

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA A ZJAWISKO UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

Wprowadzenie

Warunkiem przetrwania przedsiębiorstwa w krótkim jak i długim okresie jest płynność finansowa, rozumiana jako zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zaciąganych zobowiązań, czyli wypłacalność. Niewypłacalność jest najczęstszą przyczyną upadłości firm, mimo że w sprawozdaniach finansowych wykazują dodatni wynik finansowy, czyli zysk. Płynność finansowa nie zależy od osiąganego zysku, lecz od zasobów środków pieniężnych, którymi dysponują przedsiębiorstwa w poszczególnych okresach działalności. Zdecydowana większość przedsiębiorstw upada nie dlatego, że utraciły zdolność do generowania zysków, lecz dlatego, że utraciły płynność finansową. Dlatego też w niniejszym artykule uwaga została skupiona na zależności pomiędzy płynnością finansową przedsiębiorstw a zjawiskiem upadłości przedsiębiorstw w Polsce.

Płynność finansowa w przedsiębiorstwach

W literaturze przedmiotu można spotkać szereg definicji płynności finansowej, która może być ona rozumiana jako¹:

1. Zdolność do szybkiego obrotu środków pieniężnych oraz szybkość i pewność, z jaką aktywa obrotowe mogą być zamienione na pieniądź w krótkim czasie.
2. Ciągły ruch pieniądza i innych środków obrotowych oraz kapitałów mających wartość pieniężną na rynku.

* Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku.

¹ D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstw*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002, s. 34; *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki*, red. U. Wojciechowska, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001, s. 14; W. Sasin, *Analiza płynności finansowej (Cash flows) firmy*, Agencja Wydawniczo-Szkoleniowa Inter Fart, Łódź 2002, s. 7.

3. Zdolność rozpatrywanej jednostki gospodarczej do dokonywania zakupów w celu zaspokojenia potrzeb produkcyjnych, jak też zdolność do regulowania jej wszelkiego rodzaju zobowiązań finansowych w pełnej wysokości i w obowiązujących terminach.
4. Zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia przepływów pieniężnych, umożliwiających regulowanie wymagalnych zobowiązań i pokrywanie niespodziewanych wydatków gotówkowych.

Powyższe definicje eksponują dwie cechy płynności finansowej: zdolność do dokonywania zakupów towarów i usług oraz zdolność do regulowania zobowiązań pieniężnych.

Kwestie dotyczące płynności przedsiębiorstw to jedne z kluczowych zagadnień, zawsze aktualnych dla każdej jednostki gospodarczej. Bardzo wiele polskich przedsiębiorstw ma większe lub mniejsze problemy z płynnością finansową, a szacunki wskazują, że dotyczy to około 65% przedsiębiorstw. Posiadanie płynności, zarówno w krótkim, jak i długim okresie, jest niewątpliwie jednym z najważniejszych celów przedsiębiorstw, a efektywne zarządzanie płynnością jest niezbędnym warunkiem trwania przedsiębiorstw na rynku. Płynność finansowa jest bowiem gwarantem, że przedsiębiorstwa mogą zaciągać nowe zobowiązania w przyszłości, a w rezultacie otrzymywać nowe aktywa wykorzystywane w działalności gospodarczej.

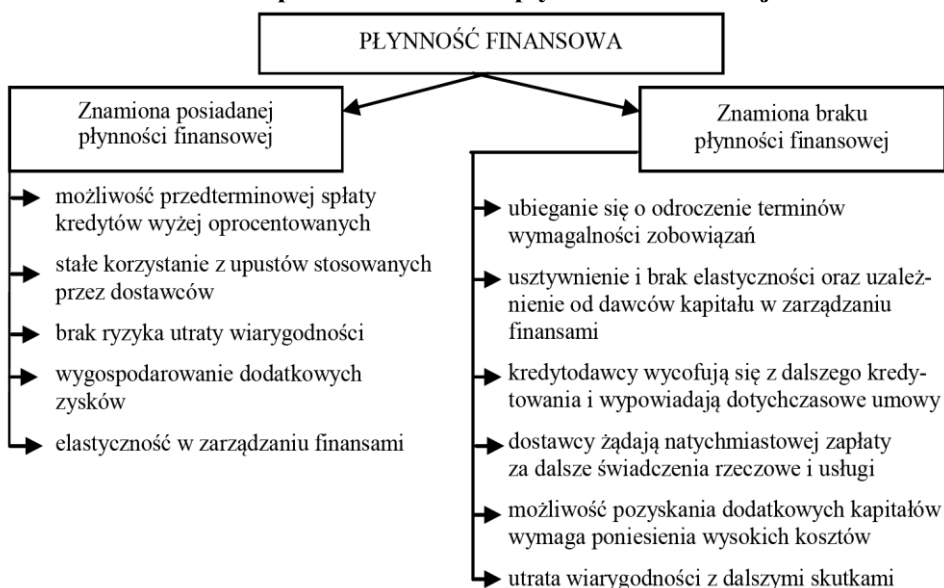
Zachowanie odpowiedniego poziomu płynności finansowej jest jednym z głównych warunków prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Płynność ta może być zakłócona z powodu niedotrzymania terminów spłat przez odbiorców towarów lub usług. Z problemem tym borykają się przedsiębiorstwa, które odnotowują szybką sprzedaż z odroczonej płatnością, a mają problemy z uzyskaniem kredytu bankowego.

T. Kotarbiński pisał przed laty: „Jakże przykro to stwierdzić, ale zarazem jak trudno tego nie stwierdzić, że niesłowność panoszy się u nas epidemicznie i stanowi jedną z najgłówniejszych przyczyn naszych niedociągnięć w zakresie dobrej roboty”². Cytat ten można odnieść do sytuacji, w jakiej znajduje się obecnie większość przedsiębiorstw. Chodzi tu o niesłowność dłużnika wobec wierzyciela. Przedsiębiorstwa zazwyczaj optują za sprzedażą swoich towarów i usług za gotówkę, ale niestety, obecna sytuacja gospodarcza wymusza na firmach wydłużanie terminów płatności, co z kolei staje się przyczyną wielu niedociągnięć w zakresie sprawności ekonomicznej.

² T. Kotarbiński, *Traktat o dobrej robocie*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1982, s. 206.

Przedsiębiorstwa w swych celach zorientowane są na dodatni wynik finansowy. Osiągnięcie zysku jest niezbędne dla istnienia każdego przedsiębiorstwa, ponieważ jest to element gwarantujący jego rozwój i stwarzający możliwości długookresowego osiągania zysków w przyszłości, dzięki czemu pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa umacnia się. Jednakże na efektywność przedsiębiorstwa nie składa się sam zysk.³

Schemat 1. Znamiona posiadania i braku płynności finansowej



Źródło: S. Kowalska, *Znaczenie płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” 2013, nr 58, s. 224.

Utrzymanie płynności finansowej polega na koordynacji struktury wpływów i wydatków pieniężnych w czasie. Przedsiębiorstwo musi dostosowywać wielkość swoich wydatków do poziomu uzyskiwanych wpływów. Jeżeli nie występują trudności z utrzymaniem należytego poziomu płynności, można przyjąć, że przedsiębiorstwo ma swobodę wyboru w podejmowaniu decyzji finansowych, czyli takich decyzji, które powodują odpływ lub przyływ środków pieniężnych wskutek prowadzonych operacji.

³ T. Dudycz, S. Wrzosek, *Analiza finansowa. Problemy metodyczne w ujęciu praktycznym*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 129; M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2004, s. 103.

Zjawisko upadłości przedsiębiorstw w Polsce

W praktyce gospodarczej istnieje wiele czynników, które są przyczyną upadku przedsiębiorstwa. Generalnie można podzielić je na wewnętrzne i zewnętrzne. Do wewnętrznych zaliczyć możemy między innymi: nieumiejętne zarządzanie firmą, niesprawne zarządzanie finansami, ograniczanie wydatków na marketing i innowacyjne inwestycje, niskie kompetencje pracowników i brak szkoleń zmieniających te sytuację. Do zewnętrznych natomiast możemy zaliczyć między innymi: inflację, wzrost podatków i opłat, spadek popytu na dany produkt czy usługę, czy zmiany demograficzne.

W literaturze istnieje wiele definicji terminu upadłość. J. Gajdka i D. Stos⁴ w swych rozważaniach do przedsiębiorstw upadłych zaliczają te, które podpisywały ugodę z bankiem w zakresie spłaty kredytu. Zdaniem W. Beavera⁵ przedsiębiorstwo zakwalifikowane do upadłych nie wypłaca dywidend z akcji uprzywilejowanych. Utożsamianie bankructwa z upadłością jest zasadne tylko w przypadku upadłości zawinionej, która podlega karze współmiernej do winy. Według E. Mączyńskiej⁶ upadłość niezawiniona nie jest traktowana jako bankructwo w sensie ekonomicznym, albowiem nie wynika z nieprawidłowości w zarządzaniu przedsiębiorstwem, lecz z przyczyn leżących poza nim.

Do lat 90-tych ubiegłego wieku upadłość, jako konieczność rozwiązania działalności gospodarczej, nie miała w Polsce żadnego praktycznego znaczenia. Wynikało to z faktu, że jednym z założeń gospodarki centralnie planowanej było podejmowanie działań ratujących przed likwidacją nieefektywne podmioty gospodarcze. Czyniono to poprzez udzielanie takim jednostkom tanich kredytów lub dotacji budżetowych, co w rzeczywistości w żaden sposób nie wpływało na wzrost zainteresowania tych przedsiębiorstw podnoszeniem efektywności działania. W okresie gospodarki centralnie planowanej nie dopuszczano możliwości likwidacji nieefektywnej jednostki państwowej, a decyzje w tym zakresie miały głównie naturę polityczną, a nie ekonomiczną⁷.

⁴ J. Gajdka, D. Stos, *Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstw*, (w:) *Restrukturyzacja w procesie przekształceń i rozwoju przedsiębiorstw*, red. R. Borowiecki, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1996, s. 56–63.

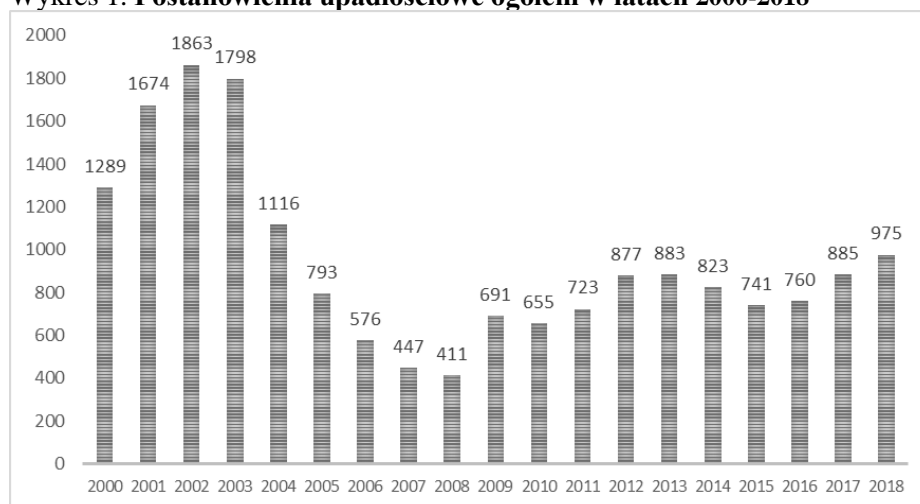
⁵ W. Beaver, *Alternative accounting measures as predictors of failure*, „The Accounting Review”, January 1968, s. 113.

⁶ E. Mączyńska, *Upadłości przedsiębiorstw - dysfunkcje, ich przyczyny*, „Zeszyty Naukowe MWSE w Tarnowie” 2009, nr 2 (13) t. 2, s. 196.

⁷ D. Hadasik, *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998, s. 17.

Zjawisko upadłości, jako nowy element życia gospodarczego, pojawiło się w Polsce dopiero po roku 1989, po wprowadzeniu ustawy o działalności gospodarczej⁸. Fala lawinowo narastających upadłości zaczęła się w Polsce w 1991, jako naturalna selekcja podmiotów funkcjonujących na rynku. Momentem kulminacyjnym zaistnienia zjawiska upadłości był kryzys ekonomiczny, którego oddziaływanie na gospodarkę było szczególnie widoczne od 2007 roku. Spowodował on olbrzymią ilość bankructw i problemów finansowych nie tylko małych i średnich przedsiębiorstw, ale również globalnych korporacji. Recesja, która rozprzestrzeniła się na cały świat, miała negatywny wpływ na funkcjonowanie podmiotów w większości państw, bez względu na to, w jakiej branży działają. Towarzyszyły jej niezwykle gwałtowne pogorszenia sytuacji finansowej spółek, co stało się impulsem do coraz częstszego pojawiania się w świadomości przedsiębiorców zjawiska upadłości⁹.

Wykres 1. Postanowienia upadłościowe ogółem w latach 2000-2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Mniej bankructw pierwszy raz od czterech lat. Poprawa w budownictwie, produkcji i handlu; pogorszenie w transporcie*, Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce, Warszawa 2014; *Raport roczny Coface: upadłości i restrukturyzacje firm w Polsce w 2018 r.*, <http://www.coface.pl/Aktualnosci-i-media/Biuro-prasowe/Raport-roczny-Coface-Upadlosci-i-restrukturyzacje-firm-w-Polsce-w-2018-r>.

⁸ M. Matuszczak, *Upadłość polskich przedsiębiorstw w latach 1990-2000. Wybrane problemy i wyniki badań prowadzonych w sądach gospodarczych*, (w:) *Przedsiębiorstwo na przełomie wieków*, red. B. Godziszewski, M. Haffer, M. Stankiewicz, UMK, Toruń 2001.

⁹ M. Spychała, *Zastosowanie analizy wskaźnikowej oraz modeli wczesnego ostrzegania w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstw na przykładzie spółek Irena S.A. i Krosno S.A.*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 1, s. 467.

Na wykresie 1 przedstawiono dane dotyczące postanowień upadłościowych w Polsce w latach 2000-2018. W badanym okresie najwięcej decyzji odnośnie upadłości przedsiębiorstw odnotowano w latach 2000-2004. Tylko w tym okresie upadło prawie 8 tysięcy podmiotów gospodarczych. W 2007 roku sądy ogłosiły upadłość 447 polskich firm i było to o 129 mniej niż w roku 2006. Natomiast w roku 2008 upadłość ogłosiło 411 firm działających w Polsce i jest to najniższa liczba w latach 2000-2018. Rok 2010 przyniósł zmniejszenie się liczby upadłości przedsiębiorstw w stosunku do roku 2009. Niestety w 2011 roku sądy ogłosiły upadłość 723 polskich firm, co oznacza wzrost o 10,4 proc. w stosunku do roku 2010. Tendencja wzrostowa upadłości przedsiębiorstw została podtrzymana również w kolejnych latach, dochodząc w roku 2018 prawie do jednego tysiąca postanowień upadłościowych. Może to być związane z wprowadzeniem 1 stycznia 2016 roku nowego prawa restrukturyzacyjnego. Głównym celem postępowania restrukturyzacyjnego, oprócz zaspokojenia wierzycieli, jest uniknięcie ogłoszenia upadłości dłużnika przez umożliwienie mu restrukturyzacji w drodze zawarcia układu z wierzycielami, a w przypadku postępowania sanacyjnego - również przez przeprowadzenie działań sanacyjnych, przy zabezpieczeniu słusznych praw wierzycieli. Istotną zmianą jest fakt, że w obecnym prawie, postępowaniu restrukturyzacyjnym podlegają zarówno firmy niewypłacalne, jak i zagrożone niewypłacalnością, w związku z tym nowe statystyki pokazują nie tylko liczbę bankrutów, ale także firm zagrożonych bankrutem. Wcześniej obowiązujące prawo umożliwiało ogłoszenie upadłości układowej tylko wobec firmy faktycznie niewypłacalnej.

Podsumowując dotychczas omówione aspekty należy zauważyć, iż w skali ogólnopolskiej można wyodrębnić trzy okresy charakteryzujące się odmienną tendencją i tempem zmian. W latach 2000-2002 widoczna była rosnąca, wręcz skokowa skala tego zjawiska, od 2002 roku systematycznie spadała liczba upadłości, zaś w 2009 roku zaobserwowano zmianę kierunku trendu, lecz tempo wzrostu upadłości było już zdecydowanie słabsze.

Przeżywalność przedsiębiorstw w Polsce

Tematyka przeżywalności przedsiębiorstw jest na gruncie polskiej literatury zagadnieniem względnie nowym. Problem ten jest niezwykle ważny, ponieważ dla 40% małych i średnich firm priorytet stanowi utrzymanie się na rynku, dopiero kolejne miejsca w tej hierarchii wartości zajmują wzrost sprzedaży i wzrost zysku. W przypadku firm dużych, przetrwanie jest najważ-

niejsze dla 19% podmiotów, głównym celem strategicznym w tej grupie przedsiębiorstw jest wzrost udziału w rynku.¹⁰

W tabelach 1, 2 i 3 zaprezentowano dane dotyczące liczby przedsiębiorstw powstałych w 2001, 2005 i 2009 roku oraz aktywnych w kolejnych pięciu latach po powstaniu. W badanych okresach, w pierwszym roku od rozpoczęcia działalności, przedsiębiorstw które przetrwały, było odpowiednio: w 2002 roku 64%, w 2006 roku 68% oraz w 2010 roku 77%. W roku 2003, 2007 i 2011 nastąpił spadek aktywnych przedsiębiorstw o około 15 pp. W badanych okresach, w trzecim roku działalności, przetrwało średnio 40% przedsiębiorstw, natomiast czwarty i piąty rok działalności to aktywność około 30% przedsiębiorstw.

Tabela 1. Liczba przedsiębiorstw powstałych w Polsce w 2001 roku i aktywnych w latach 2002-2006

Przedsiębiorstwa zarejestrowane w 2001 roku	W tym aktywne:				
	2002	2003	2004	2005	2006
209 384	134 967	102 964	82 062	66 843	58 962
100%	64%	49%	39%	32%	28%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2001–2005*, GUS, Warszawa 2007.

Tabela 2. Liczba przedsiębiorstw powstałych w Polsce w 2005 roku i aktywnych w latach 2006-2010

Przedsiębiorstwa zarejestrowane w 2005 roku	W tym aktywne:				
	2006	2007	2008	2009	2010
211 142	142 836	109 555	88 599	77 503	69 840
100%	68%	52%	42%	37%	33%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2005–2009*, GUS, Warszawa 2011.

Tabela 3. Liczba przedsiębiorstw powstałych w Polsce w 2009 roku i aktywnych w latach 2010-2014

Przedsiębiorstwa zarejestrowane w 2009 roku	W tym aktywne:				
	2010	2011	2012	2013	2014
275 307	212 010	164 423	121 024	98 033	86 335
100%	77%	60%	44%	36%	31%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw powstałych w latach 2009–2013*, GUS, Warszawa 2015.

¹⁰ Polska Konferencja Pracodawców Prywatnych Lewiatan w ramach projektu *Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012*.

Wyniki przeprowadzonych badań wskazały, że na rynku pozostają podmioty silniejsze, które lepiej radzą sobie z warunkami rynkowymi. W populacjach przedsiębiorstw starszych udział podmiotów małych, średnich i dużych zwiększał się kosztem mikroprzedsiębiorstw. Na podstawie danych zawartych w tabelach 1, 2 i 3 można stwierdzić, że pomimo różnej liczby przedsiębiorstw rozpoczynających działalność gospodarczą w latach 2001, 2005 i 2009, tendencje spadkowe w poszczególnych latach są zbliżone (w drugim w odniesieniu do pierwszego roku działalności oraz w trzecim w obniesieniu do drugiego, następował spadek o ponad 20%, następnie w czwartym w odniesieniu do trzeciego - poniżej 20%, a w piątym roku w odniesieniu do czwartego następował spadek o około 10% aktywnych przedsiębiorstw).

Upadłość jako skutek utraty płynności finansowej

Powszechnie uważa się, że występowanie tendencji do pogarszania się poziomu płynności jest sygnałem świadczącym o zagrożeniu utratą płynności, a następnie upadłością przedsiębiorstwa. Niedobór płynności jest uważany za niebezpieczny dla istnienia przedsiębiorstwa ze względu na konsekwencje, jakie wynikają z trudności regulacji bieżących zobowiązań, często zaś wiążącą się z tym konieczność zaciągania niekorzystnych kredytów lub nawet przymus wyprzedaży majątku celem oddalenia zagrożenia niewypłacalności, a nawet bankructwa. Przedsiębiorstwo, którego płynność finansowa pogorszyła się, traci elastyczność w podejmowaniu decyzji finansowych, a równocześnie zdolność do sterowania wynikiem finansowym. Utrata płynności finansowej przekłada się na spadek wyników finansowych przedsiębiorstw, głównie poprzez wzrost kosztów operacyjnych i finansowych oraz spadek sprzedaży. Pogorszenie wyników finansowych powoduje utratę zdolności przedsiębiorstwa do obsługi dotychczasowych długów oraz do zaciągania nowych. Utrata płynności finansowej jest pierwszym z symptomów upadłości przedsiębiorstwa. Jednak nie zawsze do tej upadłości prowadzi.¹¹

Przedsiębiorstwa pomimo odnotowywanych zysków mogą stać na skraju bankructwa z powodu braku gotówki. Wynika z tego, że tradycyjne sposoby pomiaru rentowności nie są wystarczające, aby wiarygodnie stwierdzić, jaka jest kondycja finansowa jednostki. Konieczna staje się analiza płynności finansowej, która przedstawia realne zdolności jednostki do spłaty zobowiązań na bieżąco oraz jej możliwości utrzymania się na rynku w najbliższym czasie¹². Interesariusze początkowo zwracają raczej uwagę na to czy przedsiębiorstwo

¹¹ Por. M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 161-162.

¹² T. Dudycz, S. Wrzosek, *Analiza finansowa...*, op. cit., s. 50-53.

ma w ogóle szanse na przetrwanie na rynku, jeśli tak, to rozważają zaangażowanie się w to przedsiębiorstwo i dopiero spekulują co do potencjalnych zysków, jakie będą mogli z niego uzyskać. Czyli analiza płynności ułatwia im podjęcie decyzji¹³. Niezbędna jest ona również do efektywnego zarządzania płynnością w przedsiębiorstwie.

Upadłość przedsiębiorstw jest procesem ściśle związanym z system funkcjonowania gospodarki. Zjawisko to charakteryzuje niezwykła złożoność o charakterze ekonomicznym, prawnym, społecznym, a nawet psychologicznym. Dotyczy już nie tylko firm dopiero wchodzących na rynek, bez dużego doświadczenia i znanej marki, ale coraz częściej swoim zasięgiem obejmuje ogniwa gospodarcze o rozległej działalności. Kompleksowość warunków prowadzenia działalności gospodarczej oraz dynamiczna zmienność otoczenia mikro- i makroekonomicznego przedsiębiorstwa skutkuje rozszerzeniem się skali oraz ryzyka bankructwa jednostek gospodarczych¹⁴.

Wykres 2. Przyczyny zamykania działalności gospodarczej



Źródło: A. Kowalewska, *Obraz upadłości w Polsce*, PARP, Warszawa 2011, s. 16.

¹³ D. Wędzki, *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2006, s. 264-265.

¹⁴ S. Godlewska, *Skuteczność polskich modeli dyskryminacyjnych w ocenie zagrożenia upadłością spółek giełdowych*, „Annales UMCS Lublin” 2010, vol. XLIV, 2, s. 701-702.

Zgodnie z badaniem zrealizowanym na zlecenie PARP przez Instytut Badawczy ProPublicum i TNS Pentor na grupie 99 przedsiębiorców z sektora MŚP, jako przyczynę zamknięcia działalności wskazywali oni między innymi utratę płynności przez klientów oraz niedostateczne środki własne przedsiębiorstwa.

Podsumowanie

Upadłość przedsiębiorstw jest zjawiskiem charakterystycznym dla gospodarki rynkowej, którego nie da się wyeliminować. Jednakże należy nauczyć się z nimi funkcjonować i czynić wszystko, aby zmniejszać jego skalę. Ponadto zjawisko upadłości przedsiębiorstw jest pewnego rodzaju naturalnym regulatorem w systemie ekonomicznym, który powoduje zamianę zasobów na bardziej użyteczne drogą zanikania przedsiębiorstw, które nie są efektywne i nie wytrzymują konkurencji.

Według koncepcji J. Schumpetera, pewien stopień niepowodzeń biznesowych jest postrzegany jako element „kreatywnej destrukcji”. W tym znaczeniu proces „narodzin” i „śmierci” przedsiębiorstw przyczynia się do ciągłej odnowy gospodarczej. Ponadto występuje też aspekt związany z uczeniem się poprzez niepowodzenia. Nawet jeśli przedsiębiorstwo przestaje istnieć, przedsiębiorca podlega procesowi uczenia się i może wykorzystać nabyte doświadczenia w kolejnych projektach biznesowych. Oczywiście nie można zapomnieć o towarzyszących upadkowi przedsiębiorstwa trudnych przeżyciach na poziomie pojedynczego podmiotu gospodarczego, co związane jest z utratą miejsc pracy, a w konsekwencji z brakiem możliwości utrzymania rodziny, a także, niejednokrotnie, z poczuciem poniesionej porażki i obniżeniem poczucia własnej wartości. Dodatkowo należy wziąć pod uwagę sprzężenie zwrotne pomiędzy kondycją gospodarki, a zdolnością do przetrwania podmiotów gospodarczych.

Bibliografia

- Beaver W., *Alternative accounting measures as predictors of failure*, „The Accounting Review”, January 1968.
- Dudycz T., Wrzosek S., *Analiza finansowa: problemy metodyczne w ujęciu praktycznym*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2003.
- Gajdka J., Stos D., *Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstw*, (w:) *Restrukturyzacja w procesie przekształceń i rozwoju przedsiębiorstw*, red. R. Borowiecki, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1996.
- Godlewska S., *Skuteczność polskich modeli dyskryminacyjnych w ocenie zagrożenia upadłością spółek giełdowych*, „Annales UMCS Lublin” 2010, vol. XLIV, 2.

- Hadasik D., *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998.
- Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1982.
- Matuszczak M., *Upadłość polskich przedsiębiorstw w latach 1990-2000. Wybrane problemy i wyniki badań prowadzonych w sądach gospodarczych*, (w:) *Przedsiębiorstwo na przełomie wieków*, red. B. Godziszewski, M. Haffer, M. Stankiewicz, UMK, Toruń 2001.
- Mączyńska E., *Upadłości przedsiębiorstw - dysfunkcje, ich przyczyny*, „Zeszyty Naukowe MWSE w Tarnowie” 2009, nr 2 (13) t. 2.
- Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki*, red. U. Wojciechowska, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001.
- Polska Konferencja Pracodawców Prywatnych Lewiatan w ramach projektu *Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012*.
- Sasin W., *Analiza płynności finansowej (Cash flows) firmy*, Agencja Wydawniczo-Szkoleniowa Inter Fart, Łódź 2002.
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2004.
- Spychała M., *Zastosowanie analizy wskaźnikowej oraz modeli wczesnego ostrzegania w prognozowaniu upadłości przedsiębiorstw na przykładzie spółek Irena S.A. i Krosno S.A.*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 1.
- Wędzki D., *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2006.
- Wędzki D., *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.

Streszczenie

Kwestie dotyczące płynności przedsiębiorstw to jedno z kluczowych zagadnień, zawsze aktualnych dla każdej jednostki gospodarczej. Bardzo wiele polskich przedsiębiorstw ma większe lub mniejsze problemy z płynnością finansową, a szacunki wskazują, że dotyczy to około 65% przedsiębiorstw. Posiadanie płynności, zarówno w krótkim, jak i długim okresie, jest niewątpliwie jednym z najważniejszych celów przedsiębiorstw, a efektywne zarządzanie płynnością jest niezbędnym warunkiem trwania przedsiębiorstw na rynku. Uważa się, że występowanie tendencji do pogarszania się poziomu płynności jest sygnałem świadczącym o zagrożeniu utratą płynności, a następnie upadłością przedsiębiorstwa.

FINANCIAL LIQUIDITY AND THE PHENOMENON OF BUSINESS BANKRUPTCY

Summary

The issues of corporate liquidity are one of the key issues that are always relevant to any business unit. Many Polish enterprises have greater or lesser problems with financial liquidity, and estimates indicate that this applies to about 65% of enterprises. Having liquidity, both in the short and long term, is undoubtedly one of the most important goals of enterprises, and effective liquidity management is a necessary condition for

enterprises to survive in the market. It is commonly believed that the tendency to worsen the level of liquidity is a signal that there is a risk of loss of liquidity and subsequent bankruptcy of the enterprise.