a mianowicie;

- oddziaływania o charakterze prospektywnym czynnika struktury zobowiązań bieżących, a w szczególności wymagalności wchodzących w ich skład elementów,
- wielkości zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto, będący wyznacznikiem rozmiarów środków finansowych, jakie muszą być zaangażowane, aby zachować płynność finansową.

Poziom wskaźnika płynności finansowej może być wynikiem różnych manipulacji, szczególnie gdy służy on do oceny kadry menedżerskiej. Jest on ustalany bowiem na podstawie wielkości zasobowych umieszczonych w sprawozdaniu finansowym na koniec okresu. W celu uzyskania pożądanego poziomu wskaźnika

przedsiębiorstwo może zaostrzyć pod koniec tego okresu politykę ściągania należności, zlikwidować nadwyżkę zapasów, wyhamować wypływ gotówki z firmy w ciągu ostatnich dwóch dni okresu obliczeniowego dla uzyskania określonego poziomu gotówki na koniec tego okresu.

Jednym z najpoważniejszych zarzutów stawianych metodyce obliczania wskaźnika bieżącej płynności finansowej jest jednak brak pełnej zgodności między księgową a rynkową wartością majątku obrotowego. Majątek obrotowy jest ujmowany w sprawozdaniach (bilansie, w sprawozdaniu bieżącym F-01) po koszcie historycznym, który prawie zawsze jest różny od jego wartości rynkowej. Ponadto majątek ten zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny może być zaniżony w stosunku do rzeczywistej jego wartości. Odnosi się to głównie do papierów wartościowych, przeznaczonych do obrotu, w przypadku których przedsiębiorstwo nie musi ujawniać ich bieżącej wartości, o ile jest ona wyższa od ceny nabycia tych papierów.

Przedstawiona krytyka wskaźnika bieżącej płynności finansowej wskazuje na potrzebę dokonania redefinicji stojących u podstaw jego obliczania wielkości majątku obrotowego i zobowiązań bieżących. Zasadniczą podstawą weryfikacji tych elementów powinna być posiadana przez nie właściwość oddziaływania na płynność finansową przedsiębiorstwa w określonym momencie w przyszłości. Chodzi tu o okres, w ciągu którego przedsiębiorstwo musi dokonać także rekonfiguracji składników majątku obrotowego, aby mogły być zaspokojone wszystkie zobowiązania bieżące o terminie wymagalności przypadającym na ten moment. Przez rekonfigurację należy tu rozumieć krótkookresowe przekształcenie struktury majątku obrotowego w wyniku zamiany mniej płynnych składników tego majątku na bardziej płynne. Pozwala to objąć rachunkiem płynności tylko te elementy majątku i zobowiązań, których stany na określony moment wyznaczają rzeczywistą miarę płynności finansowej. Wynika to z faktu, że w praktyce w przedsiębiorstwie, które nie utraciło zdolności płatniczej, zawsze tylko część zobowiązań,

a mianowicie ta wymagalna natychmiast musi być pokryta przez część najbardziej płynnego majątku obrotowego. Ustalanie stosunku całego majątku obrotowego do całych zobowiązań bieżących w sytuacji realnych problemów płatniczych przedsiębiorstwa ma jedynie tę treść informacyjną przy ocenie płynności finansowej, że określa relatywną nadwyżkę majątku obrotowego nad zobowiązaniami krótkoterminowymi. Im wyższa jest ta nadwyżka, tym większe jest prawdopodobieństwo uzyskania wpływów z upłynięcia majątku obrotowego na poziomie koniecznym do pokrycia zobowiązań. Jednakże sytuacja taka może oznaczać utrzymywanie zbędnej nadwyżki płynności nie przyczyniającej się ani do maksymalizacji wpływów ze sprzedaży, ani do optymalnego poziomu płynności finansowej.

Na podstawie powyższych uwag można podzielić zobowiązania krótkoterminowe na dwie grupy:

– Zobowiązania stale wymagalne. Są nimi zobowiązania, które odnawiają się w przedsiębiorstwie z taką częstotliwością, że precyzyjne ustalenie momentu ich płatności jest nieefektywne. Wśród tej grupy pasywów można wymienić przede wszystkim zobowiązania z tytułu dostaw i usług, ponieważ powstają one w przedsiębiorstwie spontanicznie w wyniku dokonywanych transakcji zakupu.

– Zobowiązania wymagalne okresowo, czyli takie, które są płatne na określony moment czasowy i przedsiębiorstwo z góry zna termin ich wymagalności, a dodatkowo może dokładnie oszacować rozmiar środków obrotowych, jakie będzie musiało zgromadzić, aby je uregulować. Do tej grupy zobowiązań można zaliczyć przykładowo odsetki i raty kredytów, zobowiązania podatkowe wobec ZUS i innych instytucji publicznych.

Rozróżnienie tych dwóch rodzajów zobowiązań wymaga od przedsiębiorstwa dysponowania permanentnie rozporządzalnym płynnym majątkiem obrotowym na pokrycie zobowiązań stale wymagalnych oraz majątkiem rozporządzalnym tylko w określonym momencie dla likwidacji zobowiązań wymagalnych okresowo.

Rozpatrywanie aktywów bieżących 'od strony ich właściwości do pokrycia zobowiązań krótkoterminowych na określony moment w przyszłości oznacza konieczność uwzględnienia wpływu na tę właściwość trzech istotnych czynników:

Po pierwsze, należy określić, na ile zgromadzony w przedsiębiorstwie majątek obrotowy może być zamieniony na gotówkę na dany moment czasowy. Rzeczywiste pokrycie zobowiązań tym majątkiem jest wyznaczone przez stopień utraty jego wartości przy sprzedaży bądź uzyskania wartości wyższej niż wartość ewidencyjna. Im większe odchylenie, tym większa lub mniejsza wartość danej części majątku obrotowego jako źródła pokrycia zobowiązań. Zasadniczy wpływ ma na to okres, jaki upływa od momentu transferu danej postaci majątku obrotowego na gotówkę do momentu płatności zobowiązania. Na przykład zapasy produkcji w toku w okresie miesiąca przy trzy-miesięcznym cyklu produkcyjnym mogą być uznane za całkowicie niepłynne, ale w okresie czterech miesięcy stanowią wystarczające zabezpieczenie płatności, np. rat kwartalnych kredytu.

Po drugie, istotne jest, czy wśród aktywów płynnych są aktywa, którymi przedsiębiorstwo dysponuje w ograniczonym zakresie. Można wymie-nić trzy podstawowe rodzaje zdarzeń, które wpływają na ograniczenie ich rozporządzalności [G. Welsch, D. Newman, Ch. Zlatkovich, *Intermediate Accounting*, Irwin, Homewood 1986, s.196.]:

- wyłączenie na skutek umów z partnerami ekonomicznymi,
- ułokowanie na rezerwie potrzebnej na realizację określonego zadania gospodarczego,
- obecność w danym składniku majątku elementów zamrożonych na dłużej niż rok obrotowy (np. należności sporne).

Po trzecie, włącza się do majątku obrotowego takie elementy majątku, które na określony moment czasowy będą podlegały udokumentowanej konwersji postaci, a przez to zmieniają stan

majątku obrotowego. Majątkiem obrotowym mogą na tej podstawie zostać aktywa trwałe oraz niepłynny dzisiaj majątek, którego udokumentowana sprzedaż będzie skutkować w postaci wpływu środków pieniężnych. Przez udokumentowaną konwersję należy tutaj rozumieć operację gospodarczą potwierdzoną, nadającą danemu zdarzeniu charakter zdarzenia pewnego. Mogą to być umowy wstępne na sprzedaż, należności od odbiorców w drodze itp. Możliwość zakwalifikowania przyszłych strumieni finansowych do majątku obrotowego wynika z faktu, że w praktyce jedyną grupą tego majątku o najwyższej płynności są środki pieniężne oraz papiery do obrotu. Konwersja pozostałych składników majątku obrotowego na gotówkę zawsze zależy od czasochłonnych zabiegów i ponoszenia kosztów. Oznacza to, że prawdopodobieństwo szybkiej i pełnej konwersji majątku obrotowego na gotówkę jest zbliżone do prawdopodobieństwa wpływu gotówki z udokumentowanych operacji gospodarczych. W obu przypadkach zależy to od czasu konwersji i jakości danego aktywu jako źródła pokrycia zobowiązań.

Zastosowanie poczynionych uwag do określenia wielkości majątku obrotowego można w praktyce sprowadzić do rozpatrzenia tego majątku pod kątem

- jego rynkowej wyceny,
- stopnia rozporządzalności poszczególnymi składnikami majątku,
- określenia rozmiarów potencjalnych wpływów gotówkowych z konwersji tego majątku na gotówkę.

Tak więc ustalenie realnej wielkości majątku obrotowego, zabezpieczającego zobowiązania krótkoterminowe, narzuca konieczność korekty poszczególnych składników tego majątku.

Zapasy surowców koryguje się o ich część niepłynną, czyli zaliczki na poczet dostaw, produkcję w toku (bez półfabrykatów), surowce i materiały zbędne oraz wyroby gotowe i towary nie znajdujące nabywców. Ponadto należy uwzględnić,

że wartość wyrobów gotowych oraz towarów, ujęta w sprawozdaniu finansowym, jest zaniżona. Wyroby gotowe ewidencjonuje się według kosztu wytworzenia. Wielkość realnej gotówki, jaka wpłynie z ich sprzedaży będzie wyższa od kosztu wytworzenia o marżę pokrycia (koszty ogólne zarządu i koszty sprzedaży plus zysk). Z kolei wielkość gotówki, jaka wpłynie ze sprzedaży towarów ewidencjonowanych po cenie nabycia, będzie wyższa o realizowaną marżę handlową, pomniejszoną o koszty handlowe.

Z należności ogółem powinny zostać wyłączone należności nieściągalne i sporne oraz należności wekslowe, jeśli są one związane z należnościami przeterminowanymi. Zgodnie z rozwiązaniami prawnymi dotyczącymi podatku dochodowego na należności nieściągalne (powstałe z uгод bankowych, układów sądowych oraz upadłości przedsiębiorstw), można tworzyć rezerwy w ciężar kosztów uznanych przez fiskusa za koszty uzyskania przychodów. Natomiast ustawa o rachunkowości dopuszcza tworzenie rezerw na należności przeterminowane powyżej pół roku. Jednak jeżeli nie są one uzasadnione prawnie, nie mogą być uznane za koszty uzyskania przychodów.

Powstaje zatem problem, jaka część należności przeterminowanych, czyli takich, których termin płatności przekroczył wymagany przez przedsiębiorstwo okres ich spływu, powinna być uznana za niepłynną. Dla wyznaczenia poziomu niepłynnych należności przeterminowanych można przyjąć dwa parametry charakteryzujące te należności: jakość i płynność. Jakość należności oznacza prawdopodobieństwo ich wpłynięcia w wyznaczonym terminie i ustalonej wielkości, natomiast płynność należności wyraża ich właściwość do jak najszybszej zamiany na środki pieniężne.

Gotówkę w kasie i na rachunku bankowym należy skorygować o wielkość, która:

– została przeznaczona na nadchodzącą płatność, na przykład na zakup środków trwałych,

– na mocy umów z bankiem lub inną instytucją finansową musi być utrzymywana na rachunku rozliczeniowym; umowy takie obejmować mogą szeroki zakres przypadków, jednakże typowymi przykładami są tu rachunki czekowe oraz blokada środków na import.

Papiery wartościowe mogą być powiększone o wielkość tzw. ciężkiej rezerwy, czyli o różnicę między ich bieżącą ceną rynkową a ceną nabycia.

Rozliczenia między okresowe czynne, jeśli mają niewielki udział w aktywach bieżących, mogą być po prostu z nich wyłączone. W innych przypadkach powinno się zbadać długość okresu zamrożenia nakładów (zwłaszcza nakładów na nową produkcję).

Korygując zobowiązania krótkoterminowe w celu ustalenia ich poziomu przypadającego na majątek obrotowy, stanowiący ich zabezpieczenie, należy uwzględnić terminy wymagalności tych zobowiązań oraz włączyć do nich takie zobowiązania, których pokrycie wymaga uprzedniej rekonfiguracji majątku obrotowego. Rozwiązaniem, które pozwoliłoby związać termin wymagalności skorygowanych zobowiązań bieżących ze skorygowanymi aktywami bieżącymi, doprowadzając je do porównywalności, jest koncepcja cyklu obiegu gotówki. Cykl ten określa długość czasu od momentu odpływu gotówki na zakup surowców i materiałów do momentu jej wpływu z zainkasowanych należności. Jest on sumą cyklu zapasów oraz cyklu należności pomniejszoną o cykl zobowiązań terminowych. Cykl obiegu gotówki daje możliwość ustalenia poziomu pokrycia aktywami bieżącymi pasywów bieżących na określony moment poprzez to, że wyznacza okres niezbędny do konwersji na gotówkę podstawowych składników majątku, jakimi są zapasy i należności. W praktyce do obliczenia skorygowanych zobowiązań krótkoterminowych przyjmuje się zobowiązania natychmiast wymagalne. Na podstawie skorygowanej wielkości aktywów bieżących oraz pasywów bieżących można ustalić skorygowany wskaźnik bieżącej płynności finansowej (WBPFs). Ma on następującą postać:

Minimalny poziom wskaźnika może wynosić jeden, ponieważ w składzie aktywów bieżących znajduje się wyłącznie majątek o najwyższej płynności, a pasywa bieżące obejmują długi o krótkim okresie wymagalności [W. Meighs, R. Meighs, Financial Accounting, Mc Graw-Hill, New York 1987, s. 615.].

W celu uzyskania dodatkowych informacji na temat kształtowania się płynności finansowej w przedsiębiorstwie celowe jest ustalenie stosunku obu Wskaźników, bieżącego i skorygowanego. Wskaźnik ten ma postać:

Na jego podstawie można poczynić następujące obserwacje:

Poziom $C = 1$ wskazuje na doskonałą zgodność między księgową a rynkową wartością pokrycia pasywów bieżących aktywami obrotowymi, a równocześnie na pełne odzwierciedlenie przez wskaźnik bieżący płynności finansowej przedsiębiorstwa,

Poziom $C > 1$ informuje, że przedsiębiorstwo dysponuje większym rozmiarem majątku płynnego, niż wynika to z ewidencji księgowej. Przedsiębiorstwo ma płynność wyższą, wynikającą z potencjalnego strumienia środków pieniężnych, niż płynność zmierzona wskaźnikiem bieżącej płynności finansowej. Nadwyżka płynności oznacza dla niego istnienie realnego marginesu bezpieczeństwa, który powinien być brany pod uwagę przy konstruowaniu polityki kredytowej przedsiębiorstwa,

Poziom $C < 1$ zdążający do 0 oznacza, że realny majątek obrotowy przedsiębiorstwa jest dużo niższy, niż wynika to z zapisów księgowych. Im bliższa zeru jest wartość wskaźnika, tym większa jest różnica między księgową a rynkową wyceną majątku obrotowego. W sytuacji rzeczywistej utraty płynności finansowej kierownictwo może nie zdążyć poprawić sytuacji i przywrócić równowagi finansowej firmy.

Ustalenie skorygowanego wskaźnika płynności finansowej oraz wynikających z niego relacji jest pomocne w sterowaniu płynnością finansową. Jednak warunkiem koniecznym przy obliczaniu tego wskaźnika jest znajomość poza-księgowych

aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa, a w szczególności rynkowej wartości majątku obrotowego.

Reasumując, wyliczenie wskaźników: bieżącego i skorygowanego oraz ich relacji może być pomocne przy określaniu optymalnej wielkości wskaźnika bieżącego, aby w przypadku niedoboru płynności podwyższać jego poziom, a w sytuacji nadwyżki płynności proporcjonalnie obniżać wielkość aktywów bieżących.

Płynność finansowa jest kluczowym aspektem funkcjonowania każdego podmiotu gospodarczego, warunkującym zdolność do terminowego regulowania zobowiązań i utrzymania stabilności operacyjnej. W sytuacji, gdy przedsiębiorstwo napotyka trudności związane z utrzymaniem płynności, niezbędne staje się zastosowanie mechanizmów rynkowej korekty płynności finansowej. Obejmuje ona różnorodne działania dostosowawcze, mające na celu przywrócenie równowagi finansowej oraz poprawę zdolności do zarządzania bieżącymi zobowiązaniami.

Jednym z podstawowych mechanizmów rynkowej korekty płynności jest **optymalizacja struktury kapitałowej**, polegająca na dostosowaniu poziomu zobowiązań krótkoterminowych i długoterminowych do aktualnych możliwości finansowych przedsiębiorstwa. Firmy w trudnej sytuacji płynnościowej często decydują się na negocjacje z wierzycielami w celu restrukturyzacji zadłużenia. Może to obejmować zmianę harmonogramu spłat, wydłużenie okresu kredytowania lub obniżenie kosztów finansowania. Tego rodzaju działania pozwalają uniknąć kryzysu płynnościowego i zapewniają większą elastyczność w zarządzaniu finansami.

Innym istotnym narzędziem rynkowej korekty płynności finansowej jest **zwiększenie efektywności zarządzania kapitałem obrotowym**. Przedsiębiorstwa mogą skrócić cykl konwersji gotówki poprzez poprawę rotacji zapasów, przyspieszenie spływu należności lub wydłużenie okresu regulowania zobowiązań. Przykładem może być wdrożenie polityki bardziej agresywnego monitorowania należności, renegocjowanie warunków płatności z

dostawcami lub poprawa zarządzania zapasami w celu redukcji nadmiernych kosztów magazynowania.

Rynkowa korekta płynności obejmuje również **pozyskiwanie dodatkowych źródeł finansowania**, które mogą pochodzić z rynku kapitałowego, kredytowego lub alternatywnych form finansowania. W zależności od sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, może to oznaczać emisję obligacji, sprzedaż akcji, skorzystanie z faktoringu lub leasingu operacyjnego. W ostatnich latach coraz większą popularność zyskują również finansowanie crowdfundingowe oraz pożyczki peer-to-peer, które pozwalają firmom na szybkie zdobycie kapitału bez konieczności zaciągania zobowiązań bankowych.

W kontekście korekty płynności finansowej znaczącą rolę odgrywa także **polityka monetarna i regulacje rynku finansowego**. W okresach kryzysu gospodarczego banki centralne często podejmują działania mające na celu poprawę dostępności kapitału poprzez obniżenie stóp procentowych lub wdrażanie programów wsparcia płynnościowego dla przedsiębiorstw. Dzięki temu firmy mogą uzyskać tańsze finansowanie i łatwiej dostosować się do zmieniających się warunków rynkowych.

Rynkowa korekta płynności finansowej jest procesem dynamicznym i wymaga bieżącej analizy sytuacji ekonomicznej. Przedsiębiorstwa, które na wczesnym etapie identyfikują zagrożenia związane z utratą płynności, mają większe szanse na skuteczne wdrożenie działań naprawczych. Regularne monitorowanie wskaźników płynności, takich jak wskaźnik bieżącej płynności, cykl rotacji należności czy cash flow operacyjny, pozwala na szybką reakcję na potencjalne problemy finansowe.

W kontekście globalnych rynków finansowych rynkowa korekta płynności obejmuje także **mechanizmy interwencyjne instytucji finansowych**, takich jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy czy Europejski Bank Centralny. W sytuacjach kryzysowych te podmioty oferują wsparcie finansowe dla państw i sektorów

gospodarki borykających się z problemami płynności. Przykładem takiej interwencji była pomoc udzielona Grecji podczas kryzysu zadłużeniowego w strefie euro, polegająca na wdrożeniu programów oszczędnościowych i udostępnieniu linii kredytowych.

Rynkowa korekta płynności finansowej jest więc niezbędnym mechanizmem dostosowawczym, który pozwala firmom, sektorom i całym gospodarkom na zachowanie stabilności finansowej w obliczu zmieniających się warunków rynkowych. Skuteczne zarządzanie płynnością wymaga zarówno umiejętnego wykorzystania dostępnych instrumentów finansowych, jak i elastyczności w dostosowywaniu strategii operacyjnych do bieżącej sytuacji gospodarczej.

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.

Dynamiczny pomiar płynności finansowej

Informacje o przepływach gotówki można wykorzystać do:

- oceny i sterowania płynnością finansową,
- oceny pozycji finansowej przedsiębiorstw.

Przepływ gotówki służy do strumieniowej (dynamicznej) oceny płynności finansowej. Ocena statyczna, oparta na danych bilansowych ma charakter ograniczony. Jest ona ustalona na podstawie wielkości zasobowych (stanu na dany moment bilansowy). Ponadto, oprócz sprawozdawczych danych z przepływów gotówki, firmy sporządzają prognozowane przepływy pieniężne oraz budżet gotówki w układzie miesięcznym i

opierając się na tych zestawieniach, w sposób świadomy i uporządkowany sterują przepływem środków pieniężnych tak, aby zapewnić firmie płynność finansową między dwoma momentami bilansowymi.

Przyrost gotówki z działalności operacyjnej lepiej wyraża „solidność” firmy niż sama kwota zysku. Jest on szczególnie ważny dla partnerów przedsiębiorstwa. Dla dostawców oznacza on zdolność tej firmy do bieżącego regulowania zobowiązań, dla odbiorców natomiast zagrożenie płynności finansowej u dostawcy wiąże się z zaostrzeniem przez niego polityki finansowej, skróceniem terminów kredytu kupieckiego itp.

Przyrost gotówki z działalności operacyjnej ma charakter obiektywny, ponieważ może powstać on wyłącznie jako różnica między faktycznymi wpływami i wydatkami pieniężnymi związanymi z tą działalnością. Wielkość zysku natomiast uzależniona jest od sposobów zarachowania niektórych elementów wynikowych, przede wszystkim; amortyzacji, rat kosztów rozliczanych w czasie oraz rezerw tworzonych pod przyszłe płatności. Zaliczenie tych pozycji do kosztów może być intensyfikowane lub osłabione, stosownie do taktyki wykonywania zysku, przyjętej przez przedsiębiorstwo.

Wszystkie te argumenty sprawiły, że coraz częściej wykorzystuje się przepływy gotówkowe do oceny pozycji finansowej spółek. Używa się w tym celu całej gamy wskaźników, które w sposób syntetyczny obrazują gospodarkę pieniężną przedsiębiorstwa. Najczęściej wskaźniki te ujmuje się w dwóch grupach [M. Gottlieb, W. Lewczyński, Cash flow, sprawozdanie z przepływów gotówki, Instytut Przedsiębiorczości, Sopot 1993, s. 60.]:

- wskaźniki wydajności gotówkowej,
- wskaźniki wystarczalności gotówki.

Wskaźniki wydajności gotówkowej obrazują, w jakiej relacji pozostaje gotówka operacyjna do obrotu i zysku, generowanego

przez ten obrót, oraz do majątku przedsiębiorstwa. Stosunek gotówki z działalności operacyjnej do aktywów ogółem bądź tylko aktywów bieżących pokazuje stopień jego sfinansowania z tej gotówki.

Wykorzystując wskaźniki wydajności gotówkowej do oceny pozycji finansowej przedsiębiorstwa, trzeba pamiętać, że pożądanym kierunkiem zmian jest wzrost ich poziomu w czasie. Dobrą bazą porównań tych wskaźników są dane średniobranżowe. Porównanie przeciętnych relacji gotówkowych w ujęciu branżowym z analogicznymi relacjami diagnozowanej spółki pokazuje pozycję tej spółki w porównaniu z jej rynkowymi rywalami. Natomiast porównanie w czasie osiągniętych wskaźników pozwala na wyciągnięcie wniosków co do zmian w bieżącym sterowaniu finansami spółek.

Drugą grupę wskaźników opartych na przepływach gotówkowych stanowią wskaźniki wystarczalności gotówki. Informują one o tym, czy generowana w działalności podstawowej gotówka jest odpowiednio duża w relacji do różnych wydatków i zobowiązań przedsiębiorstwa.

Wskaźnik wystarczalności gotówki operacyjnej na spłatę długów ogółem informuje o zdolności przedsiębiorstwa do spłacania jego zobowiązań. Odwrotność tego wskaźnika, czyli stosunek zobowiązań ogółem do wielkości gotówki generowanej w działalności operacyjnej obrazuje, w jakim okresie zobowiązania te mogłyby być uregulowane ze środków pieniężnych, pochodzących z działalności operacyjnej. W praktyce krajów zachodnich wskaźnik ten wykorzystuje się do przewidywania bankructwa.

Wskaźnik wystarczalności dochodu gotówkowego na spłatę długów dłużoterminowych informuje, czy dostępne, wygospodarowane z działalności podstawowej, fundusze gotówkowe są wystarczające do spłaty zobowiązań w okresie płatności dłuższym niż rok bilansowy.

Wskaźnik ogólnej wystarczalności gotówki operacyjnej mierzy ogólną zdolność firmy do regulowania rocznych wydatków (na raty kredytów długo-terminowych, wypłatę dywidend oraz zakupy środków majątku trwałego) z gotówki uzyskanej z działalności operacyjnej. Obrazuje on zatem bieżącą politykę finansową przedsiębiorstw. Wskaźnik równy bądź wyższy od jedności oznacza, że przedsiębiorstwo nie ma potrzeby sięgania po dodatkowe źródła gotówki z instrumentów finansowych (akcji, obligacji, kredytów długoterminowych bądź gotówki „uwolnionej” ze sprzedaży elementów majątku trwałego, tj. zbędnych środków, patentów, akcji i udziałów w innych firmach, w których ulokowana była gotówka inwestycyjna).

W celu bliższego wyjaśnienia przyczyn kształtowania się tego wskaźnika na określonym poziomie liczy się:

Wymienione wskaźniki informują o skali obciążenia gotówki netto z działalności operacyjnej:

- spłatą kredytów i pożyczek długoterminowych,
- wypłatą dywidend,
- zakupem środków produkcji (środków trwałych i materiałów).

Źródłem finansowania tych wydatków w ostatecznym rozliczeniu (poza dywidendami) jest zysk netto i amortyzacja. Jeśli środki z tych dwóch źródeł wykorzystano na uzupełnienie kapitału obrotowego, głównie na finansowanie zapasów i kredyty dla odbiorców, to firma musi ubiegać się o finansowanie zewnętrzne. Tą drogą potencjalni inwestorzy są w stanie ocenić realność przyszłych wypłat dywidend i zwrot zaciągniętych pożyczek.

Kolejnym wskaźnikiem, do konstrukcji którego wykorzystuje się operacyjny cash flow jest wskaźnik reinwestycji gotówki operacyjnej. Wskaźnik ten jest użyteczny przy określaniu, w jakiej relacji do aktywów trwałych i kapitału obrotowego pozostają operacyjne wpływy gotówkowe, które zostały

zatrzymane w przedsiębiorstwie i zainwestowane w celu odtworzenia aktywów oraz na rozszerzenie działalności podstawowej. Wskaźnik reinwestycji gotówki operacyjnej na poziomie 8-10% jest uważany za ogólnie satysfakcjonujący [L Bernstein, Analysis of Financial Statement, Irwin, Homewood 1993, s. 137.].

Wskaźnik wystarczalności gotówki operacyjnej na zakupy środków trwałych świadczy o zdolności przedsiębiorstwa do utrzymania środków trwałych ze swego dochodu gotówkowego bez uciekania się do zaciągania pożyczki lub do nowej emisji akcji. Na zakupy środków trwałych wykorzystywane są zysk netto i amortyzacja, a gotówka operacyjna może pochodzić również ze środków uwolnionych z zapasów i należności oraz zaciągniętych dodatkowych kredytów bankowych i kupieckich. Dlatego też w praktyce bada się udział amortyzacji i zysku netto w gotówce operacyjnej.

Wskaźniki zamieszczone w tablicach 1 i 2 oparte są na wielkościach rocznych i służą do bieżącej oceny pozycji finansowej przedsiębiorstwa. Do szczególnych wskaźników opartych na wielkościach wieloletnich należą;

– wskaźnik wystarczalności (adekwatności) cash flow [L Bernstein, Analysis of Financial Statement, Irwin, Homewood 1993, s. 137.];

– wskaźnik płynności Lambda.

Celem tego pierwszego wskaźnika jest określenie, w jakim stopniu przedsiębiorstwo jest zdolne do wygenerowania odpowiedniej wielkości gotówki z działalności operacyjnej na pokrycie wydatków kapitałowych, przeznaczonych na inwestycje w środki trwałe, na przyrost zapasów i na wypłatę dywidend gotówkowych. Aby uwolnić wynik od wpływu cyklicznych i przypadkowych wahań, obliczenia są przeprowadzone na danych za okres pięcioletni. Wskaźnik wystarczalności cash flow oblicza się według formuły:

Inwestycje w inne ważne składniki kapitału obrotowego są pomijane na podstawie teorii, która mówi, że są one głównie finansowane ze zobowiązań krótkoterminowych (np. zobowiązań z tytułu dostaw i usług). Jedynie przyrost zapasów jest uwzględniony w obliczeniu. W okresie, gdy ich stan spada, zmiana wynosi zero.

Wielkość wskaźnika sugeruje, w jakim stopniu przedsiębiorstwo pokrywa swoje zapotrzebowanie na kapitał z własnych źródeł finansowania. Jeśli wskaźnik wynosi poniżej jeden, to oznacza, że wygenerowana z działalności operacyjnej gotówka nie wystarcza na wypłatę dywidend i utrzymanie stopy wzrostu na zakładanym poziomie. Wartość ≥ 1 wskaźnika dowodzi, że przedsiębiorstwo zaspokaja swe potrzeby na już osiągniętym poziomie rozwoju, bez konieczności uciekania się do źródeł zewnętrznego finansowania. Wskaźnik ten może także odzwierciedlić wpływ inflacji na gotówkowe potrzeby przedsiębiorstwa.

Dostrzegając błędy dotychczasowego systemu pomiaru płynności finansowej, Emerg i Cogger zaproponowali nowy typ wskaźnika pomiaru płynności, tzw. wskaźnik płynności Lambda. Eliminuje on takie niedociągnięcia pomiaru płynności, jak: pomijanie w obliczeniach przyszłego strumienia cash flow oraz pozabilansowych źródeł finansowania, takich jak niewykorzystane przez przedsiębiorstwo linie kredytowe. Wskaźnik płynności Lambda ma postać [K- Parkinson, J, Kallberg, Corporate Liquidity. A Guide to Managing Working Capital, Irwin, Homewood 1993, s. 374]:

W liczniku ułamek do początkowych zasobów płynnych dodaje się prognozowany cash flow operacyjny. Na zasoby o najwyższym stopniu płynności składają się środki pieniężne, krótkoterminowe papiery do obrotu oraz gotówka z linii kredytowej możliwa do wykorzystania. Po dodaniu do tych środków prognozowanego cash flow ustalimy potencjalne zasoby cash flow firmy. Zasoby te są dzielone przez odchylenie standardowe prognozowanego cash flow. W ten sposób wskaźnik

płynności Lambda określa wielkość potencjalnej rezerwy płynnych zasobów, przypadającej na odchylenie standardowe, Im większa wartość tego ilorazu, tym wyższą płynnością charakteryzuje się firma. Interpretując odchylenie standardowe w kategorii rozkładu normalnego, możemy określić prawdopodobieństwo wyczerpania się płynnych zasobów firmy. Na przykład wskaźnik Lambda o wartości 2 będzie oznaczać, że prawdopodobieństwo wyczerpania się płynnych zasobów wynosi 2,3%. W literaturze twierdzi się, że wskaźnik ten może być pomocny w prognozowaniu bankructwa [L. Giacomino, Don E And Mieike, E. David, Cash Flow: Another Approach to Ratio Analysis, „Journal of Accounting” 1993, March, s. 55-58.]. Niektóre firmy wykorzystują natomiast ten wskaźnik do obliczania zapotrzebowania na kredyt.

Z badań amerykańskich przeprowadzonych w latach dziewięćdziesiątych wynika, że zdecydowaną część przedsiębiorstw charakteryzuje niepełna ogólna wystarczalność gotówkowa. Gotówka netto z działalności operacyjnej nie pokrywa całych wydatków poniesionych na spłatę długoterminowych zadłużeń, na wypłatę dywidend i zakup środków produkcji. Zaistniałą lukę wypełniono środkami pieniężnymi z działalności inwestycyjnej i finansowej (poprzez zaciąganie pożyczek, emisję akcji i obligacji).

Badania wystarczalności i wydajności gotówki operacyjnej, obejmujące lata 1993-1994, przeprowadzone dla spółek giełdowych w Polsce wykazały, że ponad połowa spółek miała ujemny przepływ gotówki z działalności operacyjnej [M. Sierpińska, J- Nesterak, How to Use Information about Cash Flow, „Wiadomości Gospodarcze. Penetrator” 1994, nr 12.]. Oznacza to, że wygenerowany zysk netto i amortyzacja nie wystarczały na pokrycie przyrostu zapasów i należności. W niektórych spółkach przyrost należności był wyższy niż przyrost sprzedaży. Przyrost ten w wielu przypadkach jest kredytem kupieckim wymuszonym przez odbiorców i wynika z jednej strony z zatorów płatniczych, z drugiej zaś z braku

dostatecznego zasilania kapitału obrotowego spółek krótkoterminowym kredytem bankowym. Równocześnie przyrost majątku obrotowego nie mógł być pokryty zobowiązaniami krótkoterminowymi. W zdecydowanej większości spółek zobowiązania krótkoterminowe spadły, co oznacza, że spółki przeznaczyły znaczną część środków na ich spłatę. W tej sytuacji musiały one ubiegać się o finansowanie zewnętrzne już w sferze operacyjnej.

Płynność finansowa jest kluczowym aspektem funkcjonowania każdego podmiotu gospodarczego, decydującym o jego zdolności do regulowania bieżących zobowiązań i utrzymania stabilności finansowej. W przeciwieństwie do statycznych metod oceny płynności, które bazują na danych z bilansu przedsiębiorstwa w określonym momencie, **dynamiczny pomiar płynności finansowej** opiera się na analizie przepływów pieniężnych oraz procesów finansowych zachodzących w czasie. Metody dynamiczne pozwalają na bardziej precyzyjne śledzenie zmian w płynności i przewidywanie potencjalnych problemów finansowych.

Jednym z najważniejszych narzędzi dynamicznego pomiaru płynności finansowej jest **analiza cash flow**, czyli przepływów pieniężnych. W przeciwieństwie do wskaźników płynności, które bazują na danych bilansowych, cash flow odzwierciedla rzeczywiste przepływy środków finansowych w przedsiębiorstwie. Składa się z trzech głównych części: przepływów z działalności operacyjnej, inwestycyjnej i finansowej. Przepływy operacyjne pokazują, czy firma generuje wystarczające środki na pokrycie bieżących kosztów działalności. Ujemne przepływy operacyjne mogą wskazywać na trudności finansowe, nawet jeśli firma wykazuje dodatni wynik finansowy.

Innym kluczowym wskaźnikiem stosowanym w dynamicznym pomiarze płynności jest **wskaźnik cyklu konwersji gotówki (CCC, Cash Conversion Cycle)**. Obejmuje on trzy elementy: okres rotacji zapasów, okres rotacji należności oraz okres rotacji zobowiązań. CCC mierzy czas, jaki upływa od momentu zakupu surowców, poprzez sprzedaż gotowych produktów, aż do uzyskania

płatności od klientów. Im krótszy cykl konwersji gotówki, tym lepsza płynność finansowa przedsiębiorstwa. Długi cykl oznacza, że firma musi finansować swoją działalność przez dłuższy czas, co może prowadzić do problemów z utrzymaniem płynności.

Dynamiczny pomiar płynności finansowej wykorzystuje również **wskaźniki płynności gotówkowej**, które analizują rzeczywisty poziom dostępnych środków pieniężnych w danym okresie. Przykładem jest **wskaźnik natychmiastowej płynności**, który pokazuje, jaką część zobowiązań krótkoterminowych firma jest w stanie spłacić wyłącznie przy użyciu gotówki i jej ekwiwalentów. Analiza ta jest szczególnie istotna w sytuacjach kryzysowych, gdy konieczne jest szybkie pozyskanie środków finansowych.

Nowoczesne podejście do dynamicznego pomiaru płynności obejmuje **prognozowanie płynności finansowej** przy wykorzystaniu modeli statystycznych i metod ekonometrycznych. Modele predykcyjne bazujące na analizie szeregów czasowych, sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego pozwalają na przewidywanie przyszłych trudności finansowych oraz optymalizację zarządzania środkami pieniężnymi. Coraz częściej stosuje się również **systemy monitorowania płynności w czasie rzeczywistym**, które umożliwiają natychmiastową reakcję na ewentualne zagrożenia finansowe.

Dynamiczny pomiar płynności finansowej jest także istotny dla banków i instytucji finansowych, które wykorzystują zaawansowane wskaźniki, takie jak **Liquidity Coverage Ratio (LCR)** oraz **Net Stable Funding Ratio (NSFR)**. LCR określa zdolność banku do przetrwania okresu napięć finansowych przez 30 dni, natomiast NSFR mierzy stabilność finansowania w dłuższej perspektywie.

Dynamiczne podejście do analizy płynności jest niezbędne dla przedsiębiorstw działających w zmiennym otoczeniu gospodarczym. Dzięki monitorowaniu przepływów pieniężnych,

analizie cyklu konwersji gotówki oraz stosowaniu nowoczesnych metod prognozowania możliwe jest lepsze zarządzanie finansami i minimalizacja ryzyka utraty płynności. Prawidłowa ocena płynności finansowej pozwala na utrzymanie stabilności finansowej, optymalne zarządzanie kapitałem obrotowym oraz skuteczne podejmowanie decyzji strategicznych.

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.