

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 – wypłynij 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.

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

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. pożyczka 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 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
<i>minus</i> 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 cokolwiek 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
	<hr/>
Zysk brutto ze sprzedaży	350 000
	<hr/>
Koszty sprzedaży	50 000
Koszty zarządu	140 000
	<hr/>
Zysk ze sprzedaży = Zysk brutto	160 000
Podatek dochodowy (19%)	30 400
	<hr/>
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	
<i>minus</i> Stan końcowy surowców	155 000		
Koszt użytych materiałów		395 000	
Bepośrednie 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 rozbitcie 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
<i>minus</i> 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 wdzierżawiana 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