



Wiesław Janik

Artur Paździor

Informacja ekonomiczna w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw

MONOGRAFIE

Informacja ekonomiczna w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw

Monografie – Politechnika Lubelska



Politechnika Lubelska
Wydział Zarządzania
ul. Nadbystrzycka 38
20-618 Lublin

Wiesław Janik
Artur Paździor

Informacja ekonomiczna w zarządzaniu finansami przedsiębiorstw



Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej
Lublin 2018

Recenzent:

dr hab. Helena Żukowska, prof. Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego

Publikacja wydana za zgodą Rektora Politechniki Lubelskiej

© Copyright by Politechnika Lubelska 2018

ISBN: 978-83-7947-351-9

Wydawca: Wydawnictwo Politechniki Lubelskiej
www.biblioteka.pollub.pl/wydawnictwa
ul. Nadbystrzycka 36C, 20-618 Lublin
tel. (81) 538-46-59

Druk: TOP Agencja Reklamowa Agnieszka Łuczak
www.agencjatop.pl

Elektroniczna wersja książki dostępna w Bibliotece Cyfrowej PL www.bc.pollub.pl
Nakład: 50 egz.

Spis treści

Wstęp	7
1. Przedsiębiorstwo jako podmiot gospodarujący	9
1.1. Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw	9
1.2. Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw	12
1.3. Typologia przedsiębiorstw	18
1.4. Cele przedsiębiorstw	24
1.5. Modele finansowania przedsiębiorstw	30
2. Rachunkowość jako źródło informacji ekonomicznej	34
2.1. Pojęcie i funkcje rachunkowości	34
2.2. Bilans i jego struktura	40
2.3. Zasady prowadzenia ksiąg rachunkowych	49
2.4. Organizacja rachunkowości w przedsiębiorstwie	55
2.5. Polityka rachunkowości	62
3. Koszty, przychody i wynik finansowy przedsiębiorstw	65
3.1. Istota kosztów	65
3.2. Grupowania kosztów	70
3.3. Amortyzacja jako koszt	74
3.4. Metody kalkulacji kosztów	80
3.5. Wycena produktów i ustalanie wyniku finansowego	82
3.6. Rachunek zysków i strat	87
4. Ekonomiczna charakterystyka kosztów	91
4.1. Koszty zmienne i koszty stałe	91
4.2. Istota rachunku kosztów zmiennych	93
4.3. Próg rentowności w zarządzaniu przedsiębiorstwem	95
4.4. Segmentowa analiza progu rentowności	100
5. Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstw	103
5.1. Ocena aktywności gospodarczej przedsiębiorstwa	103
5.2. Istota i ocena płynności finansowej	109
5.3. Rentowność sprzedaży	115
5.4. Rentowność kapitałów	120

6. Ryzyko działalności gospodarczej	126
6.1. Istota i rodzaje ryzyka gospodarczego	126
6.2. Ocena ryzyka operacyjnego	131
6.3. Ocena ryzyka finansowego.....	134
6.4. Kategorie dźwigni w ocenie ryzyka.....	140
6.5. Ocena ryzyka inwestycyjnego	142
Zakończenie.....	145
Literatura.....	146

Wstęp

Skuteczne zarządzanie przedsiębiorstwami wymaga dostępu do wiarygodnej informacji o majątku przedsiębiorstwa, jego wykorzystaniu, źródłach jego finansowania, sytuacji rynkowej i prawnej oraz uzyskiwanych wynikach finansowych. Znacząca część tych informacji generowania jest przez system rachunkowości finansowej i zarządczej na podstawie gromadzonych i odpowiednio przetworzonych danych.

Dostępność informacji jest warunkiem koniecznym, lecz niewystarczającym do tego, by podejmować skuteczne decyzje. Konieczna jest również umiejętność ich interpretacji i oceny. Chodzi o to, że nawet najbardziej wiarygodna informacja może być bezużyteczna, jeżeli nie będzie przez jej adresata właściwie zrozumiana. Decydent musi rozumieć „sytuację skłaniającą (go dop. W.J.) do podjęcia decyzji”¹. Musi również znać treść i ograniczenia związane z rodzajem i formą otrzymanej informacji.

Dlatego od menedżerów oczekuje się rozumienia zasad tworzenia informacji finansowo-księgowej. Jest to istotne również dlatego, że kierownicy jednostek gospodarczych odpowiadają za politykę bilansową swoich przedsiębiorstw. Polityka ta ma istotne znaczenie dla kreowania pożądanego obrazu sytuacji finansowej podmiotów gospodarczych. Obraz ten znajduje odzwierciedlenie w sprawozdaniu finansowym. Stanowi ono formę komunikacji jednostki z otoczeniem.

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja zasad tworzenia i prezentacji sprawozdawczości finansowej oraz analizy zawartych w nich informacji. Szczególną uwagę zwrócono na metody analizy, interpretację wskaźników oraz ich użyteczność w rozwiązywaniu procesów decyzyjnych.

Powyższemu celowi podporządkowaniu strukturę pracy, która składa się z sześciu rozdziałów. Każdy rozdział poświęcony jest odrębnemu aspektowi informacji finansowej i ekonomicznej.

W rozdziale pierwszym scharakteryzowano ogół przedsiębiorstw funkcjonujących w Polsce pod względem formy organizacyjno-prawnej, wielkości, celów działania. Każde przedsiębiorstwo posiada ściśle określone cechy, które odróżniają go od innych podmiotów tej samej grupy. Cele realizowane przez jednostki gospodarcze nie są również identyczne. Różnią się nie tylko w zależności od wielkości przedsiębiorstwa i jego formy organizacyjno-prawnej, lecz również zmieniają się w czasie. Nie bez znaczenia dla zarządzania przedsiębiorstwami są źródła

1 Por: R. W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*. PWN, Warszawa 2004, s. 282.

finansowania majątku. Wymienione czynniki powodują, że zapotrzebowanie na informację ekonomiczną, jej zakres i szczegółowość, zgłaszane przez poszczególne przedsiębiorstwa jest zróżnicowany i zmienny w czasie.

Rozdział drugi dotyczy ogólnych zasad funkcjonowania rachunkowości finansowej i zawartości informacyjnej bilansu. Zwrócono uwagę na zadania stawiane przed rachunkowością finansową, istotę operacji gospodarczych, ich ewidencję oraz dokumentację. Dużo miejsca poświęcono istocie i treści bilansu, który stanowi podstawę do oceny sytuacji finansowej podmiotu gospodarczego.

W rozdziale trzecim skoncentrowano się na wyniku finansowym. Jest on rezultatem porównania osiągniętych przychodów z poniesionymi kosztami. Dużo miejsca przeznaczono na problemy związane z istotą i rozliczaniem kosztów. W tym kontekście zaprezentowano ekonomiczne i sprawozdawcze podejście do kosztów, podkreślając umowność sprawozdawczego rozliczania kosztów. Odrębny paragraf poświęcono amortyzacji, jej istocie, funkcjom oraz metodom naliczania. Amortyzacja jest kosztem szczególnym i dlatego wymaga innego podejścia zarządzających niż w przypadku pozostałych kosztów. Rozdział kończy omówienie wariantów sprawozdawczego rachunku zysków i strat.

W rozdziale czwartym omówiono rachunek kosztów zmiennych i jego wykorzystanie w zarządzaniu przedsiębiorstwami. Zdefiniowano koszty zmienne i stałe oraz ich wpływ na wynik finansowy. Znaczną część rozdziału przeznaczono na istotę progu rentowności i jego znaczenie dla zarządzania wynikiem finansowym jednostki gospodarczej. Podkreślono jego znaczenie przy planowaniu zadań finansowych z podziałem na asortymenty produktów i usług oraz komórki organizacyjne.

Rozdział piaty poświęcono zasadom oceny kondycji ekonomicznej i finansowej przedsiębiorstw. W ocenie tej zwrócono uwagę na aktywność gospodarczą, płynność finansową oraz rentowność prowadzonej działalności. To ostatnie zagadnienie zostało omówione w podziale na rentowność sprzedaży i rentowność kapitałów. W tym ostatnim przypadku zwrócono uwagę na bezpośrednie jej czynniki z podziałem na czynniki zewnętrzne i wewnętrzne.

W rozdziale szóstym zaprezentowano problemy ryzyka gospodarczego, które towarzyszy każdej działalności gospodarczej w każdym okresie funkcjonowania przedsiębiorstwo. Omówiono istotę, rodzaje, czynniki i metody oceny ryzyka operacyjnego i finansowego. Odrębny paragraf poświęcono ryzyku inwestycyjnemu, które towarzyszy rozwojowi podmiotów gospodarczych.

W monografii wykorzystano najnowszą literaturę przedmiotu i wieloletnie doświadczenie autorów we współpracy z przedsiębiorstwami. Może być ona wykorzystana jako pomoc dydaktyczna na kierunku zarządzanie i jemu poprzednich do takich przedmiotów jak: ekonomika przedsiębiorstw, wprowadzenie do finansów i rachunkowości czy podstawy finansów. Może być również użyteczna dla praktyków gospodarczych, którzy nie mają wykształcenia ekonomicznego.

1. Przedsiębiorstwo jako podmiot gospodarujący

1.1. Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw

Działalność gospodarcza może być prowadzona przez osoby fizyczne lub przedsiębiorstwa. Dla prowadzenia działalności gospodarczej w większych rozmiarach przedsiębiorcy tworzą przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo jest podstawowym podmiotem gospodarczym. Jego zadaniem jest produkcja określonych dóbr ekonomicznych lub świadczenie usług. Warunkiem koniecznym istnienia przedsiębiorstwa są określone potrzeby, które mogą być zaspokojone dzięki wytwarzanym przez nie produktom lub świadczonym usługom. Potrzeba, którą przedsiębiorstwo może zaspokoić nie jest jednak warunkiem wystarczającym do założenia i funkcjonowania (trwania) przedsiębiorstwa. Chcąc realizować jakiegokolwiek zadania produkcyjne lub usługowe przedsiębiorstwo musi zaangażować i opłacić niezbędne czynniki produkcji. W tym celu właściciel przedsiębiorstwa musi zaangażować określony kapitał. Z tytułu wniesionego kapitału oczekuje on odpowiednich korzyści ekonomicznych. By takie korzyści były możliwe przedsiębiorstwo musi generować nadwyżkę ekonomiczną (dodatnią różnicę między przychodami otrzymywanymi ze sprzedaży produktów i usług a kosztami związanymi z ich wytworzeniem). Nadwyżka ta jest warunkiem trwania i rozwoju przedsiębiorstwa. Przed przedsiębiorstwami, które w dłuższym przedziale czasowym nie generują nadwyżki ekonomicznej lub też generują nadwyżkę ujemną (stratę) stoi groźba likwidacji.

Z powyższych uwag wynika, że przedsiębiorstwo jest specyficzną jednostką organizacyjną. W literaturze jest ono jednak często różnie definiowane i interpretowane. Inaczej przedsiębiorstwo definiują prawnicy, inaczej ekonomiści a jeszcze inaczej organizatorzy i socjolodzy. Z prawnego punktu widzenia przedsiębiorstwo jest organizacją gospodarczą posiadającą osobowość prawną i tym samym zdolną do czynności prawnych. Polski kodeks cywilny określa przedsiębiorstwo jako zespół składników materialnych i niematerialnych przeznaczonych do realizacji określonych zadań gospodarczych². Według w/w kodeksu na przedsiębiorstwo składa się firma (nazwa przedsiębiorstwa), księgi handlowe i dokumenty związane

2 Por. Ustawa *Kodeks cywilny*, art. 55' (Dz. U. z 2017 r, poz. 459).

z prowadzoną działalnością gospodarczą, nieruchomości i ruchomości, patenty, wzory użytkowe i zdobnicze, zobowiązania i prawa wynikające z umowy najmu i dzierżawy lokali przez nie użytkowanych, tajemnice przedsiębiorstwa.

Dla ekonomistów przedsiębiorstwo jest odpowiednio zorganizowanym przedsięwzięciem gospodarczym mającym na celu przynoszenie określonych korzyści jego właścicielowi (właścicielom), który ponosi ryzyko związane z jego funkcjonowaniem³. Organizatorzy traktują przedsiębiorstwo jako zorganizowaną całość (otwarty system), składający się z czterech podstawowych elementów (sub-systemów), takich jak: celów i zadań, ludzi, wyposażenia technicznego i technologicznego i struktury formalnej⁴. Socjologowie z kolei postrzegają przedsiębiorstwo jako element systemu społecznego, który posiada również wewnętrzną strukturę społeczną. Akcentują rolę więzi społecznych jakie funkcjonują w przedsiębiorstwie oraz rolę jaką spełniają przedsiębiorstwa w społeczeństwie⁵.

Przedsiębiorstwo jako kategorię ekonomiczną rozpatrywać można w aspekcie techniczno-organizacyjnym i ekonomiczno-finansowym. W aspekcie techniczno-organizacyjnym przedsiębiorstwo postrzega się jako zbiór odpowiednio dobranych i połączonych (zorganizowanych) materialnych i niematerialnych czynników produkcji w celu zrealizowania określonych zadań gospodarczych. Takie ujęcie przedsiębiorstwa nie wyczerpuje jego istoty, bowiem pomija ono problem jego efektywności. Przetwarzanie przedsiębiorstwa wymaga konieczności odtwarzania zużywanych czynników produkcji (zasobów), które jest możliwe dzięki sprzedaży produktów i usług przez nie wytwarzanych.

W gospodarce rynkowej przedsiębiorstwa funkcjonują na zasadzie samofinansowania swojej działalności i swojego rozwoju. Nawet przedsiębiorstwa prowadzące działalność niedochodową (non profit) pokrywają swoje wydatki z przychodów ze sprzedaży⁶. Konieczność samofinansowania oraz konkurencja rynkowa zmuszają przedsiębiorstwa do ciągłego poszukiwania nowych rozwiązań produkcyjnych, technicznych, organizacyjnych i finansowych oraz poprawy wyników ekonomicznych.

Przedsiębiorstwo, chcąc sprostać wyzwaniom współczesności nie może ograniczać się do działań rutynowych, do powielania programów produkcyjnych i zachowań. Szybko bowiem pozostanie w tyle i znajdzie się na skraju bankructwa. Na rynku, który jest źródłem jego wpływów finansowych zabraknie dla niego miejsca.

3 Por: E. Czarny, *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2006, s. 64.

4 Por: W. Harasim, J. Dziwulski, *Zarządzanie twórcze*, wyd. Wyższa Szkoła Promocji Mediów i Show Businessu, Warszawa 2015, s. 20, 21.

5 L. Gilejko, *Rynek i otoczenie instytucjonalne*, w: J. Gardawski, L. Gilejko, J. Siewierski, R. Towalski, *Socjologia gospodarki*, Difin, Warszawa 2006, s. 83 – 144.

6 Wyjątek stanowią mogą przedsiębiorstwa państwowe lub komunalne sztucznie utrzymywane przy „życiu” poprzez dotacje budżetowe. Swoją byt zawdzięczają one realizacji określonych celów społecznych lub politycznych.

W istotny sposób zmienia się rola pracy ludzkiej, a w szczególności pracy kierowniczej. Spada zapotrzebowanie na pracę prostą i powtarzalną, rośnie natomiast rola ludzi przedsiębiorczych, gotowych podjąć ryzyko i zdolnych do rozwiązywania w nowatorski sposób problemów przedsiębiorstwa. Realizacja celów współczesnych przedsiębiorstw wymaga odpowiednio wykształconych, zorganizowanych i sprawnie współdziałających pracowników⁷.

Przedsiębiorstwo jest obiektem koncentracji odpowiedzialności, podejmowania ryzyka i ponoszenia konsekwencji za ich rezultaty⁸. Jest skazane na przedsiębiorczość. Musi zatem skutecznie wykorzystywać swoje kompetencje ekonomiczne, menedżerskie i psychologiczne⁹. Kompetencje ekonomiczne dotyczą kształtowania produktów, technologii, działalności marketingowej, dystrybucji, itp. Kompetencje menedżerskie związane są z polityką finansową i personalną firmy, kształtowaniem struktury organizacyjnej, procesów informacyjnych, itp. Kompetencje psychologiczne wynikają ze zdolności przyswajania przez pracowników przedsiębiorstwa reguł zachowań obowiązujących w jego otoczeniu oraz skłonności do ryzyka.

Istota przedsiębiorstwa związana jest z jego klientami. Przedsiębiorstwo wychodzi naprzeciw potrzebom społeczeństwa. Nie może ich ignorować, gdyż utraci źródło swojej egzystencji. Klienci są generatorem rentowności i wartości przedsiębiorstw¹⁰. Przedsiębiorstwo zarabia (pomnaża swój kapitał) na zaspokajaniu potrzeb społeczeństwa. Musi te potrzeby dobrze poznać i dostosować swoją ofertę rynkową do oczekiwań obecnych i potencjalnych klientów. „Nie to jest najważniejsze co myśli o swojej produkcji biznesmen (przedsiębiorca, menedżer -dop. W.J.), a szczególnie nie ma to znaczenia dla jego przyszłości i sukcesu. Decyduje to, co myśli o swoim zakupie klient, co on uważa za „wartość” - bo to określa, czym jest biznes, co produkuje i jak będzie prosperował”¹¹. Przedsiębiorstwa, które nie wiedzą kim są jego klienci, jakie mają preferencje, jak się one zmieniają działają po omacku¹², w warunkach nadmiernego ryzyka.

Współczesne przedsiębiorstwo jest złożonym organizmem gospodarczym. Zarządzanie nim wymaga dużej wiedzy rynkowej, produkcyjnej, technologicznej i finansowej. Wiedza ta jest niezbędna do skutecznego dostosowywania się do

7 Szerzej na ten temat patrz: W. Janik, *Gospodarka zasobami pracy w przedsiębiorstwie*, wyd. P.L., Lublin 2017, s. 22.

8 Por: J. M. Bocheński, *Zur Philosophi der industriellen Unternehmung*, Bank Hoffman A.G., Zurich 1982, s. 45.

9 Podział kompetencji przedsiębiorstwa na trzy wymienione grupy przyjęto za *Strategor. Zarządzanie firmą. Strategie, struktury, decyzje, tożsamość*, PWE, Warszawa 1995, ss. 62 - 63

10 Por: M. Rzemieniak, *Zarządzanie materialnymi wartościami przedsiębiorstw*, wyd. Dom Organizatora, Toruń 2013, s. 56.

11 P. F., *Drucker, Praktyka zarządzania*. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 1994, s. 52

12 Por: A. J. Slywotzky, D. J. Morrison, B. Andelman, *Strefa zysku*, PWE, Warszawa 2000, s. 360.

zmian zachodzących w otoczeniu. Przedsiębiorstwo musi na te zmiany nie tylko reagować odpowiednio szybko, lecz musi być również ich inicjatorem. Zdaniem P., F., Druckera każde przedsiębiorstwo powinno realizować dwie podstawowe funkcje: marketing i innowacje.¹³ Marketing jest specyficzną funkcją przedsiębiorstwa, która odróżnia je od innych form zorganizowanej działalności ludzkiej. Nie ogranicza się tylko do aktywnych form sprzedaży lecz „... daje narzędzia i płaszczyznę do zrozumienia i analizy potrzeb klienta oraz sposobów ich zaspokajania”.¹⁴ Innowacje związane są z ciągłym doskonaleniem produktów i usług oraz form dostarczania ich do klientów. Powinny być one nie tylko coraz lepsze pod względem technicznym ale również coraz oszczędniejsze (bardziej ekonomiczne).

Nowe wyzwania przed przedsiębiorstwami stwarzają postępujące procesy globalizacji, których rezultatem z jednej strony jest rozszerzanie rynków zbytu (coraz mniej utrudnień w przepływie produktów, towarów, kapitałów, itp.), z drugiej zaś wzrost nasilenia konkurencji. Rezultatem globalizacji jest postępująca, wielopoziomowa integracja działalności przedsiębiorstw powodująca rosnące ich współzależnienie. Dzięki temu rośnie siła ekonomiczna dużych przedsiębiorstw. W procesie konkurencji coraz większego znaczenia nabiera postęp naukowo-techniczny i związane z nim innowacje. Równocześnie wzrasta znaczenie silnych międzynarodowych korporacji, od których w coraz większym zależy sytuacja rynkowa¹⁵. Wzrasta mobilność ludzi oraz oferta produktów i usług globalnych¹⁶. Te okoliczności muszą być uwzględniane w działaniach i strategiach rozwojowych przedsiębiorstw funkcjonujących na rynkach krajowych i lokalnych.

1.2. Formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw

Działalność gospodarcza może być prowadzona w różnej formie organizacyjno-prawnej. Formy te określone są przez przepisy zawarte w takich aktach prawnych jak: Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej¹⁷, Kodeks Spółek Handlowych¹⁸ oraz Kodeks Cywilny¹⁹. Podzielić je można na dwie grupy:

13 P.F. Drucker, *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*. PWE. Warszawa 1992, s. 52

14 H. Siodmok, *Customer relationship management (CRM) jako koncepcja kształtowania wartości w układzie klient-przedsiębiorstwo*, w: C. Suszyński, *Przedsiębiorstwo. Wartość. Zarządzanie*, PWE, Warszawa 2007, s.254.

15 Por: B. Liberska, *Współczesne procesy globalizacji gospodarki światowej*, w: B. Liberska (red), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002, s. 29.

16 Por: R. Borowiecki, E. Wysłocka, *Analiza i ocena ekspercka w procesie restrukturyzacji przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2012, s. 19.

17 Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. 2016, poz. 1829).

18 Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks Spółek Handlowych (Dz. U. 2016 r, poz. 1578)..

19 Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 (Dz. U. 2017, poz. 459).

- a) wymagające deklaracji o określonym zaangażowaniu kapitałowym nazywanych spółkami kapitałowymi,
- b) nie wymagające deklaracji o wkładzie kapitałowym (wszystkie pozostałe formy organizacyjne).

Charakterystyczną cechą spółek kapitałowych jest to, że relacje między współwłaścicielami oparte są na powiązaniach kapitałowych. Wniesienie określonego kapitału jest bezwzględny warunkiem współuczestnictwa w takiej spółce. Prawa i obowiązki właścicieli zależą od wysokości wniesionego kapitału. Z tego tytułu mają oni m.in. prawo do udziału w zyskach spółki. Do spółek kapitałowych zalicza się spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (spółki z o.o.).

Spółka akcyjna może być zawiązana przez jedną lub więcej osób fizycznych lub prawnych (z wyjątkiem jednoosobowej spółki z o.o.)²⁰. Cel powołania spółki może być dowolny, lecz zgodny z obowiązującym prawem. Jeżeli spółka chce prowadzić działalność gospodarczą, wówczas cel jej powołania musi mieć charakter zarobkowy.

Minimalna wartość kapitału podstawowego niezbędny do założenia spółki akcyjnej wynosi 100 tys. zł. Jest podzielony na n akcji o równej wartości nominalnej. Akcje są papierami wartościowymi, które mogą być przedmiotem obrotu giełdowego i pozagiełdowego. Na rynku pierwotnym akcje mogą być sprzedawane po cenie emisyjnej nie niższej od ich wartości nominalnej²¹. Nadwyżka ceny emisyjnej nad ich wartością nominalną nazywa się agio. Wartość nominalna wyemitowanych akcji tworzy kapitał zakładowy (podstawowy, akcyjny), zaś ewentualna nadwyżka agio nad kosztami emisji akcji zasila kapitał zapasowy, który w spółkach akcyjnych jest pozycją obligatoryjną.

Akcje mogą być obejmowane za wkład niepieniężny, nazywany aportem lub za wkład pieniężny. Przedmiotem aportu może być dowolny składnik majątkowy z wyjątkiem pieniędzy. Jego wartość wymaga oceny przez biegłego rzeczoznawcę. Przed objęciem akcji akcjonariusz musi wnieść pełną równowartość aportu. Przy obejmowaniu akcji za wkład pieniężny wpłaty mogą być wnoszone ratami. Z tytułu wniesionego kapitału akcjonariusze mają prawo do udziału w zysku netto (zysku po opodatkowaniu podatkiem dochodowym). Udział ten nazywa się dywidendą, której wysokość może być proporcjonalna do liczby akcji lub nieproporcjonalna. Nieproporcjonalność może wynikać m.in. z faktu wyemitowania przez spółkę akcji uprzywilejowanych i zwykłych.

Podstawowymi organami w spółkach akcyjnych są: walne zgromadzenie akcjonariuszy, rada nadzorcza i zarząd, który może być jedno lub wieloosobowy. Do zadań zarządu należy prowadzenie spraw spółki (podejmowanie decyzji operacyjnych i strategicznych) oraz reprezentowanie spółki w otoczeniu. Do zadań rady

20 Art. 301 *Ustawy KSH ... op. cit.*

21 Nie dotyczy to rynku wtórnego, np. obrotu giełdowego, gdzie działa prawo podaży i popytu.

nadzorczej należy sprawowanie kontroli nad działalnością spółki. Posiada więc uprawnienia do badania wszystkich dokumentów spółki, żądania od zarządu i pracowników odpowiednich raportów, oceny sprawozdań finansowych i wniosków dotyczących podziału zysków lub pokrycia straty. Walne zgromadzenie akcjonariuszy jest organem właścicielskim. Podejmuje ono uchwały w najważniejszych sprawach spółki, takich jak: nabycie lub zbycie nieruchomości, emisja obligacji, sprzedaż lub dzierżawa przedsiębiorstwa. Ponadto zatwierdza sprawozdania finansowe, sprawozdania z działalności zarządu, wnioski dotyczące podziału zysku, powołuje i odwołuje członków rady nadzorczej oraz zarządu.

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, podobnie jak spółka akcyjna może być założona przez jedną lub wiele osób fizycznych i prawnych. Cel jej działalności może mieć różny charakter, pod warunkiem zgodności z obowiązującym prawem. W przypadku prowadzenia przez spółkę działalności gospodarczej, jej cel ma charakter zarobkowy.

Powołanie spółki wymaga wniesienia kapitału w wysokości nie niższej niż 5 tys. zł., który dzieli się na udziały. Minimalna wartość jednego udziału nie może być niższa od 50 zł. Udziały nie są papierami wartościowymi, dlatego nie mogą być przedmiotem obrotu giełdowego. Mogą być natomiast sprzedawane i kupowane poza obrotem giełdowym. Umowa spółki może przewidywać pewne ograniczenia w tym obrocie (np. może być wymagana zgoda zarządu na sprzedaż udziałów konkretnemu nabywcy). Na poczet udziałów mogą być wniesione aktywa niepieniężne (aport) lub pieniądze. Bez względu na formę wkładu kapitałowego musi być on wniesiony w całości przed objęciem udziałów. Nie można wносить go ratami.

Wartość nominalna udziałów tworzy kapitał zakładowy (podstawowy, udziałowy) spółki z o.o. W tego typu spółce nie ma bezwzględnego obowiązku tworzenia kapitału zapasowego. Kapitał taki może być tworzony, jeżeli przewiduje to umowa spółki. Z tytułu wniesionych udziałów wspólnicy mają prawo do partycypacji w zyskach netto spółki. Wysokość wypłacanej dywidendy jest zazwyczaj proporcjonalna do wartości nominalnej objętych udziałów. Jednakże odnośnie udziałów uprzywilejowanych kwota dywidendy może być wyższa (jednak nie więcej niż o 50%) niż w przypadku udziałów pozostałych²².

Najważniejszym organem spółki jest zgromadzenie wspólników. Jego kompetencje wynikają z prawa własności i są podobne do kompetencji walnego zgromadzenia akcjonariuszy. Do kierowania sprawami spółki powoływany jest zarząd jedno lub wieloosobowy, w zależności od zapisów w umowie spółki. W małych spółkach z o.o. (o kapitale niższym niż 500 tys. zł i liczbie członków nie wyższej niż 25) nie jest konieczne powoływanie rady nadzorczej lub komisji rewizyjnej. Większe spółki przynajmniej jeden z tych organów muszą powołać.

22 Art. 196 Ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks Spółek Handlowych.

Między wymienionymi spółkami występują istotne różnice, które mają wpływ na ryzyko prowadzonej przez nie działalności. Jest ono wyższe w przypadku spółek z o.o. Wynika to ze znaczącej różnicy w poziomie kapitału podstawowego, jeżeli jego wielkość jest równa lub nieznacznie się różni od wymaganej ustawowo minimalnej wartości. Ryzyko to rośnie, jeżeli w spółce z o.o. nie jest tworzony kapitał zapasowy (w przypadku tych spółek nie jest on pozycją obligatoryjną). Ponadto należy zauważyć, że w przypadku wnoszenia aportu do spółek z o.o. nie ma obowiązku wyceny jego wartości przez biegłych rzeczoznawców.

W celu prowadzenia działalności zarobkowej spółka kapitałowa powołuje przedsiębiorstwo. Staje się ono podmiotem mającym prawo do dysponowania kapitałem spółki. Bezpośrednim właścicielem przedsiębiorstwa jest spółka, a nie jej akcjonariusze (udziałowcy). Ci są natomiast bezpośrednimi właścicielami spółki. Występuje tu zjawisko wielostopniowej własności, która jest konsekwencją oddzielenia własności od zarządzania. Przedsiębiorstwo prowadzi działalność gospodarczą na własny rachunek. Dążąc do realizacji celów wyznaczonych przez bezpośrednich właścicieli dysponują posiadanymi aktywami, wspomagają się kapitałami obcymi, pokrywają koszty przychodami ze sprzedaży własnych produktów i usług.

Do innych form organizacyjno-prawnych działalności gospodarczej należą spółki: cywilna, jawna, komandytowa, komandytowo-akcyjna, partnerska. Ponadto działalność gospodarcza może być prowadzona przez osoby fizyczne.

Funkcjonowanie spółki cywilnej reguluje Kodeks cywilny²³. Spółka działa na zasadzie wzajemnego zaufania wspólników oraz ścisłego ich współdziałania. Jej skład osobowy jest niezmienny. Zmiana tego składu wymaga zawarcia nowej umowy. Spółka taka nie posiada osobowości prawnej. Podmiotem praw i obowiązków w spółce cywilnej jest każdy wspólnik. Każdy ze wspólników może reprezentować spółkę na zewnątrz, chyba że umowa spółki lub odrębna uchwała wspólników stanowi inaczej.

Wkłady poszczególnych wspólników mogą być zróżnicowane. Określa je umowa spółki. Udziały w tych spółkach nie mogą być przenoszone na inne osoby. Trzeba jednak podkreślić, że powołanie spółki cywilnej nie wymaga deklaracji o angażowanych kapitałach. Majątek spółki jest majątkiem wspólnym jej członków. Dopóki spółka istnieje, żaden ze wspólników nie może domagać się podziału tego majątku. Odpowiedzialność wspólników za zobowiązania spółki jest solidarna i nieograniczona. Każdy ze wspólników odpowiada za całość zobowiązań nie tylko częścią majątku wspólnego, lecz również majątkiem osobistym. Każdy ze wspólników ma prawo do równego udziału w zyskach spółki jak i równego uczestnictwa w pokryciu strat, niezależnie od wysokości wniesionego wkładu, jeżeli umowa spółki nie stanowi inaczej.

23 Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964m r, *Kodeks cywilny*(Dz. U. 1964, Nr 16, poz. 93).

Zasady funkcjonowania spółki jawnej określono w Kodeksie Spółek Handlowych²⁴. Jest ona umownym zrzeszeniem dwóch lub większej liczby osób, których celem jest wspólne prowadzenie działalności gospodarczej. Liczba wspólników w takich spółkach nie jest zazwyczaj duża. Ogranicza się do osób mających do siebie wzajemne zaufanie. Wynika to głównie z faktu, że wspólnicy tej spółki odpowiadają za jej zobowiązania w sposób nieograniczony i solidarny (tak jak w spółce cywilnej).

Spółka jawna działa pod firmą, którą tworzy się od nazwisk wszystkich wspólników lub jednego z nich z zaznaczeniem, że jest to spółka jawna (sp.j.). Każdy wspólnik może reprezentować spółkę, jeżeli umowa nie stanowi inaczej. Nie można powierzać prowadzenia spraw spółki osobom trzecim z wyłączeniem wspólników. W razie wystąpienia jednego ze wspólników spółka może funkcjonować nadal, jeżeli umowa spółki tak stanowi lub jeżeli pozostali wspólnicy tak postanowią.

Powołanie spółki jawnej nie wymaga deklaracji w wkładzie kapitałowym. Nie można jednak prowadzić działalności gospodarczej bez określonego zaangażowania kapitałowego. Mogą go wnieść wszyscy wspólnicy lub tylko niektórzy. Ich wkład może być zróżnicowany zarówno co do formy (wkład pieniężny lub niepieniężny) jak i wysokości. Jeżeli umowa nie stanowi inaczej, uważa się że wkłady wspólników są równe. Wspólnicy mają prawo żądać corocznie wypłacenia odsetek w wysokości 5% od swojego udziału kapitałowego, nawet wówczas, gdy spółka poniesie stratę. Każdy wspólnik ma prawo do równego udziału w zyskach, jak i w pokryciu strat, bez względu na rodzaj i wartość wkładu.

Spółka partnerska jest spółką osobową²⁵, tworzoną przez wspólników (partnerów) w celu wykonywania wolnego zawodu w ramach organizacji funkcjonującej pod własną firmą. Wspólnikami tej spółki mogą być tylko osoby fizyczne z uprawnieniami do wykonywania określonego zawodu. Partnerzy mogą reprezentować więcej niż jeden zawód.

Spółka partnerska funkcjonuje pod własną firmą. Tworzona jest ona od nazwiska co najmniej jednego wspólnika z dodatkiem „i partner” lub „i partnerzy” albo „spółka partnerska (sp.p.).

W ramach spółki partnerskiej każdy wspólnik prowadzi działalność na własne ryzyko i na własną odpowiedzialność. Partner nie ponosi odpowiedzialności za zobowiązania spółki powstałe w związku z wykonywaniem wolnego zawodu przez pozostałych wspólników, jak również za zobowiązania spowodowane przez osoby zatrudnione przez spółkę na podstawie umowy o pracę lub inny stosunek pracy. Umowa spółki może jednak przewidywać, że jeden lub większa liczba partnerów godzi się na ponoszenie takiej odpowiedzialności. Każdy partner ma prawo do samodzielnego reprezentowania spółki, chyba że umowa stanowi inaczej.

24 Art. 22 – 85 Ustawy z dnia 15 września 2000 r. Kodeks Spółek Handlowych.

25 Tamże, art. 86 – 101.

Spółka komandytowa, podobnie jak spółka jawna i partnerska, jest spółką osobową. Jej funkcjonowanie regulują przepisy Kodeksu Spółek Handlowych²⁶. Prowadzona jest pod własną firmą, która powinna zawierać nazwisko jednego lub kilku komplementariuszy oraz dodatek „spółka komandytowa” (sp.k.).

Wspólnicy spółki komandytowej działa się na dwie grupy: Komplementariuszy i komandytariuszy. Komplementariuszy to ci wspólnicy, którzy odpowiadają nieograniczenia za zobowiązania spółki. Odpowiedzialność komandytariuszy jest ograniczona do wysokości wniesionego wkładu kapitałowego (wniesionej sumy komandytowej). Gdyby jednak nazwisko (nazwa) komandytariusza była umieszczona w nazwie (firmie) spółki, wówczas jego odpowiedzialność wobec osób trzecich jest nieograniczona. W spółce takiej musi występować co najmniej jeden komplementariusz i komandytariusz. Wspólnikami mogą być nie tylko osoby fizyczne, lecz również osoby prawne. Spółkę reprezentują na zewnątrz komplementariusze. Komandytariusze mogą reprezentować spółkę jedynie jako pełnomocnicy. Prawa wspólników w zakresie udziału w korzyściach ekonomicznych są takie same jak w spółce jawnej.

Spółki komandytowe powoływane są zazwyczaj do prowadzenia działalności w większym rozmiarze pod wspólną firmą. Podział wspólników na dwie grupy umożliwia zgromadzenie większych zasobów kapitałowych. Równocześnie ryzyko gospodarcze związane z prowadzoną działalnością rozkłada się na większą liczbę osób.

Spółka komandytowo-akcyjna należy do spółek osobowych²⁷. Wspólnikami mogą być zarówno osoby fizyczne jak i prawne. Wspólnicy spółki dzielą się na dwie grupy: komplementariuszy i akcjonariuszy. Komplementariusze odpowiadają nieograniczenie za zobowiązania spółki, podczas gdy odpowiedzialność akcjonariuszy jest ograniczona do wysokości wniesionego kapitału. W odróżnieniu od innych spółek osobowych jej utworzenie wymaga zgromadzenia kapitału w wysokości nie niższej niż 50.000 zł. Kapitał ten powinni wnieść akcjonariusze. Wspólnicy uczestniczą w zyskach spółki proporcjonalnie do wniesionego przez nich wkładu kapitałowego, chyba, że statut spółki stanowi inaczej.

Spółka funkcjonuje pod firmą, która powinna zawierać nazwiska jednego lub kilku komplementariuszy z dodatkowym oznaczeniem „spółka komandytowo-akcyjna” (S.K.A.). Gdyby nazwisko (nazwa) akcjonariusza była umieszczone w nazwie spółki, wówczas ponosi on nieograniczoną odpowiedzialność wobec osób trzecich, podobnie jak komplementariusze.

Spółkę komandytowo-akcyjną reprezentują komplementariusze. Akcjonariusz może reprezentować spółkę jedynie jako pełnomocnik. Jeżeli liczba akcjonariuszy jest niższa od dwudziestu pięciu wówczas akcjonariusze mogą powołać pełnomoc-

26 Tamże, art. 102 – 124.

27 Tamże, art. 125 -

nika do nadzorowania spółki. Przy większej liczbie akcjonariuszy rada nadzorcza jest organem obligatoryjnym. Nie mogą w niej uczestniczyć komplementariusze i pracownicy spółki. Uprawnienia rady nadzorczej dotyczą opiniowania i wnioskowania w najważniejszych sprawach spółki. Z kolei uchwały WZA dotyczące najważniejszych spraw spółki wymagają zgody wszystkich komplementariuszy.

Spółki osobowe pozwalają, z jednej strony, na zachowanie bardzo dużej niezależności przez wspólników, z drugiej zaś umożliwiają szybsze zgromadzenia niezbędnego kapitału na zakup niezbędnych aktywów, koniecznych do uruchomienia i rozwoju działalności biznesowej. Ponadto wspólne prowadzenia działalności umożliwia obniżenie kosztów bieżących (np. poprzez wspólne zaopatrzenie, wspólne użytkowanie powierzchni użytkowej, wyposażenia itp.).

Osoba fizyczna może prowadzić działalność gospodarczą jako przedsiębiorca. Zasady funkcjonowania takich podmiotów regulowane są zarówno przez ustawę o swobodzie działalności gospodarczej. Działalność może być podjęta po jej zarejestrowaniu. Jej podjęcie nie wymaga żadnych deklaracji o zaangażowaniu kapitałowym. Nie ma rozgraniczenia między majątkiem osobistym podmiotu a majątkiem prywatnym. Podmiot ponosi nieograniczoną odpowiedzialność za zobowiązania podejmowane w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą.

1.3. Typologia przedsiębiorstw

W każdej gospodarce istnieje różnorodność przedsiębiorstw. Różnią się one celami, wielkością, formą prawną, strukturą organizacyjną, formą własności, liczbą właścicieli, pochodzeniem kapitału (krajowym lub zagranicznym), zasięgiem terytorialnym, przedmiotem działalności, fazą cyklu życiowego itp.

Ze względu na realizowane cele przedsiębiorstwa można podzielić na komercyjne i niekomercyjne. Celem przedsiębiorstw o charakterze komercyjnym jest tworzenie dodatkowej wartości dla właścicieli (pomnażanie wartości kapitału). Przedsiębiorstwa niekomercyjne funkcjonują na zasadzie samofinansowania, lecz ich celem nie jest pomnażanie kapitału właścicielskiego. Dostarczają one bowiem dóbr publicznych (np. przedsiębiorstwa komunikacji miejskiej). Ich właściciele (najczęściej państwo i gminy) wyposażyli je w niezbędny kapitał i postavili przed nimi konkretne zadania rzeczowe. Realizacja tych zadań nie powinna powodować uszczuplenia kapitału.

Uwzględniając wielkość organizacji gospodarczych wyodrębnia się: mikroprzedsiębiorstwa, przedsiębiorstwa małe, średnie i duże. Kryteria podziału na te trzy grupy przedsiębiorstw nie są jednoznaczne. Trudno jest bowiem definiować wielkość przedsiębiorstwa w znaczeniu absolutnym. Istotny wpływ na charakter przedsiębiorstwa wywiera otoczenie, w którym ono działa oraz jego wpływ na to

otoczenie. Przedsiębiorstwa małe i mikroprzedsiębiorstwa nie mają wpływu na otoczenie, lecz muszą się bezwzględnie dostosować do jego oczekiwań. W miarę wzrostu wielkości przedsiębiorstwa jego związki z otoczeniem stają się coraz bardziej złożone.

W praktyce klasyfikacyjnej łączy się na ogół kryteria ilościowe z kryteriami jakościowymi. Kryteria ilościowe opierają się na syntetycznych miernikach ekonomicznych, takich jak: przeciętna liczba zatrudnionych, wielkość rocznego obrotu (sprzedaży), suma bilansowa (wielkość majątku) czy wartość zaangażowanego kapitału. Ograniczeniem w stosowaniu tych kryteriów jest to, że mogą one służyć do porównań przedsiębiorstw tylko w określonych warunkach, np. w ramach jednej branży. Kryteria jakościowe odnoszą się do określonych cech firmy, z których do najczęściej stosowanych zalicza się: udział w rynku, zasięg działania, prawna i finansowa niezależność itp.

Oczywiście przyjęcie jednego z powyższych kryteriów nie eliminuje wątpliwości co do jednoznaczności przyjętej na podstawie tego kryterium definicji wielkości przedsiębiorstwa. Ograniczenie się wyłącznie do kryterium ilościowego może spowodować, że przedsiębiorstwo zaklasyfikowane na przykład według wartości zaangażowanego kapitału do grupy małych podmiotów gospodarczych okaże się w rzeczywistości przedsiębiorstwem średnim czy dużym ze względu na udział w rynku czy zasięg działania. Natomiast jednostronne przyjęcie kryterium jakościowego, na przykład prawnej i finansowej niezależności, które klasyfikuje spółki akcyjne jako przedsiębiorstwa duże, mogą jednak z punktu widzenia liczby zatrudnionych czy udziału w rynku sprzedaży kwalifikować się jako przedsiębiorstwa małe czy średnie. Wobec powyższego uzasadnionym jest stosowanie kryterium mieszanego, co ze względów praktycznych ułatwia określenie pojęcia mikro małego i średniego przedsiębiorstwa poprzez uzupełnienie kryterium ilościowego bezwzględnymi miarami ilościowymi.

Najczęściej stosowanymi kryteriami podziału jest liczba zatrudnionych, charakter prowadzonej działalności (branżowość) i wielkość rocznych obrotów. Równocześnie w różnych krajów wartość i liczba stosowanych kryteriów są zróżnicowane. Wg ustawy o swobodzie działalności gospodarczej za mikroprzedsiębiorstwa uznaje się podmioty gospodarcze, które co najmniej w jednym z dwóch lat obrotowych:²⁸

- a) zatrudniały średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz
- b) osiągały przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 2 milionów euro,
- c) lub suma aktywów ich bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat obrotowych nie przekroczyła równowartości w złotych 2 milionów euro.

28 Art. 104 Ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.

Za małe przedsiębiorstwa uważa się podmioty gospodarcze, które co najmniej w jednym z dwóch lat obrotowych²⁹:

- a) zatrudniały średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz
- b) osiągały przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 10 milionów euro,
- c) lub suma aktywów ich bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat obrotowych nie przekroczyła równowartości w złotych 10 milionów euro.

Za średnie przedsiębiorstwo uważa się podmiot gospodarczy, nie będący małym przedsiębiorstwem, które w poprzednim roku obrotowym³⁰:

- a) zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników oraz
- b) osiągnął przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 50 milionów euro,
- c) lub suma aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec poprzedniego roku obrotowego nie przekroczyła równowartości w złotych 43 milionów euro.

Pozostałe podmioty gospodarcze należą do grupy dużych przedsiębiorstw.

Ze względu na formę własności wyodrębnia się przedsiębiorstwa:

- a) prywatne, których właścicielem lub właścicielami są osoby fizyczne,
- b) przedsiębiorstwa państwowe, których właścicielem jest Skarb Państwa,
- c) przedsiębiorstwa komunalne, których właścicielem jest gmina,
- d) przedsiębiorstwa o mieszanej własności, których współwłaścicielami są podmioty prywatne (osoby fizyczne lub prawne) i Skarb Państwa lub gmina.

Przedsiębiorstwa państwowe są podmiotami gospodarczymi prowadzącymi działalność na zasadach samodzielności i samofinansowania. Wyodrębnić można dwie podstawowe grupy przedsiębiorstw państwowych:

- a) Jednoosobowe spółki Skarbu Państwa (JSSP) funkcjonujące na zasadach określonych w Kodeksie Spółek Handlowych. Mają one formę spółek kapitałowych (spółek z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółek akcyjnych). Jedynym ich właścicielem jest Skarb Państwa. Powstały one w wyniku komercjalizacji przedsiębiorstw państwowych³¹.
- b) Przedsiębiorstwa państwowe (PP) funkcjonujące na zasadach określonych w ustawie o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych³². Przedsiębiorstwa te mogą funkcjonować na zasadach ogólnych lub jako przedsiębiorstwa użyteczności publicznej. Te ostatnie mają na celu produkcję lub świadczenie usług w zakresie: inżynierii sanitarnej, komunikacji miejskiej, zaopatrzenia ludności w energię elektryczną, gazową i ciepłą, zarządu państwowymi zasobami lokalowymi, zarządu pań-

29 Tamże, art. 105.

30 Tamże, art. 106.

31 Ustawa z dnia 30 sierpnia 1996 r o komercjalizacji i niektórych uprawnieniach pracowników (Dz. U. 2017, poz. 1055).

32 Ustawa z dnia 25 września 1981 r o przedsiębiorstwach państwowych (Dz. U. 2017, poz. 2152).

stwowymi terenami zielonymi, usług pogrzebowych i utrzymania urządzeń cmentarnych, usług kulturalnych. Mogą być one dotowane wtedy, gdy ich działalność jest nierentowna lub konieczna ze względu dla zaspokojenia istotnych potrzeb ludności.

Przedsiębiorstwa komunalne są własnością gminy. Mogą one przybierać podobne formy organizacyjno-prawne jak przedsiębiorstwa państwowe, tzn. mogą funkcjonować na zasadzie przedsiębiorstwa samorządowego lub menedżerskiego. Funkcję organu założycielskiego (funkcje właścicielskie) w stosunku do tych przedsiębiorstw spełnia urząd gminy.

Biorąc pod uwagę kraj pochodzenia kapitału, przedsiębiorstwa dzieli się na:

- a) Przedsiębiorstwa z kapitałem krajowym, których wyłącznymi właścicielami są obywatele danego kraju lub krajowe podmioty prawne,
- b) Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym, których wyłącznymi właścicielami są obywatele innych krajów lub zagraniczne podmioty prawne,
- c) Przedsiębiorstwa z kapitałem mieszanym, których współwłaścicielami są krajowe i zagraniczne osoby fizyczne lub prawne.

Ze względu na udział przedsiębiorstw w międzynarodowym podziale pracy wyróżnia się:

- a) Przedsiębiorstwa krajowe funkcjonujące na rynku jednego kraju. Bazują na krajowych zasobach i sprzedają swoje produkty i usługi na rynku jednego kraju,
- b) Przedsiębiorstwa międzynarodowe, które zazwyczaj zlokalizowane są w jednym kraju, lecz pozyskują znaczną część swoich zasobów za granicą. Swoje produkty i usługi sprzedają w różnych krajach,
- c) Przedsiębiorstwa wielonarodowe³³ funkcjonujące na rynkach światowych, posiadające swoje liczne filie i zakłady na terenie różnych państw. Pozyskują one zasoby rzeczowe, ludzkie i finansowe w różnych krajach, dokonując częstego ich przemieszczenia między filiami i zakładami. Swoje produkty i usługi sprzedają na całym świecie.

33 R.W. Griffin wyodrębnia oprócz przedsiębiorstw krajowych i międzynarodowych przedsiębiorstwa wielonarodowe i globalne (R. W. Griffin, *Podstawy zarządzania ... op. cit.*, s. 168). Do przedsiębiorstw wielonarodowych zalicza te, które nabywają surowce, zaciągają pożyczki, produkują swoje wyroby i sprzedają je na rynku o zasięgu światowym. Przedsiębiorstwo globalne według Gryfina przekracza granice państwowe i nie jest przywiązane do jednego kraju macierzystego. Według S. Kasiewicza przedsiębiorstwa globalne funkcjonują na rynkach: europejskim, amerykańskim i azjatyckim, ich potencjał produkcyjny tworzy sieć produkcyjną, dysponują infrastrukturą informatyczną dostosowaną do działalności w skali globalnej, tworzą nowe struktury, mechanizmy koordynacji i integracji dostosowane do występujących różnic społecznych, kulturowych i politycznych na rynkach na których działają. (por: S. Kasiewicz, *Warunki i możliwości przekształcenia się polskich przedsiębiorstw w firmy globalne*. w: *Przedsiębiorstwa wobec wyzwań wynikających z globalizacji i integracji z Unią Europejską*, SGH, Warszawa 2000)

Uwzględniając przedmiot działalności przedsiębiorstwa dzieli się na trzy podstawowe grupy:

- a) Przedsiębiorstwa produkcyjne zajmujące się przetwarzaniem zasobów w celu wytworzenia określonych produktów. Dzielą się one na trzy podgrupy: przedsiębiorstwa przemysłowe (wydobywcze i przetwórcze), budowlane i rolne,
 - b) Przedsiębiorstwa usługowe świadczące różnorodne usługi na rzecz otoczenia. Należą do nich przedsiębiorstwa handlowe, gastronomiczne, telekomunikacyjne, transportowe, bankowe, ubezpieczeniowe, usług naprawczych, doradczych, itp. W związku z systematycznym rozwojem nowych usług (np. leasing, usługi developerskie) liczba tych przedsiębiorstw, ich wielkość oraz udział w zatrudnieniu i wytwarzaniu produktu krajowego brutto rosną. Przewiduje się ponadto, że coraz częściej usługi realizowane dotychczas przez instytucje nie będące przedsiębiorstwami (usługi zdrowotne, oświatowe, kulturalne, działalność naukowo-badawcza) będą przejmowane przez przedsiębiorstwa.
 - c) Przedsiębiorstwa prowadzące działalność produkcyjno-usługową (mieszaną). Łączą one działalność produkcyjną z działalnością handlową organizując własną sieć sprzedaży (np. rafinerie posiadające własną sieć stacji paliw).
- Biorąc pod uwagę rozczłonkowanie organizacyjne i terytorialne przedsiębiorstw wyodrębnia się:

- a) Przedsiębiorstwa jednozakładowe. Nie są podzielone na odrębne jednostki organizacyjne nazywane zakładami³⁴,
- b) Przedsiębiorstwa wielozakładowe podzielone na dwa lub więcej zakłady, prowadzące podobną lub różną działalności gospodarczą, często ze sobą współpracujące w realizacji zadań produkcyjnych lub usługowych,
- c) Przedsiębiorstwa sieciowe bardzo podobne do przedsiębiorstw wielozakładowych, różniące się jednak od tych ostatnich znacznym rozproszeniem terytorialnym oraz wewnętrznym zróżnicowaniem organizacyjnym i prawnym. Jednostki organizacyjne tych przedsiębiorstw mogą być wyodrębnione pod względem prawnym (być samodzielnymi przedsiębiorstwami) lub nie. W praktyce działa bowiem wiele przedsiębiorstw sieciowych funkcjonujących na bardzo zróżnicowanych zasadach. W ramach sieci wykorzystuje się wspólne zasoby wiedzy i umiejętności, harmonizuje się potencjał gospodarczy, wypracowuje wspólne standardy jakości. Znaczny stopień samodzielności wewnętrznych jednostek organizacyjnych czyni te przedsiębiorstwa bardziej elastycznymi. Terytorialne rozczłonkowania tych przedsiębiorstw zbliża je bezpośrednio do klientów i ułatwia lepsze i szybsze dostosowanie oferty produktowej i usługowej do uwarunkowań lokalnych. Umożliwia również stworzenie lokalnej,

34 Zakładem nazywa część przedsiębiorstwa wyodrębnioną pod względem organizacyjnym, terytorialnym i ekonomicznym. Nie posiada jednak osobowości prawnej i w kontaktach z otoczeniem reprezentowany jest przez zarząd przedsiębiorstwa.

niepowtarzalnej w innych miejscach, sieci kontaktów i stosunków wzajemnych z miejscowymi organizacjami (przedsiębiorstwami, instytucjami). Wpływa to na wzrost konkurencyjności tych przedsiębiorstw na lokalnych rynkach.

Każde przedsiębiorstwo, podobnie jak produkty w okresie swojego rozwoju przechodzi przez różne fazy. W literaturze przedmiotu definiuje się różne fazy życia organizacji gospodarczych. Zdaniem R.W. Griffina małe przedsiębiorstwa przechodzą przez trzy fazy rozwoju: akceptacji, przełomu i dojrzałości³⁵. Faza pierwsza wiąże się z powstaniem podmiotu gospodarczego, który jest zazwyczaj małą jednostką zarządzaną przez właściciela. Proces zarządzania nie jest biurokratyzowany. Najważniejszym problemem jest znalezienie odpowiedniego miejsca na rynku (odpowiednio wysokich przychodów) pozwalającego na dalsze funkcjonowanie. W fazie drugiej zasady funkcjonowania przedsiębiorstwa są bardzo podobne do fazy pierwszej. Przedmiotem zainteresowania jest wzrost sprzedaży niezbędny do generowania nadwyżki finansowej, która jest warunkiem do przejścia do kolejnej fazy, nazywanej fazą sukcesu. W tej fazie właściciel musi podjąć decyzję o tym czy ustabilizować działalność na dotychczasowym poziomie, czy też ją rozwijać. Decyzja o rozwoju wymaga dodatkowych inwestycji w rozwój zasobów i potencjału gospodarczego firmy, wchodzenia na nowe rynki i zmian w sposobie zarządzania przedsiębiorstwem. Wymienione działania kontynuowane są w fazie wzrostu. Proces zarządzania staje się bardziej złożony. W wielu przypadkach do zarządzania powołuje się wyspecjalizowanych menadżerów. Długość tej fazy w cyklu życiowym przedsiębiorstw jest dość zróżnicowany. Wiele podmiotów gospodarczych bardzo długo pozostaje w tej fazie, a niektóre z nich cofają się do fazy wcześniejszej. Faza dojrzałości wiąże się nie tylko z odpowiednio wysoką sprzedażą, w miarę ustabilizowaną pozycją rynkową, lecz również zróżnicowaniem profilu gospodarczego i postępującą decentralizacją zarządzania. Bardzo często w tej fazie następuje osłabienie ducha przedsiębiorczości, co może w dalszej konsekwencji zagrozić jego funkcjonowaniu. Dlatego konieczne są dalsze zmiany w procesie zarządzania, które podtrzymają motywację kierownictwa i pracowników do wysiłków na rzecz dalszego rozwoju przedsiębiorstwa.

Z kolei A. Mohr wyodrębnia fazę wzrostu, dojrzałości i spadku³⁶. Jest to faza wchodzenia na rynek i wzrostu sprzedaży. Przedsiębiorstwa w tej fazie często cierpią na niedostatek kapitału i mają trudności z płynnością finansową. Jeżeli je skutecznie pokonują to zwiększają swoją sprzedaż, poprawiają rentowność, zwiększają wykorzystanie zdolności produkcyjnych. Często przedsiębiorstwo pracuje na pełnych obrotach, by terminowo zrealizować zamówienia. Fазie dojrzałości towarzyszy stabilni wzrost przychodów, wysoka rentowność i płynność finansowa. Ostatnia faza wiąże się ze spadkiem przychodów, rentowności i ponownymi kłó-

35 R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania ... op. cit.*, s. 330.

36 Por: A. Mohr, *Zarządzanie wzrostem firmy*, wyd. Helion, Gliwice 2016, 24.

potami z wypłacalnością. Jest ona często rezultatem braku długofalowej strategii rozwoju i nastawienia na krótkookresowe korzyści.

Trzeba podkreślić, że wiele przedsiębiorstw, zwłaszcza tych ukierunkowanych na długookresowy rozwój³⁷, dostrzegając załamanie popytu na dotychczasowe produkty (usługi) podejmuje odpowiednie działania restrukturyzacyjne (zmiana profilu produkcji, zmiana wyposażenia technicznego i organizacji, zmiany kadrowe), które pozwalają na odwrócenie tendencji schyłkowych i stabilizację lub nawet rozpoczęcie cyklu wzrostowego³⁸.

K. Poznańska, odwołując się do N.C. Churchila i V.L. Lewisa wyodrębnia 5 faz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw: fazę powstania, przetrwania, sukcesu, wzrostu i dojrzałości³⁹. W fazie pierwszej

R. Morawczyński wyodrębnia takie fazy cyklu życiowego przedsiębiorstw jak: inkubacja, zasiew, rozruch, wzrost, ekspansja i fazy późniejsze⁴⁰. Cztery pierwsze fazy są charakterystyczne dla nowopowstających przedsiębiorstw, które poszukują dla siebie właściwego miejsca na rynku. Dwie kolejne fazy dotyczą podmiotów gospodarczych o w miarę ugruntowanej pozycji rynkowej. Dla dalszego rozwoju wymagają dodatkowych kapitałów, których poszukują na szeroko rozumianym rynku kapitałowym. Przedstawiona charakterystyka podmiotów gospodarczych nie wyczerpuje całego bogactwa struktur przedsiębiorczości występujących nie tylko w Polsce, lecz również w różnych krajach⁴¹. Przepisy prawne poszczególnych państw regulujące prowadzenie działalności gospodarczej szczegółowo określają cechy i warunki funkcjonowania poszczególnych rodzajów i form przedsiębiorstw. Na przykład nieco inaczej uregulowane są zasady powoływania i funkcjonowania spółek w Polsce i w RFN, przedsiębiorstw państwowych w Polsce i na Ukrainie, itp. Jednakże wszystkie z wymienionych form prowadzenia działalności gospodarczej występują na ogół w większości gospodarek rynkowych. Procesy globalizacji sprzyjają unifikacji przedsiębiorstw. Ta różnorodność form organizacyjnych i prawnych stwarza szerokie możliwości prowadzenia działalności gospodarczej. Osoby przedsiębiorcze, mające dobre pomysły na działalność gospodarczą mogą na ogół w większości gospodarek rynkowych znaleźć dla siebie odpowiednią formę organizacyjno-prawną.

37 Rozwój rozumiany jest jako proces zmian w rezultacie których przedsiębiorstwo przechodzi z niższego poziomu funkcjonowania na poziom wyższy (por: B. Nogalski, H. Macinkiewicz, *Zarządzanie antykrzysowe przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa 2004, s. 36).

38 Por: M. Brzeziński, Z. Pastuszek, *Odnawianie przedsiębiorstwa*, w: M. Brzeziński (red), *Wprowadzenie do nauki o przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2007, s. 122.

39 Por: K. Poznańska, *Cykl życia małych i średnich przedsiębiorstw*, w: I. Lichniak (red), *Nauka o przedsiębiorstwie. Wybrane zagadnienia*, SGH, Warszawa 2009, s. 187.

40 Por: R. Morawczyński, *Rozwój spółek portfelowych funduszy podwyższonego ryzyka VC/PE po wejściu na giełdę papierów wartościowych*, w: K. Zieliński, *Finansowe aspekty rozwoju przedsiębiorczości*, Difin, Warszawa 2016, s. 86.

41 Szerzej na ten temat patrz: J. Engelhardt, *Typologia przedsiębiorstw*, wyd. CeDeWu, Warszawa 2009,

1.4. Cele przedsiębiorstw

Powszechnie uważa się, że celem przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej jest osiągnięcie określonych korzyści ekonomicznych. Korzyści te jednak mogą być różnie rozumiane. Analiza rzeczywistych zachowań przedsiębiorstw doprowadziła do różnych sformułowań realizowanych przez przedsiębiorstwa celów. Należą do nich m.in. takie jak: maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa w długim okresie czasu, maksymalizacja sprzedaży, zadowalający poziom rentowności kapitału, produktywności nakładów lub zasobów, sprawność działania rozumiana jako terminowe i odpowiednio jakościowe reagowanie na potrzeby klientów, osiągnięcie zadowalającego poziomu zysku, przetrwanie przedsiębiorstwa, utrzymanie dotychczasowego poziomu zatrudnienia, stabilizacja przychodów, osiągnięcie zakładanego udziału w rynku itp.

Niektóre z przytoczonych celów wzajemnie się uzupełniają (np. maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa i osiągnięcie zadowalającego poziomu zysku), inne natomiast pozostają w wyraźnej sprzeczności (np. zadowalający poziom rentowności kapitału i „wewnętrzny spokój”), jedne z nich są nadrzędne (np. maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa), inne są środkami realizacji celów wyższego rzędu (maksymalizacja sprzedaży).

Ta wielość sformułowań celów jest rezultatem uogólnienia obserwacji praktyki gospodarczej. W wielu dużych przedsiębiorstwach (o dużym rozproszeniu własności lub wysokich udziałach inwestorów instytucjonalnych) zarządy uzyskały nadmierną samodzielność, którą często wykorzystywały wbrew interesom właścicieli. Praktyka ignorowania właścicieli owocowała niejednokrotnie katastrofą ekonomiczną przedsiębiorstw i stanowiła dla niejednego menedżera osobistą porażkę. Właściciele sprzedawali nierentowne przedsiębiorstwa innym inwestorom, którzy radykalnie zmieniali system zarządzania.

Przedsiębiorstwo, które chce się rozwijać wymaga dopływu kapitału właścicielskiego lub obcego. Właściciele kapitału, w zdecydowanej większości przypadków, oczekują określonego poziomu korzyści, który zapewni nie tylko utrzymanie realnej wartości kapitału, lecz również pozwoli na odpowiednie zadośćuczynienie za poniesione ryzyko. „Problemem bowiem każdego biznesu nie jest maksymalizacja zysku, lecz osiągnięcie dostatecznego zysku, który pokrywałby ryzyko działalności ekonomicznej, w ten sposób pozwalając uniknąć strat.”⁴² Przedsiębiorstwo, które nie uzyskuje właściwego wyniku ekonomicznego traci zaufanie właścicieli kapitału, którzy wycofują się poprzez sprzedaż akcji lub odmowę dalszego kredytowania (dotyczy to właścicieli kapitałów obcych). Lekceważenie zysku wpływa na osłabienie kondycji finansowej przedsiębiorstwa i prowadzi nie tylko do osłabienia jego rozwoju, lecz może zagrozić dalszemu jego trwaniu. Warto również zauważyć,

42 P. F. Drucker, *Praktyka..., op. cit.*, s. 51

że rezygnacja z zysku jako celu przedsiębiorstwa nie oznacza zmiany orientacji przedsiębiorstwa i koncentracji jego uwagi np. na klientach. W gospodarce centralnie sterowanej organizacje gospodarcze miały zapisane w swoich statutach, że ich celem jest maksymalne zaspokojenie potrzeb społecznych. Nieskuteczności tego zapisu i skutków lekceważenia zysku doświadczyły kraje Europy Środkowo-Wschodniej. Wieloletnie lekceważenie efektywności pracy przedsiębiorstw państwowych doprowadziło do głębokiego kryzysu ekonomicznego gospodarki socjalistycznej i w rezultacie jej upadku.

Realizacja partykularnych celów przedsiębiorstw w warunkach gospodarki rynkowej nie jest możliwa przy lekceważeniu klientów. Klienci są źródłem korzyści przedsiębiorców. Oni finansują działalność i rozwój przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa nie potrafiące sprostać oczekiwaniom klientów muszą upaść, gdyż tracą podstawowe źródło finansowania. Jest to widoczne szczególnie w okresach ograniczeń finansowych odbiorców, kiedy dysponując mniejszymi budżetami klienci ograniczają zakupy. W tej sytuacji spada sprzedaż, zmniejszają się przychody i zyski przedsiębiorstw. Podmioty mniej efektywne popadają w kłopoty płatnicze i w rezultacie upadają.

Zysk nie jest kategorią jednoznaczną. Inaczej zysk rozumieją księgowi, inaczej zaś inwestorzy. Ci pierwsi liczą zysk w okresie sprawozdawczym, którym na ogół jest jeden rok (12 kolejnych miesięcy). Jest to w życiu przedsiębiorstwa dość krótki okres, niewystarczający w wielu przypadkach na zrealizowanie inwestycji, nie mówiąc już o korzyściach związanych z tymi inwestycjami, które będą przejawiać się przez cały okres ich eksploatacji. W wielu przypadkach w pierwszych okresach użytkowania inwestycji zysk księgowy jest niewielki lub nawet pojawia się strata. Dopiero po pewnym czasie, gdy zdolność produkcyjna zostanie wykorzystana na odpowiednim poziomie, pojawiają się wysokie zyski. Ponadto, zysk księgowy można w miarę łatwo zmaksymalizować w krótkich okresach kosztem okresów dalszych (np., odkładając konieczne prace remontowe). Można jego wielkością odpowiednio sterować poprzez system rezerw księgowych (np. utworzenie rezerw na przyszłe wydatki lub wątpliwe należności spowoduje spadek zysku księgowego, zaś rezygnacja z tych rezerw oznaczać będzie wzrost zysku księgowego)⁴³. Ogólnikowość zasad i warunków tworzenia tych rezerw stwarza pewne możliwości wykazywania różnego wyniku finansowego przy takiej samej wielkości sprzedaży i tych samych kosztach operacyjnych.

Zatem, zysk księgowy nie jest najlepszym miernikiem realizacji celu przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej. Dotyczy to w równej mierze krótkiego jak i długiego okresu. Maksymalizacja zysku jako cel przedsiębiorstwa nie tłumaczy zachowania różnych grup przedsiębiorstw⁴⁴. Właściciele przedsiębiorstwa oczekują

43 Por: A. Paździor, *Wycena wartości przedsiębiorstwa w warunkach destabilizacji rynków finansowych*, wyd. Difin, Warszawa 2013, s. 19.

44 Por: T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002, s. 173.

bowiem wynagrodzenia za kapitał wniesiony do przedsiębiorstwa adekwatnego do ponoszonego ryzyka. Nie każdy poziom zysku księgowego spełnia te oczekiwania. Wygospodarowany przez przedsiębiorstwo zysk po opodatkowaniu nie powinien być niższy od poziomu zapewniającego akcjonariuszom (udziałowcom) oczekiwaną stopę zwrotu. Właściciele osiągający korzyści niższe od poziomu wynikającego z oczekiwanej stopy zwrotu ponoszą stratę ekonomiczną. Nie otrzymują bowiem dostatecznego wynagrodzenia za ponoszone ryzyko ekonomiczne. Strata ekonomiczna może mieć miejsce przy dodatnim wyniku księgowym. Jest różnicą między zyskiem oczekiwanym a osiągniętym rzeczywiście wynikiem księgowym w sytuacji kiedy ten ostatni jest wartością niższą. Jeżeli natomiast rzeczywisty poziom zysku księgowego jest wyższy od poziomu oczekiwanego, wówczas powstaje zysk ekonomiczny, nazywany często w literaturze niemieckiej nadzyskiem. Zysk ekonomiczny jest źródłem wzrostu wartości przedsiębiorstwa i bogactwa jego właścicieli, które są długookresowym celem przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej.

Za wartością przedsiębiorstwa jako jego długookresowym celem przemawiają następujące okoliczności⁴⁵:

- 1) Wartość jest najbardziej wszechstronnym (syntetycznym) miernikiem efektywności, gdyż znajdują w niej odzwierciedlenie wszystkie aspekty prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności, czego nie można powiedzieć o zysku. Wzrost zysku nie musi oznaczać wzrostu intensywności gospodarowania. Może być osiągnięty w wyniku wykorzystania czynników ekstensywnych, przy równoczesnym spadku oddziaływania czynników intensywnych (np. wzrost sprzedaży i związany z nim wzrost produkcji można osiągnąć poprzez wzrost zatrudnienia przy jednoczesnym spadku wydajności pracy).
- 2) Wartość przedsiębiorstwa oparta jest na rachunku strumieni pieniężnych, a nie na księgowym rachunku zysków i strat, w związku z czym nie mają na nią wpływu pozycje nie związane z ruchem gotówki.
- 3) Poważnych inwestorów często nie interesują bieżące dywidendy zależne od osiągniętego zysku netto, lecz pomnażanie kapitału w długich okresach. Wartość jest kategorią długookresową opartą na przyszłych strumieniach pieniężnych.

Wartość jako cel przedsiębiorstwa koncentruje uwagę zarządów na dwóch ważnych aspektach działalności gospodarczej, a mianowicie: konieczności zwrotu poniesionych nakładów, który jest warunkiem ciągłości pracy przedsiębiorstwa i ryzyku gospodarczym, którego uniknąć nie można, lecz które należy minimalizować. Wysoka stopa zwrotu poniesionych nakładów umożliwia kontynuowanie działalności gospodarczej i ułatwia pozyskanie nowych kapitałów niezbędnych do rozwoju firmy, równocześnie określa poziom ryzyka gospodarczego, jaki są skłonni zaakceptować inwestorzy.

45 W. Janik, A. Paździor, *Zarządzanie finansami spółki kapitałowej*, PWE, Warszawa 2010, s. 24, 25.

Koncentracja zarządu na wzroście wartości przedsiębiorstwa wiąże się z koniecznością wprowadzenia odpowiednich zmian w systemie zarządzania przedsiębiorstwem. Sukces ekonomiczny, którego wyrazem jest przyrost wartości przedsiębiorstw wymaga mobilizacji wewnętrznych rezerw efektywnościowych i harmonijnej współpracy wewnętrznych komórek organizacyjnych. Nie wystarczy tylko unowocześniać programy produkcyjne, wprowadzać nowe technologie, instalować najnowocześniejsze maszyny i urządzenia. Konieczna jest równoczesna zmiana relacji wewnątrzorganizacyjnych, które powinny one sprzyjać konsolidacji wiedzy rozproszonej u pracowników. Chodzi o tworzenie uporządkowanych zasobów, które systematycznie wzbogacane i rozwijane umożliwiać będą wzrost korzyści ekonomicznych⁴⁶.

W literaturze przedmiotu funkcjonuje również teoria służebnej roli przedsiębiorstwa w społeczeństwie, zgodnie z którą przedsiębiorstwo powinno dbać nie tylko o interesy właścicieli, lecz uwzględniać również interesy innych grup społecznych z którymi nawiązuje różne kontakty w trakcie swego funkcjonowania. Powinno zatem uwzględniać interesy pracowników i ich rodzin, odbiorców i dostawców, tworzyć nowe miejsca pracy i dbać o ochronę środowiska, przyczyniać się do poprawy warunków życia w regionie, w którym jest zlokalizowane, itp.⁴⁷. Wymienione cele nie mogą zastąpić celu podstawowego jakim jest tworzenie wartości. Przedsiębiorstwo nie może realizować swoich celów kosztem otoczenia, gdyż zostałoby wyeliminowane z rynku. Wręcz przeciwnie, jeżeli przedsiębiorstwo chce realizować swoje cele ekonomiczne musi służyć otoczeniu. Wbrew pozorom wzrost wartości jest korzystny dla wszystkich grup związanych z przedsiębiorstwem. Nie można bowiem zwiększać wartości, w długim okresie, kosztem interesów pracowników, klientów czy dostawców. Jeżeli pracownicy będą mało zarabiali lub będą źle traktowani odejdą i poszukają bardziej satysfakcjonującej pracy. Przedsiębiorstwo będzie musiało zatrudnić nowych pracowników, ponieść dodatkowe koszty naboru i szkolenia, co wpłynie na wzrost kosztów funkcjonowania firmy i spadek jej wartości. Im częstsza byłaby wymiana pracowników tym trudniej byłoby uzyskać przyrost wartości.

Nie można lekceważyć również klientów, którzy w gospodarce rynkowej mają duże możliwości wyboru produktów, towarów i usług. Firma, która chciałaby podwyższać nadmiernie ceny lub obniżać jakość czy gorzej obsługiwać klientów łatwo może ich stracić na rzecz konkurencji. Spadnie wówczas sprzedaż a o wzroście wartości będzie można tylko pomarzyć. Dbłość o wzrost wartości umożliwia „... dostosowanie funkcjonalności produktu do zapotrzebowania klientów”⁴⁸.

46 W.M. Grudzewski, I.K. Hejduk, *Systemy zarządzania wiedzą warunkiem wzrostu wartości przedsiębiorstwa*, w: B. Dobiegała-Korona, A. Herman, *Współczesne źródła wartości przedsiębiorstwa*, wyd. Difin, Warszawa 2006, s. 243 – 260.

47 Por: G. Łukasik, *Podstawy nowoczesnego zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, w: A. Bielawska (red), *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 17.

48 W. Janasz, *Kapitał w strategicznym zarządzaniu przedsiębiorstwem*, w: E. Urbańczyk, *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa*, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania U. Sz., Szczecin 2007, s. 54.

Podobna sytuacja występuje w przypadku dostawców. Nieterminowe wywiązywanie się ze zobowiązań wobec dostawców może być przyczyną ich utraty. Przedsiębiorstwo straci swoją wiarygodność, będzie musiało nabywać niezbędne materiały za gotówkę, często po wyższych cenach. Nie ma zatem obiektywnych możliwości trwałego bogacenia właścicieli kosztem pracowników lub innych grup z otoczenia przedsiębiorstwa. Co więcej, wzrost wartości przedsiębiorstwa tworzy również wartość dodaną dla społeczeństwa. Działalność gospodarcza jest bowiem najważniejszym źródłem zamożności społeczeństwa. Dobrze prosperujące i rozwijające się przedsiębiorstwa tworzą nowe miejsca pracy, generują nowe zamówienia na materiały, energię, co jest motorem rozwoju innych przedsiębiorstw. Wzrost wartości przedsiębiorstwa związany z jego rozwojem umożliwia pogodzenie sprzecznych interesów grupowych. Wzrost sprzedaży zachęca do unowocześniania produkcji i technologii, dzięki czemu rośnie wydajność pracy co stwarza podstawę do wzrostu płac.

Sukces ekonomiczny współczesnych przedsiębiorstw zależy od odpowiedzialnych zachowań społecznych i ekologicznych. Zachowania społecznie odpowiedzialne wyrażają się m.in. w dotrzymywaniu wszelkiego rodzaju umów i zobowiązań, respektowaniu podstawowych uregulowań prawnych, działaniu etycznym i odpowiedzialnym z zachowaniem norm moralnych przyjętych w danym kręgu kulturowym⁴⁹. Dzięki tym zachowaniom przedsiębiorstwa poprawiają swoją reputację, która w globalizującym się świecie wykorzystywana jest przez transgraniczne korporacje do utrzymywania stabilnego popytu i budowania zaufania społecznego⁵⁰. Ekologicznie odpowiedzialne praktyki biznesowe mogą stworzyć przed przedsiębiorstwami dodatkowe możliwości działania. Różnego rodzaju innowacje ekologiczne mogą być przekształcone w udane produkty i usługi i tym samym stworzyć nową, korzystną sytuację rynkową⁵¹. Ekoinnowacje mogą być wykorzystane do poprawy konkurencyjności podmiotu gospodarczego i tym samym korzystnie wpłynąć na jego efektywność⁵². Należy podkreślić, że chęć zysku przy niskiej świadomości ekologicznej menedżerów obciąża społeczeństwo kosztami ekologicznymi⁵³.

Zarządzanie zorientowane na wzrost wartości przedsiębiorstwa umożliwia podejmowanie lepszych decyzji i dochodzenie do korzystniejszych kompro-

49 Por: T. Szot-Gabryś, *Koncepcja rachunku kosztów i korzyści w rachunku odpowiedzialności społecznej przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2013, s. 52.

50 Por: D. Walczak-Duraj, *Spółeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa w perspektywie Nowej Ekonomii*, w: E. Urbańczyk, *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa*, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania U. Sz., Szczecin 2007, s. 545.

51 Por: A. Chick, *Ekopresiębiorczość. Zrównoważony rozwój*, w: R.B. Mellor, G. Coulton, A. Chick, A. Bifulco, N. Mellor, A. Fisher, *Przesiębiorczość*, PWE, Warszawa 2011, s. 173 – 174.

52 Por: M. Urbaniec, *Instrumenty finansowania ekoinnowacji w Polsce*, w: K. Zieliński (red), *Finansowe aspekty rozwoju przedsiębiorczości*, Difin, Warszawa 2016, s. 65.

53 Por: P. Szczypa, *Narzędzia rachunkowości wspomagające działalność proekologiczną przedsiębiorstw w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2012, s. 37.

misów zależnie od społecznych uwarunkowań w jakich funkcjonuje podmiot gospodarczy. Dotyczy to wszystkich przedsiębiorstw, niezależnie od ich wielkości, przedmiotu działalności oraz uwarunkowań rynkowych. Dążenie do pomnażania wartości przedsiębiorstwa kieruje uwagę zarządu na długi horyzont czasowy. Wymusza myślenie strategiczne. Podporządkowuje bieżące działania perspektywicznej wizji przedsiębiorstwa. Kreowanie wartości dodatkowej jako cek firmy względni wszystkie aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa. Źródłem tej wartości jest zysk ekonomiczny, będący nadwyżką zysku księgowego nad poziomem wynikającym z oczekiwanej stopy zwrotu z kapitału właścicielskiego. W sprawnie funkcjonującym systemie konkurencji realizacja tego celu zapewnia działalność przedsiębiorstwa zgodną z oczekiwaniami społecznymi.

1.5. Modele finansowania przedsiębiorstw

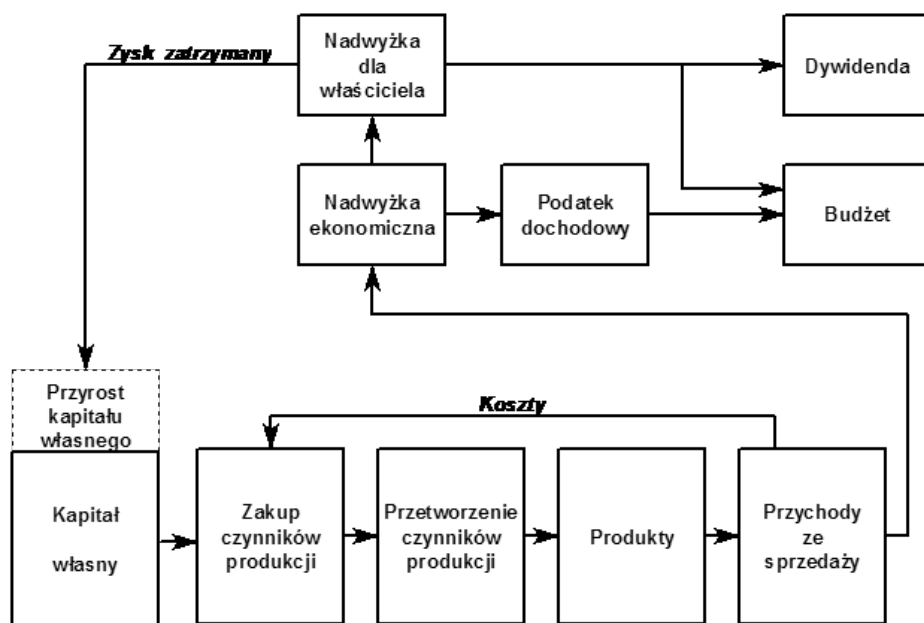
W warunkach gospodarki rynkowej przedsiębiorstwa są podmiotami gospodarczymi funkcjonującymi na zasadach samofinansowania, tzn. pokrywania wszystkich wydatków z przychodów uzyskiwanych ze sprzedaży produktów, usług, towarów lub przychodów finansowych (np. z tytułu udziałów kapitałowych w obcych spółkach, odsetek od depozytów bankowych, itp.). Sprzedaż w długim okresie jest podstawowym źródłem zasilania przedsiębiorstwa w gotówkę, która jest niezbędna do finansowania zakupu zasobów niezbędnych do realizacji zadań gospodarczych i innych płatności związanych z funkcjonowaniem firmy. Brak pieniędzy nie pozwala na realizację nawet najbardziej efektywnych przedsięwzięć i bezpośrednio zagraża jego egzystencji przedsiębiorstw. Bieżąca realizacja zobowiązań płatniczych jest warunkiem wiarygodności podmiotu gospodarczego i niezakłóconego nawiązywania kontaktów handlowych z kontrahentami.

Prowadząc działalność gospodarczą przedsiębiorstwo może stosować jeden z dwóch modeli finansowania swojej działalności, tj.:

- a) model retrospektywny,
- b) model prospektywny.

Model retrospektywny charakteryzuje się uprzednim zgromadzeniem niezbędnych środków finansowych, a następnie ich wydatkowaniem (por. rys. 1.1.). Przed podjęciem jakiegokolwiek decyzji przedsiębiorstwo bada stan zasobów pieniężnych i od nich uzależnia jej realizację. Podmiot gospodarczy unika kredytów i pożyczek. W ten sposób minimalizuje ryzyko finansowe. Nie uzależnia się od kapitału obcego. Równocześnie zakres prowadzonej działalności, jak również jej rozwój są ściśle zdeterminowane posiadanymi zasobami pieniężnymi i tempem ich pomnażania, które zależy od wysokości generowanej nadwyżki ekonomicznej i od możliwości pozyskania dodatkowych środków poprzez emisję nowych akcji lub powiększenie

kapitału udziałowego. Ograniczając się do własnych zasobów finansowych firma rezygnuje z możliwości pomnażania zysku poprzez angażowanie do finansowania swojej działalności taniego kapitału obcego. Jak zauważa W. Dębski, finansowanie przedsiębiorstwa tylko kapitałami własnymi prowadzi do rezygnacji z niektórych możliwości poprawy efektywności działania⁵⁴. Ten model finansowania jest rzadko stosowany w warunkach współczesnej gospodarki. Stosują go niekiedy firmy prywatne, prowadzące działalność gospodarczą na niewielką skalę.



Rys. 1.1. Model samofinansowania retrospektywnego

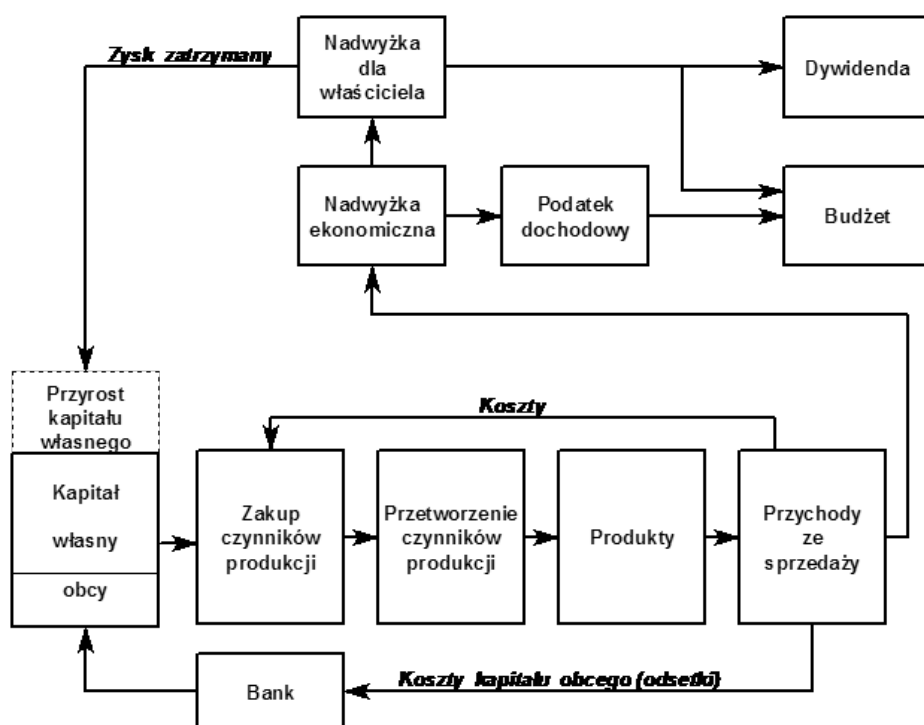
Źródło: Opracowanie własne

Model prospektywny jest przeciwieństwem modelu retrospektywnego. Charakteryzuje się angażowaniem kapitału obcego w formie kredytów, pożyczek, leasingu, itp. (por. rys. 1.2.). Przedsiębiorstwo, które posiada ograniczone własne zasoby finansowe często korzysta ze środków obcych. W ten sposób zwiększa możliwości własnego rozwoju. Podejmowane przez firmę decyzje nie są determinowane stanem własnych zasobów pieniężnych. Oceniając możliwości sfinansowania określonych decyzji uwzględnia się dostępność środków finansowych będących w posiadaniu innych podmiotów gospodarczych. Często również pewne

⁵⁴ Por: W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2005, s. 394.

decyzje podejmowane są ze względu na dostępność tanich środków obcych. Ten model finansowania współczesnych przedsiębiorstw jest powszechny. Stwarza on możliwości zdynamizowania procesów rozwojowych wielu firm. Podmiot gospodarczy nie musi czekać z wieloma decyzjami do momentu wygospodarowania dostatecznych własnych środków finansowych.

W warunkach dużej konkurencji takie oczekiwanie mogłoby stać się przyczyną wypadnięcia z rynku. Pewne decyzje związane z produktem, jego promocją, poprawą jakości nie mogą być długo odkładane w czasie. W wielu przypadkach mogłoby to oznaczać utratę nabywców. Możliwość skorzystania ze środków obcych pozwala na utrzymywanie osiągniętej pozycji rynkowej lub jej poprawę.



Rys. 1.2. Model samofinansowania perspektywnego

Źródło: Opracowanie własne

Zakres wykorzystania obcych źródeł finansowania zależy w dużej mierze od ich dostępności. Ubiegając się o pozyskanie określonych środków zewnętrznych przedsiębiorstwo musi spełnić szereg wymagań o charakterze ekonomicznym i prawnym, t. jak: przedmiot kredytowania aktualna kondycja finansowa firmy,

wiarygodność biznes planu, wymagane zabezpieczenia. To powoduje, że nie wszystkie przedsiębiorstwa mają możliwość skorzystania z określonych form finansowania obcego. Dotyczy to w szczególności mikroprzedsiębiorców i małych przedsiębiorstw. Tymczasem często okazuje się, że jedynie pozyskanie obcych kapitałów może umożliwić przeprowadzenie niezbędnych zmian w funkcjonowaniu firmy koniecznych do jej przetrwania i rozwoju⁵⁵.

Finansowanie prospektywne wiąże się jednak ze znacznie wyższym ryzykiem finansowym w porównaniu z modelem retrospektywnym. Pożyczone środki finansowe przedsiębiorstwo nie tylko musi zwrócić w umówionym terminie, lecz również jest zobowiązane do zapłacenia określonych odsetek, których źródłem pokrycia jest nadwyżka ekonomiczna (zysk) osiągnięta na prowadzonej działalności gospodarczej. W przypadku podjęcia nietrafionych decyzji lub niższej ich efektywności (w porównaniu z poziomem oczekiwanym) osiągnięta nadwyżka ekonomiczna może być niewystarczająca dla sfinansowania odsetek. Niejednokrotnie okazać się może, że niemożliwe jest pełne odzyskanie wydatków poniesionych w związku z decyzjami produkcyjnymi, czy inwestycyjnymi. Niepowodzenie finansowe nie zwalnia podmiotu gospodarczego z obowiązku spłaty zaciągniętych kredytów, pożyczek i zapłacenia umówionych odsetek. W takich sytuacjach zaciągnięty dług może przyspieszyć upadłość przedsiębiorstwa.

W modelu samofinansowania prospektywnego bardzo łatwo jest przekroczyć granicę tzw. „bezpiecznego zadłużenia”, tym bardziej, że taką granicę trudno jest jednoznacznie określić. Zależy ona bowiem od wielu czynników, które w przypadku różnych firm mają inną wagę. Dlatego też zarząd przedsiębiorstwa łatwo może utracić kontrolę nad procesami finansowymi. Nadmierne zaangażowanie kapitału obcego powoduje kłopoty z terminową jego obsługą. Mijają umowne terminy płatności, po upływie których dostawcy kapitału obcego zaczynają naliczać kary z tytułu przeterminowania. Powiększają one zadłużenie i pogłębiają kłopoty płatnicze. Przedsiębiorstwa nie mogą uzyskać nowych kredytów na spłacenie wcześniejszych długów. Przedsiębiorstwo staje się niewiarygodnym partnerem.

55 Por: I. Borkowska, *Kryteria wyboru źródeł finansowania przedsiębiorstw w aspekcie metodologicznej racjonalności podejmowania decyzji finansowych*, w: E. Urbańczyk, *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa*, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania U. Sz., Szczecin 2007, s. 212.

2. Rachunkowość jako źródło informacji ekonomicznej

2.1. Pojęcie i funkcje rachunkowości

Dla skutecznego zarządzania przedsiębiorstwem niezbędna jest wiarygodna informacja ekonomiczna, przez którą rozumie się zbiór przetworzonych danych dotyczących zjawisk ekonomicznych zachodzących w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu. W szczególności chodzi o informacje dotyczące stanu i zmian w majątku przedsiębiorstwa i źródłach jego finansowania oraz rezultatów prowadzonej przez nie działalności gospodarczej.

Źródłem tej informacji jest szeroko rozumiana rachunkowość, która obejmuje:

- a) gromadzenie danych (dokumentowanie, pomiar, tworzenie dowodów księgowych),
- b) ewidencjonowanie danych na odpowiednich urządzeniach w ściśle określony sposób,
- c) przetwarzanie danych w informacje poprzez odpowiednie działania arytmetyczne, tj. sumowanie, odejmowanie, dokonywanie koniecznych korekt,
- d) prezentowanie i interpretowanie przetworzonych informacji.

Rachunkowość jest więc „procesem przetwarzania danych, który obejmuje ciąg następujących po sobie czynności, poczynsz od obserwacji i pomiaru zdarzeń gospodarczych, przez gromadzenie danych, ich rejestrację i grupowanie oraz agregowanie”⁵⁶. Jej zadaniem jest pomoc w planowaniu przyszłych działań, alokowaniu zasobów, rejestrowanie skutków zdarzeń gospodarczych oraz kontrola i ocena dokonań⁵⁷. Dzieli się ona na rachunkowość finansową i rachunkowość zarządczą. Pierwsza z nich obejmuje księgowość, rachunek kosztów, sprawozdawczość i analizę finansową. Informacje przez nią generowane dotyczą tylko określonego podmiotu gospodarczego oraz zdarzeń, które powodują określone skutki w majątku przedsiębiorstwa. Informacje te mają charakter zestandaryzowany (tworzone

⁵⁶ E. Nowak, *Rachunek kosztów w jednostkach prowadzących działalność gospodarczą*, Wyd. Ekspert, Wrocław 2016, s. 8.

⁵⁷ Por: M. Hass-Symotiuk (red), *Rachunkowość finansowa przedsiębiorstwa od jego powstania do likwidacji*, Wolters Kluwer, Warszawa 2018, s. 27.

są według zasad określonych w obowiązujących standardach rachunkowości⁵⁸). Rachunkowość zarządcza zajmuje się gromadzeniem i przetwarzaniem różnorodnych informacji (o charakterze finansowym i pozafinansowym, historycznych i prognostycznych) na potrzeby wewnętrznych procesów decyzyjnych (decyzji menedżerskich). Zakres informacji przetwarzanej w systemie rachunkowości zarządczej jest szerszy w porównaniu z rachunkowością finansową. Są to informacje niezestandaryzowane oraz przetwarzane w różny sposób, zależnie od potrzeb decyzyjnych⁵⁹.

Rachunkowość finansowa zajmuje się ewidencjonowaniem i przetwarzaniem danych i odpowiednią ich prezentacją w celu oceny sytuacji majątkowej przedsiębiorstwa, jego kondycji finansowej i efektywności gospodarowania. Obejmuje ona⁶⁰:

- a) politykę rachunkowości (zasady, według których są gromadzone i przetwarzane dane),
- b) prowadzenie ksiąg rachunkowych, w których na podstawie dowodów księgowych rejestruje się skutki zdarzeń gospodarczych w porządku chronologicznym i systematycznym,
- c) okresowe uzgadnianie stanu rzeczywistego ze stanem księgowym (inventaryzacja),
- d) wycenę aktywów i pasywów oraz ustalanie wyniku finansowego,
- e) sporządzanie sprawozdań finansowych,
- f) gromadzenie i przechowywanie dowodów księgowych oraz innych dokumentów określonych w ustawie o rachunkowości,
- g) badanie i ogłaszanie sprawozdań finansowych.

Księgowość zajmuje się rejestracją (ewidencją) wszelkich, poprawnie udokumentowanych zdarzeń gospodarczych, związanych z prowadzoną przez przedsiębiorstwo działalnością, mających wpływ na stan majątku przedsiębiorstwa i źródeł jego finansowania oraz wynik finansowy. Ewidencja może być prowadzona w jednostkach naturalnych lub pieniężnych. W związku z tym rozróżnia się:

- a) księgowość ilościową (np. ewidencja materiałów w magazynie),
- b) księgowość wartościową (ewidencja zużycia materiałów w dziale księgowości)
- c) księgowość ilościowo-wartościową.

Ewidencja ilościowa nie pozwala na porównywanie i sumowanie różnorodnych składników majątkowych, dlatego ma ograniczone zastosowanie w praktyce (np. ewidencja stanu zapasów w magazynie). Powszechne zastosowanie znajduje natomiast ewidencja wartościowa, gdyż umożliwia ona nie tylko sumowanie i porównywanie rodzajowo zróżnicowanych składników majątkowych, lecz również na dokonywanie różnorodnych porównań i ocen. Ewidencja ilościowo-wartościowa

58 Określone są one w ustawie o rachunkowości i Międzynarodowych Standardach Rachunkowości).

59 Por: A. Piosik, *Zasady rachunkowości zarządczej*, PWN, Warszawa 2006, s. 18.

60 Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, art. 4, pkt. 3.

jest połączeniem dwóch powyższych form ewidencji. Księgowość dostarcza niezbędnych danych dla procesów decyzyjnych, kontrolnych, sprawozdawczych i oceniających.

Rachunek kosztów związany jest z wyceną wartości wytwarzanych produktów, świadczonych usług i różnych przedsięwzięć związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa. Polega ona na „...badaniu i transformowaniu (według przyjętego modelu i obowiązujących norm prawnych) informacji o kosztach podmiotu służącego użytkownikom (decydentów) do: oceny sytuacji, podejmowania decyzji gospodarczych i kontroli realizacji decyzji”⁶¹. W rachunku tym wykorzystuje się, w dużym zakresie, dane pochodzące z księgowości. Jego podstawowym zadaniem jest rozliczenie poniesionych w okresie sprawozdawczym kosztów i ustalenie wyniku finansowego zgodnie z obowiązującymi standardami (ustawą o rachunkowości lub MSR). Należy podkreślić, że rachunek kosztów wykorzystywany dla celów sprawozdawczych nie jest tożsamy z problemowymi rachunkami kosztów związanymi z podejmowaniem różnorodnych decyzji.

Sprawozdawczość finansowa stanowi zestawienie informacji księgowych sporządzone według określonego wzoru na określony moment czasowy. Forma prezentacji tych informacji, ich zakres oraz terminy sporządzania regulują odpowiednie przepisy prawne (ustawa o rachunkowości, przepisy podatkowe, KSH, MSR). Obejmuje ono: bilans, rachunek zysków i strat oraz informację dodatkową zawierającą wprowadzenie do sprawozdania finansowego i inne dodatkowe informacje i objaśnienia). Przedsiębiorstwa, których sprawozdanie finansowe podlega badaniu przez biegłego rewidenta obejmuje ponadto rachunek przepływów pieniężnych i zestawienie zmian w kapitale własnym. Sprawozdanie jest zbiorem informacji skierowanym w szczególności do obiorców zewnętrznych (właścicieli, potencjalnych inwestorów, kontrahentów, kredytodawców, urzędu skarbowego, urzędu statystycznego, badaczy, analityków itp.). Ich użyteczność dla odbiorców wewnętrznych jest ograniczona. Wynika to ze zbyt ogólnego charakteru informacji sprawozdawczej (informacja sumaryczna, syntetyczna). Odbiorcy wewnętrzni (zarząd, menedżerowie liniowi) potrzebują informacji bardziej szczegółowej, którą pozyskują bezpośrednio z ksiąg rachunkowych lub raportów wewnętrznych⁶².

Sprawozdanie finansowe będące końcowym produktem księgowości powinno w sposób obiektywny i zrozumiały dla odbiorcy prezentować informacje o stanie majątkowo-finansowym przedsiębiorstwa oraz osiąganey przez niego efektywności.

61 D. Sołtys, *Rachunek kosztów*, w: T. Cebrowska (red), *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, PWN, Warszawa 2005, s. 529.

62 Por: A. Miziak, *Użytkownicy informacji zawartych w systemie rachunkowości i sprawozdawczości oraz cele i zakres wykorzystania przez nich informacji sprawozdawczych*, w: H. Żukowska, A. Spoz, G. Zasuwa, *Sprawozdawczość w procesie zarządzania i oceny działalności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2016, s. 78.

W tym celu rachunkowość finansowa musi być prowadzona według określonych zasad, które nazywane są nadrzędnymi zasadami rachunkowości. Należą do nich:

- a) zasada kontynuacji działalności gospodarczej,
- b) zasada ciągłości,
- c) zasada memoriału,
- d) zasada współmierności przychodów i kosztów,
- e) zasad ostrożnej wyceny,
- f) zasada istotności,
- g) zasada periodyzacji,
- h) zasada wyższości treści nad formą.

Zasada kontynuacji działalności gospodarczej związana jest z założeniem, że przedsiębiorstwo będzie funkcjonowało w dającej się przewidzieć przyszłości i że zakres prowadzonej przez niego działalności będzie zbliżony do obecnego. Ta zasada nie ma zastosowania w przypadku, kiedy termin prowadzenia tej działalności jest ściśle określony (np. kiedy wszczęto proces likwidacji przedsiębiorstwa), kiedy ogłoszono upadłość jednostki organizacyjnej lub gdy zmianie ulega forma prawna przedsiębiorstwa.

Zasada memoriału⁶³ oznacza, że wszystkie zdarzenia gospodarcze rejestruje się pod datą ich zaistnienia. Ich wpływ na zmianę stanu składników majątkowo-kapitałowych wykazywany jest w tym okresie sprawozdawczym, w którym miały one miejsce. Przestrzeganie tej zasady pozwala na wierne odzwierciedlenie w sprawozdawczości finansowej rzeczywistego stanu majątkowego przedsiębiorstwa, jego struktury oraz poziomu zadłużenia. Zgodnie z tą zasadą np. za datę sprzedaży uznaje się datę wystawienia faktury, a nie datę zapłaty przez odbiorcę. Oznacza to, że np. w przypadku nieuregulowania należności przez odbiorcę do końca roku obrotowego, w bilansie zostanie odnotowany niższy stan produktów lub towarów (z tytułu wydania odbiorcy sprzedanych produktów lub towarów) oraz wyższy stan należności (z tytułu niezapłaconych faktur). Znaczenie tej zasady we współczesnej rachunkowości wzrasta, co wynika z faktu, że ewidencji podlega coraz więcej zdarzeń, które związane są z przyszłymi a nie bieżącymi korzyściami ekonomicznymi⁶⁴.

Z zasadą memoriału ściśle związana jest zasada współmierności przychodów i kosztów. Dotyczy ona sposobu obliczania wyniku finansowego. Na ogół jest tak,

63 Od zasady memoriału należy odróżnić zasadę kasy, w myśl której skutki działalności gospodarczej interpretuje się przez pryzmat zmian w stanie środków pieniężnych. Zgodnie z tą zasadą w księgach rachunkowych odnotowuje się tylko te zdarzenia, które powodują wpływ lub rozchód środków pieniężnych. Jest to najstarsza zasada prowadzenia ksiąg rachunkowych, spotykana już w starożytności. Obecnie wykorzystuje się ją przy prowadzeniu uproszczonej ewidencji w formie księgi przychodów i rozchodów.

64 Por: E. Łazarowicz, *Tradycyjny a współczesny system rachunkowości*, w: K. Bareja, T. Boroch, M. Giedroyc, K. Klimczak, E. Łazarowicz, K. Zasiewska, *Zaawansowana rachunkowość finansowa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 19.

że nie wszystkie produkty wytworzone lub towary nabyte w okresie sprawozdawczym są w tym samym okresie sprzedane. Część produktów wytworzona w danym okresie lub towarów nabytych w tym okresie będzie sprzedana w okresach następnych. Równocześnie część sprzedanych w bieżącym okresie produktów i towarów pochodzi z okresów poprzednich. Nie można zatem, do przychodów ze sprzedaży okresu sprawozdawczego przypisać wszystkich kosztów poniesionych w tym okresie. Trzeba je podzielić między tę część produktów i towarów, które zostały wytworzone lub nabyte i sprzedane w tym okresie oraz tę część, która będzie sprzedana w przyszłości. Koszty, które dotyczą produktów i towarów nie sprzedanych w okresie sprawozdawczym zostaną przypisane przychodom ze sprzedaży w okresach następnych. Jednocześnie przychodom bieżącym trzeba przypisać tę część kosztów, która dotyczy produktów i towarów sprzedanych w danym okresie, lecz wytworzonych w poprzednich okresach sprawozdawczych. Zasada współmierności wymaga więc ustalenia wysokości kosztów uzyskania przychodów w okresie sprawozdawczym. Wynik finansowy jest różnicą między przychodami a kosztami ich uzyskania.

Zasada ostrożnej wyceny wymaga szczególnego podejścia do szacowania wartości składników majątkowych, ustalania wysokości zadłużenia przedsiębiorstwa oraz jego wyniku finansowego. Chodzi o to by zachować w tym podejściu „pessimistyczny” punkt widzenia. Jest on konieczny po to, by nie przewartościować wycenianych pozycji i nie wykazać zbyt optymistycznego obrazu przedsiębiorstwa. Kierując się tą zasadą należy⁶⁵:

- a) przy ustalaniu wartości rzeczowych składników majątku trwałego uwzględnić nie tylko wartość dotychczasowego umorzenia, lecz również ewentualną trwałą utratę przez nie wartości rynkowej (np. na skutek utraty spadku ich wartości użytkowej lub znacznego, trwałego obniżenia cen rynkowych),
- b) przy ustalaniu wartości należności wziąć pod uwagę należności wątpliwe, których przedsiębiorstwo może nie odzyskać (np. z powodu upadłości dłużnika),
- c) określając wysokość zobowiązań uwzględnić prawdopodobny wzrost ich wartości z tytułu odsetek za okres przeterminowania,
- d) Wyłącznie niewątpliwe pozostałe przychody operacyjne i zyski nadzwyczajne,
- e) Wszystkie poniesione pozostałe koszty operacyjne i straty nadzwyczajne,
- f) Rezerwy na znane ryzyko i grożące straty.

Zasada istotności związana jest bezpośrednio z celami dla których prowadzi się księgi rachunkowe. Dane dostarczane przez system ewidencyjny, jak również zawarte w sprawozdaniach finansowych powinny dostarczyć zarządowi przedsiębiorstwa informacji użytecznych w procesie zarządzania przedsiębiorstwem. Równocześnie powinny stanowić one wiarygodną podstawę do oceny efektywności funkcjonowania podmiotu gospodarczego przez jego właścicieli, banki, urzędy

65 Zasady wyceny określone są w art. 7 i 28 ustawy o rachunkowości.

skarbowe, itp. Według K. Czubakowskiej przestrzeganie tej zasady wymaga by generowane informacje⁶⁶:

- a) przydatne w procesie decyzyjnym,
- b) wiarygodne, czyli obiektywnie odzwierciedlające sytuację finansową jednostki gospodarczej.

Zadośćuczynienie omawianej zasadzie wymaga zapewnienia porównywalności danych z różnych okresów sprawozdawczych. Konieczne jest więc zachowanie stałych rozwiązań w zakresie grupowania danych w określone zbiory, wyceny oraz formy prezentacji sprawozdań finansowych. Jeżeli w jakimkolwiek okresie nastąpi zmiana stosowanych dotychczas rozwiązań, wówczas w informacji dodatkowej należy podać różnice będące następstwem tych zmian. Chodzi bowiem o to, by wprowadzone zmiany nie uniemożliwiały analizy i oceny dynamiki badanych zjawisk, stanów i procesów.

Ustawa o rachunkowości, jak również inne przepisy prawne (np. KSH, ustawa o podatku dochodowym) nakładają na przedsiębiorstwa obowiązek okresowego sporządzania sprawozdań finansowych. Okresem sprawozdawczym jest rok obrotowy obejmujące kolejnych 12 miesięcy kalendarzowych. Okres ten może być podzielony na mniejsze odcinki czasowe (kwartały, miesiące). W okresie sprawozdawczym powinny być zaksięgowane wszystkie operacje gospodarcze, jakie w tym czasie zaistniały, zaś na koniec okresu należy zamknąć księgi rachunkowe, ustalić wynik finansowy, wypełnić stosowne deklaracje podatkowe i ustalić stan aktywów i pasywów. Powyższych zagadnień dotyczy zasada periodyzacji.

Księgi rachunkowe i sporządzone w oparciu o nie sprawozdania finansowe powinny rzetelnie (wiernie) odzwierciedlać rzeczywistość. Chodzi o to, by zarówno sytuacja majątkowa, jak i poziom zadłużenia oraz wynik finansowy nie były zniekształcone. Taka sytuacja ma miejsce wówczas, kiedy przestrzegane są obowiązujące zasady prowadzenia ksiąg rachunkowych a zdarzenia gospodarcze ewidencjonowane są w porządku chronologicznym i systematycznym. Wtedy również przestrzegana jest zasada wyższości treści nad formą. Sprawdzeniu przestrzegania tej zasady służy rewizja finansowa. Prowadzona jest ona przez biegłych rewidentów, a jej celem jest sformułowanie pisemnej opinii o tym "...czy sprawozdanie finansowe jest prawidłowe i rzetelne i jasno przedstawia sytuację majątkową i finansową, jak też wynik finansowy badanej jednostki"⁶⁷.

Omówione zasady prowadzenia rachunkowości w przedsiębiorstwach stanowią podstawę tzw. standardów rachunkowości. Standardy te regulują w miarę szczegółowo sposoby prowadzenia ksiąg rachunkowych i sporządzania sprawozdań finansowych. W Polsce takim standardem jest Ustawa o rachunkowości z 29 września 1994 roku, znowelizowana w 2000 roku. Rozwój międzynarodowej

⁶⁶ Por: K. Czubakowska (red), *Rachunkowość według prawa bilansowego*, wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 34.

⁶⁷ *Ustawa o rachunkowości...op. cit.*, art. 65, pkt 1

współpracy gospodarczej i związanych z nią procesów globalizacji sprawiają, że istnieje potrzeba ujednolicania standardów obowiązujących w poszczególnych krajach. Tym ujednolicaniem zajmuje się Komitet Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (IASC). Sformułował on już kilkadziesiąt Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR), które mają charakter wzorców, umożliwiających unifikację rachunkowości w skali międzynarodowej. Dzięki temu coraz łatwiej jest porównywać sytuację finansową przedsiębiorstw funkcjonujących w różnych państwach, jak również analizować i kontrolować sytuację finansową przedsiębiorstw międzynarodowych, mających swoje oddziały w wielu krajach.

2.2. Bilans i jego struktura

Bilans jest wartościowym zestawieniem składników majątkowych jakimi dysponuje przedsiębiorstwo oraz źródeł ich pokrycia. Jest fotografią stanu majątkowego przedsiębiorstwa i sposobów (źródeł) jego sfinansowania na określony moment czasowy. Jest sporządzony na dzień zamknięcia ksiąg rachunkowych. Dzień ten nazywa się momentem bilansowym.

Składniki majątkowe przedsiębiorstwa nazywane aktywami dzielą się na dwie zasadnicze grupy: aktywa trwałe, aktywa obrotowe. Aktywa trwałe stanowią te składniki majątkowe, których cykl obrotowy (przewidywany okres użytkowania) jest dłuższy od jednego roku. Należą do nich:

- 1) Wartości niematerialne i prawne, które można zdefiniować jako nabyte prawa majątkowe (odpłatnie lub w formie darowizny) nadające się do gospodarczego wykorzystania⁶⁸. Obejmują one:
 - a) Koszty prac rozwojowych, przez które rozumie się badania lub inny sposób uzyskiwania wiedzy, których wynik może być wykorzystany przy produkcji nowych lub ulepszonych produktów lub przy wdrażaniu nowych technologii. Chodzi o to, by produkt lub technologia były ściśle ustalone, koszty wiarygodnie określone i pokryte z przychodów z ich sprzedaży. Ich przydatność powinna być stwierdzona i udokumentowana⁶⁹.
 - b) Dodatnia wartość firmy (nadwyżka ceny zapłaconej za zakupione inne przedsiębiorstwo lub zorganizowaną jego część nad wartością rynkową

68 Jest to grupa składników majątkowych, która stwarza najwięcej problemów w zakresie ich identyfikacji i wyceny. Jest to szczególnie istotne w sytuacji, gdy mają one znaczący udział w aktywach trwałych (por: J. Taborek-Mazur, A. Szafraniec, *Kontrowersje wokół aktywów niematerialnych w sprawozdaniu finansowym*, w: B. Micherda, M. Andrzejewski, *Sprawozdawczość i rewizja finansowa. Problemy kwantyfikacji wartości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013, s. 249 – 256).

69 Por: Z. Głodek, *Rzeczowe i niematerialne aktywa przedsiębiorstwa*, w: M. Hass-Symotiuik (red), *Rachunkowość finansowa ... op. cit.*, s. 113.

składników majątkowych wchodzących w skład nabytej jednostki organizacyjnej). Nadwyżka ta jest zapłatą za przejęte zasoby przynoszące korzyści, które nie spełniają warunków zaliczenia ich do jakiejkolwiek grupy aktywów⁷⁰.

- c) Pozostałe wartości niematerialne i prawne (prawa autorskie, prawo do projektów, wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów zdobniczych, licencji, oprogramowanie komputerowe.
- 2) Rzeczowy majątek trwały, który zasadniczo dzieli się na dwie grupy: środki trwałe i środki trwałe w budowie.
- a) Środki trwałe obejmują wartość gruntów własnych i w wieczystym użytkowaniu, budynki, lokale (niezależnie od formy prawa własności), obiekty inżynierii lądowej i wodnej, maszyny i urządzenia techniczne, środki transportowe oraz inne obiekty, które są kompletne i zostały oddane do użytkowania oraz inwentarz żywy służący celom reprodukcyjnym. W pozycji tej wykazuje się również obiekty trwałe przekazane do użytkowania na podstawie o leasingu finansowym⁷¹. Charakterystyczną cechą środków trwałych jest to, że przewidywany okres ich ekonomicznej użyteczności jest dłuższy niż jeden rok oraz to, że są kompletne, przekazane do użytkowania i przeznaczone na potrzeby przedsiębiorstwa. Są często pozycją o największej wartości w aktywach przedsiębiorstwa. Ich udział w aktywach przedsiębiorstw przemysłowych oscyluje ok. 50%⁷².
 - b) Środki trwałe w budowie są odpowiednikiem nakładów jakie przedsiębiorstwo poniosło na tworzenie nowych lub ulepszenie istniejących obiektów (środków) trwałych, które nie zostały jeszcze ukończone lub nie przekazano ich do użytkowania.
- 3) Należności długoterminowe są wierzytelnościami przedsiębiorstwa, których termin płatności jest dłuższy od roku, licząc od daty na którą został zestawiony bilans (od momentu bilansowego), z wyjątkiem należności związanych ze sprzedażą produktów i usług działalności operacyjnej.
- 4) Inwestycje długoterminowe przez które rozumie się aktywa mające przynosić przedsiębiorstwu określone korzyści bez prowadzenia działalności gospodarczej. Dzielią się one na:
- a) Nieruchomości (budynki, prawo wieczystego użytkowania, spółdzielcze prawo do lokali, obiekty inżynierii lądowej i wodnej), które zostały na-

70 Por: S. Hońko, *Wycena wartości firmy*, „Rachunkowość” 2016, nr 4, s. 3 – 17.

71 Nie zalicza się do składników majątkowych przedsiębiorstwa elementów aktywów użytkowanych na podstawie umowy najmu, dzierżawy lub innej o podobnym charakterze (innej niż umowa o leasing finansowy), chyba, że z innych przepisów wynika prawo do amortyzowania ich przez jednostkę użytkującą.

72 Por: K. H. Szewczak, *Zarządzanie eksploatacją środków trwałych w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2013, s. 106.

byte przez przedsiębiorstwo w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych związanych z przyrostem ich wartości lub innych pożytków, a nie w celu użytkowania na potrzeby działalności statutowej.

- b) Wartości niematerialne i prawne nabyte z tych samych powodów, co wyżej wymienione nieruchomości.
 - c) Długoterminowe aktywa finansowe obejmujące akcje i udziały, inne papiery wartościowe (np. wieloletnie obligacje Skarbu Państwa lub innych podmiotów - np. gmin), udzielone pożyczki (których udzieliło przedsiębiorstwo innym podmiotom, a których termin spłaty jest dłuższy od jednego roku, licząc od momentu bilansowego), i inne długoterminowe aktywa finansowe ((np. lokata bankowa o terminie realizacji dłuższym niż jeden rok) w podziale na te, które dotyczą jednostek powiązanych i te, które związane są z jednostkami nie powiązanymi z przedsiębiorstwem.
- 5) Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe (czynne) obejmują przede wszystkim aktywa związane z odroczonym podatkiem dochodowym od osób prawnych z tytułu istnienia przejściowych ujemnych różnic, które w przyszłości dadzą prawo do zmniejszenia podstawy opodatkowania oraz prawo do odliczenia straty podatkowej, jeżeli takie odliczenie jest prawdopodobne.

Aktywa obrotowe, nazywanych inaczej bieżącymi, obejmują te składniki majątkowe, które zużywane są w zasadzie w jednym cyklu produkcyjno-usługowym. Do nich powinny być zaliczane składniki majątkowe, jeśli⁷³:

- a) będą realizowane, przeznaczone do zbycia lub zużycia w normalnym cyklu operacyjnym lub
- b) są przeznaczone do obrotu albo będą zrealizowane w ciągu 12 miesięcy od momentu bilansowego,
- c) są aktywami pieniężnymi albo ekwiwalentem gotówki o nieograniczonym dostępie.

Należą do nich:

1) Zapasy

- a) Materiałowe (surowce, materiały podstawowe i pomocnicze, półfabrykaty nabyte z zewnątrz, opakowania, części zamienne, odpady). Charakterystyczną cechą materiałów jest to, że nabywane są one na potrzeby własne przedsiębiorstwa. Większość z nich służy bezpośrednio celom produkcyjnym czy usługowym. Są przetwarzane w procesie produkcyjnym, tworząc substancję wytwarzanych produktów. Inne materiały wykorzystywane są na cele administracyjne (np. materiały biurowe), reklamowe, itp.

⁷³ Por: E. Walińska, *Bilans – źródło informacji o sytuacji finansowej jednostki*, w: E. Walińska (red), *Sprawozdanie finansowe według MSSF*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 143.

- b) Produktów gotowych (wytworzone przez przedsiębiorstwo wyroby, wykonane usługi, prace projektowe, roboty budowlano-montażowe, itp.). Dobra te są rezultatem pracy przedsiębiorstwa i są przeznaczone do sprzedaży.
- c) Produkcji niezakończonych (rozpoczęte, lecz nieukończone wyroby, usługi, półfabrykaty, prace projektowe, roboty budowlano-montażowe, itp.). Są to dobra częściowo przetworzone przez przedsiębiorstwo, lecz nie nadające się jeszcze do sprzedaży.
- d) Towarów (nabyte rzeczowe składniki majątkowe w celu odsprzedaży osobom trzecim). Dobra te nie są w przedsiębiorstwie przetwarzane i to je różni od produktów gotowych.

W zależności od przedsiębiorstwa, to samo dobro może być materiałem, produktem lub towarem. Na przykład mąka we młynie jest produktem, w piekarni materiałem, zaś w sklepie towarem.

- 2) Należności krótkoterminowe to wierzytelności przedsiębiorstwa, przede wszystkim z tytułu świadczenia usług lub sprzedaży wyrobów lub towarów innym podmiotom gospodarczym, jak również z innych tytułów (np: od budżetu z tytułu .rozliczonego podatku VAT). Wierzytelności te mają na ogół krótki okres realizacji, tzn. krótszy od jednego roku. Należności te podzielono na dwie podgrupy: należności od jednostek powiązanych i należności od jednostek pozostałych. W każdej z podgrup wyodrębnia się należności z tytułu dostaw i usług o okresie spłaty do 12 miesięcy i okresie spłaty powyżej 12 miesięcy. Ponadto, w należnościach od pozostałych jednostek wyodrębnia się dodatkowo należności z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń oraz należności dochodzone na drodze sądowej.
 - 3) Inwestycje krótkoterminowe, które obejmują:
 - a) Krótkoterminowe aktywa finansowe (akcje i udziały, inne papiery wartościowe, udzielone pożyczki i inne krótkoterminowe aktywa finansowe) przeznaczone do zbycia przed upływem jednego roku (licząc od momentu bilansowego). Aktywa te podzielone są na te, które związane są z jednostkami powiązanymi i te które związane są z pozostałymi jednostkami).
 - b) Środki pieniężne obejmujące gotówkę w kasie, pieniądze ulokowane na rachunkach bankowych, weksle i czek obce.
 - c) Inne inwestycje krótkoterminowe.
 - 4) Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe czynne, które podlegają rozliczeniu w okresie najbliższych dwunastu miesięcy licząc od momentu bilansowego. Często są to poniesione przez przedsiębiorstwo koszty, które dotyczą przyszłych okresów.
- Ponadto, po stronie aktywów występują jeszcze dwie dodatkowe pozycje, a mianowicie:
- 1) Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna). Zapis w tej pozycji ma miejsce wówczas, gdy nie wszystkie zadeklarowane przez akcjonariuszy

wkłady kapitału podstawowego zostały wniesione przed objęciem akcji. Świadczy on o zobowiązaniu akcjonariuszy wobec spółki akcyjnej. Zgodnie z KSH akcjonariusze muszą, w przypadku akcji obejmowanych za wkład pieniężny, w momencie obejmowania akcji wnieść co najmniej 25% ich wartości nominalnej, resztę zaś mogą wносить ratami w okresie do dwóch lat.

- 2) Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna) są nową pozycją w bilansie spółek kapitałowych. Ich wartość zmniejsza poziom kapitałów własnych, gdyż nie spełniają one warunków stawianych aktywom. KSH dopuszcza możliwość nabywania (np. w drodze egzekucji na zaspokojenie roszczeń spółki) i umarzania akcji i udziałów własnych spółek, lecz obliguje je do utworzenia kapitału rezerwowego w wysokości równej wartości nabytych lub przewidzianych do umorzenia akcji lub udziałów.

Składniki aktywów zlokalizowane są w bilansie zgodnie z zasadą płynności, która określa stopień trudności zamiany danego składnika na pieniądze. Takie uporządkowanie ułatwia zarządzanie zasobami majątkowymi wskazując na terminowość osiągania korzyści związanych z danymi składnikami⁷⁴.

Każdy ze składników majątkowych ma odpowiednie pokrycie w źródłach finansowania, nazywanych pasywami. Źródła te dzielą się na dwie grupy: kapitały własne oraz kapitały obce.

- 1) Kapitały własne, w zależności od formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstw, występują pod różnymi nazwami. I tak w spółce akcyjnej na kapitały własne składają się:
 - a) Kapitał podstawowy, nazywany kapitałem akcyjnym, którego wysokość jest równa iloczynowi liczby wyemitowanych akcji i wartości nominalnej jednej akcji. Wartość nominalna każdej wyemitowanej akcji jest jednakowa.
 - b) Kapitał zapasowy, który zgodnie z Kodeksem spółek handlowych jest pozycją obligatoryjną. Tworzony jest z:
 - zysku po opodatkowaniu (co najmniej 8% rocznego zysku po opodatkowaniu należy przeznaczać na kapitał zapasowy, dopóki jego wysokość nie osiągnie poziomu 1/3 kapitału akcyjnego),
 - nadwyżek uzyskanych z tytułu wydania akcji po cenie wyższej od wartości nominalnej, tzw. agio, jeżeli wartość tych nadwyżek przewyższa koszty emisji akcji,
 - dopłat uiszczonych przez akcjonariuszy w zamian za przyznanie ich akcjom szczególnych uprawnień.
- 2) Kapitały rezerwowe składają się z:
 - a) Zmiany kapitałów na skutek aktualizacji wyceny aktywów lub pasywów. Pozycja ta występuje wówczas, gdy np. na skutek procesów inflacyjnych

⁷⁴ Por: W. Gos, S. Hońko, P. Szczypa, *ABC sprawozdań finansowych, Jak je czytać, interpretować i analizować*, wyd. CeDeWu, Warszawa 2012, s. 48.

dokonuje się zgodnie z określonymi przepisami prawnymi, okresowej przeceny wartości środków trwałych, gdy następuje zmiana cen rynkowych inwestycji zaliczanych do aktywów trwałych, gdy występują różnice kursowe powstałe po przeliczeniu na polską walutę walut oddziałów zagranicznych przedsiębiorstwa (przy sporządzaniu sprawozdania skonsolidowanego),

- b) pozostałych rezerw kapitałowych tworzonych głównie z zysku po opodatkowaniu, a przeznaczonych na sfinansowanie ściśle określonych potrzeb przedsiębiorstw, które mogą być związane z rozwojem spółki, finansowaniem przedsięwzięć o charakterze nowatorskim, finansowaniem wspólnych inwestycji realizowanych z innymi przedmiotami gospodarczymi, które nie zwiększają aktywów spółki, przewidywanym nabyciem akcji własnych, itp.
- c) wynik finansowy nie podzielony obejmuje dwie pozycje bilansowe:
 - nierozliczonego wyniku finansowego (zysku po opodatkowaniu) z lat ubiegłych (Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy nie podjęło decyzji, co do przeznaczenia tej części zysku),
 - wyniku finansowego netto za rok obrotowy (za okres, którego dotyczy sprawozdania finansowe).
- d) Pozycja „odpisy z zysku netto roku obrotowego” przeznaczona jest do wykazywania wypłaconych zaliczek na poczet przyszłej dywidendy. Jednak na razie będzie to pozycja martwa (nie wypełniana), z następujących powodów:
 - wpłaty z zysku netto przedsiębiorstw państwowych i Jednoosobowych Spółek Skarbu Państwa do budżetu Państwa, mimo, że mają charakter zaliczkowej wypłaty dywidendy, zaliczane są do obowiązkowych obciążeń wyniku finansowego,
 - zaliczki na poczet dywidendy w spółkach kapitałowych do czasu zatwierdzenia wyniku finansowego wykazuje się w pozycji „pozostałe należności krótkoterminowe”,
 - podział zysku w spółkach osobowych i przedsiębiorstwach osób fizycznych może nastąpić dopiero po zatwierdzeniu rocznego sprawozdania finansowego.

Drugą część kapitałów stanowią kapitały obce występujące pod nazwą „Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania”. Kapitały obce są własnością innych podmiotów gospodarczych. Zostały one przekazane przedsiębiorstwu do odpłatnego lub bezpłatnego użytkowania w ściśle określonym przedziale czasowym. W ramach tej grupy pasywów wyodrębnia się:

- 1) Rezerwy na zobowiązania są częścią kapitałów przeznaczoną na zaspokojenie prawdopodobnych, a więc niepewnych zobowiązań. Są to zobowiązania warunkowe, które staną się realne wówczas, kiedy zaistnieją określone warunki. Niepewność z nimi związana dotyczy również wysokości możliwych do utracenia korzyści oraz terminu wymagalności⁷⁵. Na rezerwy składają się:

75 Por: W. Gos, S. Hońko, P. Szczypa, *ABC sprawozdań ... op. cit.*, 51.

- a) rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego dotyczą zobowiązań podatkowych, które mogą powstać w przyszłości (naliczenie odsetek za nieterminową realizację należności, których jeszcze nie otrzymano),
 - b) rezerwy na ewentualne straty z transakcji gospodarczych w toku, w tym z tytułu udzielonych gwarancji, poręczeń, operacji kredytowych, skutków toczących się postępowań sądowych,
 - c) rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne z podziałem na długo i krótkoterminowe (np. nagrody jubileuszowe, odprawy emerytalne itp.),
 - d) inne rezerwy tworzone na niepewne zobowiązania lub przewidywane straty, które mają na celu uwzględnienie ryzyka związanego z prowadzoną działalnością gospodarczą (z podziałem na krótko i długoterminowe).
- 3) Zobowiązania długoterminowe, których termin realizacji upływa po okresie dłuższym niż jeden rok, licząc od momentu bilansowego. Zobowiązania te podzielone są na te, które dotyczą jednostek powiązanych z przedsiębiorstwem i jednostek pozostałych. W przypadku jednostek pozostałych zobowiązania obejmują zaciągnięte w banku lub u innych podmiotów gospodarczych kredyty, pożyczki i inne zobowiązania (np. z tytułu leasingu) za korzystanie z których spółka płaci określone wynagrodzenie (odsetki).
- 4) Zobowiązania krótkoterminowe, które powinny być uregulowane przed upływem roku, licząc od momentu bilansowego. Zalicza się do nich te które⁷⁶:
- a) będą uregulowane w normalnym cyklu operacyjnym,
 - b) są przeznaczone do obrotu lub data spłaty przypada w okresie do 12 miesięcy od dnia bilansowego,
 - c) nie występuje bezwarunkowe prawo do odroczenia terminu ich spłaty przez okres co najmniej 12 miesięcy od dnia bilansowego.

Podzielone są one na trzy podgrupy:

- d) Zobowiązania wobec jednostek powiązanych, które w przypadku zobowiązań z tytułu dostaw i usług podzielono na dwie dodatkowe podgrupy: o okresie wymagalności do 12 miesięcy i o okresie wymagalności powyżej 12 miesięcy.
- e) Zobowiązania wobec jednostek pozostałych obejmujące takie pozycje jak: kredyty bankowe, zobowiązania wekslowe, zobowiązania z tytułu dostaw materiałów, surowców i usług, zaliczki, zobowiązania z tytułu podatków, ubezpieczeń i ceł, zobowiązania z tytułu wynagrodzeń, itp. Podobnie jak w przypadku jednostek powiązanych, zobowiązania z tytułu dostaw i usług podzielono na te, których okres wymagalności jest dłuższy od 12 miesięcy i te, których okres wymagalności przewyższa 12 miesięcy. Jest to podział korespondujący z podziałem należności z tytułu dostaw i usług na te, których

76 Por: E. Walińska, *Bilans – źródło informacji ... op. cit.*, s. 144.

splata powinna nastąpić przed upływem 12 miesięcy i te, których splata nastąpi po upływie 12 miesięcy.

- f) fundusze specjalne, które tworzone są w ciężar kosztów lub z zysku po opodatkowaniu i przeznaczone na cele specjalne, takie jak: zaspokojenie potrzeb socjalnych pracowników i ich rodzin (wczasy, kolonie, cele kulturalno-oświatowe), nagrody i premie pracowników wypłacane z zysku. Z uwagi na fakt, iż w przyszłości wykorzystane zostaną na określone świadczenia dla pracowników, traktuje się je jako zobowiązania przedsiębiorstwa.
- 5) Rozliczenia międzyokresowe, w ramach których wyodrębniono:
- a) Ujemną wartość firmy, która może powstać w wyniku nabycia innego przedsiębiorstwa, zorganizowanej części innego przedsiębiorstwa lub rozliczenia połączenia spółek metodą nabycia praw własności. Jest ona nadwyżką rynkowej wartości nabytych składników majątkowych nad ceną zapłaconą za przedsiębiorstwo. Taka sytuacja występuje zazwyczaj wtedy, gdy nabywany podmiot gospodarczy ma słabą kondycję ekonomiczną (przynosi straty, jest w fazie upadłości, właściciele nie mają pomysłów na dalsze efektywne jego funkcjonowanie itp.).
 - b) Inne rozliczenia międzyokresowe, które stanowią równowartość sum zaliczonych do kosztów okresu obrotowego, a które zostaną wydatkowane w okresie następnym. Składają się one z dwóch elementów
 - rezerw na koszty przyszłych okresów i obejmują równowartość zrealizowanych świadczeń na rzecz przedsiębiorstwa, za które jeszcze nie zapłacono i które jeszcze nie stanowią zobowiązań, np. z powodu braku faktury lub rachunku, oraz prawdopodobne koszty, których kwota, bądź data powstania zobowiązań z ich tytułu nie są jeszcze znane (np. koszty z tytułu napraw gwarancyjnych i rękojmi za sprzedane produkty długotrwałego użytku),
 - przychodów przyszłych okresów obejmujących otrzymane wpłaty od kontrahentów na poczet przyszłych świadczeń, do czasu wykonania tych świadczeń, kwoty przewyższające roszczenia, do czasu ich wyegzekwowania lub odpisania (np. przysądzone przez sąd odsetki za zwłokę w regulowaniu należności), itp.

Szczególną pozycją kapitałów obcych są zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz niektóre inne zobowiązania krótkoterminowe (np. zobowiązania z tytułu wynagrodzeń). Stanowią one nieodpłatne źródło kapitału obcego, jeżeli termin ich płatności nie minął i jeżeli z jego skróceniem nie są z nim związane żadne opusty. Zobowiązania przeterminowane tracą charakter bezpłatnego źródła finansowania, gdyż z tytułu opóźnienia płatności wierzyciele mają prawo do naliczania odsetek za zwłokę. Wysokość tych odsetek może być wyższa od stopy oprocentowania kredytów bankowych.

W spółce z ograniczoną odpowiedzialnością kapitał własny spółki obejmuje podobne składniki. Różnice dotyczą trzech pozycji. W miejsce kapitału akcyjnego pojawia się kapitał udziałowy, który jest sumą wartości udziałów wniesionych do spółki przez wspólników⁷⁷. W spółce z o.o nie występuje pozycja „należne wpłaty na poczet kapitału podstawowego”, gdyż kapitał ten, niezależnie od formy wkładu (pieniężnej lub niepieniężnej) musi być wniesiony w całości przed objęciem udziałów. Kapitał zapasowy spółki nie jest pozycją obligatoryjną, lecz fakultatywną. Spółka z o.o. może, lecz nie ma obowiązku tworzenia takiej pozycji kapitałowej.

W przedsiębiorstwach państwowych kapitały własne przedsiębiorstw obejmują przede wszystkim fundusz założycielski⁷⁸, który jest odpowiednikiem wkładu Skarbu Państwa w majątek przedsiębiorstwa i jest podobny do kapitału założycielskiego i kapitału akcyjnego w spółkach kapitałowych oraz fundusz przedsiębiorstwa, tworzony z zysku, który przedsiębiorstwo wygospodarowało w okresie swojej działalności. Fundusz przedsiębiorstwa, w przeciwieństwie do funduszu założycielskiego jest wielkością zmienną. Pozostałe pozycje kapitałów mogą być takie same jak w spółkach z o.o.

W spółdzielniach w miejsce kapitału założycielskiego (akcyjnego) tworzy się fundusz udziałowy⁷⁹, który stanowi równowartość wkładów członków spółdzielni. Może on ulegać zmianie na skutek zmiany liczby członków. Drugą pozycję stanowi fundusz zasobowy tworzony z zysków wygospodarowanych przez spółdzielnię. Źródłem tego funduszu są również wpłaty wpisowego wnoszone przez członków. Pozostałe pozycje kapitałów mogą być takie same jak w spółkach z o.o.

W przedsiębiorstwach indywidualnych (osób fizycznych) oraz w spółkach osobowych cały kapitał ma charakter zmienny i wykazywany jest zazwyczaj w jednej pozycji. Stanowi on różnicę między wartością majątku a całością kapitałów obcych (zobowiązań). Kapitały własne tych spółek składają się z wkładów wniesionych przez wspólników i z zysku po opodatkowaniu, który nie został podzielony i wyprowadzony z firmy przed momentem bilansowym (np. w formie zaliczki a conto przyszłego udziału w zysku). Wielkość tych kapitałów jest na ogół zmienna.

Niezależnie od nazewnictwa poszczególnych pozycji pasywów, ich kolejność w bilansie wynika z zasady wymagalności, która określa terminowość realizacji praw poszczególnych podmiotów (wierzycieli i właścicieli) do aktywów przedsiębiorstwa⁸⁰. W pierwszej kolejności wymienia się prawa właścicieli (kapitały własne), które charakteryzują się brakiem określenia terminu ich realizacji. W dalszej kolejności wymienia się prawa wierzycieli o długim terminie wymagalności, a następnie zobowiązania krótkoterminowe. Przyjęta klasyfikacja pasywów jest

77 Por: J. Mindowicz, *Kapitały*, w: T. Cebrowska (red), *Rachunkowość finansowa i podatkowa ... op. cit.*, s. 416.

78 Tamże, s. 419.

79 Tamże, s. 414.

80 Por: W. Gos, S. Hońko, P. Szczypa, *ABC sprawozdań ... op. cit.*, s. 51.

adekwatna do klasyfikacji aktywów. Aktywa o najwyższej płynności służą zabezpieczając w pierwszej kolejności wierzytelności krótkoterminowe.

Wyróżnia się bilanse początkowe, otwarcia, zamknięcia i likwidacyjne.

Bilanse początkowe sporządzone są na dzień rozpoczęcia działalności przedsiębiorstwa. Obejmują one zestawienie wniesionych przez wspólników (akcjonariuszy) składników majątkowych (po stronie aktywów) i odpowiadające im kapitały (po stronie pasywów). W przypadku, gdy osoby przystępujące do spółki wносиłyby tylko wkłady gotówkowe, wówczas bilans otwarcia zawierałby 2 pozycje: środki pieniężne po stronie aktywów i kapitał akcyjny lub zakładowy po stronie pasywów. Bilanse początkowe są równocześnie bilansami otwarcia pierwszego roku obrotowego funkcjonowania spółki. Bilanse otwarcia kolejnych lat obrotowych są bilansami zamknięcia okresów poprzedzających.

Bilanse zamknięcia sporządzone są na ostatni dzień roku obrotowego. Porównanie bilansu otwarcia i zamknięcia pozwala na ocenę zmian w składnikach majątkowych i źródłach ich finansowania, jakie nastąpiły na przestrzeni roku obrotowego. Ocena ta stwarza podstawę do wnioskowania o kondycji ekonomiczno-finansowej spółki i sprawności zarządzania przedsiębiorstwem. Bilanse zamknięcia poprzednich okresów obrachunkowych są zazwyczaj bilansami otwarcia następnych okresów obrachunkowych.

Bilanse likwidacyjne sporządza się przy otwarciu likwidacji spółki lub w przypadku ogłoszenia jej upadłości. W bilansach tych składniki majątkowe ujmowane są wg ich wartości zbywczej. Stanowią one punkt wyjścia do odpowiedniego upływniania majątku przedsiębiorstw, zaspokajania wierzycieli i podziału pozostałej części majątku między akcjonariuszy (wspólników).

2.3. Zasady prowadzenia ksiąg rachunkowych

Prowadzenie działalności gospodarczej powoduje różnorakie zdarzenia gospodarcze. Zdarzeniem gospodarczym nazywa się zjawisko, które wywołuje określone zmiany w stanie składników majątkowych i kapitałowych przedsiębiorstwa. Jedne z nich związane są z wytwarzaniem produktów i usług i zużyciem określonych zasobów, powodujące systematyczne zmiany w aktywach przedsiębiorstw. Inne dotyczą zaciągania przez przedsiębiorstwa różnorodnych zobowiązań, które powodują określone zmiany w strukturze kapitałowej. Jeszcze inne związane są z procesami zakupu i sprzedaży.

Kontrola i ocena skutków tych zdarzeń istnieje wymaga bieżącej ich rejestracji (ewidencji). Bezpośrednimi skutkami zdarzeń gospodarczych są zmiany w określonych pozycjach aktywów, pasywów, przychodów i kosztów.

Zdarzenia odpowiednio udokumentowane i podlegające ewidencji księgowej nazywa się operacjami gospodarczymi. Każdą operację charakteryzuje:

- a) ścisły związek z podmiotem gospodarczym,
- b) określony termin realizacji, który w zależności od charakteru operacji ustalany jest na podstawie norm zwyczajowych lub prawych (np. za dzień sprzedaży uznaje się datę wystawienia faktury).

Rozróżnia się cztery podstawowe rodzaje operacji gospodarczych:

- a) operacje na aktywach, których skutkiem jest zmiana stanu niektórych składników majątkowych, lecz które nie powodują zmiany sumy bilansowej,
- b) operacje na pasywach powodujące zmiany w stanie określonych składników kapitałowych, lecz nie powodujące zmiany sumy bilansowej,
- c) operacje na aktywach i pasywach zmniejszające nie tylko stan określonych składników majątkowych i kapitałowych, lecz również obniżające sumę bilansową,
- d) operacje na aktywach i pasywach zwiększające nie tylko stan określonych składników majątkowych i kapitałowych, lecz również zwiększające sumę bilansową,

Przykład 2.1. W tabeli 2.1. zamieszczono uproszczony bilans spółki akcyjnej „ALFA”. W okresie sprawozdawczym zrealizowano następujące operacje gospodarcze:

- 1) Odbiorca zapłacił fakturę za sprzedane wcześniej produkty w wysokości 20 000 zł.
- 2) Walne Zgromadzenie akcjonariuszy podjęło decyzję o przeznaczeniu 5000 zł zysku netto z poprzedniego okresu na kapitał zapasowy.
- 3) Uregulowano zobowiązanie wobec dostawcy w wysokości 11 000 zł.
- 4) Przyjęto do magazynu materiały z nowej dostawy. Faktury za tę dostawę jeszcze nie zapłacono. Wartość dostawy materiałowej 10 000zł.

Tab. 2.1. *Uproszczony bilans spółki „ALFA”*

Lp.	AKTYWA	Kwota	Lp.	PASYWA	Kwota
1.	Majątek trwały	80 000,00	1.	Kapitały własne	128 000,00
2.	Zapasy materiałów	30 000,00		a) kapitał akcyjny	110 000,00
3.	Zapasy produktów	20 000,00		b) kapitał zapasowy	10 000,00
4.	Zapasy towarów	5 000,00		c) zysk netto	8 000,00
5.	Należności	30 000,00	2.	Kredyty	30 000,00
6.	Środki pieniężne	5 000,00	3.	Zobowiązania wobec dostawców	12 000,00
7.	Aktywa razem	170 000,00	4.	Pasywa razem	170 000,00

Źródło: Dane umowne

Rozwiązanie. Wyniki księgowania poszczególnych typów operacji zamieszczono w tabeli 2.2. w kolumnach B-I (bilans po operacji 1), B-II (bilans po operacji 2), B-III (bilans po operacji 3) i B-IV (bilans po operacji 4).

Tab. 2.2. *Zmiany w bilansie po zaksięgowaniu poszczególnych operacji*

Lp.	Wyszczególnienie	BO	B-I	B-II	B-III	B-IV
AKTYWA						
1.	Majątek trwały	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00
2.	Zapasy materiałów	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	40 000,00
3.	Zapasy produktów	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00
4.	Zapasy towarów	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00
5.	Należności	30 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00	10 000,00
6.	Środki pieniężne	5 000,00	25 000,00	25 000,00	14 000,00	10 000,00
7.	Aktywa razem	170 000,00	170 000,00	170 000,00	159 000,00	169 000,00
PASywa						
1.	Kapitały własne	128 000,00	128 000,00	128 000,00	128 000,00	128 000,00
	a) kapitał akcyjny	110 000,00	110 000,00	110 000,00	110 000,00	110 000,00
	b) kapitał zapasowy	10 000,00	10 000,00	15 000,00	15 000,00	15 000,00
	c) zysk netto	8 000,00	8 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
2.	Kredyty	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00	30 000,00
3.	Zobowiązania wobec dostawców	12 000,00	12 000,00	12 000,00	1 000,00	11 000,00
4.	Pasywa razem	170 000,00	170 000,00	170 000,00	159 000,00	169 000,00

Źródło: Opracowanie własne

W rezultacie operacji (1) wzrósł stan środków pieniężnych o 20000 zł, spadły natomiast należności od odbiorców. Były to tylko zmiany dwóch składników majątkowych, które nie spowodowały zmiany wartości aktywów. W przypadku operacji (2) nastąpiło przesunięcie zysku netto wygospodarowanego w poprzednim okresie na kapitał zapasowy. Zmniejszył się stan zysku netto niepodzielonego, zwiększył się natomiast o tę samą kwotę kapitał zapasowy. Wartość pasywów nie uległa zmianie. Operacja (3) spowodowała po stronie aktywów spadek stanu środków pieniężnych o 11000 zł i spadek zobowiązań wobec dostawców o taką samą kwotę, w wyniku czego wartość aktywów i pasywów obniżyła się o 11000 zł (spadła ze 170000 zł do 159000 zł). Operacja (4) wpłynęła na wzrost stanu zapasów

materiałów w magazynie o 10000 zł. Za te materiały nie zapłacono, wskutek czego powstało dodatkowe zobowiązanie wobec dostawców na taką samą kwotę. Ta operacja spowodowała wzrost aktywów i pasywów o 10000 zł (o wartość operacji).

Z powyższego przykładu wynika, że każda operacja gospodarcza wywołuje zmiany w co najmniej dwóch składnikach (majątkowych, kapitałowych lub majątkowych i kapitałowych równocześnie), niezależnie od kierunku tych zmian (wzrost czy spadek).

Zapisy w księgach rachunkowych muszą być odpowiednio udokumentowane. Dokumenty księgowe, nazywane dowodami księgowymi, powinny odzwierciedlać rzeczywisty stan rzeczy, czyli powinny być zgodne z rzeczywistym przebiegiem operacji gospodarczej, którą dokumentują (rzetelne), zawierać wszystkie informacje niezbędne do pełnej charakterystyki operacji (kompletne) oraz wolne od błędów rachunkowych. Prawidłowy dokument księgowy powinien zawierać co najmniej⁸¹:

- a) określenie rodzaju dowodu i jego numeru identyfikacyjnego,
- b) określenie stron (nazwy adresy) dokonujących operacji gospodarczych,
- c) opis operacji oraz jej wartość⁸², jeżeli to możliwe, określoną także w jednostkach naturalnych,
- d) datę dokonania operacji, a gdy dowód został sporządzony pod inną datą – także datę sporządzenia dowodu,
- e) podpisy wystawców dowodu oraz osoby, której wydano lub od której przyjęto składniki aktywów,
- f) stwierdzenie sprawdzenia i zakwalifikowania dowodu do ujęcia w księgach rachunkowych przez wskazanie miesiąca oraz sposobu ujęcia dowodu w księgach rachunkowych (dekretacja), podpis osoby odpowiedzialnej za te wskazania.

Dowody księgowe pochodzić mogą od jednostek organizacyjnych spoza przedsiębiorstwa (dowody obce), jak również są wystawiane przez komórki organizacyjne przedsiębiorstwa (dowody własne). Dowody własne są wystawiane zarówno dla udokumentowania operacji realizowanych wspólnie z podmiotami zewnętrznymi (dowody własne zewnętrzne), jak i w celu udokumentowania operacji dokonywanych wewnątrz przedsiębiorstwa (dowody własne wewnętrzne). Charakterystykę tych dowodów zawiera tabela 2.3.

⁸¹ Ustawa o rachunkowości...op. cit., art. 21, pkt .1

⁸² Wartość może być pominięta, jeżeli w dokumencie zamieszczono dane w jednostkach naturalnych, które w toku przetwarzania w komórce księgowości zostaną wycenione, a wycena zostanie potwierdzona stosownym wydrukiem. Dowód wystawiony w walutach obcych powinien zawierać przeliczenie na walutę polską według kursu obowiązującego w dniu zawarcia operacji gospodarczej.

Tab. 2.3. Charakterystyka obcych i własnych dowodów księgowych

Dowody obce	Dowody własne	
	Zewnętrzne	Wewnętrzne
1. wystawione przez kontrahentów (dostawców) - faktury, rachunki, zestawienia faktur – w związku z operacjami zakupu lub otrzymania składników materialnych, usług, różnych świadczeń 2. wystawiane przez zewnętrzne jednostki przelewy, noty, wyciągi bankowe, czek, weksle, papiery wartościowe 3. wystawiane przez pracowników, gdy są stroną operacji (koszty podróży służbowych, umowy o dzieło) 4. oświadczenia wystawiane przez pracowników dokonujących operacji w imieniu jednostki, gdy nie ma możliwości uzyskania dowodów obcych (nie dotyczy to skupu metali nieżelaznych od ludności oraz zakupów opodatkowanych podatkiem VAT)	1. wystawiane kontrahentom przy sprzedaży, przekazaniu składników majątkowych, usług lub świadczeń - faktury, rachunki, noty 2. dotyczące rozliczeń ustawowych z budżetami i instytucjami – deklaracje, polecenia przelewu 3. związane z zapłatą za dostawy i świadczenia – czek, weksle, polecenia przelewu	1. dotyczące operacji zachodzących wewnątrz jednostki (obróć materiałowy, zmiany rzeczowych składników majątku trwałego, dokumentacja płacowa 2. związane z powstaniem kosztów, strat, zysków – rozdzielniki kosztów, zestawienia różnic kursowych 3. potwierdzające przyjęcie składników materialnych lub świadczeń (Pz, OT), przekazanie pewnych składników pracownikom 4. wystawiane zastępczo za dowody obce, które nie wpłynęły terminowo, a operacja musi być ujęta (rozbieżności są wyjaśniane i rozliczane po nadejściu dowodu obcego)

Szczególnym dowodem księgowym jest polecenie księgowania „PK”. Stosowanie takich dowodów księgowych ustawa o rachunkowości dopuszcza w przypadku:

- a) dokonywania łącznych zapisów zbioru dowodów źródłowych (w dowodzie zbiorczym muszą być one pojedynczo wymienione),
- b) konieczności dokonania zapisów korygujących,
- c) kiedy zachodzi konieczność dokonania stosownego zapisu, a nie otrzymano jeszcze zewnętrznego dowodu obcego,
- d) dokonywania rozliczeń związanych z koniecznością ujęcia dotychczasowych zapisów według innych kryteriów klasyfikacyjnych.

Jeżeli księgi rachunkowe prowadzone są techniką komputerową (przy użyciu komputera) za równoważne z dowodami źródłowymi uważa się zapisy wprowadzone automatycznie za pośrednictwem środków łączności, komputerowych nośników danych lub tworzone automatycznie według algorytmu na podstawie informacji już zawartych w księgach rachunkowych, jeżeli spełnione są następujące warunki⁸³:

- a) uzyskują one trwale czytelną postać zgodną z treścią odpowiednich dowodów księgowych,
- b) możliwe jest stwierdzenie źródła ich pochodzenia oraz ustalenie osoby odpowiedzialnej za ich wprowadzenie,
- c) stosowana procedura zapewnia sprawdzenie poprawności przetworzenia oddzielnych danych oraz kompletności i identyczności zapisów,
- d) dane źródłowe w miejscu ich powstania są odpowiednio chronione, w sposób zapewniający ich niezmienną, przez okres wymagany do przechowywania danego rodzaju dowodów księgowych.

W przypadku wystąpienia błędów w dowodach księgowych należy zastosować właściwy sposób ich poprawy. Jeżeli dotyczy to dowodów zewnętrznych (obcych i własnych), wówczas należy wysłać kontrahentowi odpowiedni dokument zawierający sprostowanie, wraz ze stosownym uzasadnieniem. W dowodach wewnętrznych błędy można poprawiać przez skreślenie niewłaściwego zapisu i wpisanie treści poprawnej. Skreślenie powinno umożliwić odczytanie błędnego zapisu. Przy poprawce należy zamieścić datę jej dokonania oraz podpis osoby uprawnionej do dokonywania takich korekt.

Dowody księgowe muszą być przechowywane w siedzibie zarządu lub oddziału w podziale na okresy sprawozdawcze, w sposób umożliwiający łatwe ich odszukiwanie. Muszą być one również chronione przed niedozwolonymi zmianami, nieupoważnionym upowszechnianiem oraz uszkodzeniem lub zniszczeniem. Okres ich przechowywania zależy od rodzaju operacji gospodarczych, których dotyczą. Np. dowody dotyczące wpływów ze sprzedaży detalicznej należy przechowywać do dnia zatwierdzenia sprawozdania finansowego za dany rok obrotowy, dokumenty związane z rękojmią i reklamacją przez rok po terminie upływu rękojmi lub rozliczenia reklamacji. Większość jednak dowodów księgowych musi być jednak przechowywana przez okres co najmniej 5 lat⁸⁴.

Odpowiedniemu zabezpieczeniu podlegają również dowody i księgi rachunkowe prowadzone przy zastosowaniu komputera⁸⁵. Ochrona danych w tym przy-

83 *Ustawa o rachunkowości...op. cit.*, art. 20, pkt. 5

84 *Por: Ustawa o rachunkowości...op. cit.*, art. 74, pkt. 1

85 Dowody te zagrożone są m.in. awarią sprzętu komputerowego, uszkodzeniem nośników pamięci zewnętrznej, wadliwym funkcjonowaniem oprogramowania systemowego, nieprawidłowym działaniem oprogramowania użytkowego, niewłaściwym działaniem użytkownika, zainfekowaniem systemu wirusami komputerowymi. W przypadku zaistnienia niektórych z wymienionych zjawisk (zagrożeń) mogą pojawić się nieprawidłowe wyniki przetwarzania, brak dostępu do określonych kartotek systemowych, zniszczenie ogółu pamiętanych danych, itp. (I. Dziedziczak, J. Stępniewski (red), *System rachunkowości wspomaganej komputerowo*, wyd. SKWP, Warszawa 1999, s. 120)

padku polega na stosowaniu odpornych na zniszczenie lub uszkodzenie nośników danych, na doborze właściwych środków ochrony zewnętrznej, na tworzeniu kopii i zapewnieniu trwałości zapisu przez czas nie krótszy od wymaganego do przechowywania dowodów księgowych i ksiąg rachunkowych⁸⁶.

2.4. Organizacja rachunkowości w przedsiębiorstwie

Do bieżącej, systematycznej rejestracji operacji gospodarczych wykorzystuje się specjalne urządzenia księgowe nazywane kontami. Przez konto rozumie się urządzenie księgowe służące do rejestrowania stanu początkowego danego składnika majątkowego lub kapitałowego oraz operacji gospodarczych, które powodują określone zmiany tego stanu. Każde konto zawiera:

- a) nazwę, która wyróżnia go spośród innych kont oraz określa jakie nazwę, która wyróżnia go spośród innych kont oraz określa jakie operacje będą na nim ewidencjonowane,
- b) numer (symbol), który ułatwia jego identyfikację i praktyczne posługiwanie się nim,
- c) dwie przeciwstawne strony, lewą, która określana jest mianem Debet lub Winien oraz prawą, którą określa się mianem Credit lub Ma,
- d) datę, pod którą rejestruje się kolejne operacje gospodarcze,
- e) numer dowodu księgowego (dokumentu na podstawie którego dokonano zapisu na danym koncie),
- f) treść zapisu odzwierciedlającego treść zdarzenia gospodarczego, które spowodowało określoną zmianę w stanie danego składnika majątkowego lub kapitałowego,
- g) kwotę zapisu (wartość operacji gospodarczej).

Zapisanie określonej kwoty związanej z operacją gospodarczą⁸⁷;

- a) po lewej stronie konta nazywa się obciążeniem konta, zapisaniem w ciężar konta, zapisaniem po stronie Winien (Wn),
- b) po stronie Debet (Dt), natomiast zapis po prawej stronie konta nazywa się uznaniem konta, zapisaniem na dobro konta, zapisaniem po stronie Ma lub zapisaniem po stronie Credit (Ct).

Równoczesne uznanie jednego konta i obciążenie innego konta lub kilku innych kont (bądź odwrotnie) nazywa się korespondencją kont. Konta powiązane ze sobą zapisami na ich przeciwstawnych stronach nazywa się kontami korespondującymi.

Układ graficzny kont może być nieco zróżnicowany. Rozróżnia się jednostronny i dwustronny układ konta. Uproszczone wzory takich układów konta zamieszczono w formie tabeli 2.4. i 2.5.

⁸⁶ Tamże, art. 71, pkt. 2

⁸⁷ W. Gos, *Funkcjonowanie kont księgowych*, w: K. Czubakowska (red), *Rachunkowość według prawa ... op. cit.*, s. 91.

Tab. 2.4. Przykładowy wzór jednostronnego układu konta

Symbol i nazwa konta.....

Lp.	Data	Numer dowodu	Treść operacji gospodarczej	Kwota	
				Winien	Ma

Tab. 2.5. Przykładowy wzór dwustronnego układu konta

Symbol i nazwa konta.....

Lp.	Data	Nr dow.	Treść	Kwota	Lp.	Data	Nr dow.	Treść	Kwota

W celu rozpoczęcie ewidencji należy dokonać otwarcia kont. Następuje ono poprzez zapisanie odpowiedniego symbolu i nazwy konta oraz wpisanie salda początkowego danego składnika aktywów lub pasywów z bilansu otwarcia lub też zapisanie pierwszej operacji (w przypadku kont niebilansowych). Na koniec okresu sprawozdawczego następuje zamknięcie kont, które polega na podsumowaniu zapisów po obu stronach kont, ustalenie salda oraz wpisanie go po tej stronie, która wykazuje niższą sumę. W ten sposób obroty kont zostają zbilansowane.

Sumę zapisów po jednej stronie konta nazywa się obrotem. Każde konto ma zatem obroty debetowe i obroty kredytowe.

Saldem konta nazywa się różnicę między obrotami debetowymi i kredytowymi. Nadwyżka obrotów debetowych nad kredytowymi nazywa się saldem debetowym. Nadwyżka obrotów kredytowych nad debetowymi nazywa się saldem kredytowym. Saldo konta można ustalać na dowolny dzień roku obrotowego. Saldo ustalone na ostatni dzień roku obrotowego nazywa się saldem końcowym konta. Saldo to jest równocześnie saldem początkowym okresu następnego.

Ze względu na ekonomiczną treść dokonywanych zapisów ewidencyjnych konta dzieli się na bilansowe, korygujące, wynikowe, rozliczeniowe i pozabilansowe.

Konta bilansowe, to takie, których salda końcowe wykazywane są w bilansie zestawianym na koniec okresu sprawozdawczego. Służą one rejestrowaniu stanu składników majątkowych i kapitałowych oraz wszelkich zmian, jakie zachodzą w tych składnikach w trakcie okresu obrachunkowego. Dzieli się one na dwie podgrupy: konta aktywne i konta pasywne.

Konta korygujące mają charakter pomocniczy w stosunku do kont bilansowych. Na koniec okresu sprawozdawczego salda tych kont odpowiednio korygują salda kont bilansowych.

Konta wynikowe służą do ewidencji skutków operacji gospodarczych związanych z bieżącym funkcjonowaniem przedsiębiorstwa (wytwarzaniem i sprzedażą produktów, usług, towarów). Ich salda nie występują w bilansie, przenosi się je natomiast do rachunku zysków i strat.

Konta rozliczeniowe, podobnie jak konta korygujące, mają charakter pomocniczy. Różnią się jednak tym od kont korygujących, że na koniec okresu sprawozdawczego nie wykazują sald. Obróty debetowe tych kont są równe obrotom kredytowym.

Konta pozabilansowe służą do ewidencji zjawisk i procesów, które nie powodują żadnych zmian w stanie aktywów i pasywów. Rejestruje się na nich np. wartość otrzymanych lub udzielonych gwarancji kredytowych. Dane z tych kont zamieszcza się w informacji dodatkowej do bilansu.

Zapisy na kontach dokonywane są według zasady podwójnego zapisu. Zasada ta polega na:

- a) równoczesnym ewidencjonowaniu każdej operacji gospodarczej na co najmniej dwóch różnych kontach,
- b) zapisy dokonywane są po przeciwnych stronach kont, równocześnie po stronie lewej (Dt) i po stronie prawej (Ct),
- c) po każdej stronie zapisuje się takie same kwoty,
- d) w przypadku operacji złożonych zapisów dokonuje się często równocześnie na większej, niż dwa, liczbie kont, przy czym suma zapisów po stronie lewej (Dt) musi być równa sumie zapisów po stronie prawej (Ct).

Powyższa zasada leży u podstaw współczesnej rachunkowości. Spełnia ona istotną funkcję kontrolną. Wynika z niej, że suma zapisów (Dt) na wszystkich kontach syntetycznych musi być równa sumie zapisów (Ct). Chcąc sprawdzić poprawność zapisów księgowych zestawia się obroty i salda wszystkich kont. Zestawienie takie nazywa się inaczej „bilansem próbnym” lub „bilansem obrotów i sald”. Sporządzane jest nie później niż do 15. dnia następnego miesiąca⁸⁸. Prosty i rozwinięty wzór takiego zestawienia podano w tabeli 2.6 i 2.7.

Tab. 2.6. Wzór prosty zestawienia obrotów i sald

Numer konta	Nazwa konta	Obroty konta		Salda konta	
		Dt	Ct	Dt	Ct

⁸⁸ Por: W. Fałowski, *Podstawy prawne i organizacja rachunkowości*, w: T. Cebrowska, *Rachunkowość finansowa ... op. cit.*, 182.

Tab. 2.7. Wzór rozwinięty zestawienia obrotów i sald

Nr konta	Nazwa konta	Salda początkowe		Obroty w okresie		Razem		Saldo końcowe	
		Dt	Ct	Dt	Ct	Dt	Ct	Dt	Ct

Brak zgodności między debetowymi i kredytowymi obrotami lub saldami świadczy o popełnieniu błędów polegających:

- a) bądź to na nieprawidłowym otwarciu niektórych kont
- b) lub też na złamaniu zasady podwójnego zapisu podczas księgowania operacji gospodarczych (np. zaksięgowanie na dwóch kontach po tej samej stronie, zaksięgowanie po dwóch różnych stronach kont innych kwot, zaksięgowanie operacji tylko po jednej stronie).

Zestawienie obrotów i sald nie umożliwia identyfikacji wszystkich błędów. Dotyczy to takich przypadków jak: zaksięgowanie błędnej kwoty na dwóch różnych kontach, po dwóch różnych stronach, zaksięgowanie właściwej kwoty na niewłaściwych kontach z zachowaniem zasady podwójnego zapisu, z wyjątkiem sytuacji, w której błędny zapis spowoduje powstanie na kontach bilansowych sald niezgodnych z treścią merytoryczną.

Stwierdzone błędy w zapisach księgowych wymagają przeprowadzenia właściwej korekty. Korekty tej nie wolno dokonywać w dowolny sposób. Może być ona przeprowadzona jednym z trzech następujących sposobów:

- a) Poprzez przekreślenie błędnego zapisu przez osobę upoważnioną oraz zaznaczenie daty naniesienia poprawki i postawienie parafy osoby dokonującej korekty. Przekreślenie musi umożliwić odczytanie błędnego zapisu. Ten sposób korekty można stosować szczególnie wówczas, gdy błąd polega na zapisie błędnej kwoty na jednym z właściwych kont.
- b) Przy pomocy storna czarnego, które polega na:
 - na zaksięgowaniu operacji, której dotyczy błąd, na tych samych kontach po przeciwnych stronach, co pozwala na neutralizację błędnego zapisu,
 - ponownym, poprawnym zaksięgowaniu danej operacji.
- c) Przy pomocy storna czerwonego, które polega na:
 - na ponownym zaksięgowaniu danej operacji na tych samych kontach po tych samych stronach, lecz w taki sposób, który wskazuje na konieczność odjęcia danej kwoty od obrotów konta (ze znakiem minus),
 - ponownym, poprawnym zaksięgowaniu danej operacji.

Wybór sposobu poprawienia błędnych zapisów zależy od charakteru błędów. Trzeba jednak pamiętać, że storno czarne sztucznie zawyża obroty kont.

W zależności od potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa istnieje możliwość podziału i łączenia kont. Dzielenie kont polega na takiej ich rekonstrukcji (zmianie), że konto dotychczasowe zostaje zastąpione lub uzupełnione innymi kontami, przy zachowaniu dotychczasowej treści merytorycznej. Konta mogą być dzielone poziomo lub pionowo.⁸⁹

W wyniku podziału poziomego następuje wyodrębnienie kilku kont o tym samym zakresie tematycznym operacji gospodarczych, wzbogacających informację o strukturze danego składnika majątkowego lub kapitałowego (np. podział konta materiały na trzy konta: materiały podstawowe, materiały pomocnicze, paliwo, itp.). W wyniku podziału pionowego jedno konto syntetyczne może być zastąpione kilkoma kontami syntetycznymi lub też do konta syntetycznego utworzone zostaną konta analityczne.

Pionowy podział kont polega na wyodrębnieniu z treści konta określonych zagadnień wymagających odrębnej prezentacji. W wyniku takiego podziału powstają konta niebilansowe, których salda przenoszone są na koniec okresu na konta z których zostały wyodrębnione (np. konta „koszty bezpośrednie” i „koszty wydziałowe” powstały w wyniku pionowego podziału konta „koszty działalności podstawowej”) lub też konta korygujące (np. konto „odchylenia od cen ewidencyjnych materiałów”).

Łączenie kont jest procesem odwrotnym do podziału. Może ona mieć charakter kombinacji lub konsolidacji. W wyniku kombinacji obroty wewnętrzne łączonych kont wzajemnie się równoważą, a saldo konta połączonego jest równe sumie sald kont łączonych. Konsolidacja na ogół dotyczy kont między którymi nie ma obrotów wewnętrznych.

Rezultatem podzielności kont są konta syntetyczne i konta analityczne. Konta syntetyczne charakteryzują się określonym poziomem uogólnienia. Funkcjonują one zgodnie z zasadą podwójnego zapisu. Suma zapisów po stronie debetowej tych kont jest równa sumie zapisów po stronie kredytowej tych kont. Na kontach tych prowadzi się ewidencję operacji gospodarczych w porządku systematycznym. Na każdym koncie dokonuje się rejestracji zdarzeń gospodarczych w kolejności chronologicznej.

Konta analityczne wykorzystywane są do uszczegółowienia zapisów na kontach syntetycznych. Charakteryzują się dużą szczegółowością zapisów. Przy ich prowadzeniu wykorzystuje się zasadę zapisu powtarzanego. Jest to zapis odzwierciedlający księgowanie na koncie syntetycznym, po tej samej stronie, jednak bez korespondencji z innymi kontami. Kwota operacji zarejestrowanej na koncie syntetycznym może być podzielona między kilka kont analitycznych. Suma obrotów i sald wszystkich kont analitycznych prowadzonych do danego konta syntetycznego musi być równa sumie obrotów i saldu tego konta.

89 Por: W. Gos, *Funkcjonowanie kont księgowych*, w: K. Czubakowska (red), *Rachunkowość według prawa ... op. cit.*, s. 124.

Zbiór kont syntetycznych stanowi księgę główną. Stanowi ona jeden ze składników ksiąg rachunkowych. Innymi składnikami są: dziennik, księgi pomocnicze, inwentarz oraz zestawienie obrotów i sald. Dziennik jest przeznaczony do chronologicznej rejestracji operacji gospodarczych. Bez względu na technikę prowadzenia ksiąg rachunkowych powinien on umożliwiać uzgodnienie jego obrotów z obrotami zestawienia obrotów i sald kont księgi głównej. Sposób dokonywania zapisów w dzienniku powinien umożliwiać ich powiązanie ze sprawdzonymi i zatwierdzonymi do księgowania dowodami. Każdy zapis w dzienniku zawiera następujące informacje: numer pozycji, datę, nazwę, symbol i numer dowodu księgowego, treść operacji i jej kwotę. Wzór dziennika podano w tabeli 2.8.

Tab. 2.8. *Wzór dziennika*

Lp.	Data	Dowód	Treść operacji	Kwota

Księgi pomocnicze stanowią zbiór kont analitycznych, które zawierają zapisy będące uszczegółowieniem i uzupełnieniem zapisów na kontach syntetycznych. Prowadzi się je w szczególności dla:

- a) środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych oraz dokonywanych od nich odpisów amortyzacyjnych i umorzeniowych,
- b) rozrachunków z kontrahentami i pracownikami,
- c) sprzedaży i zakupów,
- d) kosztów i istotnych dla przedsiębiorstwa składników aktywów,
- e) operacji gotówkowych w przypadku prowadzenia kasy.

Inwentarz stanowi wykaz aktywów i pasywów sporządzony na podstawie inwentaryzacji. Jego pozycje powinny stanowić odpowiedniki lub rozwinięcie poszczególnych pozycji bilansu otwarcia. Sporządzają go przedsiębiorstwa nie prowadzące ksiąg rachunkowych. W przedsiębiorstwach, które prowadzą księgi rachunkowe rolę inwentarza spełnia zestawienie obrotów i sald.

Księgi rachunkowe w poszczególnych przedsiębiorstwach mogą występować w różnej postaci (np. jako dzienniki, rejestry, luźne karty kontowe, zapisy na komputerowych nośnikach danych, wydruki komputerowe).

W celu sprawdzenia zgodności zapisów księgowych ze stanem faktycznym przeprowadza się inwentaryzację. Ma ona charakter obowiązkowy. Inwentaryzacją nazywa się zespół czynności związanych z ustalaniem rzeczywistego stanu składników majątkowych i kapitałowych na określony dzień okresu sprawozdawczego. Jej celem jest sprawdzenie zgodności zapisów księgowych ze stanami rzeczywistymi.

Przyczyny niezgodności stanów księgowych z faktycznymi dzieli się zazwyczaj na dwie grupy⁹⁰:

- a) przyczyny wynikające z naturalnych cech przedmiotu ewidencji księgowej, których nie można ustalić na podstawie dowodów (np. ulatnianie się, wysychanie, niedokładny pomiar przyjęcia i wydawania towarów masowych, obniżanie się wartości rzeczowych składników majątku na skutek niewłaściwego składowania, zmiany mody, sezonowości zapasów, itp.),
- b) przyczyny spowodowane błędami popełnionymi przez pracowników w ewidencji księgowej (omyłki liczbowe w dokumentacji i zapisach, nieprawidłowe księgowania, pominięcie niektórych operacji gospodarczych, itp.), pomyłki w przyjmowaniu i wydawaniu rzeczowych składników majątku, kradzieże i nadużycia.

W wyniku inwentaryzacji identyfikowane są ewentualne różnice między rzeczywistym stanem poszczególnych składników majątkowych i kapitałowych a stanem wynikającym z ksiąg rachunkowych (stanem ewidencyjnym). Stwierdzenie tych różnic wymaga odpowiedniego udokumentowania oraz wyjaśnienia przyczyn i okoliczności ich powstania. Ponadto różnice te wymagają odpowiedniego rozliczenia w księgach rachunkowych tego roku obrotowego, na który przypada termin inwentaryzacji.

W zależności od rodzaju składników inwentaryzacja może być przeprowadzania w drodze:

- a) spisu z natury (środki trwałe z wyjątkiem gruntów i tych do których dostęp jest utrudniony, maszyn i urządzeń wchodzących w skład środków trwałych w budowie, rzeczowe składniki majątku obrotowego, środki pieniężne w kasie, papiery wartościowe),
- b) w drodze potwierdzenia przez kontrahentów prawidłowości stanu (metoda uzgadniania sald) (środki pieniężne na rachunkach bankowych, udzielone pożyczki, należności i zobowiązania z wyjątkiem spornych, z tytułów publiczno-prawnych i rozrachunków z osobami nie prowadzącymi ksiąg rachunkowych),
- c) drogą porównania danych ksiąg rachunkowych z odpowiednimi dokumentami i weryfikacji realnej wartości tych składników (metoda analizy dokumentacji) (środki trwałe do których dostęp jest utrudniony, grunty, należności sporne i zobowiązania wobec osób nie prowadzących ksiąg rachunkowych, z tytułów publiczno-prawnych).

Jednym z istotnych problemów związanych z inwentaryzacją jest wycena wartości inwentaryzowanych składników majątkowych. Powinna być ona dokonywana z zachowaniem zasady ostrożności, która nakazuje aktualizację ich wartości, jeżeli ich obecna wartość rynkowa odbiega od zapisów księgowych⁹¹.

90 K. Sawicki, (red), *Podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa 1994, s. 24

91 Por: J. Marzec, J. Śliwa, *Procesy i dokumentacja badania sprawozdań finansowych przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2016, s. 207.

Zgodnie z obowiązującym w Polsce prawem (UoR, art. 26) istnieje obowiązek przeprowadzania inwentaryzacji na:

- a) na ostatni dzień roku obrotowego,
- b) na dzień zakończenia działalności gospodarczej,
- c) na dzień poprzedzający postawienia przedsiębiorstwa w stan likwidacji lub ogłoszenia upadłości.

Przedmiotem inwentaryzacji są składniki majątkowe i kapitałowe. Jest ona prowadzona zgodnie z instrukcją inwentaryzacyjną, zatwierdzoną przez kierownika podmiotu gospodarczego. W instrukcji takiej podaje się terminy inwentaryzacji, jej zakres, metody oraz skład komisji inwentaryzacyjnej.

Ostatnią fazą procesu tworzenia informacji w systemie rachunkowości finansowej jest sporządzenie sprawozdania finansowego. Jest ono rezultatem zamknięcia ksiąg rachunkowych na koniec roku obrotowego i stanowi źródło informacji o rezultatach prowadzonej działalności gospodarczej w roku sprawozdawczym. Dostarcza informacji umożliwiających wszechstronną i kompleksową analizę dokonań i wyznaczenia kierunków dalszego rozwoju firmy⁹².

2.5. Polityka rachunkowości

Organizacja rachunkowości w przedsiębiorstwie znajduje odzwierciedlenie w polityce rachunkowości. Jest to dokument do sporządzenia którego obliguje podmioty gospodarcze ustawa o rachunkowości (art. 3 i 4), gdzie definiuje się go jako „wybrane i stosowane przez jednostkę rozwiązania dopuszczone ustawą, w tym także określone w MSR, zapewniające wymagana jakość sprawozdań finansowych”. W literaturze zwraca się uwagę na fakt, że dokument ten określa przyjęte zasady i rozwiązania w zakresie wyceny i sporządzania sprawozdań finansowych, które w ramach obowiązującego prawa są tak dobrane, „aby zapewnić odpowiednią jakość informacji finansowych przeznaczonych dla szerokiego grona odbiorców”⁹³. Jej celem jest⁹⁴:

- a) przedstawienie rzetelnego i wiernego obrazu majątku jednostki i jej wyniku finansowego,
- b) określenie jasnych i czytelnych zasad prowadzenia ksiąg rachunkowych,
- c) zapewnienie bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa.

⁹² Por: E. Jantóń-Drozdowska, *Istota i podstawowe metody analizy sprawozdania finansowego*, w: W. Skoczylas (red), *Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*, SKWp, Warszawa 2009, s. 135.

⁹³ E. Śnieżek, *Wprowadzenie do rachunkowości*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s. 143.

⁹⁴ Por: J. Kalita, H. Żukowska, *Polityka rachunkowości – uniwersalizm a specyfika w różnych podmiotach rachunkowości*, w: M. Wrona, W. Janik (red), *Polityka rachunkowości w teorii i w praktyce*, Wydawnictwo KUL, Lublin, 2012, s. 43.

Ustawa o rachunkowości zobowiązuje kierowników jednostki (dyrektorów przedsiębiorstw, prezesów spółek) do ustalenia w formie pisemnej dokumentacji opisującej w języku polskim przyjęte zasady prowadzenia ksiąg rachunkowych, a w szczególności:⁹⁵

- a) określenie roku obrotowego i wchodzącego w jego skład okresów sprawozdawczych,
- b) metod wyceny aktywów i pasywów oraz ustalania wyniku finansowego w zakresie, w jakim ustawa pozostawia przedsiębiorstwu prawo wyboru,
- c) sposobu prowadzenia ksiąg rachunkowych, w tym:
 - zakładowego planu kont, ustalającego wykaz kont księgi głównej, przyjęte zasady klasyfikacji zdarzeń, zasady prowadzenia kont ksiąg pomocniczych oraz powiązania z kontami księgi głównej,
 - wykazu ksiąg rachunkowych, a w przypadku wykorzystania komputera do prowadzenia ksiąg rachunkowych, wykazu zbiorów danych tworzących księgi rachunkowe na komputerowych nośnikach danych z określeniem ich struktury, wzajemnych powiązań oraz ich funkcji w organizacji całości ksiąg rachunkowych i w procesach przetwarzania danych,
 - opisu systemu przetwarzania danych, a w przypadku komputerowego prowadzenia rachunkowości, opisu systemu informatycznego, zawierającego wykaz programów, procedur lub funkcji, w zależności od struktury oprogramowania wraz z opisem algorytmów i parametrów oraz programowych zasad ochrony danych, w tym w szczególności metod zabezpieczenia dostępu do danych i systemu ich przetwarzania, a ponadto określenie wersji oprogramowania i daty rozpoczęcia jego eksploatacji,
- d) systemu służącego ochronie danych i ich zbiorów, w tym dowodów księgowych, ksiąg rachunkowych i innych dokumentów stanowiących podstawę dokonanych w nich zapisów.

Zakładowy plan kont jest formą szczegółowej instrukcji objaśniającej zasady organizacji i prowadzenia ewidencji księgowej w danym przedsiębiorstwie. Powinien zawierać⁹⁶:

- a) wykaz kont księgi głównej, czyli kont syntetycznych,
- b) zasady klasyfikacji zdarzeń gospodarczych, czyli sposób funkcjonowania kont syntetycznych (ich treść, księgowane na nich operacje, korespondencje z innymi kontami),
- c) zasady tworzenia i prowadzenia ksiąg pomocniczych (kont analitycznych) w powiązaniu z kontami księgi głównej, czyli ustalenia dla których kont księgi głównej prowadzone są konta pomocnicze z podaniem ich wykazu oraz urządzeń służących do ich prowadzenia.

95 Ustawa o rachunkowości...*op. cit.*, art. 10, pkt .1

96 Por: K. Czubakowska (red), *Rachunkowość według prawa ... op. cit.*, s. 149 - 150.

Ustawa o rachunkowości nie precyzuje, jakie konta syntetyczne i analityczna powinny się znaleźć w zakładowym planie kont. Zależy to w dużej mierze od wielkości przedsiębiorstwa oraz potrzeb informacyjnych poszczególnych szczebli zarządzania i odbiorców zewnętrznych (np. właścicieli, banków, urzędów skarbowych, GUS). Trzeba ponadto uwzględnić, że wyodrębnione konta powinny umożliwić sporządzenie rzetelnych sprawozdań finansowych, zgodnie z obowiązującymi wzorami.

3. Koszty, przychody i wynik finansowy przedsiębiorstw

3.1. Istota kosztów

Dla potrzeb realizacji zadań gospodarczych organizacje nabywają i zużywają określone zasoby produkcyjne (maszyny i urządzenie, surowce, paliwo, pracę ludzką, itp.). Zużycie tych zasobów służy określonemu celowi ekonomicznemu. Bez tego zużycia cel ten nie mógłby być osiągnięty. Nie każde jednak zużycie można uznać za słuszne w świetle kryteriów efektywności ekonomicznej. Zużycie materiału może być spowodowane wyprodukowaniem konkretnego wyrobu (np. przędzy na sweter), jak i jego zniszczeniem (zniszczenie przędzy wskutek niewłaściwego jej przechowywania lub wytworzenia wadliwego produktu). Zużyciem jest również nadmiar cementu wykorzystanego do zaprawy murarskiej. Nie każde więc zużycie można utożsamiać z kosztem. Zużycie, którego bezpośrednio bądź pośrednio nie można powiązać z realizowanymi przez przedsiębiorstwo celami jest zbędne. Nie tylko nie przybliża ono przedsiębiorstwa do wytyczonych celów, lecz je od nich oddala. Dlatego należy w sposób wyraźny rozróżniać zużycie konieczne i zużycie niepotrzebne.

Z ekonomicznego punktu widzenia koszt stanowi tylko tę część zużycia, która ma charakter niezbędny. Jest obiektywną kategorią ekonomiczną ściśle związaną z działalnością gospodarczą. M. Dobija pisze „ekonomiczne pojęcie kosztu wiąże się z ekonomicznym pojęciem wartości, a więc ze zużyciem uzasadnionym i niezbędnym”⁹⁷. Koszt produkcji można zdefiniować zatem jako ekonomicznie uzasadnione zużycie zasobów rzeczowych i zasobów pracy (budynków, budowli, maszyn i urządzeń, środków transportowych, materiałów, surowców i energii, usług obcych, czasu pracy robotników, inżynierów, menedżerów produkcji, itp.) w określonym przedziale czasowym wyrażone w pieniądzu, to znaczy zużycie zgodne z normami i wzorcami charakterystycznymi dla danego rodzaju działalności.

Poziom zużycia uzasadnionego określają normy i wzorce. Zużycie przekraczające normę nie powinno być traktowane jako koszt produkcji. Zwraca na to uwagę wielu autorów. H. Poetschke stwierdza, że poza celowością, nie jest obojętna wielkość zużycia czynników produkcji. Powinna być ona zgodna z normami procesu

97 M. Dobija, *Rachunkowość zarządcza i controlling*. Wyd. PWN, Warszawa 2005, s.108.

technologicznego i zasadami systemu ekonomiczno-finansowego⁹⁸. K.G. Świderska, podkreśla, że koszty niewykorzystanych zasobów są stratą⁹⁹. Z ekonomicznego punktu widzenia świadczą one o marnotrawieniu czynników produkcji.

W przypadku, kiedy w przedsiębiorstwie nie ma skutecznego systemu kontroli wykorzystywania posiadanych zasobów, koszt produkcji stanowi jedynie część wartości zużywanych czynników produkcji. Występuje wówczas zjawisko zużycia zbędnego. Zużycie zbędne jest stratą, która może mieć dwojakiego rodzaju przyczyny. Mogą to być przyczyny losowe (np. zniszczenie czynników produkcji na skutek pożaru, powodzi, kradzieży dla której nie wykryto sprawcy, itp.) lub też może wynikać z przyczyn subiektywnych (np. nieprzestrzeganie obowiązujących norm zużycia, niska jakość produkcji, brak kontroli kosztów nie poddających się normowaniu, nieracjonalne struktury administracyjno-produkcyjne generujące wysokie koszty zarządzania produkcją, złe zarządzanie majątkiem obrotowym powodujące wysokie koszty zamrożenie kapitału). P. F. Drucker pisze o dwóch grupach kosztów ogólnych: produktywnych przyczyniających się do powstawania nowych wartości (np. płace wykwalifikowanych i kompetentnych menedżerów, techników) i nieproduktywnych (pasożytniczych), które niczego nie dodają a wręcz obniżają produktywność¹⁰⁰ (np. koszty utrzymywania stanowisk z powodów pozamerytorycznych – dop. W.J.). Podobny charakter mają wydatki związane z utrzymywaniem nadmiernego potencjału gospodarczego w stosunku do możliwości jego wykorzystania (sprzedaży) (np. nadmierne zatrudnienie robotników, ubezpieczenie nadmiernego majątku rzeczowego, podatek od niepotrzebnej nieruchomości). W każdym z wymienionych przypadków, z wyjątkiem zjawisk losowych, mamy do czynienia z marnotrawstwem. Wyrażne rozgraniczenie straty losowej i marnotrawstwa ma istotne znaczenie dla określenia wielkości rezerw efektywnościowych w każdej organizacji. Marnotrawstwem jest zużycie nadmierne w stosunku do rozmiarów prowadzonej działalności gospodarczej¹⁰¹.

Koszty produkcji nie są tożsame z kosztami przedsiębiorstwa (organizacji). Współczesne organizacje generują wiele innych kosztów związanych z samym faktem prowadzenia działalności gospodarczej, niezależnie od tego czym się zajmują. Wiąże się to z koniecznością ponoszenia różnorodnych wydatków koniecznych do tego by mogły one realizować swoje cele (np. wydatki na opłaty administracyjne,

98 Por: H. Poetschke, *Koszty jako element procesu decyzyjnego*, w: W. Gabrusewicz, A. Kamela-Sowińska, H. Poetschke, *Rachunkowość zarządcza*, PWE, Warszawa 2000, s. 45.

99 Por: K. G. Świderska (red), *Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów, T. I*, wyd. Difin, Warszawa 2002, s. 1-2.

100 Por. P. F. Drucker, *Praktyka zarządzania*, wyd. MT Biznes sp. z o.o., Warszawa 2005, s. 81, 82.

101 Wielu autorów nazywa je kosztami beżużytecznymi lub kosztami niegospodarności. Wydaje się jednak, że nazwa „marnotrawstwo” lepiej oddaje istotę ekonomiczną omawianego zjawiska. Ma ona bowiem zabarwienie pejoratywne. Ponadto jednoznacznie wskazuje na konieczność jego wyeliminowania.

rejestracyjne, koncesyjne, opłaty środowiskowe, wydatki związane z procesem zarządzania przedsiębiorstwem, itp.). Ważnym elementem kosztów działalności podmiotów gospodarczych są koszty korzystania z kapitałów obcych (koszty odsetek od kredytów i pożyczek). Poziom tych kosztów zależy bezpośrednio od wysokości zadłużenia i ceny długu (oprocentowania). Zadłużenie jest wynikiem subiektywnej decyzji zarządu. Może to być decyzja wynikająca z przeprowadzonej kalkulacji ekonomicznej i podyktowana pozytywnymi wynikami tej kalkulacji (kredyt lub pożyczka są opłacalne gdyż ich cena jest na tyle niska, iż stwarza możliwości wygospodarowania dodatkowego zysku) lub też może być decyzją wymuszoną przez trudną sytuację płatniczą organizacji. W tym ostatnim przypadku kredyt lub pożyczka mogą zostać zaciągnięte mimo wysokiego oprocentowania i negatywnego wpływu ceny długu na wyniki finansowe. Wymienione koszty można nazwać kosztami pozaprodukcyjnymi. Przedsiębiorstwo musi je ponosić. Są one niezbędne do realizacji jego celów. Charakter tych kosztów jest jednak inny niż kosztów produkcyjnych i wymaga odrębnej kontroli. W grupie tych kosztów mogą być również koszty noszące znamię marnotrawstwa (np. koszty odsetek od kredytów obrotowych finansujących nadmierne zapasy lub należności).

W rachunkowości koszt utożsamia się z celowym zużyciem zasobów wyrażonym w jednostkach pieniężnych. Jak podkreślają E. A. Hendrikson i M. F. van Breda koszt, w najprostszym ujęciu „mierzony jest za pomocą wartości zasobów ekonomicznych dotychczas zużytych lub przeznaczonych do zużycia dopiero w przyszłości w celu uzyskania dóbr i usług, które mają zostać wykorzystane w działalności operacyjnej. Wg K. Winiarskiej „koszty oznaczają wyrażone wartościowo zużycie różnych czynników produkcji związane ze zwykłą działalnością przedsiębiorstwa”¹⁰². Podobnie koszty definiuje T. Martyniuk pisząc „koszty to wyrażone w pieniądzu niezbędne i celowe gospodarczo lub uzasadnione przepisami prawa zużycie składników majątku, usług obcych, wynagrodzenia za czas pracy związane z prowadzeniem normalnej działalności gospodarczej w określonym czasie”¹⁰³. Jeszcze szerzą definicję kosztów podaje M. Hass-Symotiuk pisząc: „najogólniej biorąc mianem kosztów określa się wyrażone w pieniądzu celowe zużycie zasobów majątkowych, nakładów pracy pracowników, usług obcych oraz wydatki nie stanowiące zużycia, a zaliczane do kosztów zgodnie z obowiązującymi regulacjami prawnymi w danym okresie czasu związane z prowadzeniem działalności (...), przynoszące określone korzyści ekonomiczne (bieżące lub przyszłe)”¹⁰⁴. W tej ostatniej definicji podkreśla się związek kosztu z realizowanymi zadaniami,

102 K. Winiarska, *Ewidencja, rozliczanie i kalkulacja kosztów*, w: K. Czubakowska (red), *Rachunkowość według prawa ... op. cit.*, s. 124.

103 T. Martyniuk, *Rachunkowość finansowa przedsiębiorstw handlowych. Obrót krajowy i międzynarodowy*, wyd. Difin, Warszawa 2004, s. 328.

104 M. Hass-Symotiuk, *Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa zakładów opieki zdrowotnej*, wyd. oddk, Gdańsk 2010, 424.

akcentując zarówno celowość zużycia jak i jego efektywność. Podobną definicję podaje T. Kiziukiewicz, podkreślając, że warunkiem zaliczenia określonego zużycia zasobów do kosztów jest jego związek z efektami w postaci wytworzenia produktów lub usług. Autorka dodaje, że oprócz zużycia zasobów do kosztów zalicza się jeszcze inne pozycje, które określają obowiązujące przepisy prawne (np. podatki obciążające koszty, opłaty itp.)¹⁰⁵.

Mimo nieco innego ujęcia kosztów, wszystkie przytoczone definicje nawiązują do praktyki rachunkowości finansowej. Dokonując rejestracji kosztów uwzględnia się z jednej strony obowiązujący standard rachunkowości, z drugiej zaś dokumentację potwierdzającą fakt zużycia. Poprawnie wystawiony dokument jest wystarczającym dowodem zużycia. Spełnia on warunki określone przez obowiązujące prawo, zgodnie z którym za koszt uznaje zużycie zasobów lub wydatki związane z wytwarzanymi produktami lub usługami oraz zakresem i rodzajem prowadzonej działalności gospodarczej¹⁰⁶. Księgowi nie dokonują merytorycznej oceny celowości zużycia. Ta bowiem należy do kierowników produkcji i zarządu.

Polskie prawo bilansowe, jakim jest ustawa o rachunkowości, wprowadza rozszerzające pojęcie kosztu. Zgodnie z nim do kosztów zalicza się uprawdopodobniony spadek korzyści w formie zmniejszenia wartości aktywów lub wzrostu zobowiązań i rezerw, których rezultatem jest spadek wartości kapitałów własnych¹⁰⁷. W podobny sposób koszty zostały zdefiniowane w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości¹⁰⁸. Jak zauważa J. Gierusz, zgodnie z takim sformułowaniem, do kosztów zalicza się również¹⁰⁹:

- a) niecelowe i bezekwiwalentne zużycie zasobów (np. zapłata kar, odszkodowań, niezawinione niedobory i szkody, przekazane darowizny),
- b) obowiązkowe obciążenie wyniku finansowego (np. naliczone zobowiązania z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych),
- c) skutki aktualizacji wyceny aktywów i zobowiązań (np. wzrost umorzenia środków trwałych wskutek ich przeszacowania).

Oznacza to, że w kosztach wykazywanych w księgach rachunkowych mogą znajdować się pozycje, które nie przyczyniają się do kreowania wartości. Z ekonomicznego punktu widzenia są zużyciem zbędnym i świadczą o marnotrawieniu zasobów. Menedżer takie pozycje kosztów powinien traktować jako rezerwę efektywnościową.

105 Por: T. Kiziukiewicz, *Mierniki oceny działalności jednostki gospodarczej*, w: T. Kiziukiewicz (red), *Rachunkowość zarządcza*, wyd. Ekspert, Wrocław 2004, ss. 39 – 40.

106 Por: K. Kobiela-Pionnier, *Rachunkowość w zarządzaniu kosztami i wynikami przedsiębiorstwa*, wyd. Vizja Press&IT, Warszawa 2010, s. 46.

107 Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. 2018, poz. 395, art.3, ust. 1, pkt 31).

108 Por: *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości*, Warszawa 2001, s. 72.

109 J. Gierusz, *Koszty i przychody w świetle nadrzędnych zasad rachunkowości. Pojęcia. Klasyfikacja. Zakres ujawnień*, wyd. oddk, Gdańsk 2010, s. 53.

O istocie kosztów nie świadczy również wyrażanie ich w jednostkach pieniężnych. Wartościowe ujęcie zużycia jest konieczne ze względu na niejednorodność zasobów. Do wyprodukowania określonych wyrobów i usług zużywa się różnorodne zasoby, których wielkość wyrażana jest we właściwych im jednostkach naturalnych. Jednostek tych nie można ze sobą sumować. Z tych też powodów dla ustalenia sumy zużycia wykorzystuje się jednostki pieniężne. Wartościowe ujęcie kosztów umożliwia¹¹⁰:

- a) ustalenie ogólnej wielkości zużytych czynników produkcji i otrzymanych w związku z tym efektów
- b) porównanie kosztów wytwarzania takich samych produktów w różnych przedsiębiorstwach,
- c) obliczenie opłacalności poszczególnych wyrobów i usług, różnych rodzajów działalności,
- d) ustalenie opłacalności substytucji materiałów, technologii, maszyn i urządzeń produkcyjnych, itp.

Podsumowując powyższe rozważania można wskazać na cechy, które charakteryzują koszty niezależnie od ich definicji. Są nimi¹¹¹:

- a) wartościowe ujęcie zużytych czynników produkcji,
- b) agregację poszczególnych elementów zużytych czynników produkcji,
- c) przypisanie do ściśle określonych okresów,
- d) możliwość porównania kosztów z przychodami.

Kosztów, będących skutkiem zużycia zasobów nie można utożsamiać z wydatkami. W mowie potocznej często tych dwu pojęć używa się zamiennie. Tymczasem wydatek jest rozchodowaniem środków pieniężnych z rachunku bankowego lub z kasy. Nie musi on być równocześnie powiązany ze zużyciem czynników gospodarczych. Na przykład zakup obligacji Skarbu Państwa jest wydatkiem. Zapłacono za nie gotówką lub przelewem. Zakup obligacji jest formą pożyczki udzielonej przez przedsiębiorstwo Skarbowi Państwa. Po pewnym okresie przedsiębiorstwo otrzyma z tytułu udzielonej pożyczki odpowiednie odsetki oraz zwrot pożyczonej kwoty.

Kosztem nie jest również zapłata za zakupione materiały, dopóki nie zostaną one zużyte do produkcji wyrobów. W tym jednak przypadku wydatek stanie się kosztem w momencie produkcyjnego zużycia tych materiałów. Nastąpi jedynie rozbieżność czasowa między powstaniem wydatku i kosztem. Powstanie kosztu może równie dobrze wyprzedzać wydatek. Sytuacja taka powstanie przy zakupie kredytowanym. Dostawa materiałów, za które jeszcze nie zapłacono, skierowana do produkcji spowoduje wcześniejsze powstanie kosztu niż wydatku.

110 Por: K. Sawicki (red), *Podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa 1994, s. 189.

111 Por: K. Czubakowska, *Rachunek kosztów i wyników*, PWE, Warszawa 20115, s. 10.

Relacje między kosztem i wydatkiem przedstawić można następująco:

- a) koszty związane są z ponoszonymi wydatkami, choć nie wszystkie wydatki mają charakter kosztów,
- b) powstawanie kosztów może być zupełnie niezależne w czasie od dokonywanych wydatków,

Główną przyczyną różnicy między kosztami a wydatkami jest czas. W krótkim przedziale czasowym te różnice mogą być bardzo duże. W miarę wydłużania horyzontu czasowego różnice te ulegają stopniowemu ograniczeniu.

3.2. Grupowania kosztów

Koszty ponoszone przez przedsiębiorstwo mogą być grupowane według różnych kryteriów. Ich grupowanie i strukturyzacja ułatwiają ocenę ich poziomu¹¹² oraz zarządzanie nimi. Dobór kryteriów zależy od celu, który przyświeca analitykowi. Do najczęściej stosowanych kryteriów klasyfikacyjnych kosztów należą: kryterium rodzajów kosztów, kryterium rodzajów działalności, kryterium sfer działalności, kryterium miejsc powstawania, kryterium odnoszenia kosztów na wytwarzane produkty.

Według kryterium rodzajowego koszty dzieli się na grupy w zależności od rodzaju zużywanych zasobów. Wyróżnia się zatem koszty:

- a) Zużycie materiałów i energii obejmujące materiały podstawowe, pomocnicze, biurowe, reklamowe, druki, książki, paliwa (gazowe, płynne, stałe), energię elektryczną, ciepłą, wodę itp.,
- b) Usługi obce związane są z odpłatnymi świadczeniami innych podmiotów gospodarczych na rzecz przedsiębiorstwa tj. usługi budowlane, remontowe, transportowe, projektowe, telekomunikacyjne, prawne, bankowe (opłaty manipulacyjne i prowizje bankowe), utrzymanie czystości itp.,
- c) Wynagrodzenia brutto pracowników, niezależnie od rodzaju umowy (umowa o pracę, umowa o dzieło, umowa zlecenia itp.). Wynagrodzenia mogą być płacone w formie pieniężnej (zdecydowana większość wynagrodzeń) lub mogą mieć postać świadczeń w naturze (np. deputatów).
- d) Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia związane z pracą. W tej pozycji wykazuje się składki na ubezpieczenia społeczne obciążające pracodawców, odpisy na Zakładowy Fundusz Świadczeń Socjalnych, świadczenia rzeczowe związane z bhp (posiłki regeneracyjne, środki czystości, odzież ochronna, odzież robocza itp.), koszty szkoleń pracowniczych, ubezpieczenia osobowe

¹¹² Por: E. Nowak, *Analiza kosztów w ocenie działalności przedsiębiorstwa*, wyd. CeDeWu, Warszawa 2016, s. 43.

pracowników, składki na Fundusz Pracy i Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych.

- e) Podatki i opłaty o charakterze kosztotwórczym obejmujące akcyzę, podatek od nieruchomości, podatek od środków transportowych, podatki lokalne, opłaty urzędowe (od czynności prawnych, skarbowe, z tytułu wieczystego użytkowania gruntów, rejestracyjne, za ochronę środowiska) itp.
- f) Amortyzacja, która jest kosztem zużycia środków trwałych (z wyjątkiem gruntów) oraz wartości niematerialnych i prawnych.
- g) Pozostałe koszty do których zalicza się pozycje nie znajdujące miejsca ww. grupach. Są to m.in. koszty podróży służbowych, ubezpieczenia majątkowe, wypłaty dla pracowników, których nie zalicza się do wynagrodzeń (odprawy pośmiertne, odszkodowania powypadkowe, stypendia), ryczałty za wykorzystywanie przez pracowników własnych samochodów dla celów służbowych.

Wymienione koszty podzielić można na trzy podstawowe grupy:

- a) Koszty materialne do których zalicza koszty materiałów, surowców, półfabrykatów, paliwa, energii, koszty obróbki obcej (prace wykonane przez inne podmioty gospodarcze na powierzonych materiałach, np. obróbka termiczna, lakierowanie, itp.), usług transportowych i remontowych oraz koszty amortyzacji (koszty zużycia środków trwałych).
- b) Koszty osobowe obejmujące wszelkiego rodzaju wypłaty brutto za pracę wykonywaną przez pracowników zatrudnionych stale i dorywczo łącznie z obligatoryjnymi narzutami na płace oraz wartość świadczeń w naturze lub ekwiwalencie.
- c) Koszty pozostałe, takie jak: podatek od nieruchomości, koszty usług bankowych, opłaty skarbowe, notarialne, ubezpieczenia majątkowe, koszty delegacji, reklamy, koszty reprezentacyjne, czynsze, koszty szkolenia pracowników, odprawy emerytalne, zasiłki na zagospodarowanie, koszty usług w zakresie ochrony zdrowia. itp.

Według rodzajów prowadzonej działalności koszty dzieli się na:

- a) Koszty działalności eksploatacyjnej (operacyjnej), które obejmują koszty działalności podstawowej (produkcja, usługi, handel), koszty działalności pomocniczej związanej z obsługą działalności podstawowej (koszty działalności remontowej, magazynowej, energetycznej, itp.) oraz koszty zarządu związane z organizacją i kierowaniem całą działalnością przedsiębiorstwa.
- b) Koszty działalności inwestycyjnej związanej z realizacją prac budowlanych, montażowych instalacyjnych, itp.
- c) Koszty operacji finansowych obejmujące odsetki i prowizje bankowe z tytułu zaciągniętych przez przedsiębiorstwo kredytów i pożyczek, wyemitowanych obligacji, cenę nabycia sprzedanych papierów wartościowych, koszty związane z przenoszeniem praw własności na inne podmioty.

- d) Koszty działalności socjalnej finansowanej z wyodrębnionych na ten cel funduszy specjalnych.

Uwzględniając kryterium sfer działalności wyodrębnia się:

- a) Koszty zakupu związane z nabywanymi czynnikami produkcji. Kosztów tych nie tworzą ceny nabywanych czynników produkcji, lecz nakłady związane z dostarczaniem zakupionych środków do przedsiębiorstwa (np. koszty transportu zakupionych materiałów). Koszty te powstają na etapie zabezpieczania procesu produkcyjnego. Inaczej można je nazwać kosztami zaopatrzenia.
- b) Koszty produkcji powstające w procesie wytwarzania wyrobów czy świadczenia usług. Ich wysokość zależy od wielkości i struktury asortymentowej produkcji oraz ceny zapłaconej za zużywane czynniki produkcji. Koszty zaopatrzenia powiększają koszty produkcji.
- b) Koszty sprzedaży związane są ze zbytem wytworzonych wyrobów i usług. Obejmują one takie pozycje jak: koszty opakowań zbiorczych, koszty dostawy do odbiorcy, koszty reklamy, itp.

Ze względu na sposób odnoszenia kosztów na wytwarzane produkty dzieli się je na:

- a) Koszty bezpośrednie, które na podstawie bezpośredniego pomiaru lub w oparciu o dokumenty źródłowe mogą być dokładnie przypisane do określonych wyrobów czy usług.
- b) Koszty pośrednie, które dotyczą kilku lub wszystkich produktów i które nie mogą być dokładnie przypisane do konkretnego wyrobu czy usługi.

Koszty bezpośrednie z kolei dzieli się na koszty materiałów bezpośrednich, koszty robocizny bezpośredniej i inne koszty bezpośrednie. Koszty materiałów bezpośrednich to te, które stanowią część składową wyrobów lub też są bezpośrednio związane z realizowanym procesem technologicznym (np. skóra przy produkcji butów). Koszty robocizny bezpośredniej obejmują wynagrodzenia brutto łącznie z narzutami tej grupy robotników, która bezpośrednio wykonuje dane wyroby lub usługi. Wysokość tych kosztów ustalana jest w oparciu o liczbę przepracowanych godzin i koszty robocizny przypadające na jedną roboczogodzinę. Inne koszty bezpośrednie to takie jak: koszty przygotowania i uruchomienia nowej produkcji, koszty paliw i energii elektrycznej, koszty urządzeń i oprzyrządowania specjalistycznego, koszty usług obcych, itp.

Koszty pośrednie dzielą się na dwie grupy:

- a) koszty wydziałowe,
- b) koszty ogólnozakładowe.

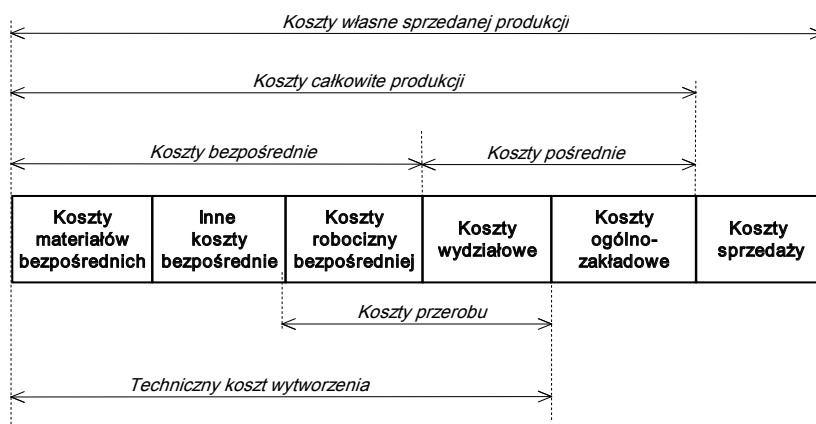
Koszty wydziałowe, jak wskazuje nazwa, powstają w wydziałach produkcyjnych. Związane są z funkcjonowaniem tych wydziałów. Na podstawie dokumentów źródłowych nie można ich przypisać do konkretnych wyrobów czy usług. Dzieli się je na koszty:

- a) ogólnowydziałowe (koszty administrowania wydziałem produkcyjnym, koszty amortyzacji pomieszczeń wydziałowych i wyposażenia wydziałowego, koszty oświetlenia hali produkcyjnej, podatek od nieruchomości wydziałowej, koszty ubezpieczenia mienia wydziałowego, itp.),
- b) koszty ruchu (koszty zasilania maszyn i urządzeń, koszty konserwacji, napraw i remontów, itp.).

Koszty ogólnozakładowe są tą częścią kosztów pośrednich, której nie można przypisać do konkretnego wydziału podstawowego lub pomocniczego. Dotyczą one całego przedsiębiorstwa. Koszty te podzielić można na trzy podgrupy: koszty:

- a) ogólnoprodukcyjne związane są z pracą biur konstrukcyjnych, laboratoriów zakładowych, magazynów,
- b) koszty administracyjno-gospodarcze obejmujące koszty ochrony mienia, amortyzacji pomieszczeń biurowych i wyposażenia biurowego, wynagrodzeń brutto z narzutami zarządu i pracowników administracyjno-ekonomicznych, podatki od nieruchomości biurowej, koszty ubezpieczenia mienia, koszty ogrzewania, koszty oświetlenia, zużycia materiałów biurowych, opłaty administracyjne, skarbowe, pocztowo-telekomunikacyjne, itp.,
- c) koszty nieprodukcyjne związane z przestojami produkcyjnymi, które powstały z przyczyn niezależnych od wydziałów (np. wstrzymanie produkcji decyzją zarządu przedsiębiorstwa ze względu na spadek popytu).

Koszty bezpośrednie powiększone o koszty wydziałowe nazywają się kosztami wytworzenia. Koszty robocizny bezpośredniej i koszty wydziałowe nazywają się kosztami przerobu. Całkowite koszty produkcji powiększone o koszty sprzedaży noszą nazwę kosztu własnego sprzedanej produkcji (por: rys. 3.1)



Rys. 3.1. Klasyfikacja kosztów działalności operacyjnej

Źródło: Opracowanie własne

Omówione podziały kosztów wykorzystywane są głównie do budowy zakładowego planu kont oraz w księgowym rachunku kosztów (przy wycenia zapasów produktów oraz ustalaniu wyniku finansowego).

Dzieląc koszty wg sfer prowadzonej działalności rozróżnia się: koszty działalności podstawowej, koszty działalności pomocniczej, koszty działalności finansowej, koszty działalności inwestycyjnej, koszty działalności socjalnej oraz koszty zarządzania przedsiębiorstwem. Przez działalność podstawową rozumie się tę jej część do prowadzenia której przedsiębiorstwo zostało powołane i dzięki której, realizuje cele właściciela (produkcja, handel, budownictwo itp.). Nazywana jest ona działalnością operacyjną. Dzięki niej powstaje w przedsiębiorstwie większość kosztów. Celem działalności pomocniczej jest obsługa procesów pomocniczych poprzez dostarczanie na ich rzecz określonych świadczeń tj. usługi transportowe, remontowe, produkcja narzędzi, części zapasowych, opakowań, wytwarzanie energii cieplnej itp. Działalność finansowa związana jest z zabezpieczeniem kapitałów niezbędnych do sfinansowania działalności bieżącej i rozwojowej (np. poprzez kredyty i pożyczki, emisję akcji i obligacji własnych). Działalność inwestycyjna związana jest ze zmianami w zasobach majątkowych (np. budową i zakupem nowych środków trwałych, wyprzedają aktywów zbędnych itp.). Jest ona związana z realizacją strategii rozwojowej przedsiębiorstwa. Działalność socjalna związana jest z realizacją usług bytowych pracowników, finansowanych z funduszu socjalnego tworzonego w ciężar kosztów i częściowo zasilanego z zysku pop opodatkowaniu. Koszty administracyjne związane są z zarządzaniem przedsiębiorstwem jako całością (wynagrodzenia i ubezpieczenia oraz świadczenia na rzecz pracowników zarządu, opłaty adminstracyjno-skarbowe, ubezpieczenia majątkowe itp.). W sprawozdaniu finansowym występują jako koszty ogólnego zarządu.

Grupowanie kosztów według miejsc ich powstawania polega na przydzielaniu ich do tych komórek organizacyjnych, w których one powstały. Takie grupowanie kosztów umożliwia wprowadzenie w przedsiębiorstwie ścisłej kontroli poziomu kosztów i przypisania odpowiedzialności za nie konkretnym osobom. To z kolei wyzwala poczucie większej odpowiedzialności za poziom zużycia czynników produkcji i zmusza do oszczędnej gospodarki.

3.3. Amortyzacja jako koszt

Środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne, w przeciwieństwie do składników majątku obrotowego wykorzystywane są działalności gospodarczej wielokrotnie (przez wiele lat). Wraz z upływem czasu użytkowania wyczerpuje się ich potencjał techniczny i ekonomiczny. Ulegają one stopniowemu zużyciu. Procesy zużycia środków trwałych znajdują odzwierciedlenie w systemie amortyzacyjnym.

Przez system amortyzacji rozumie się zbiór zasad i metod określających sposoby pomniejszania wartości środków trwałych na skutek ich zużycia. Określają one sposoby przenoszenia ich wartości w koszty działalności przedsiębiorstwa. Zgodnie z ustawą o rachunkowości¹¹³ jednostka gospodarcza jest zobowiązana do opracowania planu, na podstawie którego określa się wysokość odpisów amortyzacyjnych. Plan amortyzacji powinien określić stawki i kwoty odpisów amortyzacyjnych dla poszczególnych środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. W przypadku środków trwałych o niskiej jednostkowej wartości początkowej (o wartości do 3 500 zł) odpisy można ustalić w sposób uproszczony. Polega to na dokonaniu odpisów całej grupy obiektów zbliżonych rodzajem i przeznaczeniem lub na jednorazowym odpisaniu całej wartości takich środków trwałych w koszty przedsiębiorstwa w momencie przyjęcia ich do użytkowania.

W systemie amortyzacyjnym środków trwałych wyróżnia się kategorie ekonomiczne: umorzenia środków trwałych (U_{ST}) i amortyzację środków trwałych. Umorzenie jest procesem pomniejszania wartości środków trwałych na skutek ich zużycia. Dokonywane jest od wszystkich środków trwałych, z wyjątkiem ziemi i środków trwałych w budowie. Umarzane są wszystkie środki trwałe, produkcyjne i nieprodukcyjne, służące działalności gospodarczej i działalności socjalnej. Umorzenie środków trwałych dokonywane jest do momentu osiągnięcia przez nie wartości księgowej równej zero

Amortyzacja stanowi natomiast wyrażoną w pieniądzu część wartości środka trwałego wliczoną do kosztów działalności organizacji. Inaczej, amortyzację określić można jako umorzenie środków trwałych zaliczone w koszty działalności podmiotu gospodarczego. Wartość wszystkich środków trwałych, z wyjątkiem wymienionych wyżej, podlega umorzeniu, natomiast nie wszystkie umarzone środki trwałe są amortyzowane. Amortyzacji nie podlegają obiekty o charakterze socjalnym (np. budynki mieszkalne), społeczno - wychowawczym oraz dzieła sztuki i eksponatów muzealnych.

Amortyzacja spełnia w przedsiębiorstwa trzy podstawowe funkcje¹¹⁴: kosztową, finansową i odtworzeniową. Funkcja kosztowa związana jest z faktem, że amortyzacja jest miarą wartości zużycia środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych w okresie sprawozdawczym (rozliczeniowym). Amortyzacja nie jest związana z wydatkami bieżącymi. Jest skutkiem wydatków ponoszonych w okresie inwestowania (budowy, zakupu środków trwałych). W okresach jej naliczania (z nielicznymi wyjątkami) przedsiębiorstwo nie ponosi żadnych wydatków.

113 Ustawa z 29 września 1994 o rachunkowości (Dz. U. 2018 r. poz. 395).

114 W literaturze przedmiotu rozpatruje się wymienione funkcje bardziej szczegółowo, wymieniając funkcje regulacyjną, bodźcową, kontrolną, kalkulacyjną, fiskalną, rozdzielczą, finansową, przepływową, funkcję generatora wyniku finansowego (por: M. Tomaszewski, *Procesy reprodukcji majątku trwałego przedsiębiorstwa*, Stowarzyszenie Naukowe Instytutu Gospodarki i Rynku, Szczecin 2003, s. 93-95).

Amortyzacja stanowi zatem nieopodatkowaną część przychodów (funkcja finansowa). Jest źródłem odzyskiwania kapitału zaangażowanego w wartościach niematerialnych i prawnych oraz w środkach trwałych. Wyzwolony kapitał może być wykorzystane do finansowania różnych przedsięwzięć. Amortyzacja jest jedynym kosztem, którego nie należy minimalizować. Wyższy poziom amortyzacji skracania okres odzyskiwania kapitału i przyspiesza jego rotację.

Zużywające się środki trwałe wymagają po pewnym okresie wymiany na obiekty nowe, często o wyższych parametrach techniczno-użytkowych (nowocześniejsze). Źródłem finansowania tej wymiany są środki pochodzące z amortyzacji (funkcja odtworzeniowa amortyzacji).

Punktem wyjściowym do ustalenia wielkości amortyzacji dla poszczególnych obiektów trwałych jest ich wartość początkowa (WP_{ST}), przez którą rozumie się cenę nabycia, koszt wytworzenia lub wartość rynkową. Cena nabycia obejmuje cenę zakupu obiektu oraz dodatkowe koszty związane z zakupem, transportem, ubezpieczeniem, cłem (w przypadku obiektów importowanych) oraz montażem i instalacją na stanowisku pracy. W przypadku jednostek, które nie są płatnikami podatku od towarów i usług (VAT) do wartości początkowej obiektów trwałych dolicza się podatek od towarów i usług zapłacony przy ich zakupie. Koszt wytworzenia stanowi wartość początkową środków trwałych (WP_{ST}) wytworzonych we własnym zakresie przez użytkownika. W przypadku finansowania budowy obiektu (środka trwałego) kredytami, jego wartość początkowa powiększana jest o koszty obsługi zobowiązań i ewentualne różnice kursowe. Jeżeli natomiast nie jest możliwe ustalenie ceny nabycia lub kosztu wytworzenia danego środka trwałego (np. przy darowiźnie używanego obiektu), wówczas do ustalenia jego wartości wykorzystuje się kategorię wartości rynkowej. Przez wartość rynkową rozumie się cenę możliwą do uzyskania przy sprzedaży za taki sam lub podobny obiekt.

W warunkach wysokiej inflacji wartość początkowa środków trwałych może ulegać okresowej aktualizacji. Dokonuje się jej na ogół za pomocą współczynników przeliczeniowych określających relację między cenami przyjętymi za podstawę przeliczenia a cenami z okresu nabycia środków trwałych. Wartość początkowa środka trwałego może być powiększona również w przypadku rozbudowy, przebudowy, adaptacji lub modernizacji obiektu trwałego powodującej wzrost jego wartości użytkowej.

Odpisów amortyzacyjnych dokonuje się od dnia przekazania środka trwałego do użytkowania. Ich wysokość obliczać można za pomocą metod:

- a) amortyzacji równomiernej,
- b) amortyzacji nierównomiernej.

Metoda amortyzacji równomiernej (liniowej) opiera się na założeniu, że środki trwałe zużywają się jednakowo w każdej jednostce czasu, niezależnie od tego z jaką intensywnością są one użytkowane. Charakterystyczną cechą tej metody jest stałość stopy amortyzacyjnej. Przez stopę amortyzacji (a) rozumie się procent

wartości środka trwałego odpisywany w koszty działalności przedsiębiorstwa w danym okresie (najczęściej rocznym).

$$a = \frac{1}{n} \cdot 100\%$$

Roczny odpis amortyzacyjny (A_r) przy metodzie liniowej jest równy iloczynowi stopy amortyzacji (a) i wartości początkowej:

$$A_r = a \cdot WP_{ST}$$

Miesięczny odpis amortyzacyjny (A_m) obliczamy dzieląc amortyzację roczną przez 12:

$$A_m = \frac{A_r}{12}$$

Liniowa metoda amortyzacji jest bardzo prosta i łatwa do praktycznego zastosowania. Jej zaletą jest również stabilizacja kosztów amortyzacji w całym okresie użytkowania środków trwałych. Przy bardziej intensywnej eksploatacji maleją koszty amortyzacji przypadające na jednostkę produkcji lub usługi. Wadą tej metody jest natomiast to, że tempo odpisów amortyzacyjnych najczęściej nie pokrywa się ze zmianami wartości użytkowej i wartości amortyzowanych obiektów.

Wśród metod amortyzacji nierównomiernej wyróżniono metody degresywną, progresywną, naturalną. W metodzie degresywnej odpisy amortyzacyjne w miarę upływu okresu użytkowania środka trwałego maleją. Metoda ta zakłada, że wraz z wiekiem obniża się wydajność środków trwałych oraz rosną koszty ich eksploatacji (napraw, remontów, przeglądów). Niższa kwota amortyzacji rekompensuje wyższe koszty utrzymania środka trwałego, co pozwala na bardziej równomierny rozkład kosztów wykorzystania środka trwałego w działalności gospodarczej.

Są różne sposoby naliczania kwoty amortyzacji metodą degresywną. Można ją naliczyć wg następującego wzoru:

$$A_R = WN_{ST} - WP_{ST} (1-a)^t$$

Zgodnie z obowiązującymi przepisami Ministerstwa Finansów (M.F.), w Polsce wykorzystywana jest metoda degresywna przyspieszona, w której stawkę amortyzacji rocznej określa się następująco:

$$A_R = WN \cdot a \cdot k$$

Współczynnik korekty stawki amortyzacyjnej k może przyjąć wartość 2 lub 3. Współczynnik 2 mogą stosować wszystkie podmioty w odniesieniu do maszyn

i urządzeń zaliczanych do 3-6 i 8 grupy zgodnie z Klasyfikacją Środków Trwałych oraz środków transportu, z wyjątkiem samochodów osobowych i innych o dopuszczalnej łącznej ładowności do 500 kg¹¹⁵. Współczynnik 3 mogą stosować przedsiębiorstwa położone na terenie gmin o szczególnym zagrożeniu wysokim bezrobociem strukturalnym albo w gminie zagrożonej recesją i degradacją społeczną, których wykaz ustala Rada Ministrów.

Przy tym wariantcie metody degresywnej, w pierwszym roku użytkowania odpisy amortyzacyjne oblicza się od wartości początkowej, a w kolejnych latach od wartości netto. W ten sposób nalicza się wartość stawki amortyzacyjnej do momentu zrównania stawki liczonej sposobem przyspieszonym ze stawką amortyzacyjną naliczaną według metody liniowej. Po okresie zrównania stawek (degresywnej i liniowej) środek trwały amortyzuje się według stawki liniowej.

Metoda progresywna opiera się na założeniu, że w miarę upływu czasu zwiększa się stawka amortyzacji środka trwałego. Ten wzrost uzasadniany jest wzrastającym tempem zużycia środka trwałego. Wysokość stawki amortyzacyjnej określa się wg wzoru:

$$A_R = WP \cdot \frac{a \cdot (1+a)^t}{(1+a)^t - 1}$$

Wykorzystanie tej metody wiąże się z wydłużeniem okresu amortyzacji. W związku z wydłużającym się okresem odzyskiwania środków włożonych w zakup lub budowę środka trwałego, metoda ta nie jest stosowana w praktyce.

W metodzie naturalnej (produktowa) wysokość odpisu amortyzacyjnego zależy od wykorzystania potencjału produkcyjnego lub usługowego obiektu. Stawka amortyzacyjna ustalana jest na jednostkę planowanego potencjału gospodarczego danego środka trwałego. Kwota amortyzacji naliczona w okresie sprawozdawczym jest iloczynem stopnia wykorzystania danego potencjału w okresie pomnożona przez stawkę amortyzacyjną.

Zasady naliczania wysokości amortyzacji środków trwałych dla celów podatkowych regulują przepisy prawne dotyczące opodatkowania podmiotów gospodarczych¹¹⁶. Zgodnie z nimi nie wszystkie przedstawione metody mogą być wykorzystane w praktyce. Aktualnie w Polsce mogą być stosowane: metoda amortyzacji liniowej, metoda degresywna w odniesieniu do maszyn i urządzeń oraz środków transportowych oraz metoda naturalna. Stawki amortyzacyjne urealniane są okresowo, przy przeszacowaniu wartości środków trwałych.

115 Czubakowska K., Winiarska K: *Rachunek kosztów w przemyśle, handlu i usługach*. ODDK Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o. Gdańsk 2002, s. 25.

116 Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. 2017. O. 2343 t. j.).

Mniej rygorystycznie zasady amortyzacji środków trwałych reguluje ustawa o rachunkowości. Zgodnie z nią odpisów umorzeniowych i amortyzacyjnych dokonuje się drogą systematycznego, planowego rozłożenia wartości początkowej środka trwałego na ustalony okres amortyzacji. Przy ustalaniu tego okresu uwzględnia się okres ekonomicznej użyteczności obiektu, na który wpływają w szczególności:

- a) liczba zmian, na których pracuje środek trwały,
- b) tempo postępu techniczno-ekonomicznego,
- c) wydajność środka trwałego mierzona liczbą godzin jego pracy lub liczbą wytworzonych produktów, albo innym właściwym miernikiem,
- d) prawne lub inne ograniczenia czasu używania środka trwałego,
- e) przewidywana przy likwidacji cena sprzedaży netto istotnej pozostałości środka trwałego.

Przedsiębiorstwo może stosować wyższe stawki amortyzacyjne, niż wynika to z przepisów podatkowych. Jednakże, wówczas musi prowadzić odrębną ewidencję amortyzacji dla celów podatkowych i dla celów bilansowych. Biorąc pod uwagę strategiczne cele organizacji wprowadzenie innych, niż podatkowe, stawek amortyzacyjnych może być uzasadnione.

Podmioty gospodarcze, w ramach określonych przez prawo, może i powinno dokonywać wyboru odpowiednich metod amortyzacji środków trwałych. Dokonując takiego wyboru, należy zwrócić uwagę na to, że amortyzacja spełnia w przedsiębiorstwie trzy podstawowe funkcje: kosztową, odtworzeniową i finansową.

Funkcja kosztowa związane jest z faktem, że amortyzacja jest kosztem produkcji. Im wyższa wartość środka trwałego, tym wyższa amortyzacja, tym wyższe koszty produkcji. Im krótszy okres użytkowania środka trwałego tym wyższe stawki amortyzacyjne, wyższe koszty i niższy zysk księgowy. Amortyzacja jest jednak kosztem szczególnym. Koszt ten nie jest bowiem bezpośrednio powiązany z bieżącymi wydatkami. Jest skutkiem wydatków poniesionych przy nabyciu obiektów trwałych. Dlatego należy go traktować inaczej niż koszty związane z bieżącą działalnością organizacji (koszty materiałowe, koszty robocizny, koszty konserwacji, itp.). Pomniejsza ona bowiem dochód do opodatkowania podatkiem dochodowym i obniża wydatki podatkowe. Mówiąc inaczej amortyzacja stanowi nie opodatkowaną część przychodów. Dlatego też w interesie podmiotu gospodarczego leży jej powiększanie dopóty, dopóki nie powoduje powstawanie ujemnego wyniku finansowego.

Funkcja odtworzeniowa związana jest z faktem, że amortyzacja jest źródłem gromadzenia środków finansowych na odtworzenie zużywającego się wyposażenia technicznego. Im wyższe są stawki amortyzacyjne tym szybciej zostają zgromadzone środki na wymianę użytkowanych obiektów, co jest szczególnie ważne w warunkach szybkiego rozwoju techniki.

Funkcja kapitałowa wynika z faktu, że dzięki amortyzacji przedsiębiorca odzyskuje kapitał zamrożony w środkach trwałych. Wyższe stawki amortyzacyjne przyspieszają obrót kapitału i korzystnie wpływają na wzrost wartości przedsiębiorstwa.

Wybór metod amortyzacji powinien być podporządkowany zasadzie możliwie najszybszego odzyskania kapitału zaangażowanego w środki trwałe. Warunek ten spełniają metody degresywne. Powinny być one stosowane, szczególnie w przypadku maszyn i urządzeń. W odniesieniu do budynków i budowli oraz różnego rodzaju wyposażenia stosowanie liniowej amortyzacji wydaje się w pełni uzasadnione, gdyż zużycie tego rodzaju obiektów zależy przede wszystkim od upływu czasu i to „kalendarzowego” a nie czasu gospodarczego wykorzystania.

3.4. Metody kalkulacji kosztów

Koszty poniesione w okresie sprawozdawczym wymagają stosownego rozliczenia zgodnie z jedną z nadrzędnych zasad rachunkowości jaką jest zasada współmierności przychodów i kosztów. Służy temu m.in. tzw. kalkulację kosztów, przez którą rozumie się zespół czynności obliczeniowych, których celem jest ustalenie jednostkowego kosztu wytworzenia wyprodukowanych wyrobów (usług), ze wskazaniem wysokości ich poszczególnych elementów według układu kalkulacyjnego kosztów. W wyniku kalkulacji ustalany jest koszt wytworzenia produktów gotowych (usług) oraz produkcji niezakończonych. Procedury te nazywane są w literaturze przedmiotu rachunkiem kosztów, rachunkiem kalkulacyjnym, kalkulacją kosztów jednostkowych lub kalkulacją kosztów¹¹⁷.

Przeprowadzenie kalkulacji kosztów jednostkowych ma na celu¹¹⁸:

- a) umożliwienie właściwej wyceny składników majątkowych np.: produkcji niezakończonych, wyrobów gotowych, wykonanych usług,
- b) ustalenie wysokości wyniku na sprzedaży
- c) kontrolę ponoszonych kosztów
- d) określenie rentowności poszczególnych produktów oraz tworzenie podstaw dla kształtowania cen sprzedaży dóbr i usług,
- e) tworzenie podstaw dla wyboru alternatywy najbardziej efektywnego działania gospodarczego.

117 K. Sawicki, *Rachunek kalkulacyjny*, w: K. Sawicki, *Rachunek kosztów*, PWE, Warszawa 1996, s. 153; A. Szycha, *Tradycyjne metody kalkulacji kosztów*, w: A. Jaruga, W. A. Nowak, A. Szycha *Rachunkowość zarządcza. Koncepcje i zastosowania*, wyd. Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Łódź 1999, s. 228.

118 G. K. Świdorska *Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów t 1*, Difin, Warszawa 2003 s.2-51.

Prawidłowość ustalania wysokości kosztów jednostkowych w ramach kalkulacji kosztów zależy między innymi od¹¹⁹:

- a) jakości i szczegółowości rachunku kosztów będącego źródłem informacji liczbowych,
- b) zastosowania właściwej metody kalkulacji kosztów uwzględniającej specyficzne cechy procesu produkcyjnego danego przedsiębiorstwa,
- c) jakości ewidencji mierników charakteryzujących rozmiary efektów pracy będących przedmiotem kalkulacji.

Jednym z najważniejszych warunków uzyskania wiarygodnych wyników kalkulacji jest właściwe określenie końcowego obiektu kalkulacji oraz jednostki jego miary. Obiektem kalkulacji są jednoznacznie określone i dające się wyrazić liczbowo produkty pracy. Tak zdefiniowany obiekt kalkulacji, jednoznacznie wyrażony za pomocą odpowiedniej miary, stanowi jednostkę kalkulacyjną.

Rozmiary produkcji, zależnie od jej rodzaju oraz możliwości ich jednoznaczного ustalenia mogą być określone¹²⁰:

- a) dla produkcji jednorodnej wyraża się w naturalnych, fizycznych jednostkach miary np.: sztuka, kilogram, metr bieżący, litr.
- b) w przypadku znacznego zróżnicowania asortymentu produkcji stosuje się jednostki umowne (obrachunkowe). Miarami takimi mogą być tonokilometry dla kalkulacji kosztów w wydziale transportowym lub metr powierzchni grzewczej dla kotłów centralnego ogrzewania.
- c) w zbiorczych jednostkach kalkulacyjnych przyjmowanych za podstawę kalkulacji dla grup produktów o zbliżonych cechach jakościowych.
- d) w jednostkach kalkulacyjnych wyrażających stopień zaawansowania wytworzenia obiektu kalkulacji.

Wyróżnić jednostki kalkulacyjne indywidualne i zbiorcze. Z indywidualnymi mamy do czynienia, gdy produkcja (usługa) jest jednorodna i możemy ją wyrazić za pomocą jednostek naturalnych. Zbiorcze jednostki kalkulacyjne tworzone są dla grup produktów (usług), które mają wspólne cechy lub pełnią podobne funkcje, a różnią się parametrami techniczno-eksploatacyjnymi (pojemnością, mocą, kolorem, opakowaniem).

Wyróżnia się dwie podstawowe grupy metod kalkulacji kosztów, a mianowicie metody kalkulacji podziałowej i metody kalkulacji doliczeniowej. W ramach poszczególnych grup stosuje się różne odmiany, w zależności od zróżnicowania asortymentowego produktów i usług, charakteru procesów wytwórczych oraz organizacji produkcji.

Kalkulacja podziałowa polega na podziale kosztów wytworzenia przez liczbę jednostek kalkulacyjnych, którymi mogą być jednostki naturalne (kalkulacja

119 K. Sawicki, *Rachunek kalkulacyjny ... op. cit.*, s. 152.

120 A. Karmańska (red), *Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza* Difin Warszawa 2004 s. 43.

podziałowa prosta) lub jednostki obrachunkowe (kalkulacja podziałowa ze współczynnikami). Ta metoda stosowana jest przy produkcji jednoasortymentowej (np. górnictwo, produkcja jednego asortymentu cegieł itp.) lub wytwarzaniu produktów o podobnych cechach, różniących się np. pracochłonnością wykonania lub materiałochłonnością.

Kalkulacja doliczeniowa stosowana jest przy produkcji zróżnicowanej asortymentowo. Polega ona na rejestracji kosztów bezpośrednich na odrębnych kalkulacyjnych i doliczaniu do nich kosztów pośrednich w formie narzutu. Poprawność takiej kalkulacji zależy od wyboru tzw. klucza podziałowego kosztów pośrednich, którym jest wybrana wielkość ekonomiczna (np. koszty robocizny bezpośredniej, koszty bezpośrednie, maszynogodziny, roboczogodziny itp.). Zmiana klucza podziałowego powoduje zmianę wielkości kosztów pośrednich przypisywanych poszczególnym produktom.

W zależności od celu i systemu rachunku kosztów kalkulacją może być objęta całość kosztów lub tylko ich część. Przy księgowej wycenie produktów (usług) kalkulacją obejmuje się tylko koszty wytworzenia. Dla potrzeb kontroli kosztów lub też ustalania wysokości ceny nowego produktu (usługi) kalkulacją obejmuje się całość kosztów.

3.5. Wycena produktów i ustalanie wyniku finansowego

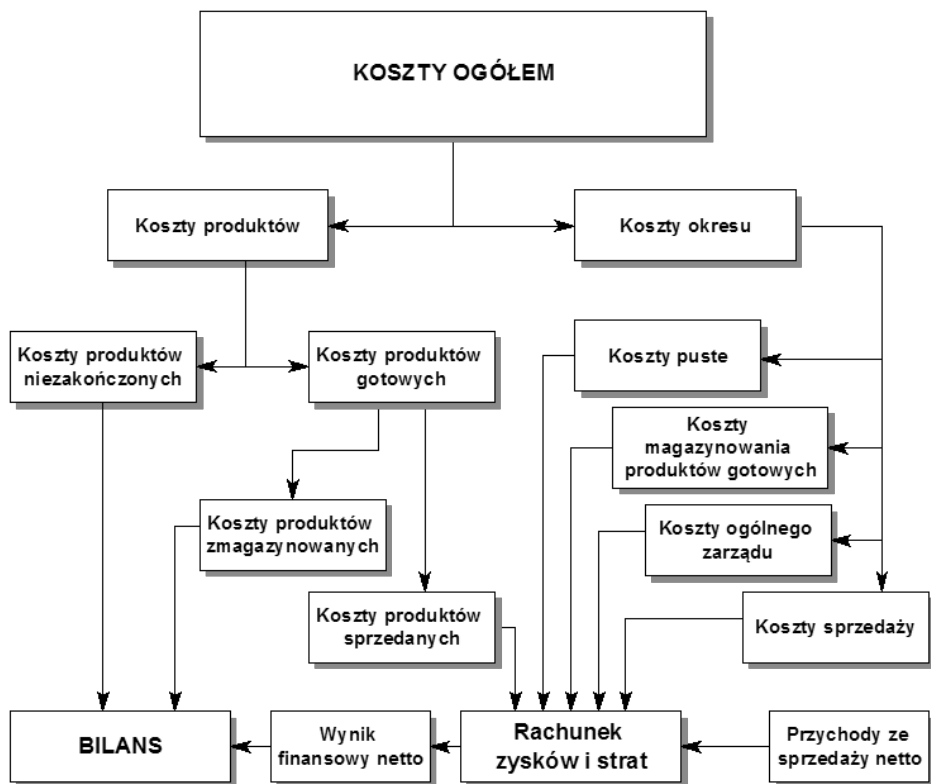
Wyniki finansowy na działalności gospodarczej nie jest jednoznaczną kategorią finansową. Nie doczekała się ona jednoznacznej definicji¹²¹. Jego wysokość zależy od przyjętej metody rozliczania kosztów, które określone są w ustawie o rachunkowości. W zależności od jego wysokości może być zyskiem (wartość dodatnia) lub stratą (wartość ujemna). Zysk w okresie sprawozdawczym powiększa kapitały własne lub zmniejsza ich niedobór, natomiast strata pomniejsza kapitały własne lub powiększa ich niedobór¹²².

Ustalenie wyniku finansowego w okresie sprawozdawczym wymaga ustalenia przychodów ze sprzedaży netto oraz związanych z nimi kosztów operacyjnych. Przychody ze sprzedaży netto nie obejmują podatku od towarów i usług (VAT), którego płatnikiem jest konsument (odbiorca końcowy). Przedsiębiorstwa ten podatek pobierają w imieniu państwa i odprowadzają do budżetu. Przychody ze sprzedaży netto są zatem sumą iloczynów liczby sprzedanych różnych produktów, towarów i usług i ich cen netto (cen nie zawierających podatku VAT).

121 Por: P. Wójtowicz, *Wiarygodność sprawozdań finansowych wobec aktywnego kształtowania wyniku finansowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010, s. 52.

122 Por: W. Furman, *Strata jako kategoria ekonomiczna w polskim systemie gospodarczym*: w: M. Andrzejewski (red), *Ewolucja sprawozdawczości i rewizji finansowej w systemie rachunkowości*, Difin, Warszawa 2016, s. 98.

Tak określonym przychodom trzeba przypisać odpowiednią część kosztów działalności operacyjnej, czyli dokonać podziału tych kosztów między produkty sprzedane i produkty nie sprzedane (produkty niezakończone i zapas produktów gotowych nie sprzedanych). Zasady tego podziału określa standard określony w ustawie o rachunkowości. Zgodnie z nim całość kosztów poniesionych w okresie sprawozdawczym dzieli się na dwie grupy¹²³: koszty wytworzenia produktów, nazywane kosztami produktów oraz koszty okresu. Podział tych kosztów oraz ich ujęcie w sprawozdaniach finansowych ilustruje rys. 3.2.



Rys. 3.2. Koszty produktu i koszty okresu

Źródło: Opracowanie własne

Koszt wytworzenia produktów obejmuje koszty bezpośrednio związane z ich wytwarzaniem oraz uzasadnioną część kosztów pośrednich. Koszty bezpośrednie obejmują wartość zużytych materiałów bezpośrednich, koszty pozyskania

¹²³ Ustawa o rachunkowości ... op. cit., art. 28, pkt 3.

i przetworzenia związane bezpośrednio z produkcją oraz inne koszty poniesione w związku z doprowadzeniem produktu do postaci i miejsca, w jakich się znajduje w dniu wyceny. Do pośrednich kosztów wytworzenia produktów zalicza się zmienne koszty pośrednie produkcji (zmienne koszty wydziałowe) oraz tę część stałych pośrednich kosztów produkcji, która odpowiada normalnemu poziomowi wykorzystania zdolności produkcyjnej. Koszty wytworzenia produktów są więc przypisane do konkretnych wyrobów i usług. Jeżeli produkty są przekazywane do magazynu koszty wytworzenia wykazuje się w bilansie, w pozycji wartość zapasów produktów. W przypadku sprzedaży, koszty te w części przypadającej na sprzedane wyroby i usługi wykazywane są w rachunku zysków i strat i stanowią koszty uzyskania przychodów ze sprzedaży netto.

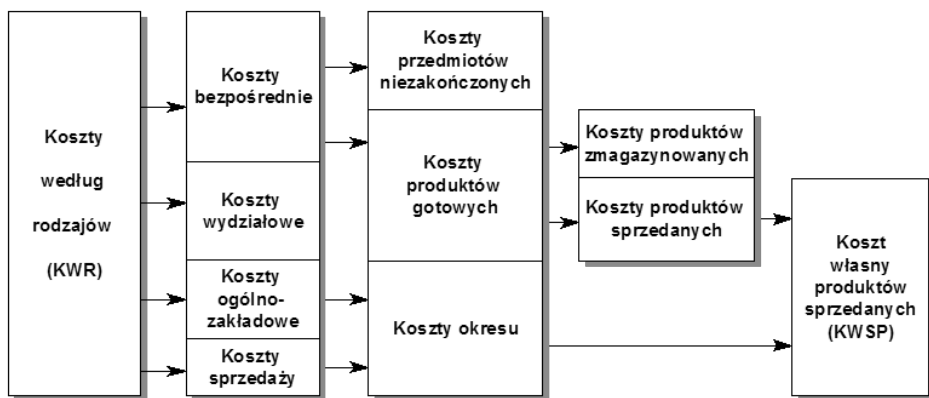
Produkty niezakończone (w toku) mogą być wyceniane w wysokości kosztów wytworzenia lub tylko materiałów bezpośrednich lub mogą być nie wyceniane w ogóle, jeżeli nie zniekształci to stanu aktywów oraz wyniku finansowego przedsiębiorstwa. Wybór zasady wyceny należy do przedsiębiorstwa, pod warunkiem, że cykl produkcyjny nie jest dłuższy od trzech miesięcy, z wyjątkiem produkcji rolnej. Przy dłuższym cyklu produkcyjnym (oprócz produkcji rolnej) zapasy produktów w toku należy wyceniać według kosztu wytworzenia (tak samo jak produkty gotowe)¹²⁴.

Koszty okresu to ta część kosztów przedsiębiorstwa poniesiona w okresie sprawozdawczym, która nie stanowi kosztów wytworzenia produktów. Koszty te w całości, niezależnie od wielkości sprzedaży, przenoszone są do rachunku zysków i strat i pomniejszają wynik za sprzedaży okresu. Do kosztów tych zalicza się:

- a) koszty puste, które stanowią sumę części produkcyjnych kosztów stałych odpowiadającej nie wykorzystanej zdolności produkcyjnej oraz strat produkcyjnych,
- b) koszty magazynowania wyrobów gotowych i półfabrykatów, chyba że poniesienie tych kosztów jest nierozłączne związane z procesem produkcyjnym,
- c) koszty ogólnego zarządu,
- d) koszty sprzedaży.

Zasady wyceny produktów i obliczania wyniku finansowego są ujednolicone. Przedsiębiorstwo nie może ich zmieniać, może jedynie dokonywać wyboru zgodnie z zawartymi w ustawie regułami. Ilustrację sprawozdawczego rachunku kosztów i ustalania wyniku finansowego zawiera rys. 3.3.

124 Tamże, art. 34, pkt. 1



Rys. 3.3. Sprawozdawcze rozliczenie kosztów i ustalenie wyniku finansowego

Źródło: Opracowanie własne

Wybór metody wyceny produktów niezakończonych ma wpływ na wynik finansowy. Im więcej kosztów (w okresie sprawozdawczym) zostanie przypisane produktom niezakończonym, tym mniej kosztów przypadnie na produkty gotowe i sprzedane. Taka sytuacja ma miejsce w przypadku wyceny produktów niezakończonych w wysokości kosztów wytworzenia, a nie według kosztów materiałów bezpośrednich (zwłaszcza w przypadku produkcji o wysokiej pracochłonności). Zjawisko to ilustruje poniższy przykład.

Przykład 3.1. W okresie sprawozdawczym poniesiono następujące koszty: materiały bezpośrednie 100 tys. zł, pozostałe koszty bezpośrednie 80 tys. zł, koszty wydziałowe 120 tys. zł, koszty ogólne zarządu 90 tys. zł, zaś koszty sprzedaży 20 tys. zł. Wytworzono 8 tys. szt. produktów gotowych i 4 tys. szt. produktów niezakończonych, przetworzonych w 50%. Wszystkie produkty gotowe zostały sprzedane po cenie 55 zł./szt. Nie było zapasu produktów gotowych na początek okresu sprawozdawczego. Obliczyć wynik finansowy na sprzedaży wyceniając wartość produktów niezakończonych:

- 1) według kosztów materiałów bezpośrednich,
- 2) według bezpośrednich kosztów wytworzenia.

Rozwiązanie. Kosztami produktu są koszty bezpośrednie (materiały bezpośrednie i pozostałe koszty bezpośrednie) oraz koszty wydziałowe. Ich suma wynosi 300.000 zł (100 tys. + 80 tys. + 120 tys. zł). Kosztami okresu są koszty ogólnego zarządu i koszty sprzedaży, które wynoszą 110.000 zł. (90 tys. + 20 tys.). Koszty bezpośrednie wynoszą: 180.000 zł (100 tys. + 80 tys.). Koszty działalności operacyjnej (podstawowej) w badanym okresie wyniosły 480.000 zł (300 tys. zł + 180 tys.). 4 tys. szt. produktów niezakończonych, których stopień przetworzenia

oszacowano na 50% odpowiada równowartości 2 tys. szt. produktów gotowych. Zatem, suma jednostek kalkulacyjnych wynosi 10.000 (8 tys. szt. produktów gotowych oraz 4 tys. szt. produktów niezakończonych przetworzonych w 50%).

Wyceniając zapas produktów nie zakończonych według kosztów materiałów bezpośrednich, rozliczamy te koszty na produkty gotowe i produkty nie zakończone. Pozostałe koszty bezpośrednie i koszty wydziałowe rozliczamy tylko na produkty gotowe. Wobec powyższego, koszty materiałów bezpośrednich dzielimy przez 10 tys. jednostek kalkulacyjnych, zaś pozostałe koszty bezpośrednie przez 8 tys. szt. produktów gotowych. Jednostkowy koszt materiału bezpośredniego jednego produktu gotowego wynosi 10 zł, pozostałe koszty bezpośrednie wytworzenia jednego produktu gotowego wynoszą również 10 zł, zaś koszty wydziałowe przypadające na jeden produkt gotowy 15 zł. Zatem, jednostkowy koszt wytworzenia produktu gotowego wynosi 35 zł ($10 + 10 + 15$), wartość produktów niezakończonych wynosi 20.000 zł, zaś wynik finansowy 50.000 zł.

Wyceniając zapas produktów nie zakończonych według bezpośrednich kosztów ich wytworzenia, rozliczamy wszystkie koszty bezpośrednie na produkty gotowe i produkty nie zakończone. Na produkty gotowe rozliczamy tylko koszty wydziałowe. W tym sposobie wyceny jednostkowy koszt bezpośredni produktu gotowego wyniesie 18 zł. Koszty wydziałowe przypadające na jeden produkt gotowy będą takie same jak w poprzednim sposobie, czyli 15 zł. Zmieni się, jednak, jednostkowy koszt wytworzenia jednego produktu gotowego i wyniesie 33 zł ($18 + 15$). Wartość produktów niezakończonych wyniesie 36.000 zł, zaś wynik finansowy ukształtuje się na poziomie 66.000 zł.

Z powyższego przykładu wynika, że wynik finansowy będzie tym wyższy, im więcej kosztów rozliczonych zostanie na produkty nie zakończone. Od wyższego wyniku przedsiębiorstwo zapłaci wyższy podatek dochodowy, czyli wyższe będą w danym okresie wypływy gotówki. Uwzględniając interesy przedsiębiorstwa (tzn. dążąc do maksymalizacji jego wartości) należy wybierać takie rozwiązania, które minimalizują bieżące wydatki finansowe. Takim rozwiązaniem jest wycena produktów nie zakończonych według kosztów materiałów bezpośrednich. Wprawdzie nie zmniejsza ona obciążeń podatkowych w długim okresie, lecz opóźniając ich płatność zmniejsza realną wartość obciążeń podatkowych. Należy podkreślić, że zastosowanie określonego wariantu wyceny powinno umożliwić maksymalną zbieżność z planowanym efektem działalności przedsiębiorstwa¹²⁵.

125 Por: L. Michalczyk, *Rola inżynierii rachunkowości w kształtowaniu wyników finansowych przedsiębiorstwa. Rachunkowość wariantowa i odwrócony proces decyzyjny*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2013, s. 9.

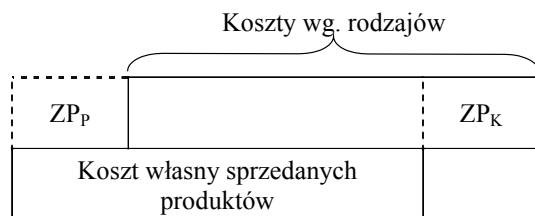
3.6. Rachunek zysków i strat

Rachunek zysków i strat, podobnie jak bilans, jest jednym z elementów sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa. Dostarcza informacji o efektywności działalności gospodarczej przedsiębiorstwa, której miarą jest wynik finansowy¹²⁶.

Polega na zestawieniu przychodów ze sprzedaży netto osiągniętych przez przedsiębiorstwo w okresie sprawozdawczym i związanych z nimi kosztów. Rezultatem tego zestawienia jest informacja o wyniku finansowym. Może być sporządzany w wersji porównawczej lub kalkulacyjnej.

Wynik finansowy przedsiębiorstwa składa się z trzech istotnych elementów: wyniku na sprzedaży z podstawowej działalności operacyjnej, wyniku na pozostałej działalności operacyjnej oraz wyniku na działalności finansowej. Pierwsza część wyniku jest różnicą między przychodami ze sprzedaży produktów, usług, towarów i materiałów oraz kosztami wytworzenia sprzedanych produktów i usług oraz wartością sprzedanych towarów i materiałów.

W porównawczej wersji rachunku zysków i strat koszty podstawowej działalności operacyjnej przedstawia się w układzie rodzajowym. W rachunku tym wykazuje się całość kosztów poniesionych w okresie sprawozdawczym (obrotowym). W przypadku, gdy nie wszystkie wytworzone w danym okresie produkty zostaną sprzedane lub gdy sprzedaż jest wyższa od produkcji danego okresu, dokonuje się korekty wyniku poprzez wprowadzenie do rachunku pozycji pt. „zmiana stanu produktów”. W przypadku różnicy między poziomem produkcji a poziomem sprzedaży występuje również różnica między kosztami poniesionymi w okresie (kosztami według rodzajów) a kosztami własnymi sprzedanych produktów. Różnice te zilustrowano na rysunek 3.4.



Rys. 3.4. Koszty według rodzajów a koszt własny sprzedanych produktów i usług

126 Por: A. Paździor, M. Paździor, *Pomiar efektywności działalności podmiotów leczniczych. Wybrane aspekty. Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, w: *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 481, Wrocław 2017, s. 55.

Wobec powyższego koszt własny sprzedanych produktów można ustalić według formuły:

$$KWSP = KWR - \Delta ZP - KWPW$$

gdzie: $KWSP$ - koszt własny sprzedanych produktów,
 KWR - koszty działalności operacyjnej,
 ΔZP - zmiana stanu zapasów produktów ustalona według wzoru:

$$\Delta ZP = ZP_k - ZP_p$$

ZP_p - zapas produktów na początek okresu,
 ZP_k - zapas produktów na koniec okresu,
 $KWPW$ - koszty wytworzenia świadczeń na własne potrzeby.

Wynik finansowy ze sprzedaży obliczyć można natomiast następująco:

1. Przychody ze sprzedaży netto produktów
2. Przychody ze sprzedaży netto towarów i materiałów
3. Koszty działalności operacyjnej
4. Zmiana stanu zapasów produktów
5. Koszty wytworzenia świadczeń na własne potrzeby jednostki
6. Wynik finansowy ze sprzedaży (1+2-3+4+5).

Jeżeli sprzedano mniej niż wytworzono, wówczas występuje wzrost stanu produktów, który umieszcza się w rachunku ze znakiem plus. Powoduje to odpowiednie zwiększenie przychodów. Jeżeli natomiast sprzedaż była większa od produkcji, wtedy ma miejsce spadek stanu produktów (produktów gotowych i produkcji niezakończonych), który umieszcza się w rachunku ze znakiem minus. Powoduje to odpowiednie zmniejszenie przychodów. Takie rozwiązanie powoduje zniekształcenie wielkości przychodów, gdyż korekty te w rzeczywistości dotyczą kosztów działalności operacyjnej.

Dodatni wynik finansowy ze sprzedaży nazywa się zyskiem ze sprzedaży. Stanowi on nadwyżkę przychodów ze sprzedaży netto produktów, usług i towarów nad kosztami operacyjnymi skorygowanymi o zmianę stanu zapasów produktów i koszty wytworzenia świadczeń na własne potrzeby jednostki. Ujemny wynik finansowy na sprzedaży nazywa się stratą na sprzedaży i stanowi nadwyżkę kosztów operacyjnych skorygowanych o zmianę stanu zapasów produktów i koszty wytworzenia świadczeń na własne potrzeby firmy nad przychodami ze sprzedaży netto.

Dalszą pozycję rachunku stanowią pozostałe przychody operacyjne obejmujące dodatni wynik na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych (nadwyżkę przychodów netto ze sprzedaży tych składników nad ich wartością księgową i kosztami poniesionymi w związku z ich sprzedażą), ewentualnie otrzymane dotacje w okresie sprawozdawczym oraz inne przychody np. z tytułu rozwiązywanej

rezerwy na należności, otrzymanych darowizn, otrzymanych kar i odszkodowań, zyski nadzwyczajne itp.

Powyższe przychody konfrontuje się z pozostałymi kosztami operacyjnymi, do których zalicza się m.in.:

- a) ujemny wynik na sprzedaży niefinansowych aktywów trwałych (nadwyżkę wartości księgowej sprzedanych składników majątku trwałego i kosztów ich sprzedaży nad przychodami netto związanymi z ich sprzedażą),
- b) skutki aktualizacji wartości niefinansowych składników majątku trwałego (wartości niematerialnych i prawnych, rzeczowego majątku trwałego) oraz niefinansowych składników majątku obrotowego (zapasów, należności) z tytułu trwałej utraty ich wartości,
- c) inne koszty operacyjne, np. przekazane darowizny, utworzone rezerwy, straty nadzwyczajne itp.

Różnica między pozostałymi przychodami operacyjnymi a pozostałymi kosztami operacyjnymi stanowi wynik na pozostałej działalności operacyjnej. Wynik ze sprzedaży powiększony o wynik na pozostałej działalności operacyjnej stanowi zysk lub stratę na działalności operacyjnej.

Odrębne pozycje stanowią przychody i koszty operacji finansowych. Przychody finansowe obejmują:

- a) dywidendy i udziały w zyskach innych podmiotów gospodarczych, których współwłaścicielem jest dane przedsiębiorstwo,
- b) odsetki od udzielonych innym podmiotów pożyczek lub z tytułu przeterminowanych należności,
- c) dodatni wynik (zysk) z tytułu sprzedaży i aktualizacji wartości aktywów finansowych,
- d) inne (np. nadwyżka dodatnich różnic kursowych nad różnicami ujemnymi).

Na koszty finansowe składają się:

- a) odsetki od kredytów, pożyczek i obligacji wyemitowanych przez przedsiębiorstwo, dyskonto przy sprzedaży weksli, czeków obcych i papierów wartościowych,
- b) ujemny wynik (strata) z tytułu zbycia lub aktualizacji wartości aktywów finansowych,
- c) inne (np. nadwyżka ujemnych różnic kursowych nad różnicami dodatnimi).

W wyniku pomniejszenia przychodów finansowych o koszty finansowe powstaje wynik na działalności finansowej. Poprzez dodanie go do wyniku na działalności operacyjnej (zysk lub strata) powstaje wynik brutto. Wynik ujemny jest stratą brutto, wynik dodatni jest zyskiem brutto. Zysk brutto podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym

Ostatnią pozycję rachunku zysków i strat stanowi wynik netto (różnica między wynikiem brutto i podatkiem dochodowym oraz ewentualnie pozostałymi zmniejszeniami zysku). Wynik dodatni (zysk netto) pozostaje do dyspozycji przedsiębiorstwa. O jej wykorzystaniu (podziale) decyduje właściciel, (np. Walne

Zgromadzenie Akcjonariuszy w spółkach akcyjnych czy Zgromadzenie Wspólników w spółkach z o.o.). Zysk netto może być zgodnie z decyzją właściciela przeznaczony na dywidendę lub na powiększenie kapitałów własnych. O sposobie wykorzystania zysku netto nie można dowiedzieć się ze sprawozdań finansowych. Informacje o tym zawierają protokoły z posiedzeń Walnego Zgromadzenia Akcjonariuszy lub Zgromadzenia Wspólników oraz odpowiednie dokumenty księgowe. Warto również zauważyć, że zysk netto (strata netto) jest jedynym wspólnym elementem rachunku zysków i strat i bilansu.

Kalkulacyjna wersja rachunku zysków i strat różni się od wersji porównawczej tylko w części dotyczącej podstawowej działalności operacyjnej. Wynik finansowy ze sprzedaży oblicza się następująco:

- 1) Przychody ze sprzedaży netto produktów
- 2) Przychody ze sprzedaży netto towarów i materiałów
- 3) Koszty wytworzenia sprzedanych produktów
- 4) Wartość sprzedanych towarów i materiałów w cenach zakupu
- 5) Wynik brutto na sprzedaży (1+2-3-4)
- 6) Koszty ogólnego zarządu
- 7) Koszty sprzedaży
- 8) Wynik finansowy ze sprzedaży (5-6-7).

W pozostałej części obie wersje rachunku są takie same. Oznacza to, że wynik na pozostałej działalności operacyjnej i na działalności finansowej ustala się w obu wersjach w taki sam sposób. W omawianej wersji rachunku zysków i strat występuje dodatkowa kategoria wyniku finansowego, która nazywa się wynikiem brutto na sprzedaży.

Kalkulacyjny rachunek zysków i strat jest formą prostszą, a jednocześnie umożliwiającą identyfikację głównych źródeł kosztów. Rachunek ten jest lepiej powiązany z procesami gospodarczymi realizowanymi przez przedsiębiorstwo i tym samym stwarza lepsze podstawy do oceny poziomu kosztów oraz określenia ewentualnych źródeł ich obniżki. Ta forma rachunku może być prowadzona w tych jednostkach gospodarczych, które prowadzą kalkulację kosztów jednostkowych i rejestrują sprzedaż wyrobów wg. pozycji kalkulacyjnych.

Forma prezentacji wyniku finansowego, jego struktura oraz sposób wyceny przychodów i kosztów mają duże znaczenie dla oceny efektywności przedsiębiorstw, a w szczególności dla ustalenia stopy zwrotu z kapitałów własnych (stopy korzyści właścicielskich)¹²⁷. Wymienione cechy są również istotne dla użyteczności prezentowanych wyników przy podejmowanych decyzji rozwojowych.

¹²⁷ Por: K. Grabiński, *Wycena księgowa a wybór koncepcji wyniku finansowego*, w: B. Micherda, M. Andrzejewski, *Sprawozdawczość i rewizja ... op. cit.*, s. 87 – 95.

4. Ekonomiczna charakterystyka kosztów

4.1. Koszty zmienne i koszty stałe

Różne pozycje kosztów w różny sposób reagują na zmianę rozmiarów prowadzonej działalności gospodarczej. Obserwując koszty w krótkim okresie czasu zauważa się, że pewna ich część wyraźnie reaguje na zmianę wielkości produkcji czy usług, pozostała zaś część nie reaguje lub też w niewielkim stopniu się zmienia pod wpływem zmiany rozmiarów produkcji. Uwzględniając tę reakcję rozróżnia się koszty zmienne i koszty stałe.

Znajomość reakcji kosztów na zmianę wielkości produkcji ma bardzo duże znaczenie dla efektywnego zarządzania działalnością gospodarczą. Pozwala bowiem na podejmowanie racjonalnych decyzji co do stopnia wykorzystania posiadanego potencjału produkcyjno-usługowego, kontrolę kosztów prowadzonej działalności, racjonalizację cen itp.

Kosztami zmiennymi nazywa się tę grupę kosztów, która w krótkich przedziałach czasowych zmienia się w miarę jak zmieniają się rozmiary produkcji czy usług. Przy większej produkcji koszty te są wyższe, przy niższej skali działalności koszty te są niższe.

Kosztami stałymi nazywa się tę grupę kosztów, której wysokość pod wpływem zmiany wielkości produkcji nie zmienia się lub też ulega mało znaczącym zmianom. Do tych kosztów zalicza się większość kosztów wydziałowych i ogólnozakładowych. Koszty te dzieli się na:

- a) koszty bezwzględnie stałe,
- b) koszty skokowo stałe.

Koszty bezwzględnie stałe to takie, których kwota w ogóle nie reaguje na zmianę wielkości produkcji. Przykładem takich kosztów jest amortyzacja ustalana według metody liniowej, ubezpieczenia majątkowe, podatek od nieruchomości, koszty ochrony mienia. Koszty skokowo stałe to takie, których kwota zmienia się tylko po przekroczeniu określonych rozmiarów produkcji. Koszty te są niezmiennie w ramach względnie szerokich rozmiarów produkcji czy usług. Nie każdy wzrost czy spadek produkcji pociąga za sobą zmianę tych kosztów. Takimi kosztami jest kwota wynagrodzeń pracowników administracji wydziałowej (np. kontrolerów jakości) będąca funkcją liczby zatrudnionych. Zatrudnienie tej grupy pracowni-

ków nie zmienia się proporcjonalnie do zmian wielkości produkcji. Zmienia się natomiast w momencie, kiedy przekroczone zostają określone ilościowe progi produkcji lub usług. Koszty skokowo stałe reagują na ogół bardziej na wzrost produkcji niż jej spadek.

Omówione prawidłowości kształtowania kosztów stałych są charakterystyczne dla określonego poziomu zdolności produkcyjnej. O niezmienności kosztów stałych lub też relatywnie niskiej ich zmienności można mówić jedynie wtedy, gdy poziom zdolności produkcyjnej jest stały, zmienia się natomiast stopień jej wykorzystania. Poziom kosztów stałych nie reaguje lub słabo reaguje na zmianę stopnia wykorzystania możliwości wytwórczych lub usługowych. Każda natomiast zmiana tych zdolności wiąże się ze zmianą poziomu kosztów stałych. Przyrost zdolności wytwórczych wiąże się na ogół z inwestycjami, w wyniku których powstają nowe powierzchnie użytkowe, nowe maszyny i urządzenia techniczne, itp. To automatycznie powoduje wzrost poziomu kosztów stałych, natomiast zachowanie się tych kosztów w zależności od wielkości produkcji w granicach nowych zdolności produkcyjnych jest takie samo jak omówione poprzednio.

Inaczej wygląda natomiast zależność między kosztem zmiennym przypadającym na jednostkę produktu a wielkością produkcji. Przy kosztach zmiennych proporcjonalnych koszt przypadający na jednostkę produktu czy usługi jest taki sam, niezależnie od tego jakie są rozmiary działalności gospodarczej, pod warunkiem, że nie zmienia się technologia wytwarzania, rodzaj wykorzystywanych materiałów, itp.

Brak reakcji lub słaba reakcja kosztów stałych na stopień wykorzystania zdolności produkcyjnej powoduje, że koszty te przypadające na jednostkę produkcji są tym niższe im pełniejsze jest wykorzystanie możliwości produkcyjnych i usługowych. Oznacza to, że przedsiębiorstwo produkuje lub świadczy usługi tym taniej im w większym stopniu wykorzystuje swoje możliwości gospodarcze. Koszt jednostkowy całkowity obejmuje bowiem koszt zmienny jednostkowy, który nie zależy od wielkości produkcji lub usług i odpowiednią część kosztów stałych, która jest tym niższa, im więcej produktów i usług zostanie wytworzonych w ramach danego potencjału gospodarczego.

Koszty całkowite stanowią sumę kosztów stałych i kosztów zmiennych. Koszt całkowity przypadający na jednostkę produktu jest sumą jednostkowego kosztu zmiennego oraz sumy kosztów stałych podzielonych przez wielkość produkcji.

$$k_{jc} = k_{zj} + \frac{K_s}{Q}$$

gdzie: k_{jc} - koszt całkowity jednostki produktu lub usługi
 k_{zj} - koszt zmienny jednostki produkcji lub usługi
 K_s - suma kosztów stałych
 Q - wielkość produkcji lub usług

Dla wyników ekonomicznych przedsiębiorstwa nie jest obojętne w jakim stopniu wykorzystywane są zdolności produkcyjne lub usługowe. W procesie gospodarowania chodzi o to, by stworzyć taki potencjał gospodarczy, który będzie mógł być w pełni wykorzystany. Tym samym powstaną warunki do minimalizacji jednostkowego kosztu całkowitego.

Często popełnianym w praktyce błędem jest przyjęcie założenia, że kosztami zmiennymi są koszty bezpośrednie, a kosztami stałymi koszty pośrednie. Tymczasem, część kosztów bezpośrednich może mieć charakter kosztów stałych (np. całość lub część kosztów pracy pracowników bezpośrednio produkcyjnych wynagradzanych za czas pracy), jak również część kosztów pośrednich może mieć charakter kosztów zmiennych (np. zużycie odczynników chemicznych w laboratorium zakładowym, koszty remontów itp.). Dlatego też podziału kosztów na zmienne i stałe dokonuje się poza ewidencją księgową¹²⁸.

4.2. Istota rachunku kosztów zmiennych

W rachunku kosztów zmiennych rozliczeniu na produkty i usługi podlegają jedynie koszty zmienne. Kosztów stałych, w tym rachunku, nie rozlicza się na produkty i usługi. Koszty zmienne są kosztami produktu, zaś koszty stałe traktuje się jak koszty okresu. Rachunek ten opiera się na założeniu, że w krótkich przedziałach czasowych przedsiębiorstwo nie ma wpływu na poziom kosztów stałych. Koszty te (stałe) uwzględnianie są dopiero w rachunku zysków i strat, gdzie traktowane są jako element podziału marży brutto, nazywanej inaczej marżą na pokrycie.

Model rachunku kosztów zmiennych zobrazować można byłoby schematem zawartym w tabeli 4.1.

Tab. 4.1. Schemat rachunku kosztów zmiennych

Lp.	Wyszczególnienie	Ogółem	Produkt A	Produkt B	Produkt C
1.	Przychody ze sprzedaży netto (P_{sn})	X	X	X	X
2.	Koszty zmienne (k_z)	X	X	X	X
3.	Marża brutto (na pokrycie)(1-2)	X	X	X	X
4.	Koszty stałe	X			
5.	Wynik na sprzedaży (3-4)	X			

Źródło: Opracowanie własne

¹²⁸ Metody tego podziału omówiono m.in. w takich pracach jak: E. Nowak, *decyzyjne rachunki kosztów*, wyd. PWN, Warszawa 1994, E. Nowak (red), *Budżetowanie kosztów*, wyd. oddk, Gdańsk 1998.

W rachunku tym powstaje dodatkowa kategoria ekonomiczna nazywana marżą brutto (marżą na pokrycie). Jest ona nadwyżką przychodów ze sprzedaży na kosztami zmiennymi (różnicą między przychodami ze sprzedaży netto a kosztami zmiennymi). Stanowi więc sumę kosztów stałych i wyniku finansowego na sprzedaży produktów i usług. Przychód ze sprzedaży stanowi zatem sumę kosztów zmiennych sprzedanych produktów i usług oraz marży brutto. Sytuację tę ilustrują poniższe zależności.

$$P_{sn} = k_Z + k_S + WFS$$

Przenosząc koszty zmienne na lewą stronę równania otrzymujemy:

$$P_{sn} - k_Z = k_S + WFS = MB$$

Zatem:

$$P_{sn} = k_Z + MB$$

Jeżeli równanie to podzielimy stronami przez P_{sn} , to otrzymamy:

$$1 = \frac{k_z}{P_{sn}} + \frac{MB}{P_{sn}}$$

Relacja kosztów zmiennych do przychodów ze sprzedaży netto nazywa się stopą (współczynnikiem) kosztów zmiennych i informuje o tym jaką część przychodów ze sprzedaży przeznacza się na pokrycie kosztów zmiennych. Relacja marży brutto do przychodów ze sprzedaży nazywa się stopą (współczynnikiem) marży brutto. Informuje on o udziale kwoty marży brutto w przychodach ze sprzedaży. Marża brutto oraz stopa marży brutto są wykorzystywane do oceny opłacalności produkcji.

W przypadku pojedynczych produktów i usług oceny ich opłacalności dokonuje się w oparciu o jednostkową marżę brutto (MB_j), która jest różnicą między ceną (c) a jednostkowym kosztem zmiennym (k_{zj}). Dzieliąc stronami równanie na przychody ze sprzedaży netto danego asortymentu produktów lub usług przez wielkość produkcji (Q) otrzymujemy:

$$c = k_{zj} + MB_j$$

Dzieląc z kolei powyższe równanie przez cenę (c) otrzymujemy:

$$1 = \frac{k_{zj}}{c} + \frac{MB_j}{c}$$

Relacja jednostkowego kosztu zmiennego do ceny nazywa się stopą (współczynnikiem) kosztu zmiennego i informuje o tym, jaką część ceny przeznacza się na

pokrycie tego kosztu. Z kolei relacja jednostkowej marży brutto do ceny informuje o jej udziale w cenie konkretnego produktu lub usługi. Wykorzystywana jest ona do oceny opłacalności konkretnych produktów i usług oraz budowy ich rankingu według kryterium opłacalności. Ponadto, rachunek ten umożliwia podejmowanie bardziej racjonalnych decyzji produkcyjnych i rynkowych w warunkach niepełnego wykorzystania zdolności produkcyjnych.

Do podstawowych zalet tego rachunku zalicza się¹²⁹:

- 1) szybsze pokazywanie wpływu wielkości sprzedaży na wynik finansowy,
- 2) dostarczanie bardziej użytecznych informacji do podejmowania krótkookresowych decyzji,
- 3) zmniejsza wpływ zapasów na wynik finansowy (nie pozwala na aktywowanie kosztów stałych),
- 4) umożliwia przenoszenie części odpowiedzialności za koszty i wyniki na niższe szczeble zarządzania przedsiębiorstwem.

Do wad tego rachunku zalicza się¹³⁰:

- a) trudności z podziałem kosztów na zmienne i stałe,
- b) nieprzydatność do podejmowania decyzji długookresowych,
- c) nieprzydatność do rozliczania kosztów w rachunkowości finansowej, z uwagi na niezachowanie zasady współmierności kosztów i przychodów.

4.3. Próg rentowności w zarządzaniu przedsiębiorstwem

W warunkach gospodarki rynkowej sprzedaż jest podstawowym warunkiem egzystencji i rozwoju przedsiębiorstwa. Jest ona jedynym źródłem pokrycia wygenerowanych kosztów i oczekiwanego zysku. Przychody ze sprzedaży stanowią sumę iloczynów wielkości sprzedaży różnych asortymentów produktów, usług i towarów i ceny jednostkowej sprzedaży, co można zapisać:

$$\sum_{i=1}^n Q_i \cdot c_i$$

gdzie: Q_i – ilość sprzedaży produktów (usług, towarów) danego asortymentu,
 c_i – cena jednostkowa sprzedaży produktów, usług towarów danego asortymentu.

Bezpośrednimi czynnikami kształtującymi poziom przychodów ze sprzedaży są zatem:

- a) wielkość sprzedaży w jednostkach naturalnych,

129 K. G. Świdarska (red), *Rachunkowość zarządcza*, Poltext, Warszawa 1997, ss. 91 - 92

130 Tamże, ss. 92 - 93

- b) cena jednostkowa sprzedaży bez podatku od towarów i usług (VAT)(tzw. cena netto),
- c) struktura asortymentowa sprzedaży.

Wzrost przychodów ze sprzedaży osiągnąć można zwiększając rozmiary fizyczne sprzedaży, podnosząc ceny przy dotychczasowych rozmiarach sprzedaży, zwiększając udział sprzedaży asortymentów o wyższych cenach jednostkowych, bądź poprzez równoczesne zastosowanie wszystkich działań. Praktyczne wykorzystania wymienionych sposobów powiększania przychodu ze sprzedaży zależy od sytuacji rynkowej i wewnętrznej sytuacji produkcyjnej przedsiębiorstwa. W warunkach silnej konkurencji ograniczone są możliwości wzrostu cen, a wzrost sprzedaży wymaga niejednokrotnie obniżenia ceny.

Dzięki otrzymywanym przychodom przedsiębiorstwa odzyskują zużyte zasoby i mogą realizować kolejne cykle działalności gospodarczej. Celem przedsiębiorstwa jest jednak nie tylko zwrot kosztów, lecz również osiągnięcie określonej nadwyżki ekonomicznej (nadwyżki przychodów nad kosztami). Dodatnia nadwyżka ekonomiczna przychodów netto nad kosztami ogółem nazywa się zyskiem operacyjnym na sprzedaży. Nadwyżka kosztów ogółem nad przychodami netto nazywa się stratą operacyjną na sprzedaży. Przychody netto nie zawierają podatku od towarów i usług (VAT). Przychody netto powiększone o podatek od towarów i usług (VAT) to przychody brutto.

Operacyjny wynik finansowy na sprzedaży (WF_{os}) jest zatem różnicą między przychodami ze sprzedaży netto a kosztami całkowitymi, czyli sumą kosztów zmiennych poniesionych w związku z produkcją sprzedanych produktów, usług lub towarów i kosztów stałych, co można wyrazić formułą:

$$WF_{os} = \sum_{i=1}^n O_i \cdot c_i - \sum_{i=1}^n Q_i \cdot k_{zji} - K_s = \sum_{i=1}^n Q_i \cdot MB_{ji}$$

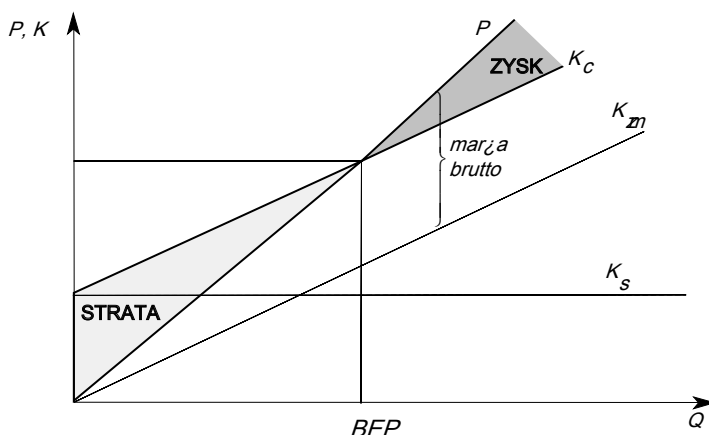
gdzie: k_{zji} - koszt zmienny jednostkowy danego asortymentu,

K_s - suma kosztów stałych,

MB_{ji} - jednostkowa marża brutto na sprzedaży produktów (usług, towarów) danego asortymentu,

Pozostałe oznaczenia takie jak w poprzednich wzorach.

Wynik finansowy na sprzedaży możemy zatem zdefiniować jako sumę marży brutto zrealizowaną na sprzedaży pomniejszoną o koszty stałe. Każde przedsiębiorstwo musi zrealizować określoną wielkość sprzedaży, by mogło w pełni pokryć koszty prowadzonej działalności. Jak podkreślono we wcześniejszych rozdziałach, nawet przy zerowej produkcji lub usługach przedsiębiorstwo ponosi koszty o charakterze stałym wynikające z faktu jego istnienia i związane ze stanem posiadanego majątku (np. podatek od nieruchomości, koszty utrzymania zarządu, itp.). Im wyższy jest poziom tych kosztów, tym wyższa musi być sprzedaż by można było je pokryć. Tę sytuację zilustrowano na rys. 4.1.



Rys. 4.1. Przychody ze sprzedaży netto, koszty i wynik finansowy przy wyższych kosztach stałych

Wielkość sprzedaży konieczną dla pełnego sfinansowania generowanych kosztów nazywa się progiem rentowności lub punktem krytycznym sprzedaży. Na rys. 4.1 jest oznaczony symbolem (*BEP*). Przedsiębiorstwa, których przychody ze sprzedaży netto są niższe od progu rentowności ponoszą stratę. Ich przychody nie pokrywają kosztów. Z kolei poziom zysku jest tym wyższy, im wyższy im bardziej przychody ze sprzedaży netto przewyższają próg rentowności. Sytuacja każdego przedsiębiorstwa jest tym korzystniejsza, im przy danym poziomie sprzedaży niższy jest próg rentowności.

Poziom progę rentowności zależy od takich czynników jak:

- Wysokość cen sprzedaży produktów i usług. Im wyższe ceny tym próg rentowności jest niższy i odwrotnie. Spadek lub wzrost jednostkowych cen sprzedaży powoduje zmianę progu rentowności, powodując jego podwyższenie lub obniżenie.
- Struktura asortymentowa sprzedaży. Im wyższy udział w przychodzie ze sprzedaży mają produkty i usługi o wyższej marży brutto tym niższy próg rentowności i odwrotnie. Zmiana struktury asortymentowej produkcji i sprzedaży na korzyść asortymentów bardziej rentownych powoduje obniżenie progu rentowności. Z kolei zwiększenie udziału produktów i usług o niższej rentowności wpływa na wzrost progu rentowności.
- Poziom kosztów stałych. Przedsiębiorstwa o wysokich kosztach stałych muszą więcej sprzedaży przeznaczyć na ich pokrycie, niż przedsiębiorstwa o niskim poziomie tych kosztów. Trudniej w tych przedsiębiorstwach uzyskać określona masę zysku. Równocześnie przedsiębiorstwa te są bardziej wrażliwe na spadek sprzedaży. Dlatego też istotnym zadaniem przedsiębiorstwa jest kontrola kosztów i ukształtowanie ich na poziomie niezbędnego minimum.

- d) Poziom kosztów zmiennych. Przy danym poziomie ceny i kosztów stałych próg rentowności zależy od jednostkowych kosztów zmiennych. Koszty te kształtowane są przez stosowane technologie wytwarzania, które determinują wielkość zużycia bezpośrednich czynników produkcji. Przedsiębiorstwa, które stosują technologie oszczędne i przestrzegają norm zużycia (nie marnotrawią czynników produkcji) nie tylko są bardziej konkurencyjne na rynku, lecz również charakteryzują się niższym progiem rentowności, co czyni je mniej wrażliwymi na spadek ceny lub wielkości sprzedaży.

Prog rentowności może być przez przedsiębiorstwo odpowiednio kształtowany, zwłaszcza poprzez kontrolę kosztów, eliminowanie marnotrawstwa oraz elastyczne reagowanie na zmiany rynkowe.

W warunkach produkcji jednoasortymentowej przedsiębiorstwo osiągnie zerowy wynik finansowy, jeżeli zostanie spełniony warunek:

$$Q_r \cdot c = Q_r \cdot k_{zj} + K_s$$

gdzie:

Q_r - wielkość sprzedaży przy danym poziomie ceny konieczna do osiągnięcia zerowego wyniku finansowego,

Pozostałe oznaczenia takie jak w poprzednich wzorach.

Przekształcając powyższe równanie w kolejnych krokach otrzymamy:

$$Q_r \cdot c - Q_r \cdot k_{zj} = K_s$$

$$Q_r \cdot (c - k_{zj}) = K_s$$

$$Q_r = BEP = \frac{K_s}{c_j - k_{zj}}$$

gdzie: BEP – próg rentowności w jednostkach naturalnych,

c_j – cena jednostkowa sprzedaży w zł,

k_{zj} – koszt zmienny jednostkowy w zł,

$(c_j - k_{zj})$ – jednostkowa marża brutto

Pozostałe oznaczenia bez zmian.

Otrzymany wynik informuje o koniecznej ilości sprzedaży produktów lub usług po określonych cenach dla pełnego pokrycia kosztów generowanych przez przedsiębiorstwo.

Przy produkcji (usługach) wieloasortymentowej próg rentowności wykorzystanie powyższego wzoru nie jest możliwe. Różne asortymenty mają nie tylko

różne ceny, mogą być wyrażane również w innych jednostkach miary. Dlatego też należy posłużyć się inną konstrukcją wzoru. Przychody ze sprzedaży netto są sumą przychodów ze sprzedaży różnych asortymentów, co można zapisać:

$$P_{sn} = \sum_{i=1}^n P_{sni}$$

$$P_{sni} = \sum_{i=1}^n K_{zi} + \sum_{i=1}^n K_{si} + K_{so} + WF_{os}$$

gdzie: P_{sni} – przychody ze sprzedaży netto wyrobów (usług) danego asortymentu,
 K_{zi} – koszty zmienne związane z wytwarzaniem produktów danego asortymentu,
 K_{si} – koszty stałe związane z produkcją wyrobów (usług) danego asortymentu,
 K_{so} – koszty stałe, których nie można powiązać jednoznacznie z produkcją konkretnych asortymentów produktów i usług; związane są one z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa jako całości,
Pozostałe oznaczenia bez zmian.

W związku z powyższym, marżę brutto realizowaną na produkcji wieloasortymentowej możemy określić wzorem:

$$MB_0 = \sum_{i=1}^n P_{sni} - \sum_{i=1}^n K_{zi} = \sum_{i=1}^n K_{si} + K_{so} + WF_{os} = K_s + WF_{os}$$

zaś przychody ze sprzedaży netto wyrazić równaniem:

$$P_{sn} = K_z + MB_0$$

Dzieląc obie strony powyższego równania przez P_{sn} otrzymujemy:

$$1 = \frac{K_z}{P_{sn}} + \frac{MB_0}{P_{sn}}$$

gdzie: K_z - suma kosztów zmiennych całej produkcji.

Relację kosztów zmiennych do przychodów ze sprzedaży netto nazwiemy stopą kosztów zmiennych (*skz*). Informuje ona o średnim udziale kosztów zmiennych w przychodach ze sprzedaży. Relację marży brutto ogółem do przychodów ze sprzedaży netto nazwiemy stopą marży brutto (*smb*). Informuje ona o średnim udziale marży brutto w przychodach ze sprzedaży.

$$skz = \frac{K_z}{P_{sn}} = 1 - smb, \quad smb = \frac{MB_o}{P_{sn}} = 1 - skz$$

Warunek zerowego wyniku finansowego przy produkcji wieloasortymentowej możemy zatem zapisać:

$$P_{sn} - K_z = K_s$$

Przekształcając powyższy wzór, w kolejnych krokach otrzymamy:

$$(1 - \frac{K_z}{P_{sn}}) \cdot P_{sn} = K_s$$

$$P_{snr} = BEP = \frac{K_s}{1 - \frac{K_z}{P_{sn}}} = \frac{K_s}{1 - skz} = \frac{K_s}{smb}$$

gdzie: P_{snr} - przychód ze sprzedaży netto w zł konieczny do uzyskania zerowego wyniku finansowego przy danym poziomie kosztów,

Pozostałe oznaczenia jak w poprzednich wzorach.

W tym przypadku próg rentowności otrzymuje się w jednostkach pieniężnych. Informuje on o minimalnym przychodzie ze sprzedaży, jaki przedsiębiorstwo musi osiągnąć by uzyskać zerowy wynik finansowy (w pełni pokryć koszty całkowite przez przychody ze sprzedaży netto).

W przypadku przedsiębiorstw zadłużonych z marży brutto muszą być pokryte również odsetki od kapitałów obcych. Dlatego w tych przedsiębiorstwach w celu ustalenia progu rentowności koszty stałe powiększa się o kwotę odsetek (K_o). Próg rentowności liczy się według wzoru:

$$BEP + \frac{K_s + K_o}{smb}$$

4.4. Segmentowa analiza progu rentowności

Wprowadzenie odpowiedzialności niższych szczebli zarządzania za wyniki ekonomiczne przydzielonych im zadań wymaga bardziej szczegółowej analizy opłacalności produkcji i usług. Nie można egzekwować tej odpowiedzialności, jeżeli nie zidentyfikuje się szczegółowo przyczyn i miejsc powstawania kosztów

i wyników. Dlatego konieczny jest podział kosztów stałych między wytwarzane asortymenty produktów oraz według miejsc ich powstawania. Część kosztów stałych może być związana jednoznacznie z produkcją konkretnych asortymentów lub grup asortymentowych (np. koszty amortyzacji wyspecjalizowanej linii produkcyjnej służącej do produkcji jednorodnych wyrobów). Nie wszystkie jednak koszty stałe można przypisać do konkretnych produktów (np. koszty ogólnowydziałowe i koszty ogólnego zarządu), chociaż sprzedaż tych produktów jest źródłem pokrycia tych kosztów. W tej sytuacji tę część kosztów stałych dzieli się na produkty, na ogół, proporcjonalnie do osiąganey na ich sprzedaży marży brutto.

Wobec powyższego, próg rentowności dla produktów lub usług dowolnego asortymentu można oblicza się według formuły:

$$BEP_i = \frac{K_{si} + \frac{MB_i}{MB_o} \cdot K_{so}}{c_{ji} - k_{zji}}$$

gdzie: BEP_i próg rentowności dla produktów i usług danego asortymentu wytwarzanego w ramach jednego przedsiębiorstwa,

c_{ji} - cena jednostkowa sprzedaży produktów i usług danego asortymentu,

k_{zji} - koszt zmienny jednostkowy produktów lub usług danego asortymentu,

MB_i - kwota marży brutto realizowana na sprzedaży wyrobów danego asortymentu,

MB_o - kwota marży brutto ogółem realizowana przez przedsiębiorstwo na sprzedaży wszystkich asortymentów produktów i usług,

W powyższym przypadku otrzymamy próg rentowności w jednostkach naturalnych, określający minimalną ilość sprzedaży produktów danego asortymentu.

Do wyznaczenia progów rentowności dla poszczególnych asortymentów oraz dla całego przedsiębiorstwa wykorzystać można również analizę skumulowanej marży brutto. Analiza ta opiera się na założeniu, że w pierwszej kolejności potencjał gospodarczy obciąża się produkcją tych wyrobów i usług, które są najbardziej opłacalne. W dalszej zaś kolejności wprowadza się do produkcji wyroby o niższej opłacalności. W związku z tym najpierw określa się ranking poszczególnych wyrobów i usług według kryterium opłacalności, którym jest jednostkowa marża brutto. Następnie, przyjmuje się założenie, że produkcja wyrobów najbardziej opłacalnych będzie równa możliwościom ich sprzedaży. Związana z nimi marża brutto przeznaczana jest na pokrycie kosztów stałych. Analizę rozpoczyna się więc od ustalenia kwoty marży brutto możliwej do uzyskania na sprzedaży produktu najbardziej opłacalnego. Jeżeli jest ona niewystarczająca, wówczas uwzględnia się

kolejny produkt ze sporządzonego rankingu. Marża brutto możliwa do osiągnięcia na jego sprzedaży przeznaczana jest na pokrycie tej części kosztów stałych, które nie zostały wchłonięte przez poprzedni produkt. Jeżeli marża brutto kolejnego produktu nie wystarcza do pełnego pokrycia kosztów stałych uwzględnia się kolejne produkty z rankingu. Analizę kończy się wówczas, kiedy suma marż brutto z analizowanych produktów pokryje wszystkie koszty stałe.

Próg rentowności dla poszczególnych asortymentów może być określany również wartościowo (BEP_{wi}). W tym celu próg ilościowy (BEP_{Qi}) można pomnożyć przez cenę jednostkową sprzedaży poszczególnych asortymentów (c_{ji})

$$BEP_{wi} = BEP_{Qi} \cdot c_{ji}$$

albo wykorzystać wzór z jednostkową stopą marży brutto (smb_i) dla poszczególnych asortymentów

$$BEP_i = \frac{K_{si} + \frac{MB_i}{MB_o} \cdot K_{so}}{smb_i}$$

Próg rentowności może być liczony nie tylko w odniesieniu do poszczególnych asortymentów, lecz również dla poszczególnych komórek produkcyjnych lub usługowych przedsiębiorstwa, jeżeli można im przypisać określone przychody ze sprzedaży. Każda komórka wewnętrzna musi zarobić na pokrycie własnych kosztów stałych oraz części wspólnych kosztów stałych całego przedsiębiorstwa. Jeżeli w wydziale produkcyjnym wytwarzany jest jeden asortyment, wówczas próg rentowności dla danego asortymentu jest równocześnie progiem rentowności dla wydziału produkcyjnego. W przypadku, gdy wytwarza się kilka asortymentów próg rentowności dla wydziału czy zakładu liczy się według wzoru na produkcję wieloasortymentową. W każdym jednak przypadku należy uwzględnić partycypację wydziału w pokryciu części kosztów stałych wspólnych dla całego przedsiębiorstwa.

5. Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstw

5.1. Ocena aktywności gospodarczej przedsiębiorstwa

Analiza aktywności gospodarczej, inaczej zwana analizą produktywności lub obrotowości, sprowadza się do określenia, w jaki sposób wykorzystywane są poszczególne składniki majątkowe przedsiębiorstwa. Dzięki analizie aktywności gospodarczej można również uzyskać informację na temat sposobu organizacji gospodarki zapasami oraz siły przetargowej spółki w relacjach z kontrahentami. Ocena kondycji ekonomicznej i finansowej przedsiębiorstwa, w tym również ocena aktywności sprowadza się do obliczenia i właściwego zinterpretowania określonej grupy wskaźników. Wskaźniki nie są miarami absolutnymi. Pomagają one jednak na określenie kierunku i charakteru obserwowanych zmian i identyfikację szans i zagrożeń dla przedsiębiorstwa¹³¹. Ich praktyczna użyteczność zależy od ich właściwości diagnostycznych, czyli od powszechnie uznanej ich rangi i znaczenia¹³².

W analizie aktywności gospodarczej wykorzystuje się dwie grupy wskaźników: obrotowości i rotacji (cykli rotacyjnych). Jej celem jest ocena efektywności wykorzystania zasobów posiadanych przez podmioty gospodarcze¹³³.

Wskaźniki obrotowości mogą być obliczane jako relacja wartości sprzedaży (ew. kosztów) do średniego stanu składnika bilansowego. Informują one o tym, ile obrotów średnio w badanym okresie wykonał kapitał finansujący konkretne składniki majątkowe, bądź też, ile jednostek pieniężnych przychodów uzyskano z jednej jednostki pieniężnej kapitału, finansującego dany składnik majątkowy. Wysokie wartości wskaźników obrotowości świadczą o intensywnym wykorzystaniu posiadanych zasobów. W miarę wzrostu wartości wskaźników obrotowości spada zapotrzebowanie na kapitał. Tę samą wielkość sprzedaży można uzyskać przy mniejszym zaangażowaniu kapitałów.

Do najczęściej stosowanych wskaźników z tej grupy zalicza się wskaźniki obrotowości aktywów ogółem, aktywów trwałych, zapasów, należności i zobowiązań.

131 Por: E. A. Helfert, *Techniki analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2004, s. 142.

132 Por: E. Siemińska, *Metody pomiaru i oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, Dom Organizatora, Toruń 2002, s. 122.

133 Por: m. in. E. Nowak, *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2017, s. 251.

Wskaźnik obrotowości aktywów ogółem można określić następująco:

$$O_{A_0} = \frac{P_{sn}}{Ao_{\acute{s}r}}$$

gdzie: P_{sn} – przychody netto ze sprzedaży¹³⁴

$Ao_{\acute{s}r}$ – średni stan aktywów ogółem.

Wskaźnik ten informuje o tym, ile złotych przychodu ze sprzedaży osiągnięto z jednego złotego kapitału zaangażowanego w majątku przedsiębiorstwa. Uznaje się, że majątek spółki jest wykorzystywany właściwie, jeżeli wskaźnik ten osiąga wartość powyżej jedności. Jednakże warto zauważyć, że otrzymanych wartości wskaźników obrotowości nie można oceniać jedynie na podstawie wyników jednego okresu. Analiza aktywności wymaga uwzględnienia zmian, jakie zachodziły w kilku ostatnich okresach sprawozdawczych. Ponadto, ocena poziomu aktywności gospodarczej spółki wymaga uwzględniania wartości tych wskaźników w spółkach prowadzących podobną działalność gospodarczą oraz wartości średniobranżowych.

Szczegółowa analiza aktywności gospodarczej spółki wymaga obrotowości kapitału finansującego poszczególne wskaźniki majątkowe. Dlatego oprócz wskaźników produktywności aktywów ogółem analizuje się produktywność aktywów trwałych, obrotowych, zapasów itp.:

$$O_{AT} = \frac{P_{sn}}{AT_{\acute{s}r}}$$

gdzie: $AT_{\acute{s}r}$ – średni stan aktywów trwałych, obrotowych lub innych składników majątkowych.

Tak ustalone wskaźniki informują o tym, ile złotych przychodu ze sprzedaży osiągnięto z jednego złotego kapitału zaangażowanego w majątku trwałym, obrotowych, zapasach itp. W przedsiębiorstwach efektywnie gospodarujących posiadającym majątkiem na ogół oczekuje się, że wartość tych wskaźników będzie wzrastała w czasie.

W praktyce bardziej szczegółową analizę aktywności gospodarczej przeprowadza się w odniesieniu do majątku obrotowego. Dla każdego elementu tego majątku oblicza się odrębny wskaźnik posługując się poprzednim wzorem, z tą różnicą, że

¹³⁴ W przypadku, kiedy udział pozostałych przychodów operacyjnych i/oraz przychodów finansowych w przychodach ogółem jest wyraźny, przy kalkulacji wskaźników obrotowości można uwzględnić całość osiągniętych przez spółkę przychodów

w mianowniku uwzględnia się za każdym razem średnią wartość innego składnika majątku obrotowego.

Przy określaniu wartości wskaźników obrotowości dla poszczególnych składników majątku obrotowego wykorzystuje się również koszty (szczególnie w odniesieniu do zapasów). W przypadku poszczególnych zapasów wskaźniki obrotowości mogą być obliczane w oparciu:

- a) koszty materiałowe w odniesieniu do zapasów materiałowych,
- b) wartość sprzedanych towarów w odniesieniu do zapasu towarów,
- c) koszty wytworzenia produktów gotowych w odniesieniu do zapasu produktów gotowych,
- d) koszty wytworzenia produkcji ogółem w odniesieniu do zapasu produktów niezakończonych.

W przypadku należności, ich obrotowość określa się zazwyczaj na podstawie przychodów ze sprzedaży netto, posługując się następującym wzorem¹³⁵:

$$O_N = \frac{P_{sn}}{N_{sr}}$$

gdzie: N_{sr} – średni stan należności.

Wskaźnik ten informuje o liczbie obrotów jakie wykonał w badanym okresie kapitał finansujący należności. Im wyższa jest jego wartość, tym lepiej.

W celu zbadania, jak szybko spółka reguluje swoje zobowiązania wobec dostawców, analizuje się ich obrotowość. Przy określaniu jej wysokości przyjmuje się zazwyczaj nie przychody ze sprzedaży, ale koszty operacyjne o charakterze wydatkowym, czyli pomniejszone o koszty amortyzacji, według wzoru¹³⁶:

$$O_{zB} = \frac{KDO - A}{ZB_{sr}}$$

gdzie: KDO – koszty działalności operacyjnej¹³⁷

A – amortyzacja

ZB_{sr} – średni stan zobowiązań bieżących.

135 Przy obliczaniu obrotowości należności niekiedy uwzględnia się przychody brutto ze sprzedaży, co podyktowane jest tym, że w ten sposób „urealnia” się wpływ z tytułu sprzedaży, tzn. uwzględnia się podatek od towarów i usług, który spółka musi odprowadzić do budżetu państwa w ustawowym terminie, niezależnie od tego, czy klient zapłacił fakturę, czy też nie.

136 W różnego rodzaju analizach, w których dokonuje się szacunków obrotowości zobowiązań, jako podstawę oceny ich obrotowości, wykorzystuje się przychody netto ze sprzedaży.

137 Warto zwrócić uwagę, że niekiedy, zamiast kosztów operacyjnych o charakterze wydatkowym, do obliczenia wskaźnika obrotowości zobowiązań wykorzystuje się przychody ze sprzedaży

Wysoka wartość tego wskaźnika informuje o relatywnie niskim zaangażowaniu kredytu kupieckiego do finansowania majątku obrotowego. W miarę spadku wartości tego wskaźnika wydłuża się okres kredytowania spółki przez jej dostawców. Rośnie zaangażowanie krótkoterminowych zobowiązań w finansowaniu majątku obrotowego.

W celu uwiarygodnienia wagi tych wskaźników dla procesu zarządzania kapitałem oborowym, zalecane jest, by gospodarkę zapasami, należnościami i źródłami finansowania kapitału obrotowego oceniać na podstawie cykli rotacyjnych.

Istotnym elementem analizy aktywności gospodarczej spółek jest ocena cykli rotacyjnych majątku obrotowego. Do określania długości tych cykli wykorzystuje się wskaźniki obrotowości. Między tymi dwoma wskaźnikami występuje ścisła współzależność. Cykle rotacyjne (wskaźniki rotacji) określa się jako relację liczby dni w okresie do wskaźnika obrotowości. Ta grupa wskaźników informuje o długości okresu, podczas którego kapitał jest zamrożony w postaci konkretnych składników majątkowych. Do najczęściej uwzględnianych w analizach wskaźników rotacji należy cykl rotacji zapasów, należności i zobowiązań. Można je obliczyć w dwojaki sposób:

$$R_{MO} = \frac{T}{O_{MO}} \quad \text{lub} \quad \frac{MO_{sr}}{P \text{ lub } K} \times T$$

gdzie: R_{MO} – cykl rotacji danego składnika majątku obrotowego w dniach,

O_{MO} – wskaźnik obrotowości danego składnika majątku obrotowego,

T – liczba dnia w okresie,

MO_{sr} – średni stan danego składnika majątku obrotowego,

P lub K – przychody ze sprzedaży netto lub odpowiednie kategorie kosztów uwzględnianych przy kalkulacji wskaźnika obrotowości danego składnika majątku obrotowego.

Krótkie cykle rotacyjne zapasów świadczą o intensywnej gospodarce tą częścią majątku obrotowego. Są one zazwyczaj niskiego poziomu zapasów materiałowych, częstego ich odnawiania, relatywnie krótkich cykli produkcyjnych oraz szybkiej sprzedaży wytworzonych produktów. Taka sytuacja sprzyja minimalizacji kosztów posiadania zapasów.

Z kolei cykl rotacyjny należności informuje o tym, po ilu średnio dniach spółka otrzymuje gotówkę za sprzedane produkty usługi lub towary. Równocześnie informuje o średnim okresie kredytowania jej odbiorców. Niska wartość tego wskaźnika oznacza częstsze wpływy, a co za tym idzie, mniejsze problemy z bieżącymi płatnościami.

Spółki sprzedając swoje produkty (usługi) z odroczonym terminem płatności, same korzystają z kredytu kupieckiego udzielanego im przez dostawców. Średni okres korzystania z kredytu kupieckiego dostawców określa się następująco:

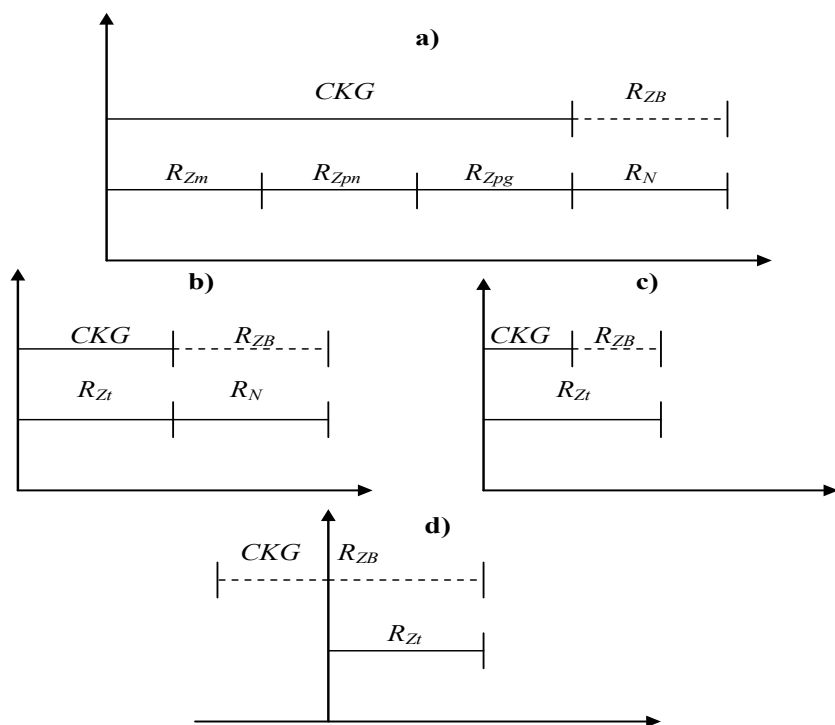
$$R_{ZB} = \frac{ZB_{sr}}{KDO - A} \times T$$

Wskaźnik ten informuje, po ilu średnio dniach w badanym okresie spółka regulowała zobowiązania bieżące. Długi cykl rotacyjny zobowiązań wobec dostawców jest charakterystyczny dla spółek, które mają dużą siłę przetargową w relacjach z dostawcami. Długi cykl może również oznaczać problemy spółki z terminowym wywiązywaniem się z podejmowanych zobowiązań. Dlatego, analizując cykle rotacyjne zobowiązań zwraca się uwagę na to, czy w pasywach spółki nie występują zobowiązania przeterminowane.

Przy analizowaniu cykli rotacyjnych niezwykle ważne wydaje się porównanie cyklu rotacyjnego należności i zobowiązań. Dzięki temu możliwe staje się określenie, w jakim stopniu spółka jest kredytodawcą, a w jakim kredytobiorcą netto.

Suma długości cykli rotacyjnych zapasów i należności określana jest mianem cyklu operacyjnego. Cykl ten obejmuje okres jaki upływa od momentu zakupu materiałów i/lub towarów do momentu odzyskania pieniędzy za sprzedane produkty i/lub towary. Cykl ten jest zatem równy średniemu okresowi zamrożenia kapitału w majątku obrotowym.

Część tego okresu pokrywa się z okresem korzystania przez spółkę z kredytu kupieckiego dostawców. Dlatego oprócz cyklu operacyjnego istotne znacznie dla zarządzania majątkiem obrotowym ma cykl konwersji gotówki. Jest on równy liczbie dni jakie upływają od momentu dokonania przez spółkę zapłaty za materiały i/lub towary do momentu odzyskania pieniędzy za sprzedane produkty, usługi i towary. Cykl ten jest zatem krótszy od cyklu operacyjnego o okres oczekiwania dostawców na zapłatę za dostarczone do spółki towary i materiały. Cykl konwersji gotówki jest różnicą między długością cyklu operacyjnego a cyklem rotacji zobowiązań bieżących. Cyklu konwersji gotówki określa okres, podczas którego działalność spółki musi być sfinansowana kapitałami własnymi lub kredytami (pożyczkami). Cykl konwersji gotówki może przyjmować wartości ujemne, co jest charakterystyczne dla spółek o szczególnie długim okresie korzystania z kredytu kupieckiego i wysokim udziale sprzedaży gotówkowej (np. spółki handlu detalicznego) (por. rys. 5.1).



Rys. 5.1. Cykle rotacji i konwersji gotówki

Źródło: opracowanie własne

Długość omawianych cykle zależy z jednej strony od rodzaju prowadzonej działalności¹³⁸, z drugiej zaś od sprawności zarządzania majątkiem firmy (stopniem jego wykorzystania) oraz zobowiązaniami krótkoterminowymi.

Cykl rotacyjny (a) jest charakterystyczny dla spółek produkcyjnych, gdzie występuje konieczność utrzymywania określonego poziomu zapasów (materiałów i produktów). W tym przypadku długość cyklu konwersji gotówki w dużym stopniu zależy od długości cyklu produkcyjnego oraz polityki kredytowania odbiorców. Pozostałe przypadki charakterystyczne są dla spółek prowadzących działalność handlową. Przypadek (b) jest zazwyczaj charakterystyczny dla handlu hurtowego. W przypadku hurtowni małych, o niskiej sile przetargowej wobec dostawców cykle konwersji gotówki są wyższe niż w hurtowniach dużych. Przypadek (c) jest typowy dla małych sklepów detalicznych. One na ogół w małym zakresie korzystają z kredytu kupieckiego dostawców. Natomiast przypadek (d)

¹³⁸ Por: R. Golej, K. Prędkiewicz, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Marina, Wrocław 2015, s. 16.

ma najczęściej miejsce w przypadku dużych sieci handlowych. Posiadają one dużą siłę przetargową wobec swoich dostawców i dyktują warunki płatności (np. zapłata za dostawę po upływie 90 dni, podczas, gdy towar może być sprzedany za gotówkę znacznie wcześniej). Dlatego, w takich sytuacjach często występują ujemne cykle konwersji gotówki).

5.2. Istota i ocena płynności finansowej

Płynność finansowa definiowana jest jako zdolność przedsiębiorstwa do terminowego oraz szybkiego regulowania zobowiązań. Utrzymywanie płynności finansowej polega na odpowiednim sterowaniu zobowiązaniami krótkoterminowymi oraz poziomem i strukturą majątku obrotowego¹³⁹.

Oceny płynności finansowej można dokonywać za pomocą dwóch grup wskaźników:

1. Statycznych, opartych na bilansie.
2. Dynamicznych, opartych na przepływach pieniężnych.

Do wskaźników statycznych zalicza się wskaźniki:

- 1) bieżącej płynności.
- 2) szybkiej płynności (3 warianty).

Najbardziej rozpowszechnionym wskaźnikiem, wykorzystywanym do oceny płynności finansowej, jest wskaźnik bieżącej płynności:

$$CR = \frac{AO}{ZB_{kt}}$$

gdzie: CR - wskaźnik bieżącej płynności (*Current Ratio*),

AO - aktywa obrotowe

ZB_{kt} - zobowiązania krótkoterminowe.

Na podstawie tego wskaźnika dokonuje się oceny, czy przedsiębiorstwo jest zdolne do spłaty zaciągniętych zobowiązań bieżących. Zgodnie z tradycyjnym podejściem do zarządzania kapitałem obrotowym, przyjmuje się, że zdolność do terminowego regulowania zobowiązań jest zachowana, jeżeli wartość wskaźnika jest wyższa od 1. Z uwagi na to, iż część aktywów obrotowych mogą stanowić składniki majątkowe o ograniczonym stopniu płynności, na ogół zakłada się, że w celu zachowania płynności finansowej minimalna wartość tego wskaźnika

¹³⁹ Por: R. Machała, *Zarządzanie finansami i wycena firmy*, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław 2008, s. 385.

powinna kształtować się na poziomie od 1,2 do 1,5¹⁴⁰, w zależności od rodzaju działalności spółki. Przedmiot działalności spółki ma znaczący wpływ na wielkość strukturę majątku obrotowego (por. tabela 5.1).

Tabela 5.1. Struktura majątku obrotowego w zależności od profilu działalności przedsiębiorstw

Składniki majątku obrotowego	Przedsiębiorstwo zajmujące się:		
	handlem hurtowym	handlem detalicznym	działalnością produkcyjną
Zapasy towarów	+	+	
Zapasy materiałów			+
Zapasy produktów gotowych			+
Zapasy produktów niezakończonych			+
Należności	+		+
Środki pieniężne	+	+	+

Źródło: opracowanie własne

Z tabeli 5.1. wynika, że w zależności od rodzaju prowadzonej działalności struktura majątku obrotowego jest zazwyczaj odmienna. W skład majątku obrotowego firm, zajmujących się handlem hurtowym wchodzi na ogół zapasy towarów, należności od odbiorców i środki pieniężne. W spółkach zajmujących się handlem detalicznym, majątek obrotowy nie zawiera należności. W przedsiębiorstwach produkcyjnych w aktywach obrotowych występują na ogół zapasy materiałów, produktów gotowych i półproduktów i produktów w toku. Spółki handlowe mają na ogół aktywa obrotowe o wyższym stopniu płynności niż spółki produkcyjne. Łatwiej jest w razie potrzeby zbyć towar, niż produkt niezakończony, czy materiał. Istnieje zatem uzasadnienie do tego by w spółkach produkcyjnych (w porównaniu ze spółkami handlowymi) była wyższa nadwyżka majątku obrotowego nad zobowiązaniami krótkoterminowymi. Wyjątek mogą stanowić producenci stosujący system zarządzania zapasami *just in time*. Jednak trzeba zwrócić uwagę, że efektywna realizacja tego systemu jest możliwa wyłącznie na rynkach i w branżach, w których istnieje wysokie zaufanie dostawców w zakresie dotrzymywania uzgodnionego harmonogramu dostaw.

Wskaźnik bieżącej płynności znacząco przekraczający poziom 1, często świadczy o nadmiernym zaangażowaniu kapitału w majątku obrotowym. Taka sytuacja prowadzi do nadmiernego zamrożenia kapitału, które niekorzystnie wpływa na

140 Warto zauważyć, że w przypadku niższej wartości wskaźnika może zostać zachowana płynność finansowa, jeżeli terminarz spłaty zobowiązań i terminarz spływu należności będą ze sobą odpowiednio skoordynowane.

wyniki ekonomiczne spółki. Spółka osiąga wtedy niższą rentowność kapitałów. W oparciu o wieloletnie doświadczenia przyjmuje się, że wartość wskaźnika bieżącej płynności nie powinna przekraczać poziomu 2 - 2,5¹⁴¹.

W celu zbadania, czy spółka byłaby w stanie uregulować zobowiązania, w przypadku ich szybkiej wymagalności, konieczne jest oszacowanie wskaźników szybkiej płynności. Podstawowym założeniem przy tworzeniu tej grupy wskaźników jest uwzględnienie przy ich kalkulacji wyłącznie tych składników majątku obrotowego, które charakteryzują się wysokim stopniem płynności. Wartość tego wskaźnika oblicza się według formuły:

$$QR = \frac{AO_p}{ZB_{kt}}$$

gdzie: QR - wskaźnik szybkiej płynności (Quick Ratio),
AO_p - aktywa obrotowe o wysokim stopniu płynności.

Wskaźnik szybkiej płynności często obliczony jest w dwóch wariantach: *QR_I* oraz *QR_{II}*.

Przy określaniu wskaźnika *QR_I*, zwanego wskaźnikiem natychmiastowej wypłacalności, wskaźnikiem płynności gotówkowej, czy też wskaźnikiem płynności błyskawicznej, w liczniku uwzględnia się najbardziej płynne aktywa, czyli środki pieniężne i krótkoterminowe papiery wartościowe:

$$QR_I = \frac{I_{kt}}{ZB_{kt}}$$

gdzie: *QR_I* - wskaźnik szybkiej płynności I,
I_{kt} - inwestycje krótkoterminowe.

Wskaźnik płynności gotówkowej powinien przyjmować wartości od 0,1 do 0,2.¹⁴² Należy jednak zwrócić uwagę, że zobowiązania krótkoterminowe zazwyczaj charakteryzują się różnymi terminami płatności. Dlatego, dla potrzeb zarządzania strukturą zadłużenia, przy obliczaniu tego wskaźnika powinno się uwzględniać wyłącznie tę część zobowiązań, która ma charakter natychmiast wymagalny. Gdyby tak oszacowany wskaźnik płynności gotówkowej wynosił 1 oznaczałoby to zdolność przedsiębiorstwa do pokrycia całości zobowiązań natychmiast wymagalnych z najbardziej płynnych aktywów.

141 Trzeba jednak podkreślić, że może się zdarzyć, że nawet przy wysokiej wartości wskaźnika spółka może mieć kłopoty płatnicze, jeżeli znaczącą część majątku obrotowego stanowiłyby trudno zbywalne zapasy lub trudno ściągalne należności.

142 Por. W. Dębski, *Teoretyczne...* op. cit., s. 81

Przy obliczaniu wskaźnika QR_{II} , najczęściej wykorzystywanego w praktyce, do oceny „szybkiej” płynności, w liczniku uwzględnia się inwestycje oraz należności:

$$QR_{II} = \frac{I_{kt} + N_{kt}}{ZB_{kt}}$$

gdzie: QR_{II} - wskaźnik szybkiej płynności II,
 N_{kt} - *należności krótkoterminowe*.

Przy kalkulacji tego wskaźnika pomija się zapasy, przyjmując założenie, że są to aktywa obrotowe o niskim stopniu płynności. W odniesieniu do zapasu produktów niezakończonych, czy niektórych rodzajów materiałów, takie stwierdzenie jest zasadne. Jednakże, w przypadku wielu spółek, szybka sprzedaż towarów oraz produktów gotowych może nie stanowić żadnego problemu. W takiej sytuacji wartość tego wskaźnika byłaby zaniżona.

Dlatego, w takich przypadkach, przy analizie szybkiej płynności, uwzględnia się również tę część zapasów, która ma charakter łatwo zbywalny. Wówczas formuła tego wskaźnika przyjmuje postać:

$$QR_{III} = \frac{I_{kt} + N_{kt} + Z_t}{ZB_{kt}}$$

gdzie: QR_{III} - wskaźnik szybkiej płynności III,
 Z_t - *zapasy o wysokim stopniu zbywalności*.

Należy również podkreślić, że jeżeli w spółce prowadzony jest bieżący monitoring rozliczeń z kontrahentami, przy obliczaniu wskaźników szybkiej płynności należy uwzględnić wyłącznie tę część należności, która ma charakter łatwo ściągalny i tylko tych, których cykl rotacji jest stosunkowo krótki. Pozwala to na uwiarygodnienie możliwości szybkiego uregulowania zobowiązań w procesie ewentualnego upłynnienia wierzytelności. Wskaźnik płynności, obejmujący wszystkie płynne aktywa obrotowe powinien przyjmować wartości zbliżone lub przekraczające poziom 1.

Wymienione wskaźniki należą do grupy tzw. statycznych wskaźników oceny płynności finansowej. Są one oparte na danych bilansowych, które odzwierciedlają stan majątku obrotowego na ściśle określony moment. Szacując wartości wyżej omówionych wskaźników, nie uwzględnia się strumieni pieniężnych generowanych przez przedsiębiorstwo, dzięki którym spłata zadłużenia staje się możliwa¹⁴³. Dlatego też, w celu pełniejszej oceny płynności finansowej wykorzystuje się tzw. dynamiczne wskaźniki płynności finansowej, które oparte są na przepływach

143 Por. m.in. A. Kusak, *Płynność finansowa. Analiza i sterowanie*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania U.W., Warszawa 2006, s. 11.

pieniężnych. Przepływy pieniężne informują o wpływach i wydatkach, jakie miały miejsce w okresie sprawozdawczym. Rachunek przepływów pieniężnych wyjaśnia źródła wpływów i kierunki wydatków oraz informuje o zmianie stanu środków pieniężnych na koniec badanego okresu¹⁴⁴. Rachunek podzielony jest na trzy części: przepływy z działalności operacyjnej, przepływy z działalności inwestycyjnej i przepływy z działalności finansowej. Działalność operacyjna jest podstawową działalnością przedsiębiorstwa, działalnością do prowadzenia której firma została powołana i dzięki której realizuje swoje cele. Działalność inwestycyjna związana jest z nabywaniem i sprzedażą składników majątku trwałego. Działalność finansowa polega głównie na pozyskiwaniu zewnętrznych źródeł finansowania przedsiębiorstwa oraz ich obsługą (płatnością odsetek, dywidend, spłatą kredytów i pożyczek, wykupem obligacji własnych).

Ogół wskaźników dynamicznych płynności dzieli się na dwie grupy:

- a) wskaźniki wydajności gotówkowej,
- b) wskaźniki wystarczalności gotówkowej.

Wskaźniki wydajności gotówkowej informują o relacji strumieni pieniężnych z działalności operacyjnej do przychodów lub zysku, osiągniętego przez spółkę, czy też do wartości posiadanych przez nią składników majątkowych. Do najczęściej stosowanych w praktyce należą wskaźniki wydajności gotówkowej sprzedaży, zysku, majątku ogółem, majątku trwałego, majątku obrotowego.

Wskaźnik wydajności gotówkowej sprzedaży oblicza się według wzoru:

$$WG_s = \frac{CF_{DO}}{Psn}$$

gdzie:

WG_s - wskaźnik wydajności gotówkowej sprzedaży,

CF_{DO} - strumień pieniężny z działalności operacyjnej,

Psn - przychody netto ze sprzedaży.

Wskaźnik ten informuje o tym, ile groszy z działalności operacyjnej uzyskano dzięki jednej złotówce przychodów ze sprzedaży.

Kolejnym wskaźnikiem tej grupy jest wskaźnik wydajności gotówkowej zysku, który szacuje się w następujący sposób:

$$WG_z = \frac{CF_{DO}}{Z}$$

gdzie:

WG_z - wskaźnik wydajności gotówkowej zysku,

Z - zysk (najczęściej jest to zysk ze sprzedaży lub zysk netto).

144 Por: E. Śniezek, M. Wiatr, *Praktyczne aspekty sprawozdawczości przepływów pieniężnych*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2015, s. 31.

Wskaźnik ten informuje o tym, ile jednostek środków pieniężnych z działalności operacyjnej przypada na jedną jednostkę pieniężną zysku.

Popularnymi wskaźnikami z grona wskaźników wydajności gotówkowej są wskaźniki, obrazujące relację strumieni pieniężnych z działalności operacyjnej do majątku przedsiębiorstwa:

$$WG_M = \frac{CF_{DO}}{M}$$

gdzie: WG_M - wskaźnik wydajności gotówkowej majątku,

M - wartość księgowa majątku (ogółem, trwałego lub obrotowego).

Ta grupa wskaźników informuje o tym, ile złotych środków pieniężnych z działalności operacyjnej uzyskano z jednego złotego zaangażowanego w składnikach majątkowych.

Wysoka wartość wskaźników wydajności gotówkowej świadczy na ogół o wysokiej rentowności działalności spółki oraz sprawnym zarządzaniu środkami pieniężnymi. Jest ona charakterystyczna dla spółek o wysokiej aktywności gospodarczej.

Drugą grupą wskaźników dynamicznych służących do oceny płynności finansowej przedsiębiorstwa są wskaźniki wystarczalności gotówkowej. Wskaźniki te oblicza się jako relację strumieni pieniężnych z działalności operacyjnej do kapitałów obcych lub wydatków inwestycyjnych. Wskaźniki te odpowiadają na pytanie, w jakim stopniu gotówka z działalności operacyjnej jest w stanie pokryć wydatki związane z zadłużeniem i przyrostem majątku itp.

Do najczęściej wykorzystywanych w praktyce wskaźników tej grupy należą wskaźniki pokrycia kapitałów obcych, pokrycia zadłużenia długoterminowego, pokrycia zadłużenia krótkoterminowego, reinwestycji gotówki operacyjnej, ogólnej wystarczalności gotówki.

Wskaźnik pokrycia zadłużenia oblicza się z wykorzystaniem poniższego wzoru:

$$WPZB = \frac{CF_{DO}}{ZB}$$

gdzie: $WPZB$ - wskaźnik pokrycia zobowiązań,

ZB - wartość księgowa zobowiązań (ogółem, długo- lub krótkoterminowych).

Wskaźniki pokrycia zadłużenia informują o tym jaką część zadłużenia (krótkookresowego, długookresowego lub ogólnego) można byłoby uregulować dzięki środkom pieniężnym wygenerowanym z działalności operacyjnej.

Wskaźnik reinwestycji gotówki operacyjnej informuje o tym, jaką część wydatków inwestycyjnych można było sfinansować środkami pieniężnymi wygospodarowanymi z działalności operacyjnej. Wskaźnik ten oblicza się w oparciu o następujący wzór:

$$WRG = \frac{CF_{DO}}{\Delta M}$$

gdzie: WRG - wskaźnik reinwestycji gotówki operacyjnej,
 ΔM - zmiana stanu majątku (ogółem, trwałego lub obrotowego).

Ostatni z tej grupy wskaźników, wskaźnik ogólnej wystarczalności gotówki, informuje o zdolności przedsiębiorstwa do pokrycia gotówką operacyjną wszelkich wydatków, związanych ze spłatą zobowiązań krótkoterminowych, wypłatą dywidend oraz zakupem składników majątkowych. Wskaźnik ten oblicza się następująco:

$$WOWG = \frac{CF_{DO}}{S_{ZBdt} + D + Z_{MT}}$$

gdzie: $WOWG$ - wskaźnik ogólnej wystarczalności gotówkowej,
 S_{ZBdt} - spłata zobowiązań długoterminowych,
 D - wypłata dywidend,
 Z_{MT} - zakup składników majątku trwałego.

Wskaźnik $WOWG$ wyższy od jedności wskazuje na samowystarczalność przedsiębiorstwa w zakresie finansowania najważniejszych wydatków, bez konieczności ubiegania się o środki zewnętrzne (kredyty, emisję akcji, udziałów czy też obligacji).

5.3. Rentowność sprzedaży

Podstawą oceny rentowności działalności gospodarczej jest wynik finansowy, który może być dodatni (zysk) lub ujemny (strata). Jednakże osiąganie zysku nie oznacza jednak, że działalność spółki można uznać za efektywną. Poziom zysku powinien osiągać określony poziom, by z jednej strony stanowił wystarczającą rekompensatę za ponoszone ryzyko, zaś z drugiej strony umożliwiać realizację strategicznych celów spółki.

Źródłem informacji o wyniku finansowym jest rachunek zysków i strat. Wskaźniki rentowności sprzedaży można szacować przy wykorzystaniu dowolnej

kategorii wyniku finansowego. By można było poszczególnym wskaźnikom nadać właściwą treść ekonomiczną konieczne jest zachowanie współmierności licznika i mianownika. Każda kategoria wyniku finansowego ustalana jest poprzez odjęcie od określonych przychodów właściwej im grupy kosztów. Dlatego obliczając wskaźniki rentowności sprzedaży należy zestawiać dane kategorie wyniku finansowego z odpowiednimi kategoriami przychodów lub kosztów.

Wskaźniki wykorzystywane w tej analizie podzielić można na trzy grupy:

1. wskaźniki rentowność obrotu,
2. wskaźniki rentowności netto,
3. wskaźniki poziomu kosztów.

Wskaźniki te są relacją między odpowiednią kategorią wyniku finansowego, a odpowiadającymi mu przychodami. Informują one o tym, ile groszy zysku określonej kategorii uzyskano, w danym okresie sprawozdawczym, z jednego złotego odpowiednich przychodów.

Jeżeli do badania rentowności sprzedaży wykorzystuje się wynik brutto ze sprzedaży, to odnoszony jest on do przychodów ze sprzedaży netto produktów lub usług (jeżeli jest to wynik brutto na sprzedaży produktów) lub do przychodów ze sprzedaży towarów (jeżeli jest to wynik brutto na sprzedaży towarów) lub też do sumy przychodów ze sprzedaży netto produktów i towarów (jeżeli jest to wynik brutto na sprzedaży produktów i towarów). Wskaźnik ten oblicza się według poniższej formuły:

$$RO_{Zbs} = \frac{Z_{bs}}{P_{sn}}$$

gdzie: Z_{bs} – wynik brutto ze sprzedaży.

Wskaźnik ten informuje, ile groszy zysku brutto ze sprzedaży otrzymano z jednego złotego przychodów ze sprzedaży. Opłacalność sprzedaży produktów, usług lub towarów wzrasta wraz ze wzrostem wartości wskaźnika.

Na podstawie wyniku ze sprzedaży można ocenić tylko rentowność sprzedaży produktów i towarów razem. Wynik ten jest pomniejszony (w stosunku do wyniku brutto na sprzedaży) o koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu, które są kosztami okresu i w sprawozdawczym rachunku zysku i strat nie podlegają podziałowi na produkty. Konstrukcję tego wskaźnika wyraża wzór:

$$RO_{Zs} = \frac{Z_s}{P_{sn}}$$

gdzie: Z_s – wynik ze sprzedaży.

Wskaźnik ten informuje, ile groszy zysku ze sprzedaży otrzymano z jednego złotego przychodów ze sprzedaży.

Ocena rentowności obrotu w oparciu o oba omówione wyżej wskaźniki pozwala na wyjaśnienie i ocenę przyczyn, powodujących różnicę w ich poziomie. Wysoka i/lub dynamicznie pogłębiająca się rozbieżność między tymi wskaźnikami świadczy o wysokich i rosnących nieproporcjonalnie do wartości sprzedaży kosztach ogólnych i kosztach sprzedaży. Jeżeli wraz ze wzrostem wskaźnika RO_{Zbs} następuje spadek wartości wskaźnika RO_{Zs} , wówczas można przypuszczać, że spółka nie prowadzi skutecznej kontroli kosztów ogólnych i kosztów sprzedaży.

Powyższe dwa wskaźniki informują bezpośrednio o opłacalności podstawowej działalności przedsiębiorstwa¹⁴⁵. Podkreślić należy, że cena rentowności sprzedaży wyłącznie na podstawie porównawczego wariantu rachunku zysków i strat jest uboższa. Trzeba jednak podkreślić, że dla potrzeb zarządzania ocena opłacalności sprzedaży powinna być prowadzona w podziale na produkty, klientów, Rynki zbytu itp. Dla potrzeb takiej analizy konieczna jest bardziej szczegółowa informacja sprawozdawcza, którą można otrzymać na podstawie wielopoziomowego (wielosegmentowego) rachunku zysków i strat.

W przypadku kiedy do oceny rentowności obrotu wykorzystujemy wynik finansowy na działalności operacyjnej, wówczas przychody ze sprzedaży produktów i towarów należy powiększyć o przychody z pozostałej działalności operacyjnej. Natomiast posługiwanie się kategorią wyniku na działalności gospodarczej lub wynikiem brutto lub netto wymaga dodania do przychodów z działalności operacyjnej przychodów finansowych, czyli ujęcia w mianowniku przychodów ogółem:

$$RO_{ZB} = \frac{Z_B}{P_o}$$

gdzie: Z_B – zysk brutto
 P_o – przychody ogółem.

Wskaźniki rentowności obrotu oparte na wyniku z działalności gospodarczej informują o opłacalności całej działalności jaką prowadziła spółka w okresie sprawozdawczym. W praktyce mogą wystąpić sytuacje, kiedy przy dodatnim wyniku na sprzedaży będzie ujemny wynik na działalności operacyjnej lub na działalności gospodarczej. Mogą być one rezultatem wysokich kosztów obsługi kapitałów obcych lub też np. sprzedaży aktywów poniżej ich wartości księgowej. Mogą zdarzyć się również sytuacje odmienne. Przy stracie na sprzedaży spółka może osiągnąć wysoki dodatni wynik na działalności operacyjnej lub na działalności gospodarczej. Takie sytuacje wymagają zbadania przyczyn powstałych rozbieżności. Pozo-

145 Por: m.in. H. Sikacz, *Ocena sytuacji finansowej operacyjnych grup kapitałowych*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 163.

stała działalność operacyjna, jak również działalność finansowa w spółkach produkcyjnych i usługowych (handlowych) mają charakter uzupełniający. Zdarzenia, które przyczyniają się do powstania przychodów i kosztów tych działalności często występują okazjonalnie. Dlatego dla oceny rentowności najważniejsze znaczenie ma rentowność sprzedaży. Jest to bowiem informacja o opłacalności działalności podstawowej spółki, dla prowadzenia której została ona powołana i dzięki której trwa i się rozwija.

Kolejną grupę wskaźników rentowności sprzedaży stanowią wskaźniki rentowności kosztów, nazywane również wskaźnikami rentowności netto. Wskaźniki te informują, ile jednostek pieniężnych określonej kategorii wyniku finansowego uzyskano dzięki jednemu złotemu poniesionych kosztów. Przy obliczaniu tych wskaźników należy również zachować współmierność licznika i mianownika.

W przypadku, gdy rentowność netto mierzymy wynikiem brutto ze sprzedaży wówczas w mianowniku uwzględnia się koszty wytworzenia sprzedanych produktów lub usług, albo wartość sprzedanych towarów w cenach nabycia, jeżeli badamy rentowność sprzedaży towarów. Gdyby wynik brutto na sprzedaży został ujęty łącznie dla produktów i towarów, wówczas w mianowniku sumuje się koszty wytworzenia produktów i wartość sprzedanych towarów w cenach zakupu. Omawiany wskaźnik oblicza się według poniższej formuły:

$$RN_{Zbs} = \frac{Z_{bs}}{K_{sptim}}$$

gdzie: K_{sptim} – koszty wytworzenia sprzedanych produktów lub wartość sprzedanych towarów i materiałów w cenach zakupu.

Wskaźnik rentowności netto mierzonej zyskiem ze sprzedaży można obliczyć następująco:

$$RN_{Zs} = \frac{Z_s}{KWSP}$$

gdzie: $KWSP$ – koszty własne sprzedanej produkcji¹⁴⁶ oraz wartość sprzedanych towarów i materiałów w cenach zakupu¹⁴⁷.

¹⁴⁶ Koszty własne sprzedanej produkcji są sumą kosztów wytworzenia sprzedanych produktów, kosztów sprzedaży i kosztów ogólnego zarządu.

¹⁴⁷ Obliczając ten wskaźnik dla wariantu porównawczego rachunku zysków i strat, w mianowniku uwzględnia się koszty działalności operacyjnej, skorygowane o zmianę stanu zapasów produktów.

Obliczony wskaźnik rentowności netto według powyższej formuły ma niższą wartość od wskaźników rentowności netto opartych na wyniku brutto ze sprzedaży. Wielkość tej różnicy zależy od poziomu kosztów ogólnego zarządu i kosztów sprzedaży. Różnica ta jest tym wyższa im wyższe są te koszty.

Kolejnym wskaźnikiem z tej grupy jest rentowność netto mierzona zyskiem z działalności operacyjnej, działalności gospodarczej, zyskiem brutto lub netto. W tym przypadku w zależności od kategorii wyniku finansowego w mianowniku wskaźnika uwzględnia się sumę kosztów własnych sprzedaży produktów, wartości sprzedanych towarów w cenach zakupu oraz pozostałych kosztów operacyjnych (jeżeli w liczniku jest wynik na działalności operacyjnej) lub też do wymienionych kosztów dodaje się koszty finansowe (jeżeli w liczniku uwzględniono pozostałe kategorie wyniku finansowego). Omawiany wskaźnik oblicza się według formuły:

$$RN_{ZB} = \frac{Z_B}{KUP}$$

gdzie: KUP – odpowiednia grupa kosztów, właściwa dla danej kategorii wyniku finansowego.

Ostatnią grupę wskaźników wykorzystywanych w analizie rentowności sprzedaży stanowią wskaźniki poziomu kosztów. Wskaźniki te umożliwiają uzyskanie odpowiedzi na pytanie, jaką część przychodów, w danym okresie sprawozdawczym, przeznaczono na pokrycie określonej grupy kosztów. Do tej grupy wskaźników zalicza się w szczególności:

- a) wskaźnik poziomu technicznego kosztu wytworzenia:

$$WPK_{TKW} = \frac{K_{sptim}}{P_{sn}}$$

- e) wskaźnik poziomu kosztów własnych sprzedanej produkcji:

$$WPK_{KWSP} = \frac{KWSP}{P_{sn}}$$

- f) wskaźnik poziomu kosztów ogółem:

$$WPK_{KUP} = \frac{KUP}{P_o}$$

W przypadku tej grupy wskaźników rentowność rośnie wraz ze spadkiem ich wartości. Nie trudno zauważyć, że suma wartości wskaźników rentowności obrotu i wskaźników poziomu kosztów zawsze jest równa jedności lub 100%. Warunkiem występowania tej zależności jest oparcie konstrukcji obu wskaźników na tej samej

kategorii przychodów i kosztów. W celu oceny rentowności sprzedaży nie trzeba więc obliczać wszystkich omówionych wskaźników. Wystarczy wybrać tylko jedną z trzech wymienionych grup.

Oceniając rentowność sprzedaży zazwyczaj analizuje się zmianę wartości tych wskaźników w czasie. Cennych informacji dostarczyć może również analiza przestrzenna, czyli porównanie z innymi spółkami lub wartościami średniobranżowymi. Trzeba jednak nadmienić, że rentowność sprzedaży, a w szczególności wysoki jej poziom lub wzrost nie jest celem spółki. Rentowność ta to tylko jeden z czynników kształtujących rentowność kapitałów. Niejednokrotnie może się okazać, że w celu zwiększenia rentowności kapitałów opłaca się obniżyć rentowność sprzedaży (np. poprzez obniżenie ceny), by zwiększyć więcej niż proporcjonalnie wielkość sprzedaży (obróót).

5.4. Rentowność kapitałów

Bezpośrednio z celem przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej związana jest rentowność kapitałów zaangażowanych do finansowania działalności spółki. Wskaźniki tej rentowności często nazywa się stopą zwrotu z kapitału. Do oceny wysokości tej stopy wykorzystuje się na ogół trzy wskaźniki (rentowność kapitałów własnych, rentowność kapitałów obcych oraz efekt dźwigni finansowej).

Udziałowcy oraz akcjonariusze, którzy zaangażowali własne środki w konkretne przedsięwzięcie oczekują z tego tytułu określonej stopy korzyści. Stopę tę określa się:

$$ROE = \frac{Zn}{Cw_{sr}}$$

gdzie: Zn – zysk netto

Cw_{sr} – *średni stan kapitału własnego.*

Wskaźnik rentowności kapitału własnego informuje, ile groszy zysku netto w danym okresie sprawozdawczym otrzymano z jednego złoteo kapitału własnego. Wysoka wartość ROE świadczy o wysokiej stopie zwrotu z zaangażowanego przez udziałowców/akcjonariuszy kapitału. Należy jednak zwrócić uwagę, że przy interpretacji tego wskaźnika konieczne jest uwzględnienie wysokości oczekiwanej stopy zwrotu z kapitału własnego. W skrajnych przypadkach, kiedy dostarczyciele kapitału wyznaczają wysoką premię za ryzyko inwestycyjne, obiektywnie wysoka wartość ROE może nie być satysfakcjonująca dla udziałowców/akcjonariuszy. Porównanie zrealizowanej stopy zwrotu z kapitału własnego ze stopą zwrotu oczeki-

waną pozwala na ocenę, czy zysk zrealizowany przez spółkę stanowi odpowiednią rekompensatę z tytułu ponoszonego przez właścicieli ryzyka.

Przychody ze sprzedaży netto powinny zapewnić nie tylko pokrycie kosztów działalności przedsiębiorstwa, lecz również zapewnić właścicielowi odpowiednią rekompensatę za ryzyko utraty kapitału z tytułu zaangażowania go w określoną działalność gospodarczą. Rekompensatę tę nazywa się oczekiwaną przez inwestora (właściciela) stopą zwrotu z kapitału własnego. Ta rekompensata nosi nazwę kosztu kapitału własnego. Przedsiębiorstwo przynosi realne korzyści ekonomiczne wówczas, gdy księgowy zysk netto jest wyższy od kwoty pokrywającej koszt kapitałów własnych. Nadwyżka zysku netto, wyliczonego zgodnie z obowiązującym standardem księgowym, nad kwotą równą kosztowi kapitałów własnych nazywa się zyskiem ekonomicznym. W literaturze zysk ekonomiczny nazywany jest również nadzyskiem lub zyskiem rezydualnym¹⁴⁸.

Struktura kapitału spółek staje się coraz bardziej zróżnicowana. Wiele firm wykorzystuje kapitały obce nie tylko z powodu niedoboru środków własnych, ale przede wszystkim po to, by osiągnąć korzyści z tytułu zaangażowania obcych źródeł finansowania. Kapitały obce o charakterze odsetkowym, pomimo konieczności systematycznej ich spłaty mogą korzystnie oddziaływać na rentowność kapitału własnego, a wymierne koszty z nimi związane, czyli odsetki, przez to, że zaliczane są do kosztów uzyskania przychodów, zmniejszają podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym. Tworzą one w ten sposób tzw. tarczę (osłonę) podatkową, która sprawia, że wydatki z tytułu płatności podatkowych są niższe. Dlatego, przy szacowaniu stopy zwrotu z aktywów ogółem (kapitałów ogółem) uwzględnia się również skutki tarczy podatkowej. Wskaźnik rentowności kapitału ogółem oblicza się korygując zysk netto o odsetki od kredytów i pożyczek oraz przeterminowanych zobowiązań, pomniejszone o stawkę podatku dochodowego:

$$ROA = \frac{Zn + o \cdot (1 - T)}{Co_{\text{śr}}}$$

gdzie: o – odsetki od kredytów i pożyczek oraz przeterminowanych zobowiązań,

T – stopa podatku dochodowego,

$Co_{\text{śr}}$ – średni stan kapitału ogółem.

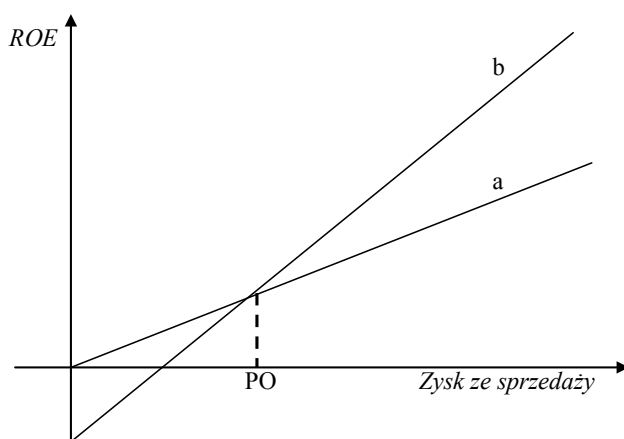
Rentowność kapitału ogółem, informująca ile groszy wyniku netto uzyskano w danym okresie sprawozdawczym z jednego złotego kapitału zaangażowanego w majątek przedsiębiorstwa. Porównanie wartości wskaźników ROE i ROA pozwala na ocenę opłacalności zadłużenia spółki. Informuje o tym efekt dźwigni finansowej, który jest różnicą między ROE i ROA.

148 Por: A. Cwynar, P. Dżurak (red), *Systemy VBM i zysk ekonomiczny. Projektowanie, wdrażanie, stosowanie*, Poltext, Warszawa 2014, s. 64 – 65.

$$EDF = ROE - ROA$$

Efekt dźwigni finansowej informuje, o ile punktów procentowych zmieniła się rentowność kapitału własnego na skutek zaangażowania kapitałów obcych. Dodatni efekt dźwigni finansowej świadczy o korzystnym wpływie zadłużenia na rentowność kapitałów własnych i informuje o tym, o ile punktów procentowych wzrosła rentowność kapitałów własnych na skutek zadłużenia. Ujemny efekt jest natomiast charakterystyczny dla spółek, które nie potrafią efektywnie wykorzystywać zewnętrznych źródeł finansowania działalności. Takie spółki, powinny ograniczać zadłużenie lub też poszukiwać korzystniejszych sposobów zaangażowania kapitałów, którymi dysponują.

Każda spółka prowadzi określoną politykę w zakresie zadłużenia. Decyzje o zadłużeniu powinny być oparte na rachunku opłacalności, z którego powinno wynikać, czy dane zadłużenie może korzystnie wpłynąć na rentowność kapitałów własnych? Odpowiedź na tak postawione pytanie można uzyskać na podstawie analizy punktu obojętności (por. rys. 3.6).



Rys. 5.2. Graficzna ilustracja punktu obojętności

Źródło: opracowanie własne

Przedstawione na rysunku 5.2. krzywe obrazują zależność między zyskiem ze sprzedaży, a rentownością kapitału własnego w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo nie korzysta z kapitałów obcych (krzywa „a”) oraz w przypadku, kiedy spółka wykorzystuje obce źródła finansowania (krzywa „b”). Punkt przecięcia się krzywych „a” i „b” pozwala na wyznaczenie punktu obojętności. Punkt ten określa poziom zysku na sprzedaży, przy którym struktura kapitałów (poziom zadłużenia) nie wpływa na zmianę rentowności kapitałów własnych.

Jeżeli przewidywany zysk na sprzedaży będzie wyższy od punktu obojętności, wówczas zadłużenie korzystnie wpłynie na rentowność kapitałów własnych. Powstanie dodatni efekt dźwigni finansowej. Przewidywane koszty obsługi tych kapitałów będą niższe od spodziewanych korzyści, jakie może osiągnąć spółka dzięki ich zastosowaniu. Natomiast przy zysku ze sprzedaży niższym od punktu obojętności zadłużenie nie jest opłacalne. Jego efektem będzie spadek rentowności kapitałów własnych. Cena kapitałów obcych jest wówczas zbyt wysoka, by spółka mogła odnieść dodatkowe korzyści z tytułu zadłużenia. W przypadku zaangażowania takich kapitałów część zysku osiągniętego dzięki kapitałom własnym zostanie przechwycona przez dostawców kapitałów obcych.

Punkt obojętności oblicza się według formuły:

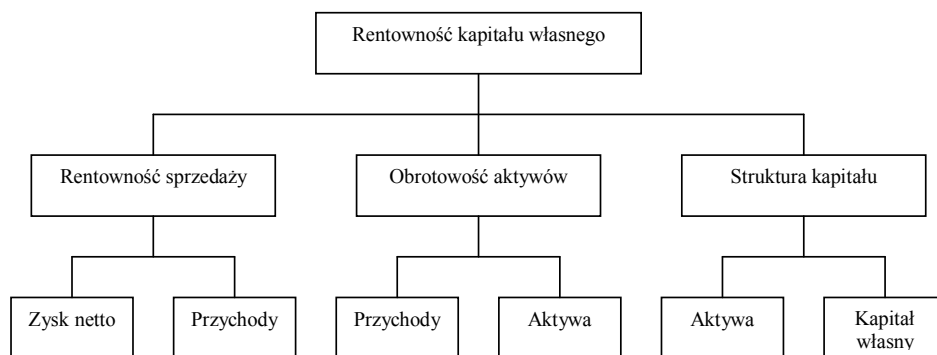
$$PO = Cog \cdot r_{CO}$$

gdzie: PO – punkt obojętności,

Cog – wartość księgowa kapitałów ogółem,

r_{CO} – oprocentowanie kapitałów obcych.

Badając rentowność kapitałów własnych analizuje się również wpływ bezpośrednich czynników na jej zmianę. Do tej analizy wykorzystywany jest model Du Ponta. W modelu tym wyodrębnia się trzy podstawowe czynniki o charakterze endogenicznym. Są nimi rentowność sprzedaży mierzona zyskiem netto, obrotowość aktywów oraz struktura kapitałów (mnożnik kapitałów). Wpływ tych czynników na poziom ROE zaprezentowano na rys. 5.3.



Rys. 5.3. Piramida Du Ponta

Źródło: opracowanie własne

Zależność między wymienionymi wyżej czynnikami a rentownością kapitałów własnych można opisać wzorem:

$$ROE = RO_{Zn} \cdot O_{Ao} \cdot SC = \frac{Zn}{Po} \cdot \frac{Po}{Ao_{sr}} \cdot \frac{Ao_{sr}}{Kwł_{sr}}$$

Oznaczając wartość wskaźników dla okresu bieżącego indeksem „1”, a dla poprzedniego (porównywalnego) indeksem „0”, wpływ zmiany poszczególnych czynników na zmianę ROE, można oszacować w następujący sposób¹⁴⁹:

Wpływ zmiany rentowności sprzedaży:

$$ROE_I = \Delta RO_{Zn} \cdot O_{Ao0} \cdot SC_0$$

Wpływ zmiany obrotowości kapitału:

$$ROE_{II} = RO_{Zn1} \cdot \Delta O_{Ao} \cdot SC_0$$

Wpływ zmiany struktury kapitału:

$$ROE_{III} = RO_{Zn1} \cdot O_{Ao1} \cdot \Delta SC$$

Suma ROE_I , ROE_{II} i ROE_{III} powinna być równa różnicy między rentownością kapitału własnego osiągniętą w roku bieżącym i bazowym.

$$ROE_I + ROE_{II} + ROE_{III} = ROE_I - ROE_0 = \Delta ROE$$

Analiza czynników wpływających bezpośrednio na wartość ROE pozwala na ocenę, stosowanych przez spółkę, metod wzrostu rentowności kapitału własnego oraz ustalenie przyczyn ewentualnego spadku stopy zwrotu z tego kapitału. Dla przykładu, zmniejszenie rentowności sprzedaży nie zawsze powoduje spadek ROE. Niekorzystny efekt obniżenia rentowności sprzedaży może być bowiem zrekomensowany wzrostem wielkości sprzedaży produktów po obniżonych cenach. Model Du Pont'a jest użytecznym narzędziem analitycznym, służącym nie tylko do oceny bieżącej działalności, lecz również może być wykorzystany do budowy prognoz finansowych¹⁵⁰.

W powyższym modelu uwzględniono jedynie czynniki wewnętrzne (mikroekonomiczne), czyli te, na które zarządy przedsiębiorstw mogą wpływać poprzez swoje decyzje. Na efektywność przedsiębiorstw, w tym rentowność ich kapitałów duży wpływ mają czynniki zewnętrzne (makroekonomiczne). Należą do nich takie zjawiska jak: poziom opodatkowania przedsiębiorstw, zmienność kursów walutowych, cena kapitałów obcych (np. oprocentowanie kredytów

149 Por. W. Janik, Zarządzanie...op. cit., s. 97

150 M. Krajewski, Zarządzanie finansowa w przedsiębiorstwach, ODDK, Gdańsk 2006, s. 95.

inwestycyjnych i obrotowych), stabilność procesów zachodzących w gospodarce itp.¹⁵¹. Uwzględniając te czynniki zewnętrzne, które mają bezpośredni wpływ na rentowność kapitałów własnych przedsiębiorstw powyższy 3. czynnikiowy model stopy zwrotu z kapitałów własnych można rozszerzyć do modelu 5. czynnikiowego i zapisać go w postaci:

$$ROE = \frac{Z_n}{Z_B} \cdot \frac{Z_B}{Z_s} \cdot \frac{Z_s}{P_O} \cdot \frac{P_O}{C_{og}} \cdot \frac{C_{og}}{C_w}$$

W modelu tym dodatkowymi czynnikami są: stopa podatku dochodowego, od której zależy różnica między zyskiem brutto i zyskiem netto oraz koszty finansowe związane z korzystaniem z obcych kapitałów (kredytów, pożyczek, emisji własnych obligacji). Koszty te zależą od poziomu zadłużenia i stopy odsetkowej. Oba te czynniki znajdują odzwierciedlenia w dwóch pierwszych wyrażeniach po prawej stronie powyższego równania. Czynniki te mają charakter niezależny od przedsiębiorstwa. Stopę podatku dochodowego ustala Sejm na wniosek rządu, zaś oprocentowanie kapitałów obcych zależy przede wszystkim od wierzycieli (np. banku).

Zatem poziom rentowności kapitałów własnych jest rezultatem równoczesnego wpływu czynników niezależnych i zależnych. Przedsiębiorstwo może wpływać na poziom rentowności kapitałów własnych poprzez oddziaływanie na pozostałe czynniki (rentowność sprzedaży, szybkość krążenia kapitałów oraz strukturę finansowania aktywów). W zależności od sytuacji rynkowej, poziomu opodatkowania i warunków korzystania z kapitałów obcych musi odpowiednio kształtować strukturę sprzedaży, politykę cenową, strukturę aktywów, politykę zadłużenia oraz racjonalizować koszty.

151 Por: J. Nowak, D. Zarzecki, *Perspektywa finansowa restrukturyzacji z elementami prognozowania upadłości przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2012, s. 26 - 33.

6. Ryzyko działalności gospodarczej

6.1. Istota i rodzaje ryzyka gospodarczego

Działalności gospodarczej towarzyszą niepewność i ryzyko. Wynikają one z faktu, że podejmowane obecnie decyzje będą realizowane w bliższej lub dalszej przyszłości, która nie jest do końca znana. Nigdy nie ma całkowitej pewności czy przewidywane lub planowane zdarzenia zaistnieją. Im bardziej odległy jest czas, w którym będą realizowane decyzje lub ich skutki, tym większa niepewność co do warunków tej realizacji. Skutki decyzji w dużej mierze skorelowane są z trafnością przewidywania przyszłości. Trafność ta zależy jednak nie tylko od wiedzy i umiejętności podejmującego decyzje. Mają na nią wpływ również okoliczności, których nawet przy najlepszej wiedzy, nie można przewidzieć. Sytuacja ta powoduje, że niejednokrotnie oczekiwane wyniki gospodarcze są znacząco niższe od oczekiwanych¹⁵².

W literaturze przedmiotu brak jest jednoznacznych poglądów odnośnie definicji niepewności i ryzyka¹⁵³. Te dwa zjawiska są ze sobą powiązane. J. Krasnodomska zauważa, że ryzykiem nazywa się stan wynikający z niepewności¹⁵⁴. Problemy niepewności i ryzyka wiążą się z brakiem możliwości dokładnego określenia przyszłych warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa, przy czym na ogół rozróżnia się dwie sytuacje. W pierwszej sytuacji decydent nie może oszacować prawdopodobieństwa wystąpienia możliwych zdarzeń losowych. Wszystko może się bowiem zdarzyć. Taką sytuację nazywa się niepewnością. „Niepewność jest niepoliczalna, tzn. brak jest statystycznych parametrów dla oszacowania możliwości powstania zdarzenia losowego”¹⁵⁵. W drugiej sytuacji można określić prawdopodobieństwo wystąpienia możliwych zdarzeń losowych. Tę sytuację nazywa się ryzykiem, które definiuje się na ogół jako prawdopodobieństwo wystąpienia niekorzystnego, dla

152 Por.: P. Borkowski, *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008, s. 28.

153 Obszerny przegląd poglądów nt. ryzyka i niepewności zawarto w pracy A. Karmańska (red), *Ryzyko w ...*, op. cit., s. 21 – 109.

154 J. Krasnodomska, *Sprawozdawczość zintegrowana, jako nowy obszar badań naukowych w rachunkowości*, ZTR tom 82 (138), SKwP, Warszawa 2015, s. 72 – 92.

155 J. Szczepański, L. Szyszko, *Finanse przedsiębiorstw.*, wyd. PWE, Warszawa 2007, s. 291.

danego podmiotu gospodarczego, zjawiska (niekorzystnego stanu), nie pozwalającego zrealizować założonych celów. Jak zauważają J. Czekaj i Z. Dresler „Ryzyko oznacza taką sytuację, w której przyszłych warunków gospodarowania nie można przewidzieć z całkowitą pewnością, znany jest natomiast rozkład prawdopodobieństwa przyszłych warunków gospodarowania”¹⁵⁶. Ryzyko jest zatem kwantyfikowalną formą niepewności¹⁵⁷. Ryzyko gospodarcze jest zagrożeniem związanym z możliwością osiągnięcia korzyści niższych od oczekiwanych lub możliwością nie osiągnięcia żadnych korzyści lub też możliwością poniesienia straty.

Poziom i charakter ryzyka gospodarczego zależą od wielu różnorodnych czynników. Rozumie się przez nie różnego rodzaju zdarzenia, których zaistnienie w przyszłości może spowodować, że założone cele nie zostaną osiągnięte¹⁵⁸. Czynniki te podzielić można na dwie grupy¹⁵⁹:

- 1) czynniki makroekonomiczne niezależne od przedsiębiorstwa, takie jak:
 - a) niekorzystna koniunktura w kraju,
 - b) wysoka inflacja,
 - c) gwałtowne zmiany sytuacji rynkowej,
 - d) zmiany w polityce fiskalnej i monetarnej,
 - e) zmiana ogólnej sytuacji ekonomicznej i społecznej w kraju,
 - f) ograniczone skłonności do inwestowania,
 - g) zmiany w stosunkach z zagranicą,
 - h) polityka prowadzona przez banki,
 - i) wzrost stóp oprocentowania kapitałów obcych (kredytów, pożyczek),
 - j) niestabilny lub nieskuteczny system prawny
- 2) czynniki mikroekonomiczne związane z sektorem w którym funkcjonuje przedsiębiorstwo jak również związane bezpośrednio z samym przedsiębiorstwem związane z:
 - a) zmianami w strukturach organizacyjnych i własnościowych,
 - b) źródłami finansowania przedsiębiorstwa i ich strukturą,
 - c) strukturą majątku firmy
 - d) stanem wyposażenia technicznego przedsiębiorstwa,
 - e) natężeniem konkurencji,
 - f) dyferencjacją w poziomie zmian technologicznych i innowacjach,
 - g) systemem zarządzania przedsiębiorstwem.

Wielość czynników oraz ich różnorodność sprawiają, że w literaturze przedmiotu występuje wiele klasyfikacji ryzyka gospodarczego. R.S. Kaplan i A. Mikes

156 J. Czekaj, Z. Dresler, *Podstawy zarządzania finansami firm*. PWN, Warszawa 1998, s. 38.

157 K. Chłapek, *Identyfikacja ryzyka gospodarczego w sprawozdawczości zintegrowanej polskich spółek giełdowych*, w: M. Andrzejewski (red), *Ewolucja sprawozdawczości ...* op. cit., s. 85.

158 Por: E. Urbanowska-Sojkin, *Ryzyko w wyborach strategicznych w przedsiębiorstwach*, PWE, Warszawa 2013, s. 60.

159 Por: L. Szyszko (red), *Finanse przedsiębiorstw* op. cit., s. 29.

rozdzielają trzy kategorie ryzyka gospodarczego, a mianowicie: ryzyko wewnętrzne przedsiębiorstwa, ryzyko strategiczne oraz ryzyko zewnętrzne¹⁶⁰. Pierwsza kategoria (ryzyko wewnętrzne) związana jest z procesem operacyjnego zarządzania przedsiębiorstwem¹⁶¹. Pozostaje ono pod kontrolą zarządu i zależy od podejmowanych przez niego decyzji. Ryzyko strategiczne związane jest z rozwojem przedsiębiorstwa, jego celami strategicznymi i alokacją zasobów. Kadra kierownicza powinna to ryzyko systematycznie oceniać i odpowiednio korygować strategię rozwojową firmy. Ryzyko zewnętrzne jest niezależne od decyzji zarządów przedsiębiorstw. Ma swoje źródło w otoczeniu. Zarządy przedsiębiorstw nie mają na nie wpływu. Jednak powinny uwzględniać je przy podejmowaniu różnorodnych decyzji gospodarczych.

Z kolei K. Raczkowski, M. Noga i J. Klepacki wyodrębniają ryzyko rynkowe, ryzyko operacyjne i ryzyko zdarzenia¹⁶². Ryzyko rynkowe tkwi w szeroko rozumianym otoczeniu przedsiębiorstwa. Składają się na nie m.in. ryzyko finansowe, ryzyko popytu, ryzyko wycofania kapitału, ryzyko państwa. Ryzyko operacyjne związane jest z bieżącym zarządzaniem organizacją gospodarczą. Obejmuje one ryzyko organizacyjne, ryzyko systemowe, ryzyko obrotu, ryzyko defraudacji i optymalizacji podatkowej. Ryzyko zdarzenia związane jest z decyzjami politycznymi, regulacyjnymi oraz zdarzeniami nadzwyczajnymi (katastrofy naturalne lub cywilizacyjne).

Nieco inaczej klasyfikują ryzyko związane z prowadzeniem działalności gospodarczej R. Pawlicki i J. Śliwa wyodrębniając ryzyko finansowe osobiste i ryzyko społeczne¹⁶³. Ryzyko finansowe związane jest z możliwością utraty posiadanego majątku. Ryzyko osobiste dotyczy bezpośrednio osoby przedsiębiorcy (właściciela) lub zarządzającego i oznacza prawdopodobieństwo braku satysfakcji, stresu, utraty pewności siebie i pogorszenia stosunków rodzinnych. Ryzyko społeczne polega na możliwości utraty zaufania, pozycji społecznej, wiarygodności itp.

Omówione rodzaje ryzyka i czynniki je kształtujące można rozpatrywać z punktu widzenia ich wpływu na działalność podstawową (operacyjną), sytuację finansową przedsiębiorstw i ich rozwój. Dlatego wyodrębnić można ryzyko operacyjne, ryzyko finansowe i ryzyko inwestycyjne.

Ryzyko operacyjne nazywane inaczej ryzykiem wytwórcy związane jest z charakterem prowadzonej działalności gospodarczej. Można go określić jako prawdopodobieństwo niezrealizowania celów przedsiębiorstwa na skutek zmiany warunków rynkowych. Jego poziom zależy od możliwości aktywnego wpływania

160 Por: R.S. Kaplan, A. Mikes, *Managing Risk: A New Framework*, "Harvard Business Review", June 2012, s. 55.

161 Por: K. Raczkowski, M. Noga, J. Klepacki, *Zarządzanie ryzykiem w polskim systemie finansowym*, Difin, Warszawa 2015, s. 34.

162 Por: Tamże, s. 37.

163 Por: R. Pawlicki, J. Śliwa, *Ryzyko wrogiego przejęcia przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2015, s. 31.

na wielkość sprzedaży, ceny i koszty przedsiębiorstwa. Te zaś zależą w dużej mierze od struktury majątku (im wyższy udział majątku trwałego, tym na ogół wyższe ryzyko operacyjne) wyposażenia technicznego przedsiębiorstwa (jego elastyczności i możliwości przestawienia na inną produkcję), postawy kierownictwa i pracowników (ich skłonności do wprowadzania innowacji i zmian), nasilenia konkurencji (liczby konkurentów, ich pozycji rynkowej, stosowanych metod walki konkurencyjnej, barier wejścia na rynek nowych podmiotów gospodarczych, itp.), stabilności gospodarki krajowej i światowej (w przypadku przedsiębiorstw o wysokim udziale eksportu lub importu). Ryzyko wytwórcy to inaczej niepewność co do wyników prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności operacyjnej. Miarą tego ryzyka jest spadek zysków i wygenerowanych środków pieniężnych pod wpływem niekorzystnych tendencji w otoczeniu przedsiębiorstwa.

Ryzyko finansowe związane jest ze strukturą źródeł finansowania majątku przedsiębiorstwa. Zależy ono od poziomu zadłużenia (rośnie w miarę wzrostu udziału kapitałów obcych), stóp procentowych (wyższe stopy oprocentowania kapitałów obcych zwiększają ryzyko finansowe podobnie jak możliwość zmiany ich wysokości w okresie umowy kredytowej), warunków korzystania z kapitałów obcych (krótsze terminy kredytowania oraz możliwość wypowiedzenia umowy kredytowej przez kredytodawców bez ważnych powodów zwiększają ryzyko finansowe). Im wyższe zadłużenie, tym wyższe koszty jego obsługi. Przedsiębiorstwo musi w umówionych terminach spłacać dług oraz płacić związane z nim odsetki. Niedotrzymywanie terminów powoduje wzrost zadłużenia z tytułu karnych odsetek. Ponadto, wierzyciele mogą zerwać umowę i zażądać natychmiastowego zwrotu długu. Może to stać się przyczyną niewypłacalności przedsiębiorstwa i konieczności ogłoszenia upadłości.

Te dwa rodzaje ryzyka wzajemnie się przenikają. Dążenie do zmniejszenia poziomu ryzyka gospodarczego, jakie powinno charakteryzować menedżerów wymaga unikania łączenia ze sobą dwóch wysokich rodzajów ryzyka: operacyjnego i finansowego. Oznacza to, że przedsiębiorstwa, które funkcjonują w warunkach wysokiego ryzyka operacyjnego powinny ograniczać swoje zadłużenie. Natomiast przedsiębiorstwa o niskim ryzyku operacyjnym mogą w większym stopniu korzystać z kapitałów obcych i realizować z tego tytułu określone korzyści.

Rozwój przedsiębiorstw związany jest z inwestycjami, przez które rozumie się nakłady na wzrost potencjału gospodarczego przedsiębiorstw z odroczonym efektem w czasie. M. Sierpińska i T. Jachna pisząc o ocenie efektywności projektów inwestycyjnych wyróżniają ryzyko wyłączne, ryzyko własne inwestora i ryzyko rynkowe¹⁶⁴. Ryzyko wyłączne dotyczy tylko danego przedsięwzięcia gospodarczego i nie uwzględnia sytuacji inwestora (jego dotychczasowej struktury majątkowej i zadłużenia, jego aktualnej sytuacji rynkowej i płatniczej). Ryzyko własne

164 Por: M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 388.

przedsiębiorstwa odzwierciedla wpływ danej inwestycji na jego aktualną i przyszłą sytuację ekonomiczną i finansową. Ryzyko rynkowe uwzględnia wpływ badanego przedsięwzięcia inwestycyjnego na sytuację akcjonariuszy spółki. Wymienione rodzaje ryzyka mogą być ze sobą w różnym stopniu i różnokierunkowo skorelowane. Wysokie ryzyko wyłączone może być ograniczone przez niższe ryzyko własne. Może być również odwrotnie.

J. Chadam rozpatrując ryzyko związane z projektami inwestycyjnymi rozróżnia przede wszystkim ryzyko techniczne i ekonomiczne¹⁶⁵. Ryzyko techniczne przejawia się głównie w niedoszacowaniu kosztów (zarówno na etapie realizacji projektu jak i jego eksploatacji). Związane może być z błędów projektowych, wykonawczych, zastosowania niesprawdzonych technologii, nadmiernej awaryjności wyposażenia technicznego, złej organizacji pracy itp. Ryzyko ekonomiczne składa się z ryzyka organizacyjnego i finansowego. Ryzyko organizacyjne wiąże się z zarządzaniem w procesie inwestowania i eksploatacji projektu. Ryzyko finansowe wiąże się w szczególności z doбором źródeł finansowania projektu oraz zabezpieczeniem finansowania obcego. Zabezpieczenie jest typowym ryzykiem kredytowym i w dużej mierze dotyczy kredytodawcy. Autor podkreśla również, że istnieją inne rodzaje ryzyka tj. ryzyko polityczne, środowiskowe, czy siły wyższej.

Istotnym źródłem poziomu (wielkości) ryzyka jest zakres informacji posiadanej przez decydenta i umiejętność jej wykorzystania. Im więcej informacji o przyszłych możliwych zdarzeniach (np. o zmianach w zakresie regulacji prawnych, zamierzeniach konkurentów, trendach rozwoju techniki, o potencjalnych rynkach zbytu, itp.) tym lepszą można przygotować decyzję. Ryzyka wprowadzić nie można wyeliminować, można go jednak zmniejszyć poprzez dobre rozpoznanie przyszłych warunków działania. W gospodarce rynkowej informacja jest bardzo cennym towarem, a jej lekceważenie może stać się przyczyną niepowodzenia, z upadłością przedsiębiorstwa łącznie. Podejmowanie decyzji, zwłaszcza dotyczących długich okresów, bez dostatecznego rozpoznania przyszłych warunków działania jest świadectwem ignorancji i braku rozumienia istoty biznesu. Niestety w praktyce, nierzadko spotyka się takie sytuacje i postawy decydentów. Częstym argumentem, który ma usprawiedliwiać takie przypadki jest cena, którą trzeba zapłacić na niezbędną informację. Menedżerowie muszą jednak rozumieć, że informacja jest towarem, który ma swoją cenę. Brak informacji w odpowiednim czasie lub jej lekceważenie powoduje wzrost zagrożenia dotychczasowej pozycji rynkowej podmiotu gospodarczego. Musi być również świadomość, że samo posiadanie informacji, nawet najbardziej ważnej, nie gwarantuje sukcesu. Powodzenie zależy bowiem z jednej strony od umiejętności jej wykorzystania, z drugiej zaś od wpływu zdarzeń, których przewidzieć się nie da. Nie bez znaczenia jest również fakt,

165 Por: J. Chadam, *Synergia i wartość w strukturach kapitałowych*, Difin, Warszawa 2012, s. 53, 54.

że na sukces przedsiębiorstwa mają wpływ również decyzje podejmowane przez konkurentów.

Poziom ryzyka gospodarczego zmienia się w czasie. Na ogół jest niższy w fazie dobrej koniunktury gospodarczej, wyższy zaś w okresach stagnacji i recesji gospodarczej. W każdych jednak warunkach świadomość ryzyka i konieczności jego minimalizacji musi towarzyszyć przedsiębiorcom i menedżerom. Dlatego w swojej działalności powinni tworzyć warunki umożliwiające ograniczenie ryzyka. Jest to możliwe poprzez tworzenie rezerw na pokrycie ewentualnych strat nietrafionych decyzji, korzystanie z usług ubezpieczycieli (np. ubezpieczenie przed skutkami zdarzeń losowych), wykorzystywanie opinii ekspertów przy podejmowaniu decyzji trudnych o długofalowych konsekwencjach.

Ryzyko działalności gospodarczej związane jest bezpośrednio z efektywnością ekonomiczną. Na ogół wyższej efektywności towarzyszy wyższe ryzyko. Można powiedzieć, że poziom efektywności jest pochodną poziomu ryzyka. Zarządzanie przedsiębiorstwem jest swego rodzaju grą między efektywnością a ryzykiem, jaką prowadzi zarząd przedsiębiorstwa. Chcąc osiągnąć wyższą efektywność przedsiębiorstwo musi inwestować, wprowadzać nowe produkty, zdobywać nowe rynki zbytu, dążyć do zdobycia przodującej pozycji na rynku, w większym zakresie korzystać z kapitałów obcych. Wszystkie te działania zwiększają ryzyko, lecz równocześnie dają szansę na osiągnięcie większego zysku i szybszy wzrost wartości przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa działające mniej ekspansywnie, wykazujące dużą ostrożność w inwestowaniu i korzystaniu z kapitałów obcych na ogół mniej ryzykują, lecz równocześnie wykazują niższą efektywność. Niższa efektywność jest ceną za większe bezpieczeństwo, zaś wyższa efektywność jest opłaconą zwiększonym ryzykiem. W zależności od skłonności do ryzyka zarządzający stosują jedną z dwóch strategii:

- 1) maksymalizacji efektywności przy danym poziomie ryzyka,
- 2) minimalizacji ryzyka przy danym poziomie efektywności.

Racjonalizacja decyzji finansowych polega na dążeniu do zachowania rozsądnej równowagi między ryzykiem a efektywnością ekonomiczną.

6.2. Ocena ryzyka operacyjnego

Próg rentowności liczony jest przy założeniu niezmienności cen, struktury asortymentowej oraz kosztów. Jest więc kategorią statyczną. W związku z tym, jako narzędzie analityczne ma określone ograniczenia. Są one związane z założeniami, które przyjmuje się przy ustalaniu jego wysokości. Należą do nich:

- a) problem precyzyjnego określenia funkcji kosztów i przychodów, co często wymaga szczegółowych badań empirycznych,

- b) nieprecyzyjność podziału kosztów na stałe i zmienne,
- c) wysoki stopień niepewności związany z realnym oszacowaniem kosztów w warunkach inflacji,
- d) trudności z oszacowaniem zmienności cen,
- e) krótki horyzont czasowy.

Mimo tych zastrzeżeń próg rentowności jest dogodnym narzędziem ułatwiającym podejmowanie szeregu decyzji związanych z:

- a) określaniem struktury produkcji i sprzedaży,
- b) ustalaniem poziomu cen i dopuszczalnego ich spadku,
- c) racjonalizacją poziomu kosztów.

Pozwala również na ocenę skutków prawdopodobnych zmian cen sprzedaży i cen czynników produkcji oraz określenie tzw. stref bezpieczeństwa informujących o ryzyku utraty rentowności z tytułu zmiany wielkości sprzedaży (popytu), cen sprzedaży i kosztów prowadzonej działalności. Do oceny bezpieczeństwa wykorzystuje się współczynniki bezpieczeństwa. Współczynnik bezpieczeństwa ze względu na wielkość sprzedaży oblicza się według wzoru:

$$WB_q = \frac{P_{sn} - BEP}{P_{sn}}$$

Współczynnik ten informuje o tym, o ile może obniżyć się sprzedaż przy założonym poziomie cen i kosztów, by przedsiębiorstwo nie poniosło straty. Strefa bezpieczeństwa jest tym większa im wyższa jest wartość współczynnika bezpieczeństwa. Ryzyko prowadzonej działalności wzrasta w miarę jak maleje współczynnik bezpieczeństwa. Wartość współczynnika bliska zero jest charakterystyczna dla działalności nie przynoszącej zysków. Ryzyko związane z taką działalnością jest bardzo wysokie. Wystarczy tylko niewielkie obniżenie sprzedaży by przedsiębiorstwo ponosiło stratę. Ujemna wartość omawianego współczynnika świadczy o działalności deficytowej. Takie przedsiębiorstwo ponosi stratę. Osiągnięta marża brutto na sprzedaży nie wystarcza na pokrycie kosztów stałych. W takiej sytuacji dalsze trwanie i ewentualny rozwój przedsiębiorstwa zależy od możliwości zwiększenia sprzedaży lub też dostosowania poziomu kosztów (np. poprzez racjonalizację majątku, eliminację marnotrawstwa) do możliwości sprzedaży.

Dlatego analizę progu rentowności wzbogaca się analizą jego wrażliwości. Analiza ta polega na badaniu reakcji (zmiany) poziomu progu rentowności na zmianę cen, kosztów zmiennych i kosztów stałych. Bada się na jakim poziomie ukształtuje się próg rentowności, jeżeli:

- a) cena spadnie o x%, przy niezmiennym poziomie kosztów,
- b) koszty wzrosną o x%, przy niezmiennym poziomie cen,
- c) ceny spadną o x%, przy równoczesnym wzroście kosztów o x%.

Przedsiębiorstwo jest bardziej wrażliwe na zmianę wymienionych czynników, jeżeli mniejszym zmianom tych czynników towarzyszą większe zmiany progu rentowności.

Do oceny poziomu bezpieczeństwa prowadzonej działalności gospodarczej i związanego z nim ryzyka operacyjnego wykorzystać można również graniczne wartości czynników wpływających na próg rentowności.

Zakładając stabilizację sprzedaży oraz kosztów możemy określić poziom bezpieczeństwa ze względu na cenę (WB_c). W tym celu można obliczyć tzw. cenę minimalną (c_{min}) według wzoru:

$$c_{min} = \frac{K_z + K_s}{Q}$$

$$WB = \frac{c_{rz} - c_{min}}{c_{rz}}$$

gdzie: C_{rz} - cena rzeczywista

Pozostałe oznaczenia jak w poprzednich wzorach

Współczynnik ten informuje o tym, o ile (%) może obniżyć się cena sprzedaży, przy założonej wielkości sprzedaży i przy przyjętym poziomie kosztów, by przedsiębiorstwo nie poniosło straty (osiągnęło zerowy wynik finansowy). Im wyższa wartość współczynnika tym bezpieczniejsza sytuacja.

Z kolei poziom bezpieczeństwa ze względu na koszty zmienne (WB_{kzm}) określić można według wzoru:

$$k_{zj\ max} = \frac{P_{sn} - K_{st}}{Q}$$

$$WB_{kzj} = \frac{k_{zj\ max} - k_{zj\ rz}}{k_{zj\ rz}}$$

gdzie: $k_{zj\ max}$ - koszt zmienny jednostkowy maksymalny

$k_{zj\ rz}$ - koszt zmienny jednostkowy rzeczywisty

Pozostałe oznaczenia bez zmian

Powyższy współczynnik informuje o możliwym stopniu wzrostu kosztów zmiennych przy danej wielkości sprzedaży oraz przyjętym poziomie cen i kosztów stałych. Podobnie jak w poprzednich przypadkach im wyższy poziom współczynnika bezpieczeństwa, tym mniejsze ryzyko związane ze wzrostem kosztów zmiennych.

Przytoczone wzory na poziom bezpieczeństwa cenowego i kosztowego mogą być zastosowane w przedsiębiorstwach, gdzie wytwarza się jeden asortyment produkcji. W przypadku produkcji wieloasortymentowej powyższe wzory mogą być wykorzystane do badania bezpieczeństwa w odniesieniu do poszczególnych asortymentów. Natomiast do określenia średniego poziomu bezpieczeństwa wykorzystać można kategorię zysku na sprzedaży ($P_{sn} - K_c$). Wobec powyższego średnie współczynniki bezpieczeństwa ze względu na ceny (WB_c) i koszty zmienne (WB_{kzm}) mogą być określone według wzorów:

$$WB_c = \frac{P_{sn} - K_c}{P_{sn}}$$

$$WB_{kzm} = \frac{P_{sn} - K_c}{K_z}$$

gdzie: K_c - koszty całkowite

Pozostałe oznaczenia bez zmian

Interpretacja tych współczynników jest taka sama jak poprzednio, z tym tylko, że dotyczą one średniego poziomu cen w przedsiębiorstwie i średniego poziomu kosztów zmiennych.

6.3. Ocena ryzyka finansowego

Od dłuższego czasu zauważalny jest trend zwiększania udziału zadłużenia w strukturze pasywów spółek. Spółki traktują zadłużenie jako jeden z istotnych instrumentów wykorzystywanych

Od dłuższego czasu zauważalny jest trend zwiększania udziału zadłużenia w strukturze pasywów spółek. Spółki traktują zadłużenie jako jeden z istotnych instrumentów wykorzystywanych w procesie sterowania efektywnością ich pracy. Dzięki zadłużeniu spółka nie tylko może zwiększyć wynik finansowy, lecz również rośnie ryzyko prowadzonej przez nią działalności gospodarczej. Dlatego też poziom, struktura i opłacalność zadłużenia wymagają systematycznej oceny.

Do tej oceny wykorzystuje się odpowiednie wskaźniki, określane na podstawie zestawienia bilansowego oraz rachunku zysków i strat. Jednym z najbardziej znanych wskaźników tej grupy jest wskaźnik zadłużenia ogółem. Oblicza się go według formuły:

$$WZO = \frac{CO}{Cog}$$

gdzie: WZO - wskaźnik zadłużenia ogółem

CO – *kapitały obce (zobowiązania i rezerwy na zobowiązania)*

Cog – *kapitał ogółem.*

Wskaźnik zadłużenia ogółem informuje o tym, jaka część majątku przedsiębiorstw finansowana jest kapitałami obcymi. Rosnący poziom zadłużenia może być rezultatem świadomej polityki finansowej spółki, lub też świadczyć o jej kłopotach finansowych.

Dla wskaźnika zadłużenia ogółem nie ma jednoznacznych wartości wzorcowych. Niekiedy można spotkać stwierdzenie, że dopuszczalna wartość tego wskaźnika nie powinna przekraczać 60-70%¹⁶⁶. Trzeba jednak zauważyć, że sama wartość wskaźnika nie informuje o zdolności spółki do obsługi długu. Dwie spółki o tym samym poziomie zadłużenia mogą różnić się możliwościami w zakresie generowania zysku i gotówki niezbędnej do spłaty odsetek i rat kapitałowych długu. Zależy to w dużej mierze od rodzaju prowadzonej działalności (branży), jej opłacalności oraz warunków na jakich spółka korzysta z kapitałów obcych. Znając jedynie poziom zadłużenia możemy tylko stwierdzić, że w miarę jego wzrostu rośnie ryzyko finansowe.

Kolejnym wskaźnikiem wykorzystywanym przy ocenie zadłużenia jest wskaźnik zadłużenia długoterminowego:

$$WZdt = \frac{Zdt}{Cog}$$

gdzie: WZdt – wskaźnik zadłużenia długoterminowego

Zdt – *zadłużenie długoterminowe.*

Wskaźnik ten informuje o tym, jaka część majątku przedsiębiorstwa finansowana jest kapitałami obcymi o charakterze długoterminowym. Zadłużenie długoterminowe wykorzystywane jest zazwyczaj do finansowania przedsięwzięć inwestycyjnych. Cechą tej części pasywów jest to, że kapitały te finansują składniki majątkowe przez okres powyżej jednego roku. Dlatego tę część zadłużenia traktuje się jako stabilne źródła finansowania. Nie oznacza to jednak, że najkorzystniej byłoby wówczas, gdyby wartość wskaźnika zadłużenia długoterminowego nie odbiega znacząco od wskaźnika zadłużenia ogółem. Tymczasem spółki, część majątku obrotowego finansują krótkoterminowymi zobowiązaniami, najczęściej

166 Por. M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa...*, op. cit., s. 89

o charakterze nieodsetkowym, zmniejszając w ten sposób koszt kapitału. Dlatego wskaźnik zadłużenia długoterminowego pozwala jedynie na uściślenie informacji o zadłużeniu spółki, nie umożliwiając jednak pełnej jego oceny.

Innym wskaźnikiem struktury kapitału (zadłużenia) jest wskaźnik zadłużenia kapitału własnego:

$$D / Cw = \frac{CO}{Cw}$$

gdzie: D/Cw – wskaźnik zadłużenia kapitału własnego (relacja dług – kapitał własny),

Cw – kapitał własny.

Informuje on o relacji zadłużenia do kapitałów własnych. Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym relacja ta jest mniej korzystna. Kapitały własne stanowią pewne zabezpieczenie dla wierzycieli spółki. Wysoka wartość tego wskaźnika jest sygnałem dla wierzycieli o wysokim ryzyku, co na ogół jest równoznaczne z ograniczeniem dostępności spółki do kolejnych kredytów. Wiele instytucji finansowych (banków) wyznacza granicę dla swoich klientów górną granicę zadłużenia długoterminowego na poziomie nie przewyższającym wartości kapitałów własnych. Oznacza to, że banki dobrze oceniają strukturę kapitałów w tych spółkach, w których wartość omawianego wskaźnika nie przewyższa 1.

Jak wspomniano wcześniej wskaźniki poziomu zadłużenia nie pozwalają na ocenę zdolności spółek do jego obsługi. Zadłużenie wiąże się bowiem z koniecznością zapłaty określonej ceny długu (odsetek) oraz zwrotu kapitałów w umówionym terminie. Źródłem pokrycia odsetek jest zysk ze sprzedaży, zaś źródłem spłaty pożyczonych kapitałów jest zysk po opodatkowaniu i amortyzacja.

Jednym ze wskaźników wykorzystywanym przy ocenie zdolności spółek do obsługi ich zadłużenia jest wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem. Określa się go według formuły:

$$WPOZ = \frac{Zs}{o}$$

gdzie: $WPOZ$ – wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem

Zs – zysk ze sprzedaży

o – odsetki od kredytów i pożyczek.

Wskaźnik ten informuje, w jakim stopniu odsetki od kapitałów obcych mogą być spłacone z zysku ze sprzedaży. Możliwości obsługi zadłużenia rosną w miarę wzrostu wartości wskaźnika. Przy wartości niższej od jeden zysk ze sprzedaży

nie wystarcza na sfinansowanie odsetek. Zadłużenie staje się przyczyną strat. Przy wartości wskaźnika równej 1 lub niewiele wyższej istnieje zagrożenie stratą, w przypadku, gdy pojawią się niekorzystne zjawiska, np. spadek sprzedaży, spadek cen sprzedaży, wzrost cen zaopatrzeniowych itp. Dlatego banki, dla swoich klientów określają minimalne poziomy tego wskaźnika. Są one na ogół zróżnicowane w poszczególnych bankach, jak i w odniesieniu do poszczególnych klientów.

Wskaźnik pokrycia odsetek zyskiem nie uwzględnia wszystkich wydatków, związanych z zadłużeniem. Istotne znacznie ma wysokość rat kapitałowych. Nie stanowią one kosztów uzyskania przychodów, ale narażają przedsiębiorstwo na utratę płynności finansowej, gdyż zwiększają zapotrzebowanie na środki pieniężne. Dlatego ocenę zdolności przedsiębiorstwa do obsługi długu uzupełnia się o wskaźnik pokrycia obsługi długu:

$$WPOD = \frac{Zs}{(R + o)}$$

gdzie: *WPOD* – wskaźnik pokrycia obsługi długu,
R – raty kapitałowe.

Wskaźnik ten informuje o tym w jakim stopniu spółka może pokryć ratę kapitałową zyskiem netto. Wartość wskaźnika na poziomie 1 oznacza, że zysk netto w pełni pokrywa raty kapitałowe. Wartość niższa od jedności świadczy o niewystarczającym poziomie zysku netto do sfinansowania w danym okresie koniecznej spłaty kapitałów obcych. W takim przypadku spółka musi zaangażować dodatkowe środki pochodzące z amortyzacji. Amortyzacja w okresie naliczania, jest kosztem bezwydatkowym. Stanowi nieopodatkowaną część przychodów i może być wykorzystywana do finansowania wydatków bieżących. Dlatego pełniejszy obraz zdolności spółki do obsługi długu otrzymuje się przy uwzględnieniu w powyższym wskaźniku oprócz zysku również amortyzacji, czyli obliczaniu następującego wskaźnika:

$$WPOD' = \frac{Zs + A}{(R + o)}$$

gdzie: *A* – amortyzacja.

Tak skonstruowany wskaźnik uważany jest za najlepszą miarę zdolności spółki do obsługi zadłużenia. Za optymalną jego wartość przyjmuje się poziom 1,5¹⁶⁷. Przedsiębiorstwa, dla których wskaźnik przyjmuje wartości niższe niż poziom

167 Por. W. Dębski, *Teoretyczne i praktyczne...*, op. cit., s. 85.

optymalny narażone są na wystąpienie napięć płatniczych (trudności z terminową realizacją zobowiązań z tytułu obsługi długu).

Trzeba jednak podkreślić, że możliwości płatnicze spółki zależą nie tylko od wartości *WPOD*, lecz również od struktury majątku obrotowego oraz harmonogramu spływu należności i realizacji zobowiązań. Okazuje się, że w wielu przypadkach, mimo wysokiego udziału zadłużenia, zdolność płatnicza podmiotu jest zachowana dzięki odpowiednim relacjom między aktywami obrotowymi i kapitałami zmiennymi.

Poziom ryzyka finansowego może być szacowany na podstawie analizy struktury majątkowo-kapitałowej. Do najczęściej spotykanych wskaźników, służących do określania poziomu bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa należą wskaźniki złotej reguły bilansowej i złotej reguły finansowej,

Wskaźnik złotej reguły bilansowej, informuje o tym, w jakim stopniu aktywa trwałe finansowane są przez kapitał własny. Jest on określony według formuły:

$$WZRB = \frac{Kw}{AT}$$

gdzie: *Kw* – kapitał własny,
AT – aktywa trwałe.

Złota reguła bilansowa zachowana jest wówczas, jeżeli całość aktywów trwałych finansowana jest kapitałem własnym, tzn. kiedy *WZRB* jest co najmniej równy 1. Według konserwatywnych założeń, dotyczących kształtowania struktury majątkowo-kapitałowej, spełnienie tej reguły jest podstawą wysokiego poziomu bezpieczeństwa finansowego spółki. Warto jednak zwrócić uwagę, że finansowanie majątku trwałego wyłącznie środkami własnymi, może wskazywać na awersję zarządu do podejmowania jakichkolwiek działań inwestycyjnych. Owszem, w praktyce można spotkać spółki, które są w stanie sfinansować całość niezbędnych nakładów ze środków własnych. Jednak są to zazwyczaj podmioty działające w warunkach monopolu, bądź oligopolu. W warunkach wysokiej konkurencji sytuacja taka występuje rzadko, zwłaszcza w przypadku małych i średnich spółek. Tam zazwyczaj, prędzej czy później, pojawia się dylemat związany z wykorzystaniem kapitałów obcych do sfinansowania koniecznych inwestycji w majątek trwały. Rozstrzygnięcie tego dylematu wymaga zwrócenia uwagi na konieczność zachowania właściwych relacji między ekonomicznym okresem użyteczności aktywów a długością okresu kredytowania inwestycji. O tym czy relacje te są ukształtowane poprawnie informuje wskaźnik złotej reguły finansowej. Wyraża on relacje między kapitałami stałymi (sumą kapitałów własnych i długoterminowych zobowiązań) a aktywami trwałymi i określany jest następującą formułą:

$$WZRF = \frac{KS}{AT}$$

gdzie: *KS* – kapitały stałe.

Złota reguła finansowa zachowana jest wówczas, jeżeli całość aktywów trwałych finansowana jest kapitałami stałymi. Wskaźnik złotej reguły finansowej będzie wówczas przyjmował wartość najmniej równą 1. W warunkach współczesnej gospodarki zachowanie złotej reguły finansowej staje się ważniejsze od złotej reguły bilansowej. Chcąc zachować tę ostatnią, wiele spółek musiałoby opóźnić realizację inwestycji, zabiegając najpierw o zgromadzenie niezbędnych środków własnych bądź w drodze zatrzymania zysku netto lub też dodatkowej emisji akcji (udziałów). Mogłoby to wpłynąć negatywnie na ich konkurencyjność i pozycję rynkową. Dlatego polityka finansowa spółek powinna być oparta na dążeniu do zachowania złotej reguły finansowej, a nie złotej reguły bilansowej.

Wskaźnik sfinansowania majątku obrotowego kapitałem pracującym informuje o tym, w jakim stopniu majątek obrotowy sfinansowany jest stabilnymi kapitałami. Określa się go według formuły:

$$WSMO = \frac{KP}{AO}$$

gdzie: *KP* – kapitał pracujący,
AO – *aktywa obrotowe*.

Nieujemna wartość wskaźnika informuje o zachowaniu poprawnych relacji między strukturą majątku a strukturą kapitałów. Minimalna wartość tego wskaźnika nie powinna być w zasadzie niższa od 0. Wartość niższa od zera może wskazywać na wkroczenie przedsiębiorstwa na niebezpieczną ścieżkę rozwoju, która wyraża się w zaangażowaniu krótkoterminowych kapitałów obcych do finansowania inwestycji. W takiej sytuacji złamana jest złota reguła finansowa i zostaje zagrożona płynność finansowa, która może być łatwo utracona w przypadku, gdyby bank odmówił udzielenia kolejnych kredytów krótkoterminowych. W miarę wzrostu wartości omawianego wskaźnika (powyżej 0) wzrasta poziom bezpieczeństwa finansowego spółki. Nie oznacza to jednak, że każda spółka powinna mieć dodatni kapitał pracujący (nadwyżkę kapitałów stałych nad majątkiem trwałym). W praktyce gospodarczej zdarzają się spółki, które całość aktywów obrotowych finansują kapitałami zmiennymi i nie mają problemów z terminowym regulowaniem zobowiązań. Istotne znaczenie ma tutaj rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej, relacje z dostawcami i odbiorcami itp. Przykładem takiej sytuacji mogą być spółki zajmujące się handlem detalicznym.

W większości przedsiębiorstw majątek obrotowy finansowany jest po części kapitałami stałymi, po części kapitałami zmiennymi. Dlatego uzupełnieniem wskaźnika sfinansowania majątku obrotowego kapitałem pracującym jest wskaźnik sfinansowania aktywów obrotowych kapitałami zmiennymi WSKZ. Wartość tego wskaźnika określa się według formuły:

$$WSKZ = \frac{KZ}{AO}$$

gdzie: KZ – kapitały zmienne.

Wskaźnik ten bezpośrednio koresponduje ze wskaźnikiem złotej reguły bilansowej. Im wyższa jest nadwyżka kapitałów stałych nad wartością aktywów trwałych, tym mniej kapitału zmiennego zaangażowanego jest do finansowania majątku obrotowego.

Podsumowaniem analizy struktury majątkowo-kapitałowej jest wskaźnik ogólnej sytuacji finansowej. Jest on ilorazem poprzednich dwóch wskaźników.

$$WOSF = \frac{WZRF}{WSKZ}$$

Oceniając tę strukturę z punktu widzenia ryzyka finansowego zauważa się, że minimalny poziom bezpieczeństwa finansowego spółki jest zachowany, jeżeli wskaźnik ten przyjmuje wartości nie niższe od 1 (100%). W miarę wzrostu wartości WOSF wzrasta bezpieczeństwo finansowe spółki. Przy wartości niższej od 1 rośnie prawdopodobieństwo kłopotów płatniczych. Nie jest również zachowana złota reguła finansowa. Sytuacja taka wprawdzie nie oznacza utraty płynności finansowej, świadczy jednak o stosowaniu przez spółkę niebezpiecznej strategii finansowej.

6.4. Kategorie dźwigni w ocenie ryzyka

Do oceny poziomu ryzyka gospodarczego wykorzystać można również kategorie dźwigni. Rozróżnia się trzy kategorie dźwigni: operacyjną, finansową i całkowitą¹⁶⁸. Dźwignie te odzwierciedlają stopień wrażliwości wyniku finansowego na zmianę wykorzystania potencjału gospodarczego oraz poziomu zadłużenia i jego ceny.

168 M. Jerzemowska, *Podejścia i metody oceny zadłużenia i niezależności finansowej*, w: W. Skoczylas (red), *Analiza sprawozdawczości ...* op. cit., s. 286.

Dźwignię operacyjną (*DOL*) mierzy się relacją marży brutto i zysku operacyjnego na sprzedaży. Wyraża ją następujący wzór:

$$DOL = \frac{MB}{Z_{os}}$$

Dźwignia operacyjna informuje o tym, o ile procent wzrośnie zysk operacyjny, jeżeli sprzedaż wzrośnie o jeden procent. Dźwignia operacyjna mierzy więc wpływ sprzedaży na zysk operacyjny. Efekt dźwigni operacyjnej jest tym wyższy im wyższy jest poziom kosztów stałych. Jest ona wysoka szczególnie w tych przedsiębiorstwach, które stosują kapitałochłonne techniki wytwarzania i niska w firmach wykorzystujących technologie pracochłonne. Jej poziom zależy również od stopnia wykorzystania potencjału gospodarczego przedsiębiorstwa. Maleje on w miarę jak rośnie produkcja i zwiększa się poziom wykorzystania zdolności produkcyjnych lub usługowych. Poziom dźwigni operacyjnej zmienia się wraz ze zmianą cen i kosztów oraz stopnia wykorzystania posiadanego potencjału.

Znając oczekiwany poziom zysku oraz stopień dźwigni finansowej określić można niezbędny przyrost sprzedaży dla jego osiągnięcia, pod warunkiem że będzie on możliwy do zrealizowania w ramach dotychczasowego potencjału gospodarczego. Wielkość tego przyrostu określa się według wzoru:

$$\Delta S_{\%} = \frac{\Delta Z_{os\%}}{DOL}$$

W przedsiębiorstwach korzystających z kapitałów obcych, oprócz dźwigni operacyjnej, działa również dźwignia finansowa. Określa się ją według wzoru:

$$DFL = \frac{Z_o}{Z_n}$$

gdzie: *DFL* – dźwignia finansowa

Informuje ona o tym, o ile procent wzrośnie zysk netto, jeżeli przy danym poziomie zadłużenia zysk operacyjny ze sprzedaży wzrośnie o 1 procent. Z efektu dźwigni finansowej korzystają tylko te przedsiębiorstwa, które angażują do finansowania swojej działalności kapitały obce. Wzmacnia ona efekt dźwigni operacyjnej. Efekty dźwigni operacyjnej i finansowej kumulują się, dając efekt dźwigni całkowitej (*DTL*). Dźwignia całkowita to iloczyn dźwigni operacyjnej i dźwigni finansowej.

$$DTL = DOL \cdot DFL = \frac{MB}{Z_{os}} \cdot \frac{Z_{os}}{Z_B} = \frac{MB}{Z_B}$$

Dźwignia całkowita informuje o tym, o ile procent przy danym poziomie wykorzystania potencjału gospodarczego (sprzedaży) i danym zadłużeniu wzrośnie zysk netto, jeżeli sprzedaż wzrośnie o 1%.

Koncepcja dźwigni finansowej i całkowitej wykorzystywana jest również przy planowaniu przychodów ze sprzedaży w przypadku przedsiębiorstw zadłużonych. Przyrost sprzedaży konieczny do uzyskania określonego przyrostu zysku netto (ΔZ_n) określa się **według wzoru**:

$$\Delta S_{\%} = \frac{\Delta Z_{n\%}}{DTL},$$

zaś możliwy przyrost zysku netto przy danym przyroście sprzedaży ustala się następująco:

$$\Delta Z_{n\%} = \Delta S_{\%} \cdot DTL$$

Posługiwanie się kategoriami dźwigni w planowaniu przychodów ze sprzedaży jest możliwe w sytuacji, kiedy warunki funkcjonowania przedsiębiorstwa nie ulegają zmianie, a przewidywane wzrosty sprzedaży są możliwe przy dotychczasowym potencjale gospodarczym i nie zmienionym poziomie zadłużenia.

6.5. Ocena ryzyka inwestycyjnego

Funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstw wymagają systematycznego inwestowania. Przez inwestycje rozumie się nakłady gospodarcze z odroczonym w czasie efektem. W większości przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych są to nakłady na reprodukcję zużywających się zasobów. Naj częściej są to tzw. inwestycje rzeczowe (inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe)¹⁶⁹. Ich celem jest podtrzymywanie lub wzrost potencjału gospodarczego (zdolności produkcyjnych, usługowych).

Procesom inwestycyjnym towarzyszy ryzyko wynikające z niepewności założeń na których oparto rachunek efektywności. Istnieje wiele czynników wpływających na jego poziom. Należą do nich m. in. stopa procentowa, kursy walut, popyt, podaż, inflacja, ceny, polityka podatkowa państwa, itp. Poziom niepewności wzrasta w miarę jak się wydłuża horyzont czasowy związany z realizacją i eksploatacją inwestycji. Rozróżnia się dwa rodzaje ryzyka inwestycyjnego, ryzyko sukcesu i ryzyko płynności.

¹⁶⁹ Inwestycje są pojęciem bardzo szerokim. Oprócz inwestycji rzeczowych przedsiębiorstwa mogą inwestować w papiery wartościowe, w rozwój kadr, w badania i rozwój (por: H. Towarnicka, *Strategia inwestycyjna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 31.

Ryzyko sukcesu związane jest z możliwością uzyskania efektywności niższej od oczekiwanego poziomu. Brak sukcesu może być wynikiem niezrealizowania planowanych przychodów przy planowanym poziomie kosztów lub kosztach wyższych niż zakładane. Może być również rezultatem mniej korzystnego, niż przewidywano, rozłożenia w czasie przychodów i kosztów, wskutek czego realna wartość osiągniętych korzyści może być niższa od wartości oczekiwanej.

Bezpośrednio z ryzykiem sukcesu związane jest ryzyko płynności. Wiąże się ono z niebezpieczeństwem opóźnienia lub braku planowanych wpływów z realizowanej inwestycji. Taka sytuacja wpływa na zmniejszenie zdolności przedsiębiorstwa realizującego inwestycję do terminowej realizacji podjętych wcześniej zobowiązań finansowych (np. spłaty zaciągniętych kredytów inwestycyjnych). Doprowadzić to może nawet do upadłości inwestora.

Do szacowania poziomu ryzyka wykorzystuje się rachunek prawdopodobieństwa, analizę wrażliwości prognozy rentowności lub metodę Monte Carlo. Wykorzystując rachunek prawdopodobieństwa opracowuje się różne scenariusze strumieni pieniężnych (wydatków inwestycyjnych, przychodów i kosztów eksploatacyjnych), szacuje się prawdopodobieństwo ich wystąpienie i oblicza tzw. współczynnik zmienności, który określa ryzyko na jednostkę efektywności projektu inwestycyjnego.

W oparciu o doświadczenia praktyczne M. Sierpińska i T. Jachna opracowali przykładową tabelę oceny ryzyka inwestycyjnego (por: 6.1).

Tab. 6.1. Premia za ryzyko inwestycyjne jako funkcja współczynnika zmienności

Dolny poziom współczynnika (od)	Górny poziom współczynnika (do)	Ryzyko
0,0	0,1	niewielkie
0,1	0,3	niskie
0,3	0,5	średnie
0,5	0,7	wysokie
0,7	0,9	bardzo wysokie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 1993, s. 395.

Przy wysokim ryzyku należy się zastanowić, czy projekt jest godny realizacji. Można również dokonać ponownego obliczenia wskaźników efektywności (w szczególności NPV) przy zwiększonej stopie dyskontowej, uwzględniającej zwiększoną premię za ryzyko¹⁷⁰.

170 Por: M. Sierpińska, T. Jachna, *Ocena ... op. cit.*, s. 395.

Do oceny ryzyka inwestycyjnego wykorzystać można również analizę prognozy rentowności oraz jego wrażliwości na zmianę przewidywanych warunków realizacji i eksploatacji inwestycji. Chodzi przede wszystkim o takie czynniki jak: spadek cen sprzedaży, wzrost cen zaopatrzeniowych, wzrost kosztów pracy, spadek wielkości sprzedaży, wzrost nakładów inwestycyjnych. W tym celu opracowuje się kilka wariantów przyszłych strumieni pieniężnych różniących się wartością wydatków inwestycyjnych, przychodów, kosztów itp. Bada się tempo zmiany prognozy rentowności i tempo zmiany ww. czynników. Ryzyko inwestycyjne rośnie, jeżeli tempo zmian prognozy rentowności jest wyższe od tempa zmian czynników go określających.

Metoda *Monte Carlo* opiera się na liczbach losowych. Składa się z trzech etapów¹⁷¹. W etapie pierwszym identyfikuje się wszystkie istotne czynniki ryzyka oraz ich zmienność w czasie oraz korelację oraz buduje się odpowiedni model matematyczny. W etapie drugim generuje się losowo ścieżki zaktualizowanej wartości netto, a następnie (etap trzeci) tworzy się scenariusze na podstawie wygenerowanych wcześniej wartości czynników ryzyka. Proces ten powtarzany jest wielokrotnie (np. kilka tysięcy razy), dopóki nie wygeneruje się rzeczywistego rozkładu ryzyka. Jest to metoda skomplikowana i wymaga zastosowania zaawansowanej techniki komputerowej.

171 Por: P. Borkowski, *Ryzyko w działalności ... op. cit.*, s. 128 – 132.

Zakończenie

Zarządzanie przedsiębiorstwem wymaga określonego minimum wiedzy ekonomicznej z zakresu funkcjonowania przedsiębiorstw. Wynika to z faktu, że przedsiębiorstwa są podmiotami gospodarczymi ukierunkowanymi na przynoszenie ich właścicielom konkretnych korzyści finansowych. Menedżerowie i specjaliści muszą rozumieć procesy gospodarcze, umieć ocenić skutki finansowe podejmowanych decyzji i towarzyszące im ryzyko gospodarcze. Nie zawsze bowiem informacja tworzona w przedsiębiorstwie jest właściwie wykorzystywana w zarządzaniu. Tymczasem zmieniająca się rzeczywistość przyczynia się do powstawania nowych potrzeb informacyjnych.

Otoczenie przedsiębiorstwa, a w szczególności inwestorzy, banki i kontrahenci, chcieliby wiedzieć o przedsiębiorstwie znacznie więcej, niż to wynika ze sprawozdania finansowego. Dotyczy to przede wszystkim kierunków przyszłego rozwoju podmiotu gospodarczego. Informacja sprawozdawcza ma charakter historyczny. Dotyczy okresu minionego. Zaobserwowania sytuacja nie musi się powtórzyć, zwłaszcza przy wysokiej turbulencji otoczenia jednostek gospodarczych. Sprawozdania finansowe pozwalają na w miarę szczegółową ocenę wyników działalności przedsiębiorstw w okresach poprzednich. Mają jednak ograniczoną przydatność przy podejmowaniu decyzji.

Skuteczność decyzji w dużej mierze zależy od rozpoznania przyszłych warunków działania. Większość takich informacji nie można pozyskać z ksiąg rachunkowych prowadzonych przez firmę. Pozyskuje się je z otoczenia. Często nie mają one charakteru finansowego. Dlatego gromadzone są one w ramach odrębnego systemu informacyjnego, nazywanego rachunkowością zarządczą. System ten charakteryzuje się znacznie większą elastycznością w porównaniu z rachunkowością finansową, która prowadzona jest na podstawie obowiązującego prawa krajowego oraz Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowych.

Przeprowadzone w monografii rozważania traktować należy jako podstawę wyjściową do bardziej szczegółowego poznawania i rozumienia coraz bardziej złożonej rzeczywistości gospodarczej. Zwrócono w niej uwagę głównie na znaczenie podstawowych kategorii ekonomicznych i finansowych oraz ich wartość poznawczą. Podkreślono, że w przedsiębiorstwach powinny funkcjonować dwa równoległe systemy rachunkowości: finansowej i zarządczej, których wspólną częścią jest rachunek kosztów. Jest to o tyle istotne, że inaczej koszty traktowane są w sprawozdawczości finansowej niż w podejściu menedżerskim.

Literatura

- Borkowska I., *Kryteria wyboru źródeł finansowania przedsiębiorstw w aspekcie metodologicznej racjonalności podejmowania decyzji finansowych*, w: Urbańczyk E. (red), *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa*, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania U. Sz., Szczecin 2007
- Borkowski P., *Ryzyko w działalności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008
- Borowiecki R., Wysłocka E., *Analiza i ocena ekspercka w procesie restrukturyzacji przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2012
- Brzeziński M., Pastuszak Z., *Odnawianie przedsiębiorstwa*, w: Brzeziński M. (red), *Wprowadzenie do nauki o przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2007
- Chadam J., *Synergia i wartość w strukturach kapitałowych*, Difin, Warszawa 2012
- Chick A., *Ekoprzedsiębiorczość. Zrównoważony rozwój*, w: Mellor R.B., Coulton G., Chick A., Bifulco A., Mellor N., Fisher A., *Przedsiębiorczość*, PWE, Warszawa 2011
- Chłapek K., *Identyfikacja ryzyka gospodarczego w sprawozdawości zintegrowanej polskich spółek giełdowych*, w: M. Andrzejewski (red), *Ewolucja sprawozdawczości i rewizji finansowej w systemie rachunkowości*, Difin, Warszawa 2016
- Cwynar A., Dżurak P. (red), *Systemy VBM i zysk ekonomiczny. Projektowanie, wdrażanie, stosowanie*, Poltext, Warszawa 2014
- Czarny E., *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2006
- Czekaj J., Dresler Z., *Podstawy zarządzania finansami firm*, PWN, Warszawa 1998
- Czubakowska K., *Rachunek kosztów i wyników*, PWE, Warszawa 2015
- Czubakowska K. (red), *Rachunkowość według prawa bilansowego*, wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009
- Czubakowska K., Winiarska K.: *Rachunek kosztów w przemyśle, handlu i usługach*. ODDK Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o. Gdańsk 2002
- Dębski W., *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2005
- Dobja M., *Rachunkowość zarządcza i controlling*. Wyd. PWN, Warszawa 2005
- Drucker P.F., *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*. PWE. Warszawa 1992
- Drucker P.F., *Praktyka zarządzania*, MT Biznes sp. z o.o., Warszawa 2005

- Dziedziczak I., Stępniewski J. (red), *System rachunkowości wspomaganey komputerowo*, wyd. SKWP, Warszawa 1999
- Engelhardt J., *Typologia przedsiębiorstw*, wyd. CeDeWu, Warszawa 2009
- Fałowski W., *Podstawy prawne i organizacja rachunkowości*, w: T. Cebrowska, *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, PWN, Warszawa 2005
- Furman W., *Strata jako kategoria ekonomiczna w polskim systemie gospodarczym*, w: Andrzejewski M. (red), *Ewolucja sprawozdawczości i rewizji finansowej w systemie rachunkowości*, Difin, Warszawa 2016
- Gierusz J., *Koszty i przychody w świetle nadrzędnych zasad rachunkowości. Pojęcia. Klasyfikacja. Zakres ujawnień*, wyd. oddk, Gdańsk 2010
- Gilejko L., *Rynek i otoczenie instytucjonalne*, w: Gardawski J., Gilejko L., Siewierski J., Towalski R., *Socjologia gospodarki*, Difin, Warszawa 2006
- Głodek Z., *Rzeczowe i niematerialne aktywa przedsiębiorstwa*, w: M. Hass-Symotiuk (red), *Rachunkowość finansowa przedsiębiorstwa od jego powstania do likwidacji*, Wolters Kluwer, Warszawa 2018
- Golej R., K. Prędkiewicz, *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Marina, Wrocław 2015
- Gos W., *Funkcjonowanie kont księgowych*, w: K. Czubakowska (red), *Rachunkowość według prawa bilansowego*, C.H. Beck, Warszawa 2009
- Gos W., Hońko S., Szczypa P., *ABC sprawozdań finansowych, Jak je czytać, interpretować i analizować*, wyd. CeDeWu, Warszawa 2012
- Grabiński K., *Wycena księgowa a wybór koncepcji wyniku finansowego*, w: B. Micherda, M. Andrzejewski, *Sprawozdawczość i rewizja finansowa. Problemy kwantyfikacji wartości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013
- Griffin R.W., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2004
- Grudzewski W.M., Hejduk I.K., *Systemy zarządzania wiedzą warunkiem wzrostu wartości przedsiębiorstwa*, w: Dobiegała-Korona B., Herman A., *Współczesne źródła wartości przedsiębiorstwa*, wyd. Difin, Warszawa 2006
- Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2002
- Harasim W., Dziwulski J., *Zarządzanie twórcze*, wyd. Wyższa Szkoła Promocji Mediów i Show Businessu, Warszawa 2015
- Hass-Symotiuk M. (red), *Rachunkowość finansowa przedsiębiorstwa od jego powstania do likwidacji*, Wolters Kluwer, Warszawa 2018
- Hass-Symotiuk M., *Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa zakładów opieki zdrowotnej*, wyd. oddk, Gdańsk 2010
- Helfert E.A., *Techniki analizy finansowej*, PWE, Warszawa 2004
- Hońko S., *Wycena wartości firmy, „Rachunkowość”* 2016, nr 4
- Janasz W., *Kapitał w strategicznym zarządzaniu przedsiębiorstwem*, w: Urbańczyk E. (red), *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa*, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania U. Sz., Szczecin 2007

- Janik W., *Gospodarka zasobami pracy w przedsiębiorstwie*, wyd. P.L., Lublin 2017
- Janik W., Paździor A., *Zarządzanie finansami spółki kapitałowej*, PWE, Warszawa 2010
- Jantoń-Drozdowska E., *Istota i podstawowe metody analizy sprawozdania finansowego*, w: Skoczylas W. (red), *Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*, SKwP, Warszawa 2009
- Jerzemowska M., *Podejścia i metody oceny zadłużenia i niezależności finansowej*, w: W. Skoczylas (red), *Analiza sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstwa*, SKwP, Warszawa 2009
- Kalita J., Żukowska H., *Polityka rachunkowości – uniwersalizm a specyfika w różnych podmiotach rachunkowości*, w: Wrona M., Janik W. (red), *Polityka rachunkowości w teorii i w praktyce*, Wydawnictwo KUL, Lublin, 2012
- Kaplan R.S., Mikes A., *Managing Risk: A New Framework*, "Harvard Business Review, June 2012
- Karmańska A. (red), *Rachunek kosztów i rachunkowość zarządcza*, Difin, Warszawa 2004
- Kasiewicz S., *Warunki i możliwości przekształcenia się polskich przedsiębiorstw w firmy globalne*. w: *Przedsiębiorstwa wobec wyzwań wynikających z globalizacji i integracji z Unią Europejską*, SGH, Warszawa 2000
- Kiziukiewicz T., *Mierniki oceny działalności jednostki gospodarczej*, w: Kiziukiewicz T. (red), *Rachunkowość zarządcza*, wyd. Ekspert, Wrocław 2004
- Kobiela-Pionnier K., *Rachunkowość w zarządzaniu kosztami i wynikami przedsiębiorstwa*, wyd. Vizja Press&IT, Warszawa 2010
- Krajewski M., *Zarządzanie finansowa w przedsiębiorstwach*, ODDK, Gdańsk 2006
- Krasnodomska J., *Sprawozdawczość zintegrowana, jako nowy obszar badań naukowych w rachunkowości*, ZTR tom 82 (138), SKwP, Warszawa 2015
- Kusak A., *Płynność finansowa. Analiza i sterowanie*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania U.W., Warszawa 2006
- Liberska B., *Współczesne procesy globalizacji gospodarki światowej*, w: Liberska B. (red), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002
- Łazarowicz E., *Tradycyjny a współczesny system rachunkowości*, w: Bareja K., Boroch T., Giedroyc M., Klimczak K., Łazarowicz E., Zasiewska K., *Zaawansowana rachunkowość finansowa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012
- Łukasik G., *Podstawy nowoczesnego zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, w: Bielawska A. (red), *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009
- Machała R., *Zarządzanie finansami i wycena firmy*, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław 2008
- Martyniuk T., *Rachunkowość finansowa przedsiębiorstw handlowych. Obrót krajowy i międzynarodowy*, wyd. Difin, Warszawa 2004
- Marzec J., Śliwa J., *Procesy i dokumentacja badania sprawozdań finansowych przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2016

- Międzynarodowe Standardy Rachunkowości, Warszawa 2001
- Mindowicz J., Kapitały, w: Cebrowska T. (red), *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, PWN, Warszawa 2005
- Miziak A., *Użytkownicy informacji zawartych w systemie rachunkowości i sprawozdawczości oraz cele i zakres wykorzystania przez nich informacji sprawozdawczych*, w: Żukowska H., Spoz A., Zasuwa G., *Sprawozdawczość w procesie zarządzania i oceny działalności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2016
- Mohr A., *Zarządzanie wzrostem firmy*, wyd. Helion, Gliwice 2016
- Morawczyński R., *Rozwój spółek portfelowych funduszy podwyższonego ryzyka VC/PE po wejściu na giełdę papierów wartościowych*, w: Zieliński K., *Finansowe aspekty rozwoju przedsiębiorczości*, Difin, Warszawa 2016
- Nogalski B., Macinkiewicz H., *Zarządzanie antykryzysowe przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa 2004
- Nowak E., *Analiza kosztów w ocenie działalności przedsiębiorstwa*, wyd. CeDeWu, Warszawa 2016
- Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa 2017
- Nowak E., *Decyzyjne rachunki kosztów*, wyd. PWN, Warszawa 1994, Nowak E. (red), *Budżetowanie kosztów*, wyd. oddk, Gdańsk 1998
- Nowak E., *Rachunek kosztów w jednostkach prowadzących działalność gospodarczą*, Wyd. Ekspert, Wrocław 2016
- Nowak J., Zarzecki D., *Perspektywa finansowa restrukturyzacji z elementami prognozowania upadłości przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2012
- Pawlicki R., Śliwa J., *Ryzyko wrogiego przejęcia przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2015
- Paździor A., *Wycena wartości przedsiębiorstwa w warunkach destabilizacji rynków finansowych*, wyd. Difin, Warszawa 2013
- Paździor A., Paździor M., *Pomiar efektywności działalności podmiotów leczniczych. Wybrane aspekty. Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, w: *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 481, Wrocław 2017
- Piosik A., *Zasady rachunkowości zarządczej*, PWN, Warszawa 2006
- Poetschke H., *Koszty jako element procesu decyzyjnego*, w: Gabrusewicz W., Kameła-Sowińska A. Poetschke H., *Rachunkowość zarządcza*, PWE, Warszawa 2000
- Poznańska K., *Cykl życia małych i średnich przedsiębiorstw*, w: Lichniak I. (red), *Nauka o przedsiębiorstwie. Wybrane zagadnienia*, SGH, Warszawa 2009
- Rackowski K., Noga M., Klepacki J., *Zarządzanie ryzykiem w polskim systemie finansowym*, Difin, Warszawa 2015
- Rzemieniak M., *Zarządzanie materialnymi wartościami przedsiębiorstw*, wyd. Dom Organizatora, Toruń 2013
- Sawicki K., (red), *Podstawy rachunkowości*, PWE, Warszawa 1994
- Sawicki K., *Rachunek kalkulacyjny*, w: Sawicki K., *Rachunek kosztów*, PWE, Warszawa 1996

- Siemieńska E., *Metody pomiaru i oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa*, Dom Organizatora, Toruń 2002
- Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2006
- Sikacz H., *Ocena sytuacji finansowej operacyjnych grup kapitałowych*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011
- Siodmok H., *Customer relationship management (CRM) jako koncepcja kształtowania wartości w układzie klient-przedsiębiorstwo*, w: Suszyński C., *Przedsiębiorstwo. Wartość. Zarządzanie*, PWE, Warszawa 2007
- Slywotzky A.J., Morrison D.J., Andelman B., *Strefa zysku*, PWE, Warszawa 2000
- Sołtys D., Rachunek kosztów, w: Cebrowska T. (red), *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, PWN, Warszawa 2005
- Strategor. *Zarządzanie firmą. Strategie, struktury, decyzje, tożsamość*, PWE, Warszawa 1995
- Szczepański J., Szyszko L., *Finanse przedsiębiorstw.*, wyd. PWE, Warszawa 2007
- Szczypa P., *Narzędzia rachunkowości wspomagające działalność proekologiczną przedsiębiorstw w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2012
- Szewczak K.H., *Zarządzanie eksploatacją środków trwałych w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2013
- Szot-Gabrys T., *Koncepcja rachunku kosztów i korzyści w rachunku odpowiedzialności społecznej przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2013
- Szychta A., *Tradycyjne metody kalkulacji kosztów*, w: Jaruga A., Nowak W.A., Szychta A., *Rachunkowość zarządcza. Koncepcje i zastosowania*, wyd. Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Łódź 199
- Śnieżek E., *Wprowadzenie do rachunkowości*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004
- Śnieżek E., Wiatr M., *Praktyczne aspekty sprawozdawczości przepływów pieniężnych*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2015
- Świdarska K.G. (red), *Rachunkowość zarządcza*, Poltext, Warszawa 1997
- Świdarska K. G. (red), *Rachunkowość zarządcza i rachunek kosztów*, T. I, wyd. Difin, Warszawa 2002
- Taborek-Mazur J., Szafranec A., *Kontrowersje wokół aktywów niematerialnych w sprawozdaniu finansowym*, w: Micherda B., Andrzejewski M., *Sprawozdawczość i rewizja finansowa. Problemy kwantyfikacji wartości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013
- Tomaszewski M., *Procesy reprodukcji majątku trwałego przedsiębiorstwa*, Stowarzyszenie Naukowe Instytutu Gospodarki i Rynku, Szczecin 2003
- Towarnicka H., *Strategia inwestycyjna przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2003
- Walczak-Duraj D., *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa w perspektywie Nowej Ekonomii*, w: Urbańczyk E. (red), *Strategie wzrostu wartości przedsiębiorstwa*, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania U. Sz., Szczecin 2007

- Walińska E., *Bilans – źródło informacji o sytuacji finansowej jednostki*, w: Walińska E. (red), *Sprawozdanie finansowe według MSSF*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011
- Winiarska K., *Ewidencja, rozliczanie i kalkulacja kosztów*, w: K. Czubakowska (red), *Rachunkowość według prawa bilansowego*, wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009
- Wójtowicz P., *Wiarygodność sprawozdań finansowych wobec aktywnego kształtowania wyniku finansowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010
- Urbanowska-Sojkin E., *Ryzyko w wyborach strategicznych w przedsiębiorstwach*, PWE, Warszawa 2013
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r, Kodeks cywilny (Dz. U. 2017, poz. 459)
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. 2016, poz. 1829)
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks Spółek Handlowych (Dz. U. 2016 r, poz. 1578)
- Ustawa z dnia 30 sierpnia 1996 r o komercjalizacji i niektórych uprawnieniach pracowników (Dz. U. 2017, poz. 1055)
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz. U. 2017. O. 2343 t. j)
- Ustawa z dnia 25 września 1981 r o przedsiębiorstwach państwowych (Dz. U. 2017, poz. 2152)
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. 2018, poz. 395)

