



BIZNES 06

# Prognozy finansowe

Etap przygotowania biznesplanu.

[Rozpocznij kurs >](#)



Warsaw University  
of Technology



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



# Target



**BIZNES**

**MODUŁ 6**

## Prognozy finansowe

Moduł ten ma na celu pomóc Ci w tworzeniu własnych prognoz finansowych.

## Czego nauczysz się w tym module

- 1 Czym są prognozy finansowe.
- 2 Dlaczego robimy prognozy finansowe.
- 3 Jak robić prognozy finansowe.



# Rozdziały w tym module

---

**1**

Czym są prognozy finansowe?

---

**2**

Dlaczego robimy prognozy finansowe?

---

**3**

Plan finansowy.

---

**4**

Schemat przepływu środków pieniężnych.

**5**

Rachunek zysków i strat.

---

**6**

Bilans.





**BIZNES**

**MODUŁ 6**

**ROZDZIAŁ**

**1**

## Czym są prognozy finansowe?

W tym rozdziale dowiesz się, jak wyglądają prognozy finansowe i jak są powiązane z tematami, które były poruszane w poprzednich modułach BIZNES.

## Czego nauczysz się w tym rozdziale

---

- 1 Jak Twoja prognoza finansowa jest powiązana z biznesplanem.
- 2 Prognozy finansowe nie są żadnymi przewidywaniami.
- 3 Jak tworzyć własne prognozy finansowe.



# Prognozy finansowe i biznesplan

Prognozy finansowe stanowią ważną część biznesplanu i obejmują:

- prognozy finansowe projektu
- projekt pisemny zawierający szczegółowe informacje o **TOBIE**, Twoim **PROJEKCIE BIZNESOWYM** oraz **ŚRODOWISKU BIZNESOWYM** (3 filary). Wyjaśnia również dane dotyczące prognoz finansowych.

Część pisemna będzie omawiana w module **BUSINESS 07**  
**Biznesplan.**



# Prognozy finansowe nie są przewidywaniami

**Prognozy finansowe to przełożenie, w danych, różnych elementów Twojego projektu.**

Jak zauważyłeś dzięki poprzednim modułom, Twój projekt jest wielopłaszczyznowy: magazyn, sprzęt, surowiec, wysyłka, płace, podatki...

Firma ma setki codziennych okazji do zarabiania i wydawania pieniędzy. **W rzeczywistości każda decyzja i każde codzienne działanie ma konsekwencje finansowe.**

Jeśli te codzienne przychody i wydatki nie są prawidłowo zarządzane za pomocą odpowiednich narzędzi, sytuacja może szybko stać się niemożliwa do opanowania. Firma, która traci kontrolę nad swoim budżetem, to firma w niebezpieczeństwie.

**W procesie prognozowania finansowego wykorzystuje się różne narzędzia do rozważenia kilku scenariuszy ekonomicznych i finansowych.**

Na przykład, jeśli przewidujesz różne stopnie rozwoju działalności, przydatne może być przeprowadzenie kilku scenariuszy w celu zweryfikowania ekonomicznych i finansowych konsekwencji różnych strategii, które masz na myśli.

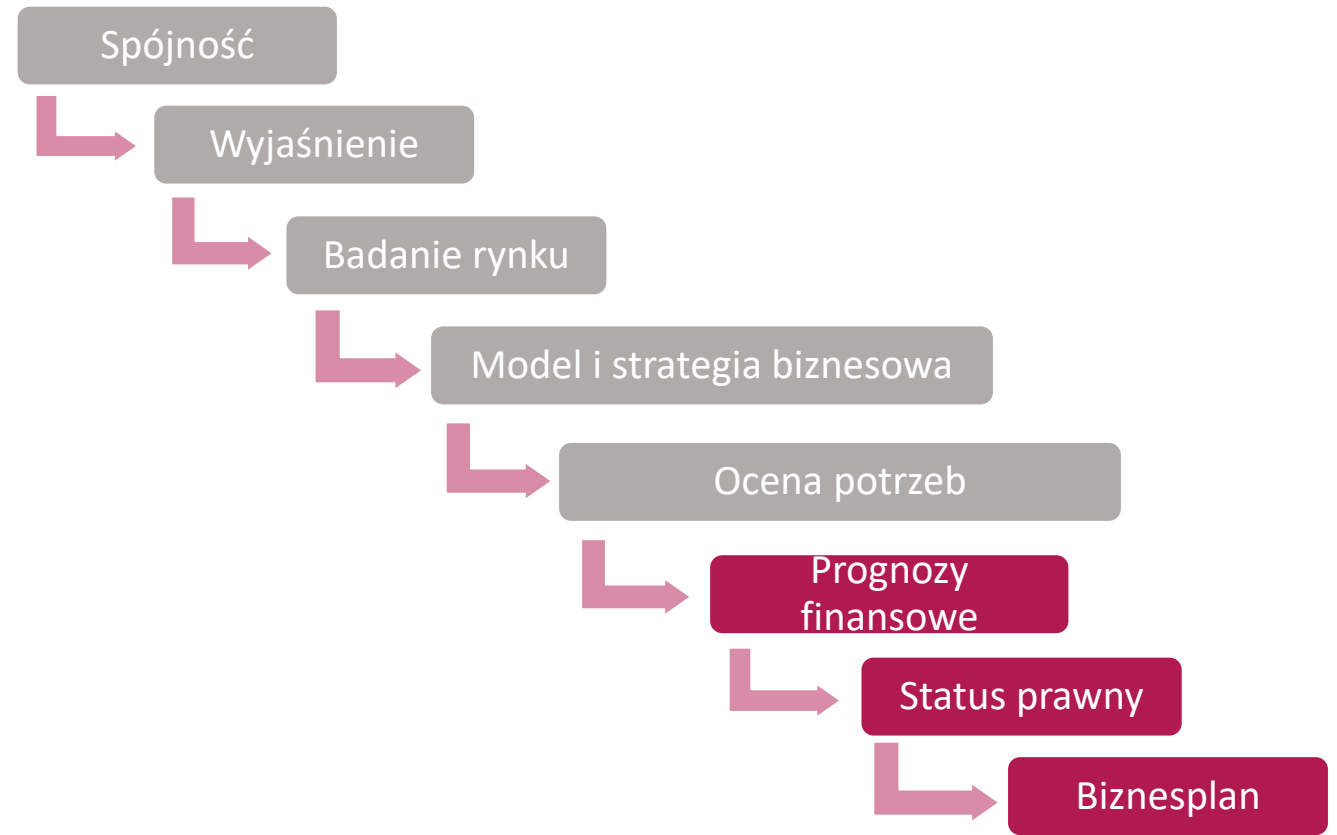


## Prognozy finansowe w procesie

Prognozy finansowe wykonywane są na końcu procesu równoległe z wyborem formy prawnej i sporządzaniem szczegółowej prezentacji projektu.

Oczywiście, robiąc prognozę finansową, cofamy się między biznesplanem (i oczywiście prognozami finansowymi), a pozostałymi krokami, aby dostosować strategię i zachować spójność między nimi wszystkimi.

Kroki te są mniej lub bardziej oparte na standardowych formatach, które pomagają menedżerom obliczyć, przeanalizować, porównać i zatwierdzić to, co uważają za najlepszy scenariusz.



## Jak wyglądają prognozy finansowe

---

Są narzędzia do obliczeń i narzędzia do prezentacji:



Kilka tabel służy do wykonywania obliczeń, a także do uzasadniania wyników i wniosków. Oczywiście złożoność i różnorodność tych dokumentów zależy od wielkości projektu, wyzwań i problemów.



Różne rodzaje wykresów, jak np. wykresy kołowe, kolumnowe i grafy, są wykorzystywane do podkreślenia ważnych danych, pomagają w zrozumieniu wyborów i decyzji ekonomicznych oraz ułatwiają zapamiętywanie. Wszystkie takie wykresy są oczywiście oparte na danych.

## Tabele, które zwykle pojawiają się w prognozach finansowych

**Plan finansowy** porównuje **inwestycje**, które muszą być dokonane w odniesieniu do Twojego biznesplanu i potencjalnych **źródeł finansowania**.

**Rachunek wyników** (rachunek zysków i strat) to ten, w którym od potencjalnego **obrotu** odejmujesz **wydatki**, aby obliczyć potencjalny zysk.

Prognoza wykresu **przepływów pieniężnych** to miejsce, w którym przewidujesz ruchy gotówki, aby określić warunki pozwalające uniknąć ujemnego salda i uniknąć wyczerpania się gotówki - jednej z najczęstszych przyczyn niepowodzenia start-upów.

Prognoza **bilansu** jest projekcją **aktywów, zobowiązań i kapitału własnego** w przyszłym momencie. Służy do przybliżenia przyszłych aktywów i zobowiązań ("długów").

Obrót, zysk, aktywa, zobowiązania i kapitał własny to pojęcia, które zostaną wyjaśnione na kolejnym slajdzie.



## Ważne słownictwo

---

- Obrót** Jest to całkowita sprzedaż dokonana przez przedsiębiorstwo w określonym czasie.
- Zysk** Jest to zysk finansowy, jaki otrzymuje przedsiębiorstwo, gdy przychody przewyższają koszty i wydatki
- Aktywa** Jest to przedmiot wartościowy, którego właścicielem jest przedsiębiorstwo.
- Zobowiązania** Są to wierzytelności, które firma jest winna wierzycielom zewnętrznym.
- Kapitał własny** Reprezentuje on udział akcjonariuszy w spółce.

Pojęcia te zostaną dokładniej opisane w kolejnych rozdziałach.





# Kiedy musimy sporządzać prognozy finansowe?

## **Dla nowego przedsiębiorstwa**

W biznesplanie, na samym końcu procesu, mniej więcej w tym samym czasie co część pisemną.

Kiedy przechodzisz przez proces tworzenia biznesu, zbierasz informacje i organizujesz je, aby potwierdzić każdą hipotezę, każdą decyzję i wybór.

## **W przypadku przejęcia przedsiębiorstwa**

Kiedy planujesz kupić firmę, musisz ocenić ryzyko handlowe i finansowe, które podejmiesz. Otrzymujesz dokumenty i informacje z przeszłości i teraźniejszości. Rozważasz na przyszłość strategię opartą na tych informacjach i danych, które sam zebrałeś.

Definiujesz rozwój, który spełnia Twoje cele i sprawdzasz, poprzez prognozę, czy jest to wykonalne.

## **Aby rozwinąć swój biznes**

Kiedy rozważasz (lub chcesz) rozwijać swoją firmę, aby osiągnąć różne cele. Na przykład, jeśli chcesz zwiększyć obroty, dodać nową działalność, przekształcić strukturę, przenieść się w lepsze lub większe miejsce, przyciągnąć partnerów finansowych lub dostosować się do zmiany środowiska. We wszystkich tych przypadkach musisz sporządzić prognozy finansowe. Wtedy będziesz mógł zmierzyć konsekwencje dla firmy.

**Ale także za każdym razem, gdy zachodzą lub będą zachodzić poważne zmiany w co najmniej jednym z trzech filarów Twojego biznesu.**

## Dlaczego trzyletnie prognozy finansowe?

Typowe biznes plany, mają tendencję do używania **trzyletnich punktów odniesienia**.

Są ku temu 2 główne powody :

Największa liczba bankructw występuje w pierwszych 3 latach.

Jest to wystarczający czas, aby przedstawić analizę rozruchu i rozwoju firmy.

Czasami, dla małych firm o regularnej działalności, jednoroczna prognoza finansowa może być wystarczająca, ponieważ kolejne lata powinny być takie same jak pierwszy.

Jednak 5-letnie prognozy finansowe mogą być wymagane przez bank lub partnera finansowego, aby mieć lepsze wyobrażenie o długoterminowej zdolności do spłaty np. kredytu.



# Streszczenie rozdziału

---

**1**

Prognozy finansowe są częścią biznesplanu.

---

**2**

Prognozy finansowe mają charakter tabel i wykresów.

---

**3**

Prognozy finansowe mogą być wykorzystywane zarówno przed tworzeniem firmy, jak i przy jej rozwoju.

# Rozdział zakończony!

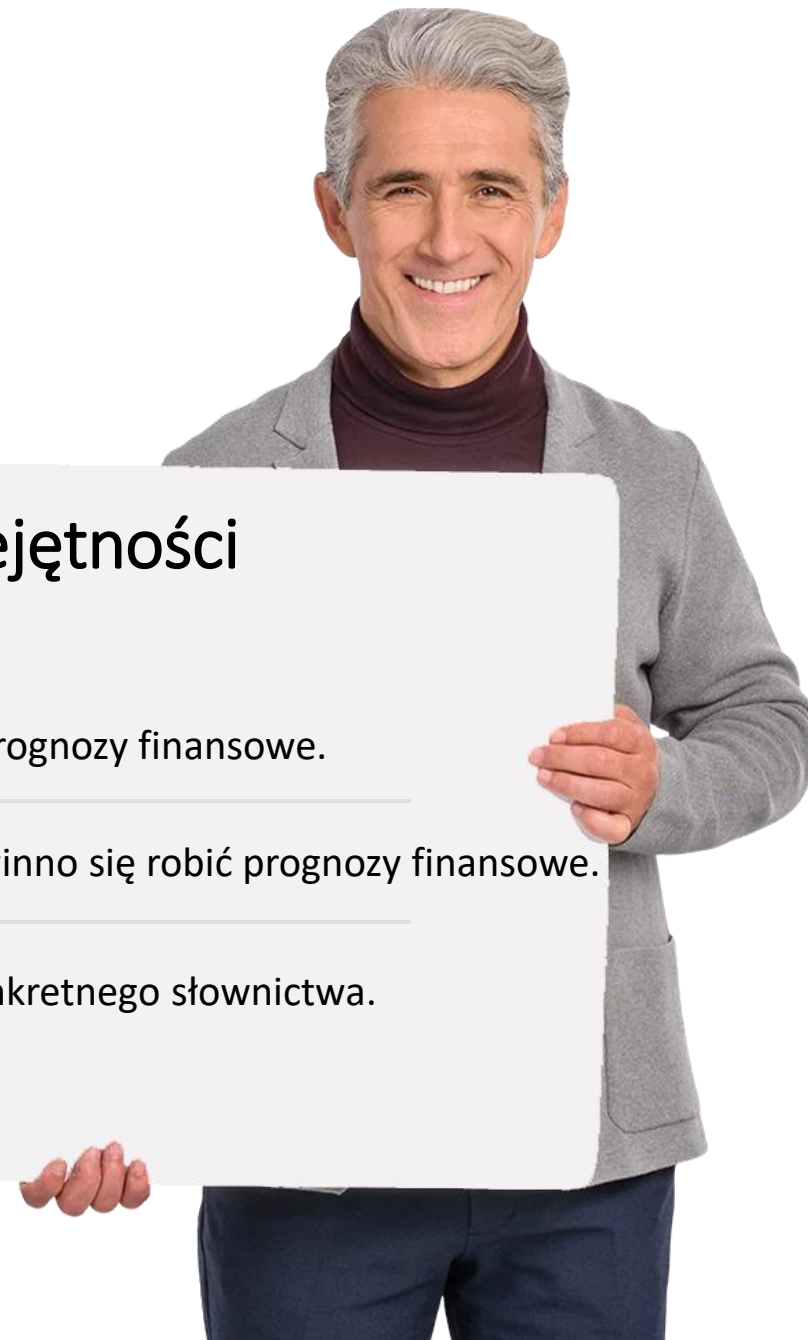
---

Gratulacje!!! Z powodzeniem ukończyłeś ten rozdział!

## Nabyte umiejętności

---

- 1 Wiesz, czym są prognozy finansowe.
- 2 Wiesz, kiedy powinno się robić prognozy finansowe.
- 3 Nauczyłeś się konkretnego słownictwa.





## Co dalej?

---

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub przejść do następnego klikając na jeden z przycisków:

Powtórz

Dalej





**BIZNES**

**MODUŁ 6**

**ROZDZIAŁ 2**

## Po co robić prognozy finansowe?

W tym rozdziale dowiesz się, dlaczego prognozy finansowe są tak ważne dla Ciebie i Twoich partnerów oraz dlaczego powinieneś o nie zadbać.

## Czego nauczysz się w tym rozdziale

- 1 Dlaczego robienie prognoz finansowych jest dla Ciebie ważne.
- 2 Dlaczego robienie prognoz finansowych jest ważne dla Twoich partnerów.
- 3 Dlaczego robienie prognoz finansowych jest ważne dla Twojego biznesu.





## Dla Ciebie

---

Robienie prognoz finansowych pomoże Ci:

- **Zmierzyć rentowność** i określić **warunki, aby mieć wystarczający dochód** w odniesieniu do osobistych wymagań.
- **Określić ryzyka finansowe lub szanse, jaką stanowi projekt.**
- **Oszacować czas pracy z tym** związany.
- **Opatrzeć swoje cele liczbą** i skonkretyzować je.
- **Przewidzieć siebie w swoim biznesie** z realistycznymi liczbami opartymi na dokładnych informacjach. Ta wstępna praca pozwala dotrzeć do sedna sprawy.
- Wiedzieć, **ile** należy zainwestować **z własnych środków.**
- **Przekonać partnerów**, że Ty i Twój projekt jesteście poważni.







## Czy wiesz, że?

Wykonanie prognoz finansowych można zlecić profesjonalistom lub **wykonać je samodzielnie z pomocą doradców finansowych.**

Jest to okazja do zdobycia nowych umiejętności.

## Dla Twoich partnerów

---

Robienie prognoz finansowych pomoże Ci:

- **Przedstawić** bankowi wysokość **kwoty**, którą **potrzebujesz pożyczyć**, dlaczego i jak mógłbyś ją spłacić. Pomoże to bankowi podjąć decyzję, czy może/chce udzielić kredytu.
- **Przedstawić** władzom lokalnym lub regionalnym **liczbę miejsc pracy, które chcesz np. stworzyć**, a tym samym wynegocjowanie całkowitego lub częściowego zwolnienia z podatków lokalnych lub skorzystania z innych rodzajów wsparcia.
- **Negocjować z głównymi dostawcami**, na przykład warunków płatności i warunków dostawy.
- Partnerom **zrozumieć scenariusz, który zbudowałeś i Twoje** zrozumienie liczb.
- Aby **przyciągnąć inwestorów**.



## Dla Twojego przyszłego biznesu

---

- Prognozowanie finansowe to **narzędzie, dzięki** któremu Twoja firma będzie miała większe szanse na rozwój i przetrwanie 3 pierwszych lat.
- Jest to **plan działania**, który pozwala śledzić zmiany kluczowych parametrów, liczb i danych, takich jak obrót, wydatki, zysk...
- Bardzo ważne jest, aby regularnie aktualizować prognozy, aby **ocenić różnice między początkowymi prognozami, a rzeczywistością.**
- Następnie można uzyskać nowy scenariusz z zaktualizowanymi danymi i spróbować dostosować swoją strategię.
- Regularnie aktualizując swoje prognozy finansowe, dajesz sobie możliwość przewidywania ewentualnych problemów finansowych i podejmowania odpowiednich działań zaradczych.



# Streszczenie rozdziału

---

- 1 Prognozy finansowe to narzędzia, które pomagają zatwierdzić najlepszy scenariusz biznesowy.
- 2 Prognozy finansowe służą do rozmów z Twoimi potencjalnymi partnerami.
- 3 Prognozy finansowe są wykorzystywane jako plany działania biznesu.



# Rozdział zakończony!

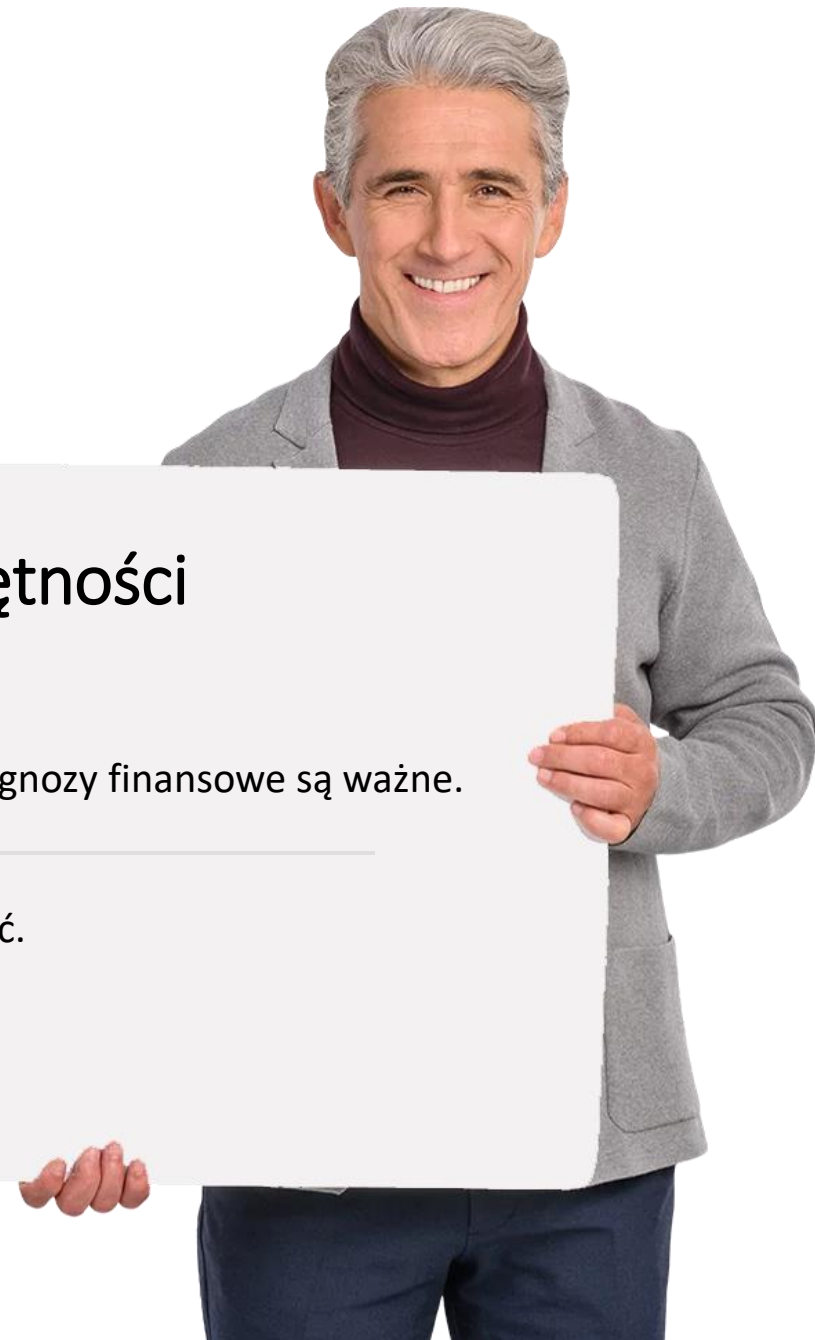
---

Gratulacje!!! Z powodzeniem ukończyłeś ten rozdział!

## Nabyte umiejętności

---

- 1 Wiesz, dlaczego prognozy finansowe są ważne.
- 2 Wiesz jak ich używać.



## Co dalej?

---

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub przejść do następnego klikając na jeden z przycisków:

Powtórz

Dalej





**BIZNES**

**MODUŁ 6**

**ROZDZIAŁ  
3**

## Plan finansowy

Każdy projekt zaczyna się od jasno określonych potrzeb. W tym rozdziale przyjrzymy się, jak plan finansowy może pomóc Ci sformalizować potrzeby na początku działalności.

# Czego nauczysz się w tym rozdziale

- 1 Czym jest plan finansowy i jaki jest jego cel?
- 2 Czego potrzebujesz, aby rozpocząć pracę nad swoim planem finansowym?
- 3 Jak wypełnić swój plan finansowy.





## Co to jest plan finansowy?

---

Plan finansowy to tabela, która pozwala zmierzyć **finansową wykonalność** utworzenia firmy.

Odpowiada na to pytanie: jakie pieniądze są potrzebne do uruchomienia projektu i jak je pozyskać?

Innymi słowy, plan finansowy pozwala **zweryfikować, czy będziesz dysponował środkami niezbędnymi do sfinansowania najważniejszych wydatków wymaganych do uruchomienia działalności.**



## Czego potrzebujesz, aby rozpocząć swój plan finansowy?

---

Aby stworzyć plan finansowy, będziesz musiał zwizualizować swój biznes i poznać jego charakterystykę finansowo-ekonomiczną. Innymi słowy, **musisz wiedzieć, co chcesz zrobić i jak chcesz to zrobić.**

W rzeczywistości, jak można ocenić swoje potrzeby materialne i niematerialne, nie mając tak naprawdę zdefiniowanych wszystkich zagadnień swojej działalności?

Im lepiej zwizualizujesz początek swojej działalności, tym lepiej będziesz w stanie ocenić, czego potrzebujesz, aby zacząć.

**Plan finansowy dzieli się na dwie główne kolumny: potrzeby związane z rozpoczęciem działalności oraz środki** przeznaczone na sfinansowanie tych **potrzeb.**

**Zasoby muszą być zawsze równe potrzebom.**

Jeśli twoje potrzeby są większe niż Twoje zasoby, musisz albo zmniejszyć swoje potrzeby, albo zwiększyć zasoby.

Jeśli Twoje zasoby są większe niż Twoje potrzeby, to nie jest to problem, wręcz przeciwnie, możesz potraktować ten nadmiar zasobów jako bonus.

Przyjrzyjmy się bliżej potrzebom i zasobom.

## Różne rodzaje potrzeb nowopowstałej firmy (start-up'u)

---

Twoje potrzeby mogą być bardzo różnorodne. Mogą być materialne lub niematerialne. Przyjrzyjmy się bliżej kilku powszechnym potrzebom startupowym.



# Potrzeby niematerialne

---

Jest wiele potrzeb niematerialnych, o których niekoniecznie myślimy:

- Licencje na oprogramowanie
- Patenty
- Prawa dzierżawy
- Inwestycje w badania i rozwój
- Strony internetowe
- Koszty rozpoczęcia działalności: rejestracja, doradztwo...





## Potrzeby i układ budynku

---

Być może będziesz potrzebował wybudować lub wyremontować budynki, takie jak na przykład biura czy magazyn lub parking?

Być może, trzeba będzie urządzić laboratorium piekarnicze lub warsztat stolarski?

Być może trzeba będzie doprowadzić do stanu używalności instalacje elektryczną i hydrauliczną?

Te potrzeby są na ogół bardzo kosztowne i muszą być skrupulatnie wyszczególnione, aby uniknąć niemiłych niespodzianek.



## Potrzeby materialne

---

Jakie przedmioty i maszyny trzeba kupić, aby rozpocząć działalność gospodarczą?

Na przykład:

- Samochód lub ciężarówkę
- Meble biurowe
- Profesjonalne urządzenia: lodówka, piekarnik, zmywarka
- Urządzenia cyfrowe: laptop, drukarka, monitory
- Maszyny i narzędzia, infrastruktura ICT



## Potrzeby finansowe

---

Istnieją głównie trzy inwestycje finansowe: gwarancja/ kaucja, akcje/ udziały oraz prawa wierzytelności.

W większości przypadków, jeśli jesteś najemcą, będziesz martwić się o kaucję.



## Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy

---

Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy to kwota pieniędzy, której firma potrzebuje na pokrycie bieżących wydatków w oczekiwaniu na otrzymanie zapłaty od klientów.

Innymi słowy, zanim firma otrzyma pieniądze ze swojej pierwszej sprzedaży, musi kupić i zapłacić to, co jest niezbędne, aby dokonać pierwszej sprzedaży. Obejmuje to zakup surowców, wyprodukowanie towarów, koszty benzyny, czynsz, ubezpieczenie...

Ogólnie zaleca się posiadanie kapitału obrotowego równego kilkumiesięcznym wydatkom bieżącym. Później zobaczymy, co rozumiemy przez wydatki bieżące.





## Różne rodzaje zasobów

---

Po wypisaniu wszystkich potrzeb musisz sprawdzić, czy Twoje środki pozwalają Ci na ich sfinansowanie.

Istnieją różne rodzaje zasobów, przyjrzyjmy się im bliżej.



## Wkład osobisty

---

Twój wkład osobisty może być wniesiony w formie pieniężnej (suma pieniędzy wpłacona na konto firmy) lub rzeczowej (głównie wkłady rzeczowe jak samochód, laptop czy inny drobny sprzęt).

Z punktu widzenia kondycji finansowej firmy, z reguły im większy jest Twój wkład osobisty, tym lepiej, ponieważ zmniejszasz swoją zależność od finansowania zewnętrznego (banki itp.). Twój wkład osobisty bezpośrednio zapewnia Ci niezależność finansową.



## Kredyt bankowy

---

Oprócz Twojego wkładu własnego, drugim źródłem finansowania firmy jest często kredyt bankowy.

Im większy jest Twój kredyt bankowy, tym większa jest Twoja zależność od osób trzecich (w tym przypadku banku). Innymi słowy, tym mniej jesteś niezależny.



## Pomoc i dotacje

---

Trzecim źródłem finansowania są na ogół środki pomocowe. Przykłady obejmują:

- Dotacje publiczne
- Pożyczki nieoprocentowane
- Dotacje fundacji/stowarzyszeń
- Crowdfunding
- Darowizna materialna
- Inne formy prywatnych inwestycji zagranicznych (podmioty prywatne lub spółki)





## Przykład planu finansowego

---

Czas przyjrzeć się bliżej temu, jak wygląda plan finansowy.

Weźmy przykład firmy dostarczającej posiłki do domu, z którą mieliśmy do czynienia w poprzednich modułach.



## Potrzeby start-up'u

Rodzaj inwestycji	Szczegóły dotyczące inwestycji	€	Dostawca
<u>Niematerialne</u> (ŁĄCZNIE = 8.000€)	Koszt rozpoczęcia działalności: rejestracja + doradztwo finansowe	1.500€ + 500€ = 2.000€	Izba handlowa + Certyfikowany księgowy
	Tworzenie strony www	3.500€	Programista internetowy
	Licencja na oprogramowanie	1.000€	... firma
	Prawa dzierżawy	1.500€	Wynajmujący lub ustępujący najemca
<u>Budynek, remont i układ</u> (ŁĄCZNIE = 4.500€)	Remont biura: instalacja elektryczna + płyty gipsowe + modernizacja instalacji oświetleniowej	2.000€ + 1.500€ + 1.000€ = 4.500€	Hydraulik, elektryk...
<u>Materiał</u> (ŁĄCZNIE = 17.800€)	Transport: furgonetka chłodnia	7.000€	...
	Konserwacja: chłodnia	5.000€	...
	Przygotowanie: laboratorium kuchenne ( <i>więcej szczegółów w załączniku 1</i> )	4.000€	...
	Sprzęt IT ( <i>więcej szczegółów w załączniku 2</i> )	1.800€	...

## Potrzeby start-up'u

Rodzaj inwestycji	Szczegóły dotyczące inwestycji	€	Dostawca
<u>Finansowy</u> (ŁĄCZNIE = 1.200€)	Kaucja (czynsz)	1.200€	...
Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy (ŁĄCZNIE = 5.500€)	Pierwszy zapas surowca	1.500€	...
	Przepływy pieniężne (stan rachunku bankowego)	4.000€	...
CAŁKOWITA INWESTYCJA = 37.000€			

# Środki

Rodzaj inwestycji	Szczegóły dotyczące inwestycji	€	Dostawca
Wkład osobisty	Wpływy pieniężne	15.000€	Moje oszczędności
Kredyt bankowy	Pożyczka na 6 lat z oprocentowaniem 1,5%	15.000€	Bank (...)
Pomoc i dotacje	Dotacja na rozwój od gminy	7.000€	

**ŚRODKI OGÓŁEM = 37.000 EUR**



## Załącznik 1: Szczegóły dotyczące pracowni gastronomicznej

Szczegóły dotyczące inwestycji	€	Dostawca
Zlew kuchenny	700€	
Blaty robocze i szafki	1.000€	
Okap kuchenny	800€	
Zmywarka do naczyń	600€	
Piekarnik	600€	
Płyta indukcyjna	300€	
RAZEM = 4.000 EUR		



## Czy wiesz, że?

Plan finansowy musi być zrównoważony, tzn. zasoby powinny być (co najmniej) równe potrzebom.

## Użyj formatowania, które najbardziej Ci odpowiada

---

**Nie ma międzynarodowego standardu** wypełniania **planu finansowego**. Często najprostszy i najbardziej zwięzły sposób jest najlepszym rozwiązaniem.

Jak widzieliście w przykładzie, **bardzo polecamy** pracę **z 4 kolumnami**; rodzajem inwestycji (inwestycja materialna lub niematerialna np.), przedmiotem inwestycji (ciężarówka, lodówka, maszyna), kosztem inwestycji i dostawcą (gdzie można ją kupić).

Jeśli inwestycja jest rozbita na długą listę małych inwestycji (laboratorium kuchenne w poprzednim przykładzie), polecamy zrobić załączniki ze wszystkimi szczegółami. Ten sposób pomoże Ci w prowadzeniu czytelnego planu finansowego.

W każdym przypadku najważniejsze jest to, aby być zorganizowanym. Oznacza to, że **musisz znać całkowitą kwotę inwestycji do wykonania i szczegóły każdej inwestycji**.

Jeśli wszystko jest dla Ciebie jasne, jeśli możesz łatwo **śledzić każdą inwestycję**, gratulacje - jesteś na dobrej drodze do osiągnięcia właściwego planu finansowego.

# Streszczenie rozdziału

---

- 1 Plan finansowy składa się z 2 części: potrzeb i zasobów.

---

- 2 Nie istnieje standardowy format prezentacji planów finansowych.



# Rozdział zakończony!

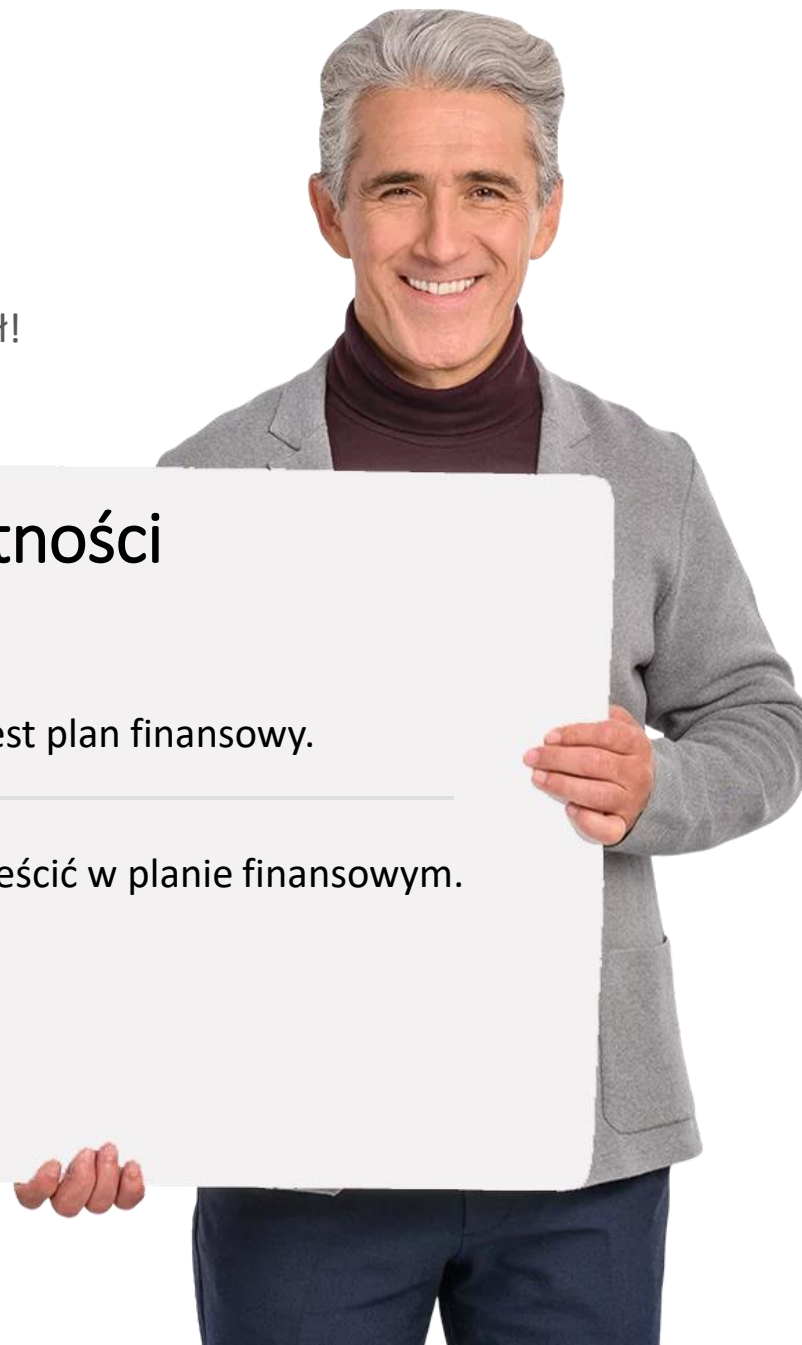
---

Gratulacje!!! Z powodzeniem ukończyłeś ten rozdział!

## Nabyte umiejętności

---

- 1 Wiesz, co to jest plan finansowy.
- 2 Wiesz, co umieścić w planie finansowym.



## Co dalej?

---

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub przejść do następnego klikając na jeden z przycisków:

Powtórz

Dalej







**BIZNES**

**MODUŁ 6**

**ROZDZIAŁ 4**

## Schemat przepływu środków pieniężnych

Schemat przepływu środków pieniężnych jest narzędziem pomocnym w przewidywaniu ruchów środków pieniężnych na rachunku bankowym, tak aby nie mieć niedoboru gotówki.



# Czego nauczysz się w tym rozdziale

- 1 Co to są wydatki stałe w przepływach pieniężnych?





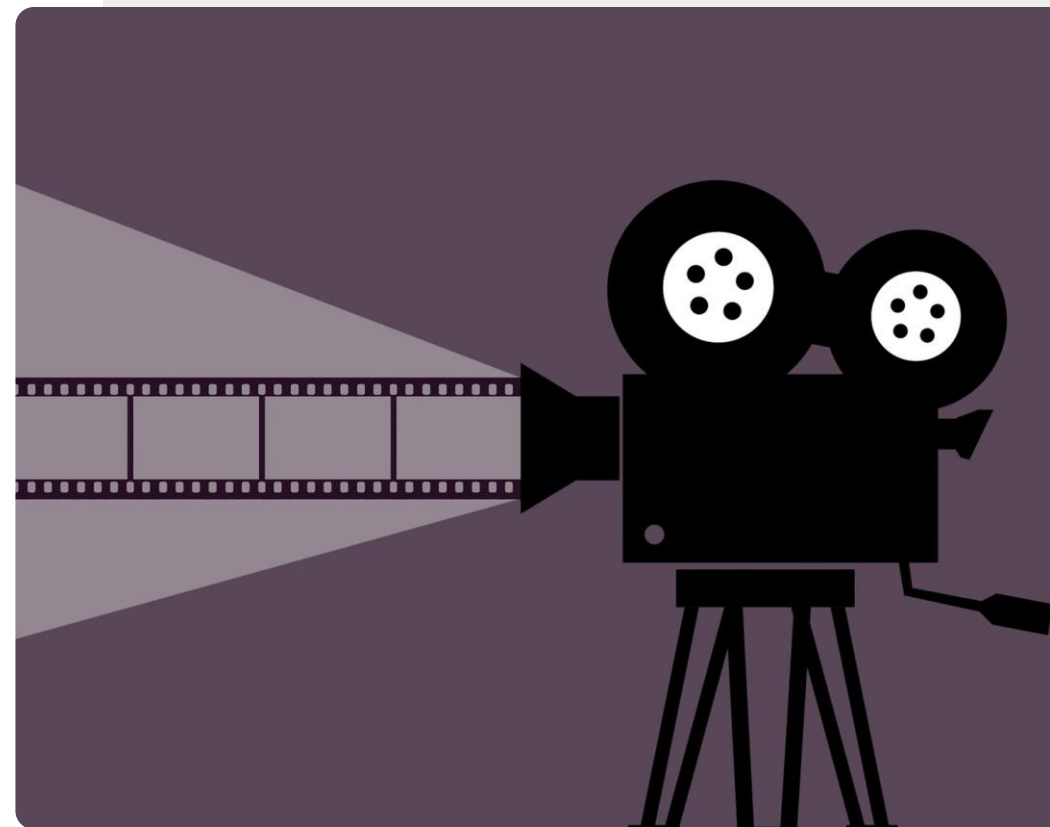
## Schemat przepływu środków pieniężnych

---

**Pamiętaj:** plan finansowy pozwolił Ci wyszczególnić Twoje początkowe potrzeby i ich źródła finansowania.

Jeśli plan finansowy jest obrazem majątku firmy na początku działalności, to schemat przepływów pieniężnych jest filmem działalności finansowej na przestrzeni kilku miesięcy.

**Teraz** zostawmy rozpoczęcie działalności i plan finansowy, by zająć się przypadkiem działającej firmy.



# Schemat przepływu środków pieniężnych to film o Twoim biznesie

---

Schemat przepływu środków pieniężnych to narzędzie (zwykle w formie tabeli), w którym wymieniasz wszystkie spodziewane przychody i wydatki w rozbiu tygodnie po tygodniu lub miesiąc po miesiącu.

Dzięki temu narzędziu będziesz mógł natychmiast poznać saldo gotówkowe z wybranego okresu oraz saldo skumulowane z jednego okresu do drugiego.

Innymi słowy, jest to ważne narzędzie referencyjne do zarządzania przepływem środków pieniężnych. Ale czym tak naprawdę jest przepływ pieniężny? Dowiedzmy się tego.



# Czym jest przepływ środków pieniężnych?

---

**Przepływy pieniężne obejmują wszystkie pieniądze, które są bezpośrednio dostępne dla firmy.**

Na ogół jest to kwota dostępna w kasie lub na rachunku bankowym firmy.

Przepływy pieniężne są absolutnie kluczowe dla prawidłowego zarządzania ekonomicznego i finansowego Państwa firmy.

Przepływy pieniężne mają bezpośredni związek z zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy, które widzieliśmy w poprzednim rozdziale.

Jak powiedziano w rozdziale 2, firma często będzie musiała najpierw pokryć swoje wydatki, zanim otrzyma przychody ze sprzedaży.

Przepływy pieniężne pozwalają firmie na opłacenie wszystkich wydatków niezbędnych do sprzedaży produktów/usług, które następnie wygenerują przychody.

Bez gotówki nie można opłacić wydatków, a więc nie można sprzedawać. Dlatego właśnie przepływ gotówki jest kluczowym elementem dobrego zarządzania finansami, a co za tym idzie - trwałości firmy.

**Przyjrzyjmy się wykresowi przepływu gotówki na kolejnych slajdach!**

## Przykładowy schemat przepływu środków pieniężnych

	styczeń 2022 r.	luty 2022 r.	marzec 2022 r.
<b>DOCHODY</b>	<b>SUMA = +4.000€</b>	<b>SUMA = +3.000€</b>	<b>SUMA = +3.200€</b>
<i>Dostawa posiłków</i>	+4.000€	+3.000€	+3.200€
<b>WYDATKI</b>	<b>SUMA = -3.000€</b>	<b>SUMA = -3.150€</b>	<b>RAZEM = 3.280 EUR</b>
<i>Gaz</i>	-450€	-320€	-400€
<i>Ubezpieczenie samochodu</i>	-80€	-80€	-80€
<i>Konserwacja samochodu</i>	-120€	-0€	-130€
<i>Pakowanie posiłków</i>	-150€	-100€	-120€
<i>Reklama internetowa</i>	-150€	-100€	-200€
<i>Utrzymanie strony internetowej</i>	-50€	-50€	-50€
<i>Wynagrodzenia</i>	-1.500€	-1.500€	-1.500€
<i>Podatki</i>	-500€	-1.000€	-800€
<b>PRZEPŁYW ŚRODKÓW PIENIĘŻNYCH BILANS MIESIĄCA</b>	<b>+1.000€</b>	<b>-150€</b>	<b>-80€</b>
<b>SKUMULOWANE SALDO PRZEPŁYWÓW PIENIĘŻNYCH W MIESIĄCACH</b>	<b>+1.000€</b>	<b>+850€</b>	<b>+770€</b>

# Precyzyjny schemat przepływu środków pieniężnych

Przykład na poprzednim slajdzie to bardzo uproszczona (i niekompletna) wersja tego, jak może wyglądać schemat przepływu środków pieniężnych. Podobnie jak w przypadku planu finansowego, celem tego typu narzędzia jest identyfikacja, zebranie i uporządkowanie wszystkich przychodów i wydatków związanych z Twoją działalnością w jasny, precyzyjny i zwięzły sposób, miesiąc po miesiącu (lub tydzień po tygodniu w zależności od rodzaju działalności).

Najważniejsze, aby uwzględnić wszystkie wydatki i dochody i być jak najbardziej dokładnym.

Teraz, gdy masz już wyraźniejszy obraz tego, czym jest schemat przepływu gotówki, przejdziemy do bardziej szczegółowych informacji!





## Dochód

---

W sekcji "DOCHODY" musisz wyszczególnić wszystkie przewidywane dochody ze sprzedaży, których się spodziewasz. Użyj jednego wiersza tabeli na każdy oferowany typ produktu lub usługi.

Bądź konkretny. Nie bierz pod uwagę **daty wystawienia faktury**, ani daty realizacji usługi czy sprzedaży produktu, ale datę **zapłaty**.

Na przykład: jeśli Twoja oferta biznesowa oparta na subskrypcji zakłada, że klienci płacą kwartalnie, spodziewaj się, że będziesz otrzymywać pieniądze kwartalnie, a nie miesięcznie czy tygodniowo.



## Wydatki

---

W sekcji "WYDATKI" celem jest zidentyfikowanie wszystkich wydatków związanych z daną działalnością. Należy użyć jednego wiersza tabeli dla każdego rodzaju.

Ponownie, bądź konkretny. Jeśli jakiś wydatek, np. opłata za ubezpieczenie, jest ponoszona raz w roku, wymień go jako wydatek roczny, a nie miesięczny.

Aby ułatwić sobie identyfikację wydatków, można wyróżnić wydatki stałe i zmienne. Przyjrzyjmy się im bliżej.



## Koszty zmienne

---

Koszty zmienne są bezpośrednio uzależnione od wielkości Twojej produkcji/sprzedaży.

Na przykład, jeśli zarządzasz restauracją, koszty składników różnią się w zależności od tego, czy gotujesz 30 czy 60 posiłków na jedną zmianę.

Jeśli dostarczasz gotowe posiłki, Twoje wydatki na paliwo i utrzymanie samochodu są inne, jeśli dostarczasz je do 10 lub 20 klientów dziennie. Twoje wydatki na pakowanie również różnią się w zależności od liczby posiłków, które pakujesz do dostarczenia.





## Koszty zmienne

---

Oto niepełna lista typowych wydatków zmiennych:

- Materiał podstawowy/ surowy
- Towary do odsprzedaży
- Opakowanie
- Wydatki na gaz i energię
- Koszty dostaw
- Koszty wysyłki
- Koszty podwykonawstwa
- Koszty prowizji



## Wydatki stałe

---

Koszty stałe nie zmieniają się wraz z wielkością Twojej sprzedaży. Niezależnie od tego, czy sprzedasz 10 czy 100 sztuk towarów, koszty stałe pozostają takie same.

Oto niepełna lista stałych wydatków:

- Opłaty ubezpieczeniowe
- Opłaty za prowadzenie rachunku bankowego
- Wynajem
- Abonament za Internet i telefon





## Niejednoznaczne wydatki

Istnieją pewne niejednoznaczne wydatki, które również musimy wziąć pod uwagę. Koszty energii elektrycznej mogą być stałe lub zmienne. Na przykład, jeśli jesteś twórcą stron internetowych, Twoim narzędziem pracy jest komputer. Niezależnie od tego, czy spędzasz 8 godzin czy 12 godzin dziennie pracując na komputerze, Twój rachunek za prąd będzie mniej więcej taki sam. W tym przypadku jest to wydatek stały (nawet jeśli waha się kilka Euro).

Jeśli jesteś producentem ceramiki, Twoim narzędziem pracy jest piec gazowy. Jeśli uruchomisz swój piec przez 1 godzinę lub 6 godzin dziennie, Twój rachunek za gaz będzie bardzo różny. W tym przypadku jest to obciążenie zmienne.

W przypadku tego typu niejednoznacznych wydatków, jeśli znaczny wzrost sprzedaży powoduje proporcjonalnie niewielki wzrost wydatków, jest to wydatek stały. W przeciwnym razie jest to wydatek zmienny.



## Więcej szczegółów w załączniku 01

W załączniku "HoS\_TU\_BUSINESS\_06\_Financial\_Forecasts\_Annex\_01" znajdziesz przykładowy diagram przepływów pieniężnych, który możesz wykorzystać jako narzędzie.

Jeśli korzystasz z tego narzędzia, wypełnij czerwone komórki. Wtedy reszta arkusza kalkulacyjnego zostanie automatycznie obliczona.

Kliknij na przyciski załącznika po prawej stronie, aby obejrzeć dokument w formacie PDF lub pobrać go w formacie XLS!

Cash flow budget													TOTAL
	2022												
	1-Jan	1-Feb	1-Mar	1-Apr	1-May	1-Jun	1-Jul	1-Aug	1-Sep	1-Oct	1-Nov	1-Dec	
<b>OPERATING INCOME &amp; EXPENSES PART</b>													
Sales #1													0
Sales #2													0
Sales #3													0
Basic/Raw material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Packaging													0
Goods for resale													0
Energy expenses													0
Supply costs													0
Shipping costs													0
Subcontracting costs													0
Travel expenses (airplane, hotel e.g.)													0
Machine maintenance and repair													0
Commission costs													0
<b>TOTAL VARIABLE EXPENSES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rent													0
Advertising													0
Bank													0
Insurance													0
Consulting (layer, accountant e.g.)													0
Subscription (internet, mobile phone...)													0
Website maintenance													0
Professional training													0
Documentation													0
Other costs													0
<b>TOTAL FIXED EXPENSES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Taxes													0
<b>TOTAL TAXES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Employees' salaries													0
Social contributions on employees' salaries													0
Business leader remuneration													0
Social contributions on business leader remuneration													0
<b>TOTAL SALARIES AND SOCIAL CONTRIBUTIONS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL EXPENSES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>DIFFERENCE BETWEEN INCOME AND EXPENSES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACCUMULATED DIFFERENCE</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>FINANCING PART</b>													
Financial contribution													0
Aids/grants/subsidies													0
Taxes refunds													0
Bank loan													0
<b>TOTAL OF RESOURCES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Immaterial needs													0
Building needs													0
Material needs													0
Financial needs													0
Stocks of basic/raw materials													0
Stocks of goods for resale													0
Cash flow													0
<b>TOTAL OF NEEDS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>DIFFERENCE BETWEEN NEEDS AND RESOURCES</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACCUMULATED DIFFERENCE</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL DIFFERENCE BETWEEN INCOME+RESOURCES AND EXPENSES+NEEDS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACCUMULATED DIFFERENCE</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Zobacz Prognozy  
Finansowe  
Załącznik 01 (PDF)

Pobierz Prognozy  
finansowe  
Załącznik 01 (XLS)

# Streszczenie rozdziału

---

**1**

Schemat przepływów pieniężnych to dokument, który pokazuje ruchy środków pieniężnych w pewnym okresie.

---

**2**

Ma on na celu przewidywanie potrzeb i zapobieganie niedoborom w przepływach pieniężnych.

# Rozdział zakończony!

---

Gratulacje!!! Z powodzeniem ukończyłeś ten rozdział!

## Nabyte umiejętności

---

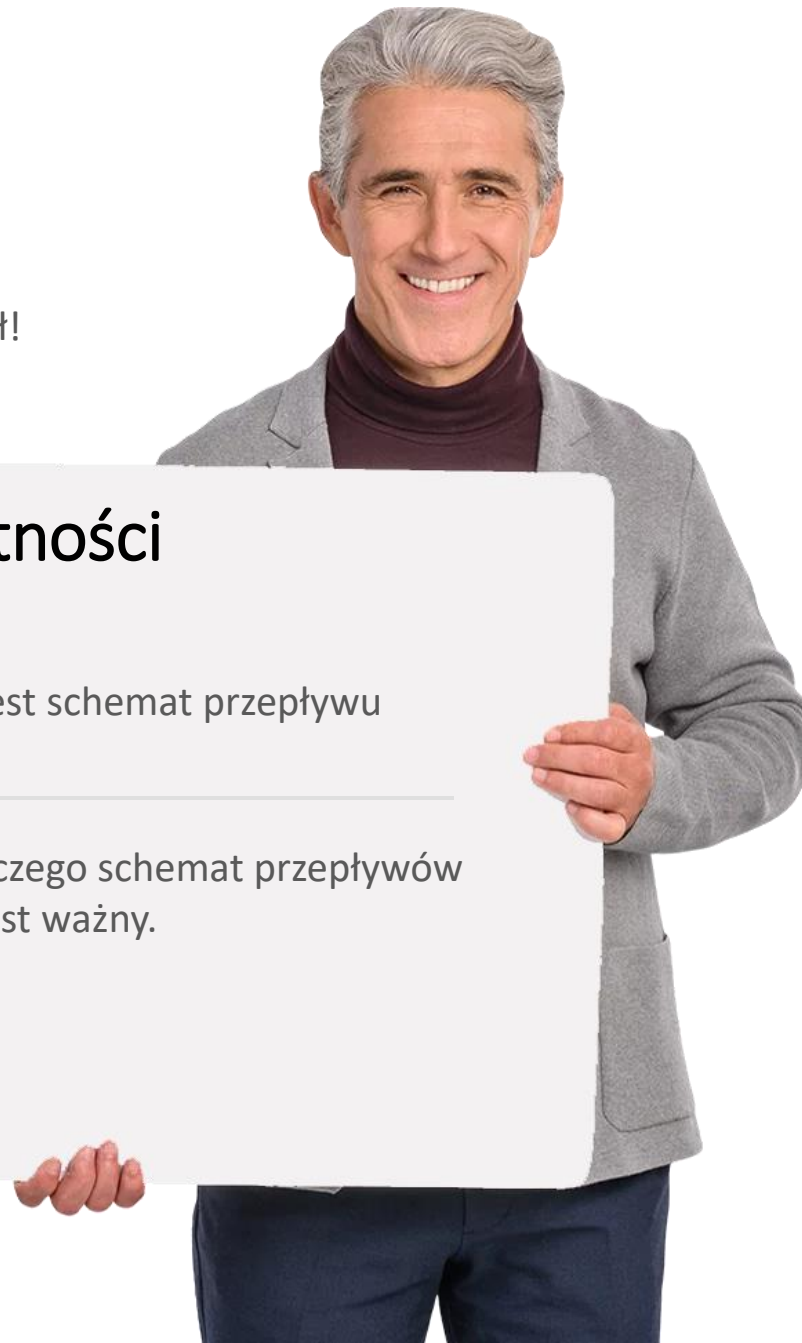
1

Wiesz, co to jest schemat przepływu pieniężnych.

---

2

Wiesz już, dlaczego schemat przepływów pieniężnych jest ważny.



## Co dalej?

---

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub przejść do następnego klikając na jeden z przycisków:

Powtóż

Dalej







 BIZNES

MODUŁ 6

ROZDZIAŁ 5

# Rachunek zysków i strat

Rachunek zysków i strat pomaga w obliczaniu różnego rodzaju wskaźników finansowych.

## Czego nauczysz się w tym rozdziale

- 1 Rachunek zysków i strat to tabela, w której po jednej stronie znajdują się przychody, a po drugiej wydatki.
- 2 Będziesz wiedział, co to jest rentowność.
- 3 Odkryjesz niektóre ze wskaźników, które opierają się na rachunku zysków i strat.



## Rachunek zysków i strat

---

Budżetowanie przepływów pieniężnych ma swoje ograniczenia. Nawet jeśli daje wskazówki dotyczące miesięcznych przychodów i wydatków, to nie daje precyzyjnego i zwięzłego podsumowania rocznej działalności.

Schemat przepływów pieniężnych to film z działalności Twojej firmy, a rachunek zysków i strat to obraz końcowy.

Przejdźmy do bardziej szczegółowych informacji na ten temat.



## Bilans zysków i strat oraz rentowność

---

Prognozowany **bilans zysków i strat to tabela, która przewiduje wszystkie przychody i wydatki** w każdym z trzech pierwszych lat działalności Twojej firmy. Pozwala ona z góry i w przybliżeniu określić wynik (zysk lub stratę), jaki spodziewasz się osiągnąć z działalności swojej firmy.

Jest ona określana przez dwa elementy:

- **Prognozowany obrót**, który podsumowuje całą sprzedaż, jaką będzie realizować firma.
- **Roczne wydatki firmy** na osiągnięcie tego oczekiwanego obrotu.

Prognozowany bilans zysków i strat służy do **udowodnienia rentowności firmy potencjalnym inwestorom**. Pozwala również na projekcję w przyszłość i **walidację modelu biznesowego**.

Często zdarza się, że w pierwszym roku działalności biznes nie jest rentowny. Szacuje się, że rozpoczęcie działalności gospodarczej trwa 3 lata. Dlatego też powszechnie zaleca się sporządzanie 3-letniej prognozy.

Przyjrzyjmy się bliżej, jak może wyglądać bilans zysków i strat.

## Przykładowy rachunek zysków i strat

Przedmiot	€	%
<b>Obrót</b>	<b>62.000€</b>	<b>100%</b>
Koszty zmienne	15.000€	24% (z obrotu)
Wydatki stałe	5.500€	9%
Podatki	1.000€	2%
Wynagrodzenia i składki na ubezpieczenia społeczne	15.000€	24%
Odsetki od kredytu	500 €	1%
<b>WYNIK NETTO</b>	<b>25.000€</b>	<b>40%</b>
wynagrodzenie prezesa zarządu	15.000€	24%
Spłata pożyczki	5.000€	8%
Oszczędności	5.000€	8%



## Nie myl przepływów pieniężnych z rentownością

---

**Schemat przepływu pieniędzy jest narzędziem dynamicznym.** Pozwala on na codzienne **monitorowanie** stanu **przepływu środków pieniężnych**. **Nie pomaga jednak w ocenie, na przestrzeni roku, zysków lub strat, jakie osiąga Twoja firma.**

W rzeczywistości ważne jest, aby odróżnić przepływy pieniężne od bilansu zysków i strat. Twój przepływ gotówki może być zdrowy, podczas gdy bilans zysków i strat może być katastrofalny. Odwrotna sytuacja jest również możliwa.

Weźmy przykład, który ilustruje tę sytuację!

Wyobraźmy sobie, że płacisz swoim dostawcom w ciągu 60 dni od otrzymania produktów.

Oznacza to, że otrzymujesz i sprzedajesz swoje produkty, a następnie płacisz swoim dostawcom. W konsekwencji, w takim przypadku otrzymujesz pieniądze ze sprzedaży przed opłaceniem swoich wydatków.

W tym przypadku mało prawdopodobne jest, że będziesz miał problemy z przepływem gotówki.

Niemniej jednak, jeśli Twoje marże są zbyt niskie lub wydatki zbyt wysokie, może się okazać, że na koniec roku poniesiesz stratę (choć przepływ gotówki jest dodatni, ponieważ w rzeczywistości stale korzystasz z zaliczki pieniężnej od swoich dostawców).

# Nie myl rentowności z przepływem pieniężnym

---

Teraz wyobraźmy sobie, że realizujesz dużą sprzedaż, Twoja marża jest idealna, a wydatki są niskie w stosunku do przychodów. Twój przepływ gotówki jest pozytywny i stabilny.

Jednak nagle okazuje się, że trzeba zapłacić dużą sumę pieniędzy i mniej lub bardziej nieprzewidziane wydatki roczne. W jednym miesiącu musisz zapłacić roczne podatki, a także premie świąteczne dla swoich pracowników. Musisz również zapłacić za warte kilka tysięcy euro naprawy swojej głównej maszyny.

W tej sytuacji możesz nie mieć wystarczającej ilości gotówki, aby opłacić wszystkie te wydatki, chociaż jeśli weźmiesz pod uwagę sumę swoich rocznych dochodów i wydatków, saldo może być bardzo dodatnie.

Dlatego **nie należy mylić przepływów pieniężnych z rentownością przedsiębiorstwa**. Są to dwa różne pojęcia. Jeśli jedno zawodzi, Twój biznes jest zagrożony, nawet jeśli drugie jest na właściwej ścieżce.

Podsumowując:

- Zarządzanie przepływem środków pieniężnych = narzędzie do tworzenia wykresów przepływu środków pieniężnych
- Zarządzanie rentownością = rachunek zysków i strat.

**Te dwa narzędzia są komplementarne i równie ważne w prawidłowym zarządzaniu gospodarką i finansami.**

# Wskaźniki rachunku zysków i strat

---

Twój rachunek zysków i strat jest bardzo przydatny do obliczania wskaźników dotyczących różnych ekonomicznych i finansowych zagadnień Twojej firmy. Na przykład wskaźniki dotyczące rentowności, marży, wskaźnika zadłużenia itp.

Jest to z reguły podstawowe narzędzie do analizy finansowej/ekonomicznej Twojej działalności. Każdy specjalista, taki jak bankier czy potencjalny inwestor, będzie odwoływał się do tego narzędzia, aby zorientować się w kondycji ekonomicznej Twojego biznesu.

Zobaczmy kilka z tych ważnych współczynników analizy ekonomiczno-finansowej Twojej działalności.



## Marża na towary

---

Wskaźnik ten pozwala na określenie kosztu własnego towaru w stosunku do jego ceny sprzedaży.

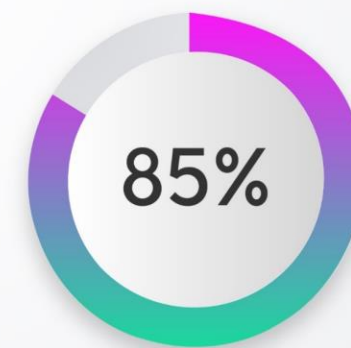
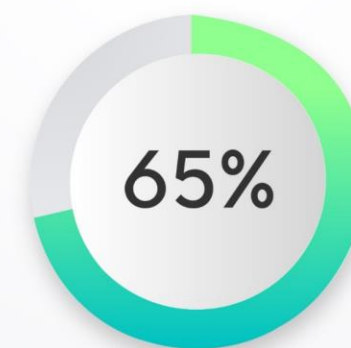
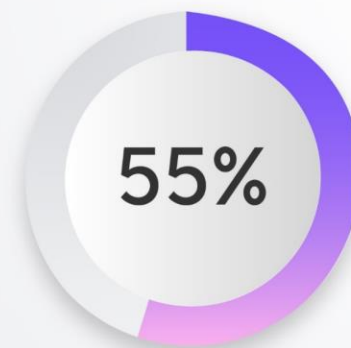
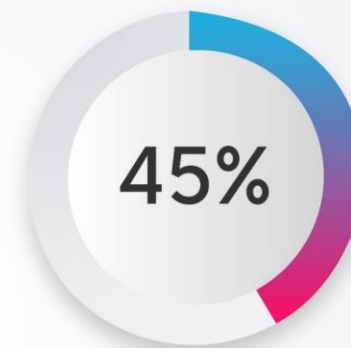
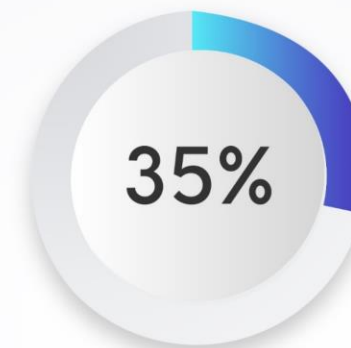
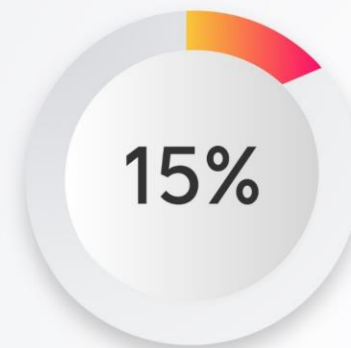
Jeśli ten wskaźnik wynosi 65%, oznacza to, że na każdym sprzedanym produkcie zarabiasz 35% marży lub, innymi słowy, że każdy produkt kosztuje Cię 65% swojej ceny sprzedaży.

Obliczenie tego wskaźnika to:  $\text{Koszty zmienne} * 100 / \text{Obrót}$ .

Nie ma idealnej marży. Zależy ona głównie od sektora, w którym prowadzisz działalność.

## PERCENTAGES

SET OF CIRCLES



## Wskaźnik zadłużenia

Wskaźnik ten pozwala zmierzyć, jaka część kredytu bankowego będzie spłacana rocznie w stosunku do rentowności netto.

Co stanowi Twoja roczna spłata kredytu w stosunku do Twojego zysku?

Obliczenie tego wskaźnika to:  $\text{spłata kredytu} * 100 / \text{Zysk netto}$ .

Co do zasady, zaleca się, aby nie przekraczać 25% rocznej spłaty kredytu z Twojego zysku netto. Oczywiście rekomendacja ta może ulec zmianie w zależności od kontekstu finansowego i ekonomicznego Twojej działalności.





## Oszczędności netto

Wskaźnik ten mierzy oszczędności generowane przez firmę w stosunku do zysku netto.

Obliczenie tego wskaźnika to :  $\text{Oszczędności} \cdot 100 / \text{Zysk netto}$ .

Co do zasady zaleca się oszczędzać co najmniej 15% swojego wyniku netto, im więcej tym lepiej.



# Streszczenie rozdziału

---

**1**

W rachunku zysków i strat znajdziesz wydatki i przychody.

---

**2**

Oblicz rentowność.

---

**3**

Wiele wskaźników ekonomicznych opiera się na rachunku zysków i strat.

# Rozdział zakończony!

---

Gratulacje!!! Z powodzeniem ukończyłeś ten rozdział!

## Nabyte umiejętności

---

- 1 Jak zrobić rachunek zysków i strat.
- 2 Znasz temat gotówka, a rentowność.
- 3 Jak obliczyć zysk netto.
- 4 Wykorzystanie wskaźników do analizy rachunku zysków i strat.

## Co dalej?

---

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub przejść do następnego klikając na jeden z przycisków:

Powtórz

Dalej





**BIZNES**

**MODUŁ 6**

**ROZDZIAŁ 6**

## Bilans

Bilans to sprawozdanie finansowe, w którym można znaleźć to, co firma posiada i co jest winna osobom trzecim.



## Czego nauczysz się w tym rozdziale

- 1 Co to jest bilans?
- 2 Różnica między wypłacalnością, a płynnością finansową.
- 3 Co to jest upadłość?



# Definicja bilansu

---

Bilans jest dokumentem opisującym to, co firma posiada (**jej aktywa**) i co jest jej winna (**jej pasywa**); innymi słowy, środki zaangażowane w finansowanie jej majątku.

Jest on często wykorzystywany przez osoby trzecie i partnerów (banki, klientów, komitet zarządzający, akcjonariuszy, ...), **aby poznać wartość firmy i zapewnić jej wypłacalność i płynność.**

Mówiąc prościej, bilans pozwala między innymi na zmierzenie wartości przedsiębiorstwa.

**Bilans można podzielić na 4 kategorie:** aktywa stabilne i obrotowe oraz zobowiązania stabilne i obrotowe.

Wypłacalność, płynność, aktywa, zobowiązania, to mnóstwo niezrozumiałych słów, prawda?

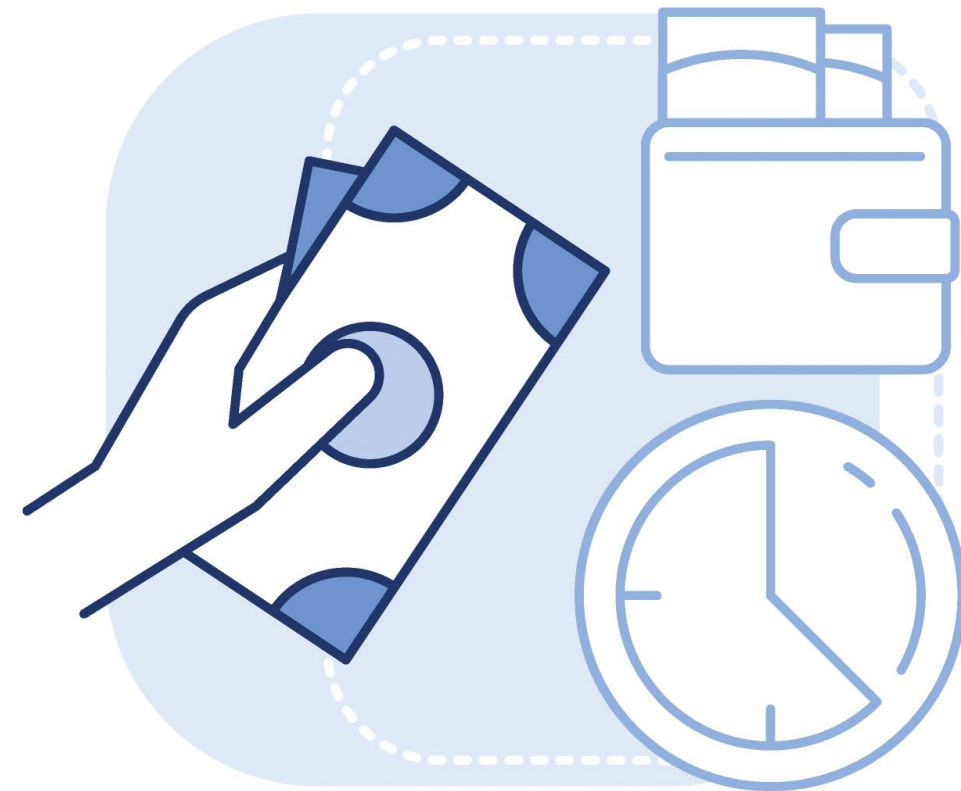
Czas to wszystko wyjaśnić!

# Wypłatcalność

Wypłatcalność to zdolność przedsiębiorstwa do posiadania **wystarczających środków finansowych na spłatę długów** w krótkim, średnim i długim okresie.

Innymi słowy, wypłatcalna firma to taka, której zasoby (to, co posiada) są większe niż jej długi i zobowiązania wobec osób trzecich.

**AKTYWA  $\geq$  PASYWA (DŁUGI)**

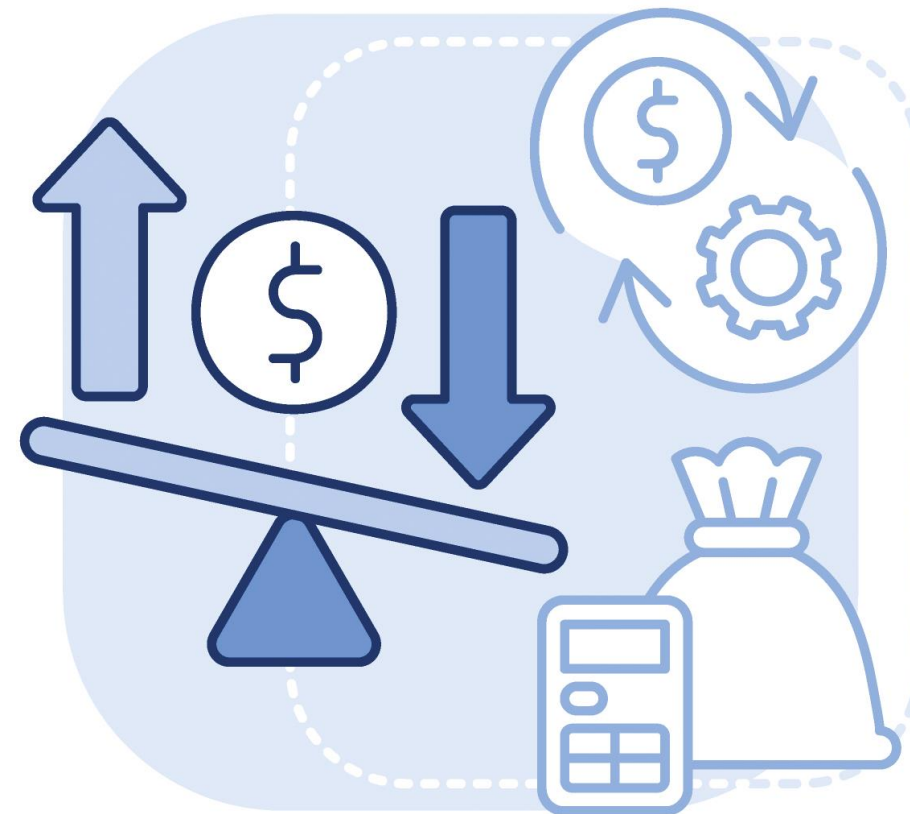


# Płynność finansowa

Spółka może być wypłacalna, ale pozbawiona płynności.

Aktywa płynne to wszystkie **zasoby natychmiast dostępne** dla firmy, które mogą posłużyć **do spłaty krótkoterminowych zobowiązań**.

Na przykład, zapas surowców może być łatwo sprzedany, aby uzyskać gotówkę bez wpływu na jego cenę rynkową. Ten zapas jest więc uważany za płynny składnik aktywów, podobnie jak np. pieniądze na rachunku bankowym.

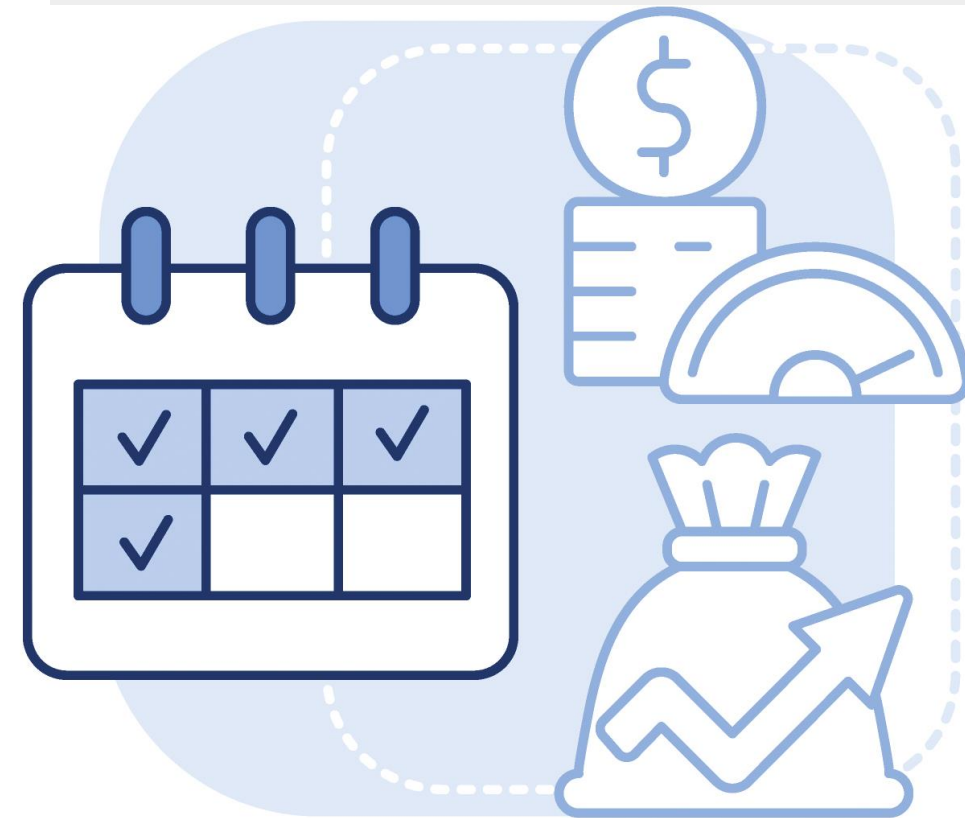


# Wypłatcalność, a płynność

Zasadniczo firma musi być zawsze wypłacalna, aby wzbudzić zaufanie u swoich partnerów (bank, dostawcy,...).

Bycie wypłacalnym uspokaja Twoich wspólników, ponieważ w przypadku zaprzestania działalności sprzedaż Twojego majątku pozwoli Ci na spłatę wszystkich zobowiązań.

Płynność jest ważna również dlatego, że pozwala w razie potrzeby spłacić wszystkie krótkoterminowe zobowiązania (długi u dostawców, ujemne saldo bankowe) z zasobów, które można szybko sprzedać.





# Przykład bilansu

Przyjrzyjmy się ilustrowanemu przykładowi, jak może wyglądać bilans.



# Przykład bilansu

Niska płynność	<b>AKTYWA</b>	€	<b>ZOBOWIĄZANIA</b>	€	Niska wypłacalność
P Ł Y N N O Ś Ć ↓	Potrzeby niematerialne		Kapitał własny		W Y P Ł A C A L N O Ś Ć ↓
	Potrzeby materialne		Rezerwy finansowe		
	Potrzeby finansowe		Wyniki działalności gospodarczej		
	Zapasy		Dotacje		
	Wierzytelności		Zadłużenie bankowe		
	Papiery wartościowe		Zobowiązania wobec dostawców		
	Środki pieniężne w banku		Długi wobec państwa (np. podatki)		
	Wysoka płynność				

# Zdolność płatnicza

---

Wiemy już, czym jest płynność aktywów. Teraz przyjrzyjmy się pojęciu zdolności płatniczej.

Wymagalność Twoich zobowiązań definiuje się jako sytuację, która upoważnia wierzyciela do żądania natychmiastowej zapłaty całości lub części kwot, które mają być zapłacone.

Mówiąc najprościej, weźmy pod uwagę przypadek upadłości przedsiębiorcy. Im większe zobowiązanie, tym większe prawdopodobieństwo, że wierzyciel szybko upomni się o należne pieniądze.



# Streszczenie rozdziału

---

- 1** Bilans jest dokumentem, który opisuje aktywa i pasywa firmy.

---

- 2** Jest to narzędzie pozwalające poznać wartość przedsiębiorstwa oraz zapewnić jego wypłacalność i płynność finansową.

---

- 3** Wypłacalność różni się od płynności.

# Rozdział zakończony!

---

Gratulacje!!! Z powodzeniem ukończyłeś ten rozdział!

## Nabyte umiejętności

---

- 1 W bilansie znajdziesz aktywa i pasywa.
- 2 Chodzi w nim o wypłacalność, płynność i zdolność płatniczą.
- 3 Bilans służy do oszacowania wartości przedsiębiorstwa.



## Co dalej?

---

Teraz możesz powtórzyć ten rozdział lub przejść do następnego klikając na jeden z przycisków:

Powtóż

Dalej



# Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **BIZNES** **MODUŁ 6** Prognozy finansowe

Prognozy finansowe są częścią biznesplanu.

- Prawda
- Fałsz

## Podsumowanie modułu

---

**1** Prognozy finansowe są częścią biznesplanu.

---

**2** Prognozy finansowe to narzędzia takie jak tabele i wykresy.

---

**3** Istnieją 4 główne tabele finansowe.

**4**

Każda tabela służy do obliczania konkretnych danych.

---

**5**

Dane te są wykorzystywane jako plan działań.

---

**6**

Prognozy finansowe muszą być spójne z ogólnym scenariuszem.

# Moduł zakończony!

---

Gratulacje!!! Z powodzeniem ukończyłeś ten moduł!

## Nabyte umiejętności

---

**1** Prognozy finansowe są częścią biznesplanu.

---

**2** Prognozy finansowe składają się z co najmniej 4 tabel.

---

**3** Wiesz jak robić prognozy finansowe.

## Co dalej?

---

Teraz możesz powtórzyć ten moduł lub przejść do następnego klikając na jeden z przycisków:

Powtóż

Dalej

