

Zyskowność a płynność finansowa w przedsiębiorstwie

Zysku nie można utożsamiać z zachowaniem płynności finansowej. Oczywiście jest rzeczą bardzo pożądaną, aby te dwa czynniki zachowywały tendencję wzrostową, tj. aby rosnącemu zyskowi towarzyszyła stabilna sytuacja finansowa, umożliwiająca bieżące regulowanie należności z tytułu wzmożonej działalności przedsiębiorstwa. Jednak w bardzo wielu przypadkach mamy do czynienia z sytuacją, w której wzrost zyskowności jest odwrotnie proporcjonalny do zachowania płynności finansowej. Ten stan rzeczy ma miejsce głównie w przedsiębiorstwach, które do wytworzenia zysku potrzebują dużych nakładów finansowych związanych z zakupem materiałów, wykorzystaniem energii oraz dużych nakładów pracy. Wówczas przedsiębiorstwo potrzebuje środków finansowych dla sfinansowania wyżej wymienionych zakupów, opłacenia kosztów produkcji itp.

Chwila zakończenia produkcji i sprzedaży produktu nie jest równoznaczna z fizycznym otrzymaniem zapłaty. Może dojść bowiem do sytuacji, w której w przedsiębiorstwie powstały zobowiązania na tle wytworzenia zamówionego produktu, a należności za produkt nie wpłynęły. Powodów takiej sytuacji w polskich realiach jest bardzo wiele. Począwszy od dużej ilości pośredników w kanale dystrybucji, a skończywszy na niskiej kulturze polskiego biznesu. Bardzo często duże przedsiębiorstwa, wykorzystując swoją pozycję na rynku, wyznaczając odległe terminy uregulowania należności. Taka sytuacja w ostatnim czasie zainteresowała polski parlament, pod którego obrady trafił projekt ukrócenia tych praktyk i ograniczenia terminów płatności do 30 dni. Problemem projektu jest dość dowolne sformułowanie jego podmiotów. Mówi się w nim bowiem o tym, że ma on dotyczyć kontaktów handlowych między dużymi przedsiębiorstwami z jednej strony, a firmami średnimi i małymi. Projektodawca nie precyzuje jednak kogo należy

rozumieć pod pojęciem firmy średniej i małej.

Jeszcze innym obszarem, na którym spotyka się płynność finansowa z zyskowością jest sposób zagospodarowania zysku. O ile wytworzony zysk nie zostanie przeinwestowany, to znaczy, zbyt duża jego część nie zostanie przeznaczona na inwestycje – wówczas można przypuszczać, że płynność finansowa zostanie zachowana bez konieczności uciekania do kredytowych sposobów utrzymania płynności finansowej.

W firmie Ster Projekt mamy do czynienia z sytuacją korzystną. Przedsiębiorstwo systematycznie zwiększa poziom zysku, przy czym wskaźniki płynności finansowej osiągają wartości zbliżone do wzorcowych. Przyczyn tego stanu rzeczy należy poszukiwać w fakcie, że główny profil działalności przedsiębiorstwa opiera się na wdrażaniu zaawansowanych technologii informatycznych. W związku z tym główne koszty skupione są na tworzeniu rozwiązań, które są w dużej mierze wartościami intelektualnymi, pracującymi na urządzeniach wyprodukowanych w wyniku złożenia ich z gotowych podzespołów renomowanych światowych producentów. Mimo wszystko zapoznając się z bilansem można dostrzec, że w analizowanym okresie poziom należności i zobowiązań cały czas utrzymuje się na poziomie będącym wielokrotnością zysku.

Współczesne przedsiębiorstwo, niezależnie od branży czy skali działalności, stoi przed koniecznością stałego monitorowania swojej kondycji finansowej. W tym kontekście szczególnego znaczenia nabierają dwa podstawowe pojęcia finansów przedsiębiorstw: zyskowość i płynność finansowa. Choć często rozpatrywane oddzielnie, są one ze sobą nierozzerwalnie związane i wpływają na siebie nawzajem w sposób złożony. Zrozumienie relacji między nimi jest kluczowe zarówno dla bieżącego zarządzania firmą, jak i dla podejmowania decyzji strategicznych.

Zyskowość to miara efektywności działalności gospodarczej przedsiębiorstwa. Oznacza zdolność firmy do generowania zysku

z prowadzonej działalności, który stanowi nadwyżkę przychodów nad kosztami. Wskaźniki zyskowności, takie jak rentowność sprzedaży, aktywów czy kapitału własnego, pozwalają ocenić, jak skutecznie firma wykorzystuje dostępne zasoby do tworzenia wartości dodanej. Wysoka zyskowność jest zwykle interpretowana jako oznaka zdrowej sytuacji finansowej, lecz nie zawsze idzie w parze z dobrą kondycją w zakresie płynności finansowej.

Płynność finansowa natomiast odnosi się do zdolności przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań bieżących. Mówiąc prościej, chodzi o to, czy firma posiada wystarczające środki pieniężne lub łatwo zbywalne aktywa, by opłacić faktury, wynagrodzenia czy podatki. Płynność jest zatem fundamentem operacyjnego przetrwania firmy w krótkim okresie. Krytyczny poziom płynności może doprowadzić do zatorów płatniczych, utraty wiarygodności kredytowej, a w skrajnym przypadku do bankructwa – nawet jeśli przedsiębiorstwo na papierze wykazuje zysk.

Relacja między zyskownością a płynnością finansową jest złożona i niejednoznaczna. Te dwa obszary nie zawsze rozwijają się równolegle. Przedsiębiorstwo może być bardzo zyskowne, generując wysokie marże operacyjne, ale mieć problemy z bieżącym regulowaniem zobowiązań z powodu długiego cyklu należności lub nadmiernych zapasów. Z drugiej strony, firma może cieszyć się wysoką płynnością finansową dzięki dużym zasobom gotówki lub linii kredytowych, a jednocześnie notować straty operacyjne. Taka sytuacja może mieć miejsce w firmach będących na wczesnym etapie rozwoju lub w okresach dekonunktury rynkowej.

Zarządzanie zyskownością w przedsiębiorstwie polega na optymalizacji struktury kosztów, przychodów oraz inwestycji w taki sposób, by maksymalizować wartość dla właścicieli. Obejmuje to decyzje dotyczące polityki cenowej, struktury produktowej, outsourcingu, czy lokalizacji działalności. Wysoka zyskowność jest często głównym celem właścicieli i zarządzających, jednak jej realizacja może odbywać się kosztem

płynności – na przykład przez inwestowanie nadwyżek w rozwój zamiast utrzymywania rezerw gotówkowych.

Zarządzanie płynnością finansową natomiast opiera się na dokładnym planowaniu przepływów pieniężnych, zarządzaniu cyklem konwersji gotówki, optymalizacji poziomu zapasów i należności oraz kontrolowaniu struktury zobowiązań krótkoterminowych. To także umiejętność negocjowania korzystnych terminów płatności, zarówno z kontrahentami, jak i dostawcami usług finansowych. W praktyce, skuteczne zarządzanie płynnością wymaga precyzyjnych prognoz, analiz wrażliwości oraz elastyczności w dostosowywaniu budżetów do zmieniających się warunków rynkowych.

Konflikt między zyskowością a płynnością objawia się często w napięciach między działami finansów i operacji. Z jednej strony, dział finansowy może dążyć do zmniejszenia zapasów i skrócenia terminów płatności, by poprawić płynność. Z drugiej strony, dział handlowy może wydłużać terminy płatności dla klientów, by zwiększyć sprzedaż i zyski. Równowaga między tymi podejściami wymaga kompromisów, dobrego zrozumienia ryzyk oraz odpowiedniego zarządzania kapitałem obrotowym.

Kryzys finansowy i jego wpływ na relację między zyskowością a płynnością doskonale ilustruje znaczenie tych pojęć w praktyce. W okresach spowolnienia gospodarczego, nawet firmy z wysoką rentownością mogą napotkać trudności w utrzymaniu płynności, szczególnie gdy klienci opóźniają płatności, a dostęp do zewnętrznego finansowania się kurczy. W takich warunkach zdolność firmy do szybkiego przekształcania aktywów w środki pieniężne może decydować o jej przetrwaniu, niezależnie od jej pozycji dochodowej.

Wskaźniki finansowe stosowane do oceny zyskowości i płynności często pokazują różne oblicza tej samej sytuacji ekonomicznej. Rentowność netto może być pozytywna, ale wskaźnik bieżącej płynności poniżej jedności sugeruje ryzyko utraty zdolności do spłaty zobowiązań. Z kolei wysoki wskaźnik pokrycia odsetek

może wskazywać na dobrą płynność w kontekście obsługi zadłużenia, mimo niskiej marży operacyjnej. Umiejętne czytanie i interpretacja tych wskaźników stanowi podstawę do właściwego zrozumienia kondycji firmy.

Zyskowość i płynność powinny być więc rozpatrywane łącznie, a nie w oderwaniu od siebie. Podejmowanie decyzji wyłącznie na podstawie jednego z tych aspektów może prowadzić do poważnych błędów strategicznych. Przedsiębiorstwa powinny dążyć do osiągnięcia zrównoważonej pozycji finansowej, w której rentowność i płynność są ze sobą spójne i wspierają długoterminowy rozwój. Równoczesne uwzględnienie tych dwóch perspektyw umożliwia tworzenie polityk finansowych odpornych na szoki rynkowe oraz zapewnia fundamenty dla wzrostu wartości przedsiębiorstwa.

Znaczenie cyklu konwersji gotówki w zarządzaniu relacją między zyskowością a płynnością jest coraz częściej podkreślane w praktyce menedżerskiej. Skracanie cyklu konwersji gotówki – czyli przyspieszanie obrotu kapitałem obrotowym – pozwala przedsiębiorstwom generować więcej środków pieniężnych z tej samej wielkości sprzedaży. To z kolei umożliwia inwestowanie w bardziej zyskowe projekty, bez konieczności zaciągania kosztownego długu. Przedsiębiorstwa, które potrafią skutecznie zarządzać czasem inkasa należności, poziomem zapasów oraz terminami płatności zobowiązań, zyskują przewagę konkurencyjną nie tylko w obszarze płynności, ale także w zakresie marżowości.

Zyskowość i płynność finansowa nie są kategoriami konkurencyjnymi, lecz współzależnymi. Ich harmonizacja stanowi jedno z najtrudniejszych, a zarazem najważniejszych wyzwań w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwo, które koncentruje się wyłącznie na zyskowości, ryzykuje utratę wypłacalności, natomiast zbyt ni nacisk na utrzymywanie wysokiej płynności może prowadzić do niewykorzystania potencjału wzrostu. Kluczem do sukcesu jest zintegrowane podejście do planowania finansowego, oparte na realistycznych

prognozach, elastyczności działania oraz stałym monitoringu wskaźników efektywności i bezpieczeństwa finansowego.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.