

Wybrane wskaźniki w sprawdzaniu zdolności kredytowej

Jednym z podstawowych zagadnień oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstwa jest analiza powiązań składników majątku obrotowego ze zobowiązaniami wymagalnymi, tj. zobowiązaniami krótkoterminowymi – płatnymi w ciągu roku. Obliczone w tym celu wskaźniki płynności powinny dostarczyć informacji o stopniu wypłacalności przedsiębiorstwa, o jego zdolności do terminowego regulowania bieżących zobowiązań. Wśród wskaźników płynności wyróżnić należy trzy wskaźniki, których konstrukcja jest przedstawiona w tabeli 3.

Tabela 3. Wskaźniki płynności

Wskaźnik	Wzór
III° płynności Płynność bieżąca	$\frac{\text{zapasy} + \text{należności} + \text{środki pieniężne} + \text{KPW}^*}{\text{zobowiązania bieżące}}$
II° płynności Płynność wysoka	$\frac{\text{należności} + \text{środki pieniężne} + \text{KPW}}{\text{zobowiązania bieżące}}$
I° płynności Płynność gotówkowa	$\frac{\text{środki pieniężne} + \text{KPW}}{\text{zobowiązania bieżące}}$

* KPW – Krótkoterminowe Papiery Wartościowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie M. Sierpińska, T. Jachna: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych...*, op. cit., s.80-81

Wskaźnik płynności bieżącej traktowany jest jako podstawowy miernik zdolności przedsiębiorstwa do spłacenia wszystkich jego zobowiązań bieżących przez upłynnienie posiadanych zasobów majątku obrotowego. Wskaźnik ten jest stosunkiem

majątku obrotowego do zobowiązań bieżących (krótkoterminowych) i powinien oscylować w granicach od 1,5 do 2,0. Dąży się do tego, aby majątek obrotowy był ogółem dwukrotnie wyższy od zobowiązań bieżących. Zbyt wysoka lub niska wielkość III wskaźnika płynności środków powinna skłaniać kierownictwo przedsiębiorstwa do zbadania przyczyn takiego kształtowania się przedstawionej relacji. Niski poziom wskaźnika może oznaczać, że przedsiębiorstwo nie posiada wystarczających środków dla spłaty bieżących zobowiązań. Wskaźnik płynności przyjmujący wielkość powyżej 2,0 obrazuje nadmierną płynność, co może niekorzystnie wpływać na rentowność przedsiębiorstwa [T. Waśniewski, W. Skoczylas: Ocena sytuacji kapitałowo – majątkowej, „Rachunkowość” 1993, nr 6]. Przy ocenie płynności na podstawie tego wskaźnika należy analizować zapasy z punktu widzenia ich zbywalności oraz należności z punktu widzenia ich ściągальności.

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

Wskaźnik płynności gotówkowej jest relacją najbardziej płynnych środków obrotowych, tj. środków pieniężnych, do zobowiązań bieżących. Informuje on jaka część zobowiązań może być uregulowana bez zwłoki, gdyby stały się w danej chwili wymagalne. Nie przesądza on o stopniu wypłaćalności przedsiębiorstwa, a jedynie sygnalizuje jego sprawność płaćniczą [L. Bednarski: Analiza finansowa w

przedsiębiorstwie..., op. cit., s. 68]. Niski wskaźnik płynności gotówkowej w stosunku do lat ubiegłych nie musi oznaczać sytuacji alarmującej, jeżeli przedsiębiorstwo w krótkim czasie może upłynnić inne aktywa. Trzymanie nadmiernych rezerw środków pieniężnych nie jest racjonalne. Pieniądze powinny być zainwestowane, aby były źródłem dochodów przedsiębiorstwa.

Analiza sprawności działania koncentruje się na badaniu efektywności wykorzystania majątku przedsiębiorstwa. Dane w niej zawarte pozwalają odpowiedzieć na następujące pytania:

- jak efektywnie przedsiębiorstwo wykorzystuje swoje aktywa,
- jak szybko zmienia swoje zapasy i należności na gotówkę,
- z jaką szybkością przedsiębiorstwo reguluje swoje zobowiązania wobec dostawców.

Dla przeprowadzenia analizy sprawności działania wykorzystuje się różne wskaźniki. Najczęściej stosowane wskaźniki ujęte zostały w tabeli 4.

Tabela 4. Wskaźniki sprawności działania

Wskaźnik	Wzór
Obrotowości ogółu majątku	$\frac{\text{sprzedaż netto}}{\text{aktywa}}$
Obrotowości majątku trwałego	$\frac{\text{sprzedaż netto}}{\text{majątek trwały}}$
Rotacji zapasów w dniach	$\frac{\text{średni stan zapasów} \cdot \text{liczba dni w okresie}}{\text{sprzedaż netto}}$
Cyklu inkasa należności w dniach	$\frac{\text{średni stan należności} \cdot \text{liczba dni w okresie}}{\text{sprzedaż netto}}$
Cyklu regulowania zobowiązań z tytułu dostaw w dniach	$\frac{\text{średni stan zobowiązań} \cdot \text{liczba dni w okresie}}{\text{wartość zakupów}}$

Źródło: Opracowanie własne na podstawie E. Kurtys (red.), *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 65-69

Wskaźnik obrotowości aktywów informuje, jaka wartość sprzedaży przypada na jednostkę zaangażowanego majątku. Jeśli wskaźnik wykazuje tendencje rosnące, mówimy że jest to korzystna sytuacja dla przedsiębiorstwa, ponieważ jego zwiększenie określa poprawę rentowności. Niższa od jedności wartość tego wskaźnika sugeruje, że przychody uzyskiwane ze sprzedaży wymagają większego zaangażowania majątku [E. Kurtys (red.): *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 66]. Wyższy poziom wskaźnika obrotowości majątku świadczy o wyższej efektywności wykorzystania zasobów majątkowych. Efektywność ta zależy przede wszystkim od szybkości obrotu zasobów majątkowych oraz ich wewnętrznej. Środki trwałe charakteryzują się niskim stopniem obrotowości, gdyż jako środki pracy zużywają się stopniowo, przenosząc swą wartość na produkty pracy w dłuższym okresie. Inny charakter ma majątek obrotowy, który wykazuje wysoki stopień obrotowości. W cyklu obrotu dokonuje się bezpośrednia wymiana pieniądza na towar i towaru na pieniądz. Miarą efektywności wykorzystania majątku trwałego jest wskaźnik obrotowości aktywów trwałych, wyrażający relację sprzedaży netto do majątku trwałego.

Jednym z bardzo ważnych wskaźników przy analizie sprawności działania firmy jest **wskaźnik rotacji zapasów**. Wskaźnik ten może być liczony dwoma sposobami: jako czas trwania jednego obrotu wyrażony w dniach lub jako liczba obrotów dokonana w ciągu roku sprawozdawczego. Wskaźnik rotacji w dniach informuje, co ile dni średnio przedsiębiorstwo odnawia swoje zapasy w celu zrealizowania danej sprzedaży. Im wyższy wskaźnik, tym korzystniejsza sytuacja firmy. Wysokie zapasy z jednej strony zapewniają ciągłość produkcji i sprzedaży, z drugiej zaś zamrażają środki finansowe jak również zwiększają koszty magazynowe. Niski wskaźnik świadczy o poprawie efektywności gospodarowania pod warunkiem, że nie powoduje to

zakłóceń w produkcji i sprzedaży oraz nie ogranicza wykonania opłacalnych zamówień. Wskaźnik rotacji zapasów mierzony liczbą obrotów informuje, ile razy w analizowanym okresie przedsiębiorstwo odnawia swoje zapasy. Sytuacja jest tym bardziej korzystna, im wyższa jest jego wartość.

Wskaźnik cyklu inkasa należności informuje, po ilu dniach średnio od momentu sprzedaży środki pieniężne należne z tytułu dokonanej transakcji wpłyną na rachunek bankowy lub kasy przedsiębiorstwa. Poziom tego wskaźnika świadczy o skuteczności windykacji należności. Im krótszy okres ściągania, tym korzystniej dla firmy. Wydłużenie cyklu inkasa oznacza, że przedsiębiorstwo wydłuża okres kredytowania swoich dłużników. Zbyt wysoki wskaźnik inkasa może wpłynąć niekorzystnie na kondycję finansową jednostki i jej płynność.

Wskaźnik cyklu regulowania zobowiązań z tytułu dostaw pokazuje jak szybko przedsiębiorstwo reguluje swoje zobowiązania wobec dostawców. Cykl regulowania zobowiązań – dłuższy niż wymagane terminy płatności mogą sygnalizować trudności płatnicze przedsiębiorstwa, bądź możliwości szerszego korzystania z nieoprocentowanego kapitału zwłaszcza, gdy wzrasta konkurencja między dostawcami. Zbyt szybki zwrot zobowiązań ogranicza korzyści firmy. Skrócenie okresu spłaty zobowiązań może wskazywać, że przedsiębiorstwo korzysta ze skont za rezygnację z kredytów kupieckich. Może to być również wynikiem negocjacji z dostawcami o niższą cenę dostawy [M. Sierpińska: Ocena zobowiązani krótkoterminowych przedsiębiorstwa, „Rachunkowość” 1995, nr 7].

Długi cykl ściągania należności oraz przewaga płatności gotówkowych w rozliczeniach z dostawcami może spowodować brak środków pieniężnych i zagrozić wypłacalności 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.