通常情况下，速动比率小于1说明企业短期偿债能力
很差。但是，不同行业的速动比率的差别很大，比如，零售行业主要以现销为主，其速动比率低于1也很正常，而采取赊销业务企业的应收账款较大，则速动比率会大于1。因此，不能仅凭速动比率这一个指标，就判定企业的短期偿债能力出现了问题。

速动比率反映企业变现能力较强的
流动资产与流动负债之间的比例关系，表明企业以具有较强变现能力的流动资产抵偿流动负债的能力。在流动资产中，一般而言，变现能力最差的是存货。速动资产的计算公式，速动资产=（流动资产-存货）/流动负债。

在企业陷入财务危机或破产时，存货往往无法变现。因此，速动资产指的是扣除存货之外的流动资产，即货币资金、交易性金融资产
和各种应收款项等，可以在较短的时间内变现。

比如，A
企业为大型零售企业，除少部分业务是对单位进行的赊销业务之外，绝大部分是采用的现销业务，则A企业的速动比率为0.25；而B企业为制造型企业，不仅企业为组织产品生产储备了一定数量的原材料，又为产品销售储备了一定数量的产成品。而且产品的销售方式采用的赊销的方式，而形成了应收账款，使得B企业的速动比率为1.25。

不同行业的速动比率有着明显的差别。
一般而言，营业周期越短的行业，速动比率越低，毕竟速动比率中的速动资产的变现能力较强，且营运资金占用的金额相对较小，则速动比率会低于1，如上例中的大型零售企业。这类行业的速动比率小于1是属于正常情况，不能说明企业的短期偿债能力出现了问题。

而上例中的B企业，由于赊销业务使得B企业应收账款占比金额较大，这类行业的速动比率会大于1，但速动比率大于1，也不能说明企业的短期偿债能力没有问题。因为，影响速动比率可信度的重要因素是应收账款的变现能力，
毕竟账面上的应收账款未必都可以及时收回，还有可能会出现坏账。

同一行业不同
企业的行业优势和营销政策

也会对速动比率产生影响。
现实中，有的企
业由于所处行业的特点，以及行
业中的竞争状况，在产品
销售中采用赊销的营销政策，导致企业应收账款的占用金额较大，则企业的速动比率一般会大于1，甚至更高。

而有的企业在行业中有着明显的竞争优势，在产品销售中多采用现销的营销政策，企业没有发生应收账款，或应收账款金额很低，应收账款占用资金较少，则企业的速动比率会小于1 。因此，相同行业不同企业之间，也会由于相关因素的影响而导致速动比率的变化。

速动比率也不是越高越好。
应该说，速动比率指标的高低，即大于1或小于1，不是判断企业短期偿债能力好坏的标准，即便是企业的速动比率大于1，但账面上如果存在无法收回的应收账款，同样不能说明企业的短期偿债能力强；反之，也不能说明企业的短期偿债能力差。

总之，一般情况下，速动比率小于1说明企业的短期偿债能力差。但不同行业和相同行业的企业间的速动比率的差别很大，不能因为企业的速动比率小于1，就说明企业的短期偿债能力差；大于1就说明企业的短期偿债能力强。

我是智融聊管理，欢迎持续关注财经话题。

2022年8月29日