

Płynność finansowa jako wskaźnik kondycji sektora transportu drogowego

Natalia Sutuła

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: 88695@student.pb.edu.pl

Urszula Toczko

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: 88749@student.pb.edu.pl

Anna Bagińska 

Politechnika Białostocka, Wydział Inżynierii Zarządzania

e-mail: a.bagienka@pb.edu.pl

DOI: 10.24427/az-2025-0028

Streszczenie

Utrzymanie odpowiedniego poziomu płynności finansowej jest wyzwaniem dla wielu współczesnych przedsiębiorstw. Celem artykułu jest ocena kształtowania się poziomu płynności finansowej w sektorze transportu drogowego towarów w Polsce. Badaniem objęto próbę 201 przedsiębiorstw działających w tej branży. Analizie poddano kształtowanie się trzech statycznych wskaźników płynności finansowej: wskaźnika płynności bieżącej, szybkiej i gotówkowej w 2022r. Ocena płynności została przeprowadzona z wykorzystaniem narzędzi i metod statystycznych oraz szeregów rozdzielczych. Badanie ujawniło znaczną dywersyfikację poziomu płynności finansowej wśród badanych podmiotów, przy jednoczesnym wskazaniu na wysoką podatność sektora na czynniki zewnętrzne, takie jak rosnące koszty operacyjne, opóźnienia płatnicze oraz zmiany regulacyjne. Uzyskane wyniki potwierdzają konieczność traktowania zarządzania płynnością finansową jako kluczowego elementu strategii przedsiębiorstw transportowych.

Słowa kluczowe

płynność finansowa, transport drogowy, stabilność finansowa, gospodarka

Wstęp

Płynność finansowa jest jednym z kluczowych wskaźników oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa, ponieważ odzwierciedla zdolność firmy do regulowania bieżących zobowiązań i utrzymywania stabilności finansowej. Jej niewystarczająco wysoki poziom może prowadzić do poważnych trudności w bieżącej działalności, w tym do opóźnień płatniczych, utraty wiarygodności kredytowej oraz zagrożenia niewypłacalnością. Szczególne znaczenie ma ona w sektorach charakteryzujących się wysoką zmiennością kosztów operacyjnych, dużą konkurencją, zależnością od terminowych płatności kontrahentów oraz wrażliwością na czynniki zewnętrzne, takie jak polityka podatkowa, przepisy unijne, czy ceny paliwa. Przykładem takiej branży jest bez wątpienia transport drogowy towarów. Należące do niej przedsiębiorstwa nie tylko silnie odczuwają skutki oddziaływania wyżej wymienionych czynników, ale także często działają w oparciu o stosunkowo niskie marże, co może spowodować zmianę nawet niewielkich problemów finansowych w poważne zagrożenie dla ich funkcjonowania.

Analizując sektor transportu drogowego towarów warto zauważyć, że odgrywa on kluczową rolę w gospodarce, wpływając bezpośrednio na funkcjonowanie innych jej gałęzi, takich jak przemysł, rolnictwo, czy handel. Jego sprawne działanie jest niezbędne do utrzymania ciągłości dostaw surowców, półproduktów i gotowych wyrobów. Bez sprawnego transportu trudno byłoby mówić o efektywnym działaniu łańcucha dostaw, co mogłoby prowadzić do przestojów w produkcji, niedoborów produktów na rynku, a nawet strat dla konsumentów końcowych. Utrzymywanie odpowiedniego poziomu płynności finansowej powinno zatem być traktowane jako priorytet, element strategiczny, nie tylko przez same firmy transportowe, ale również przez ich partnerów biznesowych, czy nawet administrację publiczną.

Uwagę na uwarunkowania płynności finansowej w sektorze transportowo-spedycyjno-logistycznym (TSL) powinno się zwrócić również w kontekście zewnętrznych warunków makroekonomicznych, które w ostatnich latach ulegają dynamicznym zmianom, wpływając bezpośrednio na koszty operacyjne, popyt na usługi transportowe i dostęp do finansowania zewnętrznego.

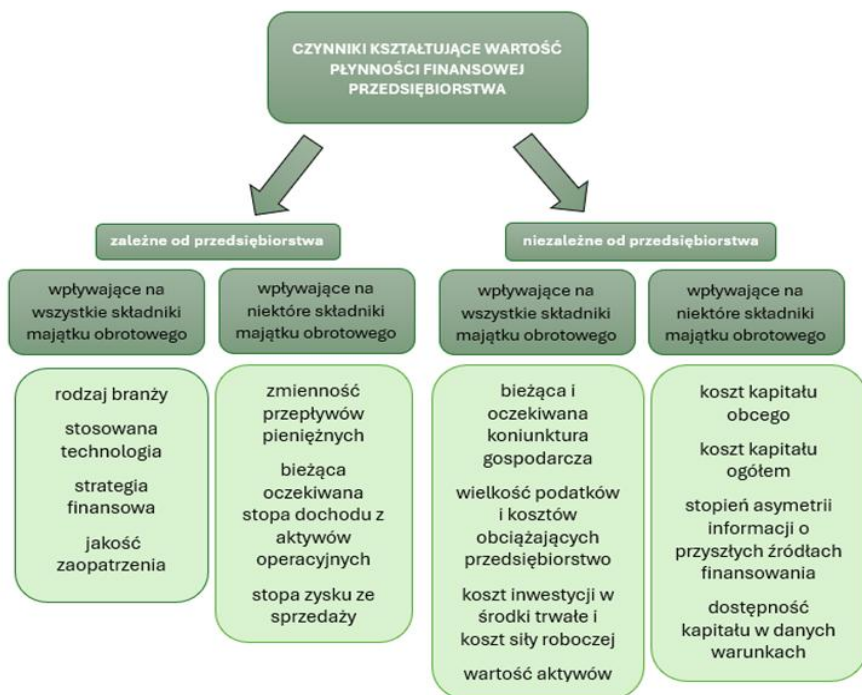
Celem artykułu jest identyfikacja i ocena kształtowania się poziomu płynności finansowej w sektorze transportu drogowego towarów w Polsce. Badaniem objęto 201 przedsiębiorstw działających w tej branży. Ocenę płynności finansowej przeprowadzono z wykorzystaniem narzędzi i metod statystycznych oraz szeregów rozdzielczych. Analizie poddano kształtowanie się statycznych wskaźników płynności finansowej w 2022 r.

1. Specyfika kształtowania się płynności finansowej w sektorze transportu drogowego

Płynność finansowa jest jednym z kluczowych mierników oceny kondycji finansowej podmiotu gospodarczego i wyznacznikiem jego wiarygodności na rynku [Kuciński, Byczkowska, 2017, s. 59]. W literaturze występuje wiele definicji tego pojęcia, jednak wszystkie koncentrują się głównie na zdolności przedsiębiorstwa do terminowego regulowania bieżących zobowiązań i utrzymania ciągłości operacyjnej [Kopaniewska i in., 2023, s. 19]. Ocena płynności finansowej pozwala nie tylko określić aktualny stan finansowy firmy, ale również umożliwia identyfikację źródeł jej finansowania i efektywności zarządzania kapitałem obrotowym. W praktyce istotnym źródłem danych potrzebnych do ustalenia, przeanalizowania i oceny poziomu tego wskaźnika są sprawozdania finansowe. To właśnie one umożliwiają śledzenie zmian w strukturze wpływów i wydatków przedsiębiorstwa oraz zidentyfikowanie ryzyka utraty płynności [Chudy-Laskowska i Rokita, 2024].

Utrzymanie odpowiedniego poziomu płynności finansowej stanowi jedno z kluczowych zadań każdej firmy [Pawlik i Kuś, 2025, s. 162], ponieważ warunkuje jej bieżące funkcjonowanie, wpływa na pozycję konkurencyjną i decyduje o możliwości dalszego istnienia na rynku [Zhu i in., 2025, s. 48]. Problematyka dotycząca tego wskaźnika jest ważnym i wciąż aktualnym zagadnieniem, obejmującym wszystkie przedsiębiorstwa, niezależnie od rodzaju prowadzonej przez nie działalności czy etapu rozwoju [Kuciński, 2018, s. 93-94]. Każdy podmiot gospodarczy funkcjonuje w warunkach niepewności i jest narażony na różnorodne ryzyka, wynikające zarówno z uwarunkowań wewnętrznych, jak i z dynamicznych oraz nieprzewidywalnych czynników zewnętrznych, nad którymi w większości przypadków jednostki nie mają kontroli. Znaczną większość w tym przypadku stanowią czynniki związane z samym przedsiębiorstwem, a ich rozpoznanie pozwala zrozumieć obszary, w których firma wykazuje słabości i te, gdzie możliwe jest dostrzeżenie jej mocnych stron [Kopaniewska i in., 2023, s. 21-23]. Z tego też względu płynność finansowa podmiotów gospodarczych wymaga ciągłego monitorowania i stanowi przedmiot zainteresowania nie tylko samego przedsiębiorstwa i jego właścicieli, ale również otoczenia rynkowego – w szczególności inwestorów i wierzycieli, którzy oceniają jego zdolność do bieżącej obsługi zadłużenia oraz terminowej spłaty zobowiązań. Stała kontrola pozwala jednocześnie na zidentyfikowanie potencjalnych zagrożeń i podjęcie działań przyczyniających się do ich minimalizacji bądź eliminacji [Kopaniewska i in., 2023, s. 23]. Na rysunku 1 przedstawiono możliwe czynniki warunkujące płynność finansową. Rodzaj branży oraz strategia finansowa przedsiębiorstwa są

czynnikami wpływającymi na wszystkie składniki majątku obrotowego i tym samym płynność finansową.



Rys. 1. Czynniki kształtujące płynność finansową przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Wędzki, 2002, s. 72].

Płynność finansowa jest zjawiskiem dynamicznym, charakteryzującym się dużą częstotliwością zmian jej wielkości [Babuška, 2018, s. 101], a jej posiadanie jest wynikiem zachowania równowagi pomiędzy wydatkami a wpływami (osiąganyymi z różnych źródeł - przede wszystkim ze spłat należności od odbiorców za sprzedane im wyroby, towary i usługi) [Babuška, 2018, s. 100]. To płynność, a nie efektywność, decyduje o tym, czy przedsiębiorstwo bankrutuje [Czerwonka i Jaworski, 2024, s. 202; Talib i in., 2025]. W dynamicznie zmieniającym się otoczeniu gospodarczym, zapewnienie odpowiedniego poziomu płynności stanowi podstawowy warunek działania przedsiębiorstwa, fundament jego stabilności finansowej oraz gwarancję solidności firmy w jej stosunkach z kontrahentami [Babuška, 2018, s. 99]. Zakłócenia w płynności finansowej są jednym z czynników przyczyniających się do

strat finansowych, niewypłacalności, upadłości podmiotu gospodarczego i jednocześnie podważających zaufanie kontrahentów gospodarczych i instytucji finansowych do danej jednostki [Zimon, 2020, s. 363]. Skuteczne i efektywne działanie przedsiębiorstwa jest konsekwencją optymalnego, a nie coraz wyższego (zmiernego do maksimum) poziomu płynności finansowej. Niebezpieczeństwem jest nie tylko utrata płynności, ale i dopuszczenie do wystąpienia sytuacji, w której firma jest w posiadaniu nadmiernej ilości pieniędzy, czyli do nadpłynności [Babuśka, 2018, s. 99-100]. Niski poziom płynności może sygnalizować trudności z utrzymaniem działalności operacyjnej i realizacją bieżących płatności, a wysoki – nieefektywne zarządzanie kapitałem i posiadanymi zasobami oraz zamrożenie środków pieniężnych [Wąsowski, 2011, s. 29–33]. Potencjalne konsekwencje dla przedsiębiorstwa i jego kontrahentów wynikające z określonego poziomu płynności finansowej przedstawiono w tabeli 1.

Tab. 1. Charakterystyka poziomów płynności finansowej

Poziom płynności	Charakterystyka	Sygnały finansowe	Potencjalne konsekwencje
zbyt niski	niewystarczające środki pieniężne do pokrycia zobowiązań krótkoterminowych	- opóźnienie w płatnościach - problemy z zakupem towarów - zaległości podatkowe - narastające zobowiązania	- ryzyko niewypłacalności - utrata wiarygodności - możliwe bankructwo lub ograniczenie działalności
optymalny	środki pieniężne wystarczające na pokrycie bieżących zobowiązań (równowaga między aktywami obrotowymi a zobowiązaniami krótkoterminowymi)	- wypłacalność - sprawna działalność operacyjna - zrównoważony przepływ gotówki - płynne regulowanie zobowiązań - stabilność finansowa	- płynne funkcjonowanie - dobre relacje z kontrahentami - zdolność inwestycyjna
nadpłynność	znaczny nadmiar środków pieniężnych w stosunku do zobowiązań krótkoterminowych	- zamrożenie środków pieniężnych i niewykorzystywanie ich w działalności - zbyt zachowawcza strategia - nieefektywne zarządzanie kapitałem i posiadanymi zasobami	- spadek efektywności kapitału - utracone korzyści z potencjalnych inwestycji

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Gabrusewicz, 2014, s. 327-338].

W praktyce płynność finansową można rozpatrywać w trzech podstawowych aspektach: majątkowym, majątkowo-kapitałowym i przepływów pieniężnych, z których każdy kolejny charakteryzuje się szerszym zakresem znaczeniowym [Kuciński, 2018, s. 94 - 95]. Płynność finansowa w ujęciu majątkowym (płynność płatnicza) – oceniana jest przez pryzmat kryterium porządkującego składniki majątku w bilansie i określana jako zdolność do ich przekształcenia w środki pieniężne w jak najkrótszym czasie przy jednoczesnym braku utraty wartości [Wędzki, 2003, s. 33] lub przy jak najmniejszych kosztach transakcyjnych towarzyszących tej wymianie. Ponadto im większy udział aktywów o wysokiej płynności, tym większa zdolność przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań [Kuciński i Byczkowska, 2017, s.60]. Płynność finansowa w ujęciu majątkowo-kapitałowym wyraża zdolność przedsiębiorstwa do regulowania bieżących zobowiązań w wyznaczonym terminie [Nowicki i in., 2024]. W tym ujęciu płynność finansowa podmiotu gospodarczego jest analizowana poprzez zestawienie płynnych składników majątku ze zobowiązaniami krótkoterminowymi charakteryzującymi się wysoką wymagalnością [Kuciński i Byczkowska, 2017, s. 61]. Warto zwrócić uwagę na związek istniejący pomiędzy zdolnością do wywiązywania się z bieżących zobowiązań a płynnością aktywów przedsiębiorstwa, który zakłada, że „im większy poziom płynnych aktywów zaangażowanych w działalności przedsiębiorstwa, i jednocześnie mniejszy udział wykorzystywanych kapitałów krótkoterminowych, tym większy poziom płynności finansowej w firmie” [Kuciński i Byczkowska, 2017, s. 61]. Płynność finansowa w aspekcie przepływów pieniężnych (*cash flow*) rozumiana jest jako „zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia przepływów pieniężnych umożliwiających regulowanie wymagalnych zobowiązań i pokrywanie niespodziewanych wydatków gotówkowych” [Wędzki, 2003, s. 34]. Odnosi się ona do wpływów i wydatków środków pieniężnych podmiotu, co oznacza, że do jej oceny wykorzystywane są dane pochodzące z rachunku przepływów pieniężnych [Gabrusewicz, 2014, s. 329].

Zaprezentowane ujęcia płynności finansowej wskazują, że może być ona rozpatrywana z różnych perspektyw. W praktyce istnieją dwie metody pomiaru poziomu wypłacalności krótkoterminowej, których dokonuje się przy użyciu odpowiednio dobranych wskaźników płynności. Pierwsza, oparta jest na podejściu statycznym i skupia się na strukturze posiadanego przez przedsiębiorstwo majątku, a druga, dotyczy dynamicznego punktu widzenia i analizuje się ją przez pryzmat zabezpieczenia majątkowego [Kuciński, 2018, s. 96]. Ocena statyczna oparta jest głównie na danych bilansowych i ukazuje stan zasobów na określony moment, a dokładniej na dzień bilansowy. Na podstawie zakresu i wielkości majątku obrotowego i zobowiązań bieżących w tym dniu konstruowane są odpowiednie wskaźniki, które wskazują różne stopnie płynności finansowej [Gabrusewicz, 2014, s. 331]. Zaliczyć do nich

można m.in. wskaźnik płynności bieżącej, szybkiej i gotówkowej. Znaczenie odpowiedniej struktury bilansowej ma bardzo istotny wpływ na płynność finansową [Khurana i in., 2024] dlatego też w przeprowadzonym badaniu skupiono się na pomiarze płynności według podejścia statycznego.

Sektor transportu drogowego cechuje się szczególną podatnością na wahania płynności finansowej, wynikającą z jego strukturalnych i operacyjnych uwarunkowań. Przedsiębiorstwa funkcjonujące w tej branży charakteryzują się wysoką kapitałochłonnością, stosunkowo niskimi marżami oraz dużą zależnością od wszelkich czynników zewnętrznych, co czyni zarządzanie płynnością finansową zadaniem nie tylko złożonym, ale także niezwykle ważnym z punktu widzenia przetrwania i rozwoju przedsiębiorstw w nim działających [Karbownik, 2016, s. 45-46].

Jednym z głównych źródeł ryzyka płynnościowego w sektorze TSL są między innymi zmienne i rosnące koszty prowadzenia działalności takie jak wahania cen paliw, wzrastające opłaty drogowe, a także narastająca presja płacowa. Warto również zwrócić uwagę, że firmy transportowe są bardzo mocno narażone na skutki zatorów płatniczych, szczególnie w przypadku małych przedsiębiorstw, będących podwykonawcami większych podmiotów gospodarczych. Standardem w tej branży są długie, nierzadko przekraczające ponad 60 dni terminy płatności faktur [Karbownik, 2016, s. 64-66] co w połączeniu z wymogami formalnymi, zakładającymi, że termin płatności powinien być liczony dopiero od chwili dostarczenia oryginałów dokumentów przewozowych, dodatkowo wydłuża okres oczekiwania na zapłatę o kolejne dni lub nawet tygodnie w szczególności w przypadku zleceń międzynarodowych [Gwiazdowski, 2024]. Z tego względu przedsiębiorstwa często godzą się na niekorzystne warunki współpracy, wychodząc z założenia, że nawet długi czas oczekiwania na płatność jest lepszy niż zastój w zleceniach. Połączenie opóźnień płatniczych z charakterystyczną dla tej branży sezonowością wpływów prowadzi do mnogości zobowiązań krótkoterminowych, a co za tym idzie zwiększa ryzyko utraty płynności finansowej [Karbownik, 2016, s. 63-66]. Warto także zauważyć, że coraz większa liczba podmiotów z sektora TSL boryka się z tymi problemami, które wraz z niską rentownością, powodują, że duża część firm z floty transportowej posiada wysoki wskaźnik zadłużenia. W efekcie wiele firm sięga po zewnętrzne źródła finansowania, co w dłuższej perspektywie może jeszcze bardziej obniżyć rentowność i pogorszyć sytuację finansową. Zgodnie z przeprowadzonymi analizami dominującą formą finansowania inwestycji w sektorze transportowym jest leasing, który wiąże się z koniecznością regularnych spłat i ogranicza swobodę zarządzania środkami finansowymi. Ograniczony dostęp do finansowania długoterminowego oraz niski udział kapitału własnego utrudniają tworzenie rezerw finansowych, które mogłyby zabez-

pieczać przedsiębiorstwo przed utratą płynności w przypadku nieprzewidzianych sytuacji [Karbownik, 2016, s. 63-66]. W związku z tym coraz większą popularność zyskują kolejne alternatywne formy finansowania, takie jak faktoring - narzędzie niezależne od poziomu stóp procentowych oraz zdolności kredytowej, dostępne także dla firm o stosunkowo krótkim stażu na rynku [Trade.gov.pl, 2024]

W odpowiedzi na pogarszającą się sytuację finansową firm transportowych, podejmowane są działania legislacyjne mające na celu przeciwdziałanie zatorom płatniczym. Przykładem jest przyjęcie przez Parlament Europejski Rozporządzenia (tab. 2) zgodnie, z którym maksymalny termin płatności nie będzie mógł przekroczyć 30 dni od momentu doręczenia faktury i dostarczenia towaru. Wydłużenie tego terminu do 60 dni będzie możliwe tylko i wyłącznie za zgodą obu stron na piśmie.

Tab. 2. Zmiany przyjęte przez Parlament Europejski dotyczące maksymalnego terminu płatności w transakcjach handlowych

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego z dnia 23 kwietnia 2024 roku
Termin płatności faktury nie może przekroczyć 30 dni od dnia doręczenia faktury i dostarczenia towaru
Wydłużenie terminu płatności do 60 dni możliwe, tylko za obustronną zgodą ujętą na piśmie
Wydłużenie terminu płatności do maksymalnie 120 dni możliwe tylko w szczególnych przypadkach

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade.gov, 2024].

Co istotne w tym samym akcie prawnym zamieszczono także regulacje zwiększające rekompensaty za koszty odzyskiwania należności (tab. 3)

Tab. 3. Zmiany przyjęte przez Parlament Europejski dotyczące stawek rekompensat z tytułu kosztów odzyskania należności

Kwota długu	Stawki dotychczasowe	Stawki zwiększone
Do 1500 EUR	40 EUR	50 EUR
Od 1501 EUR do 15 tys. EUR	70 EUR	100 EUR
Powyżej 15 tys. EUR	100 EUR	150 EUR

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Trade.gov, 2024].

Równolegle, polskie Ministerstwo Infrastruktury zapowiedziało skrócenie terminów płatności w branży TSL do zaledwie 14 dni, z możliwością wydłużenia do 30 dni za zgodą obu stron [Trade.gov.pl, 2024].

Wyniki badania rentownych spółek sektora usług transportowych w latach 2019-2022 wskazują, że w celu utrzymania płynności finansowej przedsiębiorstwa stosują przede wszystkim umiarkowaną strategię zarządzania kapitałem obrotowym. Natomiast część badanych podmiotów przyjęło także podejście konserwatywne,

zwiększając swoją stabilność płatniczą kosztem efektywności wykorzystania środków [Bagieńska i Akkaya, 2024, s. 41]. Strategie te zapewniają względne bezpieczeństwo finansowe i jednocześnie wypłacalność [Bhattacheryay, 2023].

Podsumowując, specyfika funkcjonowania sektora transportu drogowego sprawia, że przedsiębiorstwa działające w tej branży są szczególnie narażone na problemy z utrzymaniem płynności finansowej. Wysoka kapitałochłonność, niskie marże, długie terminy płatności oraz częste opóźnienia w regulowaniu należności to tylko niektóre z czynników pogarszających sytuację finansową firm transportowych. Skala problemu zmusza przedsiębiorstwa do sięgania po zewnętrzne źródła finansowania, takie jak leasing czy faktoring, które choć oferują krótkoterminową poprawę płynności, mogą w dłuższej perspektywie prowadzić do wzrostu zadłużenia. W odpowiedzi na trudności branży, wprowadzane są rozwiązania legislacyjne na poziomie krajowym i unijnym, mające na celu ograniczenie zatorów płatniczych oraz wzmocnienie pozycji wierzycieli. Pomimo tych działań, skuteczne zarządzanie płynnością w sektorze TSL nadal wymaga dużej elastyczności, ostrożności oraz aktywnego monitorowania przepływów finansowych.

2. Metodyka badań

Na potrzeby niniejszego artykułu wykorzystano metodę badania ilościowego. Analiza i ocena zróżnicowania poziomu płynności finansowej w sektorze transportu drogowego towarów została przeprowadzona na podstawie danych finansowych pochodzących z bazy EMIS za rok 2022. Wybrano do badania wszystkie spółki zatrudniające powyżej 50 osób, których przychody w 2022 r. wyniosły powyżej 100 mln zł, oraz osiągające dodatni wynik finansowy. Wybór powyższych założeń wynikał z tego, że ocenę zarządzania płynnością finansową zamierzano przeprowadzić w spółkach zarówno średnich jak i dużych (zatrudnienie powyżej 50 osób), rentownych (zysk>0), osiągających najwyższe przychody wśród podmiotów. W wyniku tego założenia zbiór objął grupę 201 przedsiębiorstw.

W badanej grupie podmiotów są zarówno spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (ok. 1%) jak i nie notowane (ok. 99%), co pozwoliło objąć analizą firmy o zróżnicowanej strukturze i skali działalności.

Analiza została przeprowadzona na podstawie wybranych wskaźników płynności finansowej, takich jak [Wędzki, 2015]:

- wskaźnik bieżącej płynności, (*aktywa bieżące/zobowiązania bieżące*),
- wskaźnik szybkiej płynności (*aktywa bieżące-zapasy*)/*zobowiązania bieżące*),

- wskaźnik płynności gotówkowej (*inwestycje krótkoterminowe/zobowiązania bieżące*).

W celu oceny poziomu i zróżnicowania płynności finansowej zastosowano metody statystyki opisowej. Analiza obejmowała m.in. obliczenie średniej arytmetycznej, mediany, dominanty, kwartyła dolnego i górnego, a także współczynnika asymetrii, co pozwoliło na dokładniejsze określenie rozkładu wartości wskaźników w badanej próbie.

Dodatkowo dla zobrazowania wyników sporządzono liczne szeregi rozdzielcze, tabele oraz wykresy.

3. Wyniki badań

Przedsiębiorstwo, chcąc utrzymać stabilność finansową, jest zmuszone efektywnie zarządzać płynnością finansową, której analiza stanowi istotny element oceny kondycji finansowej. Odzwierciedla ona zdolność podmiotu gospodarczego do terminowego regulowania bieżących zobowiązań i umożliwia identyfikację potencjalnych zagrożeń dla ciągłości jego działalności operacyjnej. W ramach przeprowadzonych badań szczególną uwagę poświęcono trzem kluczowym wskaźnikom płynności, które pozwalają na kompleksową ocenę efektywności gospodarowania środkami obrotowymi.

Wskaźnik bieżącej płynności jest podstawowym miernikiem określającym zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań krótkoterminowych za pomocą aktywów obrotowych [Kuciński i Byczkowska, 2017, s.64]. Nie ma zgodności, co do optymalnej wysokości tego wskaźnika. Najczęściej przyjmuje się, że kształtuje się ona w przedziale 1,2-2,0 [Gabrusewicz, 2014, s. 332]. Przeprowadzona dla sektora transportu drogowego towarów analiza wartości wskaźnika płynności bieżącej i jego rozkładu w badanej próbie wykazała (tab. 4), że największą część badanych spółek (85 jednostek) posiada płynność mieszczącą się w przedziale od 1,00 do 1,50. Stanowią one 42,29% badanej zbiorowości i ich płynność bieżąca znajduje się blisko minimalnej wartości uznawanej za bezpieczną. Spółki te posiadają minimalną rezerwę aktywów obrotowych w stosunku do zobowiązań krótkoterminowych, choć bez dużego marginesu bezpieczeństwa. Jedynie 36 spółek, stanowiących 17,91% ogółu badanych, osiągnęło wskaźnik w zakresie 1,50-2,00, uznawanym za optymalny poziom płynności i zapewniający równowagę pomiędzy bezpieczeństwem finansowym a efektywnym zarządzaniem kapitałem obrotowym. Niekorzystny dla poddanego badaniom sektora jest również fakt, że aż 56 z 201 przynależących do niego jednostek, ma płynność bieżącą większą od 0,50 do 1,00, co świadczy o realnym zagrożeniu utraty zdolności do terminowej spłaty zobowiązań.

Obecność 2 spółek ze wskaźnikiem równym bądź mniejszym od 0,50 wskazuje na poważne ryzyko niewypłacalności. Poziom płynności powyżej 2,00 osiągnęły 22 przedsiębiorstwa stanowiące niewielki odsetek (ok. 5%), co może świadczyć o bardzo ostrożnej polityce finansowej lub niewystarczającym zaangażowaniu dostępnych zasobów w działalność operacyjną.

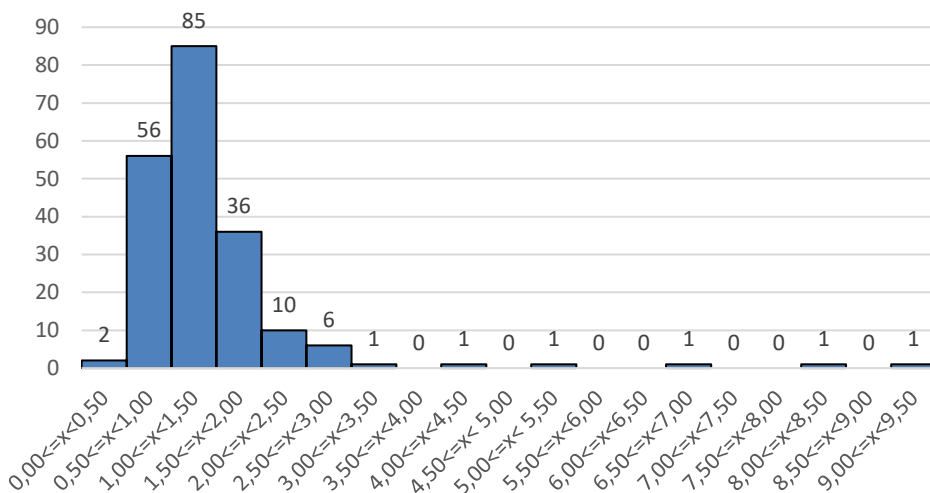
Tab. 4. Rozkład liczności przedsiębiorstw według wartości wskaźnika płynności bieżącej

Płynność bieżąca	Liczba spółek	Odsetek liczby spółek
0,00 $\leq$ x < 0,50	2	0,995
0,50 $\leq$ x < 1,00	56	27,861
1,00 $\leq$ x < 1,50	85	42,289
1,50 $\leq$ x < 2,00	36	17,910
2,00 $\leq$ x < 2,50	10	4,975
2,50 $\leq$ x < 3,00	6	2,985
3,00 $\leq$ x < 3,50	1	0,498
3,50 $\leq$ x < 4,00	0	0,000
4,00 $\leq$ x < 4,50	1	0,498
4,50 $\leq$ x < 5,00	0	0,000
5,00 $\leq$ x < 5,50	1	0,498
5,50 $\leq$ x < 6,00	0	0,000
6,00 $\leq$ x < 6,50	0	0,000
6,50 $\leq$ x < 7,00	1	0,498
7,00 $\leq$ x < 7,50	0	0,000
7,50 $\leq$ x < 8,00	0	0,000
8,00 $\leq$ x < 8,50	1	0,498
8,50 $\leq$ x < 9,00	0	0,000
9,00 $\leq$ x < 9,50	1	0,498
Razem	201	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

Powyższa analiza pozwala zauważyć, że ogólny rozkład płynności bieżącej sugeruje, że sektor transportu drogowego towarów w roku 2022 funkcjonował w warunkach napiętej równowagi finansowej, a znaczna część poddanych obserwacji firm może być narażona na trudności w utrzymaniu płynności przypadku nieoczekiwanych wahań rynkowych lub opóźnień w płatnościach.

Na rysunku 2 przedstawiono rozkład poziomu wskaźnika bieżącej płynności w badanej próbie. Potwierdza on, że dominuje wartość wskaźnika w przedziale 1,0 do 1,5, co być może wskazuje, że w tym sektorze prawidłowy poziom płynności finansowej jest nieco niższy niż zalecany w literaturze.



Rys. 2. Zróżnicowanie poziomu wskaźnika płynności bieżącej

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

Obserwacji poddano podstawowe miary statystyczne opisujące wskaźnik płynności bieżącej: średnią arytmetyczną, medianę, dominantę oraz wartości skrajne. Otrzymane wartości zaprezentowane zostały w tabeli 5.

Tab. 5. Wskaźnik płynności bieżącej - średnia, mediana, dominanta i wartości skrajne

Liczba spółek	Średnia	Mediana	Dominanta	Minimalna wartość	Maksymalna wartość
201	1,42	1,19	1,18	0,02	9,47

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

Analiza statystyczna płynności bieżącej spółek sektora transportu drogowego towarów w Polsce pozwala stwierdzić, że charakteryzuje się on umiarkowaną i nierównomiernie rozłożoną płynnością finansową. Średnia wartość tego wskaźnika wynosi 1,42, co oznacza, że przeciętne przedsiębiorstwo, przynależące do poddanej badaniu branży, posiadało w roku 2022 relatywnie umiarkowany poziom zabezpieczenia krótkoterminowego, w którym aktywa obrotowe pokrywają zobowiązania bieżące średnio 1,42 razy. Obecność firm o skrajnie niskiej (0,02) i bardzo wysokiej (9,47) płynności świadczy o dużym zróżnicowaniu zarządzania kapitałem obrotowym przedsiębiorstw w tej gałęzi gospodarki. Potwierdza to jednocześnie fakt, że podczas, gdy niektóre firmy mogą być zagrożone niewypłacalnością, inne utrzymują nadmierne rezerwy środków. Wyznaczona dominanta osiągnęła poziom 1,18, co

wskazuje, że przedsiębiorstwa sektora transportu drogowego poddane obserwacji najczęściej osiągały tą właśnie wartość płynności bieżącej znajdującą się poniżej zalecanego progu bezpieczeństwa finansowego. Taki stan może oznaczać zwiększone ryzyko braku wypłacalności operacyjnej w sytuacjach nieoczekiwanych załóczeń (np. opóźnień w płatnościach ze strony kontrahentów). Jednocześnie otrzymana mediana wskaźnika płynności, wynosząca 1,19 oznacza, że w przypadku połowy analizowanych spółek aktywa obrotowe nie wystarczały w pełni do pokrycia zobowiązań krótkoterminowych. Wartość ta, niższa od średniej, potwierdza, że rozkład poziomu płynności bieżącej w badanych spółkach transportowych jest asymetryczny.

Uzyskane wyniki obrazują potrzebę bardziej świadomego zarządzania kapitałem obrotowym przez polskie spółki sektora transportu drogowego towarów w warunkach zmiennego otoczenia rynkowego, szczególnie w kontekście równoważenia bezpieczeństwa finansowego z efektywnością operacyjną w przedsiębiorstwach branży transportowej.

W celu uzyskania pełniejszego obrazu struktury rozkładu wskaźnika płynności bieżącej w badanej próbie, zdecydowano się na uwzględnienie w analizie rozszerzonego zestawu miar statystycznych, obejmującego kwartył dolny i górny, odchylenie standardowe oraz współczynnik skośności. Ujęcie tych parametrów pozwala nie tylko ocenić przeciętny poziom płynności, lecz także określić rozproszenie wyników i ich koncentrację, występowanie wartości skrajnych oraz kierunek asymetrii rozkładu, co ma kluczowe znaczenie dla rzetelnej interpretacji ryzyka płynnościowego w analizowanej branży. Wartości tych miar zaprezentowane zostały w tabeli 6.

Wartość kwartyła dolnego na poziomie 0,95 wskazuje, że przynajmniej 25% badanych spółek charakteryzuje się wskaźnikiem płynności bieżącej poniżej tego progu, co oznacza brak wystarczającego pokrycia zobowiązań krótkoterminowych aktywami obrotowymi i świadczy o istotnym ryzyku utraty zdolności płatniczej. Kwartył górny wynoszący 1,56 pozwala zauważyć, że 75% firm z sektora transportu drogowego osiągnęło w roku 2022 płynność mniejszą od tej wartości. Można tym samym wywnioskować, że tylko co najmniej jedna czwarta badanych spółek osiąga relatywnie bezpieczny poziom tego wskaźnika, przekraczający wartość uznawaną za optymalną. Uwagę należy zwrócić na wartość odchylenia standardowego wynoszącą 1,03. Wskazuje to na znaczną rozpiętość osiąganych przez spółki poziomów płynności bieżącej, a tym samym na wysoki stopień zróżnicowania kondycji finansowej w sektorze - od podmiotów funkcjonujących na granicy wypłacalności po firmy o bardzo wysokiej płynności. Szczególnie istotna jest wartość współczynnika skośności, która wynosi 4,83, co oznacza silną asymetrię prawostronną rozkładu

wartości płynności bieżącej. Taka charakterystyka danych świadczy, że rozkład analizowanego wskaźnika jest mocno zaburzony przez nieliczne przedsiębiorstwa o skrajnie wysokich poziomach płynności, które istotnie zawyżają średnią arytmetyczną, podczas gdy większość spółek utrzymuje płynność na poziomie poniżej oczekiwanego minimum. Innymi słowy, rozkład o asymetrii dodatniej pozwala zauważyć, że zdecydowana większość spółek transportu drogowego towarów w roku 2022 osiągnęła płynność bieżącą mniejszą od średniej (1,42).

Tab. 6. Wskaźnik płynności bieżącej - dolny i górny kwartył, odchylenie standardowe oraz współczynnik asymetrii klasyczny

Dolny kwartył	Górny kwartył	Odchylenie standardowe	Współczynnik asymetrii klasyczny
0,95	1,56	1,03	4,83

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

Płynność szybka to wskaźnik finansowy określający zdolność przedsiębiorstwa do natychmiastowego regulowania zobowiązań krótkoterminowych z pominięciem zapasów, czyli przy użyciu najbardziej płynnych aktywów, takich jak gotówka i należności [Babuška, 2018, s.104]. Stanowi on bardziej konserwatywną miarę płynności niż wskaźnik bieżący, ponieważ nie uwzględnia trudno zbywalnych składników majątku.

Mając na uwadze znaczenie tego wskaźnika dla oceny zdolności firm do utrzymania płynności finansowej w krótkim okresie, w dalszej części przeprowadzono analizę jego poziomu wśród polskich przedsiębiorstw transportowych. Wyniki zaprezentowano w tabeli 7 oraz na rysunku 3.

Tab. 7. Rozkład liczności przedsiębiorstw według wartości wskaźnika płynności szybkiej

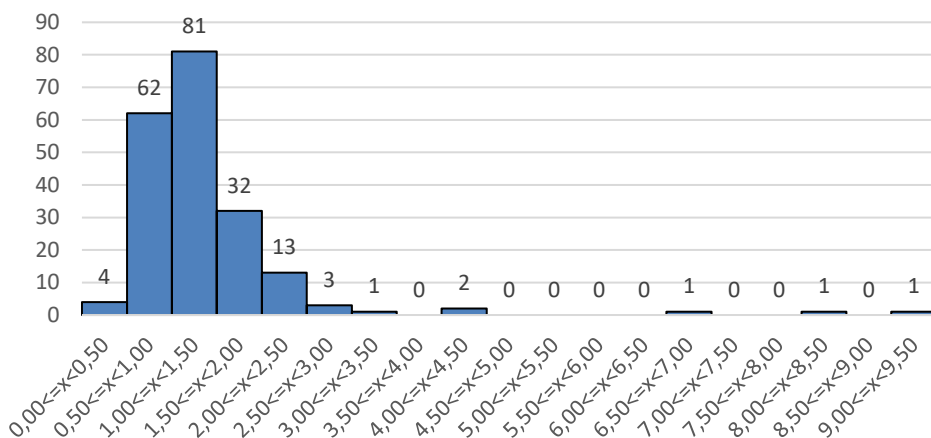
Płynność szybka	Liczba spółek	Odsetek liczby spółek
0,00 $\leq x < 0,50$	4	1,990
0,50 $\leq x < 1,00$	62	30,846
1,00 $\leq x < 1,50$	81	40,299
1,50 $\leq x < 2,00$	32	15,920
2,00 $\leq x < 2,50$	13	6,468
2,50 $\leq x < 3,00$	3	1,493
3,00 $\leq x < 3,50$	1	0,498
3,50 $\leq x < 4,00$	0	0,000
4,00 $\leq x < 4,50$	2	0,995
4,50 $\leq x < 5,00$	0	0,000
5,00 $\leq x < 5,50$	0	0,000

Płynność szybka	Liczba spółek	Odsetek liczby spółek
5,50 <= x < 6,00	0	0,000
6,00 <= x < 6,50	0	0,000
6,50 <= x < 7,00	1	0,498
7,00 <= x < 7,50	0	0,000
7,50 <= x < 8,00	0	0,000
8,00 <= x < 8,50	1	0,498
8,50 <= x < 9,00	0	0,000
9,00 <= x < 9,50	1	0,498
Razem	201	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

Spośród wszystkich badanych przedsiębiorstw, cztery spółki osiągnęły wartość wskaźnika niższą niż 0,50, co stanowi 1,99% ogółu badanych. Kolejne 62 firmy, stanowiące 30,85% wszystkich badanych podmiotów mieściły się w przedziale od 0,50 do 1,00. Wskaźnik poniżej 1,00 jest powszechnie uznawany za sygnał niewystarczającej płynności szybkiej, ponieważ zobowiązania krótkoterminowe przewyższają wysokość najbardziej płynnych aktywów finansowych i tym samym sygnalizują problemy przedsiębiorstwa w spłacie bieżących zobowiązań [Babuška, 2018, s.104]. Łącznie 66 firm, czyli 32,84% badanej próby, można zaklasyfikować jako podmioty o zbyt niskiej płynności szybkiej i tym samym narażone na potencjalne trudności w bieżącym funkcjonowaniu. Niski poziom wskaźnika płynności szybkiej może wynikać nie tylko z niewystarczającej ilości aktywów płynnych, ale również z występowania licznych zatorów płatniczych [Franc-Dąbrowska, 2008, s.44], które jak wskazuje wyżej omówiona literatura są powszechnym zjawiskiem w sektorze transportowym. Opóźnienia w regulowaniu należności przez kontrahentów bezpośrednio ograniczają dostępność środków pieniężnych, co pogarsza zdolność firm do terminowego wywiązywania się z własnych zobowiązań krótkoterminowych. Kolejną, a także najbardziej liczną grupą, obejmującą aż 81 przedsiębiorstw odpowiadających 40,30% całej grupy, są firmy ze wskaźnikiem płynności szybkiej na poziomie od 1,00 do 1,50. Ten zakres wartości uznawany jest za optymalny poziom płynności szybkiej, wskazujący na zdrową równowagę między aktywami płynnymi a zobowiązaniami krótkoterminowymi. Badane przedsiębiorstwa wykazują zdolność do terminowej spłaty zobowiązań bez konieczności angażowania zapasów, co świadczy o racjonalnym zarządzaniu finansami. Kolejny przedział, od 1,50 do 2,00, obejmuje 32 firmy, czyli 15,92% całej zbiorowości. Wskaźnik ten przekracza optymalną wartość 1,50, co może sugerować ostrożność w zarządzaniu finansami, ale jednocześnie może sygnalizować niewykorzystany potencjał kapitału. W dalszych przedziałach liczebność firm znacząco spada: w przedziale od 2,00 do 2,50 odnotowano 13 firm

(6,47%), od 2,50 do 3,00 - 3 firmy (1,49%), od 3,00 do 3,50 - 1 firma (0,50%), a od 4,00 do 4,50 - 2 firmy (0,99%). Na sam koniec w przedziałach: od 6,50 do 7,00; od 8,00 do 8,50 oraz od 9,00 do 9,50 zidentyfikowano po 1 firmie, co stanowi łącznie 1,49% całej próby badawczej. W sumie, aż 54 firmy, czyli 26,87% całej grupy badawczej wykazują wskaźnik płynności szybkiej wyższy niż 1,50, co klasyfikuje je jako nadpłynne. Choć, jak wspomniano wcześniej, taki poziom może świadczyć o wysokim bezpieczeństwie finansowym, zbyt wysoka płynność może oznaczać nieproduktywne gromadzenie środków na rachunkach bankowych bądź utrzymanie wysokiego stanu należności [Babuśka, 2018, s.104].



Rys. 3. Zróżnicowanie poziomu wskaźnika płynności szybkiej

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

Jak przedstawiono w tabeli 8 średnia wartość wskaźnika płynności szybkiej wśród analizowanych spółek transportowych wyniosła 1,37. Nie oddaje ona w pełni typowego poziomu płynności, ponieważ mogła zostać zaburzona przez dużą rozbieżność wartości skrajnych - od 0,02 do 9,4. Obecność tak znacznie różniących się wyników wskazuje na wyraźną asymetrię w rozkładzie danych oraz na silne zróżnicowanie sytuacji finansowej wśród analizowanych firm. Mediana oznacza, że połowa badanych spółek osiągnęła wskaźnik płynności szybkiej niższy od wartości 1,14, co może sugerować, że wiele firm ma ograniczoną zdolność do regulowania zobowiązań krótkoterminowych przy wykorzystaniu jedynie najbardziej płynnych aktywów. Jeszcze niższa dominanta, wynosząca 0,83, wskazuje, że najczęściej występujący poziom płynności szybkiej wśród analizowanych spółek był niższy niż wartość uznawana w literaturze za normatywną. Zanotowana wartość minimalna

wskaźnika wynosząca 0,02 wskazuje na występowanie przypadków skrajnie niskiej płynności, które mogą stanowić realne zagrożenie dla bieżącej wypłacalności przedsiębiorstwa. Odnotowana maksymalna wartość wynosząca 9,4 może świadczyć o nadpłynności, czyli nadmiernym gromadzeniu środków pieniężnych lub należności, co z punktu widzenia efektywnego zarządzania finansami również jest zjawiskiem niepożądanym.

Tab. 8. Wskaźnik płynności szybkiej - średnia, mediana, dominanta i wartości skrajne

Liczba spółek	Średnia	Mediana	Dominanta	Minimalna wartość	Maksymalna wartość
201	1,37	1,14	0,83	0,02	9,40

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

Analiza wartości kwartylowych oraz miar rozproszenia i asymetrii wskaźnika płynności szybkiej przedstawiona w tabeli 9 pozwala na głębsze zrozumienie zróżnicowania sytuacji finansowej badanych przedsiębiorstw. Dolny kwartył wynoszący 0,9 oznacza, że przynajmniej 25% spółek z badanej zbiorowości nie osiągało minimalnego poziomu płynności uznawanego w literaturze za bezpieczny. Kwartył górny na poziomie 1,53 pokazuje, że aż 75% spółek miało wskaźnik nieprzekraczający tej wartości, co może błędnie sugerować, że zdecydowana większość firm charakteryzowała się umiarkowanym, a także mieszczącym się w normatywnych granicach, poziomem płynności szybkiej. Warto zauważyć, że odchylenie standardowe wyniosło 1,01 i wskazuje tym samym na znaczne zróżnicowanie wartości wskaźnika płynności szybkiej względem średniej wynoszącej 1,37. Dodatkowo, bardzo wysoki, dodatni współczynnik asymetrii klasycznej na poziomie 4,91 świadczy o silnej prawostronnej skośności rozkładu. Taka asymetria oznacza, że większość spółek osiągnęła wartości wskaźnika poniżej średniej, natomiast nieliczne przypadki o wyjątkowo wysokich wartościach zawyżają jej poziom. Potwierdza to zatem wcześniejsze przypuszczenia, że wynik średniej wartości wskaźnika płynności szybkiej wśród analizowanych spółek jest wartością zaburzoną przez dużą rozbieżność wartości skrajnych. W tym przypadku bardziej miarodajną miarą tendencji centralnej pozostaje mediana na poziomie 1,14, która w połączeniu z innymi wyżej omówionymi wynikami pokazuje, że znaczna część badanych przedsiębiorstw transportowych w 2022 roku wykazała wartości wskaźnika poniżej minimalnego progu pożądanego poziomu płynności szybkiej – 1,0 lub tylko nieznacznie go przekraczała.

Tab. 9. Wskaźnik płynności szybkiej - dolny i górny kwartyl, odchylenie standardowe oraz współczynnik asymetrii klasyczny

Dolny kwartyl	Górny kwartyl	Odchylenie standardowe	Współczynnik asymetrii klasyczny
0,90	1,53	1,01	4,91

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

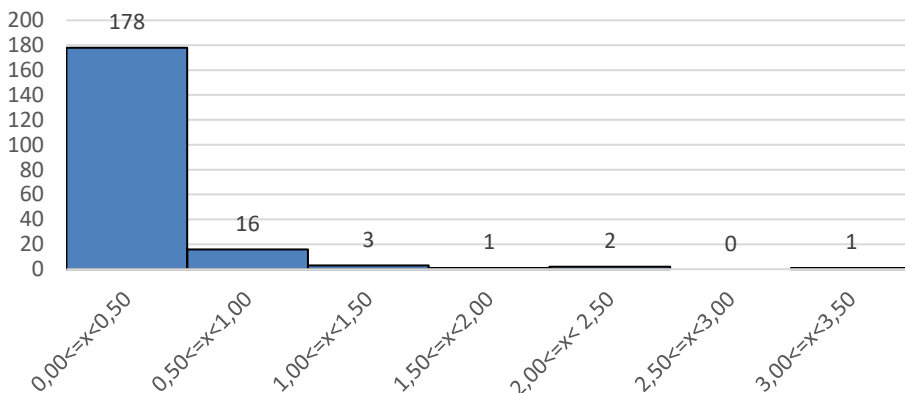
Wskaźnik płynności gotówkowej (natychmiastowej) to miara informująca, ile razy środki pieniężne oraz ich ekwiwalenty są w stanie pokryć zobowiązania bieżące przedsiębiorstwa [Wędzki, 2015, s. 169]. Najczęściej przyjmuje się, że wartość referencyjna tego wskaźnika wynosi 0,2. Niski poziom nie musi świadczyć o utracie płynności i wynika z zasad zarządzania środkami pieniężnymi, zgodnie z którymi stan gotówki w przedsiębiorstwie powinien być ograniczony do minimum, ponieważ tylko aktywa zaangażowane w obrót przynoszą korzyści ekonomiczne [Babuška, 2018, s. 204]. Utrzymywanie nadmiernych zasobów pieniężnych może prowadzić do kosztów utraconych korzyści uwarunkowanych wysokością rynkowych stóp procentowych [Zaleska, 2012, s.76]. Wskaźnik ten cechuje się dużą zmiennością, ponieważ silnie reaguje na nagłe wpływy i wydatki, przez co może nie oddawać w pełni rzeczywistego poziomu płynności finansowej przedsiębiorstwa [Babuška, 2018, s. 204].

W tabeli 10 przedstawiono rozkład liczebności firm według przedziałów wartości wskaźnika płynności gotówkowej oraz ich udział procentowy w całej próbie. Z analizy danych wynika, że zdecydowana większość firm, bo aż 178 z 201 analizowanych (88,56%) osiągnęła w 2022 roku wskaźnik płynności natychmiastowej wynoszący poniżej 0,50, co czyni go najliczniej reprezentowanym (rys. 4). Pozostałe przedziały wynoszące powyżej 0,50 zawierają zdecydowanie mniejszą liczbę firm obejmując łącznie 23 spółki, czyli zaledwie 11,44% badanej próby. Warto zauważyć, że wartości przekraczające 1,00 pojawiają się sporadycznie i obejmują 3,48% badanej zbiorowości. Rozkład ten pokazuje, że większość badanych firm transportowych w 2022 roku osiągała wartość wskaźnika płynności gotówkowej zbliżoną do poziomu przyjętego w literaturze jako referencyjny. Może to wskazywać na świadome zarządzanie płynnością gotówkową, polegające na ograniczaniu wolnych środków pieniężnych do poziomu niezbędnego dla zabezpieczenia bieżących zobowiązań. Jednocześnie stosunkowo niska liczebność firm w wyższych przedziałach wartości potwierdza, że utrzymywanie nadwyżki gotówki jest w sektorze transportu drogowego towarów rzadkością i nie stanowi powszechnie stosowanej strategii.

Tab. 9. Rozkład liczności firm według wartości wskaźnika płynności gotówkowej

Płynność gotówkowa	Liczba spółek	Odsetek liczby spółek
$0,00 \leq x < 0,50$	178	88,557
$0,50 \leq x < 1,00$	16	7,960
$1,00 \leq x < 1,50$	3	1,493
$1,50 \leq x < 2,00$	1	0,498
$2,00 \leq x < 2,50$	2	0,995
$2,50 \leq x < 3,00$	0	0,000
$3,00 \leq x < 3,50$	1	0,498
Razem	201	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

**Rys. 4.** Zróżnicowanie poziomu wskaźnika płynności gotówkowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

Dane przedstawione w tabeli 11 pokazują, że średnia wartość wskaźnika wynosi 0,23 co potwierdza wcześniejsze wnioski, że większość firm utrzymuje niski poziom środków pieniężnych. Mediana na poziomie 0,08 oznacza, że połowa przedsiębiorstw osiąga wskaźnik nieprzekraczający tej wartości, co potwierdza silną koncentrację danych wokół bardzo niskich poziomów płynności gotówkowej. Dominanta równa 0,01 wskazuje, że właśnie ta wartość występowała najczęściej w próbie. Minimalny poziom wskaźnika wynosi 0, co świadczy o przypadkach całkowitego braku środków pieniężnych, natomiast maksymalna wartość na poziomie 3,37 dowodzi istnienia pojedynczych firm dysponujących znaczną nadwyżką gotówki. Rozpiętość wartości i niskie wartości przeciętne sugerują, że tak wysokie wyniki są sporadyczne i mają niewielki wpływ na ogólną charakterystykę próby.

Tab. 11. Wskaźnik płynności gotówkowej - średnia, mediana, dominanta i wartości skrajne

Liczba spółek	Średnia	Mediana	Dominanta	Minimalna wartość	Maksymalna wartość
201	0,23	0,08	0,01	0,00	3,37

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

Miary statystyczne przedstawione w tabeli 12 pozwalają na jeszcze głębszą charakterystykę rozkładu wartości wskaźnika płynności gotówkowej w badanej próbie. Wartość dolnego kwartyła wyniosła 0,03, natomiast górnego 0,24, co dodatkowo wskazuje na istotną koncentrację obserwacji w niższym zakresie wartości. Oznacza to, że 25% analizowanych przedsiębiorstw wykazała wskaźnik płynności natychmiastowej na poziomie nie większym niż 0,03, a przynajmniej 75% przedsiębiorstw wykazało wskaźnik nie większy niż 0,24. Warto też zauważyć że przynajmniej 25% badanych firm miało wskaźnik na poziomie mniejszym niż 0,03, co może sugerować, że spora część spółek w badanej zbiorowości nie osiągała normatywnego poziomu wskaźnika płynności gotówkowej. Odchylenie standardowe na poziomie 0,41 świadczy o stosunkowo dużym przeciętnym zróżnicowaniu wyników względem średniej. Wynik ten można interpretować jako efekt obecności zarówno skrajnie niskich, jak i wyjątkowo wysokich wartości wskaźnika — od 0 do maksymalnego poziomu 3,37. W efekcie średnia może nie w pełni oddawać typowy poziom płynności gotówkowej w sektorze. Wysoki dodatni współczynnik asymetrii klasycznej o wartości 4,32 jednoznacznie pokazuje, że większość spółek z przedziału od 0,00 do 0,50 osiągnęła wartość poniżej średniej - 0,23, a tym samym poniżej zalecanego poziomu.

Tab. 10. Wskaźnik płynności gotówkowej - dolny i górny kwartył, odchylenie standardowe oraz współczynnik asymetrii klasyczny

Dolny kwartył	Górny kwartył	Odchylenie standardowe	Współczynnik asymetrii klasyczny
0,03	0,24	0,41	4,32

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

Z analizy wynika, że większość firm z sektora transportu drogowego w 2022 roku utrzymało wskaźnik płynności gotówkowej na bardzo niskim poziomie, często niższym niż wartość rekomendowana. Takie podejście może stanowić następstwo przyjętej strategii zarządzania środkami pieniężnymi, jednak trudno jednoznacznie ocenić, czy jest to zjawisko korzystne czy niepokojące. Z jednej strony tak niski poziom wskaźnika może być skutkiem celowego ograniczania nadmiaru gotówki zgodnie z zasadą efektywnego gospodarowania zasobami [Babuška, 2018, s.204],

z drugiej – może świadczyć o ograniczonym poziomie dostępnych środków pieniężnych. Należy pamiętać, że wskaźnik ten cechuje się dużą zmiennością i może nie w pełni oddawać rzeczywisty poziom płynności finansowej przedsiębiorstwa [Babuśka, 2018, s.204].

Podsumowanie

Utrzymanie odpowiedniego poziomu płynności finansowej stanowi podstawę nie tylko bieżącego funkcjonowania przedsiębiorstwa czy zrównoważonego rozwoju, ale także jego zdolności do reagowania na zmienne warunki rynkowe. Jak wskazują liczne opracowania teoretyczne, efektywne zarządzanie płynnością wymaga systematycznego monitorowania relacji pomiędzy aktywami obrotowymi a zobowiązaniami krótkoterminowymi, a także dostosowywania strategii finansowych do czynników zarówno wewnętrznych jak i zewnętrznych obejmujących otoczenie regulacyjne, cykl koniunkturalny, czy poziom ryzyka płatniczego [Bagieńska i Akkaya, 2024, s. 41].

Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że sektor transportu drogowego towarów w Polsce charakteryzuje się znaczną wrażliwością na czynniki zewnętrzne, co znajduje odzwierciedlenie w silnym zróżnicowaniu poziomu płynności finansowej analizowanych przedsiębiorstw. Większość firm z próby badawczej, w 2022 roku, utrzymywała wskaźniki płynności jedynie na poziomie nieznacznie przekraczającym wartości uznawane za minimalnie rekomendowane lub wręcz pozostające poniżej tej granicy. W przypadku wskaźnika płynności bieżącej taki stan rzeczy może sugerować ograniczoną zdolność przedsiębiorstw do terminowego regulowania zobowiązań w sytuacji zwiększonych obciążeń lub nagłych wahań kosztów działalności, które w branży transportowej są szczególnie częste. W odniesieniu do płynności szybkiej taki poziom wskaźnika może świadczyć o niedostatecznym buforze bezpieczeństwa finansowego co może negatywnie wpływać na elastyczność operacyjną firm oraz ich zdolność do reagowania na opóźnienia płatnicze kontrahentów, które w tym sektorze także są zjawiskiem powszechnym. Z kolei niska wartość wskaźnika płynności gotówkowej sugeruje, że wśród badanych przedsiębiorstw często występuje strategia polegająca na niskim poziomie utrzymywanych środków pieniężnych. Może to świadczyć o dążeniu do efektywnego zarządzania kapitałem, to jednak przy wysokim ryzyku płynnościowym typowym dla transportu drogowego, brak gotówki prowadzi do poważnych zaburzeń w bieżącym funkcjonowaniu firmy.

Branża transportu drogowego towarów wymaga szczególnie ostrożnego i świadomego zarządzania płynnością finansową, uwzględniającego specyfikę sektora – niestabilność kosztów operacyjnych, ryzyko opóźnień w płatnościach oraz wysokie

zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Przedsiębiorstwa funkcjonujące w tym sektorze powinny kłaść większy nacisk na tworzenie buforów płynności oraz dostosowywanie struktur aktywów i pasywów krótkoterminowych do dynamicznych warunków otoczenia.

Dalsze badania powinny uwzględniać możliwość rozszerzenia analizy o dodatkowe zmienne, inne wskaźniki służące do oceny płynności finansowej oraz bardziej zaawansowane metody analityczne, co pozwoliłoby na pełniejsze zrozumienie czynników determinujących zdolność przedsiębiorstw transportowych w Polsce do utrzymania stabilności finansowej.

ORCID iD

Anna Bagieńska: <https://orcid.org/0000-0002-3053-8085>

Literatura

1. Babuška E.W. (2018), *Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa*, Zeszyty naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
2. Bagieńska A., Akkaya B. (2024), *Managing financial liquidity – a survey of road transport service companies in Poland*, Scientific Papers of Silesian University of Technology – Organization and Management Series 202, p. 31-46.
3. Bhattacheryay S. (2023), *Distinguished Competency and Efficacy of Working Capital Management Ensuing Firm Survival, Liquidity, Solvency and Profitability: A Study on Automotive Industry*, American Business Review.
4. Chudy-Laskowska K., Rokita S. (2024), *Profitability of Energy Sector Companies in Poland: Do Internal Factors Matter?*, Energies 17(20), 5135.
5. Czerwonka L., Jaworski J. (2024), *Determinants and speed of adjustment of financial liquidity: Evidence from Central and Eastern Europe*, Argumenta Oeconomica 2 (53), s. 200-216.
6. Gwiazdowski J. (2024), *Spedycje cyfrowe przyszłością branży: AI w TSL*, Biblioteka Główna UMG, Gdynia.
7. Franc-Dąbrowska J. (2008), *Jak kształtowano płynność szybką i natychmiastową w przedsiębiorstwach rolniczych?*, wyd. Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, Warszawa.
8. Gabrusewicz W. (2014), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teorie i zastosowanie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

9. Karbownik L. (2016), *Metody oceny zagrożenia finansowego przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
10. Khurana M.K., Sharma S., Bhargava N. (2024), *The Impact of Financial Ratios and Pandemic on Firm Performance: An Indian Economic Study, Lecture Notes in Networks and Systems*.
11. Kopaniewska I., Król K., Reba S. (2023), *Analiza płynności finansowej na podstawie przedsiębiorstwa LPP w latach 2020-2022*, Zeszyty Naukowe Wydziału Ekonomii i Finansów Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego Studia Ekonomiczne, Radom.
12. Kuciński A. (2018), *Statyczna ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa – ujęcie teoretyczne*, Akademia im. Jakuba z Paradyża w Gorzowie Wielkopolski, Wydział Ekonomiczny, Gorzów Wielkopolski.
13. Kuciński A., Byczkowska M. (2017), *Płynność finansowa przedsiębiorstwa w ujęciu statycznym oraz dynamicznym na przykładzie wybranych przedsiębiorstw przemysłu metalowego notowanych na GPW w Warszawie*, Wydawnictwo Naukowe WSFiZ, Warszawa.
14. Ministerstwo Rozwoju i Technologii, *Opóźnione płatności pogrążą transport – czy nowe prawo to zmieni?*, <https://www.trade.gov.pl/wiedza/opoznione-platnosci-pograzaja-transport-czy-nowe-prawo-to-zmieni/>, [16.04.2025].
15. Nowicki J., Ratajczak P., Szutowski D. (2024), *Influence of Macroeconomic Factors on Financial Liquidity of Companies: Evidence from Poland*, *Risks* 12 (7), 114.
16. Pawlik, M., Kuś, A., (2025), *Profitability and financial liquidity on the example of the food industry companies*, *Annals PAAAE*, XXVII, 1, pp. 160-173.
17. Talib A.H., Zgair L.A., Al-Obaidi R.K.N., Mahmood O.L. (2025), *Analysis of liquidity risk management using neural networks: An applied study on tesla company for the period 2016-2023*, *Edelweiss Applied Science and Technology* 9(1), 614-619.
18. Trade.gov (2024), *Opóźnione płatności pogrążają transport – czy nowe prawo to zmieni?*, <https://www.trade.gov.pl/wiedza/opoznione-platnosci-pograzaja-transport-czy-nowe-prawo-to-zmieni/>, [16.04.2025].
19. Wędzki D. (2003), *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
20. Wędzki D. (2015), *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego według polskiego prawa bilansowego*, wyd 3 zm., Oficyna a Wolters Kluwer business Warszawa.
21. Zaleska M. (2012), *Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa przez analityka bankowego*, wyd. 2 zm., Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.
22. Zhu Q., Han C., Li Y. (2025), *Dual-market quantitative trading: the dynamics of liquidity and turnover in financial markets*, *Data Science and Management* 8(1), pp. 48-58.

23. Zimon, G. (2020), *Issues of financial liquidity of small and medium-sized trading companies: a case study from Poland*, *Entrepreneurship and Sustainability Issues* 8(1), pp. 363-372.

Financial liquidity as an indicator of the condition of the road transport sector

Abstract

Maintaining an appropriate level of financial liquidity is a challenge for many modern enterprises. The aim of the article is to assess the development of the level of financial liquidity in the road freight transport sector in Poland. The study covered a sample of 201 enterprises operating in this industry. The analysis covered the development of three static financial liquidity indicators: current, quick and cash liquidity ratios in 2022. The liquidity assessment was carried out using statistical tools and methods and distribution series. The results of the analysis confirmed significant diversification of the level of financial liquidity among the surveyed entities, while indicating the high susceptibility of the sector to external factors, such as rising operating costs, payment delays and regulatory changes. The obtained results confirm the need to treat financial liquidity management as a key element of the strategy of transport enterprises.

Key words

financial liquidity, road transport, financial stability, economy