księgarnia internetowa

one press

książkiklasybusiness

IDŹ DO:

- Spis treści
- Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- Katalog online
- Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- Zamów informacje o nowościach
- Zamów cennik

CZYTELNIA:

- Fragmenty książek online

Do koszyka

Do przechowalni

Nowość

Promocja

Zarządzanie finansami w małej firmie. Wydanie II zaktualizowane

Autor: Colin Barrow
Tłumaczenie: Jarosław Dobrzański
ISBN: 978-83-246-1871-2
Tytuł oryginału: Financial Management for the Small Business
Format: A5, stron: 248

Sztab doradców ds. finansowych:

- odpowie na Twoje pytania dotyczące sporządzania i czytania sprawozdań finansowych
- pomoże Ci w zrozumieniu rachunkowości zarządczej
- opracuje biznesplan i budżet dla Twojego przedsiębiorstwa
- wyjaśni, na czym polega i czemu służy analiza finansowa
- stworzy rachunek zysków i strat
- podpowie, jak na bieżąco śledzić wyniki finansowe firmy
- udzieli wskazówek na temat płynności finansowej

Genialnie zarządzana mała firma!

Cały dział wiedzy i doświadczenia w jednym tomie
Prowadzenie firmy bez pełnej kontroli nad finansami przypomina jazdę samochodem bez kierownicy, hamulców i dźwigni zmiany biegów. Jeśli nie masz ciągłego baczenia na swe wydatki i kondycję kapitałową, łatwo możesz zabrnąć zbyt daleko na ścieżce prowadzącej do finansowej zagłady... a wtedy nie pomoże Ci nawet najlepszy księgowy. Nim dopadnie Cię widmo ujemnego bilansu, lepiej zapoznaj się ze specyfiką kluczowych spraw rachunkowych Twojej firmy. Skorzystaj z rad swojego działu wiedzy i doświadczenia – wypłyń na szerokie wody biznesu.

Tytuły wchodzące w skład serii „Mała firma" dedykowane są właścicielom niewielkich przedsiębiorstw. Czytelnik znajdzie w nich profesjonalną wiedzę z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem w różnych jego aspektach, zawsze dostosowaną do realiów małej firmy. Autorzy ilustrują poruszane tematy czytelnymi przykładami, pochodzącymi z praktyki small biznesu. Drugie wydanie serii zostało uaktualnione zgodnie z bieżącymi realiami rynkowymi i walutowymi oraz obecnym stanem prawnym.

- Bezbłędne kierowanie małą firmą.
- Wykorzystywanie zalet small biznesu.
- Skuteczne taktyki rozwoju przedsiębiorstwa.
- Unikanie pułapek w prowadzeniu działalności gospodarczej.

one press

Onepress.pl Helion SA
ul. Kościuszki 1c,
44-100 Gliwice
tel. (32) 230-98-63
e-mail: onepress@onepress.pl
redakcja: redakcjawww@onepress.pl
informacje: o księgarni onepress.pl

Spis treści

Wstęp **7**

Część I Interpretacja kluczowych dokumentów finansowych **9**

1. Bilans — na czym stoimy? **11**
Bilans na gruncie prywatnym 11
Upubliczniony obraz sytuacji 14
Struktura bilansu przedsiębiorstwa 16
Podstawowe reguły, zasady, koncepcje, pojęcia i konwencje 21
Pytania 26

2. Rachunek zysków i strat — jak nam się wiodło? **27**
Ujmowanie operacji gospodarczych 27
Kolejne podstawowe zasady 30
Rachunek zysków i strat przedsiębiorstwa produkcyjnego 32
Rachunek zysków i strat przedsiębiorstwa usługowego 34
Struktura rachunku zysków i strat 35
Pytania 38

3. Przepływy pieniężne i przepływy funduszy — dokąd zmierzamy? **41**
Przeinwestowanie 41
Prognozowanie potrzeb gotówkowych 45
Przepływ funduszy 45
Pytania 48

Część II Narzędzia analizy finansowej 49

4. Kontrola działalności przedsiębiorstwa 51
Cele przedsiębiorstwa 52
Wskaźniki jako narzędzia analizy 54
Niektóre problemy związane z używaniem wskaźników 56
Wskaźniki w prognozowaniu 61
Pytania 61

5. Miary zyskowności 63
Rentowność zaangażowanego kapitału (ROCE) 63
Rentowność kapitału akcjonariuszy (ROSC) 64
Dźwignia finansowa i jej wpływ na rentowność kapitału własnego 65
Marże zysku 67
Obliczanie należnego podatku 71
Indywidualni przedsiębiorcy i spółki osobowe 72
Opodatkowanie osób prawnych 74
Jaka forma prawna działalności jest najlepsza? 75
Minimalizacja podatków 76
Podatek od towarów i usług (VAT) 77
Pytanie 77

6. Zarządzanie kapitałem obrotowym (lub płynnością) 81
Wskaźnik płynności bieżącej 82
Wskaźnik szybkiej płynności 83
Kontrolowanie należności i zobowiązań 84
Kontrolowanie zapasów 87
Kontrolowanie środków pieniężnych 88
Cyrkulacja kapitału obrotowego 88
Uśrednianie wskaźników 89
Pytania 89

7. Zarządzanie środkami trwałymi 91
Piramida środków trwałych 91
Planowanie nowych inwestycji kapitałowych 93
Przeciętna rentowność zaangażowanego kapitału (ARCE) 94
Okres zwrotu nakładów 97
Zdyskontowane przepływy pieniężne 99
Wartość bieżąca 101

Indeks zyskowności 104
Wewnętrzna stopa zwrotu (IRR) 106
Analiza ryzyka i wrażliwości 109
Uwzględnianie inflacji 110
Zastosowanie zdyskontowanych przepływów pieniężnych przy podejmowaniu decyzji związanych z kapitałem obrotowym 111
Wprowadzanie nowego produktu — studium przypadku 111
Wybrane czynniki ogólne w decyzjach inwestycyjnych 116
Pytania 117
Tablice dyskontowe 119

8. Decyzje dotyczące kosztów, wielkości produkcji, cen i zysków 123
Obliczanie kosztów 123
Składniki kosztów 125
Koszty stałe 125
Koszty zmienne 127
Koszty mieszane 127
Próg rentowności 128
Stopa marginesu bezpieczeństwa 131
Koszty a pożądane zyski 131
Analiza kosztów w przypadku zamówień specjalnych 133
Analiza kosztów w czasie rzeczywistym 135
Analiza kosztów przed rozpoczęciem działalności gospodarczej 136
Analiza kosztów w celu eliminacji niedochodowych produktów 139
Pytania 140

Część III Biznesplany i budżety 143

9. Budżety 145
Tworzenie budżetów w przedsiębiorstwach 145
Perspektywa czasowa i szczegóły 147
Cele 149
Ocena rynku 153
Prognozowanie sprzedaży 156
Ocena zasobów 158
Strategie kluczowe i plany operacyjne 162
Tworzenie budżetu 164
Wytyczne dotyczące budżetowania 165

Monitorowanie działalności 166
Naginanie budżetu 166
Sezonowość i trendy 168
Budżety kapitałowe i gotówkowe 168
Budowanie modelu budżetu 169

10. Pisanie i prezentacja biznesplanów 171
Na co zwracają uwagę instytucje finansowe? 171
Forma i objętość 175
Układ i zawartość 176
Pisanie i redakcja 185
Do kogo wysłać biznesplan? 186
Prezentacja ustna 187

11. Księgowość i sprawozdania doraźne 191
Dlaczego potrzebujesz odpowiedniej dokumentacji 192
Metody uproszczone 193
Pełna księgowość 199
Wykorzystanie komputera 202
Sprawozdania doraźne 204

12. Podnoszenie wyników 205
Ceny maksymalizujące zysk 205
Redukcja kosztów 207
Ograniczanie kapitału obrotowego 208
Program poprawy zyskowności 210

Dodatki 211

Odpowiedzi na pytania 213

Doradztwo i pomoc — lista organizacji 227

Dodatkowe źródła 233

Skorowidz 235

2

Rachunek zysków i strat — jak nam się wiodło?

Bilans ukazuje sytuację finansową firmy w określonym momencie. Jej wygląd będzie ulegał w czasie zmianom — podobnie nasz wygląd, kiedy jesteśmy dziećmi, nastolatkami i wreszcie dorosłymi, również jest zupełnie inny, lecz wciąż pozostaje obrazem tego samego „ja". Proces „posuwania się w czasie", który zmienia obraz firmy, jest wynikiem dokonywania operacji gospodarczych. Operacją gospodarczą jest każde zdarzenie, które można wyrazić w postaci przepływu pieniędzy. Jeżeli na przykład kupujemy towar, sprzedajemy go klientowi lub zaciągamy kredyt, to zdarzenia te można wyrazić przepływami pieniężnymi.

Ujmowanie operacji gospodarczych

Rozważmy prosty przykład. 6 kwietnia utworzono nową firmę Rekin Finansjery sp. z o.o. Kapitał założycielski wynosił 100 000 zł i w pierwszym dniu istnienia firmy pieniądze te znajdują się na firmowym rachunku bankowym. Bilans będzie przedstawiał się tak jak w tabeli 2.1.

Jak widać, bilans ten nie przedstawia się zbyt okazale, ale odzwierciedla obraz firmy w pierwszym dniu jej działalności. Dzień później (7 kwietnia) coś zacznie się dziać (patrz tabela 2.2).

Tabela 2.1. *Przykładowy bilans firmy Rekin Finansjery sp. z o.o. (dzień 1.)*

Rekin Finansjery sp. z o.o. — bilans na dzień 6 kwietnia _____ roku	
Aktywa	zł
Środki pieniężne na rach. bankowych	100 000
Pasywa	
Kapitał zakładowy	100 000

Tabela 2.2. *Przykładowy bilans firmy Rekin Finansjery sp. z o.o. (dzień 2.)*

Rekin Finansjery sp. z o.o. — bilans na dzień 7 kwietnia _____ roku			
Aktywa	zł	**Pasywa**	zł
Aktywa bieżące		**Kapitał własny**	
1. Środki pieniężne w kasie i na rach. bankowych	150 000	1. Kapitał zakładowy	100 000
		Zobowiązania	
		1. Kredyty i pożyczki	50 000
Aktywa razem	**150 000**	**Pasywa razem**	**150 000**

Firma Rekin Finansjery sp. z o.o. pożycza 50 000 zł z banku, pobierając od razu całą sumę w gotówce. Zdarzenie to jest operacją gospodarczą i zostało uwzględnione w powyższym bilansie.

Jak widać, kwota w pozycji *Środki pieniężne w kasie i na rach. bankowych* wzrosła, ale wzrosły również *Zobowiązania*. Każde zdarzenie finansowe musi znaleźć swe odzwierciedlenie w przynajmniej dwóch miejscach w bilansie.

8 kwietnia Rekin Finansjery kupuje za 20 000 zł towar przeznaczony do dalszej sprzedaży, płacąc za niego gotówką (patrz tabela 2.3).

Struktura kapitału obrotowego uległa zmianie — nie zmieniła się jego suma, ale zmienił się udział składników. Pozycja *Środki pieniężne w kasie i na rach. bankowych* zmniejszyła się o kwotę, za jaką zakupiono towar, ale pozyskano nowy składnik aktywów w postaci tegoż towaru.

9 kwietnia firma Rekin Finansjery sprzedaje za 3 000 zł w gotówce towar zakupiony za 2 000 zł (patrz tabela 2.4).

Tabela 2.3. *Przykładowy bilans firmy Rekin Finansjery sp. z o.o. (dzień 3.)*

Rekin Finansjery sp. z o.o. — bilans na dzień 8 kwietnia _____ roku			
Aktywa	zł	**Pasywa**	zł
Aktywa bieżące		**Kapitał własny**	
1. Towary	20 000	1. Kapitał zakładowy	100 000
2. Środki pieniężne w kasie i na rach. bankowych	130 000		
		Zobowiązania	
		1. Kredyty i pożyczki	50 000
Aktywa razem	**150 000**	**Pasywa razem**	**150 000**

Tabela 2.4. *Przykładowy bilans firmy Rekin Finansjery sp. z o.o. (dzień 4.)*

Rekin Finansjery sp. z o.o. — bilans na dzień 9 kwietnia _____ roku			
Aktywa	zł	**Pasywa**	zł
Aktywa bieżące		**Kapitał własny**	
1. Towary	18 000	1. Kapitał zakładowy	100 000
2. Środki pieniężne w kasie i na rach. bankowych	133 000	2. Zysk netto	1 000
		Zobowiązania	
		1. Kredyty i pożyczki	50 000
Aktywa razem	**151 000**	**Pasywa razem**	**151 000**

W tym przypadku pozycja *Środki pieniężne w kasie i na rach. bankowych* zwiększyła się o 3 000 zł — pieniądze zapłacone przez klienta. Pozycja *Towary* zmniejszyła się o 2 000 zł, czyli o wartość sprzedanych towarów. Powstał również „zysk", który w tym przykładzie został przedstawiony jako *zysk netto*.

Trwałym efektem *każdej* transakcji handlowej jest wzrost lub spadek wartości firmy dla właścicieli (w tym przypadku udziałowców). Przychody ze sprzedaży zwykle zwiększają wartość firmy. Koszty wygenerowania sprzedaży zwykle zmniejszają jej wartość. Zdarzenia te mają kluczowe znaczenie, dlatego są monitorowane w odrębnym raporcie księgowym — *rachunku zysków i strat*.

Podsumujmy: bilans ukazuje obraz sytuacji finansowej firmy w danym momencie. Rachunek zysków i strat służy do monitorowania przychodów i kosztów w danym okresie. Okresem może być tydzień, miesiąc, kwartał lub rok. Co prawda każdy składnik przychodów i kosztów ma swoje znaczenie, ale najistotniejszy jest wynik, czyli zysk netto (lub strata). Wartość ta obrazuje wzrost (lub spadek) wartości firmy w badanym czasie.

Kolejne podstawowe zasady

Zanim przyjrzymy się strukturze rachunku zysków i strat, zapoznajmy się z pewnymi zasadami księgowości, które mają tu zastosowanie. Nadano im numery 6., 7. i 8., jako że stanowią kontynuację koncepcji wymienionych na stronach 21 – 25 w rozdziale 1.

6. *Zasada realizacji*. Pewien szczególnie przezorny szef sprzedaży powiedział kiedyś, że zamówienie nie jest zamówieniem, dopóki klient nie zapłacił i nie skonsumował produktu, a w dodatku nic mu się nie stało w rezultacie jego konsumpcji i — wreszcie — dopóki nie wykazuje wszelkich oznak chęci ponownego zakupu.

Często mamy do czynienia z zupełnie przeciwną kategorią specjalistów od sprzedaży, którzy potrafią „przewidzieć" najbardziej nieprawdopodobne wyniki handlowe. W księgowości przychód powstaje dopiero wówczas, kiedy towar zostaje przekazany klientowi i wysłana zostaje do niego faktura. Nie ma to nic wspólnego z tym, kiedy otrzymano zamówienie, jak pewne jest to zamówienie i jakie są szanse, że klient zapłaci bez zwłoki.

Zdarza się, że część wydanego towaru zostaje później zwrócona — na przykład z uwagi na złą jakość. Oznacza to, że przychód, a w konsekwencji zysk może powstać w jednym okresie, po czym zostać zniwelowany w kolejnym. Oczywiście jeżeli możliwa jest przybliżona kalkulacja procentu zwrotów, to możliwa jest również korekta przychodu w okresie jego powstania o przeciętną ich wartość.

Tak więc pozycja *przychody ze sprzedaży*, znajdująca się na górze rachunku zysków i strat, reprezentuje wartość produktów lub towarów wydanych klientom i zafakturowanych w rozpatrywanym okresie.

7. *Zasada memoriału*. Jest to jedna z najważniejszych zasad w rachunkowości. W ustawie o rachunkowości zasada memoriału została wyrażona w art. 6 ust. 1, który nakazuje ujmować w księgach rachunkowych (a także w sprawozdaniu finansowym) wszystkie uzyskane, przypadające na rzecz jednostki przychody i obciążające ją koszty związane z tymi przychodami, dotyczące danego roku obrotowego — niezależnie od terminu zapłaty. Chodzi w tym przypadku o ujęcie ogółu operacji gospodarczych zaistniałych w roku obrotowym, bez względu na to, czy zostały zapłacone oraz czy termin ich płatności już zapadł lub dopiero zapadnie po dniu bilansowym.
8. *Zasada współmierności*. Celem sporządzania rachunku zysków i strat jest przypisanie przychodów i kosztów do określonego okresu. Tylko w taki sposób możliwe jest realistyczne obliczenie zysku w danym okresie. Załóżmy, że obliczamy zyski z jednego miesiąca, w którym przychodzi kwartalny rachunek za telefon. Obraz zysków mógłby wyglądać tak jak w tabeli 2.5.

Tabela 2.5. *Przykład błędnego przypisania do okresu w rachunku zysków i strat*

Rachunek zysków i strat dla stycznia _____ roku	
	zł
Przychody ze sprzedaży (styczeń)	40 000
minus Rachunek za telefon (ostatni kwartał)	8 000
Zysk	32 000

Obraz ten jest oczywiście błędny. Po pierwsze, trzymiesięczne wydatki na telefony skonfrontowano ze sprzedażą z tylko jednego miesiąca. Po drugie, błędem jest „obciążanie" styczniowego przychodu czymkolwiek innym niż rachunek telefoniczny za styczeń. Niestety rzadko dysponujemy takim dowodem księgowym w chwili tworzenia rachunku, więc w praktyce dopiero się go spodziewamy. Wartość tę (która może być absolutnie zgodna z rzeczywistością, jeżeli dysponujemy licznikiem rozmów) podaje się z góry, aby skonfrontować ją z tym zobowiązaniem, kiedy staje się wymagalne.

Po wyjaśnieniu trzech dodatkowych koncepcji czas przyjrzeć się rachunkowi zysków i strat sporządzonemu dla firmy (tabela 2.6).

Tabela 2.6. *Przykładowy rachunek zysków i strat małego przedsiębiorstwa produkcyjnego*

Fabrykant sp. z o.o. **Rachunek zysków i strat za okres roczny z końcem w dniu 31 grudnia**	
	zł
Sprzedaż	1 000 000
Koszty sprzedanych produktów	650 000
Zysk brutto ze sprzedaży	350 000
Koszty sprzedaży	50 000
Koszty zarządu	140 000
Zysk ze sprzedaży = Zysk brutto	160 000
Podatek dochodowy (19%)	30 400
Zysk netto (po opodatkowaniu)	129 600

Rachunek zysków i strat przedsiębiorstwa produkcyjnego

Jest to uproszczony rachunek zysków i strat małego przedsiębiorstwa produkcyjnego. Jak widać, mamy tu do czynienia z co najmniej trzema różnymi rodzajami zysku. Pierwszy z nich, *zysk brutto ze sprzedaży*, to różnica pomiędzy przychodami ze sprzedaży a kosztami wytworzenia sprzedanych produktów.

Koszty sprzedanych produktów

Dotychczas mogliśmy zakładać, że wszelkie wydatki związane z działalnością firmy przeznaczone były na „wytworzenie" produktu, jednak aby obliczyć koszt sprzedanych produktów, trzeba uwzględnić jedynie koszty bezpośrednio związane z wytworzeniem produktu. Należą do nich koszty użytych materiałów oraz koszty pracy niezbędnej do wytworzenia produktu.

Po rozbiciu pozycji *Koszty sprzedanych produktów* na elementy składowe rachunek zysków i strat firmy Fabrykant sp. z o.o. będzie wyglądał tak jak w tabeli 2.7.

Tabela 2.7. *Przykładowy rachunek zysków i strat małego przedsiębiorstwa produkcyjnego z uwzględnieniem kosztów sprzedanych produktów*

Fabrykant sp. z o.o. **Rachunek zysków i strat za okres roczny z końcem w dniu 31 grudnia**			
	zł	zł	zł
Przychody ze sprzedaży			1 000 000
Koszty produkcji			
Stan początkowy surowców	300 000		
Zakupy dokonane w okresie rozliczeniowym	250 000		
	550 000		
minus Stan końcowy surowców	155 000		
Koszt użytych materiałów		**395 000**	
Bezpośrednie koszty pracy		**180 000**	
Ogólne koszty produkcji			
Pośrednie koszty pracy	40 000		
Oświetlenie, ogrzewanie i zasilanie zakładu	35 000		
		75 000	
Całkowite koszty produkcji sprzedanych produktów			650 000
Zysk brutto ze sprzedaży			**350 000**

Nie jest to wyczerpująca lista składników, jakie można znaleźć w części *Koszty sprzedanych produktów* typowego producenta. Pominięto tu chociażby produkty w toku, amortyzację fabryki itp., aby zachować przejrzystość przykładu potrzebną w celu prezentacji zasady kalkulacji.

Zysk netto (po opodatkowaniu)

Dodając do zysku brutto ze sprzedaży wszystkie inne przychody (np. przychody finansowe czy zyski nadzwyczajne) i odejmując od niego wszystkie pozostałe koszty (np. koszty finansowe czy straty nadzwyczajne), otrzymujemy zysk brutto (przed opodatkowaniem). Ostatnim elementem, o jaki należy pomniejszyć zysk, jest podatek. W ten sposób obliczamy ostatni

mierzony rodzaj zysku — zysk netto (po opodatkowaniu). Mówiąc „zysk", najczęściej mamy na myśli właśnie ten ostatni wskaźnik.

Oczywiście można by obliczyć zysk netto, pomniejszając po prostu łączne przychody z danego okresu o łączne wydatki poniesione w tym czasie. Jednak zastosowana tu organizacja informacji pomaga w ich analizie i interpretacji — czyli, mówiąc prościej, w dostrzeżeniu tego, jak powstał zysk lub strata w danym okresie.

Rachunek zysków i strat przedsiębiorstwa usługowego

Wszelkie podstawowe reguły i praktyki stosowane w przedsiębiorstwie produkcyjnym mają zastosowanie również w przedsiębiorstwach usługowych lub specjalistycznych. Główna różnica polega na sposobie kalkulacji zysku brutto ze sprzedaży. Na przykład rachunek zysków i strat firmy konsultingowej mógłby wyglądać tak jak w tabeli 2.8.

Tabela 2.8. *Przykład rachunku zysków i strat firmy konsultingowej*

Warszawers Consulting		
	zł	zł
Przychody ze sprzedaży	650 000	
Gaża konsultantów	300 000	
Zysk bez uwzględnienia pozostałych kosztów (zysk brutto ze sprzedaży)		350 000
Wydatki itp. (tak jak w każdej innej firmie)	...	

W przypadku biura podróży rachunek mógłby wyglądać tak jak w tabeli 2.9.

Tabela 2.9. *Przykład rachunku zysków i strat biura podróży*

Wesoły Autobus	
	zł
Przychody ze sprzedaży	2 000 000
Opłaty dla przewoźników	1 300 000
Prowizja netto (zysk brutto ze sprzedaży)	700 000
Wydatki itp. (tak jak w każdej innej firmie)	...

Jak widać, podstawowa zasada obliczania zysku brutto, który pozostaje po odjęciu kosztów realizacji usługi, została zachowana.

Analiza sprzedaży

Użyteczne może być rozbicie przychodów ze sprzedaży na przychody z poszczególnych grup produktów (tabela 2.10) oraz — w razie potrzeby — na przychody ze sprzedaży w kraju i za granicą. Jeszcze bardziej użyteczne jest ukazanie zysku brutto przypadającego na każdą z grup produktów.

Tabela 2.10. *Przykład rachunku zysków i strat ukazującego przychody ze sprzedaży różnych produktów*

Fabryka Mebli „Drewiór"		
Przychody ze sprzedaży	zł	zł
Stoły	500 000	
Krzesła	200 000	
Naprawy itp.	100 000	
		800 000
Koszty sprzedanych produktów i usług		500 000
Zysk brutto ze sprzedaży		300 000
minus wydatki (tak jak w każdej innej firmie)		…

Struktura rachunku zysków i strat

Firma działająca już od kilku lat zwykle angażuje się w wiele nowych spraw i zobowiązań. Poza obsługą kapitału udziałowców konieczna może być obsługa kredytu długoterminowego (odsetki i spłaty kapitału); ponadto część biur i hal produkcyjnych może być wydzierżawiana innym firmom itp. Rachunek zysków i strat takiej firmy będzie zawierał większość z elementów uwzględnionych w przykładzie z tabeli 2.11.

Tabela 2.11. *Przykład ukazujący strukturę rachunku zysków i strat*

Rachunek zysków i strat	
	zł
1. Przychody ze sprzedaży	**1 400 000**
2. Koszty sprzedanych produktów	**700 000**
3. Zysk brutto ze sprzedaży	**700 000**
4. Koszty działalności:	**450 000**
– sprzedaży	125 000
– ogólnego zarządu	325 000
5. Zysk ze sprzedaży	**250 000**
6. Pozostałe przychody operacyjne:	**15 000**
– czynsze	15 000
7. Pozostałe koszty operacyjne	**10 000**
– likwidacja środka trwałego	10 000
8. Zysk z działalności operacyjnej	**255 000**
9. Przychody finansowe	**10 000**
– odsetki z inwestycji	10 000
10. Koszty finansowe	**30 000**
– odsetki od kredytu	30 000
11. Zysk z działalności gospodarczej	**235 000**
12. Zyski nadzwyczajne	**5 000**
13. Straty nadzwyczajne	**6 000**
14. Zysk brutto	**234 000**
15. Podatek dochodowy (19%)	**44 460**
16. Zysk netto (po opodatkowaniu)	**189 540**

Jak każde sprawozdanie finansowe dokument ten powinien zostać przygotowany w formie jak najczytelniejszej dla odbiorcy. Poniżej opisane zostały poszczególne elementy rachunku zysków i strat:

1. Przychody ze sprzedaży (i wszelkie inne przychody z działalności podstawowej).
2. Koszty sprzedanych produktów (lub koszty sprzedanych towarów w firmie handlowej). W chwili, gdy produkt jest sprzedawany

i realizowany jest przychód ze sprzedaży, musimy uwzględnić również koszty jego wytworzenia.

3. Zysk (strata) brutto ze sprzedaży — różnica pomiędzy przychodami ze sprzedaży a kosztami sprzedanych produktów (lub towarów).
4. Koszty ogólne działalności — koszty sprzedaży i ogólnego zarządu.
5. Zysk (strata) ze sprzedaży — różnica pomiędzy zyskiem brutto ze sprzedaży a kosztami ogólnymi działalności.
6. Pozostałe przychody operacyjne — przychody pośrednio związane z działalnością podstawową, np. otrzymane odszkodowania, przychody ze sprzedaży środków trwałych, czynsze itp.
7. Pozostałe koszty operacyjne — koszty pośrednio związane z działalnością podstawową, np. zapłacone kary, koszty likwidacji środków trwałych itp.
8. Zysk (strata) z działalności operacyjnej — zysk (strata) ze sprzedaży powiększony o pozostałe przychody operacyjne i pomniejszony o pozostałe koszty operacyjne
9. Przychody finansowe — np. odsetki od lokat, otrzymane dywidendy, przychody ze sprzedaży inwestycji.
10. Koszty finansowe — np. odsetki od kredytów, koszty sprzedaży papierów wartościowych.
11. Zysk (strata) z działalności gospodarczej
12. Zyski nadzwyczajne — np. odszkodowania otrzymane za straty będące skutkiem zdarzeń losowych
13. Straty nadzwyczajne — np. wartość samochodu zniszczonego w wyniku wypadku.
14. Zysk (strata) brutto
15. Podatek dochodowy
16. Zysk (strata) netto

W celu sprawdzenia znajomości struktury oraz procedury obliczania rachunku zysków i strat warto wykonać ćwiczenia zamieszczone na końcu rozdziału.

Pytania

1. Ujmij efekty podanych niżej zdarzeń w bilansie, odnotowując zmiany wprowadzane w istniejących składnikach lub — w razie potrzeby — dodając nowe składniki. Pamiętaj, że każda operacja musi zostać ujęta przynajmniej w dwóch miejscach w bilansie. Wróć do definicji zasady podwójnego zapisu ze strony 23, aby przypomnieć sobie to zagadnienie. Po odnotowaniu wszystkich zdarzeń utwórz bilans zamknięcia.

- Towar wartości 2 500 zł został sprzedany za 4 000 zł zapłacone gotówką.
- Zakupiono ziemię za 150 000 zł, z czego 15 000 zł zapłacono gotówką, a na resztę zaciągnięto kredyt hipoteczny na okres 20 lat.
- Zakupiono samochód firmowy za 80 000 zł; firma Rekin Finansjery została zobowiązana do zapłaty gotówką dealerowi w terminie 60 dni.
- Zakupiono towar wartości 30 000 zł; dostawca zgodził się na 30-dniowy termin płatności.
- Sprzedano towar wartości 18 000 zł za cenę 27 000 zł; klient zobowiązał się zapłacić w terminie 120 dni.

(Można założyć, że wszystkie te operacje miały miejsce w przeciągu kilku dni).

Rekin Finansjery, bilans na dzień 10 kwietnia _____ roku	
Aktywa	
A. Aktywa trwałe	zł
1. Środki trwałe	
B. Aktywa obrotowe	
1. Towary	18 000
2. Należności	
3. Gotówka	133 000
Aktywa razem	**151 000**

Pasywa	
A. Kapitały własne	
1. Kapitał podstawowy	100 000
2. Zysk netto	1 000
B. Zobowiązania długoterminowe	
C. Zobowiązania krótkoterminowe	50 000
Pasywa razem	**151 000**

2. Poniżej podano listę składników, jakich zwykle należy oczekiwać w rachunku zysków i strat. Jednak ich kolejność nie jest prawidłowa. Ułóż je w prawidłowej kolejności, tak aby otrzymać zyski z działalności firmy po opodatkowaniu.

	zł
Koszty sprzedanych towarów	1 263 000
Pozostałe koszty	19 000
Odsetki od kredytu	30 000
Przychody ze sprzedaży	1 740 000
Czynsz z dzierżawy części warsztatu	4 000
Zaliczka na podatek dochodowy	32 750
Koszty ogólnego zarządu	210 000
Koszty sprzedaży	70 000
Koszty reklamy	21 000