

Andrzej Kuciński

Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim, Polska ■ Jacob of Paradies University, Gorzów Wielkopolski, Poland

Ocena płynności finansowej w przedsiębiorstwie – uwagi terminologiczne i metodologiczne

The assessment of financial liquidity in the enterprise – terminological and methodological comments

Streszczenie: Płynność finansowa stanowi kluczowy obszar oceny działalności przedsiębiorstwa. Posiadanie płynności finansowej jest niezbędne dla prawidłowego i sprawnego funkcjonowania podmiotu gospodarczego na rynku. Jednocześnie płynność finansowa musi być nieustannie monitorowana i poddawana ocenie, a do tego celu wykorzystywane są przede wszystkim statyczne wskaźniki płynności finansowej. Za cel artykułu przyjęto wykazanie niejednoznaczności terminologicznych przy definiowaniu istoty i pojęcia płynności finansowej, zobrazowanie problemu odnoszącego się do kwestii pomiaru płynności finansowej w związku z występującymi rozbieżnościami konstrukcyjnymi oraz definicyjnymi wskaźników statycznej płynności finansowej oraz ukazanie trudności oceny płynności finansowej w związku z prezentowanymi różnymi wartościami normatywnymi wskaźników. W opracowaniu wykorzystano jako główną metodę badawczą krytyczną analizę literatury. Z przeprowadzonej analizy wynika, że w literaturze poświęconej zagadnieniu płynności finansowej występuje wiele niejednoznaczności o charakterze terminologicznym, konstrukcyjnym, a także interpretacyjnym dotyczących wskaźników finansowych, które wykorzystywane są przy pomiarze i ocenie płynności finansowej. Wyeliminowanie tych problemów przyczynia się do uzyskania jakościowo lepszej informacji na temat kształtowania się płynności finansowej w jednostce gospodarczej.

Abstract: Financial liquidity is a key area of enterprise activity evaluation. Having financial liquidity is essential for the proper and efficient functioning of a business entity in the market. At the same time, financial liquidity must be constantly monitored and evaluated, and for this purpose primarily static liquidity ratios are used. The aim of the paper is to show terminological ambiguities in defining the essence and concept of financial liquidity, as well as to illustrate the problem of measuring financial liquidity in connection with the existing constructional and definitional discrepancies of static liquidity ratios, and to show difficulties in assessing financial liquidity in connection with the presented different normative values of the ratios. The study uses critical analysis of literature as the main research method. The analysis shows that in the literature devoted to the issue of financial liquidity, there are many ambiguities of a terminological, constructional and interpretative nature of financial ratios that are used in measuring and

assessing financial liquidity. Elimination of these problems contributes to obtaining qualitatively better information on the formation of financial liquidity in an economic entity.

Słowa kluczowe: płynność finansowa; przedsiębiorstwo; statyczna płynność finansowa; wskaźniki płynności finansowej

Keywords: enterprise; financial liquidity; financial liquidity ratios; static financial liquidity

Otrzymano: 25 maja 2022

Received: 25 May 2022

Zaakceptowano: 16 września 2022

Accepted: 16 September 2022

Sugerowana cytacja/Suggested citation:

Kuciński, A. (2022). Ocena płynności finansowej w przedsiębiorstwie – uwagi terminologiczne i metodyczne. *Przedsiębiorczość – Edukacja [Entrepreneurship – Education]*, 18(2), 180–191. <https://doi.org/10.24917/20833296.182.11>

Wstęp

Działalność współczesnych przedsiębiorstw narażona jest na wiele zagrożeń – mogą to być zarówno zagrożenia o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym. Obecnie sytuacja finansowa jednostek w dużym stopniu determinowana jest przez czynniki zewnętrzne. Pandemia i związane z nią obostrzenia, a także rosnące napięcia geopolityczne na świecie oraz ich skutki często znajdują swój negatywny wyraz w pogorszającej się kondycji finansowej jednostki gospodarczej, która w głównej mierze kształtowana jest przez płynność finansową. Tym samym w okresach zwiększonej nieprzewidywalności i zmienności w gospodarce rośnie znaczenie płynności finansowej, która determinuje wiarygodność finansową przedsiębiorstwa.

W praktyce gospodarczej płynność finansowa często oceniana jest przez pryzmat wskaźników płynności statycznej. Z uwagi na to, że rachunek przepływów pieniężnych nie jest obligatoryjnym elementem sprawozdania finansowego, w praktyce ujęcie dynamiczne płynności finansowej z reguły ma charakter uzupełniający. Nie zmienia to faktu, że wybór narzędzi do oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa jest nie mniej ważny niż ich poprawność metodologiczna. Analizując literaturę przedmiotu można dostrzec istotny problem, rzutujący na poprawność oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa, mianowicie różne podejścia autorów przy konstruowaniu wskaźników płynności finansowej, które nie zawsze są prawidłowe. Ponadto, dochodzą do tego problemy o charakterze terminologicznym czy interpretacyjnym przy ocenie płynności finansowej. To wszystko uzasadnia potrzebę prowadzenia nieustannych badań w tym obszarze oraz ważność podjętego zagadnienia.

W opracowaniu za cel przyjęto wykazanie niejednoznaczności terminologicznych przy definiowaniu istoty i pojęcia płynności finansowej, a także zobrazowanie problemu odnoszącego się do kwestii pomiaru płynności finansowej w związku z występującymi rozbieżnościami konstrukcyjnymi oraz definicyjnymi wskaźników statycznej płynności finansowej, a także ukazanie trudności w ocenie płynności finansowej w związku z prezentowanymi różnymi wartościami normatywnymi wskaźników. Jako główną metodę badawczą w artykule wykorzystano krytyczną analizę literatury.

Pojęcie płynności finansowej – niejednoznaczności terminologiczne

Problem związany z prawidłową analizą i oceną płynności finansowej znajduje swój początek w używaniu różnych niejednoznacznych określeń, opisujących zjawisko płynności finansowej. Pojęcie płynności finansowej w literaturze jest często zamiennie stosowane z takimi pojęciami, jak zdolność płatnicza czy wypłacalność. Tym samym wyjaśnienie tych zjawisk finansowych jako odrębnych kategorii jest konieczne dla ustalenia istoty płynności finansowej.

Rozważania nad samym pojęciem zdolności płatniczej w literaturze ekonomicznej nie należą do częstych. Z przeglądu literatury wynika, że pojęcie zdolności płatniczej może być utożsamiane ze „zdolnością do terminowej spłaty bieżących zobowiązań i dokonywania zakupów, które są potrzebne” (Kreczmańska-Gigoł, 2020: 15), a która to zdolność jest pochodną stanu płynności strukturalnej i potencjalnej. W tym sensie zdolność płatnicza przedsiębiorstwa jest determinowana z jednej strony przez zdolność upłynnienia posiadanych aktywów na środki pieniężne, które są wykorzystywane przy regulowaniu bieżących zobowiązań lub realizowanych zakupach na rynku, zaś z drugiej strony przez zdolność do pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania. W związku z powyższym, przedsiębiorstwo nieposiadające środków pieniężnych bądź takie, które utraciło zdolność do upłynnienia aktywów lub pozyskania środków pieniężnych na rynku, co do zasady nie ma zdolności płatniczej. M. Burzykowska pojęcie zdolności płatniczej utożsamia z możliwością pokrywania środkami płatniczymi wszelkich wydatków związanych z działalnością przedsiębiorstwa. Posługuje się ona pojęciem rachunku przepływów pieniężnych, który pozwala na ocenę zdolności płatniczej przedsiębiorstwa, rozpatrywanej z punktu widzenia poszczególnych obszarów działalności (działalność operacyjna, działalność inwestycyjna, działalność finansowa) lub ujmowanej łącznie jako wyraz przepływów pieniężnych netto ogółem, uzyskiwanych w ramach trzech obszarów działalności (Burzykowska, 2006: 80–84). Tym samym można przyjąć, że zdolność płatniczą przedsiębiorstwa wyznaczają zarówno zdolność generowania czy pozyskiwania środków pieniężnych przez jednostkę, jak i środki zgromadzone w poprzednich okresach, które mogą być wykorzystane do regulowania bieżących zobowiązań. Z kolei K. Stępień słusznie zauważa, że autorzy, wyjaśniając pojęcia „zdolność płatnicza”, „płynność finansowa” czy „wypłacalność”, posługują się wyrażeniem „zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących”, który to zwrot jest źródłem problemów definicyjnych wymienionych terminów. Jednocześnie Stępień wskazuje, że pojęcie zdolności płatniczej odnosi się wyłącznie do kwestii sprawności płacenia, regulowania wymagalnych zobowiązań (Stępień, 2013: 97). Zatem definiując pojęcie zdolności płatniczej, zwraca się uwagę na swobodny sposób regulowania wymagalnych zobowiązań finansowych środkami pieniężnymi, które muszą być zapewnione, aby stan ten mógł nastąpić. Tym samym przedsiębiorstwo wykazujące zdolność płatniczą jednocześnie posiada płynność finansową, ale nie odwrotnie. Zatem przedsiębiorstwo może dysponować majątkiem, który zapewnia mu płynność finansową, ale jednocześnie może nie mieć wymaganej ilości środków pieniężnych, aby uregulować wymagalne zobowiązania finansowe, a więc może nie mieć zdolności płatniczej.

Niemniej problematyczne wydaje się być zdefiniowanie samego terminu „płynność finansowa”, a to dlatego, że różni autorzy wyjaśniają owo pojęcie, odnosząc się do różnych kategorii płynności finansowej, takich jak płynność strukturalna, płynność potencjalna (Kreczmańska-Gigoł, 2020: 16) czy płynność aktualna, płynność utajniona (Gos, 2004:

28), bądź posługują się terminem „wypłacalność” przy definiowaniu pojęcia płynności finansowej (Śniezek, Wiatr, 2015: 779; Wędzki, 2009: 105). W tym miejscu należy wyraźnie zaznaczyć, że terminów „płynność finansowa” oraz „wypłacalność” nie można ze sobą łączyć, gdyż stanowią one odrębne (rozłączne) kategorie ekonomiczne.

Poszukując wyjaśnienia i uporządkowania terminologicznego pojęcia płynności finansowej, można zauważyć, że w literaturze jest ono najczęściej rozpatrywane w trzech podstawowych jego ujęciach: majątkowym, majątkowo-kapitałowym, przepływów pieniężnych (Cicirko, 2010: 11–13).

W ujęciu majątkowym płynność finansowa jest definiowana jako „zdolność aktywów do zamiany na środki pieniężne w jak najkrótszym czasie i bez utraty wartości” (Wędzki, 2003: 33). W ramach tego ujęcia zwraca się uwagę na zróżnicowany charakter majątku, który wykorzystywany jest w przedsiębiorstwie. Ogólny podział majątku na aktywa trwałe i obrotowe odzwierciedla przyjętą w bilansie zasadę, według której majątek wykazywany jest od najmniej płynnego (wartości niematerialnych i prawnych) do takich jego postaci, które nie wymagają zamiany na środki pieniężne. Stąd płynność finansowa w ramach tego ujęcia wynika bezpośrednio ze struktury majątku. Zatem im większy udział aktywów obrotowych w strukturze majątku, tym płynność finansowa przedsiębiorstwa jest większa, niż gdyby struktura majątku była zdominowana przez aktywa trwałe (Kuciński, 2018a: 95). Aspekt majątkowy płynności finansowej w literaturze opisywany jest za pomocą różnych określeń, oznaczających w gruncie rzeczy to samo. Najczęściej różni autorzy używają następujących pojęć: płynność majątkowa (Wędzki, 2003), płynność strukturalna (Kreczmańska-Gigol, 2020), płynność naturalna, płynność źródłowa czy płynność absolutna (Bednarski, Waśniewski, 1996). Tym samym płynność finansowa w ujęciu majątkowym determinowana jest przez możliwość upłynnienia majątku (płynność majątkowa). Wynika ona ze struktury majątku zaangażowanego w działalność przedsiębiorstwa (płynność strukturalna), gdzie środki pieniężne wynikające z upłynnienia majątku mogą być pozyskane w ramach naturalnego ruchu okrężnego zasobów (płynność naturalna, płynność źródłowa) bądź przed zakończeniem tego procesu (płynność sztuczna), a także czasu, który upłynie od momentu zamiany zasobów na środki pieniężne (płynność absolutna).

Ujęcie majątkowo-kapitałowe płynności finansowej wydaje się być najpopularniejsze w literaturze. Płynność finansowa w aspekcie majątkowo-kapitałowym to „zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań krótkoterminowych” (Kusak, 2006: 9). Płynność finansową w przedsiębiorstwie według tego ujęcia kształtuje nie tylko majątek, tak jak wynikało to z ujęcia wcześniejszego, ale też wielkości zobowiązań finansujących majątek. Zatem płynność finansową w przedsiębiorstwie wyznacza relacja określonych składników majątkowych, będących zabezpieczeniem spłaty zobowiązań, i przypadających do zapłaty zobowiązań finansowych (Cicirko, 2010: 12). Z powyższego wynika, że płynność finansową w nurcie majątkowo-kapitałowym z jednej strony determinuje stopień płynności majątku, zaś z drugiej strony – poziom wymagalności zobowiązań finansowych. Podobnie jak to miało wcześniej, w literaturze występuje kilka określeń opisujących płynność finansową w ramach omawianego nurtu, a wśród nich pojęcia płynności relatywnej (Bednarski, Waśniewski, 1996) lub płynności względnej (Michalski, 2004).

Inny punkt widzenia na temat płynności finansowej reprezentuje trzecie ujęcie, w którym rozpatruje płynność finansową z punktu widzenia przepływów pieniężnych, czyli tzw. ujęcie dynamiczne płynności finansowej. W praktyce gospodarczej o płynności finansowej przedsiębiorstwa nie decydują środki pieniężne zgromadzone w kasie lub

na rachunkach bankowych, czy też aktywa, które mogą być łatwo zamienione na środki pieniężne, lecz zdolność do generowania i synchronizowania strumieni pieniężnych równoważących wpływy i wydatki gotówkowe (Bednarski, Waśniewski 1996: 333; Śniezek 1999: 5). Stąd płynność finansowa w ramach tego podejścia najczęściej jest definiowana jako „zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia przepływów pieniężnych umożliwiających regulowanie wymagalnych zobowiązań i pokrywania niespodziewanych wydatków gotówkowych” (Wędzki, 2003: 34). W praktyce gospodarczej nie zawsze strumienie przepływów pieniężnych osiągane przez podmioty gospodarcze w postaci wpływów i wydatków gotówkowych są zsynchronizowane, stąd konieczne jest posiadanie rezerwy płynności. Może ona występować jako wewnętrzna rezerwa płynności w postaci nagromadzonych środków pieniężnych bądź w formie zewnętrznej rezerwy płynności, która odzwierciedla możliwości pozyskania zewnętrznych źródeł finansowani (Lipski, 2014: 137–138). Zewnętrzna rezerwa płynności finansowej w literaturze pojawia się również pod pojęciem płynności potencjalnej (Kreczmańska-Gigoł, 2020: 16), płynności utajnionej (Gos, 2004: 28) i płynności pomocniczej (Michalski, 2010: 16).

W literaturze można odnaleźć inny problem dotyczący łączenia pojęcia płynność finansowa z pojęciem wypłacalności (Michalski, 2010: 40–41; Olchowicz, Tłaczała, 2008: 314). Co do zasady terminy „płynność finansowa” oraz „wypłacalność” nie oznaczają tego samego, lecz obrazują odmienne zjawiska finansowe. Poszukując różnic terminologicznych, należy przyjąć, że płynność finansowa odnosi się do możliwości bieżącego regulowania wymagalnych, krótkoterminowych zobowiązań finansowych przedsiębiorstwa, zaś wypłacalność – do możliwości uregulowania wszystkich zobowiązań posiadanym majątkiem w długoterminowym horyzoncie czasu (Cicirko, 2010: 18–19). Takiego rozgraniczenia dokonał D. Wędzki, który rozróżnił płynność finansową (wypłacalność) w ujęciu krótkoterminowym i długoterminowym. Jego zdaniem, płynność finansowa (inaczej: wypłacalność krótkoterminowa) odnosi się do krótkoterminowej zdolności w zakresie regulowania zobowiązań wymagalnych, z kolei wypłacalność (wypłacalność długoterminowa) jest sytuacją przedsiębiorstwa, którego majątek przewyższa wielkość wszystkich zobowiązań finansowych zaangażowanych w jednostce (Kuciński 2021: 46; Kuciński, 2018b: 121; Wędzki, 2003: 33).

Z przeprowadzonej analizy literatury wynika, że płynność finansowa to zagadnienie wieloaspektowe, które odzwierciedla złożoną strukturę tego zjawiska. Jednocześnie różnym ujęciom płynności finansowej towarzyszy pewien chaos terminologiczny, związany z używaniem różnych określeń dla tej samej kategorii. Ponadto należy zaznaczyć, że terminy „zdolność płatnicza” oraz „wypłacalność” względem terminu „płynność finansowa” nie oznaczają tego samego i nie mogą być traktowane jako synonimy znaczeniowe dla terminu „płynność finansowa”.

Pomiar płynności finansowej – niejednoznaczność konstrukcyjna i terminologiczna wskaźników płynności

Pomiar płynności finansowej przedsiębiorstwa dokonywany jest najczęściej przy użyciu wskaźników, które ogólnie dzieli się na dwie grupy: wskaźniki płynności statycznej, które opierają się na danych finansowych pochodzących z bilansu, oraz wskaźniki płynności dynamicznej, opierające się na danych finansowych pochodzących z rachunku przepływów pieniężnych. W praktyce najczęściej ocena płynności finansowej dokonywana jest przez

pryzmat wskaźników płynności statycznej, w związku z nieobligatoryjnym sporządzaniem rachunku przepływów pieniężnych przez jednostki gospodarcze, a które to sprawozdanie jest niezbędne przy wyznaczaniu wskaźników płynności dynamicznej. Biorąc pod uwagę powyższe oraz kierując się oczywistymi ograniczeniami artykułu, sformułowano w nim uwagi metodyczne w odniesieniu do klasycznych wskaźników płynności statycznej. Właściwa konstrukcyjna tych wskaźników przekłada się na poprawność oceny dotyczącej kształtowania się płynności finansowej w jednostce gospodarczej.

Na początku należałoby się skoncentrować na problemie, który występuje w literaturze, czyli na kwestii nazewnictwa wskaźników płynności finansowej. Część autorów, opisując narzędzia pomiaru płynności finansowej, posługuje się ich stopniowaniem i używa określeń: „wskaźnik płynności finansowej I stopnia”, „wskaźnik płynności finansowej II stopnia”, „wskaźnik płynności finansowej III stopnia”. I tak wskaźnik płynności finansowej I stopnia opisywany jest niekiedy jako wskaźnik o najwyższym poziomie płynności (tzw. wskaźnik płynności gotówkowej), a innym razem jako wskaźnik reprezentujący najniższy poziom płynności (wskaźnik bieżącej płynności finansowej). Na przykład T. Waszniewski i W. Skoczylas na podstawie klasyfikacji składników majątku obrotowego wyodrębnili trzy stopnie ich płynności, zaliczając do I stopnia płynności majątek w postaci gotówki w kasie, środki na rachunkach bankowych oraz czeki, do II stopnia płynności – należności i papiery wartościowe do obrotu, zaś do III stopnia płynności – zapasy. Tym samym, stopniując wskaźniki płynności finansowej, pod wskaźnikiem płynności finansowej I stopnia rozumieli wskaźnik finansowy obrazujący płynność gotówkową (Waszniewski, Skoczylas, 1996: 81–82). Przykładem odwrotnego uszeregowania wskaźników jest uszeregowanie zastosowane przez M. Jerzemowską, gdzie wskaźnik płynności finansowej I stopnia odnosi się do wskaźnika bieżącej płynności (Jerzemowska, 2004: 137–138). Rozwiązaniem problemu mogłoby być odejście od określeń zawierających stopnie płynności finansowej, na rzecz terminologii angielskojęzycznej: *current ratio*, *quick ratio*, *cash ratio* bądź ich zastąpienie określeniami polskimi – wskaźnik bieżącej płynności, wskaźnik podwyższonej (szybkiej) płynności, wskaźnik płynności gotówkowej.

Niemniej ważnym problemem rzutującym na ocenę płynności finansowej jest kwestia poprawności konstrukcyjnej wskaźników. Wśród podstawowych wskaźników wykorzystywanych przy pomiarze płynności finansowej w przedsiębiorstwie znajduje się wskaźnik bieżącej płynności finansowej. Formuła wskaźnika bieżącej płynności finansowej najczęściej jest przedstawiana w literaturze jako iloraz aktywów obrotowych do zobowiązań krótkoterminowych (Nowak, 2017: 236) bądź jako iloraz aktywów bieżących do zobowiązań bieżących (Walczak, 2007: 356). Ukazane formuły wyraźnie zarysowują inną terminologię wykorzystywaną przy budowie wskaźników. Może to być problematyczne, zwłaszcza dla osób, które posługując się wzorem bilansu ukazanego jako załącznik do ustawy o rachunkowości, będą miały trudności z ustaleniem, czym są tak naprawdę aktywa bieżące lub zobowiązania bieżące. Zgodnie z polskimi rozwiązaniami prawnymi w bilansie występują takie pozycje, jak aktywa obrotowe czy zobowiązania krótkoterminowe. Zatem przy budowie wskaźników finansowych należałoby się posługiwać określeniami, które funkcjonują w przyjętych wzorcach sprawozdań finansowych.

Inną ważną kwestią są zastrzeżenia, które można sformułować względem przyjętych uproszczeń konstrukcyjnych wskaźnika bieżącej płynności, odnoszące się zarówno do licznika, jak i do mianownika wskaźnika. W pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę na to, iż w skład aktywów obrotowych wchodzi następujące pozycje: zapasy, należności

krótkoterminowe, inwestycje krótkoterminowe oraz krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe. Wszystkie wykazane pozycje na pozór wydawałyby się być aktywami krótkoterminowymi, jednakże należy zauważyć, że w ramach należności krótkoterminowych ujmowane są należności z tytułu dostaw i usług zarówno te do 12 miesięcy, jak i powyżej 12 miesięcy. Tym samym okazuje się, że należności handlowe z tytułu dostaw i usług wykazywane są zawsze jako należności krótkoterminowe, niezależnie od terminu ich płatności, to jest zarówno należności krótkoterminowe, jak i te, które są płatne powyżej 12 miesięcy od dnia bilansowego. To sprawia, że przy wyznaczaniu wskaźnika bieżącej płynności aktywa obrotowe (krótkoterminowe), wykazywane w liczniku wskaźnika, należy skorygować o należności z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy. Podobnie ma się sprawa dotycząca zobowiązań krótkoterminowych, w ramach których ujmowane są zobowiązania z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy. Zatem zgodnie z postulatem formułowanym przez T. Maślankę, należy zobowiązania krótkoterminowe skorygować o wielkość zobowiązań z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy (Maślanka, 2013: 256). Ponadto, zgodnie ze wzorem bilansu w ustawie o rachunkowości, w pasywach bilansu odnajdujemy rezerwy oraz inne rozliczenia międzyokresowe o charakterze krótkoterminowym. W związku z tym poprawność metodologiczna wskaźnika bieżącej płynności finansowej wymaga dodania do zobowiązań krótkoterminowych, wykazywanych w mianowniku wskaźnika, rezerw oraz innych rozliczeń międzyokresowych o charakterze krótkoterminowym. Poprawność konstrukcyjna wskaźnika bieżącej płynności finansowej wymaga uwzględnienia powyższych korekt względem formuł uproszczonych prezentowanych w literaturze. M. Siepińska i T. Jachna uważają, że formułę wskaźnika bieżącej płynności kształtuje bilans księgowy, który jest podstawowym źródłem informacji finansowych wykorzystywanych przy ocenie płynności finansowej przedsiębiorstwa (Siepińska, Jachna 2004: 147). Wskaźnik płynności bieżącej płynności finansowej powinien być wyznaczany według następującego wzoru:

$$\text{wskaźnik bieżącej płynności} = \frac{\text{aktywa obrotowe ogółem} - \text{należności z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe} - \text{zobowiązania z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy} + \text{rezerwy krótkoterminowe} + \text{inne rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe}}$$

Wskaźnik szybkiej płynności, określanej w literaturze również jako wskaźnik podwyższonej płynności czy wskaźnik wysokiej płynności (Cicirko, 2010: 87), najczęściej opisywany jest jako iloraz aktywów obrotowych pomniejszonych o zapasy do zobowiązań krótkoterminowych (Grabowska, 2017: 40; Nowak, 2017: 237–238; Gąsioriewicz, 2002: 131). Wskaźnik ten powstał w oparciu o wysuwane zastrzeżenia, co do tego, że charakterystyka płynności finansowej na podstawie aktywów obrotowych o różnym stopniu ich płynności nie jest właściwa. Przede wszystkim autorzy wskazywali na konieczność wyłączenia zapasów, które stanowią najmniej płynny składnik aktywów obrotowych. Niska płynność zapasów może wynikać z konieczności ich upłynnienia na rynku (znalezienia na nie odbiorców), niskiej rotacji, może być czasochłonnym procesem, a czasem działaniem niemożliwym z powodu utraty ich właściwości użytkowych. Jednocześnie w celu zwiększenia wartości informacyjnej wskaźnika płynności finansowej, oprócz uwzględniania korekty należności krótkoterminowych o należności płatne powyżej 12 miesięcy od dnia bilansowego,

koniecznym jest również wyłączenie z formuły wskaźnika krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych, które podobnie jak zapasy, charakteryzują się niskim poziomem ich płynności. Z kolei mianownik wskaźnika szybkiej płynności wymaga uwzględnienia korekt opisanych przy omawianiu wskaźnika bieżącej płynności. Tym samym formuła wskaźnika szybkiej płynności finansowej powinna mieć następującą postać:

$$\text{wskaźnik szybkiej płynności} = \frac{\text{aktywa obrotowe ogółem} - \text{należności z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy} - \text{zapasy} - \text{krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe} - \text{zobowiązania z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy} + \text{rezerwy krótkoterminowe} + \text{inne rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe}}$$

Zgodnie z wcześniej ukazaniem stopniowaniem wskaźników płynności finansowej, najwyższy poziom płynności finansowej reprezentuje wskaźnik płynności gotówkowej. Jak wskazuje W. Gabrusewicz, wskaźnik ten jest miarą płynności finansowej opierającą się na aktywach obrotowych, których płynność jest natychmiastowa lub prawie natychmiastowa. Tym samym wskaźnik ten określa zdolność przedsiębiorstwa do natychmiastowej spłaty zobowiązań krótkoterminowych, a dokładniej do tego, jaka część tych zobowiązań mogłaby być natychmiast spłacona (Gabrusewicz, 2005: 260). W przypadku tego wskaźnika w literaturze występuje wiele jego odmian, które odnoszą się zarówno do formuły wskaźnika, jak i do jego nazewnictwa. M. Sierpińska, T. Jachna wyróżnia trzy odmiany tego wskaźnika: wskaźnik środków pieniężnych, będący relacją inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań bieżących, wskaźnik płynności natychmiastowej, będący stosunkiem środków pieniężnych i innych aktywów pieniężnych do zobowiązań bieżących o okresie zapadalności do 3 miesięcy, oraz wskaźnik płynności gotówkowej, określający stopień pokrycia zobowiązań bieżących środkami pieniężnymi generowanymi z działalności operacyjnej przedsiębiorstwa (Sierpińska, Jachna, 2004: 148–149). Z kolei W. Gabrusewicz posługuje się pojęciem wskaźnika środków pieniężnych, który jest relacją środków pieniężnych oraz krótkoterminowych papierów wartościowych do zobowiązań bieżących bądź wskaźnikiem zobowiązań natychmiast wymagalnych, konstruowanym jako relacja środków pieniężnych do zobowiązań natychmiast wymagalnych (Gabrusewicz, 2005: 260–261). Natomiast E. Nowak wyróżnia dwa wskaźniki: wskaźnik natychmiastowej płynności finansowej oraz wskaźnik płynności gotówkowej, które różnią się od siebie tym, że pierwszy z nich opisuje relację inwestycji krótkoterminowych do zobowiązań krótkoterminowych, zaś drugi relację środków pieniężnych do zobowiązań krótkoterminowych.

Przedstawione wyżej przykłady wskazują na różne podejścia w literaturze do budowy wskaźnika płynności gotówkowej, a zgodnie z nazwą jego formuła powinna odzwierciedlać, możliwość pokrycia zobowiązań krótkoterminowych środkami pieniężnymi i ekwiwalentami. Tym samym wskaźnik płynności gotówkowej powinien mieć następującą postać:

$$\text{wskaźnik gotówkowej płynności} = \frac{\text{środki pieniężne i inne aktywa pieniężne}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe} - \text{zobowiązania z tytułu dostaw i usług powyżej 12 miesięcy} + \text{rezerwy krótkoterminowe} + \text{inne rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe}}$$

Na podstawie przeglądu literatury można zauważyć, iż pomimo dostrzeganych problemów metodologicznych związanych z budową wskaźników płynności finansowej (m.in. Maślanka, 2013; Krzeczewski, Krzeczewska, Pastusiak, 2017; Sierpińska, Jachna, 2004; Wędzki, 2019), autorzy w wielu opracowaniach książkowych i badaniach empirycznych często wykorzystują uproszczone wersje wskaźników, które niosą za sobą ograniczoną wartość informacyjną na temat płynności finansowej przedsiębiorstwa.

Ocena płynności finansowej – niejednoznaczność wartości normatywnych wskaźników płynności finansowej

Ze wskaźnikami statycznej płynności finansowej łączą się określone wzorce (wartości normatywne), będące punktem odniesienia dla formułowanych ocen w zakresie kształtowania się płynności finansowej w przedsiębiorstwie. Owe normy prezentowane są najczęściej jako określone przedziały (klasy) i interpretowane jako wielkości optymalne, normy, które zapewnić mają przedsiębiorstwu właściwą płynność finansową. Jednakże biorąc pod uwagę specyfikę przedsiębiorstw funkcjonujących w ramach określonych branż, poziom rozwoju poszczególnych jednostek, długość okresu funkcjonowania przedsiębiorstw, można wysuwać słuszne zastrzeżenia dotyczące tego, czy wartości normatywne wskaźników płynności finansowej formułowane na zasadzie „jednej miary” pozwalają w sposób właściwy odnieść je do różnych przedsiębiorstw. Wśród najczęściej wygłaszanych głosów krytycznych względem postulowanych norm dla wskaźników statycznej płynności finansowej są formułowane opinie, iż wskaźniki płynności finansowej cechuje zróżnicowanie branżowe oraz ich zmienność w czasie (m.in. Kitowski, 2012: 289).

Istotne problemy towarzyszą sytuacji prezentowanych w literaturze przedmiotu różnych wartości normatywnych wskaźników płynności finansowej uznawanych za wzorcowe. Najczęściej przywołuje się dwie normy dla wskaźnika bieżącej płynności finansowej, tj. 1,5–2,0 (m.in. Bednarski, Waśniewski, 1996: 343; Gabrusewicz, 2005: 255; Nowak, 2017: 237; Walczak, 2007: 356) lub 1,2–2,0 (m.in. Kusak, 2006: 44; Sierpińska, Jachna, 2004: 147). Rozbieżności dotyczące kształtowania się postulowanych wartości normatywnych wskaźnika bieżącej płynności jest znacznie więcej, gdyż niektórzy autorzy wskazują, iż wartości te mogą kształtować się powyżej lub poniżej wskazanych wyżej przedziałów granicznych (Niemiec, 2014: 60). To implikuje problemy z interpretacją oraz oceną sytuacji w zakresie kształtowania się płynności finansowej w przedsiębiorstwie. Jednocześnie istnieje zgodność co do tego, że poziom wskaźnika bieżącej płynności nie powinien być niższy niż 1, to jest, że przedsiębiorstwo powinno dysponować aktywami obrotowymi, które powinny być równe co najmniej wartości zobowiązań krótkoterminowych. Z kolei przekroczenie górnych wartości norm wskaźnika bieżącej płynności prowadzi do występowania zjawiska nadpłynności, które jest również niepożądane.

Podobnie się ma sytuacja dotycząca wskaźnika szybkiej płynności finansowej czy wskaźnika płynności gotówkowej. Różne normy wzorcowe stosowane dla wymienionych wskaźników są źródłem trudności interpretacyjnych i rozbieżności w ocenach empirycznych. W literaturze najczęściej wskazuje się, iż wartość wzorcowa wskaźnika szybkiej płynności finansowej powinna być nie mniejsza niż 1 (np. Sierpińska, Jachna, 2004: 147) lub zawierać się w przedziale 1,0–1,2 (np. Gabrusewicz, 2005: 257). Z kolei w przypadku wskaźnika płynności gotówkowej przeważa pogląd, że wskaźnik ten powinien kształtować się w granicach 0,1–0,2 (np. Bednarski, Waśniewski, 1996: 343), bądź unika się podawania

wartości granicznych, powołując się na argument, że nie został wypracowany standard pozwalający na określenie normy wskaźnika (np. Gabrusewicz, 2005: 261).

Z przeprowadzonych rozważań wynika, że prezentowane w literaturze wzorce wskaźników płynności finansowej nie mogą stanowić ich bezkrytycznego przyjęcia. Pewnym remedium na problem dość dużego zróżnicowania wartości normatywnych wskaźników płynności finansowej przy jej ocenie może być wykorzystanie np. specyfiki branżowych wskaźników płynności finansowej opracowywanych przez publikowane przez Komisję ds. Analizy Finansowej Rady Naukowej SKwP, czy też posługiwanie się wielkościami średnimi, zbudowanymi na podstawie innych wskaźników przedsiębiorstw działających w tej samej branży.

Zakończenie

Płynność finansowa stanowi jeden z kluczowych obszarów działalności przedsiębiorstwa i jest poddawana obowiązkowej ocenie. Płynność finansowa warunkuje zarówno bieżące funkcjonowanie, jak i możliwość kontynuowania działalności gospodarczej w przyszłości. Na podstawie płynności finansowej oceniana jest zdolność przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań. Właściwa i poprawna ocena płynności finansowej w dużej mierze determinowana jest przez dobór odpowiednich narzędzi jej pomiaru oraz poprawność konstrukcyjną wykorzystywanych wskaźników.

W praktyce do oceny płynności finansowej najczęściej wykorzystuje się klasyczne wskaźniki statycznej płynności finansowej. Wynika to przede wszystkim z tego, że rachunek przepływów pieniężnych nie jest obligatoryjnym elementem sprawozdania finansowego, co sprawia, że w przypadku braku tego sprawozdania nie jest możliwa ocena płynności finansowej w ujęciu dynamicznym.

Z dokonanej analizy wynika, że w literaturze przedmiotu często mamy do czynienia z rozbieżnością konstrukcyjną wskaźników płynności finansowej. Tym samym, wartości wskaźników płynności finansowej uzyskiwane na podstawie różnych formuł prowadzić mogą do różnych ustaleń na temat kształtowania się płynności finansowej w podmiocie gospodarczym. Jednocześnie występujące niejednoznaczności terminologiczne towarzyszące wskaźnikom płynności finansowej, czy uproszczenia metodyczne budowy wskaźników płynności finansowej utrudniają poprawną ocenę płynności finansowej. Osobną kwestię stanowią problemy związane ze stosowaniem wartości normatywnych wskaźników, zwłaszcza w odniesieniu do porównań w ujęciu międzyzakładowym. Ogół tych problemów tworzy bariery, których wyeliminowanie stanowi podstawę dla poprawnej, z punktu widzenia metodologicznego, konstrukcyjnego oraz terminologicznego, oceny sytuacji w zakresie kształtowania się płynności finansowej w przedsiębiorstwie.

Literatura

References

- Bednarski, L., Waśniewski, T. (red.). (1996). *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Burzykowska, M. (2006). Rozważania o zdolności płatniczej, płynności finansowej i wypłacalności przedsiębiorstwa. *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica*, 200, 79–90.

- Cicirko, T. (red.). (2010). *Podstawy zarządzania płynnością finansów przedsiębiorstwa*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Gabrusewicz, W. (2005). *Podstawy analizy finansowej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne
- Gąsiorkiewicz, L. (2002). *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej.
- Gos, W. (2004). *Rachunek przepływów pieniężnych w świetle krajowego standardu rachunkowości*. Warszawa: Difin.
- Grabowska, M. (2017). *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstw*. Warszawa: CeDeWu.
- Jerzemska, M. (red.). (2004). *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*. Warszawa: PWE.
- Kitowski, J. (2012). Metodyczne aspekty oceny płynności finansowej w ujęciu statycznym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 689. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 50, 283–293.
- Kreczmańska-Gigol, K. (red.). (2020). *Analiza płynności finansowej przedsiębiorstwa. Płynność strukturalna, płynność potencjalna, zdolność płatnicza*. Warszawa: Difin.
- Krzeczewski, B., Krzeczewska, O., Pastusiak, R. (2017). Problemy metodologiczne w ocenie wskaźnika bieżącej płynności finansowej na przykładzie spółek giełdowych. *Zarządzanie i Finanse. Journal of Management and Finance*, 15(1), 63–80.
- Kuciński, A. (2021). Możliwości wykorzystania analizy płynności finansowej do oceny zdolności płatniczej oraz zagrożenia kontynuacji działania na podstawie danych zawartych w sprawozdaniach finansowych Zakładów Mięsnych Henryk Kania SA. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 35(1), 44–55.
- Kuciński, A. (2018a). Statyczna ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa – ujęcie teoretyczne. *Research on Enterprise in Modern Economy – theory and practice. Quarterly Journal*, 2(25), 93–104.
- Kuciński, A. (2018b). Wypłacalność przedsiębiorstwa z punktu widzenia płynności finansowej i zadłużenia. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 19(4/1), 119–131.
- Kusak, A. (2006). *Płynność finansowa: analiza i sterowanie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Lipski, M. (2014). Wewnętrzna i zewnętrzna rezerwa płynności w zarządzaniu płynnością finansową przedsiębiorstwa. W: J. Grzywacz (red.), *Płynność finansowa przedsiębiorstw w Polsce. Uwarunkowania, zarządzanie płynnością, ryzyko*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Maślanka, T. (2013). Zakłócenia metodologiczne w ocenie bieżącej płynności finansowej polskich przedsiębiorstw. *Zarządzanie i Finanse*, 2(2), 255–264.
- Michalski, G. (2010). *Strategiczne zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Wydawnictwo CeDeWu.
- Michalski, G. (2004). *Wartość płynności w bieżącym zarządzaniu finansami*. Warszawa: CeDeWu.
- Niemiec, A. (2014). Wielkości graniczne statycznych wskaźników płynności finansowej. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 79(135), 57–69.
- Nowak, E. (2017). *Analiza sprawozdań finansowych*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Olchowicz, I., Tłaczała, A. (2008). *Rachunkowość finansowa w przykładach według Ustawy o rachunkowości i MSR*. Warszawa: Difin.
- Sierpińska, M., Jachna, T. (2004). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stępień, K. (2013). W poszukiwaniu ładu terminologicznego: zdolność płatnicza, płynność finansowa, wypłacalność. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 908, 93–102.
- Śnieżek, E. (1999). *Przepływy pieniężne ex post ex ante*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Śnieżek, E., Wiatr, M. (2015). *Przepływy pieniężne*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Walczak, M. (red.) (2007). *Analiza finansowa w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem*. Warszawa: Difin.
- Waśniewski, T., Skoczylas, W. (1996). *Kierunki analizy w zarządzaniu finansami firmy*. Szczecin: Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Businessu.

- Wędzki, D. (2019). *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego według polskiego prawa bilansowego*. Łódź: Wydawnictwo Nieoczywiste.
- Wędzki, D. (2009). *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego. Wskaźniki finansowe. Charakterystyka wskaźników, systemów wskaźników i metod ich oceny*. Kraków: Oficyna Wolters Kluwer Business.
- Wędzki, D. (2003). *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa – przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.

Andrzej Kuciński, dr, adiunkt w katedrze Zarządzania Finansami Wydziału Ekonomicznego Akademii im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim. Zainteresowania badawcze autora koncentrują się przede wszystkim wokół problematyki związanej z płynnością finansową przedsiębiorstw, kondycją finansową przedsiębiorstw i modeli predykcji bankructwa.

Andrzej Kuciński, PhD, an assistant professor in the Department of Financial Management at the Faculty of Economics of the Academy of Jacob of Paradies University in Gorzów Wielkopolski. The author's research interests focus primarily on issues related to the financial liquidity of enterprises, financial condition of enterprises, bankruptcy prediction models.

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8988-8872>

Adres/Address:

Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolskim
Wydział Ekonomiczny
Katedra Zarządzania Finansami
ul. Fryderyka Chopina 52
66-400 Gorzów Wielkopolski, Poland
e-mail: akucinski@ajp.edu.pl