

Agnieszka Wlazły

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Koninie
Wydział Społeczno-Ekonomiczny
Katedra Finansów i Logistyki
Zakład Finansów
e-mail: wlkp22@op.pl

Problematyka zastosowania poszczególnych strategii płynności finansowej w MSP

Kod JEL: G320

Słowa kluczowe: strategie płynności, aktywa obrotowe, optymalizacja środków pieniężnych, strategia kredytowa

Streszczenie. Zastosowanie danej strategii finansowej w zakresie płynności jest istotnym dylematem dla podmiotów gospodarczych z sektora MSP. Bardzo ważne jest więc dokonanie wyboru typu kapitału finansującego majątek nietrwale związany z przedsiębiorstwem (majątek obrotowy), a także odpowiednie gospodarowanie zasobami finansowymi, należnościami i rezerwami (zapasami), którymi dysponuje firma. Jest to kluczowy element mający decydujący wpływ na usytuowanie przedsiębiorstwa na konkurencyjnym rynku, na rzetelność wywiązywania się firmy z wszelkich zobowiązań oraz na zagrożenie bankructwem firmy.

Niniejszy artykuł prezentuje również pozytywne i negatywne skutki wykorzystania dwóch podstawowych typów strategii w zakresie płynności finansowej (defensywnej oraz ofensywnej).

Wprowadzenie

Zachowanie przez przedsiębiorstwo zdolności do terminowego spłacania zobowiązań najbardziej wymagalnych wpływa na aktualną pozycję firmy na tak zwanym *financial market*, na szanse i okoliczności pozyskiwania źródeł finansowania, na prawdopodobieństwo spłacenia przyszłych zadłużeń, w następstwie także na możliwość zachowania wysokiego poziomu konkurencyjności w gospodarce rynkowej. Dla każdego podmiotu gospodarczego stanowi to istotny problem, który obliguje do zastosowania konkretnej

strategii finansowej w obszarze płynności, łącznie z oszacowaniem oraz wiedzą na temat skutków wyboru poszczególnej strategii.

Autorzy artykułów i publikacji, zarówno w kraju, jak i za granicą, są zgodni co do tego, iż trudno jest wyjaśnić istotę kategorii MSP ze względu na to, że istnieją różne ich definicje.

W aspekcie tematyki niniejszej publikacji dokonano charakterystyki przedsiębiorstw wykorzystywanej w statystyce. W publikacjach GUS jedynym kryterium jest liczba zatrudnionych. I tak: małe przedsiębiorstwa to te, w których liczba zatrudnionych wynosi 10–49, a średnie przedsiębiorstwa – zatrudniające 50–249 pracowników.

Sfera małych i średnich podmiotów gospodarczych jest uznawana za fundament działalności rynkowej, a zarazem za podstawowy napęd rozwoju gospodarczego. Około 99,8% firm znajdujących się w Krajowym Rejestrze Urzędowym Podmiotów Gospodarki Narodowej stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa prowadzące działalność przeważnie w branży handlowej oraz usługowej (ok. 76% firm)¹.

Podmioty te, dokonując własnych wyborów, powinny się sugerować możliwością utrzymania płynności, szczególnie w związku ze specyficzną podatnością na modyfikację otoczenia, trudnościami w pozyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania oraz ograniczoną możliwością utrzymania wysokiej pozycji rynkowej w następnym okresie prowadzenia działalności gospodarczej. Udział procentowy porażek prowadzenia własnego biznesu w Polsce minimalnie przewyższa średni odsetek całej Wspólnoty Europejskiej; stopa przeżycia polskich przedsiębiorstw w początkowych 2 latach działalności wynosi tylko około 70%, a 3 lat – około 54% (PARP, 2015, s. 43). W sytuacji złej koniunktury oraz zastoju gospodarczego charakteryzującego się przede wszystkim niskim zapotrzebowaniem na dobra i usługi zastosowanie właściwej strategii w zakresie płynności finansowej jest bardzo istotną kwestią.

Dokonanie tego wyboru wymaga, po pierwsze, rozważenia w procesie decyzyjnym odnoszącym się do zobowiązań i zaangażowania kapitału, a po drugie, podejmowania przedsięwzięć, które umożliwiają przedsiębiorstwu zachowanie bądź też podwyższenie poziomu swojej konkurencyjności. Podmioty gospodarcze z sektora MSP posiadają niewielkie możliwości wdrażania swojej polityki marketingowej i kształtowania przewagi na konkurencyjnym rynku, lecz mają możliwość wykorzystania okazji podejmowania elastycznych, różnorodnych działań rynkowych w zakresie lokalnym: właściwej odpowiedzi na potrzeby konsumentów, działania w segmencie rynkowym, którego oczekiwania nie są w pełni spełnione, oraz zaspokajania specyficznych potrzeb nabywców na określonym rynku lokalnym. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie obszaru zarządzania źródłami finansowania i niematerialnymi składnikami majątku MSP.

¹ Więcej informacji na ten temat: PARP (2015), s. 13–17.

1. Typy oraz obszary dokonywania wyboru danej strategii płynności finansowej

Zastosowanie określonej strategii finansowej w zakresie płynności związane jest z procesem oszacowania i dokonania wyboru w celu zachowania wysokiej zdolności kredytowej podmiotu gospodarczego, właściwym użytkowaniem każdego składnika kapitału, odpowiednim oddziaływaniem na strukturę majątku przedsiębiorstwa (m.in. na wysokość środków pieniężnych). Wybór ten zawiera się w następujących płaszczyznach podejmowania decyzji mających związek z (Kusak, 2006, s. 48–52):

- a) zachowaniem długoterminowej zdolności do terminowego wywiązania się ze zobowiązań najbardziej wymagalnych, mającej związek z realizacją konkretnych wymagań strukturalnych gwarantujących spłatę wszelkich zadłużeń w późniejszym okresie oraz rzetelność finansową, która pozwala na uzyskanie finansowania w razie uzasadnionej potrzeby;
- b) dokonaniem wyboru kapitału pokrywającego aktywa nietrwale związane z przedsiębiorstwem, zakresem zainwestowania kapitału stałego (kapitału o charakterze długoterminowym zainwestowanego w prowadzenie biznesu) oraz zabezpieczenia wykonania zobowiązań krótkoterminowych;
- c) oddziaływaniem na wielkość i procentowy udział majątku obrotowego w całości aktywów, biorąc także pod uwagę ich różnorodny poziom płynności oraz zróżnicowane koszty dotyczące ich pokrycia; czynności w tym obszarze odnoszą się do odpowiedniego gospodarowania zapasami i środkami pieniężnymi oraz prowadzenia właściwej polityki w sferze kredytów.

Przedsiębiorstwo może zastosować różnorodne strategie w zakresie płynności finansowej, z wyszczególnieniem strategii modelowych: konserwatywnej oraz agresywnej.

Przewaga poszczególnych strategii wywiera wpływ zarówno na prawdopodobieństwo utraty zdolności do terminowego wywiązania się ze zobowiązań bieżących, jak i na strukturę sygnalizowanego przez firmy zapotrzebowania na zasoby finansowe oraz na ich koszt.

Strategia konserwatywna ma na celu zachowanie wysokiej zdolności do terminowego spłacania zobowiązań najbardziej wymagalnych oraz zdolności do zdobywania funduszy w przypadku uzasadnionej potrzeby przy jednoczesnej aprobacie dużych kosztów związanych z zachowaniem płynności finansowej (a przy tym niższego dochodu) poprzez zwiększenie wielkości majątku obrotowego, a także wybór bezpiecznej formy pozyskania kapitału. Natomiast strategia agresywna umożliwia zmniejszenie kosztów pozyskania źródeł finansowania (kosztów alternatywnych) przy jednoczesnym zaakceptowaniu wysokiego prawdopodobieństwa utraty zdolności regularnego wywiązywania się z bieżących zobowiązań (Narkiewicz, 2004, s. 129).

Dylemat związany z zastosowaniem odpowiedniej strategii finansowej w zakresie płynności powinien mieć na uwadze zarówno indywidualne korzyści przedsiębiorstwa, jak i *corporate social responsibility* (CSR) – społeczną odpowiedzialność biznesu

(przedsiębiorstw) obejmującą również sektor MSP. Konieczne jest przy tym wielowymiarowe postrzeganie przedsięwzięć oraz rozwoju gospodarczego podmiotu w połączeniu z otaczającym środowiskiem, na którym on działa, funkcjonowanie na rynku dla dobra społeczeństwa, postępowanie w sposób wiarygodny i moralny w stosunku do osób zatrudnionych, nabywców, partnerów oraz innych osób powiązanych z przedsiębiorstwem. Podmioty gospodarcze sektora MSP funkcjonują w lokalnym otoczeniu, bardzo ważne staje się więc zachowanie miejsc pracy, aktualnej liczby nabywców oraz gwarancja zaspokojenia oczekiwań lokalnej społeczności. W utrzymaniu przez firmę wysokiej pozycji rynkowej istotną rolę odgrywają działalność przestrzegająca zasad etycznych i kształtowanie wiarygodnego wizerunku jako fundamentu budowania więzi z otaczającym środowiskiem w sferze ekonomicznej, a także społecznej. Ponadto trzeba uwzględnić to, iż decyzje w obszarze małych oraz średnich podmiotów gospodarczych uwarunkowane są przeważnie dokonanyymi wyborami oraz nastawieniem każdego przedsiębiorcy-właściciela. To właśnie jego osobowość, kompetencje, zdobyte wykształcenie, motywacja, ryzykowne działania i strategiczne myślenie mają kluczowe znaczenie.

Długoterminowa zdolność do terminowego wywiązywania się ze zobowiązań najbardziej wymagalnych jako wcześniej wymieniona płaszczyzna decyzyjna w procesie wyboru danej strategii bierze pod uwagę zdolność obsługi zadłużenia w długoterminowym okresie (powyżej jednego roku). Zależy to od oceny głównych stosunków kapitałowych między innymi mających związek ze: strukturą własnych zasobów finansowych przedsiębiorstwa w kontekście innych źródeł pozyskiwania kapitału, poziomem zadłużenia/samodzielnością finansową przedsiębiorstwa, kapitałem finansującym majątek obrotowy, wysokością i udziałem danej kategorii kosztów w całości ponoszonych kosztów, możliwością generowania dodatkowych zysków przez działalność dotyczącą bezpośredniej produkcji dóbr/usług, a także metodą podziału dodatkowo wypracowanego zysku. Związki te to następstwo wcześniejszych decyzji podejmowanych często w różnych okolicznościach funkcjonowania podmiotu gospodarczego. Powinno się więc uwzględnić wzajemne więzi i relacje przy wyborach dokonywanych przez firmę, gdyż decyzje te w przyszłości mają duży wpływ na aktualną płynność finansową. Zwiększenie wielkości majątku przedsiębiorstwa powinno zatem zagwarantować przychody w przyszłym okresie. Korzystanie z kapitału obcego przyczyni się później do konieczności poniesienia dodatkowych kosztów spłaty oraz obsługi zadłużenia, zaś wygenerowanie dodatkowych środków pieniężnych określi znaczenie własnych zasobów finansowych w procesie finansowania.

Zawsze należy więc utrzymywać równowagę pomiędzy warunkami stawianymi przez podmiot udostępniający kapitał (w tym także właścicieli-przedsiębiorców) a prawdopodobieństwem ich spełnienia, jednocześnie nie naruszając struktury majątku przedsiębiorstwa oraz koniecznych rezerwowych środków pieniężnych (Wędzki, 2002, s. 33–38).

2. Strategie w zakresie finansowania majątku nietrwale związanego z przedsiębiorstwem jako czynnik wpływający na płynność finansową

Zależnie od zastosowania danej strategii w zakresie płynności, zróżnicowana będzie struktura kapitału stałego finansującego majątek obrotowy firmy (kapitału długoterminowego) i kapitału krótkoterminowego w odniesieniu do finansowania sfery, gdzie dokonywane są różnorodne transakcje kupna i sprzedaży.

Przy wyborze pomiędzy zainwestowaniem kapitału długoterminowego bądź krótkoterminowego podmiot gospodarczy powinien wziąć pod uwagę (Michalski, 2009, s. 87–91):

- a) różnorodne oprocentowanie kapitału obrotowego netto oraz źródeł finansowania o charakterze krótkoterminowym;
- b) procentowy udział majątku obrotowego w całości aktywów przedsiębiorstwa, mając na uwadze czynniki relatywnie stałe (niski poziom rezerw i należności) oraz zmienne;
- c) koszty alternatywne związane z finansowaniem aktywów obrotowych przez kapitał własny;
- d) prognozowane zmiany w sferze działalności gospodarczej podmiotów (np. rozpoczęcie aktywności na nowym rynku);
- e) czas spłaty pożyczki długoterminowej i ryzyko nieutrzymania długookresowej zdolności do wywiązywania się z bieżących zobowiązań;
- f) zdolność do zdobywania źródeł finansowania w razie każdorazowo uzasadnionej potrzeby oraz szanse utrzymania krótkookresowej płynności finansowej.

Przedsiębiorstwo stosujące konserwatywną strategię w zakresie płynności finansowej zmierza do wzrostu udziału procentowego kapitału obrotowego netto w całości źródeł finansowania przynajmniej w wielkości określonej przez względnie stałe składniki majątku obrotowego (zapasy i należności). Korzystanie z kapitału obrotowego netto w sferze transakcji rynkowych wymusza jednocześnie oszacowanie kosztów alternatywnych dotyczących możliwości zamiennego przeznaczania kapitału przedsiębiorstwa na inwestycje. Kapitał finansujący majątek obrotowy zarówno gwarantuje możliwość całkowitego wywiązania się z bieżących zobowiązań, jak i umożliwia odnowienie (na koniecznym poziomie) cyklicznego okresu od chwili poniesienia kosztów działalności operacyjnej do chwili uzyskania przychodów ze sprzedaży dóbr/usług.

Z kolei strategia agresywna, dotycząca elastycznego korzystania z krótkoterminowych źródeł finansowania stałych oraz zmiennych elementów majątku obrotowego, umożliwia zmniejszenie kosztów związanych z kapitałem przy jednoczesnym zwiększeniu prawdopodobieństwa utraty zdolności do terminowego spłacania zobowiązań krótkoterminowych. Minimalizacja tych kosztów wymaga zagwarantowania możliwości niezwłocznego pozyskania krótkoterminowych źródeł finansowania zapewniających zaspokojenie rzeczywistych potrzeb o charakterze finansowym. W tej sytuacji zasadne

staje się zastosowanie strategii finansowej w zakresie płynności w tak zwanym ujęciu *matching principle* (harmonizacji), która gwarantuje bezpośrednie powiązanie terminów zapadalności majątku przedsiębiorstwa z okresami wymagalności kapitałów finansujących ten majątek (Wędzki, 2002, s. 170–174). Jednak trzeba zaznaczyć, iż dostęp MSP do kapitału obcego jest dość ograniczony, dlatego też w strategii agresywnej istotne znaczenie w finansowaniu majątku obrotowego mają własne źródła finansowania w sferze różnych transakcji, co nie za każdym razem jest racjonalne z punktu widzenia ekonomicznego, lecz może pozwolić na utrzymanie się firmy w otoczeniu rynkowym.

Uzyskując dostęp do krótkoterminowych źródeł finansowania, podmiot gospodarczy ma do wyboru zróżnicowane opcje pozyskiwania zasobów finansowych, biorąc pod uwagę zmieniający się udział poszczególnych składników kapitału, poziom ponoszonych wydatków, konsekwencje wcześniejszych decyzji z punktu widzenia podatkowego, prawdopodobne zachowania podmiotu udostępniającego swój kapitał, a także czas, w jakim przedsiębiorstwo uzyska dostęp do środków finansowych. Odnosi się to przede wszystkim do zahamowania wypływu środków finansowych poprzez ponowną negocjację wymagań związanych z płatnościami, tymczasowe zatrzymanie spłaty zadłużenia lub staranie się o kredyt kupiecki.

W przypadku wykorzystywania kapitału obcego podmioty gospodarcze najczęściej ubiegają się o kredyt związany z posiadaniem rachunku oszczędnościowego (39%), faktoring/leasing (36%) oraz kredyt kupiecki (32%), zwracając również uwagę na to, że w 2011 roku kredyt związany z posiadaniem rachunku oszczędnościowego uzyskało tylko 67% podmiotów z sektora MSP (spadek z 90% w 2009 r.), które ubiegały się o otrzymanie środków pieniężnych (PARP, 2012, s. 30).

Kredyt kupiecki jako rodzaj poziomych związków finansowych pomiędzy osobami/institucjami pozwala na całkowite i wydajne korzystanie przez przedsiębiorstwa z dodatkowych zasobów finansowych w chwili przejściowego znajdowania się w trudnej sytuacji finansowej. Za poręczenie tego typu kredytu może być uznawany papier wartościowy w formie weksła, zaś podpisy potencjalnych gwarantów stanowią dodatkowe zabezpieczenie spłaty kredytu towarowego w sferze obrotu. Firma dokonuje zestawienia oprocentowania kredytu kupieckiego, będącego wynikiem wykorzystania stopy procentowej wcześniej dyskontowanych weksli, z głównym parametrem warunkującym koszt kredytu obrotowego.

Uzyskane rezultaty tego zestawienia mają związek z poziomem ryzyka, na którym umiejscowiony jest dany podmiot gospodarczy, stopniem prognozowanej zdolności do zwrotu kapitału obcego wraz z uzgodnionymi odsetkami, możliwościami realizacji wymogów przedstawianych przez kredytodawcę. Kapitałodawca za każdym razem weźmie pod uwagę zagrożenie utraty udostępnionych środków pieniężnych w przypadku niewywiązania się ze zobowiązania bądź użycia nierzeczywistej stopy procentowej dyskontowanych papierów wartościowych. Trzeba również brać pod uwagę przypadek korzystania z kredytu odbiorcy w formie zaliczki, który udziela przedsiębiorstwu jego dostawca. Traktuje się to jako kapitał finansujący, a także w pewnej mierze za zapewnienie

sprzedaży produktów. Zaliczkę można stosować wtedy, kiedy firma zmuszona jest ponieść wyższe wydatki bądź kiedy dostawcę charakteryzuje wysoki poziom ryzyka pożyczkowego. Kredytodawca (nabywca) w tej sytuacji wymaga zabezpieczenia spełnienia warunków umowy kredytowej bądź zwrotu przedpłaty, gdy pojawią się problemy z dostawą wyrobów.

Z punktu widzenia krótkoterminowych źródeł finansowania aktywów obrotowych istotne znaczenie posiada kapitał udostępniany przez instytucje bankowe. Bank, oceniając zdolność kredytową klienta, w tej sytuacji przedsiębiorstwa, zwraca uwagę na te obszary działalności podmiotu gospodarczego, które w miarę szybko zapewnią spłatę zadłużenia łącznie z umówionymi odsetkami. W firmie, gdzie utrata zdolności do terminowego wywiązywania się z bieżących zobowiązań dotyczy problemów z wszelkimi rozliczeniami finansowymi oraz zwiększenia się poziomu należności, istnieje możliwość podjęcia decyzji o ubieganiu się o kredyt udzielany na krótki okres (do jednego roku, w którym gwarancją spłaty jest tzw. cesja wierzytelności) bądź dokonaniu sprzedaży należnych świadczeń (finansowych bądź rzeczowych) – z potencjalnie przysługującym roszczeniem regresowym w zakresie faktoringu. Podmiot korzystający z tego źródła finansowania bierze pod uwagę: koszty uzyskania tego typu kredytu, własną pozycję na rynku, poziom ograniczeń w ubieganiu się o inne rodzaje kredytu, szybkość dostępu do pozyskiwanych środków pieniężnych oraz przyśpieszenie ich obiegu, a także straty związane z rozbieżnością między rzeczywistymi należnymi świadczeniami a wartością rynkową tych należności.

Zależnie od zasięgu działań podejmowanych przez instytucję realizującą usługę faktoringu oraz ponoszonego przez nią w związku z tym ryzyka możliwa jest zgoda na faktoring bez regresu lub z regresem (Kreczmańska-Gigol, 2013, s. 35–38). Dla przedsiębiorstw z sektora MSP istotną kwestią staje się przejęcie przez instytucję wykonującą usługę faktoringu innych świadczeń dotyczących wystawiania (za przyzwoleniem klienta) faktur za należności, prowadzenia rozliczeń, monitoringu płatności itp., co pozwala na szybkie ściągnięcie należności od klientów danego przedsiębiorstwa (zabezpieczające w ten sposób płynność finansową firmy), które nie dopuści do przypadku kumulacji długów, a potem przejścia ich na następnych kontrahentów będących w ścisłym powiązaniu. W tej sytuacji faktor ma możliwość zagwarantowania przedsiębiorstwu wykupu wszystkich jego roszczeń w późniejszym okresie na regulach wyłączności, ale z prawem do wyboru tych wierzytelności według poziomu ryzyka, jakie musi ponieść faktor – określa się to mianem cesji wierzytelności. Koszt usługi faktoringu oznaczający cenę, zgodnie z którą ma miejsce przejęcie wierzytelności, jest uwarunkowany kosztem udostępnienia kapitału (wyznaczanym dla rynku kredytowego), ceną realizowanych usług, a także kosztami związanymi z ryzykiem finansowym. Wysoki poziom kosztów faktoringu może się stać przeszkodą przy ubieganiu się przez MSP o ten rodzaj źródła finansowania.

3. Strategie podmiotu gospodarczego dotyczące majątku obrotowego jako czynnik wpływający na płynność finansową

Istotnym obszarem przy dokonywaniu przez podmiot wyboru strategii w zakresie płynności finansowej jest oddziaływanie na wielkość oraz udział majątku obrotowego w całości aktywów (należności, gotówka i depozyty oraz zapasy, co zaprezentowano w tab. 1).

Za podstawowy element gospodarowania zapasami uznaje się utrzymanie ich właściwej wielkości, która umożliwi ciągłość prowadzonej działalności, zmniejszając odpowiednio nakłady związane z utrzymaniem tych zapasów oraz dążąc do optymalnej wielkości zaopatrzenia. Koszty pozyskiwania zapasów i ich utrzymania odnoszą się do następujących rodzajów kosztów: nakłady ponoszone w związku z utrzymaniem zapasów, nakłady pieniężne związane z dokonywaniem zamówień oraz koszty mające związek z brakiem zapasów, będące następstwem opóźnienia produkcji, utraty nabywców, obowiązku niezwłocznego kupowania drogich produktów (Czekaj, Dresler, 2006, s. 133–145).

Stosując strategię konserwatywną, firma dąży do zachowania wysokich zapasów (biorąc pod uwagę dużą pewność osiągnięcia zysku przy sprzedaży powyżej progu rentowności) z jednoczesną aprobatą dużych kosztów związanych z utrzymaniem poziomu zapasów oraz bardzo długiego okresu cyklicznego od pojawienia się zapasów w magazynie do jego opuszczenia. Z kolei wykorzystując strategię agresywną, przedsiębiorstwo zmierza do zmniejszenia zapasów do wielkości minimalnej, uwzględniając krótki cykl zapasów oraz redukcję kosztów związanych z utrzymaniem tych zapasów.

Zmiany wielkości zapasów mające związek z zastosowaniem konkretnej strategii w zakresie płynności finansowej w efekcie wpływają na spadek (strategia konserwatywna) bądź zwiększenie się (strategia agresywna) przepływów środków pieniężnych z bezpośredniej produkcji dóbr/usług, uwzględniając pozytywne oraz negatywne skutki zajmowanej przez firmę pozycji rynkowej (*financial market*).

Tabela 1. Strategie podmiotu gospodarczego dotyczące majątku obrotowego

Rodzaj majątku obrotowego	Strategie konserwatywne	Strategie agresywne
1	2	3
Wpływanie na poziom zapasów	<ul style="list-style-type: none"> – utrzymanie wysokich zapasów zabezpieczające przed stratą klientów i zapewniające ochronę przed wystąpieniem niespodziewanych zdarzeń; – aprobaata znacznej długości cyklów zapasów; – zastosowanie korzyści wynikających z masowej produkcji; – aprobaata wysokiego poziomu kosztów związanych z utrzymaniem wielkości zapasów. 	<ul style="list-style-type: none"> – minimalizacja zapasów (wielkość na poziomie zaspokajającym podstawowe potrzeby); – krótka długość cyklu zapasów; – liczba zamówień na poziomie optymalnym; – ograniczenie kosztów związanych z utrzymaniem danego poziomu zapasów.

1	2	3
Zarządzanie wierzycelnościami	<ul style="list-style-type: none"> – zaostrenie reguł pozyskiwania kredytów kupieckich; – rygorystyczne wymogi oraz normy oceniania rzetelności kontrahentów w spłacaniu kredytów w terminie; – ograniczenie do minimum długości cykli należności; – zaostrene reguły ściągania należności; – wysoki poziom kosztów związanych z otrzymaniem kredytu kupieckiego; – szeroki zakres zapewnienia bezpieczeństwa wierzycelności; – niskie zniżki cenowe. 	<ul style="list-style-type: none"> – mniej rygorystyczne reguły pozyskiwania kredytów towarowych; – aprobata niskiej wiarygodności kredytowej kontrahentów; – aprobata długich okresów windykacji należności; – mniej zaostrene reguły ściągania wierzycelności; – niski poziom kosztów otrzymania kredytu kupieckiego; – wąskie zabezpieczenie należności; – wysokie zniżki cenowe.
Zarządzanie zasobami finansowymi	<ul style="list-style-type: none"> – utrzymywanie wysokiego poziomu zapasów środków pieniężnych; – znaczna długość cyklu kapitału obrotowego netto; – aprobata wysokiego poziomu kosztów alternatywnych. 	<ul style="list-style-type: none"> – ograniczenie zapasów środków pieniężnych; – utrzymanie środków pieniężnych na poziomie optymalnym; – ograniczenie długości cyklu kapitału obrotowego netto; – ofensywne zaangażowanie gotówki w gospodarce finansowej.

Źródło: Wędzki (2002), s. 126–137.

W zależności od pozycji, jaką zajmuje firma na konkurencyjnym rynku, oraz wymaganych zmian w tej kwestii, inne może być stosowanie głównych narzędzi polityki w zakresie kredytów przy aprobacie strategii konserwatywnej bądź ofensywnej. Narzuca to konieczność dokonania oceny oraz selekcji poniższych czterech aspektów polityki w sferze kredytów:

- a) czasu korzystania z kredytu oraz granic kredytu kupieckiego;
- b) jakości usług kredytowych, a także wiążących się z nimi reguł oceny wiarygodności kredytowej klientów;
- c) reguł windykacji wierzycelności;
- d) zasad wykorzystywania zniżek cenowych (m.in. za szybkość i sposoby spłaty).

Istotną rolę w tej kwestii odgrywa ocena zdolności kredytowej klientów opisującej ich możliwość spłaty w terminie zadłużenia. Ocena wiarygodności płatniczej umożliwi pogrupowanie kontrahentów na podstawie określonego poziomu ryzyka, a także pozwala na zastosowanie zróżnicowanych sposobów zapewnienia bezpieczeństwa spłaty zadłużenia.

Do analizy ryzyka kredytowego niezbędny jest dostęp do różnych danych będących podstawą analizy. Takie dane posiadają zwykle wyspecjalizowane podmioty (tzw. wywiadownie gospodarcze), których działalność polega na odpłatnym pozyskiwaniu informacji na temat sytuacji finansowej podmiotów gospodarczych, a w efekcie na przygotowaniu (na zlecenie odbiorcy) raportów gospodarczych (handlowych) zawierających między innymi sprawozdanie finansowe badanej firmy, analizę zdolności płatniczej i ryzyka finansowego, aktualne/przyszłe inwestycje itp. (Micherda, 2004, s. 206–259).

Koszty związane z dostępem do tych danych mogą się stać przeszkodą do całkowitej oceny ryzyka kredytowego przez MSP, stąd też niewielka liczba przedsiębiorstw korzysta z usług wywiadowni gospodarczych, co komplikuje pełną ocenę kontrahentów. Odnosi się to również do kooperacji z zewnętrznymi podmiotami windykacyjnymi, co utrudnia całkowite bezpieczeństwo transakcji kupna i sprzedaży. Podmioty z sektora MSP przeważnie oferują więc kredyt kupiecki lojalnym odbiorcom, kiedy źródłem danych są powszechnie dostępne informacje i oceny dokonywane na podstawie monitorowania zachowań klientów.

Celem agresywnej polityki kredytowej podmiotu jest przede wszystkim jak najwyższa wartośći sprzedaży, zdobywanie nowych odbiorców i często nowych miejsc pozbycia się nadwyżki towaru. Ma to związek z wprowadzeniem łagodnych reguł otrzymania kredytu kupieckiego, dłuższych okresów spłaty zadłużenia, akceptacją klientów o niskiej wiarygodności kredytowej oraz szerokim zakresem stosowania zniżek cenowych. Strategia agresywna natomiast dotyczy ścisłego stosowania się do terminów wywiązywania się ze zobowiązań, akceptowania kontrahentów o wysokiej pozycji konkurencyjnej i wysokiej wiarygodności płatniczej.

Przy ustalonej wartości sprzedaży zmniejszenie się wiarygodności oraz skrócenie cyklicznego okresu ich obrotu korzystnie oddziałuje na zmiany w przepływach będących wynikiem działalności firmy i zmniejszenie się ryzyka mającego związek z prowadzonymi przez dany podmiot działaniami. Podmiot może dokonać wyboru bardziej ofensywnej strategii w zakresie przyznawania w celu urozmaicenia oferty promocyjnej kredytów kupieckich przeznaczonych dla kontrahentów o wysokim ryzyku płatniczym, lecz istotnych dla nawiązywania długookresowej współpracy handlowej.

Jednak za każdym razem ważna jest analiza wiarygodności kredytowej w rozliczeniach pieniężnych podmiotu dotyczącej niewywiązywania się w ogóle ze zobowiązania bądź nieterminowej jego spłaty.

Do elementów strategii kredytowej zalicza się także stosowanie opustów cenowych dla wielu grup klientów bądź wielu wyrobów tego samego przedsiębiorstwa. Celem wykorzystywania zniżek cenowych może być zarówno bezpośrednie oddziaływanie na zysk przedsiębiorstwa, jak i poprawa jego poziomu konkurencyjności. Przeprowadzone analizy potwierdzają, iż zdecydowana większość MSP (80%) wykorzystuje opusty cenowe. Dowodzi to tego, że opusty cenowe uważane są za dominujący element polityki kredytowej przedsiębiorstw (Ruskin-Brown, 2009, s. 21–28). Przy stosowaniu opustów cenowych istotne jest również miejsce przedsiębiorstwa w sieci dystrybucji wyrobów.

Analizując kwestię wpływu strategii w zakresie płynności finansowej na wielkość majątku obrotowego przedsiębiorstwa, należałoby zwrócić uwagę na wybory dotyczące zarządzania środkami pieniężnymi. Wybory te mają związek z następującymi kwestiami: wyznaczeniem optymalnej wysokości środków pieniężnych oraz inwestycji krótkoterminowych; szacowaniem oraz zestawianiem prognozowanych dochodów i wydatków; monitoringiem oraz oceną bezpośredniego wpływu dochodów i wydatków w całym okresie sprawozdawczym, a także cyklu kapitału obrotowego netto. Z kolei decyzje dotyczące

wyboru odpowiedniego poziomu środków pieniężnych wymagają oszacowania: kosztów alternatywnych dotyczących utrzymania optymalnego poziomu środków pieniężnych; kosztów transakcyjnych dotyczących powiększenia zasobów finansowych za pośrednictwem papierów wartościowych oraz inwestowania na rynku finansowym czasowo dostępnej gotówki; optymalnego poziomu gotówki zapewniającego ograniczenie do minimum całkowitych kosztów utrzymania środków pieniężnych (kosztów transakcyjnych oraz alternatywnych) przy zastosowaniu różnych modeli optymalizacji poziomu środków pieniężnych (w tym modelu Millera-Ora, Baumola itp.) (Machała, 2011, s. 423–435).

Właściwe gospodarowanie środkami pieniężnymi w małych i średnich przedsiębiorstwach wymaga nieustannego planowania, oceny i zestawiania prognozowanych dochodów i wydatków. W procesie planowania przedsiębiorstwa muszą wyznaczać przyszły kształt i wielkość danych elementów majątku obrotowego oraz zobowiązań najbardziej wymagalnych, biorąc pod uwagę okres zamrożenia gotówki w zapasach, windykacji wierzytelności, wywiązywania się ze zobowiązań krótkoterminowych. Umożliwia to wyznaczenie budżetu środków pieniężnych przy użyciu różnych dodatkowych danych związanych z przewidywaniem zmian w obrębie liczby sprzedanych produktów/usług, cen tych dóbr, kosztów związanych z obsługą zadłużenia oraz zmian kursów walutowych, stóp procentowych itp. Budżet pieniężny pozwala na ocenę potrzeb firmy w obrębie pożyczek i kredytów, określenie perspektyw potencjalnej zmiany strategii kredytowej i wielkości osiągniętego zysku (Naruć, 2013, s. 178–198).

Podsumowanie

Wybór strategii w zakresie płynności finansowej firmy jest sferą działalności gospodarczej o najsilniejszym oddziaływaniu na pojawienie się niemożności bieżącej spłaty zadłużenia i zagrożenie bankructwem. W tym obszarze możliwy jest wybór zastosowania poszczególnych strategii poprzez dokonanie wielu kombinacji wpływania na stan oraz udział majątku obrotowego, przy różnym udziale kapitału finansującego ten rodzaj aktywów.

Problemy w zakresie płynności dotyczą każde przedsiębiorstwo bez względu na jego wielkość. MSP nie zawsze mają możliwość stosowania wszelkich dostępnych sposobów pokonywania kłopotów finansowych. Ponadto ich reakcja na źródło występowania problemów finansowych jest zupełnie inna w porównaniu do dużych firm.

Wyboru określonej strategii finansowej w zakresie płynności MSP muszą więc dokonywać nieprzypadkowo, z dokładną oceną pozytywnych i negatywnych skutków, które ona przyniesie. Istotne jest również zastosowanie właściwej strategii w obszarze płynności, determinując rzetelność w spłacaniu zobowiązań w przyszłości oraz postrzeganie firmy przez społeczeństwo.

Bibliografia

- Czekaj, J., Dresler, Z. (2006). *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*. Warszawa: PWN.
- Karadag, H. (2015). *Strategic Financial Management for Small and Medium Sized Companies*. Emerald Group Publishing Limited, MEF University, Turkey.
- Kreczmańska-Gigol, K. (2013). *Faktoring, jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*. Warszawa: Difin.
- Kusak, A. (2006). *Płynność finansowa. Analiza i sterowanie*. Warszawa: Wyd. Naukowe Wydziału Zarządzania UW.
- Machała, R. (2011). *Zarządzanie finansami i wycena firmy*. Wrocław: Unimex.
- Michalski, G. (2009). *Strategie finansowe przedsiębiorstw. Budżetowanie kapitałów i ocena finansowej opłacalności i ryzyka strategicznych decyzji przedsiębiorstw*. Gdańsk: ODDK.
- Micherda, B. (red.) (2004). *Współczesna analiza finansowa*. Kraków: Zakamycze.
- Narkiewicz, J. (2004). *Identyfikacja ryzyka utraty płynności finansowej w raporcie rocznym przedsiębiorstwa*. Gdańsk: Wyd. Politechniki Gdańskiej.
- Naruć, W. (2013). *Planowanie finansowe efektywnym narzędziem zarządzania. Teoria i praktyka*. Wrocław: Wyd. Marina.
- PARP (2012). Raport końcowy: *Badanie rynku wybranych usług wspierających rozwój przedsiębiorczości i innowacyjności w Polsce, „Finansowanie zwrotne”*. Warszawa.
- PARP (2015). *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2013–2014*. Warszawa.
- Ruskin-Brown, I. (2009). *Skuteczna polityka cenowa. Aspekty praktyczne*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Wędzki, D. (2002). *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.

PROBLEMS RELATING TO THE USE OF PARTICULAR FINANCIAL STRATEGIES ABOUT LIQUIDITY OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Keywords: strategies of liquidity, the current assets, optimization of cash, credit strategy

Summary. The use of the financial strategy in terms of liquidity is a major dilemma for businesses in the SME sector. Very important will then make a choice of type of capital financing assets removably connected with the company (current assets), and a proper management of financial resources, receivables and inventories available to the company. This is a key element, having a decisive influence over-positioning the company in a competitive market, reliability meet the company from all liability and the threat of bankruptcy of the company. This article also presents the positive and negative effects of the use of two basic types of strategies in terms of liquidity (defensive and offensive).

Translated by Agnieszka Wlazły

Cytowanie

Wlazły, A. (2017). Problematyka zastosowania poszczególnych strategii finansowych w obszarze płynności MSP. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 2 (127), 345–357. DOI: 10.18276/epu.2017.127-31.