

Юрий Корягин

КАК ПРОВЕРИТЬ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

ПРИБЫЛЬНЫЙ БИЗНЕС



Юрий Викторович Корягин

Как проверить финансовый план. 50+ практических советов

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=29178198

ISBN 9785449030436

Аннотация

Это издание предназначается для предпринимателей, менеджеров и всех, кто участвует в подготовке бизнес-планов и планирует создать прибыльный бизнес. Ошибки, допущенные при планировании, сделают финансовые ожидания недостижимыми. Руководствуясь практическими советами, собранными в книге, можно с помощью бизнес-логики и простой математики самостоятельно проверить финансовый план.

Содержание

Зачем проверять финансовый план?	5
Общие принципы проверки финансового плана	9
Проверяем прогнозный отчет о прибылях и убытках	11
Выручка от продаж	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Как проверить финансовый план 50+ практических советов

Юрий Викторович Корягин

Дизайнер обложки Ольга Третьякова

© Юрий Викторович Корягин, 2018

© Ольга Третьякова, дизайн обложки, 2018

ISBN 978-5-4490-3043-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Зачем проверять финансовый план?

Финансовый план – это финансовый прогноз бизнеса, представленный основными управленческими отчетами. Финансовый прогноз разрабатывается на основании обоснованных предположений и не сможет точно представить будущее вашего бизнеса. Основная задача финансового прогноза – измерить ваши ожидания и определить связь между расходами и доходами. Ключевые показатели финансового плана делают процесс планирования понятным и удобным для управления бизнесом.

Финансовый план разрабатывается для:

- бизнес-плана новой компании или проекта;
- управления работающим бизнесом.

Обычно разработка финансового плана выполняется специалистами, имеющими соответствующее образование и опыт работы в бизнесе. Руководитель предприятия принимает финансовый план как интеллектуальный продукт, готовый к «употреблению». Основные расчетные показатели финансового плана используются для принятия инвестиционных решений или операционных планов, по которым бизнес будет работать в ближайшем будущем. Через некоторое время бизнес не выходит на планируемую прибыль, увеличива-

ется сумма необходимых инвестиций, возникает недостаток денежных средств.

Одна из основных причин «завышенных» финансовых ожиданий – непроверенный финансовый план.

В книге собраны практические приемы для самостоятельной проверки финансового плана менеджерами и собственниками бизнеса. Основная задача – проверить результаты расчетов финансового плана на логику и соответствие предположениям, сделанным при разработке бизнес-плана. Книгу можно использовать как «быстрое руководство» и читать с любого интересующего вас раздела.

Книга не содержит «универсального» алгоритма проверки финансового плана. Здесь собраны практические советы для проверки каждого прогнозного отчета и правила расчета ключевых показателей бизнеса. Может оказаться, что из 50+ советов полезными для вас будут только несколько. Но эти несколько советов вы точно сможете применить для вашего бизнеса.

Все советы, описанные в книге, более 10 лет я использую как основные правила для финансового планирования работы розничных магазинов и торговых компаний. Здесь нет теории. Вы знакомы с основными понятиями – продажи, себестоимость, расходы, товарный запас, задолженность, денежные средства. Для проверки финансового плана не нужно иметь ученую степень или специальное образова-

ние. Здравый смысл, знание вашего бизнеса и простая математика помогут вам сделать это самостоятельно. **Ваш финансовый план может быть точным!**

Прочитайте книгу, и вы научитесь самостоятельно проверять все разделы финансового плана и находить ответы на вопросы:

1. Как проверить выручку от продаж на соответствие реальной системе продаж?
2. Соответствует ли себестоимость проданного товара планируемой торговой наценке?
3. Как образуется прибыль и сколько прибыли будет оставаться в бизнесе?
4. Почему планируемый «прибыльный» бизнес не всегда прибыльный?
5. Зачем планировать валовую рентабельность, операционные расходы и рентабельность продаж?
6. Как будет использоваться операционная прибыль бизнеса?
7. Как проверить прогноз движения денежных средств?
8. О чем говорит «кассовый разрыв»?
9. Какие признаки неэффективного управления операционной деятельностью бизнеса?
10. Для чего нужен прогнозный баланс?
11. Зачем измерять рентабельность активов?
12. Как проверить планируемую длительность оборота дебиторской задолженности?

13. Как проверить планируемую длительность оборота товарных запасов?
14. Как проверить планируемую длительность оборота кредиторской задолженности?
15. Как оценить возможность бизнеса погасить краткосрочные обязательства перед поставщиками товаров и услуг?
16. Как проверить планируемую финансовую устойчивость бизнеса?
17. Как проверить собственный капитал и рассчитать прогнозную рентабельность?
18. Как определить способность бизнеса оплачивать проценты по кредиту?
19. Разумно ли вы планируете потратить деньги для получения прибыли?
20. Какие ключевые финансовые показатели использовать для презентации финансового плана?

Общие принципы проверки финансового плана

Проверка результатов расчета финансового плана заключается в поиске ошибок прогнозной финансовой отчетности и определении ключевых индикаторов производительности бизнеса.

Ошибки финансового планирования представлены двумя видами: логические и математические. Логические ошибки указывают на несоответствие планируемых условий ведения бизнеса и разработанного финансового плана. Математические ошибки встречаются в финансовых моделях, рассчитанных вручную или с использованием электронных таблиц. Математические ошибки – распространенная причина неправильных финансовых прогнозов.

Совет 1. Обязательно выполняйте проверку результатов расчета финансового плана.

Как начать процесс проверки финансового плана. Проверка финансового плана начинается после того, как вы получите для утверждения три основных документа:

1. Прогнозный отчет о прибылях и убытках.
2. Прогнозный отчет о движении денежных средств.
3. Прогнозный баланс.

Эти прогнозные отчеты содержат все необходимые дан-

ные для того, чтобы сделать предположения, как будет выглядеть финансовое состояние вашего бизнеса.

Перейдем к практике на примере финансового плана интернет-магазина. Финансовый план, разработанный для этой книги, доступен по адресу – www.businesscalculator.pro/doc/finplanbook2.pdf Для комфортной работы загрузите или распечатайте pdf-версию финансового плана.

Проверяем прогнозный отчет о прибылях и убытках

Прогнозный отчет о прибылях и убытках (Projected Profit & Loss) показывает, как будет получена прибыль или убыток, и измеряет планируемый финансовый результат.

Структура прогнозного отчета о прибылях и убытках содержит обязательные разделы, статьи и показатели:

1. Выручка от продаж (Revenue).
2. Себестоимость продаж (Direct Costs или Cost of Goods Sold (COGS)).
3. Валовая прибыль (Gross Margin).
4. Валовая рентабельность (Gross Margin), %.
5. Операционные расходы (Operating Expenses).
6. Операционная прибыль (Operating Income).
7. Проценты по кредиту (Interest).
8. Амортизация (Depreciation & Amortization).
9. Налог на прибыль (Income Taxes).
10. Всего расходы (Total Expenses).
11. Чистая прибыль (Net Profit).
12. Рентабельность продаж по чистой прибыли (Net Profit), %.

Выручка от продаж

Выручка от продаж (Revenue) – основной источник поступления денежных средств. Выручка от продаж определяется при разработке плана продаж. От качества плана продаж зависит прогноз финансового результата бизнеса. План продаж рассчитывается на весь период планирования. Обычная продолжительность периода планирования для бизнес-плана не менее трех лет. Период операционного планирования работающего бизнеса не менее одного года.

Совет 2. Для проверки финансового плана необходимо убедиться в соблюдении следующих правил:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.