

Nr 02/2007



Kwiecień 2007

Temat Miesiąca

Biuletyn informacyjny pod redakcją Rady Specjalistów 'EFWF'

Redaktor Naczelny

Joanna Szostek

Redaktorzy

Izabela Czak-Żukowska

Ewa Getzakowska

Janina Hrynek

Grażyna Królewicz

Anna Zielińska

Kontakt z redakcją e-mail: redakcja@bristles.com.pl, tel: 0 604 966 586



Kwiecień 2007

Nr 02/2007

Temat Miesiąca

Biuletyn informacyjny pod redakcją Rady Specjalistów "EFWF"

Od redakcji

To już nasze drugie spotkanie. Jak wiadomo wszystkie tego typu przedsięwzięcia dotyka syndrom numeru drugiego. Druga płyta, drugi odcinek serialu, drugi numer miesięcznika... To wtedy decydują się losy nierzadko ogromnych pieniędzy, ryzykownych inwestycji, genialnych finansistów.

Ponieważ "Temat miesiąca" rości sobie pretensje do bycia oryginalnym, o ile jest to możliwe w aktualnej socjo-politycznej sytuacji w naszym kraju, nasz kolejny artykuł tym razem z serii "O czym chcielibyście wiedzieć..." traktujący o finansach "upiekl" teatrolog – Anna Zielińska. Jak się przekonamy, teatrolog dysponujący całkiem lekkim piórem, iście Allenowskim wyczuciem absurdu i całkiem nowatorskim pomysłem na produkcję lizaków. Przed Państwem – Anna Zielińska!

Redaktor Naczelny – Joanna Szostek

**Anna Zielińska***

Kilka słów tytułem wstępu:

Styczeń 2007. W słuchawce głos Joanny Szostek. Propozycja: „Jako szef Rady Specjalistów proponuję ci udział w naszej działalności”. Bez zastanowienia odpowiadam: Dobrze!

- Słuchaj, zgodziłam się zostać specjalistką – mówię do męża.
- Hm ..? – zdekoncentrowany małżonek odrywa wzrok od TVN 24 ,gdzie trwa kolejne starcie partyjnych rottweilerów.
- No właśnie ... Ja też mam wątpliwości – czuję pierwszy powiew paniki.
- No cóż ... Bogu dzięki nie zapisałaś się do Koła Myśliwskiego „Zatroskany Jeleń”, zespołu rockowego „Depresja”, grupy modlitewnej „Postrzępione Berety” albo innej formacji walki bezpośredniej. Jako specjalistka na pewno sobie poradzisz – mąż uspokoiony skutecznym udzieleniem wsparcia partnerowi w potrzebie - powraca do obserwacji wymiany polityczno-ekranowych ciosów.

Jak zwykle ma rację – myślę sobie. Żeby być krawcem, szewcem, malarzem czy terrorystą trzeba coś umieć. Kontemplowane właśnie przez mojego męża szczyty władzy zaludniają niezliczeni „specjaliści” od spraw wszelakich. Naznaczeni i wyznaczeni - by nie powiedzieć natchnieni. W IV RP bycie specjalistą zwalnia od obowiązku znania się na czymkolwiek poza wyczuwaniem intencji wodza. I jest podejrzane.

Dlatego postanowiłam być IV kolumną wśród specjalistów (V wyszła w mody razem z dziadkiem z Wehrmachtu). Będę więc w naszej Radzie zakonspirowanym amatorem. Usprawiedliwia mnie jedynie fakt, że w całym dotychczasowym życiu udało mi się skutecznie oprzeć zakusom profesjonalizmu i powagi - a z każdej czynności staram się czerpać niekłamaną i pełną amatorskiej żywiołowości radość .

Po poddaniu dobrowolnej lustracji moich „specjalistycznych” kompetencji mogę przystąpić do działalności dywersyjnej i wypowiedzieć się na temat:



„WSZYSTKO CO CHCIAŁABYŚ WIEDZIEĆ O SWOJEJ FIRMIE ale boisz się zapytać ... (księgowej)”



Większość z nas prędzej czy później zetknie się na swojej biznesowej drodze z dziełem sztuki o nazwie „SPRAWOZDANIE FINANSOWE”.

Składa się ono z Rachunku Wyników, Bilansu i - w zależności od wielkości firmy - Rachunku Przepływów Pieniężnych. Lektura powyższych dokumentów może nas zaprowadzić na skraj załamania nerwowego. Ujawniony w rachunku wyników zysk wywołuje ambiwalentne uczucia.

Zresztą, który zysk? Brutto ze sprzedaży, operacyjny, zysk z działalności gospodarczej, czy zwrot ze sprzedaży netto? Często ujawnia się tylko na papierze a podatki generuje realne i dotkliwe. Poszczególne pozycje bilansu wprawdzie wskazują co mamy i komu jesteśmy coś winni - ale wiedzy na temat autentycznej wartości i kondycji firmy szukać trzeba gdzie indziej. Przyczyna tego stanu rzeczy jest prosta. Najeżony karnymi rzędami liczb bilans tylko sprawia wrażenie „obiektywnego”, „porównywalnego” instrumentu oceny działalności gospodarczej. W rzeczywistości poszczególne wyliczenia są efektem czynionych przez księgowych założeń, które mogą z naszych danych wygenerować wiele wariantów często sprzecznych ze sobą wyników. Kreatywna księgowość (której oczywiście nikt nie uprawia) służy do „sprawiania dobrego wrażenia” na właścicielach, inwestorach giełdowych i służbach finansowych innych firm. Nie działa tylko na kontrolerów skarbowych.



Temat Miesiąca

Biuletyn informacyjny pod redakcją Rady Specjalistów "EFWF"

Największym błędem początkujących biznesmenów w naszym pięknym kraju jest skupienie się na walce z Urzędem Skarbowym i jego wieloma wcieleniami wymyślonymi do koncesjonowania, kontrolowania i nękania każdego przejawu samodzielnej działalności obywatela.

Naprawdę nie jest ważne czy mamy szacunkowy zysk do opodatkowania ale czy jesteśmy w stanie go „spieniężyć” na czas i oddać daninę bez uszczerbku dla dalszego funkcjonowania naszego przedsięwzięcia. Jak mawia guru inwestorów giełdowych na świecie Warren Buffet : „Gotówką trudno jest manipulować”

Wyobraźmy sobie firmę produkcyjną „Radosna MARYSIA” produkującą ekscytującą grę lizaków „dla niej i dla niego”. Logo firmy do złudzenia przypomina liść wiadomej rośliny, z której w zamierzonych czasach wytwarzano sznurek służący naszym babciom do zwalczania kataru.

W tym samym czasie startuje na rynku usług firma kurierska „SZYBCY I SPRAWNI” rozwożąca riksami do domów zakupy z supermarketu. Detaliczne molochy nie zauważyły całej akcji na czas i nie wpadły na pomysł jak ich „oskubać” już na wstępie działalności. Koszty uruchomienia obu firm są porównywalne, a na koncie każdej z nich na początku znajduje się 10 000zł.

„Radosna MARYSIA” podpisała właśnie kontrakt z siecią sklepów na dostawę swoich wyrobów. Nie ma własnej sieci sprzedaży i musi się oprzeć na hurtowych pośrednikach. Kontrakty zakładają 30 dni na spłatę należności za dostawy. Ze względów operacyjnych ten okres wydłuża się do 40 a nawet 50 dni (fakturowanie kilku dostaw raz w tygodniu, termin biegnie od uzgodnienia dokumentacji między firmami). Na szczęście „Marysia” dostaje surowce do produkcji na 30 dniowy, kupiecki kredyt. Jak to wygląda w liczbach:

„Rozkoszna MARYSIA”			
MIESIĄC	STYCZEŃ	LUTY	MARZEC
Przychód ze sprzedaży	20 000zł	50 000zł	65 000zł
Koszty wytworzenia 50%	10 000zł	25 000zł	32 500zł
Zysk brutto ze sprzedaży	10 000zł	25 000zł	35 500zł
Koszty pośrednie	12 000zł	22 000zł	29 500zł
Zysk ze sprzedaży	-2 000zł	3 000zł	6 000zł

Pomiar stopy zysku	=	zysk ----- Przychody ze sprzedaży		
MIESIĄC		STYCZEŃ	LUTY	MARZEC
		-10%	6%	9%



Temat Miesiąca

Biuletyn informacyjny pod redakcją Rady Specjalistów "EFWF"

Bosko!! Z punktu widzenia władz skarbowych i statystycznych firma zasili budżet i zwiększy produkt krajowy brutto. Owszem w lutym i marcu, bo w kwietniu być może już jej nie będzie. Jak to możliwe?

W styczniu, na początku działalności firma zakupuje surowce i ponosi stosunkowo wysokie koszty pośrednie – inaczej zwane stałymi – płace, czynsze, obsługa biurowa itp.

KONTO MA			KONTO WINIEN	
	Gotówka w banku	Należności	koszty wytworzenia	koszty stałe
Styczeń 01	10 000 zł	0	0zł	0zł
Styczeń 31	0 zł	20 000zł	-10 000zł	-2 000zł
Luty 01	50 000 zł	0zł	- 3 000zł	- 3 000zł
Luty 28	0 zł	20 000zł	-5 000zł	-4 000zł
Marzec 01	52 500 zł	0zł	-5 000 zł	-4 000zł
Marzec 20	podatek 19% za luty		- 190 zł	
Marzec 31	0zł	32 500zł	-9 690zł	-9 000zł
Podatek za marzec 19%			-1140 zł	

Powyższy rachunek przepływów gotówkowych jest najprostszą (uwłączającą godności prawdziwego księgowego) wersją tej pasjonującej wyliczanki. Założyłam w nim, że dobrotliwy właściciel firmy od początku WIE, że zysk do opodatkowania wyliczony przez księgowość jest wartością trudno przekładalną na żywą gotówkę.

WIE, że NIE MOŻE SKONSUMOWAĆ pojawiającego się na papierze DOCHODU oraz NIE WPROWADZA W ŻYCIE ŻADNYCH POMYSŁÓW INWESTYCYJNYCH mogących zachwiać i tak pustą (jeszcze) kasą. Założyłam również, że należności od klientów – przyszła siła i profit firmy - nie staną się tylko kartką zadrukowanego papieru, w przypadku „wyparowania” sklepu dłużnika w ciągu jednej nocy. (Rzecz w branży sprzedaży detalicznej nader częsta) .

I nawet **poprawa wskaźnika spłaty należności** w dniach, liczona według wzoru:

$$\text{średnia wartość należności na koniec okresu} \\ = \frac{\text{przychody ze sprzedaży od początku okresu obl.netto/360 dni}}{\text{okres}}$$

dla przykładu w poszczególnych miesiącach wynosił on: 56 dni, 102 dni, 86 dni, niewiele tu pomoże.



Temat Miesiąca

Biuletyn informacyjny pod redakcją Rady Specjalistów "EFWF"

Oczywiście założyłam, że nasz uświadomiony finansowo przedsiębiorca ceny swoich produktów naprawdę skalkulował a nie „ustawił” do innych podpatrzonych na rynku. A i tak na koniec każdego miesiąca zwiększa się jego zadłużenie w stosunku to dostawców towarów i usług. Paradoksalnie im większy obrót (związane z nim koszty i zysk) tym bardziej widoczny jest płatniczy dołek.

W prawdziwym obrocie gospodarczym takich cierpliwych i inteligentnych finansowo właścicieli ze świecą szukać. Przedsiębiorca też musi z czegoś żyć a przecież wypracował zysk! Musi inwestować bo ucieknie mu towar i rynek! Jakies pieniądze kręcą się w firmie a zbiorcze podsumowania miesiąca robione przed terminem podatkowym docierają do szefa już po podjęciu przez niego karkołomnych decyzji. Poślizg w ocenie wydarzeń w firmie jest zresztą nieunikniony. Ceny muszą być atrakcyjne a nie powiązane z realnymi kosztami.



Na koniec rozpoczynający działalność gospodarczą kamikadze rzadko kiedy prowadzi pełną księgowość i przez lata (jeśli dotrwa!) opiera się na uproszczonej wyliczance nie uwzględniającej przepływów gotówki ani pełnego bilansu . Firma o dużej rentowności, rozwijająca się od „zera” bez pełnej świadomości i analityki finansowej może przetrwać na rynku przy dużej spolegliwości kontrahentów. Jeśli w

porę nie zdobędzie zewnętrznego źródła finansowania z kredytu ,spadku, czy innych darów losu, prędzej czy później rozbije się jednak o własnoręcznie wytworzoną rafę zadłużenia, której istnienia przez wiele lat może nie przeczuwać ukołyszana powierzchowną oceną „zyskowności”.

Wcale się nie mądrzę. Piszę to ze skrucą bo sama jako antyspecjalistka zaliczyłam większość opisanych wyżej błędów. Jeśli (odpuścić) jakoś ominęliśmy rafy - firmy Boża Opatrzność i Anielska Opieka miały w tym swój udział.

Przyjrzyjmy się teraz firmie usługowej. Zakres inwestycyjny był tu porównywalny z kosztami „MARYSI”. Trzeba było kupić i przystosować riksze, zainwestować w reklamę aby dotrzeć do klientów, ponieść opłaty stanowiskowe, parkingowe i inne, których jako pseudospecjalistka nie mogę sobie wyobrazić. Do tego koszty ubezpieczeniowe, no i płace pracownicze.



Temat Miesiąca

Biuletyn informacyjny pod redakcją Rady Specjalistów "EFWF"

„SZYBCY I SPRAWNI”			
MIESIĄC	STYCZEŃ	LUTY	MARZEC
Przychód ze sprzedaży	20 000zł	50 000zł	65 000zł
Koszty wytworzenia usługi 50%	10 000zł	25 000zł	32 500zł
Zysk brutto ze sprzedaży	10 000zł	25 000zł	35 500zł
Koszty pośrednie	23 000zł	28 000zł	33 500zł
Zysk ze sprzedaży	-13 000zł	-3 000zł	2 000zł

zysk

Pomiar stopy zysku = -----

MIESIĄC	STYCZEŃ	LUTY	MARZEC
	-65%	- 6%	3%

Tragedia! Z punktu widzenia władz skarbowych firma jest wysoce podejrzana. Brak zysku w długim czasie jest sygnałem do wszczęcia kontroli. Jednak krach „SZYBKICH I SPRAWNCH” nie jest wcale taki pewny. Jakim cudem?

W styczniu na początku działalności firma ponosi stosunkowo wysokie koszty stałe: reklama, doposażenie rikszy itp. Jednak wynegocjowano długi termin płatności za kampanię reklamową na dodatek w ratach w styczniu i lutym. Do tego firma nie ma żadnych problemów ze ściągalnością gotówki. Płatności od klientów detalicznych codziennie spływają do kasy. A część zobowiązań płatna jest z dołu po zakończeniu miesiąca.

KONTO MA		KONTO WINIEN	
Gotówka w banku	Należności	koszty wytworzenia	koszty stałe
Styczeń 01 10 000 zł	0	0zł	0zł
Styczeń 31 10 000 zł	0zł	0zł	-13 000zł
Luty 01 10 000 zł	0zł	0zł	-13 000zł
Luty 28 60 000 zł	0zł	0zł	-4 000zł
Marzec 01 0 zł	0zł	0zł	- 7 000zł
Marzec 20 podatek 19% za luty			- 0 zł
Marzec 31 65 000zł	0zł	0zł	-7 000zł
Podatek za marzec 19%			-0 zł



Temat Miesiąca

Biuletyn informacyjny pod redakcją Rady Specjalistów "EFWF"

Jak widać firma ma szansę wyjść na prostą, pomimo braku pokrycia dla zobowiązań w należnościach. Ma przecież środki trwałe – które w razie krachu może spieniężyć. Faktycznie zadłużenie może w ogóle nie występować w ujęciu terminu płatności. A wtedy właściciele muszą tylko zacisnąć pasa i poczekać aż zysk stanie się powtarzalny. Jak się da ciąć koszty i zwiększać wydajność. Wkrótce zaczną też działać reklama bezpośrednia, która nie zwiększa obciążenia...



Oto jak zwindnicze może być intuicyjne pojmowanie równania $4-2=2$

Zysk nie zawsze oznacza dochody a strata może przekształcić się w krótkim czasie w profit.

„Wszystko płynie” – stwierdził przed wiekami Heraklit. Bóg (lub bogowie) raczą wiedzieć czy wielki myśliciel nie podsumował w ten sposób swojej nędznej sytuacji finansowej, gdy już ani obola nie było w sakiewce aby uraczyć się winem. Tak czy inaczej „płynności” doświadczamy nieustannie wbrew heroicznym wysiłkom czynionym aby zatrzymać czas i co tu kryć – gotówkę.

A ponieważ nie można drugi raz wejść do tej samej rzeki...

Ciąg dalszy nastąpi.....

Chyba, że poniecham tej zajmującej działalności przytłoczona słuszną krytyką.



Temat Miesiąca

Biuletyn informacyjny pod redakcją Rady Specjalistów "EFWF"



Anna Zielińska - Mój życia rys.

Przez lata udawało mi się skutecznie nie pisać o sobie. Z prostego powodu. Nie dokonałam (jeszcze, trzeba mieć nadzieję!) nic ważnego, co uzasadniałoby konieczność tego typu zwierzeń. Na dodatek problem pojawia się już w pierwszym zdaniu. Urodziłam się?! Przyszłam na świat?! Tak jakby cokolwiek zależało od mojej woli. Faktycznie zostałam urodzona i nikt nie pytał mnie o zdanie. Na dodatek 01 stycznia 1960 roku w Ciechocinku .

Jak widać moja życiowa przygoda rozpoczęła się w szampańskiej atmosferze , w świetle fajerwerków i lampy naftowej (w domu nie było jeszcze prądu) przy akompaniamencie wycia syren. Zgodnie z receptą Hitchcocka na dobry scenariusz – dalej mogło być tylko lepiej. Bez strat na ciele i umyśle udało mi się przetrwać kolejne eksperymenty socjalistycznej szkoły.

Wybór kierunku studiów był oczywistą konsekwencją naturalnej niechęci do specjalizacji i ograniczenia. Zamiast zgłębiać **tylko** : filozofię, medycynę, socjologię, psychologię, biologię ba nawet logikę formalną czy fizykę teoretyczną – wybrałam kierunek, który pod skromną nazwą Kulturoznawstwo – ukrywał znakomity interdyscyplinarny program na zachodzie zwany antropologią kultury. Żeby go do Polski przemyścić należało uspokoić pryncypialną władzę, że cała ta szeroko ujęta wiedza ma służyć pięknoduchom od teatru i filmu. Ze względu usytuowanie naszego studiowania między szkołą filmową a Uniwersytetem Łódzkim większość z nas traktowała kulturoznawcze zajęcia jako przygotowanie do walki o kolejny indeks w filmówce albo jednej z akademii teatralnych. Ja i mój przyszły mąż wybraliśmy teatr. Marzyliśmy aby po studiach rozpocząć pracę w okolicy jednej z wielkich, polskich scen. Wysłaliśmy kilkadziesiąt listów do dyrektorów. W końcu wylądowaliśmy w Warszawie w Teatrze Narodowym. Niestety zdrowa, partyjna tkanka pod światłą dyрекcją Państwa Krasowskich rozpoznała w porę element reakcyjny i po trzech miesiącach wylano nas z hukiem. Był to huk nad wyraz doniosły i szczęśliwy. Mój mąż Jarek rozpoczął drogę ku Teatrowi Telewizji a ja poznawałam teatr od podszewki w Ateneum .

Nic nie wskazywało na nagły i nieoczekiwany zwrot akcji, który w każdym scenariuszu następuje jak grom z jasnego nieba. A jednak ! Jak dokładnie doszło do powstania szalonego pomysłu , aby dwoje teatrologów żyjących w świecie mocno odrealnionym (i bez grosza) postanowiło zmierzyć się z materią życia i uruchomić piekarnię ? Być może opiszę to gdy wiek i doświadczenie wyposażą mnie w odpowiednie walory stylu i mądrość.

Zakład stworzyliśmy pomimo absolutnego braku jakiegokolwiek przygotowania ekonomicznego i zawodowego (piekarnictwo) .Trwa od 17 lat. Właściwie patrząc na to z perspektywy dobrze skrojonego scenariusza – nuda. Czas na nowy zwrot akcji ! Może wreszcie będzie o czym pisać w życiu.

(O piekarni, żeby się nie powtarzać : na stronie www.polkorn.com.pl)