

PÉNZ7

2023. március 6-10.

HASZON ÉS VESZTESÉG

Tananyag szövegekönyve

HASZON ÉS VESZTESÉG

KIINDULÓ TÖRTÉNET:

Fodrászként dolgozó Sherin tanácstalan, abban, hogy mihez kezdjen a pénzügyi beszámolóval. Hogyan tudná a vállalkozását jövedelmezőbbé tenni ezáltal? Az eredménykimutatás átvizsgálásával megérhető a teljesítmény mögötti történéseket.

A modul segít nekünk abban, hogy hogyan nézzük át a bevételeket és kiadásokat annak érdekében, hogy nagyon profitot tudjanak elérni.

ÜZLETI KONCEPCIÓ

Bevétel és költség

Sherin még aznap elkezdte felülvizsgálni a nyereség- és veszteségnyilatkozatát. Az első dolog, amit észrevett, az volt, hogy a nyilatkozatot két általános kategóriára osztották: bevételre és költségekre. A bevétel azokra a díjakra vonatkozik, amelyeket egy vállalkozás olyan tevékenységeiből szerzett, mint az áruk értékesítése vagy szolgáltatások nyújtása. A bevételt néha „értékesítésnek” nevezik. A kiadások a vállalkozás bevételszerzési törekvéseiben elköltött pénznek vagy költségnek minősülnek.

Ezzel eljutunk a nettó nyereséghez. A nettó nyereség egyenlő a bevétellel mínusz kiadásokkal.

A vállalkozás akkor nyereséges, ha üzleti tevékenységből származó bevétele meghaladja a vállalkozás fennmaradásához szükséges költségeket. Ezt nettó nyereségnek nevezik, mert ez a bevétel az összes költség nélkül. Ha a költségek meghaladják a bevételt, akkor nettó veszteségük van.

Csak akkor számolunk bevételt vagy kiadást, ha a pénz gazdát cserél. A pénz lehet készpénz, csekk és hitelkártyás fizetés.

EREDMÉNYKIMUTATÁS

Miért fontos az eredménykimutatás a vállalkozások számára? Az eredménykimutatás választ ad az üzleti teljesítményt érintő kritikus kérdésekre, például:

- Mennyi bevétel keletkezett egy bizonyos időszak, például egy hónap vagy év alatt?
- Mennyit költött a vállalkozás a kiadásokra, hogy nyereséget tudjon termelni?
- Az üzleti tevékenység nettó veszteséget vagy nyereséget eredményezett?

Ezen információk felhasználásával elemezheted a közelmúlt üzleti teljesítményét, és megalapozott döntéseket hozhatsz, amelyek pozitívan befolyásolják vállalkozásod nettó nyereségét. Miért számít a profit és a veszteség? Az eredménykimutatás információt nyújt a vállalat helyzetéről, valamint arról, hogy képes-e nettó nyereséget termelni, jellemzően a bevétel növelésével, a költségek csökkentésével vagy mindkettővel.

EZEN INFORMÁCIÓK FELHASZNÁLÁSÁVAL A VÁLLALKOZÁS TULAJDONOSA:

Azonosíthatja azokat a lehetőségeket, amelyek befolyásolhatják vagy növelhetik a bevételt
Azonosíthatja azokat a kiadásokat, amelyek csökkentése vagy megszüntetése javítja a jövedelmezőséget.

Elemezheti a vállalkozások bevételeit és költségeit, hogy pozitívan befolyásolja a vállalkozások nettó nyereségét vagy bevételét Legrosszabb esetben előre fel tud készülni a csődre, folyamatos nettó veszteség esetén.

HASZON ÉS VESZTESÉG

PÉLDA AZ EREDMÉNYKIMUTATÁSRA

Nézzük meg az eredménykimutatás szerkezetét és a sorok közötti kapcsolatokat.

1. BEVÉTEL

Mivel ez a kimutatás első sora, a bevétellel kezdjük.

A vállalkozás jellegétől függően a bevételek több forrásból származhatnak.

Például egy fodrász- és gyógyfürdőszalon esetében különböző bevételi forrásaink lehetnek: hajápolás, körömszolgáltatások, wellness szolgáltatások, testápolási termékek értékesítése, és egyéb bevételek.

- Bevétel	45,705
Hajápolás	16,150
Körömszolgáltatások	13,250
Wellness szolgáltatások	12,680
Testápolási termékek értékesítése	3,475
Egyéb bevételek	150

Mindezek hozzájárulnak a szalon teljes bevételéhez.

2. COGS – ELADOTT ÁRUK KÖLTSÉGE

A kimutatás következő sora az eladott áruk költsége vagy COGS. A COGS magában foglalja a munka és az anyagok költségét, amelyet az eladásra szánt termék vagy szolgáltatás létrehozásához használtak. Az eladott áruk költségét „értékesítési költségnek” vagy „szolgáltatás költségnek” is nevezik. Sherin szalonjában a COGS a következőket tartalmazza: bérek és bérszámfejtési adók, lízingelt vagy bérelt berendezések, villamos energia, kellékek és termékköltségek.

COGS (az eladott áruk költsége)	13,085
Bérek és béradók	9,000
Bérelt berendezés	1,080
Áram	1,050
Kellékek szalonszolgáltatásokhoz	950
Testápolási termékek vásárlása	1,005

Ha egy vállalkozásnak nincsenek valódi termelési költségei, és csak áru beszerzésével és viszonteladásával foglalkozik, akkor továbbra is COGS-ként tüntetheti fel a vásárlásokra fordított összeget. Ahhoz, hogy el tudd dönteni, egy költség COGS-nak minősül-e, egyszerűen csak kérdezd meg magadtól: be tudom-e vállalni ezt a költséget, ha ebben a hónapban nem lesz eladásom?

HASZON ÉS VESZTESÉG

3. BRUTTÓ NYERESÉG/PROFIT

A COGS fontos mutató az eredménykimutatásban, mivel segít meghatározni bruttó nyereségünket. A COGS fontos mutató az eredménykimutatásban, mivel segít meghatározni bruttó nyereségünket.

A bruttó nyereség egyenlő a bevétellel, mínusz COGS.

Miért fontos a bruttó profit? A bruttó nyereség kulcsfontosságú mutató, amely tudatja velünk, hogy egy vállalkozás hatékonyan kezeli-e munkáját és ellátja-e a bevételeket.

4. EGYÉB KÖLTSÉGEK (=ÁLTALÁNOS KÖLTSÉGEK)

A kimutatás következő sora az Egyéb költségek, amelyet néha általános költségnek neveznek. Az egyéb költségek jellemzően fix költségek, amelyek rövid távon nem változnak.

Sherin vállalkozásának fix költségei: bérleti díj, reklám, telefon, biztosítás, irodaszerek, bútorok és berendezési tárgyak, valamint egyéb költségek.

Más költségek	9,084
Bérleti díj	7,100
Hirdetés	700
Telefon/mobil díjak	231
Biztosítás	738
Irodaszerek	150
Bútorok és felszerelések	125
Egyéb ráfordítások	40

Az egyéb költségek létfontosságúak az üzleti tevékenységek szempontjából, mivel fontos támogatást nyújtanak a vállalkozás számára a bevétel generáláshoz.

5. MŰKÖDÉSI EREDMÉNY (EBIT) VAGY BEVÉTEL

A működési eredmény vagy jövedelem megegyezik a bruttó nyereség mínusz egyéb költségek.

A működési eredmény vagy jövedelem a vállalkozás működéséből származó nyereség összegét méri, az összes költség levonása után. Ez adózási előtti összeg, amely nem tartalmazza a kölcsönök kamatát és az egyéb rendkívüli kiadásokat.

Működési eredmény vagy bevétel

23,536

A működési eredményt néha EBIT-nek, vagy kamatok és adók előtti eredménynek nevezik. A kimutatás másik fontos sora a „nem működési költségek”.

HASZON ÉS VESZTESÉG

6. NEM MŰKÖDÉSI KÖLTSÉGEK

A nem működési költség olyan üzleti ráfordítás, amely nem kapcsolódik az alapvető üzleti tevékenységekhez vagy műveletekhez. A nem működési költségekre példák lehetnek a kamatkiadások, amelyek finanszírozási kiadások vagy rendkívüli egyszeri kiadások, például a perbeli elszámolás vagy az eszköz értékesítéséből származó veszteség.

Nem működési költségek	726
Hitelkamat	626
Rendkívüli egyszeri költségek	100

7. ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY VAGY JÖVEDELEM (EBT)

AZ „Adózás előtti eredmény vagy jövedelem” sor a vállalkozás adózás előtti eredményét mutatja, amely megegyezik a működési nyereséggel mínusz nem működési költségekkel. Más néven EBT (adózás előtti eredmény). Sok könyvelő úgy ítéli meg, hogy az adózás előtti bevétel az üzlet teljesítményének és egészségi állapotának legpontosabb mérője.

Adózás előtti eredmény vagy jövedelem	22,810
---------------------------------------	--------

8. ADÓK

AZ „Adók” sor megjeleníti az adók összegét, melyek a kormányzati szerveknek fizetett pénzek, beleértve a jövedelemadókat, ingatlanadókat, engedélyeket és engedélyezési díjakat.

Adók	7,984
------	-------

9. NETTÓ NYERESÉG VAGY JÖVEDELEM

A nettó nyereség egyenlő az adózás előtti eredménnyel vagy az adóval csökkentett jövedelemmel. A nettó nyereséget vagy jövedelmet néha a vállalkozás „alapvetésének” nevezik. Sherin nyereség- vagy veszteségkimutatása pozitív nettó nyereséget mutat adók után 2019 januárjában. Ezért a vállalat pozitív eredményt ért el, a teljes nettó nyereség 14 827 dollár volt.

Nettó nyereség vagy jövedelem	14,827
-------------------------------	--------

Minden szakasz és sor pénzügyi összefoglalót képez a vállalkozás bevételeiről, költségeiről és költségeiről.

Bruttó profit =	Bevétel ✓	-	COGS ✓
Működési eredmény vagy bevétel =	Bruttó profit ✓	-	Egyéb költségek ✓
Nettó nyereség vagy jövedelem =	Adózás előtti eredmény ✓	-	Adók ✓

HASZON ÉS VESZTESÉG

TECHNOLÓGIAI KÉSZSÉG – ELEMZÉSI STRATÉGIÁK

Elemzési típusok

Ebben a részben leírjuk a háromféle elemzést, amelyet nyereség – és veszteségnyilatkozattal végezhetsz, hogy jobban megértsd vállalkozásod pénzügyi helyzetét, és meghatározd annak javításának módjait.

Az adózott eredmény elemzése a nettó nyereséget vizsgálja annak megértése érdekében, hogy a vállalkozás elegendő nettó nyereséget vizsgálja annak megértése érdekében, hogy a vállalkozás elegendő nettó nyereséget termel-e ahhoz, hogy folytathassa tevékenységét.

Egy vizsgálati elemzésben az eredménykimutatásban meghatározott sorokat vizsgálhatsz, hogy megállapítsd, van-e lehetőség a bevételek javítására, a költségek csökkentésére és a nettó nyereség növelésére.

A trendelemzés hasonló a vizsgálati elemzéshez, azzal a különbséggel, hogy összehasonlítja az aktuális időszak eredménykimutatását a korábbi időszak nyereség- és veszteségkimutatásával, hogy azonosítsa azokat a tendenciákat, amelyek felhasználhatók a bevételek javítására, a költségek csökkentésére és a nettó nyereség növelésére.

1. ADÓZOTT EREDMÉNY ELEMZÉSE

Az adózott eredmény elemzés elvégzéséhez keresd meg a számot a kimutatás utolsó sorában. Ez mindig a „Nettó nyereség vagy jövedelem” lesz. Sherin vállalkozása esetében a nettó nyereség vagy jövedelem 14827 dollár.

Mivel ez a szám pozitív, Sherinnek meg kell határoznia, hogy az összeg elég nagy-e ahhoz, hogy alátámassza a befektetését, és fedezze a vállalkozás várható új költségeit.

Ha ez a szám nem lenne elég nagy ahhoz, hogy alátámassza befektetését, Sherinnek el kellene döntenie, hogy lehet-e változtatni a bevételek növelésével és/vagy a költségek csökkentésével, hogy a nettó nyereség elég nagy legyen.

Ha a szám negatív, Sherinnek el kell döntenie, hogy lehet-e változtatni a bevételeken és a kiadáson a nettó jövedelemhiány visszafordítása és elegendő nettó nyereség elérése érdekében. Ha nem lehet változtatni, vagy csak minimális változásokat lehet végrehajtani, Sherin bölcsen teszi, ha megfontolja az üzlet leállítását.

Sherin elvégezné az adózott eredmény elemzését, hogy gyors képet kapjon vállalkozása pénzügyi helyzetéről.

Összefoglalva, három fő lépést kell végrehajtani az adózott eredmény elemzés befejezéséhez:

Első lépés

Keress meg a nettó nyereséget, amely az eredménykimutatás utolsó sora

Második lépés

Határozd meg, hogy a nettó nyereség elég nagy-e ahhoz, hogy alátámassza a tulajdonos befektetését

Harmadik lépés

Határozd meg, hogy szükség van-e változtatásokra a nettó nyereség növelése érdekében

HASZON ÉS VESZTESÉG

1. VIZSGÁLATI ELEMZÉS ELVÉGZÉSE

BEVÉTEL

Vizsgálati elemzés elvégzéséhez keresd meg a bevétel részt az Eredménykimutatásban. Ezután határozd meg a legnagyobb bevételi sort. Ebben az esetben Sherin legnagyobb bevételi sora az általa nyújtott fodrászszolgáltatásokból származik. Sherinnek ugyanilyen módon kell elgondolkodnia azon, hogyan lehet pozitívan befolyásolni a körömszolgáltatásait.

Ismételd meg ezt a folyamatot mindaddig, amíg az összes bevételi tételt be nem azonosítottad és ki nem értékelted.

KÖLTSÉGEK

Ezután keresd meg a költségrészeket az eredménykimutatásban, és határozd meg a legnagyobb tételköltségeket. Sherin esetében a legnagyobb kiadási sorok a bérek és bérszámfejtési adók COGS-ben és a bérleti díj az egyéb költségekben. Ha Sherin pozitívan akarja befolyásolni a nettó jövedelmet, akkor gondolkodnia kell ezen költségek csökkentésének módjain.

Végezd el ugyanezt az elemzést a fennmaradó kiadásisoroknál.

A költségek csökkentése és a bevételek növelése érdekében Sherinnek beszélni kellene a könyvelőjével, az alkalmazottaival vagy más fodrászszalon-tulajdonosokkal. Sherin vizsgálati elemzést végez, hogy gyorsan felismerje a bevételi és kiadási lehetőségeket, amelyek pozitívan befolyásolják a nettó nyereséget.

Összefoglalva, négy fő lépést kell végrehajtani a vizsgálati elemzést befejezéséhez:

- 1. lépés** Keresd meg a Bevétel részt, és értékeld a legnagyobb sort, hogy kiderüljön, lehet-e pozitív irányba változtatni rajta
- 2. lépés** Értékeld a fennmaradó bevételi sorokat, hogy kiderüljön, lehet-e pozitív irányba változtatni rajta
- 3. lépés** Keresd meg a Kiadás részt, és értékeld a legnagyobb sort, hogy lásd, csökkenthető-e vagy sem
- 4. lépés** Értékeld a fennmaradó Költség sorokat, hogy lásd, csökkenthető-k-e vagy sem

HASZON ÉS VESZTESÉG

1. TRENDELEMZÉS

A trendelemzés elvégzéséhez rendszerez legalább három eredménykimutatást időrendben. Ebben a példában Sherin három eredménykimutatást hasonlított össze:

2018. november, 2018. december és 2019. január. A bevételtől kezdve növekvő, csökkenő és stabil tendenciákat keresett. Például észrevette, hogy a szalonköröm szolgáltatások 12 700 dollárról 13 250 dollárra nőttek. A nettó nyereség pozitív befolyásolása érdekében Sherinnek gondolkodnia kell azon, hogy hogyan lehetne folytatni ezt a növekvő tendenciát. A legnagyobbról a legkisebb összegre haladva Sherin ugyanezt a trendelemzést végezte a fennmaradó bevételi sorokon.

	Nov - 18	Dec - 18	Jan - 19
Bevétel			
Szalon szolgáltatások			
Hajápolás	16,000	15,900	16,150
Körömszolgáltatások	12,700	12,750	13,250
Wellness szolgáltatások	12,700	12,660	12,680
Testápolási termékek értékesítése	5,010	4,120	3,475
Egyéb bevételek	80	10	150
Teljes bevétel	46,490	45,440	45,705

A növekvő és csökkenő bevételi tendenciák olyan lehetőségek, amelyekkel meghatározható, hogy mi befolyásolja a bevételeket. Ez igaz a növekvő és csökkenő kiadási tendenciákra is.

KIADÁSI RÉSZ:

Miután Sherin értékelte a Bevételek részt, figyelmét a Kiadási részekre fordította.

Sherin a legnagyobbtól a legkisebb összegekig haladva olyan kiadási tendenciákat keresett, amelyek pozitív hatással lehetnek a nettó nyereség növeléséhez.

Általánosságban elmondható, hogy a COGS kiadások és bevételek az idő múlásával azonos tendenciát mutatnak. Például a bevételek növekedésével a COGS növekedését várjuk. Mindazonáltal arra számítottunk, hogy az egyéb költségek ugyanebben az időszakban stabilak maradnak. HA nem stabilak, elemezni kell őket. Sherinnek különös figyelmet kell fordítania a COGS-kiadásokra, amelyek a bevételnél gyorsabban nőnek, és keresnie kell a csökkentésük vagy megszüntetésük módjait. A növekvő és csökkenő trendsorok további vizsgálatot igényelnek, mivel jól jelzik, hogy valami pozitívan vagy negatívan befolyásolja a bevételeket és/vagy kiadásokat.

Sherin trendelemzést végez, hogy észrevegye az időbeli tendenciákat, és megtudja, hol kell keresnie a lehetőségeket nettó nyereségének vagy jövedelmének növeléséhez.

	Nov - 18	Dec - 18	Jan - 19
COGS (Eladott áru költsége)			
Fizetések és adózások	8,680	8,880	9,000
Lízingelt vagy bérelt felszerelés	1,010	1,055	1,080
Villany számla	1,015	1,040	1,050
Készletek a szalon szolgáltatásaihoz	950	950	950
Testápolási termékek vásárlása viszonteladáshoz	1,210	1,150	1,005
Eladott áru költség összege	12,865	13,075	13,085
Bruttó profit	33,625	32,365	32,620
Egyéb költségek			
Bérelti díj	7,100	7,100	7,100
Marketing	1,000	900	700
Telefon/Mobil előfizetés	231	231	231
Biztosítás	-	-	738
Irodai kellékek	10	90	150
Bútorok és díszek	75	100	125
Egyéb kiadások	-	50	40
Egyéb költségek összege	8,416	8,471	9,084

HASZON ÉS VESZTESÉG

Összefoglalva: öt fő lépést kell végrehajtani a trendelemzés befejezéséhez.

1. lépés	Rendezd el legalább három eredménykimutatást időrendi sorrendben, és keresd a növekvő, csökkenő és stabil tendenciákat az idő múlásával
2. lépés	Keresd meg a Bevétel részt, és értékeld a legnagyobb mértékben növekvő sort, hogy kiderüljön, lehet-e pozitív irányba változtatni rajta
3. lépés	Értékeld a fennmaradó bevételi sorokat a legnagyobbtól a legkisebbig, hogy megtudd, lehet-e pozitív irányba változtatni rajtuk
4. lépés	Keresd meg a COGS és egyéb költségek részt, és értékeld mindkettő legnagyobb sorát, hogy megnézd, csökkenthetők-e vagy sem
5. lépés	Értékeld a fennmaradó COGS és egyéb kiadási sorokat a legnagyobbtól a legkisebbig, hogy lásd, csökkenthetők-e vagy sem

ELEMZÉSI ÖSSZEFOGLALÓ

Függetlenül attól, hogy milyen típusú elemzést végzel, az egyik elsődleges célod az eredménykimutatás értékelése legyen. Találd meg a módját annak, hogy a bevételek növelésével vagy a költségek csökkentésével pozitívan befolyásolható-e a nettó eredmény.

Ezen a kurzuson azonosítottuk az eredménykimutatás részeit és elemeit, valamint a köztük lévő kapcsolatokat. Bemutattuk a három elemzési típust, és megmutattuk, hogyan kell elvégezni az alapvető elemzéseket mindegyikkel, hogy jobban megértsd a vállalkozás pénzügyi helyzetét, és meghatározd a javításának módjait.