



Центр развития  
и поддержки  
предпринимательства  
Санкт-Петербург

# ДЛЯ БИЗНЕСА

ВИДЕОТРАНСЛЯЦИИ СЕМИНАРОВ

# Семинар «Финансовая модель за 120 минут». Онлайн-интенсивный курс для самозанятых.

Элита Смайл

# О чем сегодня поговорим?

1. Финансы для не финансистов
2. Финансовое планирование с помощью финансовой модели.

# 1. Финансы для не финансистов

# Бюджет Доходов и Расходов

**Выручка=К-во чеков\*Ср.чек**

**Себестоимость(VariableCosts)**

**Маржа**

**FixCosts**

**EBITDA**

# Бюджет Доходов и Расходов

**Выручка = К-во чеков \* Ср.чек**

**Себестоимость (Variable Costs)**

**Маржа**

**Fix Costs**

**EBIT  
DA**

# Бизнес-кейс

## Интернет магазин:

- Закупили на Aliexpress 5000 шт. по 2 руб.
- За месяц продали 3000 шт. по 5 руб. и потратили на маркетинг 3000 руб.
- Сколько составит операционная прибыль за месяц?

Статья расчета в П/У	1 вариант	2 вариант
Выручка 3000 шт x 5 руб	15 000	
Себестоимость 5000 шт x 2 руб	- 10 000	
Маркетинг	- 3 000	
Валовая прибыль	<b>2 000</b>	
Постоянные расходы	0	
Операционная прибыль	<b>2 000</b>	

# Бизнес-кейс

## Интернет магазин:

- Закупили на Aliexpress 5000 шт по 2 руб
- За месяц продали 3000 шт по 5 руб и потратили на маркетинг 3000 руб
- Сколько составит операционная прибыль за месяц?

**Расчет сделан не верно!!!**

Статья расчета в П/У	1 вариант	2 вариант
Выручка 3000 шт x 5 руб	15 000	
Себестоимость 3000 шт x 2 руб	- 10 000	
Маркетинг	- 3 000	
Валовая прибыль	<b>2 000</b>	
Постоянные расходы	0	
Операционная прибыль	<b>2 000</b>	

# Бизнес-кейс

## Интернет магазин:

- Закупили на Aliexpress 5000 шт. по 2 руб.
- За месяц продали 3000 шт. по 5 руб. и потратили на маркетинг 3000 руб.
- Сколько составит операционная прибыль за месяц?

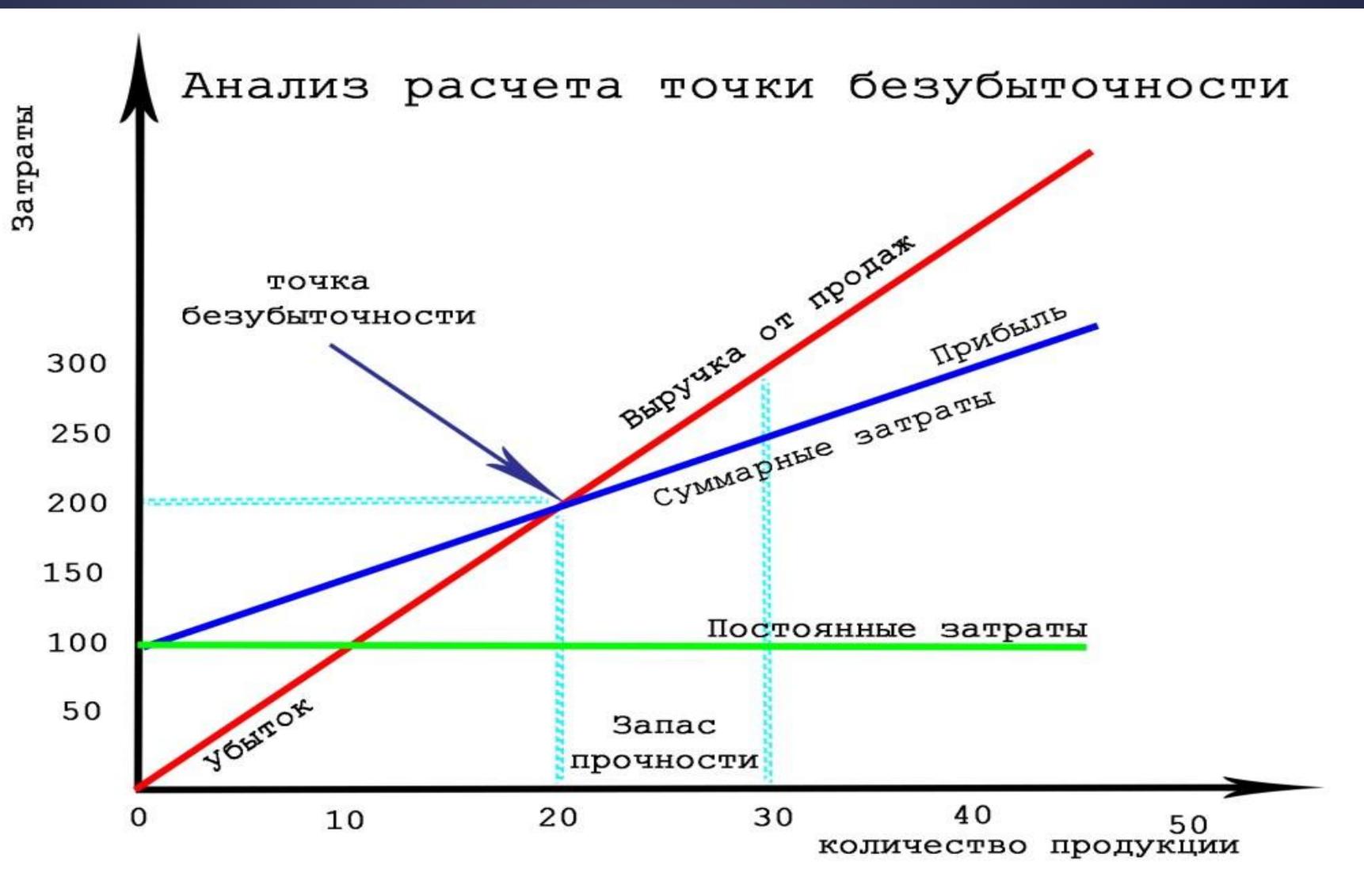
Статья расчета в П/У	1 вариант	2 вариант
Выручка 3000 шт. x 5 руб.	15 000	
Себестоимость 3000 шт x 2 руб	- 6 000	
Маркетинг	- 3 000	
Валовая прибыль	<b>6 000</b>	
Постоянные расходы	0	
Операционная прибыль	<b>6 000</b>	

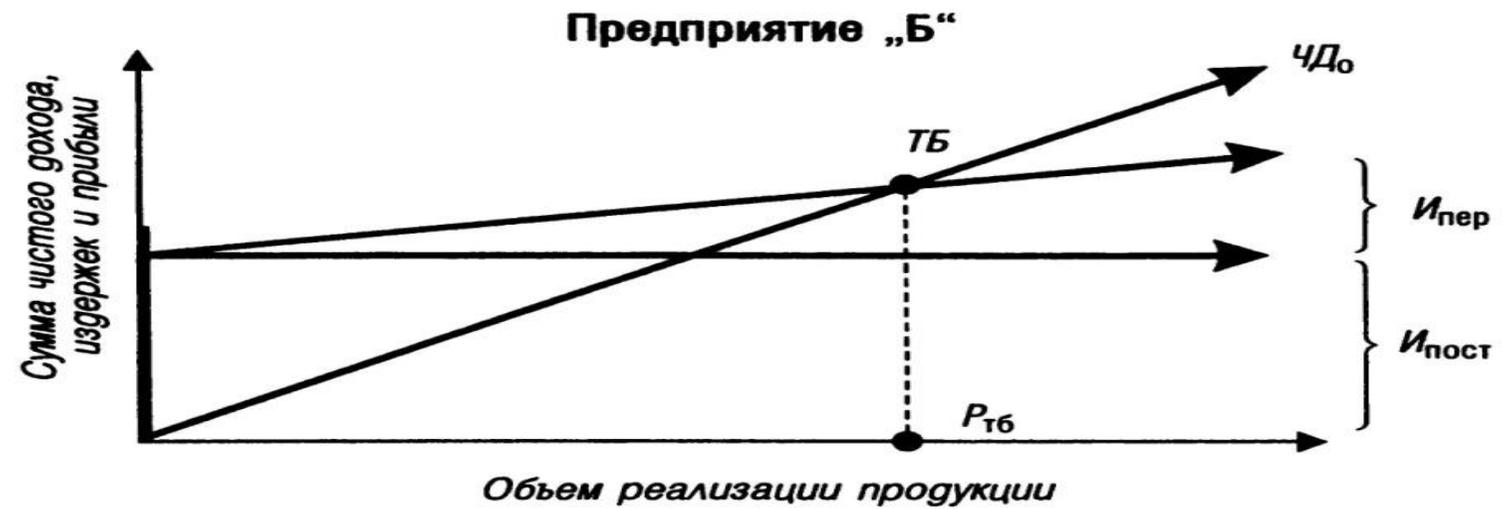
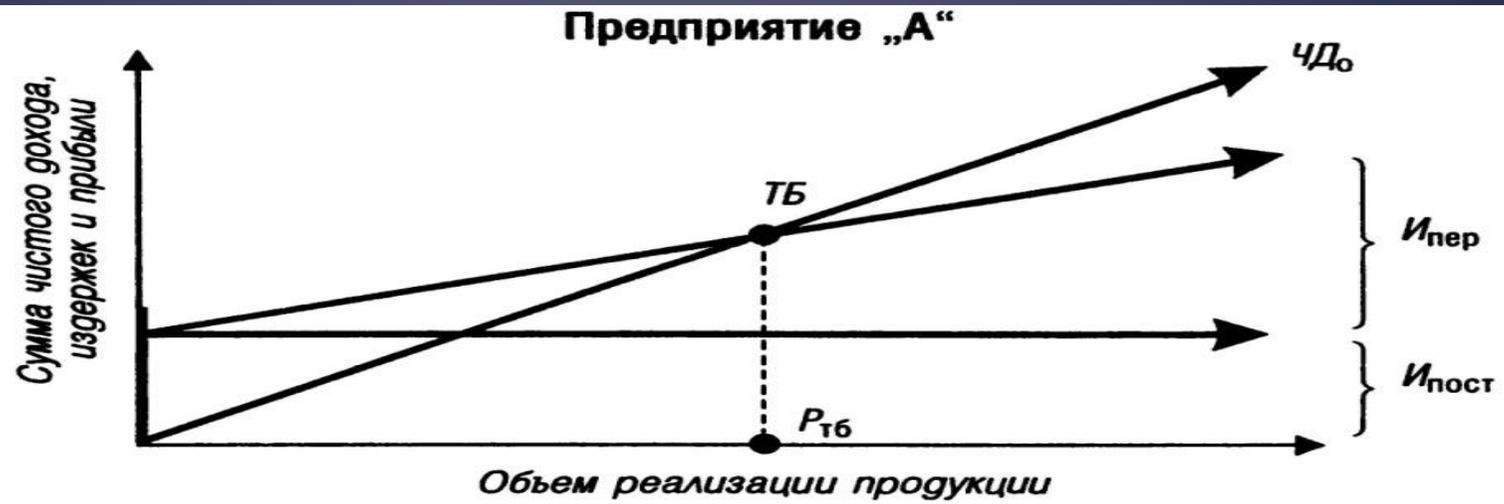
# Бизнес-кейс

## Интернет магазин:

- Закупили на Aliexpress 5000 шт по 2 руб
- За месяц продали 3000 шт по 5 руб и потратили на маркетинг 3000 руб
- Сколько составит операционная прибыль за месяц?

Статья расчета в П/У	1 вариант	2 вариант
Выручка 3000 шт x 5 руб	15 000	15 000
Себестоимость 3000 шт x 2 руб	- 6 000	- 6 000
Маркетинг	- 3 000	- 3 000
Валовая прибыль	<b>6 000</b>	<b>6 000</b>
Постоянные расходы	0	-10 000
Операционная прибыль	<b>6 000</b>	<b>- 4 000</b>





# Отчет Прибыли/Убытки

Показатели	Производст во	Ретейл	Услуги	IT- проекты
<b>Доход /Выручка</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Налог на проф. деятельность</b>	<b>4-6%</b>	<b>4-6%</b>	<b>4-6%</b>	<b>4-6%</b>
Себестоимость(материалы для производства, закупка товара, зарплата производственных или в услуге персонала, привлечение)	-72%	-65%	-60%	-70%
<b>Валовая прибыль/Маржа</b>	<b>28%</b>	<b>35%</b>	<b>40%</b>	<b>30%</b>
Стоимость содержания компании (аренда, ФОТ, маркетинг, логистика, прочие)	-24%	-30%	-30%	-20%
<b>Операционная прибыль EBITDA</b>	<b>4%</b>	<b>5%</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>

# Структура себестоимости

Показатели	Производство	Ретейл	Услуги	IT-проекты
<b>Выручка</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Материал</b>	<b>20-30%</b>	<b>35%</b>	<b>5%</b>	<b>0%</b>
<b>Стоимость рабочей силы</b>	<b>25-35%</b>	<b>5%</b>	<b>40-50%</b>	<b>0%</b>
<b>Вспомогательные расходы</b>	<b>5%</b>	<b>10%</b>	<b>3%</b>	
<b>Привлечение</b>	<b>0%</b>	<b>15%</b>	<b>2%</b>	<b>70%</b>
<b>Итого себестоимость</b>	<b>70%</b>	<b>65%</b>	<b>60%</b>	<b>70%</b>

# Бюджет Движение Денежных средств

## Операционный ДДС

Поступления от клиентов

Расчет с поставщиками, ФОТ,  
аренда

## Инвестиционный ДДС

Продали оборудование

Купили оборудование

## Финансовый ДДС

Поступление от кредитов,  
инвесторов

Расчет по кредитам,  
дивиденды

# Бизнес-кейс

## Интернет магазин:

- Закупили на Aliexpress 5000 шт по 2 руб
- За месяц продали 3000 шт по 5 руб и потратили на маркетинг 3000 руб

Статья расчета Денежном потоке	1 месяц	2 месяц
Операционный ДП	<b>-13 000</b>	
Приток		
Отток		
поставщики	<b>- 10 000</b>	
маркетинг	<b>- 3 000</b>	
Инвестиционный ДП		
Финансовый ДП		
Итого ДП за период	<b>-13 000</b>	
Итого ДП накопленным итогом	<b>-13 000</b>	

# Бизнес-кейс

## Интернет магазин:

- Закупили на Aliexpress 5000 шт по 2 руб
- За месяц продали 3000 шт по 5 руб и потратили на маркетинг 3000 руб

Статья расчета Денежном потоке	1 месяц	2 месяц
Операционный ДП	<b>-13 000</b>	<b>2 000</b>
Приток		15 000
Отток		
поставщики	- 10 000	-10 000
маркетинг	- 3 000	- 3 000
Инвестиционный ДП		
Финансовый ДП		
Итого ДП за период	<b>-13 000</b>	<b>2 000</b>
Итого ДП накопленным итогом	<b>-13 000</b>	<b>- 11 000</b>

# Бизнес-кейс

## Интернет магазин:

- Закупили на Aliexpress 5000 шт по 2 руб
- За месяц продали 3000 шт по 5 руб и потратили на маркетинг 3000 руб

Статья расчета Денежном потоке	1 месяц	2 месяц
Операционный ДП	<b>-13 000</b>	<b>2 000</b>
Приток		15 000
Отток		
поставщики	- 10 000	-10 000
маркетинг	- 3 000	- 3 000
Инвестиционный ДП		
Финансовый ДП	<b>13 000</b>	
Приток	13 000	
Отток		
Итого ДП за период	<b>0</b>	<b>2 000</b>
Итого ДП накопленным итогом	<b>0</b>	<b>2 000</b>

# Бизнес-кейс

## Интернет магазин:

- Закупили на Aliexpress 5000 шт по 2 руб
- За месяц продали 3000 шт по 5 руб и потратили на маркетинг 3000 руб

Статья расчета Денежном потоке	1 месяц	2 месяц	3 месяц
Операционный ДП	<b>-13 000</b>	<b>2 000</b>	<b>15 000</b>
Приток		<b>15 000</b>	<b>15 000</b>
Отток			
поставщики	<b>- 10 000</b>	<b>-10 000</b>	
маркетинг	<b>- 3 000</b>	<b>- 3 000</b>	
Инвестиционный ДП			
Финансовый ДП	<b>13 000</b>		<b>-13 000</b>
Приток	13 000		
Отток			<b>-13 000</b>
Итого ДП за период	<b>0</b>	<b>2 000</b>	<b>2 000</b>
Итого ДП накопленным итогом	<b>0</b>	<b>2 000</b>	<b>4 000</b>

# Бизнес-кейс

## Интернет магазин:

- Закупили на Aliexpress 5000 шт по 2 руб
- За месяц продали 3000 шт по 5 руб и потратили на маркетинг 3000 руб

Прибыль – **12 000**  
руб.

Денег – **4 000**  
руб.

Статья расчета в П/У	1 месяц	2 месяц
Выручка 3000 шт x 5 руб	15 000	15 000
Себестоимость 3000 шт x 2 руб	- 6 000	- 6 000
Маркетинг	- 3 000	- 3 000
Валовая прибыль	<b>6 000</b>	<b>6 000</b>
Постоянные расходы	0	0
Операционная прибыль	<b>6 000</b>	<b>6 000</b>

# Бизнес-кейс

## Интернет магазин:

- Закупили на Aliexpress 5000 шт по 2 руб
- За месяц продали 3000 шт по 5 руб и потратили на маркетинг 3000 руб

Прибыль – **12 000 руб**

Денег - **4 000 руб**

Остаток в товаре –

**4000 шт X 2 руб = 8000 руб**

Статья расчета в П/У	1 месяц	2 месяц
Выручка 3000 шт x 5 руб	15 000	15 000
Себестоимость 3000 шт x 2 руб	- 6 000	- 6 000
Маркетинг	- 3 000	- 3 000
Валовая прибыль	<b>6 000</b>	<b>6 000</b>
Постоянные расходы	0	0
Операционная прибыль	<b>6 000</b>	<b>6 000</b>

# Бюджет Баланса

## АКТИВ

### Внеоборотные активы:

Здание, оборудование, ПП,  
бренд, патенты

### Оборотные активы:

- Запасы сырья, материалов,  
готовой продукции
- Дебиторская задолженность
- Касса/Банк

## ПАССИВ

### Внутренние источники:

-это собственный капитал  
(внесли основатели или  
оставили прибыль на развитие)

### Внешние источники:

- Долгосрочные обязательства
- Краткосрочные обязательства

# Бизнес-кейс

## Интернет магазин:

- Закупили на Aliexpress 5000 шт по 2 руб
- За месяц продали 3000 шт по 5 руб и потратили на маркетинг 3000 руб

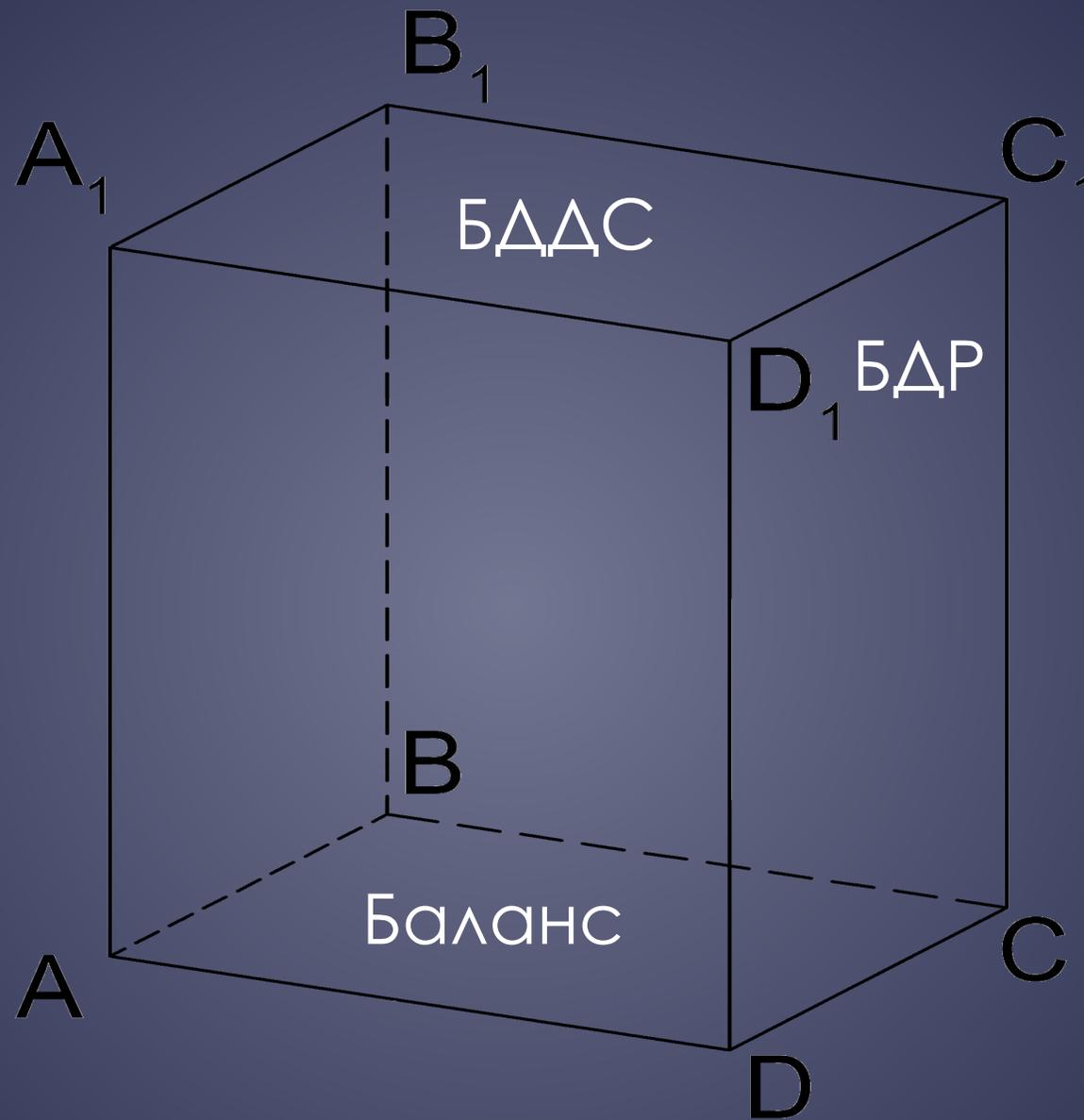
Прибыль – **12 000 руб**

Денег - **4 000 руб**

Остаток в товаре –

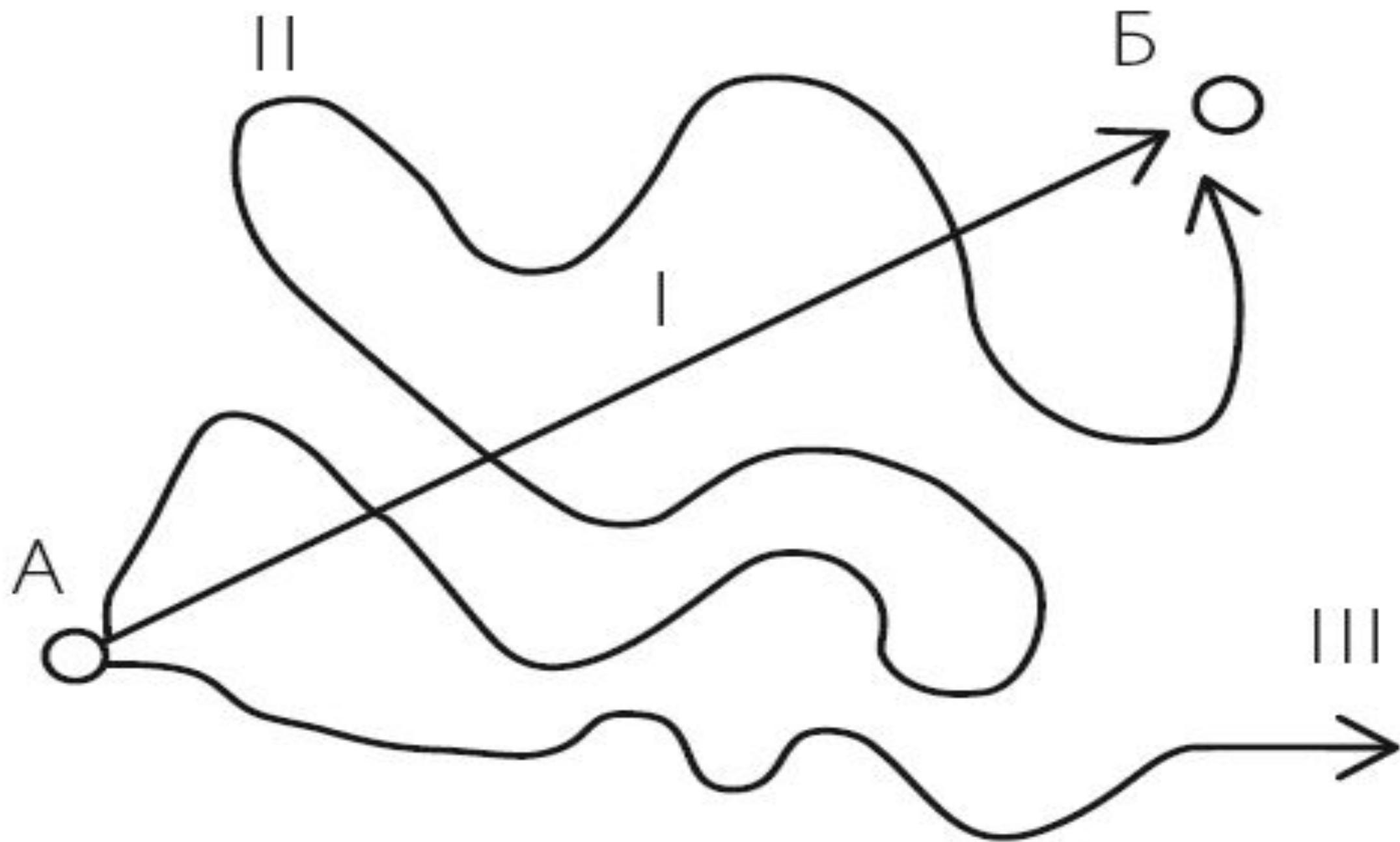
**4000 шт X 2 руб = 8000 руб**

Актив	1 месяц	Пассив	
Склад	8 000	СК Н/прибыль	12 000
Касса	4 000		
<b>Баланс актива</b>	<b>12 000</b>	<b>Баланс пассива</b>	<b>12 000</b>



# 3. Финансовое планирование с помощью финансовой модели





Что необходимо, что  
бы построить  
финмодель?

## Данные для финмодели:

### 1. Для расчета выручки:

- продукт,
- средний чек реализации,
- количество продаж на старте,
- скорость роста,
- тренд колебаний продаж по году

## Данные для финмодели:

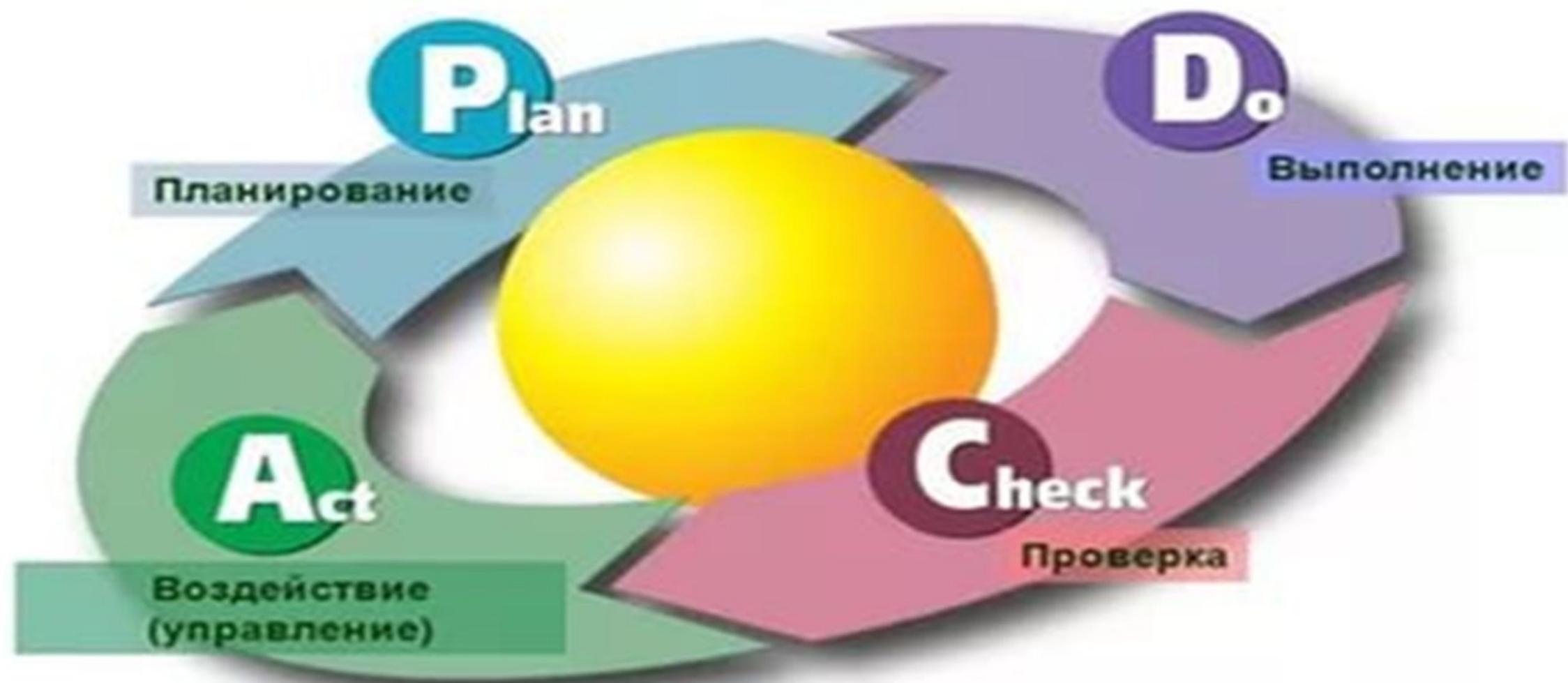
2. Для расчета себестоимости :

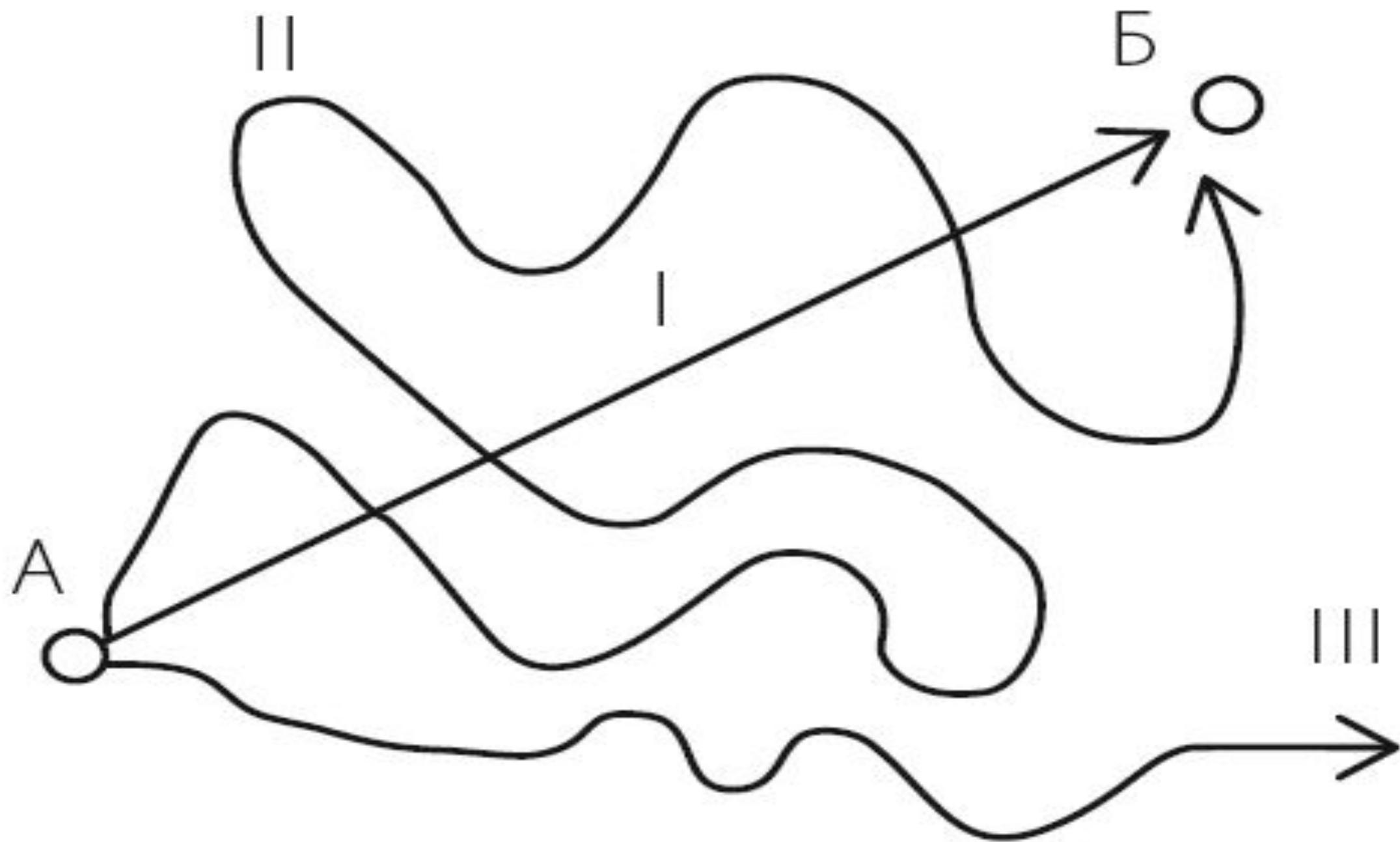
- прогноз по маржинальности %
- прогноз по структуре ( в 100% себестоимости):доля на материалы и вспомогательные расходы, на привлечение

# Шаги по подготовке проекта к оцифровке:

1. Собираем и проверяем основные исходные данные для расчета финмодели.
2. Построив финмодель, тестируем различные сценарии развития событий, отвечая на вопрос, что если... определяя стратегию движения
3. После проведения анализа чувствительности, определяем ключевые метрики, изменения которые могут приводить к серьезным последствиям
4. На основе полученных прогнозов на год, квартал, месяц, строим тактику на более короткие горизонты планирования
5. Внедряем систему контроля – цикл «План-Факт- Анализ – Управление»

## Цикл Plan-Do-Check-Act (Шухарта-Деминга)





# Главное конкурентное преимущество – скорость принятия управленческих решений на основе цифр





Центр развития  
и поддержки  
предпринимательства  
Санкт-Петербург

Элита Смайл

+79618016521

[esmiles@inbox.ru](mailto:esmiles@inbox.ru)

INST: elita\_smiles

FB: Elita Smile

VK: Элита Смайл





# ЦЕНТР РАЗВИТИЯ И ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

## АДРЕС

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ПРОСПЕКТ МЕДИКОВ, 3 «А»

## ТЕЛЕФОН

+7 (812) 372-52-90

## ЭЛ.ПОЧТА

INFO@CRPP.RU



+7 (962) 690-03-55



crpp.ru



crpp



crpp\_ru



crpp\_ru



crpp



crpp.ru



crpp\_ru