

Mirosław Wasilewski

Katedra Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw
Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Aleksandra Pisarska

Uniwersytet Humanistyczno-Przyrodniczy Jana Kochanowskiego w Kielcach

Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach

Wstęp

W celu utrzymania ciągłości realizowanych procesów gospodarczych przedsiębiorstwo powinno tak prowadzić działalność, aby zachować płynność finansową. Praktyka gospodarcza dowodzi, że środki pieniężne w przedsiębiorstwach powinny być utrzymywane w pewnym określonym zakresie, gwarantującym utrzymanie płynności finansowej i jednocześnie ograniczenie występowania kosztów alternatywnych. Wobec tego utrzymywanie dodatkowych środków pieniężnych powyżej pewnego poziomu maksymalnego powoduje zmniejszanie ich użyteczności krańcowej [Wasilewski 2009, s. 29]. Harmonizacja płynności finansowej jest pomocnym narzędziem w procesie zarządzania przedsiębiorstwem. Umożliwia bowiem racjonalizację zaangażowania aktywów operacyjnych w zależności od wielkości przychodów ze sprzedaży.

Pojęcie płynności finansowej nie jest rozumiane jednoznacznie. Przez płynność rozumie się najczęściej zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących. Często pojęcie to jest mylone z wypłacalnością, która oznacza zdolność do pokrycia łącznych długów posiadanym majątkiem [Sierpińska, Jachna 2004, s. 145]. Płynność płatnicza jest to zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań. Podmioty gospodarcze do regulowania zobowiązań mogą wykorzystywać zasoby płynne, tj. aktywa, które względnie szybko mogą zostać zamienione na środki pieniężne [Gołębiowski, Tłaczała 2005, s. 112].

Tabela 1 przedstawia wielkości wskaźnika bieżącej płynności finansowej uznawane przez oceniających kondycję finansową przedsiębiorstwa za normę. Podawane przez różnych autorów wielkości standardowe wskaźników kształtują się najczęściej w granicach od 1,2 do 2,0. Świdarska [2003, s. 16–71] uznaje za prawidłowy wskaźnik bieżącej płynności na poziomie co najmniej 2. Z kolei Wędzki [2006, s. 298] wskazuje, że dla poziomu tego wskaźnika istotne jest to, w jakiej branży działa przedsiębiorstwo, dla którego jest on ustalany, oraz porównywanie w czasie.

Tabela 1

Wielkości normatywne wskaźnika bieżącej płynności

Autor	Wielkość normatywna wskaźnika bieżącej płynności
Bednarski 2007, s. 79	1,5–2,0
Nowak 2002, s. 90	1,5–2,0
Sierpińska, Jachna 2004, s. 145	1,2–2,0
Świdorska (red.) 2003, s. 16–71	co najmniej 2,0
Walczak (red.) 2003, s. 322	1,5–2,0
Wędzki 2006, s. 298	różna w zależności od branży (korzystny jest wskaźnik jak najwyższy)
Woźniak-Sobczak 2001, s. 28	1,5–2,0

Źródło: Opracowanie własne.

W tabeli 2 zawarto wielkości normatywne wskaźnika płynności szybkiej przy ocenie jednostek gospodarczych. Większość autorów podaje, że prawidłowy wskaźnik płynności szybkiej powinien osiągać poziom 1 lub co najmniej 1. Nowak [2002, s. 90] za wielkość normatywną tego wskaźnika uznaje 1,2–1,5. Wędzki [2006, s. 301], podobnie jak w przypadku wskaźnika bieżącej płynności, uważa, że jego poziom jest różny w zależności od branży, w jakiej funkcjonuje przedsiębiorstwo. Autorzy zwracają również uwagę na konieczność obserwacji tego wskaźnika w dłuższej perspektywie czasu.

Tabela 2

Wielkości normatywne wskaźnika płynności szybkiej

Autor	Wielkość normatywna wskaźnika bieżącej płynności
Bednarski 2007, s. 80	co najmniej 1,0
Nowak 2002, s. 90	1,2–1,5
Sierpińska, Jachna 2004, s. 145	1,0
Walczak (red.) 2003, s. 322	> 1,0
Wędzki 2006, s. 301	różna w zależności od branży (korzystny jest wskaźnik jak najwyższy)
Woźniak-Sobczak 2001, s. 28	1,0

Źródło: Opracowanie własne.

W przypadku wielkości wskaźnika płynności natychmiastowej nie ma jednoznacznego standardu. Przedsiębiorstwo musi zatem porównywać ten wskaźnik w czasie. W mikro i małych przedsiębiorstwach środki pieniężne (jako jeden z głównych elementów brany pod uwagę przy ustalaniu wielkości tego wskaźnika) często nie są przechowywane w kasie lub na rachunkach bankowych jedno-

stek, tylko wykorzystywane są na potrzeby gospodarstw domowych i przechowywane na rachunkach prywatnych (osobistych). To wydatnie utrudnia określenie rzeczywistej płynności natychmiastowej tych przedsiębiorstw.

Cel i metody badań

Celem opracowania jest określenie płynności finansowej w przedsiębiorstwach z sektora MSP. Analizowane jednostki gospodarcze prowadzą działalność na terenie regionu świętokrzyskiego. Badane przedsiębiorstwa spełniają kryteria małych i średnich, a należą do nich spółki kapitałowe, spółki osobowe i osoby fizyczne, prowadzące działalność gospodarczą. Do badań wybrano region świętokrzyski dlatego, gdyż charakteryzuje się dotychczas niskim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego. Po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej (UE) regiony gospodarczo słabiej rozwinięte mają duże możliwości uzyskania dodatkowych środków finansowych na rozwój i modernizację sfery usługowo-wytwórczej. W dużym stopniu dotyczy to także małych i średnich przedsiębiorstw.

Przeprowadzone badania dotyczyły 50 małych i średnich przedsiębiorstw. Zastosowano dobór celowy przedsiębiorstw, a kryterium był fakt zakwalifikowania do sektora MSP, co umożliwiło realizację przyjętych celów badawczych. Niezbędna była również zgoda właściciela lub zarządzającego przedsiębiorstwem na udostępnienie informacji finansowych. Źródłowe dane empiryczne uzyskano na podstawie kwestionariusza wywiadu, który został wypełniony przez zarządzających (na ogół właścicieli) przedsiębiorstwami.

Wykorzystując metodę kwartyli, analizowane jednostki gospodarcze pogrupowano według kryterium wartości kapitału ogółem, wartości rzeczowych aktywów trwałych i wielkości zatrudnienia. Z uporządkowanych szeregów danych liczbowych ujętych w sprawozdaniach finansowych analizowanych przedsiębiorstw wyodrębniono grupy przedsiębiorstw według kwartyli, które mierzą skupienie wartości w znaczeniu procentowym. Dzięki tej mierze możemy dla każdego numeru obserwacji uporządkowanej zbiorowości określić procent zbiorowości znajdującej się powyżej lub poniżej tej obserwacji [Starzyńska 2000, s. 59; Aczel 2000, s. 19]. Pierwsza grupa przedsiębiorstw (dolny kwartył – 25% zbiorowości) charakteryzowała się najniższym poziomem przyjętego kryterium podziału, druga średnim (50% zbiorowości), a trzecia najwyższym (25% zbiorowości). Przyjęto klasyfikację przedsiębiorstw według kwartyli, gdyż umożliwia ona podział badanej zbiorowości na grupy o najniższym, przeciętnym i najwyższym poziomie kryterium. Pozwala na określenie podobieństw i różnic wielkości analizowanych zmiennych w badanej zbiorowości podmiotów, przyjmując za podstawę określone kryterium klasyfikacji.

W grupie podmiotów sklasyfikowanych według wartości kapitału ogółem przyjęto do badań: 15 przedsiębiorstw o kapitale z przedziału 0–500 tys. zł, 23 przedsiębiorstwa dysponujące kapitałem na poziomie 500–10 000 tys. zł i 12 przedsiębiorstw o kapitale powyżej 10 000 tys. zł. Przedsiębiorstwa sklasyfikowane według wartości rzeczowych aktywów trwałych to: 12 z przedziału 0–50 tys. zł, 20 – 50–1000 tys. zł i 18 powyżej 1000 tys. zł. Klasyfikacja podmiotów według wielkości zatrudnienia jest zgodna z przepisami zawartymi w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej z 2004 roku [DzU Nr 173, poz. 1807], która określa mikro-, małego i średniego przedsiębiorcę według kryteriów ilościowych¹. W ramach klasyfikacji według wielkości zatrudnienia wydzielono 12 przedsiębiorstw zatrudniających do 9 pracowników, 24 przedsiębiorstwa zatrudniające 10–49 pracowników oraz 14 zatrudniających 50–249 pracowników. Przy opisie badanych przedsiębiorstw będą podawane określenia: grupa pierwsza, która charakteryzowała się najniższym poziomem przyjętego kryterium, grupa druga – poziomem średnim, a grupa trzecia najwyższym jego poziomem. Grupy podmiotów będą charakteryzowane również określeniami przedsiębiorstwa o najniższym poziomie danego kryterium, o przeciętnej wielkości jego wielkości oraz przedsiębiorstwa o najwyższej wielkości przyjętego kryterium.

Wyniki badań

Wskaźnik bieżącej płynności finansowej był najwyższy w badanym okresie w przedsiębiorstwach o najwyższym kapitale ogółem (tab. 3). W przedsiębiorstwach tych wskaźnik ten zwiększał się do 2004 roku, w którym osiągnął

¹Obowiązującą w Polsce dla celów praktyki gospodarczej jest definicja zawarta w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r. [DzU z 2004 r., Nr 173, poz. 1807], według której: za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch lat obrotowych: zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz osiągał roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w zł 2 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec roku jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w zł 2 mln euro. Za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch lat obrotowych: zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz osiągał roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w zł 10 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec roku jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w zł 10 mln euro. Za średniego przedsiębiorcę uważa się takiego, który w co najmniej jednym z dwóch lat obrotowych: zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz osiągał roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości w zł 50 mln euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec roku jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w zł 43 mln euro. Wyrażone w euro wielkości przelicza się na złote według średniego kursu ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski w ostatnim dniu roku obrotowego, wybranego do określenia statusu przedsiębiorcy.

Tabela 3

Wskaźniki płynności finansowej w przedsiębiorstwach w zależności od wartości kapitału ogółem (tys. zł)

Grupy przedsiębiorstw	Lata					Zmiana 2006-2002
	2002	2003	2004	2005	2006	
Wskaźnik płynności bieżącej ²						
Grupa I (0-500)	1,58	1,47	1,63	1,70	1,38	-0,20
Grupa II (500-10 000)	1,10	1,16	1,08	1,18	1,40	0,30
Grupa III (> 10 000)	1,65	1,72	2,01	1,86	1,88	0,23
Różnica: grupa II-I	-0,48	-0,31	-0,55	-0,52	0,02	-
grupa III-II	0,55	0,56	0,93	0,68	0,48	-
grupa III-I	0,07	0,25	0,38	0,16	0,50	-
Wskaźnik płynności szybkiej ³						
Grupa I (0-500)	0,86	0,90	1,01	1,03	0,80	-0,06
Grupa II (500-10 000)	0,78	0,79	0,78	0,92	1,06	0,28
Grupa III (> 10 000)	1,26	1,31	1,58	1,40	1,42	0,16
Różnica: grupa II-I	-0,08	-0,11	-0,23	-0,11	0,26	-
grupa III-II	0,48	0,52	0,80	0,48	0,36	-
grupa III-I	0,40	0,41	0,57	0,37	0,62	-
Wskaźnik płynności natychmiastowej ⁴						
Grupa I (0-500)	0,31	0,32	0,30	0,36	0,27	-0,04
Grupa II (500-10 000)	0,18	0,14	0,14	0,13	0,20	0,02
Grupa III (> 10 000)	0,52	0,65	0,96	0,77	0,68	0,16
Różnica: grupa II-I	-0,13	-0,18	-0,16	-0,23	-0,07	-
grupa III-II	0,34	0,51	0,82	0,64	0,48	-
grupa III-I	0,21	0,33	0,66	0,41	0,41	-

Źródło: Opracowanie własne.

²Wskaźnik płynności bieżącej został obliczony jako relacja aktywów bieżących do zobowiązań bieżących.

³Wskaźnik płynności szybkiej został ustalony jako relacja aktywów bieżących pomniejszonych o wartość zapasów i rozliczeń międzyokresowych do zobowiązań bieżących.

⁴Wskaźnik płynności natychmiastowej ustalono jako relację inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań bieżących.

najwyższą wielkość ze wszystkich ich grup (2,01). Można stwierdzić, że bieżąca płynność finansowa w tej grupie przedsiębiorstw była zachowana, gdyż w większości badanych lat wskaźnik ten wynosił ponad 1,8. Najniższe natomiast wielkości wskaźnika płynności bieżącej odnotowano w grupie drugiej przedsiębiorstw – od 1,08 w 2004 roku do 1,40 w 2006 roku. W tych jednostkach na ogół wskaźnik płynności bieżącej nie osiągał poziomu zadowalającego. Mając na uwadze fakt, że zdania dotyczące zalecanego poziomu tego wskaźnika w literaturze przedmiotu nie są jednoznaczne, można przyjąć, że wskaźnik ten powinien kształtować się na poziomie 1,5–2,0. Mając to na uwadze, przedsiębiorstwa o przeciętnej wartości kapitału ogółem były zagrożone utratą bieżącej płynności finansowej, chociaż w 2006 roku wystąpiła w tym zakresie znacząca poprawa. Ta grupa przedsiębiorstw znajdowała się w okresie intensywnego rozwoju, w związku z tym stosując bardziej agresywne metody finansowania, narażona była na niebezpieczeństwo utraty bieżącej płynności finansowej.

W większości badanych lat (z wyjątkiem 2006 roku) przedsiębiorstwa o najniższym kapitale ogółem (grupa pierwsza) charakteryzowały się wyższym wskaźnikiem bieżącej płynności finansowej od tych z grupy drugiej. Różnica wynosiła od 0,31 w 2003 roku do 0,55 w 2004 roku, co można uznać za wielkość znaczącą. Największą różnicę na korzyść przedsiębiorstw o najwyższym kapitale ogółem odnotowano w stosunku do grupy drugiej w 2004 roku (o 0,93). W pozostałych latach różnica ta była mniejsza (o około 0,3), ale utrzymywała się na stosunkowo stałym poziomie, co odzwierciedla stosowanie stabilnej strategii finansowania działalności. W wydzielonych grupach przedsiębiorstw nie odnotowano jednolitych tendencji w ujęciu dynamicznym w dłuższym okresie. Jedynie w przedsiębiorstwach najsilniejszych kapitałowo stwierdzono tendencję rosnącą wskaźnika w latach 2002–2004.

Wskaźnik płynności szybkiej różni się od wskaźnika płynności bieżącej o wartość zapasów i rozliczeń międzyokresowych. Wskaźnik ten w badanym okresie w grupie pierwszej i drugiej przedsiębiorstw był stosunkowo zbliżony. Oznacza to, że stwierdzona wcześniej znacząca różnica między tymi grupami przedsiębiorstw w przypadku wskaźnika płynności bieżącej była spowodowana głównie przez zapasy. Najniższy poziom wskaźnika płynności szybkiej wystąpił w grupie drugiej przedsiębiorstw w latach 2002–2005, w 2006 roku natomiast najniższy wskaźnik miały przedsiębiorstwa najsłabsze kapitałowo (0,80). W przedsiębiorstwach o najwyższej wartości kapitału ogółem (grupa trzecia) wskaźnik płynności szybkiej był najwyższy i wynosił od 1,26 w 2002 roku do 1,58 w 2004 roku. Przyjmując, że wielkość zalecana tego wskaźnika powinna wynosić około 1,0, to sytuacja w zakresie płynności szybkiej w badanych grupach przedsiębiorstw była stosunkowo korzystna. Przedsiębiorstwa o najwyższym kapitale ogółem charakteryzowały się nawet niewielkim poziomem nadpłynności w tym zakre-

się, co może być zachowaniem nieracjonalnym z punktu widzenia efektywności działania. Jedynie w przedsiębiorstwach z drugiej grupy wystąpiła tendencja rosnąca wskaźnika płynności szybkiej (o 0,28), ze zbyt niskiego poziomu w 2002 roku (0,78). Przy czym dominacja przedsiębiorstw o najwyższym kapitale ogółem nad tymi o kapitale przeciętnym była stosunkowo znacząca – najwyższa w 2004 roku (o 0,80). Można zatem stwierdzić, że przedsiębiorstwa o najwyższym kapitale ogółem charakteryzowały się dużym bezpieczeństwem w zakresie płynności szybkiej.

Wskaźnik płynności natychmiastowej w przedsiębiorstwach o najwyższym kapitale ogółem był stosunkowo wysoki. W literaturze przedmiotu nie ma jednoznaczności w zakresie zalecanego poziomu tego wskaźnika. Można jednak przyjąć, że wielkość tego wskaźnika z przedziału 0,2–0,4 jest zadowalająca. W przedsiębiorstwach o najwyższym kapitale ogółem wskaźnik ten zwiększył się z 0,52 w 2002 roku do 0,96 w 2004 roku, a w kolejnych latach wystąpił nieznaczny spadek (do 0,68 w 2006 roku). W tej grupie przedsiębiorstw można mówić zatem o nadpłynności spowodowanej zbyt wysokim stanem środków płynnych (środki pieniężne i papiery wartościowe) lub o niewielkiej skali wykorzystywania bieżącego kredytu handlowego i bankowego. Stosunkowo niekorzystna sytuacja w zakresie płynności natychmiastowej wystąpiła w przedsiębiorstwach o przeciętnej wartości kapitału ogółem (grupa druga). Niski poziom wskaźnika płynności natychmiastowej w tych przedsiębiorstwach świadczy o trudnościach w regulowaniu zobowiązań krótkoterminowych z powodu braku środków pieniężnych. Przy czym w tej grupie przedsiębiorstw odnotowano w 2006 roku poprawę w tym zakresie, gdyż wskaźnik wyniósł 0,20. Największa różnica na korzyść grupy trzeciej przedsiębiorstw pod względem poziomu wskaźnika płynności natychmiastowej była w stosunku do grupy drugiej – zwłaszcza w 2004 roku (o 0,82) (tab. 3).

We wszystkich latach najwyższy wskaźnik płynności bieżącej odnotowano w przedsiębiorstwach o najwyższej wartości rzeczowych aktywów trwałych (tab. 4)⁵. Nie stwierdzono w tym zakresie jednolitej tendencji w ujęciu dynamicznym, przy czym w latach 2002–2004 wskaźnik ten zwiększył się do 1,92. W kolejnych latach nastąpił nieznaczny spadek, ale ta grupa przedsiębiorstw charakteryzowała się zachowaniem bieżącej płynności finansowej. Relatywnie niekorzystna sytuacja wystąpiła natomiast w przedsiębiorstwach o przeciętnej wartości rzeczowych aktywów trwałych (grupa druga), w której wskaźnik kształtował się w przedziale 1,20–1,37, co może stanowić zagrożenie zachowania bieżącej płynności finansowej. Przedsiębiorstwa o najniższej wartości rzeczowych aktywów

⁵Rzeczowe aktywa trwałe obejmują środki trwałe, środki trwałe w budowie oraz zaliczki na środki trwałe w budowie.

Tabela 4

Wskaźniki płynności finansowej w przedsiębiorstwach w zależności od wartości rzeczowych aktywów trwałych (tys. zł)

Grupy przedsiębiorstw	Lata					Zmiana 2006–2002
	2002	2003	2004	2005	2006	
Wskaźnik płynności bieżącej						
Grupa I (0–50)	1,31	1,35	1,47	1,74	1,60	0,29
Grupa II (50–1000)	1,20	1,23	1,21	1,23	1,37	0,17
Grupa III (> 1000)	1,61	1,70	1,92	1,78	1,88	0,27
Różnica: grupa II–I	–0,11	–0,12	–0,26	–0,51	–0,23	–
grupa III–II	0,41	0,47	0,71	0,55	0,51	–
grupa III–I	0,30	0,35	0,45	0,04	0,28	–
Wskaźnik płynności szybkiej						
Grupa I (0–50)	0,75	0,68	0,93	1,20	1,14	0,39
Grupa II (50–1000)	0,76	0,77	0,75	0,86	0,89	0,13
Grupa III (> 1000)	1,29	1,35	1,56	1,39	1,47	0,18
Różnica: grupa II–I	0,01	0,09	–0,18	–0,34	–0,25	–
grupa III–II	0,53	0,58	0,81	0,53	0,58	–
grupa III–I	0,54	0,67	0,63	0,19	0,33	–
Wskaźnik płynności natychmiastowej						
Grupa I (0–50)	0,11	0,14	0,20	0,27	0,23	0,12
Grupa II (50–1000)	0,16	0,09	0,07	0,08	0,12	–0,04
Grupa III (> 1000)	0,54	0,69	0,95	0,76	0,71	0,17
Różnica: grupa II–I	0,05	–0,05	–0,13	–0,19	–0,11	–
grupa III–II	0,38	0,60	0,88	0,68	0,59	–
grupa III–I	0,43	0,55	0,75	0,49	0,48	–

Źródło: Opracowanie własne.

trwałych wskaźnik ten miały wyższy (na ogół o 0,1–0,2) niż te z grupy drugiej. Można przypuszczać, że zarządzający przedsiębiorstwami z grupy o przeciętnej wartości rzeczowych aktywów trwałych przyjęli bardziej agresywną strategię inwestycyjną, której korzystne efekty są odroczone w czasie. W związku z tym inwestycje rzeczowe nie dały jeszcze odpowiedniego efektu ekonomicznego, co skutkowało możliwymi problemami z zachowaniem bieżącej płynności finansowej. Największa dominacja w wielkości analizowanego wskaźnika dotyczyła grupy trzeciej przedsiębiorstw nad grupą drugą, na poziomie 0,71 w 2004 roku.

Stosunkowo stabilna była przewaga w ujęciu dynamicznym tej grupy przedsiębiorstw nad tymi o najniższej wartości rzeczowych aktywów trwałych.

W przypadku wskaźnika płynności szybkiej różnice między pierwszą i drugą grupą przedsiębiorstw nie były duże. W przedsiębiorstwach o przeciętnej wartości rzeczowych aktywów trwałych wskaźnik ten stopniowo wzrastał z 0,76 w 2002 roku do 0,89 w 2006 roku, tj. o 0,13. Taki poziom wskaźnika świadczy o możliwości wystąpienia problemów w regulowaniu bieżących zobowiązań. W podmiotach o najniższych wartościach rzeczowych aktywów trwałych wskaźnik ten w latach 2005–2006 przekroczył wielkość 1,0, co oznacza zachowanie szybkiej płynności finansowej. W przedsiębiorstwach o najwyższej wartości rzeczowych aktywów trwałych wskaźnik płynności szybkiej był jeszcze wyższy i kształtował się w przedziale od 1,29 w 2002 roku, do najwyższej wielkości – 1,56 w 2004 roku. W tych przedsiębiorstwach sytuacja związana z regulowaniem zobowiązań bieżących była najkorzystniejsza.

Wskaźnik płynności natychmiastowej w przedsiębiorstwach o przeciętnej wartości rzeczowych aktywów trwałych (grupa druga) był zbyt niski, zwłaszcza w latach 2003–2005 (wynosił 0,07–0,09), co stanowiło zagrożenie w kontynuacji działalności (tab. 4). Najwyższą wielkość tego wskaźnika odnotowano w przedsiębiorstwach o najwyższej wartości rzeczowych aktywów trwałych, od 0,54 w 2002 roku do 0,95 w 2004 roku, co z kolei może odzwierciedlać poziom nieracjonalny (zbyt wysoki) z punktu widzenia efektywności działalności. Należy mieć jednak na uwadze fakt, że mikro i małe przedsiębiorstwa, prowadzące rachunkowość uproszczoną i będące własnością osób fizycznych, nie mają obowiązku prowadzić ewidencji środków pieniężnych w kasie i nie muszą posiadać odrębnego rachunku w banku, w związku z tym analizując kondycję finansową trudno ustalić rzeczywisty stan tych aktywów. Największą różnicę w wielkości wskaźnika płynności natychmiastowej odnotowano na korzyść grupy trzeciej przedsiębiorstw w stosunku do grupy drugiej w 2004 roku (o 0,88). W przedsiębiorstwach o najniższej wartości rzeczowych aktywów trwałych stwierdzono jednolitą tendencję rosnącą analizowanego wskaźnika w latach 2002–2005 (o 0,16).

W przedsiębiorstwach sklasyfikowanych według kryterium wielkości zatrudnienia wskaźnik płynności bieżącej kształtował się na niskim poziomie i w analizowanych latach nie przekroczył poziomu 2,0 (tab. 5). Pod względem wielkości tego wskaźnika widoczna była dominacja w większości badanych lat przedsiębiorstw małych (grupa druga), do najwyższej wielkości na poziomie 1,79 w 2006 roku. W tej grupie przedsiębiorstw w latach 2003–2005 nastąpiło znaczące zmniejszenie wielkości wskaźnika bieżącej płynności finansowej, z 1,80 do 1,38. Najbardziej stabilna sytuacja pod tym względem dotyczyła przedsiębiorstw średnich (grupa trzecia), w których wskaźnik ten stopniowo

Tabela 5

Wskaźniki płynności finansowej w przedsiębiorstwach w zależności od wielkości zatrudnienia (osoby)

Grupy przedsiębiorstw	Lata					Zmiana 2006–2002
	2002	2003	2004	2005	2006	
Wskaźnik płynności bieżącej						
Grupa I (0–9)	1,11	1,11	1,13	1,52	1,43	0,32
Grupa II (10–49)	1,74	1,80	1,41	1,38	1,79	0,05
Grupa III (50–249)	1,46	1,54	1,88	1,71	1,76	0,30
Różnica: grupa II–I	0,63	0,69	0,28	–0,14	0,36	–
grupa III–II	–0,28	–0,26	0,47	0,33	–0,03	–
grupa III–I	0,35	0,43	0,75	0,19	0,33	–
Wskaźnik płynności szybkiej						
Grupa I (0–9)	0,48	0,47	0,48	0,61	0,53	0,05
Grupa II (10–49)	1,39	1,38	1,09	1,11	1,45	0,06
Grupa III (50–249)	1,12	1,17	1,50	1,32	1,35	0,23
Różnica: grupa II–I	0,91	0,91	0,61	0,50	0,92	–
grupa III–II	–0,27	–0,27	0,41	0,21	–0,10	–
grupa III–I	0,64	0,70	1,02	0,71	0,82	–
Wskaźnik płynności natychmiastowej						
Grupa I (0–9)	0,06	0,08	0,04	0,09	0,14	0,08
Grupa II (10–49)	0,56	0,51	0,38	0,24	0,53	–0,03
Grupa III (50–249)	0,42	0,54	0,87	0,68	0,58	0,16
Różnica: grupa II–I	0,50	0,43	0,34	0,15	0,39	–
grupa III–II	–0,14	0,03	0,49	0,44	0,05	–
grupa III–I	0,36	0,46	0,83	0,59	0,44	–

Źródło: Opracowanie własne.

ulegał zwiększeniu z 1,46 w 2002 roku do 1,88 w 2004 roku, natomiast w latach następnych utrzymywał się na stosunkowo stabilnym poziomie (1,71–1,76). W mikroprzedsiębiorstwach w większości badanych lat występowało znaczące zagrożenie utraty bieżącej płynności finansowej, szczególnie w latach 2002–2004. W latach kolejnych sytuacja uległa poprawie, co było efektem uzyskania funduszy pomocowych z UE. Zauważalna była coraz mniejsza różnica na korzyść grupy drugiej przedsiębiorstw w stosunku do pierwszej (największa była w 2003 roku – 0,69), natomiast w 2005 roku odnotowano zależność odwrotną. Oznacza to, że sytuacja mikroprzedsiębiorstw w zakresie płynności finansowej uległa wydatnej poprawie w stosunku do przedsiębiorstw małych po wejściu Polski do UE.

W grupie pierwszej podmiotów we wszystkich badanych latach odnotowano najniższy poziom wskaźnika płynności szybkiej. Wskaźnik ten kształtował się jednak na stosunkowo stabilnym poziomie w latach 2002–2006, co oznacza, że mikroprzedsiębiorstwa zdolne były do funkcjonowania w dłuższym okresie. Wskaźnik ten powinien wynosić około 1,0, zatem zarządzający mikroprzedsiębiorstwami charakteryzowali się umiejętnością pozyskiwania bieżącego kapitału obcego (kredytu handlowego i bankowego), co umożliwiało im funkcjonowanie na rynku. W pozostałych dwóch grupach przedsiębiorstw sytuacja w zakresie płynności szybkiej była korzystna. Na ogół niewielka różnica między tym wskaźnikiem a wskaźnikiem płynności bieżącej oznacza, że zarządzający badanymi przedsiębiorstwami prowadzą racjonalną gospodarkę zapasami. W większości badanych lat (z wyjątkiem 2004–2005) pod względem płynności szybkiej widoczna była dominacja przedsiębiorstw małych, przy czym najwyższy poziom tego wskaźnika odnotowano w przedsiębiorstwach średnich w 2004 roku (1,50). Różnica w wielkości analizowanego wskaźnika między mikroprzedsiębiorstwami a pozostałymi grupami przedsiębiorstw pod tym względem była znacząca. W 2004 roku wskaźnik ten w przedsiębiorstwach średnich był większy o 1,02 niż w mikroprzedsiębiorstwach, co oznacza różnicę znaczącą. Z punktu widzenia banku przedsiębiorstwa średnie mają o wiele większe możliwości uzyskania kredytu niż mikroprzedsiębiorstwa. Nie odnotowano jednoznacznych tendencji w ujęciu dynamicznym kształtowania się analizowanego wskaźnika. Jedynie w latach 2002–2004 w przedsiębiorstwach średnich wskaźnik ten uległ zwiększeniu, podczas gdy w przedsiębiorstwach małych wystąpiła tendencja odwrotna, jednak w latach następnych odnotowano wzrost poziomu wskaźnika w tej grupie przedsiębiorstw (tab. 5).

Natychmiastowa płynność finansowa w mikroprzedsiębiorstwach kształtowała się na niskim poziomie. Nie ma jednoznacznie określonych wielkości normatywnych tego wskaźnika, ale poziom nieprzekraczający w zdecydowanej większości lat 0,1 oznacza istotne zagrożenie w tym zakresie. Szczególnie korzystna sytuacja pod tym względem była w przedsiębiorstwach średnich, gdyż analizowany wskaźnik był w większości lat najwyższy (z wyjątkiem 2002 roku) – w 2004 roku wynosił 0,87. Dominacja w tym zakresie przedsiębiorstw średnich nad małymi oznacza, że w stosunku do zależności stwierdzonych przy wskaźniku płynności szybkiej przedsiębiorstwa średnie charakteryzowały się bardziej skuteczną polityką windykacji należności. Największa dominacja pod tym względem wystąpiła w latach 2004–2005 (o 0,44–0,49). Przedsiębiorstwa średnie miały największą przewagę nad mikroprzedsiębiorstwami w 2004 roku (o 0,83). Zauważalna była zmniejszająca się dominacja przedsiębiorstw małych nad mikroprzedsiębiorstwami w latach 2002–2005. Oznacza to jednak malejący poziom płynności natychmiastowej w przedsiębiorstwach małych, gdyż w mi-

kroprzedsiębiorstwach zmiany wielkości tej kategorii płynności były stosunkowo niewielkie.

Reasumując można stwierdzić, że na ogół sytuacja badanych przedsiębiorstw w zakresie płynności finansowej była korzystna, chociaż zasadniczej poprawy wymaga kwestia płynności szybkiej i natychmiastowej w mikroprzedsiębiorstwach. Charakterystyczny jest fakt, że w 2004 roku po wejściu Polski do UE w przedsiębiorstwach o najwyższych wartościach kapitału ogółem, rzeczowych aktywów trwałych oraz poziomie zatrudnienia wskaźniki płynności były najwyższe, a w latach kolejnych nieznacznie zmniejszyły się. Z kolei w przedsiębiorstwach z pierwszej i drugiej grupy w latach 2005–2006 wskaźniki te zwiększyły się. Można przypuszczać, że przedsiębiorstwa mniejsze w 2004 roku zaczęły korzystać w większym stopniu z funduszy pomocowych UE, co dało korzystny efekt ekonomiczny w kolejnych latach i znalazło odzwierciedlenie m.in. we wzroście poziomu płynności finansowej.

Wnioski

W opracowaniu określono zależności między płynnością finansową a wybranymi czynnikami wytwórczymi w przedsiębiorstwach funkcjonujących w sektorze MSP z regionu świętokrzyskiego. Na podstawie przeprowadzonych badań sformułowano następujące wnioski:

1. Najwyższe wskaźniki płynności finansowej odnotowano na ogół w przedsiębiorstwach o najwyższych wartościach kapitału ogółem, rzeczowych aktywów trwałych i liczbie zatrudnionych. Przedsiębiorstwa o przeciętnym kapitale ogółem charakteryzowały się niższym poziomem płynności finansowej od przedsiębiorstw o najniższym i najwyższym kapitale. Można stwierdzić, że przedsiębiorstwa te są na etapie przejściowym między mikroprzedsiębiorstwem a przedsiębiorstwem średnim. Zapoczątkowane w tych przedsiębiorstwach procesy inwestycyjne nie dały jeszcze miarodajnego efektu, natomiast wymagały wykorzystywania obcych źródeł finansowania (kredyt handlowy i bankowy). Przyczyniło się to do spadku poziomu płynności finansowej. W przedsiębiorstwach kapitałowo najmniejszych (na ogół w mikroprzedsiębiorstwach) zarządzający ukształtowali relacje majątkowo-kapitałowe adekwatne do potrzeb produkcyjnych. W związku z tym poziom płynności finansowej w przedsiębiorstwach o najniższym kapitale był zadowalający.
2. W przedsiębiorstwach produkcyjnych poziom kapitału ogółem jest związany z wartością rzeczowych aktywów trwałych. Dlatego też zależności między grupami przedsiębiorstw wydzielonymi według wartości tych aktywów

były zbliżone jak przy kryterium podziału według kapitału ogółem. Zdecydowanie najkorzystniejsza płynność finansowa wystąpiła w przedsiębiorstwach charakteryzujących się najwyższą wartością rzeczowych aktywów trwałych. W tej grupie przedsiębiorstw odnotowano zbyt wysokie wskaźniki płynności szybkiej i natychmiastowej, świadczące o nadpłynności finansowej w stosunku do poziomu bieżących zobowiązań. Z kolei stosunkowo duże było niebezpieczeństwo utraty natychmiastowej płynności finansowej przez przedsiębiorstwa o przeciętnej wartości rzeczowych aktywów trwałych. Przedsiębiorstwa te na ogół znajdują się na etapie przejściowym do przedsiębiorstw średnich, w związku z tym wykorzystują bardziej agresywną strategię finansowania.

3. W mikroprzedsiębiorstwach (do 9 osób zatrudnionych) odnotowano trudności z zachowaniem płynności finansowej, zwłaszcza natychmiastowej. Korzystną sytuacją jest jednak rosnąca tendencja wskaźników płynności finansowej. Zarządzający tymi przedsiębiorstwami powinni jednak podjąć działania w kierunku poprawy bezpieczeństwa funkcjonowania pod tym względem. Przedsiębiorstwa małe i średnie charakteryzowały się korzystną sytuacją w zakresie płynności finansowej, zwłaszcza szybkiej i natychmiastowej. W większości badanych lat wskaźniki płynności w tych przedsiębiorstwach były stosunkowo zbliżone, zwłaszcza w 2006 roku. W przedsiębiorstwach małych i średnich odnotowano niewielką nadpłynność finansową w stosunku do norm podawanych w literaturze przedmiotu. Z kolei w przedsiębiorstwach najmniejszych wskaźniki płynności powinny być raczej wyższe, z powodu większego ryzyka utraty płynności finansowej, ze względu na mniejszą skalę działalności.

Literatura

- ACZEL A., D., 2000: *Statystyka w zarządzaniu*. PWN, Warszawa.
- BEDNARSKI L., 2007: *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. PWE, Warszawa.
- GOŁĘBIEWSKI G., TŁACZAŁA A., 2005: *Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym*. Difin, Warszawa.
- NOWAK E. (red.), 2002: *Budżetowanie kosztów przedsiębiorstwa*. ODDK, Gdańsk.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T., 2004: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- SIERPIŃSKA M., WĘDZKI D., 2001: *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- STARZYŃSKA W., 2000: *Statystyka praktyczna*. PWN, Warszawa.
- ŚWIDERSKA G.K. (red.), 2003: *Informacja zarządcza w procesie formułowania i realizacji strategii firmy – wyzwanie dla polskich przedsiębiorstw*. Difin, Warszawa.
- Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, DzU z 2004 r. Nr 173, poz. 1807.

- WALCZAK M. (red.), 2003: *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*. Difin, Warszawa.
- WASILEWSKI M., 2009: *Płynność finansowa przedsiębiorstw – problemy teoretyczne i praktyczne*. Trzecie warsztaty młodych ekonomistów. Wyższa Szkoła Handlowa w Kielcach, Kielce.
- WĘDZKI D., 2002: *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*. Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- WĘDZKI D., 2006: *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*. Wolters Kluwer, Kraków.
- WOŹNIAK-SOBCZAK B., 2001: *Aktywne i pasywne inwestycje przedsiębiorstwa*. Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.

The financial liquidity in small and medium enterprises

Abstract

The highest financial liquidity described enterprises with the highest value of possessed capital. In general companies from the group of average value of capital had noticed the financial liquidity on lower level than the enterprises with the lowest and the highest value of capital. The financial liquidity ratio had amounted to quite low level in group of companies with the highest value of fixed assets. In the enterprises with the average level of these assets had appeared the risk of the financial liquidity lack. In group of micro enterprises had recorded difficulties with marinating the financial liquidity, especially the treasury ratio. In researched period had ascertained slight improvement in this aspect. Whereas the financial liquidity level in small and medium enterprises had formed almost on similar level, particularly in quick and treasury ratio. This group of enterprises had recorded lower level of financial liquidity, which in case of smaller scale of production was substantiated, because of decreasing risk of bankruptcy.