Temat: Działalność inwestycyjna

Środki trwałe zużywają się stopniowo i po pewnym czasie muszą być wymieniane na nowe. Przedsiębiorstwa, które rozwijają się, dokonują nie tylko wymiany zużytych środków trwa-łych na nowe, lecz zwiększają również posiadany majątek trwały poprzez budowę lub zakup nowych środków trwałych. Działalność przedsiębiorstwa, której celem jest zwiększenie stanu posiadania środków trwałych, ich rozbudowa, modernizacja oraz wymiana nazywana jest **działalnością inwestycyjną**.

**Inwestycje** polegające na jednorazowym wydatkowaniu środków finansowych na zakup środków trwałych są nazywane inwestycjami rzeczowymi. Wydatkowane w ten sposób kwoty przedsiębiorca odzyskuje później w postaci przychodów ze sprzedaży produktów, które zostaną wytworzone dzięki inwestycji, a także w postaci amortyzacji, która jest kosztem, ale nie wydatkiem, ponieważ wydatek zostaje poniesiony w momencie dokonywania inwestycji.

Przykład - Jan Kowal, prowadzący pizzerię „Italia” w Świeciu, 31 grudnia 2017 r. kupił piec do pizzy. W 2018 r. przychody Jana Kowala ze sprzedaży pizzy wyniosły 150 000 zł, a koszty 100 000 zł (w tym 1920 zł amortyzacja + 98 080 pozostałe koszty)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Lp.** | **Kwota** | **Wyjaśnienie** |
| 1. | 150 000 zł | Przychody ze sprzedaży w 2018 |
| 2. | 98 080 zł | Wszystkie pozostałe koszty poza amortyzacją były jednocześnie i kosztem, i wydatkiem (np. wynagrodzenia pracowników, najem lokalu, zakup surowców do pizzy) |
| 3. | 1 920 zł | Amortyzacja pieca do pizzy, która była kosztem w 2018 r., ale nie była wydatkiem (wydatek na piec Jan Kowal poniósł 31 grudnia 2017 r.) |
| 4. | 50 000 zł | Zysk brutto osiągnięty przez Jana Kowala w 2018 r. (1 – 2 – 3) |
| 5. | 51920 zł | Gotówka, jaką Jan Kowal dysponował na koniec 2018 r. (1 – 2) |

Zysk brutto Jana Kowala za 2018 r. wyniósł 50 000 zł, a kwota gotówki, jaką dysponował on na koniec 2018 r., wynosiła 51 920 zł, czyli była wyższa od zysku o 1920 zł (wartość amortyzacji pieca do pizzy).

Tak więc Jan Kowal w 2018 r. w postaci amortyzacji „odzyskał” część wydatków poniesionych na za-kup pieca, bo gotówka, jaką dysponował na koniec roku, była wyższa od osiągniętego przez niego zysku właśnie o wartość amortyzacji, czyli o 1920 zł. W kolejnych latach aż do zakończenia okresu amortyzacji będzie miała miejsce taka sama sytuacja.

**Inwestycje rzeczowe ze względu na ich charakter można podzielić na trzy grupy: inwestycje odtworzeniowe, inwestycje modernizacyjne oraz inwestycje rozwojowe.**

**Inwestycje odtworzeniowe** polegają na wymianie przestarzałych lub zużytych środków trwałych.

**Inwestycje modernizacyjne** polegają na udoskonalaniu posiadanych środków trwałych w związku z postępem technologicznym, ograniczeniem energochłonności lub szkodliwego wpływu na środowisko naturalne.

**Inwestycje rozwojowe** prowadzą do rozwoju przedsiębiorstwa poprzez zwiększenie stanu środków trwałych. Dzięki tym inwestycjom przedsiębiorstwo może zwiększyć produkcję i sprzedaż. Przedsiębiorca podejmuje określoną inwestycję wtedy, gdy inwestycja ta jest dla niego opłacalna. Aby sprawdzić opłacalność inwestycji, należy porównać nakłady finansowe na inwestycję (nakłady inwestycyjne) z możliwą do uzyskania nadwyżką finansową z tej inwestycji.

**Nakłady inwestycyjne** obejmują wydatki związane z nabyciem lub wytworzeniem elementów majątku trwałego oraz wszelkie inne wydatki związane z tą inwestycją, np. koszty transportu, montażu, koszt kredytu bankowego.

**Nadwyżka finansowa** jest to suma rocznego zysku netto z tej inwestycji oraz rocznej amortyzacji zakupionych składników majątku.

Najprostszą i najczęściej stosowaną miarą efektywności inwestycji jest **okres zwrotu**. Oblicza się ją według wzoru:

Okres zwrotu =

Okres zwrotu informuje, po jakim czasie nakłady inwestycyjne zrównają się z planowaną nadwyżką finansową z inwestycji. Jeżeli na podstawie okresu zwrotu przedsiębiorca ma podjąć decyzję o wyborze jednej z kilku inwestycji, to powinien wybrać tę inwestycję, która charakteryzuje się najkrótszym okresem zwrotu.

Przykład - Jan Kowal prowadzi pizzerię. Zamierza on dodatkowo wprowadzić do sprzedaży albo kebab, albo potrawy z grilla. Nakłady inwestycyjne związane z urządzeniami do kebabu wyniosłyby 14 700 zł. Roczny zysk ze sprzedaży kebabu wyniósłby 1960 zł, a roczna amortyzacja tych urządzeń 2940 zł. Tak więc nadwyżka finansowa z inwestycji w urządzenia do kebabu wyniosłaby za jeden rok 4900 zł (1960 + 2940). Okres zwrotu urządzeń do kebabu wyniósłby zatem 3 lata.

Okres zwrotu= = 3 lata

Nakłady inwestycyjne związane z urządzeniami do grilla wyniosłyby 10 400 zł. Roczny zysk ze sprzedaży potraw z grilla wyniósłby 3120 zł, a roczna amortyzacja tych urządzeń 2080 zł. Tak więc nadwyżka finansowa z inwestycji w urządzenia do grilla wyniosłaby za jeden rok 5200 zł (3120 + 2080). Okres zwrotu urządzeń do grilla wyniósłby zatem 2 lata.

Okres zwrotu= = 2 lata

Biorąc pod uwagę okres zwrotu, Jan Kowal powinien zdecydować się na wprowadzenie do sprzedaży potraw z grilla, ponieważ inwestycja ta zwróci się po dwóch latach. W przypadku inwestycji w urządzenia do kebabu okres zwrotu wyniósłby 3 lata.

**Aktywa obrotowe**

**Aktywa obrotowe** (majątek obrotowy) obejmują te składniki majątku, które ulegają ciągłym przekształceniom wskutek tego, że są one wykorzystywane w procesie gospodarczym. Przedsiębiorstwo posiada i zużywa aktywa obrotowe w okresie krótszym niż 12 miesięcy. Ze względu na postać, w jakiej występują aktywa obrotowe, dzielą się one na cztery grupy, które zostały scharakteryzowane w tabeli.

Tabela. Podział aktywów obrotowych ze względu na postać, w jakiej występują

|  |  |
| --- | --- |
| Grupa aktywów obrotowych | Charakterystyka |
| Zapasy | Na zapasy składają się: materiały, półprodukty i produkty w toku, produkty gotowe, towary oraz zaliczki na dostawy. Materiały to składniki majątku, które są zużywane w procesie produkcyjnym. Materiały występują w postaci podstawowych surowców używanych do produkcji (np. mąka i drożdże w cukierni), źródeł energii (np. olej, benzyna, paliwa gazowe) oraz materiałów pomocniczych (np. środki czystości, materiały biurowe). Produkty w toku są to produkty, które nie zostały zakończone i znajdują się w trakcie procesu technologicznego (np. w piekarni do produktów w toku zaliczany jest chleb piekący się w piecu). Półprodukty występują w tych przedsiębiorstwach, w których proces technologiczny jest realizowany w kilku etapach. Półprodukty są to elementy produktów, które przeszły określony etap produkcji i są przeznaczone do montażu lub do wykorzystania w dalszym procesie wytwarzania produktów (np. jeżeli firma produkuje telefony stacjonarne, to półproduktem są słuchawki, które następnie będą montowane do aparatów telefonicznych).Produkty gotowe są to przeznaczone do sprzedaży dobra wytworzone przez przedsiębiorstwo (np. upieczone w piekarni pieczywo).Towary są to wyroby wytworzone przez inne podmioty, które zostały nabyte przez przedsiębiorstwo i są przeznaczone do dalszej sprzedaży (np. chleb, który w piekarni jest wyrobem gotowym, w sklepie spożywczym będzie towarem, ponieważ został on kupiony przez sklep spożywczy od piekarni i jest przeznaczony do dalszej sprzedaży klientom tego sklepu).Zaliczki na dostawy są to przekazane dostawcom kwoty przeznaczone na zakup materiałów lub towarów |
| Należności krótkoterminowe | Są to kwoty pieniężne, które przedsiębiorstwo otrzyma w przyszłości od innych podmiotów (np. od kontrahentów, pracowników, urzędów skarbowych). Najczęściej należności powstają w sytuacji, gdy moment sprzedaży produktów gotowych, towarów czy usług występuje wcześniej niż moment zapłaty za nie. |
| Inwestycje krótkoterminowe | Obejmują przede wszystkim krótkoterminowe aktywa finansowe (np. posiadane udziały, akcje, czeki, weksle, inne papiery wartościowe, udzielone pożyczki oraz środki pieniężne w kasie i na rachunkach bankowych), które będą w posiadaniu przedsiębiorstwa przez okres krótszy niż 12 miesięcy. |
| Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe | Obejmują koszty dotyczące przyszłych okresów, które są rozliczane w okresie krótszym niż 12 miesięcy. Koszty te dotyczą sytuacji, gdy przedsiębiorstwo poniosło wydatki, które będą mogły być zaliczone do kosztów dopiero w przyszłości. |

Przykład 1. Restauracja „Radość” z Łomży 23 lipca 2019 r. zorganizowała bankiet dla Spółki z o.o. „Podlasie” z Białegostoku. Wartość całej usługi wraz z podatkiem od towarów i usług wyniosła 35 000 zł. Zgodnie z umową Spółka z o.o. „Podlasie” jest zobowiązana do zapłaty za ten bankiet do 1 września 2019 r. Do momentu zapłaty kwota 35 000 zł będzie stanowiła dla restauracji „Radość” należność krótkoterminową.

Przykład 2.Spółka z o.o. „Pro” ze Świebodzic 2 stycznia 2019 r. poniosła wydatki w kwocie 1200 zł, związane z opłaceniem prenumeraty prasy za 12 najbliższych miesięcy. Prenumerata za każdy miesiąc wy-nosi 100 zł. Kwota 1100 zł (prenumerata za okres od lutego do grudnia) w momencie poniesienia tego wydatku zostanie ujęta w aktywach obrotowych spółki jako krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe, ponieważ dotyczy przyszłej działalności spółki i będzie ona rozliczana w okresie krótszym niż 12 miesięcy.

**Cykl obrotowy**

Składniki majątku obrotowego w każdym przedsiębiorstwie podlegają ciągłemu ruchowi. Środki pieniężne są wymieniane na zapasy materiałów, z których przygotowywane są wyroby gotowe. Po sprzedaży wyrobów gotowych przedsiębiorca uzyskuje środki pieniężne, za które znów kupuje materiały i rozpoczyna nowy cykl.

Czas trwania jednego cyklu krążenia środków obrotowych nazywany jest **cyklem obrotowym** lub rotacją w dniach. Im szybciej krążą środki obrotowe, tym większą sprzedaż osiąga przedsiębiorstwo, co ma wpływ na poziom osiąganego zysku.

Przykład

Cykl obrotowy w firmie odzieżowej Ewy Żak wynosił w 2018 r. 60 dni i przynosił jej 20 000 zł zysku.

W 2019 r. cykl obrotowy udało się skrócić do 45 dni, a nadal przynosił on 20 000 zł zysku, podobnie jak w 2018 r. Przy założeniu, że rok ma 360 dni, zysk firmy odzieżowej Ewy Żak, będący efektem skrócenia cyklu obrotowego, w 2019 r. był większy od zysku osiągniętego w 2018 r. o 40 000 zł.

Zysk osiągnięty w 2018 r. = 360 dni / 60 dni × 20 000 zł = 6 × 20 000 = 120 000 zł.

Zysk osiągnięty w 2019 r. = 360 dni / 45 dni × 20 000 zł = 8 × 20 000 = 160 000 zł.

Wzrost zysku w 2019 r., wynikający ze skrócenia cyklu obrotowego w porównaniu z 2018 r., wyniósł 40 000 zł (160 000 zł – 120 000 zł).

Większa szybkość krążenia majątku obrotowego pozwala na utrzymywanie niższych zapasów. Dzięki temu środki finansowe, których nie trzeba przeznaczać na finansowanie zapasów, mogą być wykorzystane na inne cele, np. na rozszerzenie działalności. Zapasy powinny być utrzymywane na takim poziomie, aby zapewnić ciągłość sprzedaży wszystkich oferowanych produktów i aby koszt utrzymania zapasów był jak najmniejszy.

Zarządzanie należnościami

Klienci mogą płacić za produkty lub usługi w momencie dokonywania zakupu lub mogą sprzedawać produkty na kredyt, czyli z odroczonym terminem płatności. Nie otrzymują oni zapłaty w momencie wydania towaru lub usługi, ale później w ustalonym terminie. Dlatego sprzedaż dokonywana w ten sposób nazywana jest sprzedażą na kredyt, ponieważ sprzedawca kredytuje swojego klienta – jest to tzw. kredyt kupiecki. U sprzedawcy (wierzyciela) od momentu wydania towaru lub wykonania usługi aż do momentu otrzymania zapłaty istnieje **należność od kupującego**. A u kupującego (dłużnika) od momentu zakupu aż do czasu zapłaty istnieje **zobowiązanie wobec sprzedawcy**.

W przypadku prowadzenia sprzedaży z odroczonym terminem płatności istnieje również ryzyko, że klient nie dotrzyma terminu płatności, co może doprowadzić do problemów finansowych sprzedawcy. Wprowadzając sprzedaż z odroczonym terminem płatności, należy dostosować terminy płatności do bieżącego funkcjonowania firmy, aby nie doprowadzić do sytuacji, że w firmie będzie brakowało środków finansowych na jej bieżące funkcjonowanie, ponieważ terminy płatności są zbyt długie. Warto też dążyć do ograniczenia ryzyka związanego z kontrahentami, którzy płacą w odroczonym terminie. Przede wszystkim należy sprawdzać wiarygodność każdego z nich, np. zdobywając informacje, jak wywiązywali się ze zobowiązań wobec innych przedsiębiorców. Informacje takie można uzyskać albo od innych przedsiębiorstw, albo odpłatnie od **wywiadowni gospodarczych**, czyli przedsiębiorstw zajmujących się profesjonalnie zbieraniem informacji o podmiotach funkcjonujących na rynku. Po drugie, należy zastanowić się nad **wprowadzeniem różnych form zabezpieczenia należności**. Powszechnie stosowanymi formami zabezpieczenia wierzytelności są: porę-czenie, weksel z poręczeniem wekslowym oraz gwarancja bankowa.

**Gwarancja bankowa** jest to jednostronne, sporządzone w formie pisemnej zobowiązanie banku (gwaranta) do zapłaty określonej w gwarancji kwoty (sumy gwarancyjnej) w sytuacji, gdyby dłużnik (zleceniodawca gwarancji) nie wywiązał się ze swojego zobowiązania wobec wierzyciela (podmiotu uprawnionego, beneficjenta gwarancji).Umowa gwarancji bankowej określa również warunki, jakie powinien spełnić wierzyciel, aby bank dokonał na jego rzecz zapłaty – może to być np. obowiązek dostarczenia faktur podpisanych przez dłużnika lub protokołów odbioru wykonanych prac. Gromadzenie dokumentów potwierdzających dostarczenie towarów lub prawidłowe wykonanie usługi ważne jest nie tylko w przypadku, gdy transakcja jest zabezpieczona gwarancją bankową.

Prowadząc sprzedaż z odroczonym terminem płatności, warto zastanowić się również nad **skorzystaniem z usług factoringu** świadczonych przez banki i inne firmy. Jednak aby mieć taką możliwość, podpisując umowy z klientami, nie zgadzaj się na zapisy zabraniające cesji117 (przelewu) wierzytelności. Jeżeli w umowie takich zapisów nie będzie, możesz dokonywać cesji bez zgody dłużnika. Sprzedając swoje produkty z odroczonym terminem płatności, będziesz musiał poświęcić trochę czasu na sprawy związane ze ściąganiem należności od swoich dłużników. Przed terminem płatności dobrze jest skontaktować się z klientem (wystarczy telefon lub e-mail) i przypomnieć mu o tym, że zbliża się termin płatności. Jeżeli klient przekroczył już ten termin, będziesz musiał podjąć działania zmierzające do tego, aby zapłacił za zakupione produkty. Jeżeli rozmowy prowadzone z dłużnikiem są nieskuteczne, należy wysłać do niego wezwanie do zapłaty.

Przepisy prawne nie precyzują, jaką formę i treść powinno mieć takie wezwanie. Ważne jest, aby zostało ono przekazane dłużnikowi osobiście za pisemnym potwierdzeniem odbioru bądź wysłane listem poleconym, najlepiej za potwierdzeniem odbioru. Potwierdzenie nadania przesyłki poleconej lub potwierdzenie odbioru przesyłki przez dłużnika jest bardzo ważnym dowodem podczas ewentualnych procesów sądowych w spra-wie dochodzenia zapłaty należności. Wezwanie do zapłaty powinno zawierać następujące informacje:

1.tytuł „Wezwanie do zapłaty”, „Ostateczne wezwanie do zapłaty” lub „Przedsądowe wezwanie do zapłaty”;

2.oznaczenie dłużnika (dane osoby lub firmy, która powinna uregulować zobowiązanie);

3.oznaczenie wierzyciela (dane osoby lub firmy, która ma prawo żądać uregulowania zobowiązania);

4.datę i miejsce sporządzenia;

5.wysokość należności (kwotę do zapłaty) wraz z numerem faktury (lub innego dokumentu potwierdzającego zaciągnięcie zobowiązania);

6.termin, w którym dłużnik powinien zapłacić zobowiązanie;

7.powołanie przepisu kodeksu cywilnego dotyczącego zwłoki dłużnika w spełnianiu świadczenia (zobowiązania);

8.określenie sposobu zapłaty zobowiązania.

Jeżeli działania podejmowane przez firmę nie doprowadzą do tego, że klient spłaci zobowiązania to , można sprzedać wierzytelność firmie zajmującej się skupem przeterminowanych wierzytelności, można również zlecić podjęcie działań windykacyjnych firmie zajmującej się windykacją należności albo można wystąpić do sądu z pozwem o zapłatę.

Drodzy Uczniowie, ponieważ zagadnienia związane z prowadzeniem finansów w małych przedsiębiorstwach są bardzo ważne, dlatego w piątek porozmawiamy na ten temat. Proszę Was abyście przygotowali się.