

Mazurkiewicz K.  
II r. I st. Finanse i rachunkowość  
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie  
Wydział Ekonomiczny

## PLYNNOŚĆ FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTWA

Analiza płynności finansowej przedsiębiorstwa jest bardzo ważnym elementem oceny sytuacji ekonomiczno – finansowej jednostki. Przeprowadzana regularnie pozwala określić w jakim stopniu przedsiębiorstwo jest zdolne do regulowania swoich zobowiązań oraz umożliwia wyznaczenie trendu kształtowania się tej miary.

Pojęcie płynności finansowej nie przez wszystkich rozumiane jest jednakowo. Bardzo często płynność finansowa jest mylona z wypłacalnością przedsiębiorstwa oraz z tzw. płynnością majątku. Według U. Wojciechowskiej płynność finansowa przedsiębiorstwa to zdolność rozpatrywanej jednostki gospodarczej do dokonywania zakupów wszelkiego rodzaju towarów i usług wtedy, gdy są one potrzebne do zaspokojenia potrzeb produkcyjnych jednostki, jak też zdolność do regulowania wszelkiego rodzaju jej zobowiązań finansowych w pełnej wysokości i w obowiązujących terminach [6, s. 14]. D. Wędzki określa płynność finansową jako możliwość przedsiębiorstwa do osiągnięcia przepływów pieniężnych umożliwiających regulowanie wymagalnych zobowiązań i pokrywanie niespodziewanych wydatków gotówkowych [5, s.34]. G. Michalski przez płynność finansową rozumie zdolność podmiotów gospodarczych do terminowego regulowania zobowiązań bieżących [3, s.34 – 35]. Z powyższych definicji należy postrzegać płynność finansową jako zdolność przedsiębiorstwa do terminowej spłaty zobowiązań bieżących, które powstały w wyniku bieżącej działalności gospodarczej podmiotu.

Najczęściej termin płynność finansowa jest mylona z wypłacalnością przedsiębiorstwa. Przez wypłacalność przedsiębiorstwa należy rozumieć możliwość do regulowania długów majątkiem w długim okresie. W literaturze jest to określane płynnością perspektywiczną, długookresową płynnością finansową lub równowagą dochodową. Zjawisko równowagi dochodowej zachodzi wtedy gdy przedsiębiorstwo może dokonywać zakupów i regulować zobowiązania o dłuższym terminie zapadalności. W związku tym iż zasada ta nie zakłada przymusu posiadania przez przedsiębiorstwo środków pieniężnych i ich ekwiwalentów na każde żądanie, jest ona sprzeczna z zasadami istnienia płynności finansowej rozpatrywanej w krótkim okresie.

Płynność finansowa jest również błędnie utożsamiana z płynnością majątku. Płynność majątku jest to zdolność i okres wymagany do transformacji składników majątku przedsiębiorstwa na gotówkę. Cykl tej zmiany przekłada się na płynność finansową przedsiębiorstwa. Podmiot może dysponować aktywami, które w wystarczającym stopniu pokryją zobowiązania spontaniczne, lecz na tyle trudne do spieniężenia, że nie zdoła uzyskać odpowiedniej zdolności płatniczej.

Z wyżej przedstawionych rozważań wynika, iż przez płynność finansową powinno traktować się tylko i wyłącznie możliwą do osiągnięcia przez podmiot krótkoterminową zdolność do regulowania wszystkich wymagalnych zobowiązań [4, s. 145 – 146].

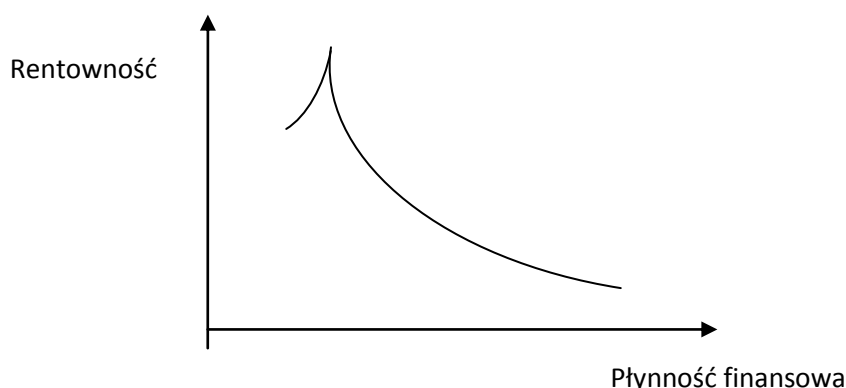
Płynność może być również rozpatrywana ze względu jakie znaczenie, jaką wartość przedsiębiorstwo przypisuje płynności finansowej. Jest wiele sposobów postrzegania wartości płynności, wśród nich wyróżnia się sposób: obiektywny, subiektywny, arbitralny i decyzyjny. Klasyfikacja tak wywodzi się z literatury niemieckiej [1, s.391 -393]. Wartość obiektywna, jest utożsamiana z wartością rynkową i wynika z założeń rynkowych. Subiektywna wartość jest wynikiem stosunku kadry zarządzającej do płynności, wynika z założonych celów. Wartość decyzyjna determinowana jest przez kontrahentów zainteresowanych współpracą.

Wartość arbitralna nie jest uwarunkowana decyzjami kierowniczymi i wylicza się ją na podstawie danych pochodzących ze sprawozdań finansowych.

Odpowiednia wartość płynności finansowej wpływa na prawidłowe prosperowanie przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo bez odpowiednio utrzymywanego poziomu płynności finansowej nie jest w stanie przetrwać na rynku. Zdolność terminowego regulowania zobowiązań pozwala na zachowanie wiarygodności wobec interesariuszy zewnętrznych. Właśnie wiarygodność finansowa podmiotu, przekładająca się na wyniki finansowe jest podstawą wyznaczania poziomu płynności finansowej przedsiębiorstwa.

Zarządzający przedsiębiorstwem często stają przed dylematem jaką politykę wybrać, czy politykę zachowawczą, czy politykę inwestycyjną. Polityka zachowawcza charakteryzuje się posiadaniem przez przedsiębiorstwo zwiększonej ilości gotówki i jej ekwiwalentów. Jest ona nakierowana na utrzymanie płynności finansowej na wysokim poziomie. Przeciwnieństwem polityki zachowawczej jest polityka inwestycyjna, w ramach której menedżerowie przedkładają zyski ponad płynność.

Zarządzający przedsiębiorstwem muszą wybrać pomiędzy dwiema przeciwstawnymi politykami, strategiami, tj. strategią nakierowaną na płynności a strategią nakierowaną na rentowność przedsiębiorstwa. Relacje pomiędzy płynnością a rentownością przedsiębiorstwa przedstawia rysunek 1.



*Rys. 1. Relacje pomiędzy płynnością finansową a rentownością przedsiębiorstwa*  
Źródło: [2, s. 476].

Pomiędzy rentownością a płynnością finansową występuje korelacja ujemna. Wzrost rentowności powoduje spadek płynności finansowej i odwrotnie. Spadek płynności finansowej w wyniku przyjęcia strategii inwestycyjnej (agresywnej), wywołuje wzrost rentowności. Podstawową cechą strategii agresywnej jest niska wartość aktywów obrotowych i bardzo duży udział zobowiązań krótkookresowych. W momencie gdy podmiot nadmiernie się zadłuża, bez pokrycia w aktywach bieżących, może wystąpić sytuacja, gdy zbyt niska płynność spowoduje zmniejszenie, a nie zwiększenie zysku. Strategia nastawiona na osiągnięcie wysokich zysków zwiększa ryzyko finansowe oraz produkcyjne, które wynika z zastoju działalności operacyjnej (produkcyjnej, handlowej, usługowej) z powodu niedoboru zapasów (materiałów, towarów, półfabrykatów, itp.) w przedsiębiorstwie [2, s. 476].

Wyróżnia się wiele powodów dlaczego zarządzający przedsiębiorstwem powinni posiadać odpowiednią wielkość gotówki dostępnej na żądania. Można je sklasyfikować do trzech grup. Pierwsza grupa wiąże się z koniecznością finansowania bieżących wydatków, wyróżniamy tu motyw transakcyjny i celowy. Druga grupa wynika z obawy co do wielkości i poziomu przyszłych przepływów pieniężnych, jest to tzw. motyw ostrożnościowy. Ostatnia grupa wyraża niepewność co do przyszłego poziomu cen, czyli odzwierciedla tzw. motyw spekulacyjny. Nie oznacza to że w przedsiębiorstwie są utrzymywane trzy różne wielkości środków pieniężnych dla każdego z motywów. Menedżer finansowy wyznacza jeden

optymalny poziom płynności. Optymalny poziom płynności powinien zapewnić możliwość realizacji wyżej wymienionych potrzeb finansowych w najbardziej korzystny sposób. Odpowiedni poziom płynności finansowej wynika z przeświadczenia, że wartość utraconych korzyści (np. odsetek) zostanie zrekompenrowana przez optymalną zdolność do terminowego regulowania zobowiązań [3, s. 42].

Przedsiębiorstwa posiadające nieodpowiedni poziom płynności finansowej często tracą konkurencyjność na rynku. Spadek wiarygodności przedsiębiorstwa często jest pierwszą oznaką upadłości, bądź marginalizacji na rynku. Duży odsetek upadłych przedsiębiorstw posiada niskie wskaźniki płynności finansowej. W Zjednoczonym Królestwie i Francji decyduje ona o 60% – 80% zjawiska bankructw. Badania prof. dr hab. D. Wędzkiego przeprowadzone w 2000 roku na próbie 12 upadłych podmiotów, wskazują że we wszystkich jednostkach wskaźniki płynności były na niskim poziomie. Nie dotyczy to miar obrazujących rentowność. Bardzo często można zaobserwować fakt, iż upadłe przedsiębiorstwo osiąga zyski, natomiast posiada problemy z bieżącą zdolnością do regulowania swoich zobowiązań [5, s. 35]. Wskazuje to na większe znaczenie płynności niż rentowności w funkcjonowaniu przedsiębiorstw.

#### **Literatura:**

1. *L. Bednarski, Analiza ekonomiczna przedsiębiorstwa, Akademia Ekonomiczna, Wrocław 1998.*
2. *J. Gajdka, E. Walińska Zarządzanie finansowe. Teoria i praktyka, Wyd. Fundacji na rzecz Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998.*
3. *G. Michalski, Wartość płynności w bieżącym zarządzaniu finansami, CeDeWu Sp. z o. o. Warszawa 2004.*
4. *M. Sierpińska, T. Jachna, Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.*
5. *D. Wędzki, Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa, przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli, Wyd. Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.*
6. *U. Wojciechowska, Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty mikroekonomiczne i makroekonomiczne, SGH, Warszawa 2001.*