**Финансовое планирование для малых организаций**

**Аудитория:** Малые предприниматели (E)

**Тематическая область:** Бюджет и финансовое планирование (1)

**Цель модуля:** Сформировать набор знаний и умений в области управления финансами малого предприятия

**Что вы узнаете из данного модуля:**

* Почему необходимо относиться к бизнесу как к любой другой инвестиции?
* Чем отличаются бухгалтерский и управленческий учет и зачем это нужно знать владельцу малого предприятия?
* Какие три главных финансовых отчета должны быть в каждой успешной компании и даже у индивидуального предпринимателя?
* Что такое активы, обязательства, доходы, прибыли и убытки и как они связаны друг с другом?
* Какие финансовые показатели в бизнесе дадут вам представление о том, насколько успешен ваш бизнес?

Оглавление

[Введение 3](#_Toc387506755)

[Бизнес как инвестиция 4](#_Toc387506756)

[Финансовый менеджмент и бухгалтерский учет: для чего они необходимы и чем различаются 5](#_Toc387506757)

[Главные финансовые отчеты предприятия 6](#_Toc387506758)

[Балансовый отчет, как отражение активов и пассивов 7](#_Toc387506759)

[Отчет о прибылях и убытках 8](#_Toc387506760)

[Основные финансовые показатели бизнеса 10](#_Toc387506761)

[Заключение 13](#_Toc387506762)

## Введение

«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».

*Я владею небольшой торговой компанией. В какой-то момент у меня возникала 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 будет нетрудно.*

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

*Реальная прибыль моих компаний болталась в районе нуля в сезон и примерно минус полмиллиона в месяц в застойное время. Розница была глубоко убыточной круглый год. 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!*

*Антон, г. Иркутск,   
владелец компании по импорту товара из Китая в Россию*

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

* Отсутствие понимания финансовой ситуации в компании. То, что у вас лежит на счете 20 миллионов, еще не значит, что вы можете потратить из них хотя бы тысячу. Сначала разберитесь, откуда и как они попали на счет, какой доход они приносят и долго ли они могут на счете находиться, а только потом открывайте новые магазины, покупайте личные автомобили и совершайте любые другие расходы.
* Отсутствие критериев эффективности, которые были бы доступны вам в любой момент. Есть ли у вас финансовая модель, по которой вы могли бы проследить оборот, выручку, прибыль и движение денег? Если вы не можете отследить эти параметры, то не можете 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 за счет уже сгенерированного дохода? Производится ли расчёт прибыльности такого инвестиционного решения?

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

## Бизнес как инвестиция

Для чего мы создаем бизнес, зачем открываем 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 любые другие вложения, то и оценивать бизнес нужно точно так же как и любую другую инвестицию. Мы вложили один миллион рублей, затем работали целый год, посчитали результаты, поняли, что получили прибыль 100.000 рублей. Формально – есть бизнес, он приносить прибыль. 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 бизнес – ради бизнеса, а не ради прибыли.

***Поэтому и 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.*** Такую оценку полезно сделать не только при открытии бизнеса и при получении первых результатов, но и в случае, когда дело уже есть и работает, а так же при открытии нового направления в существующем бизнесе. В рамках этого модуля вы разберетесь с тем, как посчитать основные финансовые характеристики вашего бизнеса и сможете 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 вашу фирму. Многие предприятия такой информацией не обладают, и чтобы ее восстановить, приходится проводить скрупулёзную работу: восстанавливать отчетность, поднимать старые базы бухгалтерии, смотреть на чеки, делать инвентаризацию и вспоминать, 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 вас 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 путём сплошного, непрерывного и документального учёта 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 учёт в силу своей периодичности, оперирования с уже совершёнными операциями и законодательным регулированием обеспечить не может.

Финансовый менеджмент так же 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 ваше материальное обеспечение, как владельцев предприятия.

## Главные финансовые отчеты предприятия

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

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

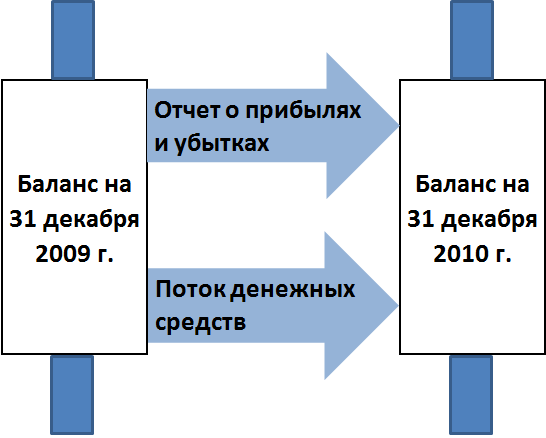
В этом нам помогут основные бухгалтерские отчеты, в них содержится практически все, что вам нужно для анализа.

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

Итак, в бизнесе существует три основных финансовых документа, из которых вы можете 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.



## 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 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.



Активы вашей компании – это главным образом ее ресурсы, это могут быть:

* Здания, офисы, недвижимость в собственности
* Производственное оборудование, транспорт
* Патенты и торговые марки
* Дебиторская задолженность
* Товарно-материальные запасы
* Денежные средства на счете и в кассе

Пассивы – это обязательства компании, как юридического лица, перед другими физическими и физическими лицами, в том числе и собственниками. 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 может быть:
  + Займы и кредиты
  + Кредиторская задолженность;
  + Начисленные, но не выплаченные, налоги,
  + Дивиденды
  + Заработная плата

Становится ясно, что баланс показывает состояние имущества вашей фирмы на конкретный момент времени. Конечно, если операции происходят постоянно, и каждая что-то меняет в балансе. Поэтому в бухгалтерском учете принято делать баланс на последний день каждого квартала, а в управленческом учете, как правило, баланс делают каждый месяц. К сожалению, в рамках управленческого учета баланс составляют редко, а зря***. Баланс нужен для контроля вашего имущества и ваших долгов. Часто бывает, что владелец бизнеса не смотрит на баланс и упускает момент, когда его долги становятся больше чем его имущество***.

## Отчет о прибылях и убытках

Ваша фирма – инструмент извлечения прибыли из окружающего мира. Вас, как владельца, безусловно, интересует не только состояние активов, но и величина прибыли, генерируемая вашей 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. По своей сути, выручка – это показатель притока «экономических выгод» в результате повседневной деятельности компании. Эти выгоды либо увеличивают активы компании, либо уменьшают обязательства.

Необходимо определить т совокупные расходы за тот же период, что и выручку. Расходы – это противоположный выручке показать, 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 учётом прибыли или убытка в следующем виде:

**Активы (на конец периода) = Капитал (сумма на начала периода)+**

**+(Выручка – Расходы) +**

**+ Обязательства (на конец периода)**

Вот как это может выглядеть на примере. Предположим, что ваш баланс на начало периода выглядит так.



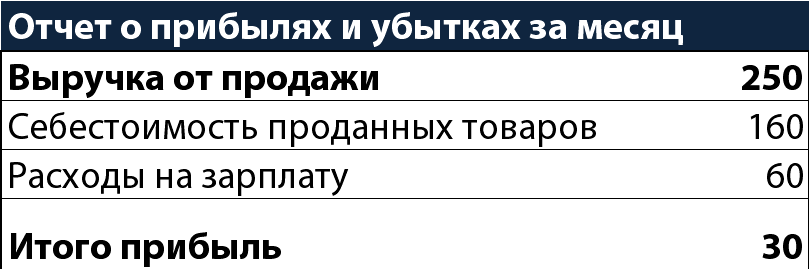
После этого ваша фирма хорошо поработала и продала все товары за 250 тыс. руб. и за этот месяц нужно выплатить 60 тыс. руб. зарплаты вашим сотрудникам. Компания заработала прибыль:

250(выручка от продажи) – 160(себестоимость товаров) – 60(зарплата)= 30(прибыль).

Ваш баланс будет выглядеть так:



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 30 тыс. руб. Прибыль это тоже источник собственного имущества фирмы, поэтому она отражается в пассиве. Отчет о прибыли будет выглядеть так:



Еще одна из задач ОПУ – показать, как распределяется прибыль заинтересованными лицами.

Она может быть распределена между теми, кто предоставил активы для получения прибыли, ну и, конечно же, государству. Существует строгая очередность распределения прибыли: кредиторам, государству, акционерам (владельцам). Нераспределенная 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. Они 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.*** Они позволяют идентифицировать сильные и слабые стороны предприятия, но не объясняют, почему компания обладает теми или иными преимуществами и или отчего произошли какие-либо изменения.

В зависимости от аспектов финансового положения или результатов, 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.***

**Рентабельность.** Показывают то, насколько успешно компания двигается 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) = Чистая прибыль (прибыль после выплаты налогов) / Среднегодовая величина собственного капитала. ROE показывает доходность капитала собственников.

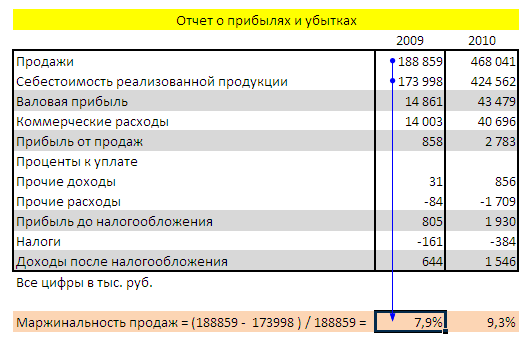
Предположим, что собственный капитал вашей фирмы = 1.000.000 рублей, а прибыль после выплаты налогов = 500.000 рублей. В этом случае ROE = 50%, что является отличным показателем. А вот если прибыль равна 1.000.000 рублей за год при капитале 10.000.000 рублей, то ROE составит всего 10%, что сравнимо со ставками по депозитам в банках. В этом случае целесообразность ведения бизнеса можно поставит под сомненье!

* Коэффициент рентабельности суммарных активов (Return On Total Assets, ROTA) = операционная прибыль (или прибыль до уплаты процентов и налогов) / Среднегодовая величина совокупных активов.   
  ROTA измеряет операционную эффективность компании.

Если общая стоимость активов равна 10.000.000 рублей, и они генерирую операционную прибыль в 3.000.000 рублей, то ROTA = 30%. Это хороший показатель, поскольку даже продав все активы и инвестировав их в другие финансовые инструменты сложно получить подобную отдачу от инвестиций не принимая дополнительного риска.

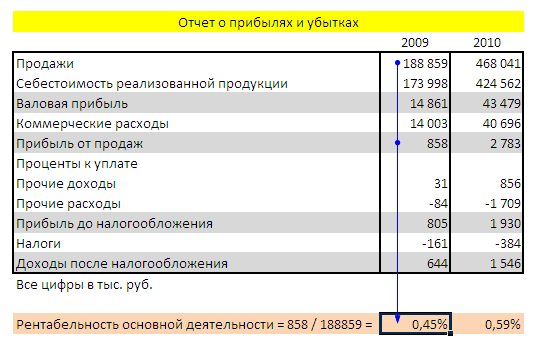
Рентабельность продаж можно определить через показатели маржинальности продаж и прибыли от продаж.

* Маржинальность продаж = (Доходы от продаж – (минус) Себестоимость реализованной продукции) / Доходы от продаж



* Рентабельность основной деятельности = Прибыль от продаж / Доходы от продаж.

*Расходы от основной деятельности = Себестоимость реализованной продукции + Коммерческие расходы + Административные расходы  
Прибыль от продаж = Доходы от продаж – Расходы от основной деятельности*



***Понятно, что 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.

**Ликвидность**. 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.

* Коэффициент текущей ликвидности = Оборотные активы / Краткосрочные обязательства

В разных отраслях этот коэффициент различен. Если у вас производственная компания, то коэффициент, скорее всего высокий (поскольку вам необходимо поддерживать запасы готовой продукции, сырья и материалов, а так же вероятно у вас высокий уровень дебиторской задолженности). У розничного магазина скорее будет низким, поскольку вы держите только быстро оборачивающиеся запасы товаров, а оплата идет за наличный расчет.

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

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

Банки, как правило, в качестве ликвидных активов рассматривают только дебиторскую задолженность и денежные средства. В идеале значение коэффициента срочной ликвидности должно превышать единицу. То есть дебиторская задолженность и средства на расчетном счету 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.

## Заключение

Даже если вы являетесь индивидуальным предпринимателем и владельцем малого предприятия, это не значит, что ваш бизнес – это вы. Финансовые потоки вашего бизнеса и ваши личные потоки необходимо тщательно разделять, и если вы лично вязи кредит на два миллиона рублей для пополнения оборотных средств, или, наоборот, изъяли часть прибыли на личные нужды – все это необходимо тщательно фиксировать, анализировать и планировать. Бизнес не прощает финансовых ошибок, именно поэтому вести финансы предприятия жизненно необходимо каждому руководителю и собственнику своего дела.

В данном модуле вы получили 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 расчётным инструментам для бизнеса, а так же материалы, касающиеся способов финансирования бизнеса***. Это даст вас наиболее полное представление о финансовой жизни вашего предприятия и позволит найти варианты решения тех задач, которые стоят перед вами, как перед собственником.

# Памятка

«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».

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

* Отсутствие понимания финансовой ситуации в компании. То, что у вас лежит на счете 20 миллионов, еще не значит, что вы можете потратить из них хотя бы тысячу. Сначала разберитесь, откуда и как они попали на счет, какой доход они приносят и долго ли они могут на счете находиться, а только потом открывайте новые магазины, покупайте личные автомобили и совершайте любые другие расходы.
* Отсутствие критериев эффективности, которые были бы доступны вам в любой момент. Есть ли у вас финансовая модель, по которой вы могли бы проследить оборот, выручку, прибыль и движение денег? Если вы не можете отследить эти параметры, то не можете 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 за счет уже сгенерированного дохода? Производится ли расчёт прибыльности такого инвестиционного решения?

***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.***

Для того чтобы произвести финансовые расчеты (самостоятельно или с помощью специалистов), необходимо, прежде всего, обладать достоверными данными о движении всех денежных потоков через вашу фирму.

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

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

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

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

Активы и пассивы вашего бизнеса описываются в балансе предприятия. Баланс – это моментальный снимок финансового состояния бизнеса, он дает понимание того, откуда в бизнесе взялись деньги (пассивы / капитал) и куда они вложены (активы).

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

Ваша фирма – инструмент извлечения прибыли из окружающего мира. Вас, как владельца, безусловно, интересует не только состояние активов, но и величина прибыли, генерируемая вашей 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)***.

Так же для оценки вашего бизнеса стоит рассчитать несколько финансовых коэффициентов. Самыми важными с точки зрения оценки эффективности бизнеса как инвестиции, по сравнению с другими инвестициями, являются показатели ***рентабельности*** и ***ликвидности.***

**Рентабельность.** Показывают то, насколько успешно компания двигается 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) = Чистая прибыль (прибыль после выплаты налогов) / Среднегодовая величина собственного капитала. ROE показывает доходность капитала собственников.
* Коэффициент рентабельности суммарных активов (Return On Total Assets, ROTA) = операционная прибыль (или прибыль до уплаты процентов и налогов / Среднегодовая величина совокупных активов. ROTA измеряет операционную эффективность компании.
* Маржинальность продаж = (Доходы от продаж – (минус) Себестоимость реализованной продукции) / Доходы от продаж
* Рентабельность основной деятельности = Прибыль от продаж / Доходы от продаж.

*Расходы от основной деятельности = Себестоимость реализованной продукции + Коммерческие расходы + Административные расходы  
Прибыль от продаж = Доходы от продаж – Расходы от основной деятельности*

**Ликвидность**. 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.

* Коэффициент текущей ликвидности = Оборотные активы / Краткосрочные обязательства

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

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

Значения коэффициента на уровне 0,6–0,8 можно считать вполне приемлемыми.

Бизнес не прощает финансовых ошибок, именно поэтому вести финансы предприятия жизненно необходимо каждому руководителю и собственнику своего дела.

***Рекомендуем дополнительно изучить модули, посвященные накопительным и расчётным инструментам для бизнеса, а так же материалы, касающиеся способов финансирования бизнеса***. Это даст вас наиболее полное представление о финансовой жизни вашего предприятия и позволит найти варианты решения тех задач, которые стоят перед вами, как перед собственником.

# Тестирование

1. Какие три основные финансовых документа (отчета) должно быть в каждом бизнесе (выбрать несколько вариантов)?:
   1. **Балансовая ведомость, баланс.**
   2. Налоговая декларация
   3. **Отчет о прибылях и убытках**
   4. **План движения денежных средств**
   5. Выписка о состоянии банковского счета
2. В каком отчете описываются активы и пассивы предприятия:
   1. Отчет о прибылях и убытках
   2. План движения денежных средств
   3. **Балансовая ведомость, баланс.**
3. Что из нижеперечисленного можно отнести к пассивам юридического лица:
   1. **Займы и кредиты**
   2. **Уставной капитал**
   3. Дебиторская задолженность
   4. Денежные средства на счете и в кассе
   5. **Заработная плата**
4. Выручка компании показывает:
   1. Прибыль полученную в результате повседневной деятельности компании
   2. **Приток «экономических выгод» в результате повседневной деятельности компании**
   3. Отток «экономических выгод» в результате повседневной деятельности компании
5. Коэффициент рентабельности собственного капитала равен:
   1. **Чистой прибыли, деленной на величину собственного капитала**
   2. Прибыли до вычета налогов и процентов, деленной на величину собственного капитала
   3. Чистой прибыли, деленной на величину внеоборотных активов
6. Рентабельность основной деятельности можно вычислить:
   1. Разделив доходы от продаж на прибыль от продаж
   2. **Разделив прибыль от продаж на доходы от продаж**
   3. Умножив прибыль от продаж на рентабельность собственного капитала
7. Что показывает коэффициент текущей ликвидности компании:
   1. Соотношение дебиторской задолженности и краткосрочных обязательств
   2. Соотношение ликвидных денежных средств и краткосрочных обязательств
   3. **Соотношение оборотных активов и краткосрочных обязательств**
8. Как необходимо относиться к бизнесу с финансовой точки зрения:
   1. **Как к инвестиции**
   2. Как к финансовым обязательствам
   3. Как к хобби