

Ekonomiczne główkowanie

Spróbujmy dokonać analizy bilansu, który wbrew pozorom nie musi być czymś skomplikowanym i wyłącznie przeznaczonym dla specjalistów z dziedziny rachunkowości. Nie mając fachowej wiedzy musimy jednak posiadać coś w zamian – intuicję ekonomiczną.



Paweł Żuraw

Ostatnie dwa moje artykuły w „Szkole Jazdy” poświęcone były problemom usystematyzowania posiadanego przez OSK majątku. Zostały w nich określone istotne z punktu widzenia zarządzania firmą podstawowe pojęcia. Opisałem aktywa trwałe, obrotowe, wartości niematerialne i prawne, środki trwałe, inwestycje, a także kapitały: własne i obce. Zagadnienia ekonomiczne nie są pojęciami łatwymi. Zwłaszcza jeżeli brakuje nam pewnych podstaw, czyli tzw. bazy, dzięki której o wiele łatwiej jest zrozumieć otoczenie biznesowe. Współczesny biznes wymaga profesjonalizmu. Idzie z nim w parze analityczne myślenie, racjonalne zarządzanie, a także planowanie operacyjne i strategiczne.

W majowym numerze „Szkoly Jazdy” pokusiłem się o sporządzenie bilansu dla OSK, wyraźnie podkreślając, że tego rodzaju narzędzie zarządzania nie jest wymagane prawem, ale pokazuje w czytelnej, tabelarycznej formie stan posiadanego przez firmę majątku. Jest to oczywiście jedna z metod graficznego pokazania potencjału przedsiębiorstwa.

Spróbujmy dokonać analizy bilansu, który wbrew pozorom nie musi być czymś skomplikowanym i wyłącznie przeznaczonym dla specjalistów z dziedziny rachunkowości. Nie mając fachowej wiedzy, musimy jednak posiadać coś w zamian – intuicję ekonomiczną.

■ Pętla finansowa

Każdy właściciel OSK zakładając swoją firmę musiał tego rodzaju intuicję w mniejszym lub większym stopniu posiadać. Jako przedsiębiorcy powinniśmy na pewno wyczuwać, że w swojej firmie dobrze byłoby mieć jak najwięcej kapitału własnego, czyli takiego, który został wypracowany wyłącznie przez nas.

Kapitał własny powinien być z zasady większy od kapitału obcego, który najczęściej stanowi pożyczone w banku pieniądze w postaci kredytów. Biznes ma wówczas sens, jeżeli bazuje w większym stopniu na własnym majątku, czyli tzw. kapitale własnym. Owszem, można bazować na kapitale obcym, czyli kredytach, ale pamiętajmy, że te zobowiązania trzeba kiedyś spłacić. Dlatego kredyty można zaciągać wówczas, jeżeli istnieje gwarancja ich spłaty. A kiedy mamy taką gwarancję? Kiedy jest koniunktura, czyli mówiąc wprost, kiedy biznes się kręci.

Jako przedsiębiorcy powinniśmy na pewno wyczuwać, że w swojej firmie dobrze byłoby mieć jak najwięcej kapitału własnego, czyli takiego, który został wypracowany wyłącznie przez nas.

Nie trzeba być z zawodu ekonomistą, żeby wiedzieć, że zaciągnięte kredyty muszą na sobie w miarę szybko zarabiać. Jeżeli nasza działalność gospodarcza nie rokuje takich zarobków, należy bardzo poważnie się zastanowić, czy wzięcie kredytu, a więc zwiększenie kapitału obcego, nie pograży nas w czymś, co określone jest mianem pętli finansowej.

Czym ona jest? Na pewno czymś, czego nie można życzyć nawet największemu wrogowi.

W skrócie, jest to wchodzenie w kolejne długi bez perspektywy wyjścia z problemów zadłużenia. To są naprawdę bardzo poważne sprawy, przez które już niejeden kredytobiorca zniszczył sobie zdrowie, a może nawet życie.

■ Dynamika inwestycji

Jakie są motywy zaciągania kredytów, czyli wzrostu zobowiązań? Niewątpliwie jedną z przesłanek ekonomicznych jest chęć wzrostu inwestycji. Inwestycje, czyli aktywa firmy, są czynnikiem rozwoju, motorem zdynamizowania funkcjonowania firmy. Jednak inwestycje muszą mieć racjonalne przesłanki. Nie mogą być nieprzemysłane. Nie mogą wynikać z tzw. owczego pędu, polegającego na tym, że kupujemy coś, co tak naprawdę nie jest nam potrzebne, ale bo nam się podoba, jest modne, mają to inni i wypada to mieć.

Przyglądając się finansom naszej firmy zawsze powinniśmy być zainteresowani uzyskaniem z działalności wynikiem finansowym, czyli zyskiem netto. Zysk można tak naprawdę wypracować kapitałem własnym i kapitałem obcym, pod warunkiem (jak już wcześniej zaznaczyłem), że trafimy na tzw. koniunkturę. A z tym może być przecież różnie. Może się tak zdarzyć, że dzięki zaciągniętych kredytom szybko pomnożymy zyski. W przypadku OSK musieliśmy mieć na pewno od kilkunastu do kilkudziesięciu kursantów. Co jednak za tym idzie? Na pewno zatrudnienie dodatkowej kadry instruktorskiej, a z tym wiąże się przecież koszty, które w końcu też trzeba pokryć. Wypracowywanie zysku z kapitału obcego ma z reguły sens w przypadku przedsiębiorstw, fabryk, korporacji, gdzie są duże zamówienia, duża produkcja, a więc wówczas, kiedy istnieje gwarancja zwrotu zainwestowanego kapitału.



■ Logiczna gra

Musimy mieć świadomość tego, że jako przedsiębiorcy od zobowiązań nie uciekniemy. Zobowiązania są niejako wpisane w bieżącą działalność każdego przedsiębiorstwa. Nie trzeba wcale posiadać kredytów, żeby nie mieć zobowiązań. Wystarczy, że płacimy miesięcznie wynagrodzenie swoim pracownikom, a także płacimy składki ZUS, regulujemy ponoszone przez nas koszty. To wszystko są zobowiązania, czyli obowiązkowe długi, które musimy spłacić i których nie unikniemy. Dramatyczne sytuacje związane z prowadzeniem firmy mogą pojawić się wówczas, kiedy zobowiązania nie mogą być spłacone terminowo. Czy można je spłacić? Używa-

jąc terminologii bilansowej powiemy, że „inwestycjami krótkoterminowymi”. W tej pozycji najważniejsze są „środki pieniężne w kasie” lub „środki pieniężne na rachunku bankowym”.

Kiedy z kolei możemy mówić o występowaniu środków pieniężnych? Niewątpliwie wtedy, kiedy w firmie mamy do czynienia z płynnością finansową. Płynność to inaczej przepływ pieniędzy od kupca do sprzedawcy. Płynność to sprawny przepływ środków w okresie wykonania usługi czy sprzedaży. Bez płynności finansowej nie jesteśmy w stanie spłacać zobowiązań.

Jak widać, nasz biznes to swoiste koło zamknięte, logicznie poukładana gra i to gra niełatwa. Warto tę grę doskonalić, uczyć się jej reguł, bo to gwarantuje przetrwanie. Prowadząc działalność trzeba myśleć w kategoriach ekonomicznych, uczyć się kalkulować, liczyć marżę ze sprzedaży, cenę jednostkową usługi lub produktu.

■ Bądźmy solidarni!

Ostatnio miałem okazję wypowiedzieć się na temat ceny minimalnej. Nie będę się powtarzał, ale zachęcam, zapraszam do rzetelnego, uczciwego skalkulowania ceny usługi szkoleniowej.

W swoim postanowieniu osobiście zaczynam od skalkulowania usługi na poziomie 1,4 tys. zł. I nie jest to wcale chęć (przepraszam za wyrażenie) zdzierania skóry z klienta. Jest to chęć uczciwego zarabiania i dzięki temu oferowania jakościowej usługi. Czy jest w tym coś złego? Ktoś powie, że to mało, ktoś powie, że za dużo, a ktoś inny, że to w ogóle bez sensu, bo przecież 999 zł – to jest największy hit konkurencyjny. Nie namawiam do żadnej zмовы cenowej. Ja tylko proponuję i zachęcam do podjęcia odważnych, solidarnych decyzji. Dokonując takiego wyboru i ustalając cenę na powyższym poziomie w woj. dolnośląskim będę czekał na rozwój sytuacji. Jeżeli przyjdą kursanci, to dobrze, jeżeli nie przyjdą, to mówi się trudno. Może trzeba będzie zamknąć interes i zmienić branżę? Niewykluczone. Przynajmniej uczynię to z honorem i cytując klasyka – „w imię zasad”.

Życie pokazuje, że trzeba być elastycznym i zawsze przygotowanym na różne nieprzewidziane sytuacje, czasami nawet najgorsze. Nauka jazdy nie jest przecież szczytem marzeń i nie jest jedyną drogą zawodową, jaką można wybrać. Jednak trzeba przyznać, patrząc z pewnym sentymentem, że jest to miła, fajna i sympatyczna działalność, zwłaszcza dla ludzi, którzy lubią uczyć, a poza tym dla tych, którzy chcą służyć innym. Nigdy nie można przewidzieć, co los nam przyniesie. Ale zawsze trzeba pozostawać optymistą i przede wszystkim nie bać się zmian, nawet tych, które z pozoru wydają się bardzo bolesne. Z poważaniem i wyrazami największego szacunku dla całej braci instruktorskiej. ■

BMW, VW i JAPŌŃCZYKI bez tajemnic!



nowości



testy



historia



porady

trends

Magazyny prawdziwych miłośników samochodów.

Już w sprzedaży!