

Совместный Проект Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»

Знаю основные правила
планирования и управления
финансовыми потоками
компании



Бюджет и финансовое планирование:
Финансовое планирование для малых организаций

Москва 2015

ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Развитие собственного бизнеса с помощью оптимизации финансов.
Защита Ваших интересов и интересов Вашей организации

E1



Финансовое планирование для малых организаций

Как избежать финансовых неурядиц в вашем бизнесе и как наиболее эффективно использовать имеющиеся средства?

E2



Современные способы расчетов и сбережений для малых организаций

Как получить наибольшую прибыль с помощью современных электронных технологий и банковских инструментов?

E3



Кредитование для малых организаций

Как получить средства на развитие и при этом не рисковать своим бизнесом?

E4



Профессиональное страхование ответственности

Как избежать неприятностей, вызванных форс-мажорными обстоятельствами?

E5



Пенсионное обеспечение сотрудников

Почему важно заботиться о будущем собственных сотрудников? Как лучше поощрять их?

E6



Права предпринимателя

Как защититься от недобросовестных клиентов и от необоснованных требований государственных органов?

**Совместный Проект Российской Федерации и Международного банка
реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой
грамотности населения и развитию финансового образования в Российской
Федерации»**

Образовательный модуль

Финансовое планирование для малых организаций

Москва, 2015

УДК 658.14(078)
ББК 65.290-2я75

Модуль подготовлен консорциумом консультантов в составе: Автономная некоммерческая организация «Институт Финансового Планирования» (лидер консорциума, Россия) и Общество с ограниченной ответственностью «Грант Торнтон Консалтинг» (Россия), в рамках контракта № FEFLP/QCBS-3.4 «Разработка и апробация модульных образовательных программ и прочих материалов, направленных на повышение финансовой грамотности взрослого населения».

Как спланировать финансы своей компании и управлять ими?

Цель модуля: сформировать представление о базовом наборе знаний и умений, необходимых для управления финансами малого предприятия

Финансовое планирование для малых организаций / под ред. Е. Блискавки.

Коллектив авторов: Гусев А., Сулейманова С., Демидов Д., Земцов А., Ильина С., Клюковский Д., Коваль А., Макаров С., Маторина Т., Пахомов П., Холченко Н.

Оглавление



ЛЕКЦИЯ.....	8
Бизнес как инвестиция	9
Финансовый менеджмент и бухгалтерский учет: для чего они необходимы и чем различаются	9
Главные финансовые отчеты предприятия.....	10
Балансовый отчет как отражение активов и пассивов.....	11
Отчет о прибылях и убытках	14
Основные финансовые показатели бизнеса	16
Заключение	21



ПАМЯТКА	22
---------------	----



ТЕСТИРОВАНИЕ	23
--------------------	----



«Деньги – кровь бизнеса». Именно поэтому каждому владельцу предприятия – малого или среднего, вновь созданного или успешно работающего – необходимо тщательно следить за состоянием финансов в своем бизнесе, проводить профилактические «лечебные мероприятия», позволяющие избежать финансовых «инфарктов».



**Антон,
г. Иркутск,
владелец ком-
пании по им-
порту товаров
из Китая в
Россию**

Я владею небольшой торговой компанией. В какой-то момент у меня возникла потребность в банковском кредите: год назад занял деньги у частных лиц, но сейчас обстоятельства изменились и нужно быстро вернуть деньги.

План: обратиться в банк, получить кредит, закрыть старые задолженности и развиваться дальше. По моим представлениям, бизнес генерировал 16 миллионов рублей прибыли в год, и получить кредит в такой ситуации не должно было быть трудным!!!

Начав разбираться с финансовой ситуацией, я быстро понял, что мои представления не соответствуют действительности и являются искаженными за счет неправильного учета («задваивание» выручки).

Реальная прибыль моих компаний болталась в районе нуля в сезон и в застойное время – убыток составил полмиллиона в месяц. По годовому итогу – глубокий минус. Никаких 16 миллионов там не было и близко.

Те 16 миллионов, которыми я рассчитался с частью долгов, фактически были взяты из оборотного капитала, а не из прибыли. А оборотный капитал приходилось пополнять займами. То есть взял деньги, подержал их у себя на счете, потом перевел обратно, еще и остался должен. Вот такая математика!

Вот еще несколько распространенных недочетов в управлении деньгами в малых и средних предприятиях:

- ✓ Отсутствие понимания финансовой ситуации в компании. То, что лежит на счете 20 миллионов, еще не значит, что можно потратить из них хотя бы тысячу. Сначала нужно разобраться, откуда и как они попали на счет, какой доход они приносят и долго ли могут на счете находиться, и только потом можно открывать новые магазины, покупать личные автомобили и совершать любые другие расходы.
- ✓ Отсутствие критериев эффективности, которые были бы доступны в любой момент. Есть ли у предпринимателя финансовая модель, по которой можно было бы проследить оборот, выручку, прибыль и движение денег? Если нельзя отследить эти параметры, то нет возможности их контролировать.
- ✓ Отсутствие планирования. Часто открытие новых магазинов или даже целых направлений в бизнесе производится наобум, без понимания, хватит ли на это свободных денежных средств. За счет каких средств на самом деле происходит развитие: за счет оборотных средств или уже сгенерированного дохода? Производится ли расчет прибыльности нового магазина или направления?



Именно с отношения к бизнесу как к инвестиции и с того, какие финансовые показатели планирования необходимо рассчитать, мы и начнем изучение основ финансовой грамотности для малых предпринимателей.

Бизнес как инвестиция

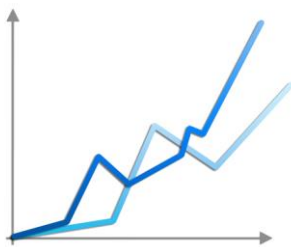
Для чего создается бизнес? Зачем открывают новые магазины или новые направления? Вопрос звучит банально, но менее важным он от этого не становится. Бизнес – это инструмент получения прибыли, поскольку цель бизнеса есть прибыль. Если это инструмент получения прибыли, равно как и любые другие вложения, то и оценивать бизнес нужно точно так же, как и любые другие вложения. Пусть мы вложили один миллион рублей, затем проработали целый год, посчитали результаты, поняли, что получили прибыль 100 000 рублей. Формально бизнес прибыльный. Но вот размер этой прибыли – 10% годовых. С тем же успехом можно было положить деньги на депозит, получить ту же прибыль и целый год свободного времени. К тому же в бизнесе риски значительно выше, чем в банке. Вот и получается, что это бизнес ради бизнеса, а не ради прибыли.



Относиться к любому бизнесу нужно как к инвестиции, сравнивать с другими возможными альтернативами вложения средств: считать, сколько было вложено, сколько получили в результате, за какой срок, сколько усилий было приложено, чтобы получить результат.

Такие оценки полезно делать не только при открытии бизнеса и получении первых результатов, но и в случае, когда дело уже есть и работает, а также при открытии нового направления в существующем бизнесе. В рамках этого модуля разберемся с тем, как посчитать основные финансовые характеристики бизнеса и далее можно принимать дальнейшие инвестиционные решения уже на основании реальных расчетов.

Финансовый менеджмент и бухгалтерский учет: для чего они необходимы и чем различаются



Для того чтобы произвести финансовые расчеты (самостоятельно или с помощью специалистов), необходимо, прежде всего, обладать достоверными данными о движении всех денежных потоков через фирму. Многие предприятия такой информации не имеют, и чтобы ее восстановить, приходится проводить скрупулезную работу: поднять отчетность, старые базы бухгалтерии, изучить чеки, сделать инвентаризацию и вспомнить, сколько куда утекало денег.

Знать и понимать основы бухгалтерии и финансов для принятия правильных управленческих решений – обязанность каждого руководителя и владельца даже небольшой фирмы. Даже если в вашем бизнесе уже есть один или несколько человек, которые помогают с ведением бухгалтерии, это не освобождает от ответственности за финансовое здоровье предприятия. Тем более что зачастую бухгалтер всего лишь должен сдать корректный отчет в налоговую и уберечь компанию от штрафов, его интересует только налоговый учет.



Задача бухгалтерского учета – собирать, регистрировать и обобщать всю информацию (в денежном выражении) о состоянии имущества, обязательств организации и их изменениях путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Эта информация предоставляется как сотрудникам фирмы (ее руководителям), так и внешним потребителям – налоговой службе, банкам, инвесторам, акционерам.

Данными бухгалтерского учета оперирует управленческий учет. Он необходим, для того чтобы оперативно принимать решения, связанные с деятельностью фирмы. Для принятия управленческих решений требуется оперативная информация, чего обычный бухгалтерский учет в силу своей периодичности, оперирования с уже совершенными операциями и законодательным регулированием обеспечить не может.

Финансовый менеджмент также существует для того, чтобы облегчить принятие управленческих решений, касающихся привлечения капитала и осуществления инвестиций. Ведь по сути любой бизнес и создается для того, чтобы привлечь капитал (собственника или кредиторов) и затем его инвестировать (в оборудование, здания, товарный запас, интеллектуальную собственность и т.д.), чтобы получить прибыль и улучшить материальное обеспечение владельцев предприятия.

Главные финансовые отчеты предприятия

Как следует структурировать и интерпретировать имеющуюся финансовую информацию, для того чтобы принимать правильные бизнес-решения?

Конечно, когда у предприятия одна операция в месяц или неделю, то все довольно просто. Можно и на бумажке посчитать. А если их несколько в день? И как не забыть про то, что надо будет уплатить налоги и оставить на них средства? Как учитывать материалы, товары? Кто должен предпринимателю? Кому должен он? Сколько стоит имущество предприятия? Сколько стоит остаток товара на складе?

В этом помогут основные бухгалтерские отчеты, в них содержится практически все, что нужно для анализа.



Если предприятие зарегистрировано в виде ИП, то обязанности вести бухгалтерский учет нет. Однако это не значит, что вести учет не нужно, поскольку именно финансовая информация поможет ответить на вопрос о прибыльности бизнеса, ведь деньги на счете – это еще не прибыль.

Итак, в бизнесе существует три основных финансовых документа, из которых можно черпать данные для дальнейшего анализа и планирования:

- ✓ Балансовая ведомость, баланс
- ✓ Отчет о прибылях и убытках
- ✓ План движения денежных средств

Эти документы тесно связаны между собой, образуя единую систему отчетности.

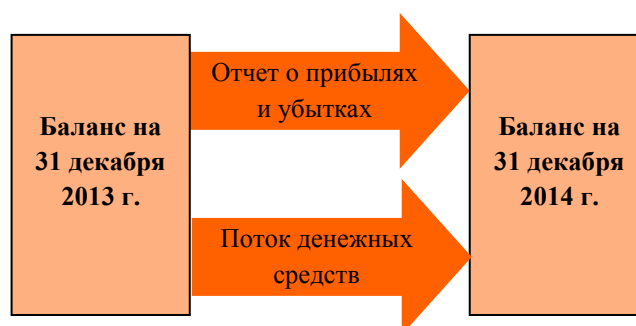


Рисунок 1. Связь основных финансовых документов



Балансовый отчет как отражение активов и пассивов

Активы и пассивы вашего бизнеса описываются в балансе предприятия. Баланс – это моментальный снимок финансового состояния бизнеса, он дает понимание того, откуда в этом бизнесе взялись деньги (пассивы / капитал) и куда они вложены (активы). Две стороны в балансе – это всего лишь два разных аспекта отражения одной и той же денежной суммы, то есть активы и пассивы баланса в сумме должны всегда давать одно и то же число. Если есть разница, то баланс составлен неправильно.

Активы вашей компании – это главным образом ее ресурсы, например:



Здания, офисы, недвижимость в собственности



Производственное оборудование, транспорт



Патенты и торговые марки



Дебиторская задолженность



Товарно-материальные запасы



Денежные средства на счете и в кассе

Активы: Использование капитала Куда вложены и на что потрачены средства	Пассивы / капитал: Источники капитала Откуда получены средства
--	---

Таблица 1. Активы и пассивы

Пассивы – это обязательства компании как юридического лица перед другими юридическими и физическими лицами, в том числе и собственниками этой компании. Пассивы могут быть в виде:



Капитала – прав собственников на активы компании. В российских реалиях это, как правило:

- ✓ Уставный капитал
- ✓ Накопленная за годы работы компании прибыль



Обязательств – прав других организации и лиц, помимо собственников. Это могут быть:

- ✓ Займы и кредиты
- ✓ Кредиторская задолженность
- ✓ Начисленные, но не выплаченные налоги
- ✓ Дивиденды
- ✓ Заработная плата

Таким образом, баланс показывает состояние имущества фирмы на конкретный момент времени (конечно, если операции происходят постоянно, и каждая что-то меняет в балансе). В бухгалтерском учете принято



делать баланс на последний день каждого квартала, а в управленческом учете баланс нужно делать каждый месяц. Но, к сожалению, в рамках управленческого учета балансом занимаются далеко не все, а зря.



Баланс нужен для контроля имущества и долгов предприятия. Часто бывает, что владелец бизнеса не смотрит на баланс и упускает момент, когда его долги становятся больше, чем его имущество.



Пример

Баланс предприятия.

В современной практике баланс изображают в вертикальном виде – наверху активы, внизу капитал. Рассмотрим типичный баланс средней по размеру компании, занимающейся оптовой торговлей (см. стр. 10).

Представим этот баланс в управленческой форме, более удобной для анализа:

	2013	2014
Внеоборотные активы	-	-
Оборотные активы		
Складские запасы	22 931	55 351
Дебиторская задолженность	16 761	15 565
Денежные средства	35	318
Прочие оборотные активы	-	4 551
Итого оборотные активы	39 727	75 785
ИТОГО АКТИВЫ	39 727	75 785
Собственный капитал		
Уставный капитал	10	10
Нераспределенная прибыль	643	2 266
Итого собственный капитал	653	2 276
Долгосрочные обязательства	-	-
Краткосрочные обязательства		
Займы	-	4 000
Счета поставщиков к оплате	34 946	43 167
Прочая кредиторская задолженность	4 128	26 342
Итого краткосрочные обязательства	39 074	73 509
ИТОГО КАПИТАЛ	39 727	75 785

Обратите внимание на:

- ✓ равенство активов и пассивов
- ✓ значительный рост баланса, что характеризует рост объемов бизнеса
- ✓ «нехороший» рост складских запасов и объема счетов поставщиков к оплате
- ✓ появление краткосрочного займа; видимо, компания не смогла обеспечить обслуживание возросшего оборотного капитала из собственных средств



Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2014 г.

Организация ООО "XXX"

Идентификационный номер налогоплательщика _____

Вид экономической

деятельности оптовая торговля

Организационно-правовая форма/форма собственнос _____

ООО/частная

Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)

Местонахождение (адрес) 124566, Москва, ул Флотская, д.27, кв.23

Дата (число, месяц, год)

Форма по ОКУД _____

по ОКПО

ИНН

по

ОКВЭД

по ОКПОФ/ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710001		
31	12	14
368908		
775944669		
51.2		
65	16	
384 (385)		

Пояснение ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 <u>14</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>13</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>12</u> г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1110			
	Итого по разделу I	1100			
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	55351	22931	15234
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	2551	-	
	Дебиторская задолженность	1230	15565	16761	15134
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	2000	-	-
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	318	35	31
	Прочие оборотные активы	1260			
	Итого по разделу II	1200	75785	39727	30399
	БАЛАНС	1600	75785	39727	30399

Форма 0710001 с. 2

Пояснение ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 <u>14</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>13</u> г. ⁴	На 31 декабря 20 <u>12</u> г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10	10	10
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	2266	643	601
	Итого по разделу III	1300	2276	653	611
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1410			
	Итого по разделу IV	1400	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	4000	-	-
	Кредиторская задолженность	1520	69509	39074	31255
	Итого по разделу V	1500	73509	39074	31255
	БАЛАНС	1700	75785	39727	31866



- ✓ довольно большой объем нераспределенной прибыли, увеличивший собственный капитал акционеров в 2010 г.
- ✓ значительный рост прочей кредиторской задолженности; скорее всего, это неотгруженная продукция по поступившим авансовым платежам
- ✓ дебиторская задолженность в 2010 г. значительно ниже, чем объем счетов к оплате; это означает, что компания не сможет расплатиться с поставщиками, пока не продаст значительную часть складских запасов

Отчет о прибылях и убытках

Фирма – инструмент извлечения прибыли из окружающего мира. Владельца, безусловно, интересует не только состояние активов, но и величина прибыли, генерируемой его компанией. И величина эта должна быть подсчитана предельно точно. Именно для этого существует отчет о прибылях и убытках. Цель его составления – определить, какую прибыль компания получила за период, и информировать об этом собственника (и не только).

Для того чтобы оценить прибыль компании, необходимо, прежде всего, оценить выручку за рассматриваемый период. По своей сути, выручка – это показатель притока «экономических выгод» в результате повседневной деятельности компании. Эти выгоды либо увеличивают активы компании, либо уменьшают обязательства.

Следует также определить совокупные расходы за тот же период. Расходы – это противоположный выручке показатель, который иллюстрирует отток экономических выгод, приводящий либо к уменьшению активов, либо к увеличению обязательств. Расходы возникают в процессе генерирования выручки и зависят от типа компании и предоставляемых ей услуг или реализуемой продукции. Это могут быть:

- ✓ Затраты на покупку продукции для последующей продажи
- ✓ Заработная плата
- ✓ Арендная плата
- ✓ Расходы на содержание и эксплуатацию транспорта и техники
- ✓ Расходы на страхование
- ✓ Расходы на коммуникации
- ✓ Расходы на продвижение и рекламу и т.д.

Собственно разница между совокупной выручкой и совокупными расходами и составляет прибыль (если выручка превышает расходы) или убыток (если выручка ниже расходов).

Отчет о прибылях и убытках связывает балансы на начало периода и на конец периода друг с другом. Можно составить уравнение баланса с учетом прибыли или убытка в следующем виде:

$$\text{Активы (на конец периода)} = \text{Капитал (на начало периода)} + (\text{Выручка} - \text{Расходы}) + \\ + \text{Обязательства (на конец периода)}$$



Вот как это может выглядеть на примере.



Предположим, что ваш баланс на начало периода выглядит так:

Актив		Пассив	
Название актива	Остаток, тыс. руб.	Название актива	Остаток, тыс. руб.
Расчетный счет (деньги)	40	Уставный капитал	200
Товары	160		
Баланс	200	Баланс	200

После этого фирма хорошо поработала и продала все товары на сумму в 250 тыс. руб. Еще за этот месяц нужно выплатить 60 тыс. руб. в качестве зарплаты сотрудникам. Компания получила прибыль:

$$250\ 000 \text{ (выручка от продажи)} - 160\ 000 \text{ (себестоимость товаров)} - 60\ 000 \text{ (зарплаты)} = 30\ 000 \text{ (прибыль)}.$$

Баланс будет выглядеть так:

Актив		Пассив	
Название актива	Остаток, тыс. руб.	Название актива	Остаток, тыс. руб.
Расчетный счет (деньги)	290	Уставный капитал	200
Товары	0	Нераспределенная прибыль	30
		Задолженность по зарплате	60
Баланс	290	Баланс	290

Из актива ушли товары, которые стоили 160 тыс. руб., и пришло 250 тыс. руб. выручки от продажи этих товаров. Активы выросли за счет заработанной прибыли в 30 тыс. руб.

В пассиве остался уставный капитал (обязательства перед собственником бизнеса) и добавились средства, которые нужно будет уплатить сотрудникам. Прибыль – это тоже источник собственного имущества фирмы, поэтому она отражается в пассиве.

Отчет о прибыли будет выглядеть так:

Отчет о прибылях и убытках за месяц	
Выручка от продажи	250
Себестоимость проданных товаров	160
Расходы на зарплату	30
Итого прибыль	30



Еще одна из задач отчета о прибылях и убытках – показать, как была распределена прибыль между заинтересованными лицами.

Она может быть распределена между теми, кто предоставил активы для получения прибыли – кредиторами и инвесторами, а также государством (в форме налогов). Существует строгая очередность распределения прибыли: сначала кредиторам, потом государству, и в самом конце – владельцам (или акционерам). Не распределенная прибыль остается в распоряжении компании и увеличивает собственный капитал.

Основные финансовые показатели бизнеса

Расчет финансовых коэффициентов – быстрый и сравнительно несложный способ анализа финансового положения компании. Финансовые коэффициенты характеризуют отношение одного показателя финансовой отчетности к другому (например, операционной прибыли к использованному капиталу) или к какому-либо ресурсу компании (например, выручка от продаж на квадратный метр торговой площади).



Рассчитав несколько таких коэффициентов, можно получить довольно полное представление о результатах деятельности компании.

Эти коэффициенты позволяют идентифицировать сильные и слабые стороны предприятия, но не объясняют, почему компания обладает теми или иными преимуществами или отчего произошли какие-либо изменения.

Коэффициенты можно разделить на несколько групп. Самыми важными с точки зрения оценки эффективности бизнеса как инвестиции по сравнению с другими инвестициями являются показатели **рентабельности и ликвидности**.

Коэффициенты рентабельности показывают то, насколько успешно компания движется к цели создания капитала для собственника. Представляют собой отношение полученной прибыли (или выручки) к другим ключевым показателям или ресурсам.



На заметку

Коэффициент рентабельности собственного капитала (Return On Equity, ROE):

$$\text{ROE} = \frac{\text{Чистая прибыль (прибыль после выплаты налогов)}}{\text{Среднегодовая величина собственного капитала}}$$

ROE показывает доходность капитала собственников



Пример

Предположим, что собственный капитал фирмы: 1 000 000 рублей, а прибыль за год после выплаты налогов – 500 000 рублей. В этом случае ROE – 50%, что является отличным показателем. А вот если прибыль равна 1 000 000 рублей в год при капитале 10 000 000 рублей, то ROE составит всего 10%, что сравнимо со ставками по депозитам в банках. В этом случае целесообразность ведения бизнеса можно поставить под сомнение!



На заметку

Коэффициент рентабельности суммарных активов (Return On Total Assets, ROTA):

$$\text{ROTA} = \frac{\text{Операционная прибыль (прибыль до уплаты налогов)}}{\text{Среднегодовая величина совокупных активов}}$$

ROTA измеряет операционную эффективность компании



Пример

Если общая стоимость активов равна 10 000 000 рублей и они генерируют операционную прибыль 3 000 000 рублей в год, то ROTA – 30%. Это хороший показатель, поскольку если предположить, что проданы все активы и их инвестировали в другие финансовые инструменты, то не получится от них подобной отдачи без дополнительного риска.

Для предприятий торговли особую ценность имеют **коэффициенты рентабельности продаж**:



На заметку

Маржинальность продаж:

$$\text{Маржинальность продаж} = \frac{\text{Доходы от продаж} - \text{Себестоимость реализованной продукции}}{\text{Доходы от продаж}}$$



Пример

Расчет маржинальности продаж:

Отчет о прибылях и убытках

	2013	2014
Продажи	188 859	428 041
Себестоимость реализованной продукции	173 998	-424 562
Валовая прибыль	14 861	43 479
Коммерческие расходы	-14 003	-40 969
Прибыль от продаж	858	2 783
Проценты к уплате		
Прочие доходы	31	856
Прочие расходы	-84	-1 079
Прибыль до налогообложения	805	1 930
Налоги	-161	-384
Доходы после налогообложения	644	1 546

Маржинальность продаж = $(188\,859 - 173\,998) / 188\,859 =$ **7,9%** **9,3%**



На заметку

Рентабельность основной деятельности:

$$\text{Рентабельность основной деятельности} = (\text{Доходы от продаж} - \text{Расходы от основной деятельности}) / \text{Доходы от продаж}.$$

Здесь: Расходы от основной деятельности = Себестоимость реализованной продукции + Коммерческие расходы + Административные расходы



Пример

Расчет рентабельности основной деятельности

Отчет о прибылях и убытках

	2013	2014
Продажи	188 859	428 041
Себестоимость реализованной продукции	-173 998	-424 562
Валовая прибыль	14 861	43 479
Коммерческие расходы	-14 003	-40 969
Прибыль от продаж	858	2 783
Проценты к уплате		
Прочие доходы	31	856
Прочие расходы	-84	-1 079
Прибыль до налогообложения	805	1 930
Налоги	-161	-384
Доходы после налогообложения	644	1 546

Рентабельность основной деятельности = 858/188 859 = **0,45% 0,59%**



Чем меньше показатели рентабельности продаж, тем менее выгодно заниматься производством и продажей (или только продажей) данного товара или услуги.

В этом случае стоит обратить внимание на альтернативные направления бизнеса с большей маржинальностью.

Коэффициенты ликвидности показывают соотношение ресурсов компании и ее долга, подлежащего погашению в ближайшем будущем.

Коэффициенты ликвидности – финансовые показатели, характеризующие платежеспособность компании в краткосрочном периоде, ее способность отвечать по обязательствам в быстро меняющейся рыночной среде.



На заметку

Коэффициент текущей ликвидности:

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности} = \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства}$$



К **оборотным активам** относятся товарно-материальные запасы, дебиторская задолженность, денежные средства на счете и в кассе, то есть те активы, которые постоянно оборачиваются в процессе ведения бизнеса.

Краткосрочные обязательства – это кредиторская задолженность; краткосрочные займы; начисленные, но не выплаченные налоги, дивиденды, заработная плата.

В разных отраслях нормальный показатель этого коэффициента различен. Если у предпринимателя производственная компания, то коэффициент, скорее всего, высокий (поскольку необходимо поддерживать запасы готовой продукции, сырья и материалов, а также, вероятно, высокий уровень дебиторской задолженности). Если же это розничный магазин, то этот коэффициент скорее будет низким, поскольку имеются только быстрооборачивающиеся запасы товаров, а оплата идет за наличный расчет.



Высокий коэффициент текущей ликвидности лучше, чем низкий, однако если он очень высок, то это означает, что средства компании «заморожены» в деньгах или других ликвидных инструментах и используются не так эффективно, как могли бы.



На заметку

Коэффициент срочной ликвидности

Коэффициент срочной ликвидности = (Оборотные активы – Товарно-материальные запасы) / Краткосрочные обязательства

Этот коэффициент в качестве ликвидных активов учитывает только дебиторскую задолженность и денежные средства. В идеале значение коэффициента срочной ликвидности должно превышать единицу. То есть дебиторская задолженность и средства на расчетном счете должны покрывать обязательства по кредиторской задолженности. Однако столь высокий коэффициент срочной ликвидности часто считается роскошью, поэтому значения на уровне 0,6–0,8 можно считать вполне приемлемыми.



Попробуйте сами

Используя баланс из примера в главе «Балансовый отчет, как отражение активов и пассивов»:

	2013	2014
Внеоборотные активы	-	-
Оборотные активы		
Складские запасы	22 931	55 351
Дебиторская задолженность	16 761	15 565
Денежные средства	35	318
Прочие оборотные активы	-	4 551
Итого оборотные активы	39 727	75 785
ИТОГО АКТИВЫ	39 727	75 785
Собственный капитал		
Уставный капитал	10	10
Нераспределенная прибыль	643	2 266
Итого собственный капитал	653	2 276
Долгосрочные обязательства	-	-



Краткосрочные обязательства			
	Займы	-	4 000
	Счета поставщиков к оплате	34 946	43 167
	Прочая кредиторская задолженность	4 128	26 342
	Итого краткосрочные обязательства	39 074	73 509
	ИТОГО КАПИТАЛ	39 727	75 785

и соответствующий отчет о прибылях:

Отчет о прибылях и убытках

	2013	2014
Продажи	188 859	428 041
Себестоимость реализованной продукции	-173 998	-424 562
Валовая прибыль	14 861	43 479
Коммерческие расходы	-14 003	-40 969
Прибыль от продаж	858	2 783
Проценты к уплате		
Прочие доходы	31	856
Прочие расходы	-84	-1 079
Прибыль до налогообложения	805	1 930
Налоги	-161	-384
Доходы после налогообложения	644	1 546

рассчитайте следующие показатели компании, занимающейся оптовой торговлей, за 2009 и 2010 гг.:

- ✓ Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)
- ✓ Коэффициент рентабельности суммарных активов (ROTA)
- ✓ Коэффициент текущей ликвидности
- ✓ Коэффициент срочной ликвидности.

(Ответы и пояснения смотрите в конце модуля)



Заключение



*Подведем
итог*

Даже если вы являетесь индивидуальным предпринимателем и владельцем малого предприятия, это не значит, что ваш бизнес – это вы. Финансовые потоки бизнеса и личные потоки необходимо тщательно разделять. Если предприниматель лично взял кредит на два миллиона рублей для пополнения оборотных средств, или, наоборот, изъяс часть прибыли на личные нужды, это необходимо детально фиксировать. Все накопленные результаты нужно регулярно анализировать, а каждый следующий шаг развития – тщательно планировать. Бизнес не прощает финансовых ошибок, именно поэтому вести финансы предприятия жизненно необходимо каждому руководителю и собственнику своего дела.

В данном модуле дано представление о базовых финансовых понятиях, таких как доходы, расходы, прибыли, убытки, активы, обязательства, и способах их использования для улучшения финансовых показателей вашего бизнеса.

Рекомендуем обязательно изучить модули, посвященные накопительным и расчетным инструментам для бизнеса, а также материалы, касающиеся способов финансирования бизнеса. Это даст наиболее полное представление о финансовой жизни предприятия и позволит найти варианты решения тех задач, которые стоят перед его собственником.



ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЛЯ МАЛЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

«Деньги – кровь бизнеса». Именно поэтому каждому владельцу предприятия – малого или среднего, вновь созданного или успешно работающего – необходимо тщательно следить за состоянием финансов в своем бизнесе, проводить профилактические «лечебные мероприятия», позволяющие избежать финансовых «инфарктов».

Несколько распространенных ошибок предпринимателей в управлении деньгами:

- **Отсутствие понимания финансовой ситуации в компании.** То, что лежит на счете 20 миллионов, еще не значит, что можно потратить из них хотя бы тысячу. Сначала нужно разобраться, откуда и как они попали на счет, какой доход приносят и долго ли они могут на счете находиться, и только потом открывать новые магазины, покупать личные автомобили и совершать любые другие расходы.
- **Отсутствие критериев эффективности,** которые были бы доступны в любой момент. Есть ли у предпринимателя финансовая модель, по которой можно было бы проследить оборот, выручку, прибыль и движение денег? Если нельзя отследить эти параметры, то нет возможности их контролировать.
- **Отсутствие планирования.** Часто открытие новых магазинов или даже целых направлений в бизнесе производится наобум, без понимания, хватит ли на это свободных денежных средств. За счет чего на самом деле происходит развитие: за счет оборотных средств или уже сгенерированного дохода? Производится ли расчет прибыльности нового магазина или направления?

Финансовые коэффициенты для оценки состояния бизнеса:

- **Коэффициенты рентабельности** показывают то, насколько успешно компания движется к цели создания капитала для собственника. Представляют собой отношение полученной прибыли (или выручки) к другим ключевым показателям или ресурсам
- **Коэффициент рентабельности собственного капитала** (Return On Equity, ROE) показывает доходность капитала собственников: Чистая прибыль (прибыль после выплаты налогов) / Среднегодовая величина собственного капитала
- **Коэффициент рентабельности суммарных активов** (Return On Total Assets, ROTA) измеряет операционную эффективность компании: Операционная прибыль (прибыль до уплаты налогов) / Среднегодовая величина совокупных активов
- **Маржинальность продаж:** Маржинальность продаж = (Доходы от продаж – Себестоимость реализованной продукции) / Доходы от продаж
- **Рентабельность основной деятельности:** (Доходы от продаж – Расходы от основной деятельности) / Доходы от продаж
- **Коэффициенты ликвидности** показывают соотношение ресурсов компании и ее долга, подлежащего погашению в ближайшем будущем: Оборотные активы / Краткосрочные обязательства
- **Коэффициент срочной ликвидности** (значения коэффициента на уровне 0,6–0,8 можно считать вполне приемлемыми): (Оборотные активы – Товарно-материальные запасы) / Краткосрочные обязательства.

Три основных источника данных для анализа и планирования:

- Балансовая ведомость, баланс
- Отчет о прибылях и убытках
- План движения денежных средств.

Подробнее о процедуре анализа и планирования финансово-хозяйственной деятельности малого предприятия, о важных условиях экономической эффективности бизнеса и алгоритмах их реализации можно прочитать в модуле «Финансовое планирование для малых организаций».



1. Какие три основных финансовых документа (отчета) должны быть в каждом бизнесе (выбрать несколько вариантов)?

- А. Балансовая ведомость (баланс)
- В. Налоговая декларация
- С. Отчет о прибылях и убытках
- D. План движения денежных средств
- E. Выписка о состоянии банковского счета

2. В каком отчете описываются активы и пассивы предприятия?

- А. Отчет о прибылях и убытках
- В. План движения денежных средств
- С. Балансовая ведомость (баланс)

3. Что из нижеперечисленного можно отнести к пассивам юридического лица (выбрать несколько вариантов)?

- А. Займы и кредиты
- В. Уставной капитал
- С. Дебиторская задолженность
- D. Денежные средства на счете и в кассе
- E. Заработная плата

**4. Выручка компании показывает:**

- А. Прибыль, полученную в результате повседневной деятельности компании
- В. Приток «экономических выгод» в результате повседневной деятельности компании
- С. Отток «экономических выгод» в результате повседневной деятельности компании

5. Коэффициент рентабельности собственного капитала равен:

- А. Чистой прибыли, деленной на величину собственного капитала
- В. Прибыли до вычета налогов и процентов, деленной на величину собственного капитала
- С. Чистой прибыли, деленной на величину внеоборотных активов

6. Рентабельность основной деятельности можно вычислить:

- А. Разделив доходы от продаж на прибыль от продаж
- В. Разделив прибыль от продаж на доходы от продаж
- С. Умножив прибыль от продаж на рентабельность собственного капитала

7. Что показывает коэффициент текущей ликвидности компании?

- А. Соотношение дебиторской задолженности и краткосрочных обязательств
- В. Соотношение ликвидных денежных средств и краткосрочных обязательств
- С. Соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств

8. Как необходимо относиться к бизнесу с финансовой точки зрения?

- А. Как к инвестиции
- В. Как к финансовым обязательствам
- С. Как к хобби



Правильные ответы

1	2	3	4	5	6	7	8
A, C, D	C	A, B, E	B	A	B	C	A

Подсчет результатов

За каждый правильный ответ следует прибавить себе 1 балл. В вопросах, где возможны несколько вариантов ответа, балл добавляется только в случае выбора всех правильных вариантов.



7–8 баллов (отлично): Поздравляем! Данный раздел успешно освоен. Можно переходить к изучению следующих модулей.



5–6 баллов (хорошо): Изученная информация достаточно хорошо понята. Перед началом изучения нового модуля рекомендуется еще раз пройти темы, по которым допущены ошибки, и проанализировать разницу неправильных ответов с верными ответами по данным вопросам.



Менее 5 баллов (плохо): Усвоенной и понятой информации недостаточно. Необходимо вернуться к изучению данного модуля и пройти тестирование еще раз.



Ответы и пояснения к задачам модуля

Задача со стр. 19.

Используя баланс из примера в главе «Балансовый отчет, как отражение активов и пассивов» и соответствующий отчет о прибылях, рассчитайте следующие показатели компании, занимающейся оптовой торговлей, за 2009 и 2010 гг.:

- ✓ Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE)
- ✓ Коэффициент рентабельности суммарных активов (ROTA)
- ✓ Коэффициент текущей ликвидности
- ✓ Коэффициент срочной ликвидности

Решение:

- ✓ Коэффициент рентабельности собственного капитала (ROE) = Чистая прибыль (прибыль после выплаты налогов) ÷ Среднегодовая величина собственного капитала
 - $ROE = 644 / 653 \times 100\% = 98,6\%$ (2013 г.)
 - $ROE = 1546 / 2276 \times 100\% = 67,9\%$ (2014 г.)
- ✓ Коэффициент рентабельности суммарных активов (ROTA) = Операционная прибыль (или прибыль до уплаты процентов и налогов) ÷ Среднегодовая величина совокупных активов.
 - $ROTA = 805 / 39727 \times 100\% = 2,026\%$ (2013 год)
 - $ROTA = 1930 / 75785 \times 100\% = 2,546\%$ (2014 год)
- ✓ Коэффициент текущей ликвидности = Оборотные активы ÷ Краткосрочные обязательства
 - $КТЛ = 39\ 727 / 39\ 074 = 1,017$ (2013 год)
 - $КТЛ = 75\ 785 / 73\ 509 = 1,031$ (2014 год)
- ✓ Коэффициент срочной ликвидности = (Оборотные активы – Товарно-материальные запасы) ÷ Краткосрочные обязательства
 - $КСЛ = (39\ 727 - 22\ 931) / 39\ 074 = 0,430$ (2013 год)
 - $КСЛ = (75\ 785 - 55\ 351) / 73\ 509 = 0,278$ (2014 год)