

2012

Prognozy finansowe: rachunek zysków i strat, bilans, przepływy
pieniężne, najistotniejsze wskaźniki finansowe. Płynność finansowa.



WEB.GOV.PL
WSPIERAMY E-BIZNES

Mateusz Hyży

E-usługa – od planu do realizacji

Katowice, 17 października 2012



Agenda

- Biznes plan vs plan finansowy
- Bilans
- Rachunek zysków i strat
- CF
- Wskaźniki finansowe
- W praktyce czyli case study

Biznes plan vs plan finansowy

- Sprawozdanie finansowe jako narzędzie weryfikacji i kontroli
- Przeznaczenie budowanej prognozy
- Model finansowy nie powinien być zbyt skomplikowany (*minimalizacja-nie komplikuj jeżeli nie jest to konieczne*)
- Im więcej informacji uzasadniających prognozowane przychody i koszty tym lepiej
- Przypisanie większej wagi do elastyczność niż dokładność prognozy

Bilans

- Zestawienie sytuacji majątkowej w korespondencji ze źródłami finansowania
- Statyczny obraz sytuacji przedsiębiorstwa w danym punkcie czasu (według stanu na dzień)
- Trudności w prognozowaniu poszczególnych pozycji w przypadku braku danych historycznych

Pochodna działalności inwestycyjnej

Pochodna cyklu zapasów

Pochodna cyklu należności

Gotówka zaczerpnięta z CF

AKTYWA	Stan na dzień kończący		PASYWA	Stan na dzień kończący	
	bieżący rok obrotowy	poprzedni rok obrotowy		bieżący rok obrotowy	poprzedni rok obrotowy
A. Aktywa trwałe			A. Kapitał (fundusz) własny		
I. Wartości niematerialne i prawne			I. Kapitał (fundusz) podstawowy		
II. Rzeczowe aktywa trwałe			II. Należne wpłaty na kapitał podstawowy (wielkość ujemna)		
III. Należności długoterminowe			III. Udziały (akcje) własne (wielkość ujemna)		
IV. Inwestycje długoterminowe			IV. Kapitał (fundusz) zapasowy		
V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe			V. Kapitał (fundusz) z aktualizacji wyceny		
B. Aktywa obrotowe			VI. Pozostałe kapitały (fundusze) rezerwowe		
I. Zapasy			VII. Zysk (strata) z lat ubiegłych		
II. Należności krótkoterminowe			VIII. Zysk (strata) netto		
III. Inwestycje krótkoterminowe			IX. Odpisy z zysku netto w ciągu roku obrotowego (wielkość ujemna)		
IV. Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe			B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania		
Aktywa razem			I. Rezerwy na zobowiązania		
			II. Zobowiązania długoterminowe		
			III. Zobowiązania krótkoterminowe		
			IV. Rozliczenia międzyokresowe		
			Pasywa razem		

Rachunek zysków i strat

- Obraz sytuacji podmiotu (projektu) za okres
- Wariantowość lepsza niż tendencja centralna
- Prognoza przychodów jako pochodna zidentyfikowanych źródeł (np. w modelu wynagrodzenia za pośrednictwo jako % generowanej wielkości)
- Kwantyfikacja przychodów:
 - Prognoza liczby klientów- zalecana ostrożność przy użytkowaniu dostępnych danych (GUS, Google Keyword Tool, badania rynkowe, raporty IAB, Internet Standard, Internet 2k11, BCG, SMG, Nielsen, OBOP, Gemius/PBI Megapanel)
 - Prognoza wskaźników konwersji oraz stawki za zdarzenie- wykorzystanie danych pozyskanych z rynku i od konkurencji

Rachunek zysków i strat-koszty

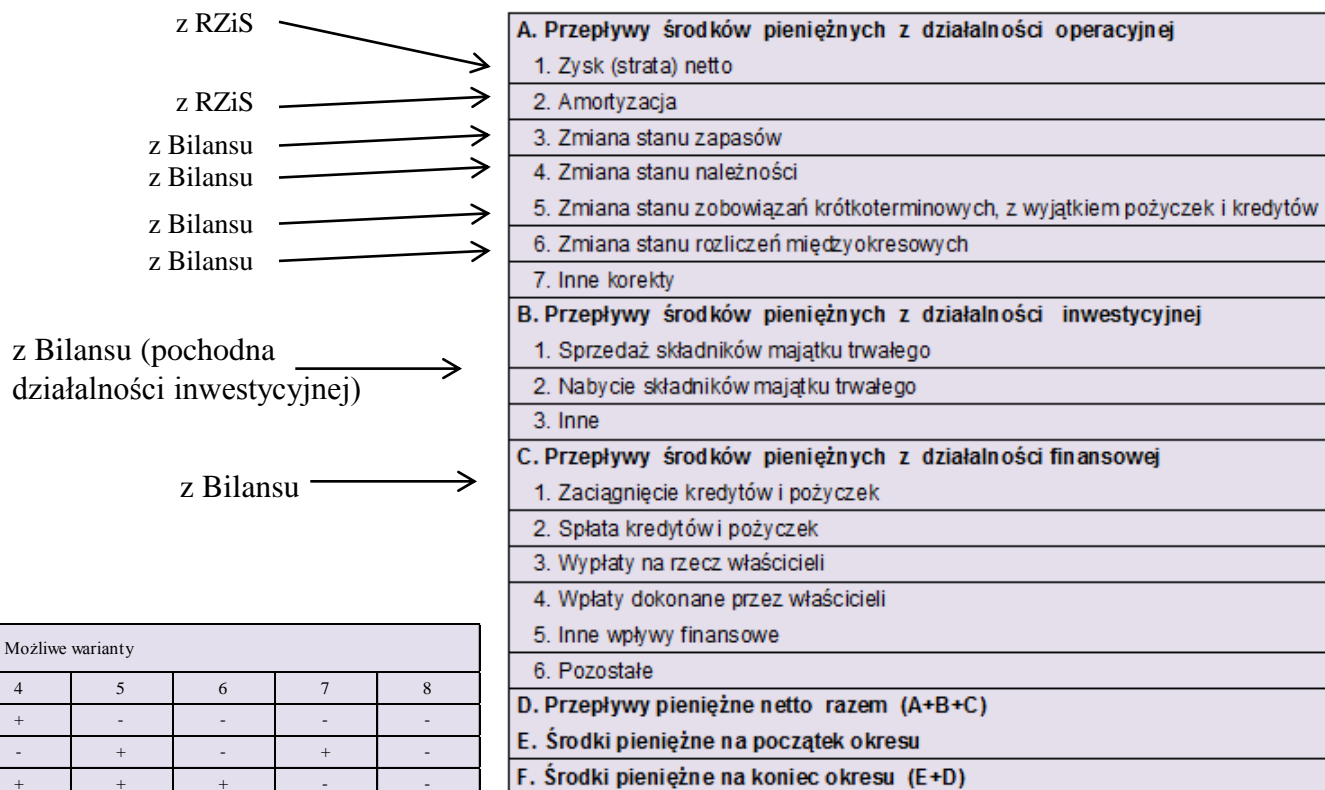
- Podział na „niezbędne” oraz „good to have”
- Każdy poniesiony koszt powinien służyć generowaniu przychodów

Pochodna wyposażenia w
ŚT i wniesionego aportu
Waloryzacja o inflację
Przed wszystkim koszty
marketingu. Pod pewnymi
warunkami możliwe
prognozowanie jako % od
sprzedaży
Np. rejestracja spółki
pochodna liczby etatów i
wynagrodzenia brutto
Pochodna wielkość
oskładkowania umów z
pracownikami
Np. wyjazdy służbowe,
działania PR

A. PRZYCHODY NETTO ZE SPRZEDAŻY I ZRÓWNANE Z NIMI, W TYM:	
B. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ	
I. Amortyzacja	
II. Zużycie materiałów i energii	
III. Usługi obce	
IV. Podatki i opłaty	
V. Wynagrodzenia	
VI. Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	
VII. Pozostałe koszty rodzajowe	
VIII. Wartość sprzedanych towarów i materiałów	
C. ZYSK (STRATA) ZE SPRZEDAŻY (A – B)	
D. POZOSTAŁE PRZYCHODY OPERACYJNE (w tym dotacje)	
E. POZOSTAŁE KOSZTY OPERACYJNE	
F. ZYSK (STRATA) Z DZIAŁALNOŚCI OPERACYJNEJ (C + D – E)	
G. PRZYCHODY FINANSOWE	
H. KOSZTY FINANSOWE	
I. ZYSK (STRATA) Z DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ (F + G – H)	
J. WYNIK ZDARZEŃ NADZWYCZAJNYCH (J.I – J.II)	
K. ZYSK (STRATA) BRUTTO (I ± J)	
L. PODATEK DOCHODOWY	
N. ZYSK (STRATA) NETTO (K – L – M)	

Przepływy pieniężne

- Płynność finansowa czyli *cash is the king*
- Odstęp pomiędzy zdarzeniem a wpływem środków



	Możliwe warianty							
Rodzaj CF	1	2	3	4	5	6	7	8
Operacyjny	+	+	+	+	-	-	-	-
Inwestycyjny	+	-	+	-	+	-	+	-
Finansowy	+	-	-	+	+	+	-	-

Wskaźniki finansowe

- Obraz wydarzeń przeszłych podczas gdy interesuje nas przyszłość
- Rentowność-zyskowność prowadzonej działalności np. ROS, ROE, ROA

$$\text{wskaźnik rentowności sprzedaży} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{przychody ze sprzedaży}}$$

$$\text{wskaźnik rentowności kapitałów własnych} = \frac{\text{zysk netto}}{\text{przeciętny poziom kapitału własnego}}$$

- Efektywność- wykorzystanie posiadanego majątku

$$\text{wskaźnik rotacji należności} = \frac{\text{należności} \times 365 \text{ dni}}{\text{sprzedaż netto}} \quad [\text{wyrażony w dniach}]$$

Wskaźniki finansowe cd.

- Płynność-dostępność gotówki do spłaty zobowiązań

$$\text{wskaźnik bieżącej płynności} = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania bieżące}}$$

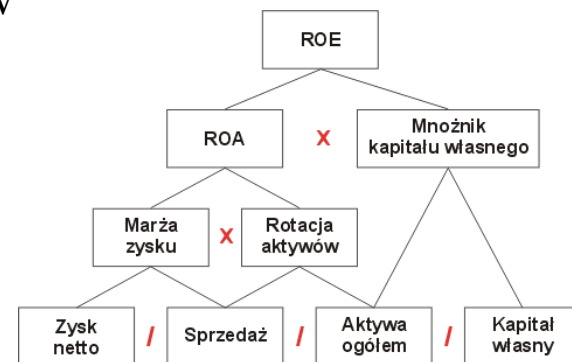
$$\text{wskaźnik płynności szybkiej} = \frac{\text{aktywa obrotowe - zapasy - krótkoterm. rozliczenia międzyokresowe}}{\text{zobowiązania bieżące}}$$

- Zadłużenie- badanie struktury finansowania działalności

$$\text{wskaźnik ogólnego zadłużenia} = \frac{\text{zobowiązania ogółem}}{\text{aktywa ogółem}}$$

- Złożone- mix. wymienionych powyżej wskaźników

- Analiza Du Ponta,



Wskaźniki finansowe cd.

■ Cykl Rotacji (Konwersji) Gotówki



- Czy zastosowanie przytoczonych wskaźników jest uzasadnione dla nowych, innowacyjnych projektów?

W praktyce-przypadek platformy e-finansowej

- Platforma pośrednictwa pomiędzy klientami a Towarzystwami Funduszy Inwestycyjnych (TFI)
- Prognoza przychodów oparta na:
 - średniej wartości portfela klienta (dane historyczne),
 - estymacji wzrostu wartości aktywów portfela oraz wzrostu oszczędności
 - prognozowany wzrost marży z uwagi na oczekiwane zmiany struktury portfeli jako odpowiedź na koniunkturę na giełdzie
- Prognoza kosztów oparta na:
 - Koszt pozyskania jednego konta/klienta (dane historyczne m.in na bazie pozycjonowania oraz AdWords)
 - Pozostałe koszty wartości stałe waloryzowane o inflacje

W praktyce-przypadek platformy e-finansowej

	Rok 1	Rok 2	Rok 3
Przychody ze sprzedaży	317,0	662,7	958,1
Przychody z tytułu udziału w opłatach za z	317,0	662,7	958,1
Przychody ze sprzedaży innych produktów	0,0	0,0	0,0
Koszty działalności operacyjnej	1 136,0	865,5	769,0
Koszt sprzedanych produktów i usług	1 136,0	865,5	769,0
Amortyzacja	331,5	416,7	445,1
Usługi obce	729,9	379,9	255,0
Podatki i opłaty	2,2	0,0	0,0
Pozostałe koszty rodzajowe	68,9	68,9	68,9
Wartość sprzedanych towarów i materia	0,0	0,0	0,0
Zmiana stanu produktów	0,0	0,0	0,0
Wynik na sprzedaży	-819,0	-202,8	189,2
Pozostałe przychody operacyjne	0,0	0,0	0,0
Pozostałe koszty operacyjne	0,0	0,0	0,0
Wynik na działalności operacyjnej	-819,0	-202,8	189,2
Przychody finansowe	0,0	0,0	0,0
Koszty finansowe	0,0	0,0	0,0
Wynik na działalności gospodarczej	-819,0	-202,8	189,2
Wynik zdarzeń nadzwyczajnych	0,0	0,0	0,0
Wynik brutto	-819,0	-202,8	189,2
Podatek dochodowy	0,0	0,0	0,0
Wynik netto	-819,0	-202,8	189,2

NPV projektu= 826,28 tys. zł
IRR projektu= 60,24%

Dziękuję za uwagę i życzę sukcesów w biznesie

