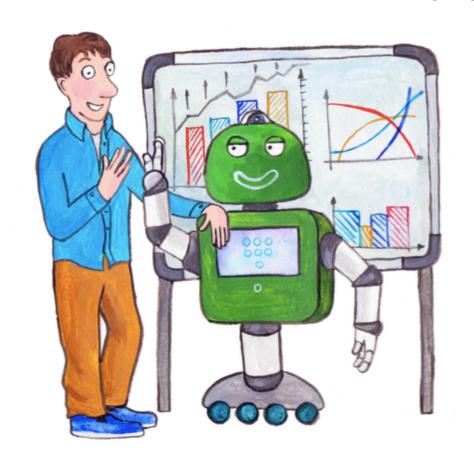
## Финансовая модель



финансовая грамотность для основателя бизнеса

#### Михаил Смолянов

- Серийный предприниматель
- Привлек инвестиции в 2 свои компании.
- Участвовал в 23 сделках в инвестиционном агентстве.
- Сам проинвестировал 5 компаний.
- Построил более 200 финмоделей и посмотрел свыше 2500 чужих.
- Основатель **Финолог**, помогли тысячам предпринимателей навести порядок в учете и десяткам привлечь инвестиции.

## Понять зачем вам нужен учет

Основная задача финансового учета?

### Основная задача финансового учета



Предоставление информации для принятия решений



"Если вы используете расчёты, то не обязательно достигнете вершин, но зато не погрузитесь в безумие."

#### Партия еды, Михаил Перегудов



Моей компании полгода. Запрет на ввоз продуктов из США и Европы ввели 14 августа — за три дня до нашей первой доставки. Несколько месяцев подготовки, планирования, закупок — и вдруг санкции. Перца нет, мясо взлетело, на складах бардак... Дальше хуже: к концу года из-за курса резко выросли цены на продукты у поставщиков. Кажется, сферу общепита кризис затронул сильнее остальных.

Январь 2015

# «Яндекс.Такси» купил сервис доставки наборов продуктов «Партия еды» октябрь 2018

«Яндекс.Такси» получит долю в компании «Партия еды» в размере 83,3%, а 16,7% останутся у трех совладельцев сервиса доставки.

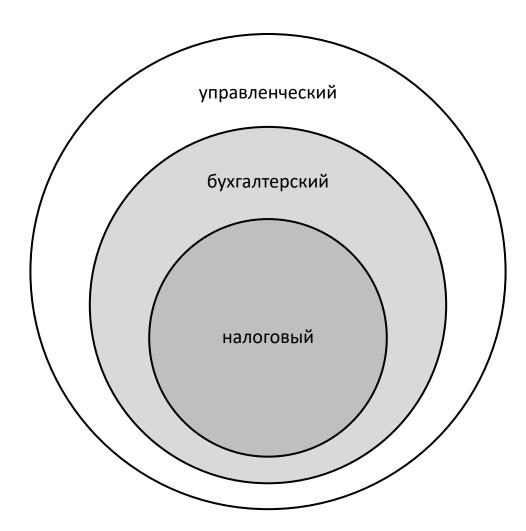
Основатель сервиса доставки еды в Армении, Грузии и Белоруссии Menu Group Ваган Керобян рассказал РБК, что стоимость 100% «Партии еды» может составлять \$12–18 млн. Поэтому «Яндекс.Такси» мог заплатить за свою долю **\$10–15 млн.** 

«Яндекс.Такси» довела до 100% долю в сервисе доставки наборов продуктов для приготовления блюд «Партия.Еды». Компания выкупила 16,7% у предыдущих владельцев. октябрь 2019

#### Предприниматель должен разбираться в учете!

- Знать основные формы отчетности.
- Уметь поставить задачу бухгалтерии/финансовой службе.
- Уметь планировать финансы.
- Знать как оценивать эффективность бизнеса на языке цифр.
- Финансовая модель это язык общения с банками и инвесторами

### УУ — БУ - НУ



# Понять разницу между наличием денег на счете и прибылью.

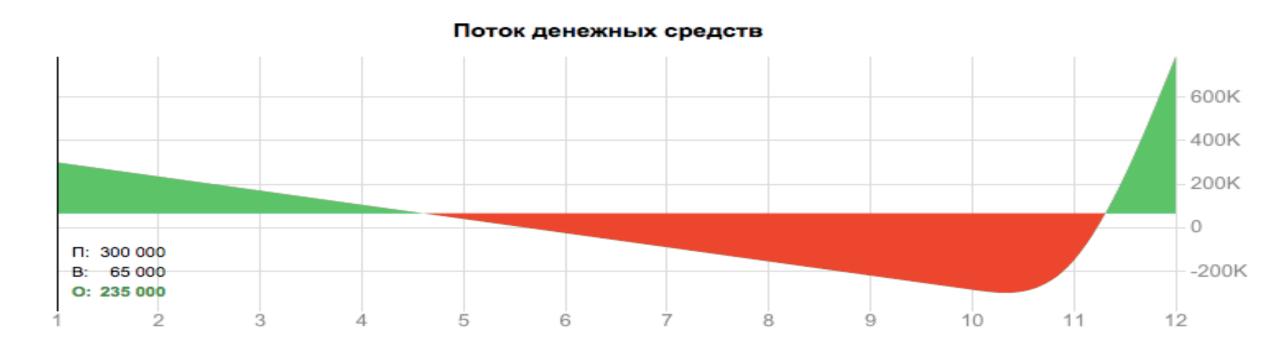
Понять разницу между **юнит**-экономикой и **полной** экономикой бизнеса.

#### Unit экономика (дополненная)

#### Дизайн сайта:

- + 1 500 000 выручка
- 780 000 расходы (зарплата, офис и т.д.)
- = 720 000 EBITDA
- 200 000 амортизация
- 90 000 налоги
- = 430 000 прибыль

#### Прибыльный бизнес без денег...



fnlg.ru/ihiv

#### Unit экономика (дополненная)

#### Интернет продажа ноутбуков:

- + 99 000 выручка
- 96 000 закупка
- 2000 реклама
- 500 доставка
- 300 % менеджеру
- = 200 маржинальный доход
- 150 аренда
- 200 фикс менеджера
- 300 AXO
- **= -450 УБЫТКА**

#### Убыточный с деньгами

Прибыль

-120 000 -115 833	-111 667	-107 500	-103 333	-99 167	-95 000
-------------------	----------	----------	----------	---------	---------

#### Отчет о движении денежных средств

Приход

Выбытие

Переменные расходы

аренда

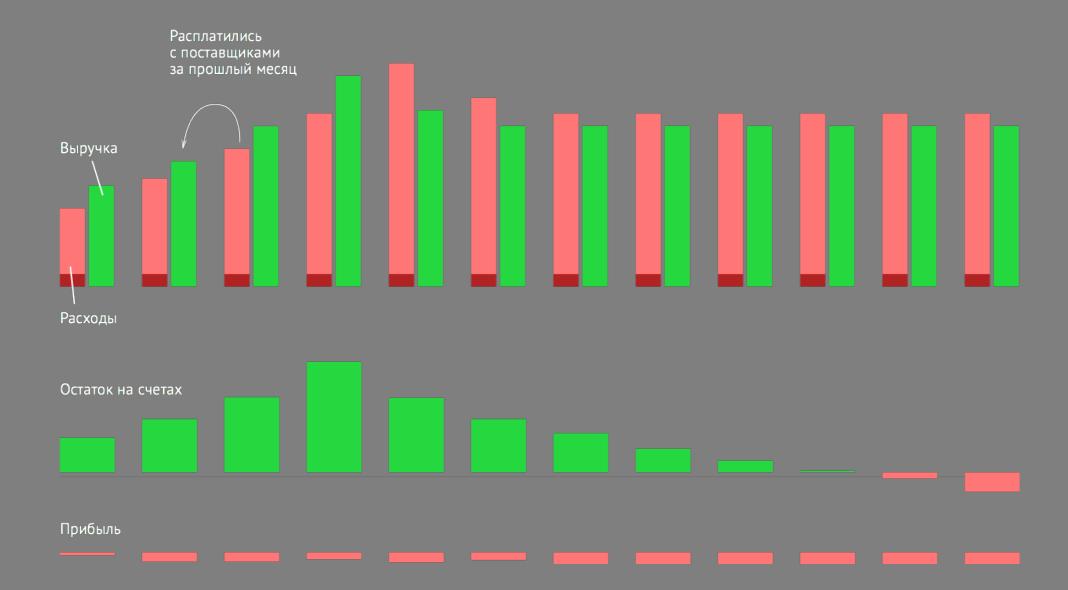
3П

Остаток

1 000 000	1 083 333	1 166 667	1 250 000	1 333 333	1 416 667	1 500 000
-170 000	-170 000	-1 120 000	-1 199 166	-1 278 334	-1 357 500	-1 436 666
0	0	-950 000	-1 029 166	-1 108 334	-1 187 500	-1 266 666
-50 000	-50 000	-50 000	-50 000	-50 000	-50 000	-50 000
-120 000	-120 000	-120 000	-120 000	-120 000	-120 000	-120 000
830 000	1 743 333	1 790 000	1 840 834	1 895 833	1 955 000	2 018 334

# fnlg.ru/7uvg





Вопросы, что непонятно по этому блоку?

#### Три основные формы отчётности

- Баланс (balance sheet, statement of financial position)
- Отчёт о финансовых результатах (о прибылях и убытках, о доходах и расходах, Profit and Loss statement P&L, Income statement, Statement of Earnings)
- Отчёт о движении денежных средств (Cash Flow statement)

#### Отчёт о прибылях и убытках

- Он же Форма №2 РСБУ
- Он же Отчёт о финансовых результатах
- Он же Отчёт о прибылях и убытках (ОПиУ)
- Он же Отчёт о доходах и расходах (ОДР)
- Он же Statement of Earnings
- Он же Profit and Loss statement (или просто **P&L**, или **PNL**)
- Он же Income statement

#### Отчёт о прибылях и убытках

- Составляется методом начисления
- Содержит информацию обо всех начисленных доходах и расходах
- Нужен для анализа эффективности деятельности компании

#### Упрощенная структура отчёта о ПиУ

+	Выручка
-	Расходы
	EBITDA
-	Амортизация
-	Проценты по займам
	ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ
_	Налоги
	чистая прибыль

#### Отчёт о прибылях и убытках

+	Выручка (Sales или Revenues)
-	Прямые расходы (Cost of good sold, COGS)
	Валовая прибыль (Gross profit)
-	Косвенные расходы (Коммерческие, управленческие, административно-хозяйственные расходы, Selling, general and administrative expenses, SG&A)
	<b>EBITDA</b> (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) Прибыль до вычета расходов по выплате процентов и налогов, переоценки активов и начисления амортизации
-	<b>Амортизация</b> (Amortization) и обесценивание активов (Depreciation)
	Операционная прибыль (~ <b>EBITD</b> ) (Прибыль от продаж)
-	Проценты по займам (Interest and financial charges)
	Прибыль до налогообложения (Profit before tax, PBT)
-	Налоги (Taxes)
	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (Net Income, NI)

#### Прямые и косвенные расходы

- Прямые расходы можно четко понять к какому контракту/проекту или к какой единице продукции они относятся
- Косвенные расходы относятся в целом на все контракты/проекты или на всю продукцию, их нельзя идентифицировать с конкретной единицей продукции или контрактом

# Отчёт о прибылях и убытках для проектной деятельности

Выручка контракта 1	Выручка контракта 2	•••	Выручка контракта N			
Прямые расходы контракта 1	Прямые расходы контракта 2	•••	Прямые расходы контракта N			
Валовая прибыль контракта 1	Валовая прибыль контракта 2		Валовая прибыль контракта N			
Косвенные расходы						
	EBITDA					
Амортизация						
	EBITD					
	Проценты по займам					
Прибыль до налогообложения						
Налоги						
	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ					

#### У компании два контракта

	Итого	контракт 1	контракт 2	
Выручка	200	100	100	
Прямые расходы	-100	-50	-50	
Валовая прибыль	+100	+50	+50	
Косвенные расходы	-120			
Прибыль	-20			

#### Какова прибыль каждого контракта?

	Итого	контракт 1	контракт 2
Выручка	200	100	100
Прямые расходы	-100	-50	-50
Валовая прибыль	+100	+50	+50
Косвенные расходы	-120	-60	-60
Прибыль	-20	-10	-10

#### Можно ли подписывать третий контракт?

	Итого	контракт 1	контракт 2	контракт 3
Выручка	300	100	100	100
Прямые расходы		-50	-50	-70
Валовая прибыль		+50	+50	+30
Косвенные расходы	-120	-40	-40	-40
Прибыль				-10

#### У компании три контракта

	Итого	контракт 1	контракт 2	контракт 3
Выручка	300	100	100	100
Прямые расходы	-170	-50	-50	-70
Валовая прибыль	+130	+50	+50	+30
Косвенные расходы	-120			
Прибыль	+10			

# Главный критерий принятия решения о новом контракте

#### ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ

#### Какой контракт эффективней?

	Итого	контракт 1	контракт 2	контракт 3
Выручка	400	100	100	200
Прямые расходы	-240	-50	-50	-140
Валовая прибыль	+160	+50	+50	+60
Косвенные расходы	-120			
Прибыль	+40			

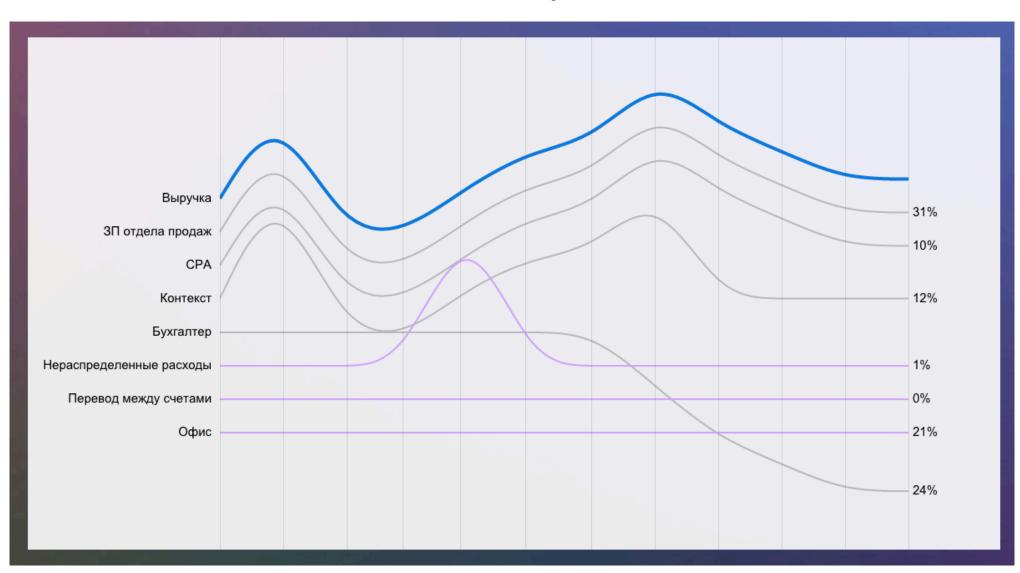
#### Рентабельность по валовой прибыли

	Итого	контракт 1	контракт 2	контракт 3
Выручка	400	100	100	200
Прямые расходы	-240	-50	-50	-140
Валовая прибыль	+160	+50	+50	+60
Рентабельность по ВП	40%	50%	50%	30%
Косвенные расходы	-120			
Прибыль	+40			
Рентабельность	10%			

#### Переменные и постоянные расходы

- Переменные расходы изменяются с изменением объема производства или объемом оказанных услуг
- Постоянные расходы не изменяются с изменением объемов производства или объема оказанных услуг

### Разделение расходов



# Как повысить устойчивость?



#### Точка безубыточности

- Точка безубыточности (ТБУ) объём выручки, который покрывает все расходы
- Прибыль в ТБУ равна нулю

- Чтобы рассчитать ТБУ необходимо знать:
  - маржинальность бизнеса
  - размер постоянных расходов

#### Расчёт маржинальности

#### Расчёт маржинальности

Например: Покупаете помидоры за 120 руб./кг

Продаёте за 200 руб./кг

Mapжa% = (200-120)/200 = 40%

### Не путать маржу и наценку!

Маржа% всегда меньше 100%

#### Расчет точки безубыточности

#### Расчёт ТБУ

#### Например:

Постоянные расходы на аренду торгового места, склада и зарплату продавцу помидоров –

160 тыс. руб. в месяц

Маржинальность – 40%

TБУ = 160/40% = 400 тыс.руб./мес.

#### Два варианта отчёта оПиУ

Выручка			
Прямые расходы	Переменные расходы		
Валовая прибыль	Маржинальный доход		
Косвенные расходы	Постоянные расходы		
EBITDA			
Амортизация			
EBITD			
Проценты по займам			
Прибыль до налогообложения			
Налоги			
чистая прибыль			

#### Два варианта отчёта о прибылях и убытках

Выручка	=	Выручка
Прямые расходы	≠	Переменные расходы
Валовая прибыль	<b>≠</b>	Маржинальный доход
Косвенные расходы	<b>≠</b>	Постоянные расходы
EBITDA	=	EBITDA
Амортизация	=	Амортизация
Проценты по займам	=	Проценты по займам
Налоги	=	Налоги
чистая прибыль	=	чистая прибыль

#### Отчёт о движении денежных средств

- Составляется прямым (кассовым) методом или рассчитывается косвенным методом
- Содержит информацию о движении денег по всем расчётным счетам и кассам предприятия
- Нужен для оценки способности компании расплачиваться по счетам, а также способности давать «живые» деньги

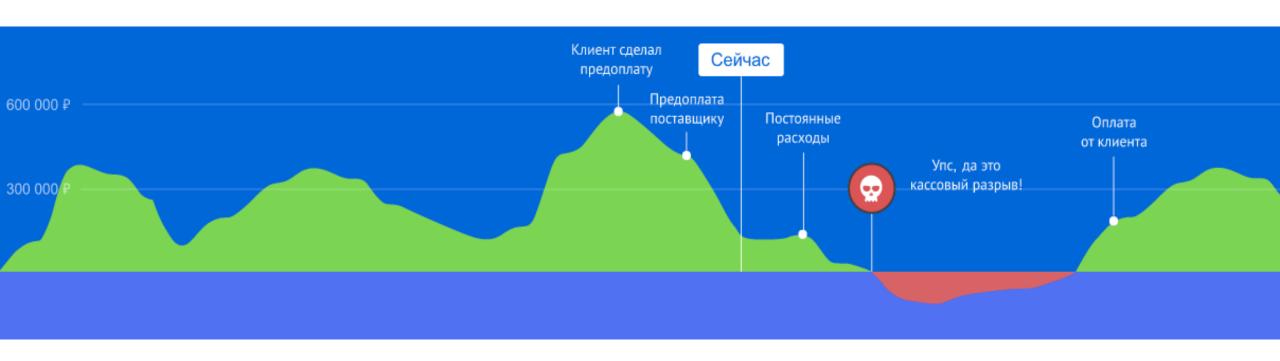
### Структура ДДС

	Остаток денежных средств на начало периода
+/-	Денежный поток от текущих операций
+/-	Денежный поток от инвестиционных операций
+/-	Денежный поток от финансовых операций
+/-	Сальдо (изменение) денежных потоков
	Остаток денежных средств на конец периода

#### Планирование ДДС

- Платежный календарь позволяет планировать расходы.
- Если к плану расходов добавить план доходов, то будут видны потенциально проблемные места возможные кассовые разрывы.

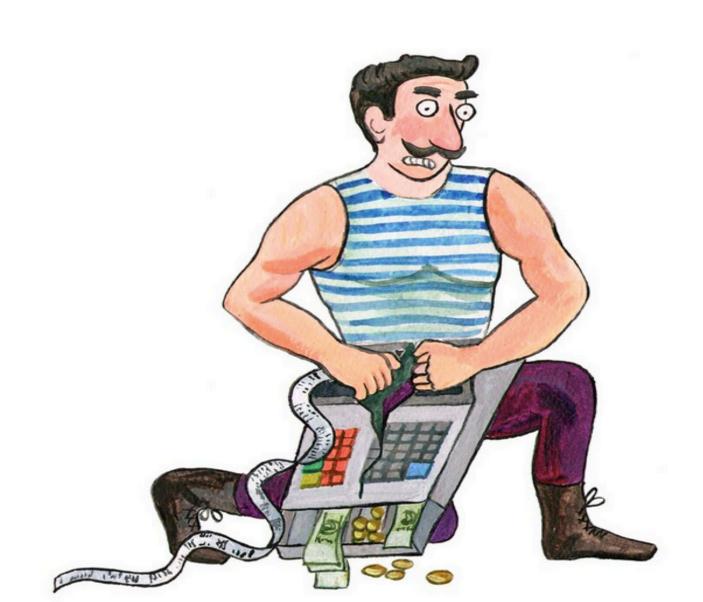
#### Планирование ДДС



### Планирование ДДС

Проект	Зонтики для ООО Кит								
	01/10/2017								
Дата начала									
Дата завершения план	15/12/2017								
Дата завершения факт									
Стоимость	1 500 000								
Прибыль	350 000								
Макс разрыв	-1 000 000								
недели	1	2	3	4	5	6	7	8	9
приход	150 000								1 350 000
расход	0	0	-50 000	-900 000	-200 000	0	0	0	0
накопленный итог	150 000	150 000	100 000	-800 000	-1 000 000	-1 000 000	-1 000 000	-1 000 000	350 000
оплата за зонты				800 000					
оплата дизайнеру			50 000						
оплата за упаковку				100 000					
оплата за печать					200 000				

### Как предотвратить кассовый разрыв?



### Как предотвратить кассовый разрыв?

- Строгая очередность платежей.
- Мотивация отдела продаж с акцентом на полученные деньги.
- Выделенный сотрудник для работы с дебиторкой.
- Предоплаты с клиентов.
- Отсрочки от поставщиков.
- Заемное финансирование.

#### Разница между движением денег и ОПиУ

- ОПиУ виртуальный отчет, оперирует обязательствами, а не живыми деньгами
- Расходы в ОПиУ появляются по принципу соответствия, расход соответствуют выручке

## Задание 1: Как и в какой из форм отчетности отражаются следующие операции

- В июне заплатили зарплату за май, 800тр.
- Дизайнер Артемий с зарплатой 100тр уволился 28 июня
- Купили 5 новых компьютеров по 90тр каждый.
- Получили в банке кредит 1 млн. руб.
- Отгрузили товар на 500тр с отсрочкой платежа 30 дней.
- Получили аванс 300тр от клиента.
- Закупили на склад товар на 1 млн руб.

# Задание 2: Напишите основные операции в вашем бизнесе, которые по разному отражаются в движении денег и ОПиУ

- Оборотный капитал, дебиторка, кредиторка, складские запасы
- Основные средства
- Финансовая деятельность

## «Баланс» - что это и зачем он нужен?

- Информация на определенную дату:
  - об активах
  - о собственном капитале
  - об обязательствах
- Нужен для анализа состояния компании

## Баланс отвечает на **Главный Вопрос Собственника**— «Где Деньги?»



#### АКТИВЫ

#### Это то, что имеет компания

- •внеоборотные активы
- •оборотные активы

### Внеоборотные активы

- ОС (основные средства)
  - здания
  - оборудование
  - транспорт
  - оргтехника
  - мебель
- НМА (нематериальные активы)
  - товарный знак
  - патенты
  - ноу-хау
  - сайт
  - ПО

### Оборотные активы

- •Деньги
- •Дебиторская задолженность
- •Запасы товаров, сырья, материалов

#### ПАССИВЫ

#### Это то, за счет чего были приобретены активы

- •акционерный капитал
- •прибыль
- долгосрочные обязательства
- краткосрочные обязательства
  - краткосрочные займы и кредиты
  - кредиторская задолженность

#### Решение создать компанию

АКТИВ		ПАССИВ	
Деньги	0	Капитал	0
Дебиторка	0	Прибыль	0
Запасы	0	Займы	0
Осн.ср-ва	0	Кредиторка	0
0		0	

	Изменение	Итог. отчет
Выручка	0	0
Расходы	0	0
Прибыль	0	0

Отчет о деньгах	В моменте	Итог.отчет
Остаток на начало	0	0
Поступления	0	0
Выплаты	0	0
Остаток на конец	0	0

### Формирование уставного капитала 10 млн руб.

АКТИ	В	ПАССИ	В
Деньги	10 000	Капитал	10 000
Дебиторка	0	Прибыль	0
Запасы	0	Займы	0
Осн.ср-ва	0	Кредиторка	0
10 00	0	10 000	)

	Изменение	Итог. отчет
Выручка	0	0
Расходы	0	0
Прибыль	0	0

Отчет о деньгах	В моменте	Итог.отчет
Остаток на начало	0	0
Поступления	10 000	10 000
Выплаты	0	0
Остаток на конец	10 000	10 000

#### Закупка товара на 10 млн руб.

АКТИВ		
Деньги	0	K
Дебиторка	0	Γ
Запасы	10 000	3
Осн.ср-ва	0	К
10 000		

ПАССИВ		
Капитал	10 000	
Прибыль	0	
Займы	0	
Кредиторка	0	

10 000

	Изменение	Итог. отчет
Выручка	0	0
Расходы	0	0
Прибыль	0	0

Отчет о деньгах	В моменте	Итог.отчет
Остаток на начало	10 000	0
Поступления	0	10 000
Выплаты	-10 000	-10 000
Остаток на конец	0	0

#### Продажа всего товара за 15 млн руб.

АКТИВ		
Деньги	15 000	
Дебиторка	0	
Запасы	0	
Осн.ср-ва	0	
15 000		

ПАССИ	В
Капитал	10 000
Прибыль	5 000
Займы	0
Кредиторка	0
45.000	•

**15 000** 

	Изменение	Итог. отчет
Выручка	15 000	15 000
Расходы	-10 000	-10 000
Прибыль	5 000	5 000

Отчет о деньгах	В моменте	Итог.отчет
Остаток на начало	0	0
Поступления	15 000	25 000
Выплаты	0	-10 000
Остаток на конец	15 000	15 000

## Пополнение склада товаром на 25 млн руб. с отсрочкой платежа

АКТИВ		ПАССИВ	
Деньги	15 000	Капитал	10 000
Дебиторка	0	Прибыль	5 000
Запасы	25 000	Займы	0
Осн.ср-ва	0	Кредиторка	25 000
40 00	0	40 000	0

	Изменение	Итог. отчет
Выручка	0	15 000
Расходы	0	-10 000
Прибыль	0	5 000

Отчет о деньгах	В моменте	Итог.отчет
Остаток на начало	15 000	0
Поступления	0	25 000
Выплаты	0	-10 000
Остаток на конец	15 000	15 000

## Частичная оплата (15 млн руб.) отгруженного товара поставщику

АКТИВ		ПАССИВ	
Деньги	0	Капитал	10 000
Дебиторка	0	Прибыль	5 000
Запасы	25 000	Займы	0
Осн.ср-ва	0	Кредиторка	10 000
25 00	0	25 000	0

	Изменение	Итог. отчет
Выручка	0	15 000
Расходы	0	-10 000
Прибыль	0	5 000

Отчет о деньгах	В моменте	Итог.отчет
Остаток на начало	15 000	0
Поступления	0	25 000
Выплаты	-15 000	-25 000
Остаток на конец	0	0

## Отгрузка товара клиенту на 15 млн руб. с отсрочкой платежа

АКТИВ		ПАССИВ	
Деньги	0	Капитал	10 000
Дебиторка	15 000	Прибыль	10 000
Запасы	15 000	Займы	0
Осн.ср-ва	0	Кредиторка	10 000
30 000		30 000	)

	Изменение Итог. отче	
Выручка	15 000	30 000
Расходы	-10 000	-20 000
Прибыль	5 000	10 000

Отчет о деньгах	В моменте	Итог.отчет
Остаток на начало	0	0
Поступления	0	25 000
Выплаты	0	-25 000
Остаток на конец	0	0

## Распродажа товара на 10 млн руб. ниже себестоимости

АКТИВ		
Деньги	10 000	
Дебиторка	15 000	
Запасы	3 000	
Осн.ср-ва	0	
28 000		

ПАССИВ		
Капитал	10 000	
Прибыль	8 000	
Займы	0	
Кредиторка	10 000	
28 000		

	Изменение	Итог. отчет
Выручка	10 000	40 000
Расходы	-12 000	-32 000
Прибыль	-2 000	8 000

Отчет о деньгах	В моменте	Итог.отчет
Остаток на начало	0	0
Поступления	10 000	35 000
Выплаты	0	-25 000
Остаток на конец	10 000	10 000

## Закрытие задолженности 10 млн руб. перед поставщиком

АКТИВ		
Деньги	0	
Дебиторка	15 000	
Запасы	3 000	
Осн.ср-ва	0	
18 000		

ПАССИВ		
Капитал	10 000	
Прибыль	8 000	
Займы	0	
Кредиторка	0	
18 000		

	Изменение	Итог. отчет
Выручка	0	40 000
Расходы	0	-32 000
Прибыль	0	8 000

Отчет о деньгах	В моменте	Итог.отчет
Остаток на начало	10 000	0
Поступления	0	35 000
Выплаты	-10 000	-35 000
Остаток на конец	0	0

## Пример баланса прибыльной компании, которая не может выплатить дивиденды

АКТИВ		ПАССИВ	
Деньги	0	Капитал	10 000
Дебиторка	15 000	Прибыль	8 000
Запасы	3 000	Займы	0
Осн.ср-ва	0	Кредиторка	0
18 000		18 000	)

#### Для анализа состояния нужны три отчета

- Отчет о прибылях и убытках (P&L) показывает прибылен ли ваш бизнес и какая его рентабельность.
- Отчет о движении денежных средств (cash flow) показывает хватает ли вам «живых» денег чтобы платить по обязательствам.
- Баланс показывает на что пошла нераспределенная прибыль.

#### Когда можно считать, что все хорошо

- У вас есть прибыль и она выросла по сравнению с прошлым годом.
- Свободных денег у вас немного больше, чем прибыль.
- По балансу видно, что вы не тратите прибыль на складские запасы, дебиторку и дорогие основные средства.

Вопросы, что непонятно по этому блоку?

#### Как планировать будущее?



### Финансовая модель

- •Параметрическая модель (обычно в Excel), позволяющая сценировать будущее.
- •Строится либо для компании целиком, либо для отдельного инвестиционного проекта.

#### Примерная последовательность построения фин. модели

- Проработка предпосылок
- Воронка продаж, выручка
- Себестоимость
- Валовая прибыль
- Текущие расходы
- EBITDA
- ДДС по инвестиционной деятельности
- Амортизация
- Налогооблагаемая база (пока без учета процентов по займам)
- Налог на прибыль (пока без учета процентов по займам)
- Прогноз изменения оборотного капитала
- ДДС по операционной деятельности
- Расчет кассовых разрывов по опер. и инвест. деятельности
- ДДС по финансовой деятельности
- Расчет процентов по займам
- Чистая прибыль и полный отчет о финансовых результатах
- Полный ДДС
- Полный баланс

## Пример финмодели

1	A	В	C	D	E	F	G	H		J	K	L	M	N	0	P
1	Продажа сантехнического оборудования - Пр	едставительст	во в Санкт-	Петербурге												
2	NPV	8 070 719														
3	Период номер		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1
4	Период		мая.15	июня.15	июля.15	авг.15	сент.15	окт.15	нояб.15	дек.15	янв.16	февр.16	марта.16	апр.16	мая.16	июня.1
5	Отчёт о прибылях и убытках (отчёт о финансовом	результате, от	чёт о дохода	х и расходах)												
6																
7	ВЫРУЧКА		0	0	0	0	389 400	772 200	1 148 400	1 518 000	1 881 000	2 237 400	2 587 200	2 930 400	3 267 000	3 597 00
8	Кол-во менеджеров продаж	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
9	Кол-во звонков на менеджера в день	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	31
10	Звонки (количество)		0	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630	630
11	Конверсия звонки-контакты	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	409
12	Контакты (количество)		0	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	253
13	Конверсия контакты-договора	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	109
14	Срок сделки (созревания клиента), мес.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
15	Заключённые договоры (количество)		0	0	0	0	25	25	25	25	25	25	25	25	25	2.
16	Конверсия договора-поставки	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	909
17	Первые поставки (количество)		0	0	0	0	22	22	22	22	22	22	22	22	22	2:
18	Кол-во платящих клиентов без учёта оттока		0	0	0	0	22	44	66	88	110	132	154	176	198	220
19	Отток клиентов в месяц, доля от платящих н	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	29
20	Отток клиентов в месяц		0	0	0	0	0	1	1	1	2	2	3	3	3	
21	Кол-во платящих клиентов		0	0	0	0	22	43	64	84	105	124	144	163	182	200
22	"Потолок" потенциальных клиентов	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
23	"Выбранные" потенциальные клиенты		0	630	1 260	1 890	2 520	3 150	3 780	4 410	5 040	5 670	6 300	6 930	7 560	8 19
24	Средний чек	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000	18 000
25	ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ		0	0	0	0	-299 838	-594 594	-884 268	-1 168 860	-1 448 370	-1 722 798	-1 992 144	-2 256 408	-2 515 590	-2 769 69
26	Себестоимость товара		0	0	0	0	-259 600	-514 800	-765 600	-1 012 000	-1 254 000	-1 491 600	-1 724 800	-1 953 600	-2 178 000	-2 398 000
27	Наценка	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	509
28	Маржинальность		33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	339
29	Переменная часть вознаграждения менедя	кера "на рун	0	0	0	0	-11 682	-23 166	-34 452	-45 540	-56 430	-67 122	-77 616	-87 912	-98 010	-107 91
30	Переменная часть вознаграждения мене,	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	39
31	Переменная часть вознаграждения менедя	кера	0	0	0	0	-12 980	-25 740	-38 280	-50 600	-62 700	-74 580	-86 240	-97 680	-108 900	-119 90
32	Расходы на логистику		0	0	0	0	-27 258	-54 054	-80 388	-106 260	-131 670	-156 618	-181 104	-205 128	-228 690	-251 79
33	Норма расходов на логистику, доля от вы	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	79
34	маржинальный доход		0	0	0	0	89 562	177 606	264 132	349 140	432 630	514 602	595 056	673 992	751 410	827 310
35	Маржинальность бизнеса						23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	239
36	ОБЩЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ РАСХОДЫ		-57 414	-57 414	-57 414	-57 414	-57 414	-57 414	-57 414	-57 414	-57 414	-57 414	-57 414	-57 414	-57 414	-57 41
37	Аренда склада	20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 000	-20 00
38	Складской рабочий ФОТ		-37 414	-37 414	-37 414	-37 414	-37 414	-37 414	-37 414	-37 414	-37 414	-37 414	-37 414	-37 414	-37 414	-37 41
39	Складской рабочий "на руки"	25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 000	-25 00

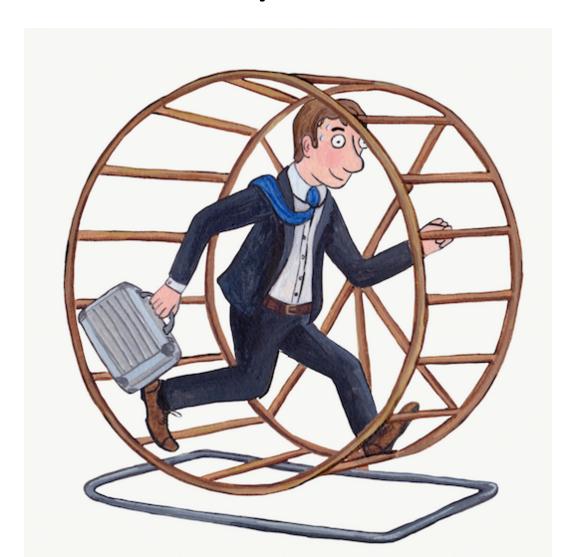
## Как построить финмодель просто?

Бесплатное (без регистрации и СМС) построение финмодели с объяснением и подсказками

model.finolog.ru

Вопросы, что непонятно по этому блоку?

# Оцениваем эффективность бизнеса Ваш бизнес случайно не такой?





#### Какая компания лучше для владельца?

- Компания 1. Дивиденды за 2019г. **1,5 млн. руб**., темпы роста к прошлому году 30%, штат 10 сотрудников, рентабельность по чистой прибыли 5%
- Компания 2. Дивиденды за 2019г. **15 млн. руб.,** темпы роста к прошлому году 30%, штат 100 сотрудников, рентабельность по чистой прибыли 5%

#### Рентабельность собственного капитала

```
Чистая прибыль
ROE =
       Собственный капитал
```

#### Рентабельность собственного капитала пример 1

## Рентабельность собственного капитала пример 2

#### Ваш бизнес случайно не такой?

Если ROE сравним с процентом по депозиту, то у меня для вас печальная новость...

#### БАЛАНС

**АКТИВЫ** 

ПАССИВЫ

Денежные средства

Акционерный капитал

Дебиторская задолженность

Нераспределённая прибыль

Запасы

Кредиты и займы

Основные средства и НМА

Кредиторская задолженность

чем владеет компания (почём приобрели то, чем владеет компания)

где компания взяла деньги, чтобы приобрести АКТИВЫ

#### Активы = Собственный капитал + Заёмный капитал



Assets = Equity + Liabilities

#### Как посчитать

Собственный капитал = Активы - Обязательства

#### Рентабельность собственного капитала

```
Чистая прибыль
ROE =
       Собственный капитал
```

## Задание 3: Какое финансирование самое выгодное для вашего бизнеса и почему?

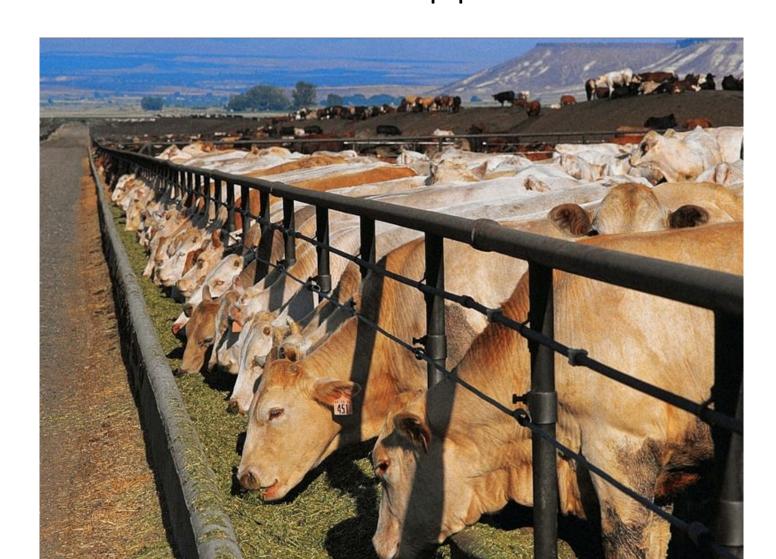
- •Деньги основателя (акционеров).
- •Заемное финансирование
- •Деньги инвестора.

Вопросы, что непонятно по этому блоку?

### Сколько стоит ваш бизнес?



# У вас молочное или мясное животноводство?



## Три основных подхода

- Доходный
- Сравнительный
- Затратный

## Доходный подход

- DCF-метод сумма дисконтированных денежных потоков (NPV) + продисконтированная терминальная стоимость
- Терминальная стоимость стоимость проекта в постпрогнозном периоде. Определяется по формуле Гордона:

Терминальная стоимость =

[CF последнего периода] × (1 + темпы роста)

(ставка дисконтирования – темпы роста)

## Ох...Волшебные штаны



## Сравнительный подход

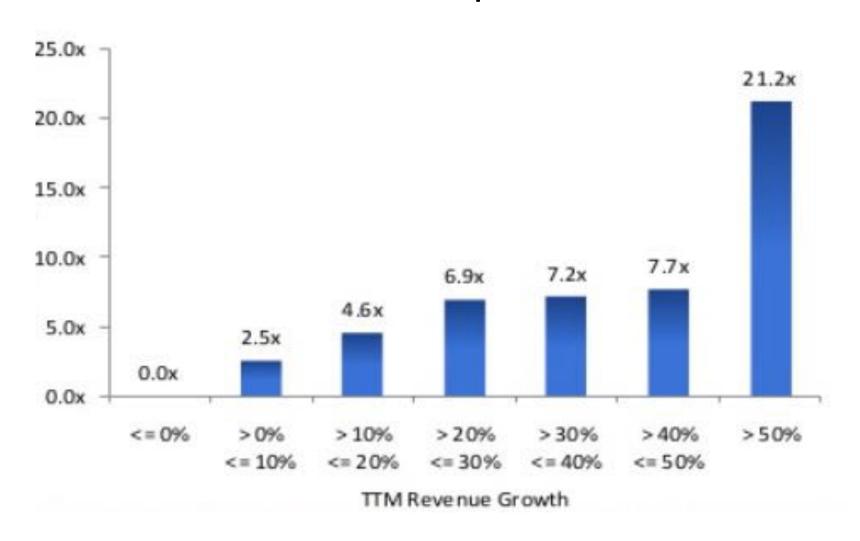
- Определение стоимости бизнеса по мультипликаторам компаний-аналогов
- Основные мультипликаторы:
  - P/E (price/earnings) отношение цены к прибыли.
  - P/S (price/sales) отношение цены к выручке.

## Р/Е- отношение цены к прибыли

Сырьевые компа	S&P 500	IТ компании			
Газпром	4,1		Facebook	30 (было 70)	
Башнефть	2,4	22	Apple	14	
Роснефть	7,7		LinkedIn	600	

Booking Holdings 20 (до 40)

# P/S— отношение цены к выручке зависит от темпов роста



## Затратный подход

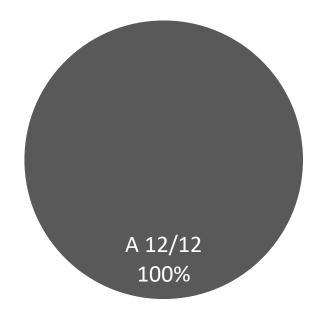
Сколько будет стоить **воссоздание** вашего бизнеса не экспертом в этой области.

#### Типы сделок

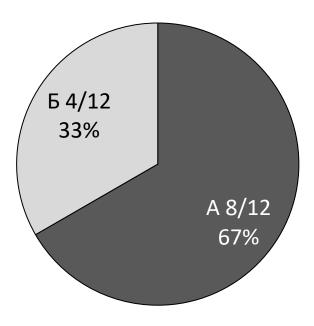
- Cash Out
- Cash In

#### Расчет сделки cash out

Компания до сделки pre-money оценка = 12M

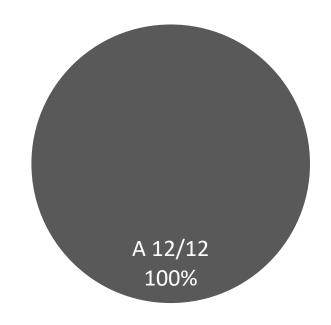


Компания после сделки post-money оценка = 12M



#### Расчет сделки cash in

Компания до сделки pre-money оценка = 12M



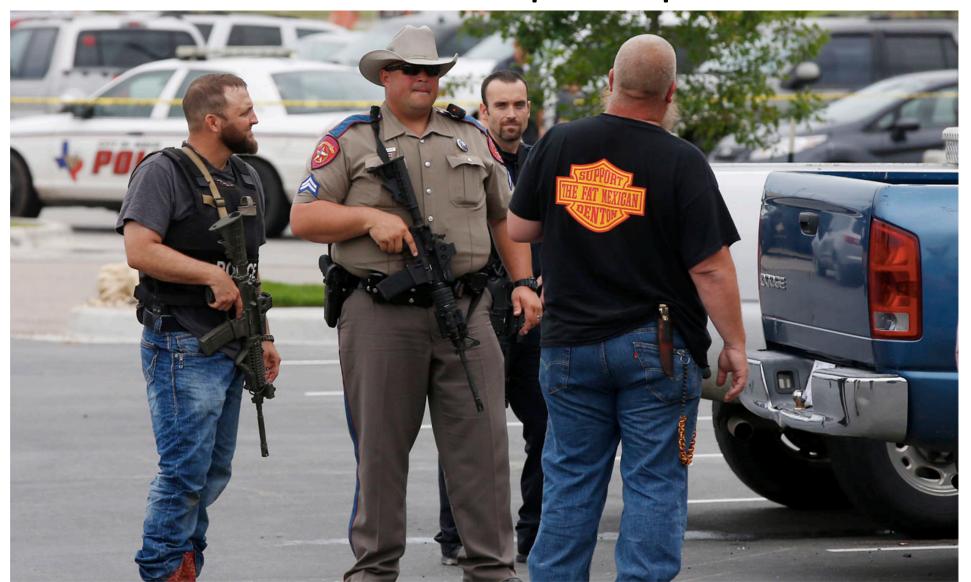


# Как оценить бизнес при расставании с партнерами?

## Русская рулетка



## Техасская перестрелка



Вопросы, что непонятно по этому блоку?

#### Михаил Смолянов

• Почта msmolyanov@gmail.com

Если вопрос интересный — отвечаю за 7 дней, если не очень, то за неделю.

## Берегите финансы!