



مباحث مالی و حسابداری





استاد
باشگاه شریف

برای موفقیت در هر عمل و فعالیتی، باید از نیازها و مقدمات انجام آن آگاه باشید. این موضوع برای یک کسب و کار هم صادق است و توجه به نیازهای آن برای شروع و ادامه مسیرش ضروریست. آیا به یاد دارید که کسب و کار را به چه چیزی تشبیه کردیم؟ اگر شروع یک کسب و کار به مانند آغاز یک سفر باشد، چه ملزوماتی باید برای آن تدارک دید؟ همانطور که می‌دانید، تهیه نقشه راه و برنامه‌ریزی برای سفر بسیار با اهمیت هستند. حال فرض کنید نقشه راه را تهیه کرده‌اید. به نظر شما سفر کردن با پای پیاده سریع‌تر و آسان‌تر است، یا با اتومبیل؟ برای حرکت این اتومبیل چه ملزوماتی وجود دارد؟ آیا بدون سوخت می‌تواند به راهش ادامه دهد؟



برای به حرکت درآمدن ماشین کسب و کارتان هم باید در آن بنزین بریزید. کارآفرینی و آغاز یک فعالیت جدید، بدون تامین سرمایه مورد نیاز برای شروع و ادامه فعالیت، شانس برای موفقیت ندارد.

ضرورت تامین سرمایه کسب و کار [1]، [2]

یک کارآفرین برای شروع کسب و کار خود به مهارت‌هایی مانند دانش و توانایی مدیریت، خلاقیت، ایده‌پردازی، دانش اقتصادی، شناخت و مطالعه بازار و از همه مهم‌تر اعتماد به نفس نیاز دارد. اما آیا با وجود همه این مهارت‌ها، اگر سرمایه¹ کافی در اختیارش نباشد می‌تواند کار خود را آغاز کند؟ اینجاست که اهمیت تامین سرمایه کسب و کار خود را نشان می‌دهد. اگرچه ممکن است این فرایند ماه‌ها طول بکشد، اما برای ادامه کار ضروریست. دلیل زمان‌بر بودن فرایند جذب سرمایه برای کسب و کارهای کوچک،

ریسک و آمار مرگ و میر بالای آنهاست، به همین دلیل موسسات مالی هم علاقه چندانی به وام دادن و یا سرمایه‌گذاری در آنها ندارند. با وجود تمام این سختی‌ها، باید توجه داشته باشید که بدون تامین مالی، شانس برای موفقیت وجود ندارد و از آنجا که کمبود سرمایه‌گذاری عاملی موثر در شکست بسیاری از کسب و کارهاست، کارآفرین باید با تلاش و پشتکار زیاد، این سختی‌ها را تحمل کند و سرمایه مورد نیاز برای کسب و کار خود را بدست آورد. اولین قدم در این مسیر تدوین طرح مالی است.



اگر کسب و کار در مسیر درست و به سمت پیشرفت حرکت کند، همواره نیاز به سرمایه وجود دارد.

◆ نکات مهم در انتخاب روش و استراتژی تامین سرمایه

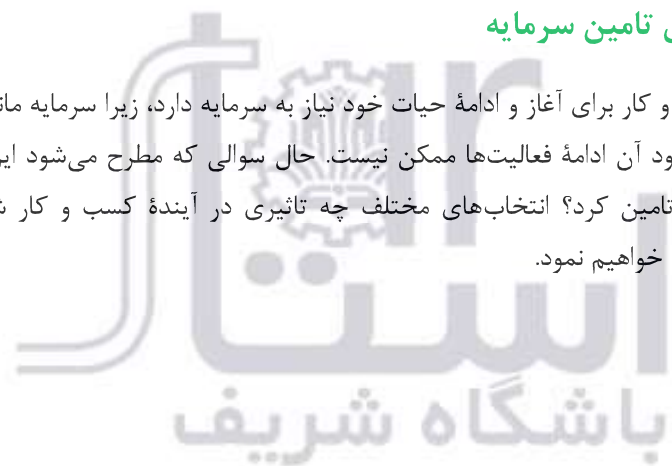
همه فعالیت‌های اقتصادی حتی کسب و کارهای کوچک، برای شروع فعالیت خود به منابع مالی نیاز دارند و باید بتوانند تا زمانی که کارشان به سوددهی می‌رسد، مخارج و هزینه‌های خود را تامین کنند. از طرف دیگر به دلیل این که بسیاری از کارآفرینان به خاطر علاقه به ایده‌شان به همه چیز بسیار خوش‌بینانه نگاه می‌کنند، ممکن است در صورت بروز حوادث پیش‌بینی نشده با کمبود سرمایه مواجه شوند. برای جلوگیری از بروز چنین مشکلی، باید در زمان محاسبه سرمایه مورد نیاز برای طرح تجاری واقع‌بین باشید و همه چیز را با دقت در نظر بگیرید، نکاتی مثل این که در حال حاضر در شرایطی هستید؟ اهداف و برنامه‌هایتان برای آینده چیست؟ چه مشکلاتی ممکن است برایتان پیش بیاید و چگونه می‌خواهید آن‌ها را حل کنید؟

همچنین پاسخ به سوالات زیر قبل از شروع نگارش طرح مالی و تعیین روش‌ها و استراتژی‌های تامین سرمایه، می‌تواند راه‌گشا باشد.



◆ ابزارها و روش‌های تامین سرمایه

همانطور که بیان شد، یک کسب و کار برای آغاز و ادامه حیات خود نیاز به سرمایه دارد، زیرا سرمایه مانند خون در رگ‌های کسب و کار در جریان بوده و بدون وجود آن ادامه فعالیت‌ها ممکن نیست. حال سوالی که مطرح می‌شود این است که چگونه و از چه راه‌هایی می‌توان این سرمایه را تامین کرد؟ انتخاب‌های مختلف چه تاثیری در آینده کسب و کار شما دارند؟ در ادامه با هم روش‌های تامین سرمایه را بررسی خواهیم نمود.





در کشورهای صنعتی، معمولاً بانک‌ها یا شرکت‌های سرمایه‌گذاری برای مشارکت در پیاده‌سازی طرح‌ها وارد عمل می‌شوند، اما در کشور ما چطور؟ باید بپذیریم که در کشور ما مشکلات جذب سرمایه در مقایسه با کشورهای صنعتی بیشتر است، اما قصه همین جا تمام نمی‌شود، چراکه با وجود همه این مشکلات، به دلیل این که در کشور ما میزان رقابت بسیار کمتر از کشورهای صنعتی است، فرصت‌های بیشتری وجود دارد.

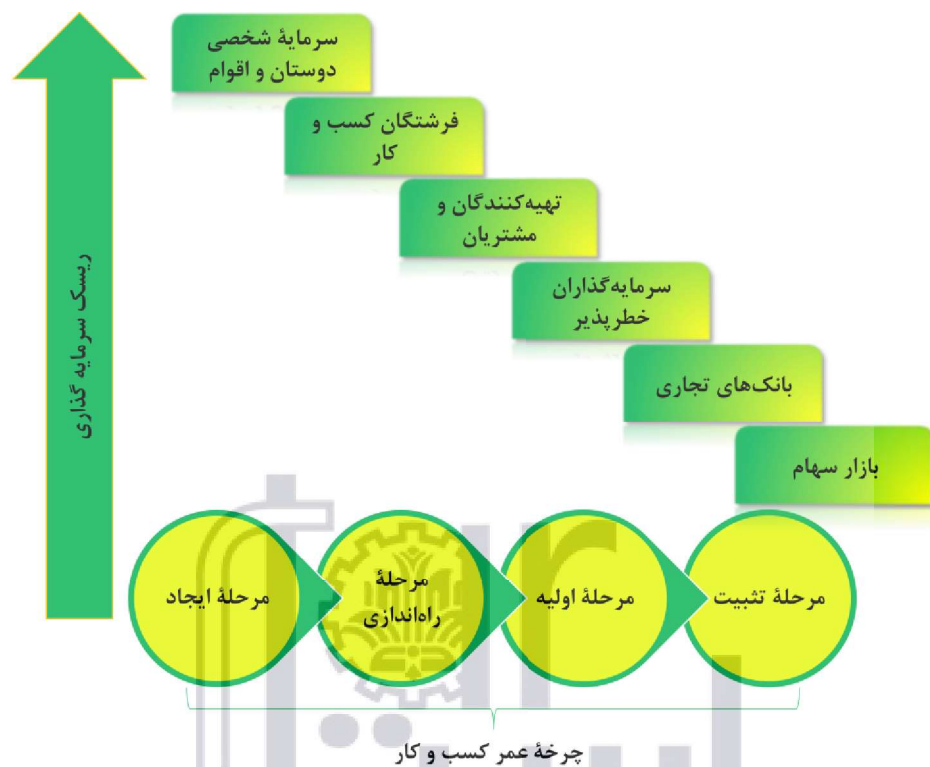
در ایران افراد برای تامین سرمایه به منظور راه‌اندازی یک کسب و کار می‌توانند از چندین روش استفاده کنند که در ادامه به بعضی از آن‌ها اشاره شده‌است:

۱	آهسته و پیوسته، یعنی شروع کار با یک شرکت بسیار کوچک که مثلاً فقط در کارهای مربوط به طراحی فعال است و سپس تامین سرمایه برای کارهای بزرگ‌تر
۲	شروع فعالیت به صورت تجاری و ایجاد سرمایه برای ادامه و توسعه کسب و کار به فعالیت‌های صنعتی و تولیدی
۳	جذب شریک و سرمایه‌گذار که در آن سرمایه‌گذار در کنار مجری طرح قرار می‌گیرد تا با هم فعالیت‌های اقتصادی را آغاز کرده و توسعه دهند. این روش نزدیک‌ترین روش به الگوهای جهانی است
۴	گرفتن کمک مالی از دولت برای توسعه و عملی کردن ایده نوآورانه، همانند کمک‌هایی که به شرکت‌های دانش‌بنیان تعلق می‌گیرد

به طور کلی گرفتن وام و یا جذب شریک و سرمایه‌گذار، روش‌های تامین مالی برای کارآفرین هستند. در حالت اول، وام‌دهنده در برابر تامین سرمایه مورد نیاز از شما تضمین می‌گیرد (وثیقه‌ای مثل ملک و...) که در زمان و یا زمان‌های مشخص، اصل وام و سود آن را به او بازگردانید. در این حالت وام‌دهنده هیچ مسئولیتی در برابر شکست و موفقیت کارآفرین ندارد. در حالت دوم، تامین‌کننده در کسب و کار شما سرمایه‌گذاری می‌کند و در مقابل، شما هم قسمتی از سهام و مالکیت شرکت را به او واگذار می‌کنید. در این حالت سرمایه‌گذار در شکست و موفقیت و سود و زیان با شما شریک خواهد بود.



در روش جذب سرمایه‌گذار، کارآفرین راه‌های مختلفی پیش‌رو دارد که هر یک از آن‌ها مسائل و هزینه‌های مربوط به خود را دارند. در ادامه می‌توانید تعدادی از این روش‌ها را مشاهده نمایید.



در نمودار بالا، محور عمودی ریسک سرمایه‌گذاری و محور افقی مراحل رشد کسب و کار را نشان می‌دهد. باید توجه کنید که کسب و کارتان در کجای این نمودار قرار گرفته، چراکه امکان استفاده از تمام منابع بالا وجود ندارد و هر کدام از آن‌ها با توجه میزان خطرپذیری سرمایه‌گذاری و چرخه عمر کسب و کار مورد استفاده قرار می‌گیرند. به عنوان مثال سرمایه‌گذاری روی شرکتی که در اولین مرحله تشکیل خود قرار دارد، با ریسک بالا همراه است، بنابراین برای تامین منابع مالی آن باید از سرمایه شخصی، دوستان و اقوام استفاده کرد، زیرا این افراد هستند که کارآفرین را به خوبی می‌شناسند و به او اعتماد دارند و حاضرند سرمایه‌شان

را در اختیارش قرار دهند. در کشورهای توسعه یافته، معمولاً پس از این که کسب و کار مرحله اول خود، یعنی مرحله ایجاد را با موفقیت پشت سر گذاشت، فرشتگان کسب و کار اولین کسانی هستند که کارآفرین برای جذب سرمایه می‌تواند به سراغشان برود. خود این افراد معمولاً کارآفرینان بازنشسته‌ای هستند که به علت مشغله زیاد، وقت فعالیت‌های جدید را ندارند، اما می‌توانند توانایی و هوش کارآفرینی که به آن‌ها مراجعه کرده را تشخیص دهند و بنابراین او را با سرمایه‌گذاری بر کسب و کارش حمایت کنند. البته در کشور ما به دلایل مختلفی از جمله فرهنگی و اقتصادی، جذب این نوع سرمایه‌گذاری کار دشواری است. کارآفرین همچنین می‌تواند برای جذب سرمایه مورد نیاز، به جلب حمایت تهیه‌کنندگان و مشتریان امیدوار باشد. او باید بتواند با شناخت نیازهای مشتریان و نشان دادن توانایی‌های خود به آن‌ها اعتمادشان را جلب کند. البته ممکن است سرمایه‌گذاری مشتریان به طور کامل هزینه‌های اولیه کسب و کار را تامین نکند که در این صورت مراجعه به موسسات وام دهنده می‌تواند چاره کار باشد.

در کشورهای توسعه یافته، سرمایه‌گذاری خطرپذیر به عنوان یک صنعت مهم در رشد و ثبات فعالیت‌های نوآورانه کارآفرینان نقش دارد. در این روش، سرمایه‌گذار در دوره سرمایه‌گذاری نقش فعالی در هیات مدیره ایفا می‌کند و به جز حمایت‌های مالی، کارآفرین را در زمینه‌های مدیریتی و بازاریابی هم حمایت می‌نماید. در کشور ما هم این پدیده پس از ظهور شرکت‌های دانش بنیان مورد توجه قرار گرفته و به آرامی در حال شکل‌گیری و رشد می‌باشد. بالاخره در مرحله‌ای از کسب و کار که ریسک فعالیت کم شده و تا حدودی تثبیت شده باشد، می‌توان روی بانک‌ها و فروش سهام به عنوان منبع تامین سرمایه حساب کرد.



معمولاً تامین سرمایه در مراحل اول فعالیت یک کسب و کار، مشکل‌تر و پرهزینه‌تر از مراحل بعد است، بنابراین باید به انتخاب‌ها و تصمیماتتان در این مرحله دقت زیادی داشته باشید. باید تلاش کنید تا آنجا که ممکن است مقداری از سرمایه اولیه برای آغاز کسب و کار را از دارایی‌های خودتان تامین کنید. این کار باعث می‌شود سرمایه‌گذاران بیرونی مانند بانک‌ها و سرمایه‌گذاران خصوصی، متوجه تعهد شما نسبت به انجام کار شوند، چراکه پای سرمایه خودتان هم در میان بوده و آن‌ها مطمئن می‌شوند که شما تمام تلاش خود را برای موفقیت کسب و کار انجام می‌دهید و در شرایط سخت آن را رها نخواهید کرد. البته همانطور که

گفته شد می‌توانید از خانواده و دوستان هم برای تامین سرمایه کمک بگیرید. این کار هم جنبه‌های مثبت و منفی خودش را دارد، مثلاً اگر در ازای پولی که دریافت کرده‌اید، درصدی از سهام شرکت را به آن‌ها بدهید، خانواده و دوستان در مالکیت کسب و کار شریک خواهند شد و در نتیجه ممکن است در مسائل کاری دخالت مستقیم داشته‌باشند و این می‌تواند روی شما، کارکنان و حتی فروش و سود تاثیر منفی داشته‌باشد. از طرف دیگر نباید فراموش کرد که دوستان و خانواده در مقایسه با دیگر سرمایه‌گذاران نسبت به سوددهی و سایر مسائل کسب و کار صبوری بیشتری دارند و از این نظر کار کردن با آن‌ها راحت‌تر است. برای بدست آوردن اطلاعات بیشتر درباره روش‌های تامین سرمایه می‌توانید به منابع ذکر شده در پایان فصل مراجعه نمایید.

♦ مطالعات و محاسبات مالی^۱

یکی از اهداف هر فعالیت اقتصادی به دست آوردن سود است، اما آیا بدون برنامه‌ریزی می‌توان به سود مورد نظر دست یافت؟ در فصل‌های قبل با اهمیت برنامه‌ریزی آشنا شدید. برنامه‌ریزی و بررسی مسائل مالی یکی از مهم‌ترین بخش‌های نگارش طرح کسب و کار است، زیرا اطلاعات آن، هم بر تصمیم‌گیری‌های شما به عنوان مالک کسب و کار و هم بر تصمیم‌وام‌دهندگان و سرمایه‌گذاران بسیار موثر خواهد بود، بنابراین باید توجه ویژه‌ای به آن داشته باشید.



رسیدن به اهداف مالی از جمله سود مورد انتظار از کسب و کار، نیاز به برنامه‌ریزی دقیقی دارد. این برنامه‌ریزی باید شامل پیش‌بینی سرمایه مورد نیاز، بررسی هزینه‌ها و درآمدها و نحوه استفاده از سرمایه باشد. توجه داشته‌باشید که کلیه محاسبات این بخش طبق اطلاعات و مستندات بدست آمده از بخش‌های فنی و بازاریابی تنظیم می‌شود.

به طور کلی مطالعات و بررسی‌های مالی یک کسب و کار شامل بخش‌های زیر است:

1- جداول مربوط به محاسبات این بخش را می‌توانید در پیوست این فصل مشاهده کنید -1

بخش سرمایه‌گذاری		
سرمایه در گردش	سرمایه‌گذاری جاری	سرمایه‌گذاری ثابت
نحوه تامین منابع مالی	سرمایه‌گذاری کل طرح	هزینه‌ها
بخش فروش		
صورت سود و زیان		پیش‌بینی فروش
ارزیابی‌های مالی		
نقطه سر به سر		ترازنامه

در ادامه به توضیح هر یک از بخش‌های بالا می‌پردازیم.

♦ محاسبات بخش سرمایه‌گذاری

همانطور که قبل‌تر بیان شد، اجرای کامل یک طرح نیازمند تامین سرمایه است و باید محاسبات لازم برای آن صورت گیرد. برای انجام این محاسبات، باید ارقام مربوط به سرمایه‌گذاری را تفکیک کرده و آن‌ها را در چند بخش مختلف بررسی نماییم که در ادامه با آن‌ها آشنا خواهید شد.

• سرمایه‌گذاری ثابت

رقم سرمایه‌گذاری ثابت، برابر با مجموع هزینه‌هاییست که در کل دوران اجرای طرح، تنها یک بار پرداخت می‌شوند و در ادامه کار، دیگر بودجه‌ای برای خرید یا تامین آن‌ها مصرف نمی‌شود. به عنوان مثال هزینه‌های مربوط به خرید یا رهن زمین و ساختمان، تاسیسات، ماشین‌آلات و تجهیزات، وسایل نقلیه مورد استفاده، اثاث و لوازم اداری و گرفتن مجوزهای قانونی از این دسته‌اند. در مثال سفر با اتومبیل، این هزینه‌ها شامل خرید اتومبیل و وسایل اساسی لازم برای سفر است.



• سرمایه گذاری (هزینه) جاری

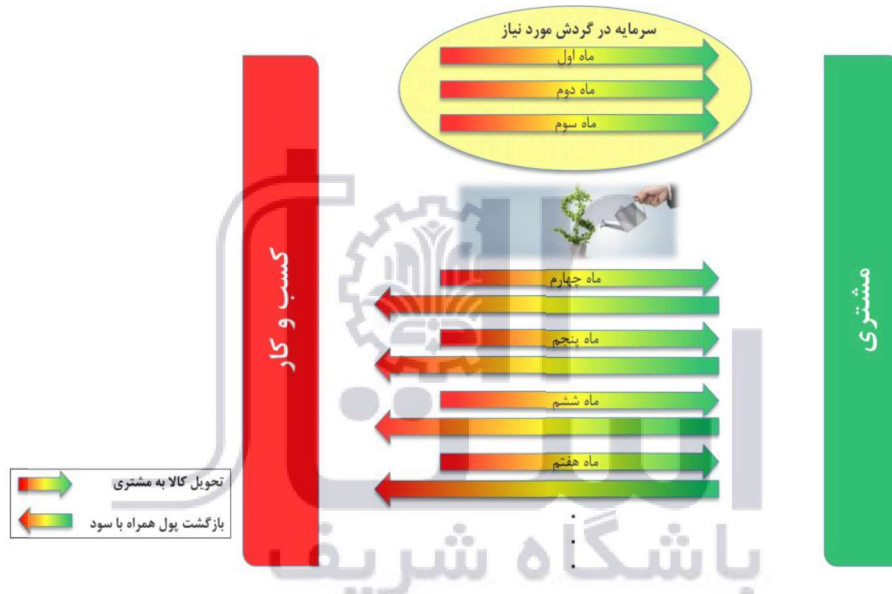
رقم سرمایه‌گذاری جاری، برابر با مجموع مبالغ مورد نیاز برای تامین هزینه‌های جاری است. به عنوان مثال هزینه‌های تولید، دستمزد، اجاره محل، مواد مصرفی، مواد اولیه، هزینه‌های انرژی (آب، برق و گاز)، عوارض و مالیات و... در یک دوره مشخص از این دسته‌اند. در مثال سفر با اتومبیل، این هزینه‌ها شامل هزینه سوخت مصرفی، خورد و خوراک، عوارض جاده‌ای و... است.

• سرمایه در گردش

یک شرکت تولیدی را در نظر بگیرید. فرض کنید این شرکت کالایی تولید می‌کند و آن را می‌فروشد، اما مشتری‌ها پول کالا را پس از ۳ ماه پرداخت می‌کنند. در این مدت شرکت چگونه باید هزینه‌های جاری خود را بپردازد؟



قطعا به مقداری سرمایه نیاز است تا شرکت را در این مدت از نظر مالی تامین نماید، در غیر این صورت کسب و کار با مشکلاتی جدی مواجه شده و ممکن است با این که روی کاغذ در حال سوددهی باشد، از بین برود.



همان طور که در شکل می‌بینید، سرمایه در گردش باید بتواند هزینه‌های جاری کسب و کار را برای یک مدت مشخص تامین نماید.

• هزینه استهلاک

یک کسب و کار برای ادامه فعالیتش نیاز به اموالی مثل زمین، ساختمان، وسایل نقلیه، ماشین آلات و اثاثیه دارد. اموال با دوامی که به قصد نگهداری بلندمدت خریداری یا ساخته شده و در فعالیت‌های کسب و کار مورد استفاده قرار می‌گیرند، دارایی ثابت نامیده می‌شوند. اکثر این دارایی‌ها (به جز زمین) برای مدت محدودی قابل استفاده هستند و کم‌کم به خاطر عواملی مثل فرسایش، کهنگی و گذشت زمان کارایی خود را از دست می‌دهند و باید دوباره خریداری شوند. این‌گونه هزینه‌ها، در قالب هزینه‌های استهلاک در طرح محاسبه و پیش‌بینی می‌شوند.

• هزینه‌های ثابت

به هزینه‌هایی گفته می‌شود که حتی اگر کسب و کار فعال نباشد هم باید آن‌ها را پرداخت کند. مثلا اجاره‌بها، بیمه محل کار، سود وام و تسهیلات مالی، حقوق بخشی از کارکنان مثل نگهبان و ... از جمله مواردی هستند که چه کسب و کار فعال باشد، چه نباشد ثابت بوده و باید آن‌ها را پرداخت کرد.

• هزینه‌های متغیر

به هزینه‌هایی که با تغییر میزان تولید (یا خدمت) تغییر می‌کنند، هزینه‌های متغیر گفته می‌شود. به عنوان مثال در صورت توقف فعالیت کسب و کار نیازی به مواد اولیه نیست و هزینه خرید مواد اولیه حذف خواهد شد، بنابراین این نوع هزینه دقیقا به فعال بودن یا نبودن واحد تولیدی/خدماتی بستگی دارد و هزینه متغیر می‌باشد.



باید توجه داشته باشید، هزینه‌هایی هم وجود دارند که بخشی از آن‌ها ثابت و بخشی از آن‌ها متغیر است. برای انجام محاسبات طرح، باید این هزینه‌ها را در جدولی از هم تفکیک کنید. به عنوان مثال هزینه انرژی مصرفی را در نظر بگیرید. بخشی از این هزینه مثل برق مصرفی نگهدارنی، سیستم‌های امنیتی و ... همواره وجود دارد و هزینه ثابت است، اما بخشی دیگر از آن مثل برق مصرفی تجهیزات و بخش اداری تنها در صورتی که کسب و کار فعال باشد وجود دارد. در پیوست این فصل جدولی به عنوان نمونه آورده شده است.

• سرمایه‌گذاری کل طرح

یکی از ارقام بسیار مهمی که باید به محاسبه آن بپردازید، کل سرمایه مورد نیاز برای اجرای طرح است. سرمایه‌ای که شما برای شروع کسب و کارتان نیاز دارید، برابر با مجموع عددهای دو جدول سرمایه‌گذاری ثابت^۱ و سرمایه در گردش طرحتان است. به طور کلی می‌توانید مراحل زیر را برای محاسبه مقدار این سرمایه طی نمایید.



• نحوه تامین منابع مالی

همانطور که در بخش روش‌ها و ابزارهای جذب سرمایه توضیح دادیم، روش‌های مختلفی برای تامین مالی کسب و کار وجود دارد که کم و بیش با آن‌ها آشنا شدیم. در این بخش باید به این نکته توجه کرد که سهم هر یک از سرمایه‌گذاران در طرح مالی، باید تفکیک و مشخص شود. به عنوان مثال فرض کنید می‌خواهید طرح تجاری خود را برای جذب سرمایه به یک موسسه مالی و اعتباری ارائه دهید. قبل از نگارش بخش مالی طرح، نیاز دارید با قوانین و دستورالعمل‌های آن موسسه آشنا شوید، زیرا بسیاری از آن‌ها حاضرند تنها به میزان مشخصی در تامین سرمایه مشارکت کنند و بقیه سرمایه مورد نیاز باید توسط کارآفرین و یا سرمایه‌گذاران دیگر تامین شود. بنابراین اگر شما در طرحتان سهم آن‌ها را بیش از این مقدار در نظر گرفته باشید، آن را رد خواهند کرد. شما برای نشان دادن ساختار تامین سرمایه می‌توانید از یک جدول استفاده کنید که نمونه‌ای از آن را در پیوست آورده شده است.

♦ محاسبات بخش فروش

• پیش‌بینی فروش

در این مرحله باید جدول پیش‌بینی فروش را بر اساس برآوردی که برای یک دوره زمانی مشخص (ماهانه یا سالانه) در تحقیقات بازاریابی انجام داده‌اید تهیه کنید. دقت کنید که در این جدول، قیمت فروش محصولات با توجه به میزان تولید درج شوند و بازه زمانی که برای آن پیش‌بینی را انجام داده‌اید، با بازه زمانی سایر جدول‌های مالی مطابق باشد.

• صورت سود و زیان

به طور کلی، سود برابر با حاصل تفریق هزینه‌ها از درآمدهاست. در اینجا هم بر اساس میزان فروش محصول/خدمت و توجه به هزینه‌های طرح، میزان سود و زیان آن پیش‌بینی شده و در صورت سود و زیان ثبت می‌گردد. این صورت را باید حداقل برای سه سال آینده تهیه کرد و بهتر است پیش‌بینی‌ها در سال اول به صورت ماهانه، سال دوم فصلی و سال سوم به صورت سالانه باشند. توجه کنید که سودآوری طرح باید در حدی باشد که بتوانید اقساط وام‌ها را هم پرداخت نمایید، بنابراین با توجه به جدول ساختار سرمایه و قوانین بانکی، میزان اقساط را پیش‌بینی کنید و آن را در محاسبات خود وارد نمایید.



♦ ارزیابی‌های مالی

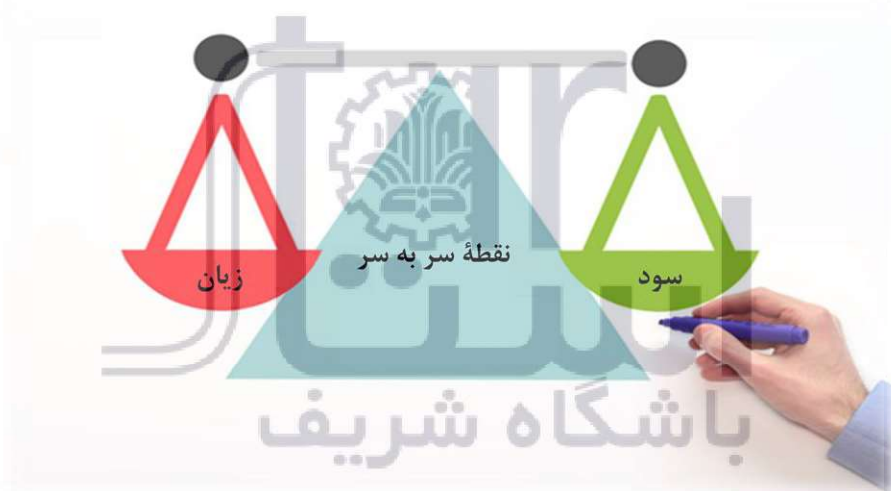
یکی از مهم‌ترین و تاثیرگذارترین قسمت‌های یک طرح، بررسی شاخص‌های مالی است. این شاخص‌ها به طور کلی نشان می‌دهند که طرح از نظر سودآوری مناسب است یا خیر. تعداد این شاخص‌ها بسیار زیاد است که می‌توانید آن‌ها را در منابع معرفی شده در انتهای فصل مشاهده کنید. یکی از این شاخص‌ها که از اهمیت زیادی برخوردار است، نقطه سر به سر می‌باشد که در ادامه آن را بررسی می‌نماییم.

• نقطه سر به سر

نقطه سر به سر مقدار فروشی را نشان می‌دهد که در صورت تحقق آن، کسب و کار نه سود می‌کند و نه متحمل ضرر می‌شود. این عدد به شما کمک می‌کند تا بدانید کسب و کارتان با چه حجم و مقداری از فروش، شروع به سوددهی می‌نماید. برای بدست آوردن نقطه سر به سر، باید از قبل جدول هزینه‌های ثابت، هزینه‌های متغیر^۱ و میزان فروش را تهیه کنید و بعد با جایگذاری مقادیر آن‌ها در رابطه زیر، نقطه سر به سر را بدست آورید.

$$\frac{\text{هزینه‌های ثابت}}{\text{هزینه‌های متغیر} - \text{فروش کل}} \times 100 = \text{درصد فروش در نقطه سر به سر}$$

این عدد بیان می‌کند که اگر به این درصد از ظرفیت نهایی تولید برسید، درآمد و هزینه‌های طرح با هم برابر می‌شوند و سود و زیان آن صفر است و اگر میزان فروش از این مقدار بیشتر شود، طرح به سوددهی می‌رسد. به عنوان مثال فرض کنید ظرفیت تولید واحدی ۱۰۰ عدد در سال باشد. حال اگر در محاسبات، درصد فروش در نقطه سر به سر ۵۰ درصد بدست آید، واحد با تولید ۵۰ عدد می‌تواند بدون کسب سود و یا تحمل ضرر به کار خود ادامه دهد و با تولید بیش از ۵۰ عدد به سوددهی برسد.



• ترازنامه

ترازنامه گزارشی است که وضعیت مالی کسب و کار را در یک تاریخ معین نشان می‌دهد. این گزارش، وضعیت دارایی‌ها، بدهی‌ها و سرمایه کسب و کار را مشخص می‌نماید که با مقایسه دارایی‌ها با بدهی‌ها، ارزش واقعی کسب و کار یا همان مقدار سرمایه و حقوق صاحبان کسب و کار به دست می‌آید.

منظور از دارایی‌ها همه منابعی است که متعلق به کسب و کار می‌باشند. مثلاً زمین، ساختمان، تجهیزات، حق امتیاز، موجودی کالا، وجه نقد و طلب‌ها از جمله دارایی‌های کسب و کار به شمار می‌روند.

همواره و در هر زمان از فعالیت کسب و کار، باید رابطه زیر که فرمول حسابداری نامیده می‌شود برقرار باشد:



در هر مقطع زمانی برای تهیه ترازنامه، باید صورت سود و زیان مربوط به همان تاریخ را تهیه کرد و سپس مبلغ سود یا زیان به دست آمده را به گزارش ترازنامه منتقل نمود. در پیوست این فصل می‌توانید ترکیب یک ترازنامه را مشاهده نمایید.

◆ مستندات

لازم است در پایان کار بخشی را با نام مستندات تدوین کنید. این بخش باید شامل مستندات و جداولی که در آن‌ها جزئیات طرح آورده شده، باشد. کلیه جداول هزینه‌ای مثل جدول قیمت مواد اولیه، جدول حقوق و دستمزد، و سایر جداول مورد نیاز دیگر که با استفاده از آن‌ها جدول‌های کلی سرمایه در گردش و سرمایه‌گذاری ثابت را بدست آورده‌اید، باید در این قسمت درج شوند تا منابع و مستنداتی که با آن‌ها محاسبات را انجام داده‌اید مشخص گردند.

◆ خلاصه فصل

یک کارآفرین برای شروع کسب و کار خود به مهارت‌هایی مانند دانش و توانایی مدیریت، خلاقیت، ایده‌پردازی، دانش اقتصادی، شناخت و مطالعه بازار و از همه مهم‌تر اعتماد به نفس نیاز دارد، اما با وجود همه این مهارت‌ها، اگر سرمایه کافی در اختیارش نباشد نمی‌تواند کار خود را آغاز کند. فرایند جذب سرمایه ممکن است دشوار بوده و ماه‌ها طول بکشد، اما برای ادامه کار ضروریست، بنابراین کارآفرین باید با تلاش و پشتکار زیاد، این سختی‌ها را تحمل کند و سرمایه مورد نیاز برای کسب و کار خود را بدست آورد. اولین قدم در این مسیر تدوین طرح مالی است.

به طور کلی گرفتن وام و یا جذب شریک و سرمایه‌گذار، روش‌های تامین مالی برای کارآفرین هستند. در حالت اول، وام‌دهنده در برابر تامین سرمایه مورد نیاز از شما تضمین می‌گیرد (وثیقه‌ای مثل ملک و...) که در زمان و یا زمان‌های مشخص، اصل وام و سود آن را به او بازگردانید و هیچ مسئولیتی در برابر شکست و موفقیت شما ندارد. در حالت دوم، تامین‌کننده در کسب و کار شما سرمایه‌گذاری می‌کند و در مقابل، شما هم قسمتی از سهام و مالکیت شرکت را به او واگذار می‌کنید. در این حالت سرمایه‌گذار در شکست و موفقیت و سود و زیان با شما شریک خواهد بود.

در روش جذب سرمایه‌گذار، کارآفرین راه‌های مختلفی پیش‌رو دارد که هر یک از آن‌ها مسائل و هزینه‌های مربوط به خود را دارند. بعضی از منابع جذب سرمایه عبارتند از: سرمایه شخصی و دوستان و اقوام، فرشتگان کسب و کار، تهیه‌کنندگان و مشتری‌ها، سرمایه‌گذاران خطرپذیر، بانک‌های تجاری و بازار سهام که کارآفرین باید با توجه میزان خطرپذیری سرمایه‌گذاری و چرخه عمر کسب و کار به سراغ این منابع برود.

رسیدن به اهداف مالی از جمله سود مورد انتظار از کسب و کار، نیاز به برنامه‌ریزی دقیقی دارد. این برنامه‌ریزی باید شامل پیش‌بینی سرمایه مورد نیاز، بررسی هزینه‌ها و درآمدها و نحوه استفاده از سرمایه باشد. توجه داشته‌باشید که کلیه محاسبات این بخش طبق اطلاعات و مستندات بدست آمده از بخش‌های فنی و بازاریابی تنظیم می‌شود.

به طور کلی مطالعات و بررسی‌های مالی یک کسب و کار شامل بخش‌های سرمایه‌گذاری، فروش و ارزیابی مالی می‌باشد.



نمونه جدول سرمایه‌گذاری ثابت

ردیف	عنوان سرمایه‌گذاری	مبلغ (ریال)
۱	رهن کارگاه	30000000
۲	هزینه اخذ مجوزها	10000000
۳	تجهیزات و ماشین‌آلات ^۱	55000000
۴	تاسیسات	6000000
۵	ساخت و ساز	5000000
۶	سایر هزینه‌های قبل از بهره‌برداری	1000000
۷	وسیله نقلیه (موتورسیکلت)	4000000
۸	ابزار و وسائل کارگاهی	1000000
	جمع کل	112000000

نمونه جدول سرمایه‌گذاری (هزینه‌های جاری)

ردیف	عنوان هزینه	مبلغ (ریال)
۱	اجاره‌بها	۱۲۰۰۰۰۰۰
۲	مواد اولیه ^۲	۲۴۰۰۰۰۰۰
۳	حقوق و دستمزد کارکنان ^۳	۱۲۰۰۰۰۰۰
۴	بیمه	۱۰۰۰۰۰۰۰
۵	عوارض/مالیات	۱۸۰۰۰۰۰۰
۶	آب مصرفی	۱۰۰۰۰۰۰۰
۷	برق مصرفی	۶۰۰۰۰۰۰۰
۸	گاز یا سوخت مصرفی	۲۰۰۰۰۰۰۰
۹	تلفن	۳۰۰۰۰۰۰۰
۱۰	اینترنت	۱۰۰۰۰۰۰۰
۱۱	سایر	
	جمع کل	۵۷۵۰۰۰۰۰۰

از مقادیر جدول شرح ماشین‌آلات و تجهیزات استفاده کنید-^۱

از مقادیر جدول مواد اولیه استفاده کنید-^۲

از مقادیر جدول حقوق و دستمزد استفاده کنید-^۳

ساختار جدول تفکیک هزینه‌های ثابت و متغیر

هزینه کل	هزینه ثابت		هزینه متغیر		شرح هزینه
	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	
...
...
...		جمع کل

نمونه جدول تفکیک هزینه‌های ثابت و متغیر (ارقام بر حسب میلیون ریال)

هزینه کل	هزینه ثابت		هزینه متغیر		شرح هزینه
	درصد	مبلغ	درصد	مبلغ	
۹۱۰۱	۰	۰	۱۰۰٪	۹۱۰۱	مواد اولیه و بسته‌بندی
۱۷۲۵	۶۵٪	۱۱۲۱	۳۵٪	۶۰۴	حقوق و دستمزد
۱۸۳	۲۰٪	۳۷	۸۰٪	۱۴۶	هزینه انرژی
۳۴۰	۲۰٪	۶۸	۸۰٪	۲۷۲	تعمیرات و نگهداری
۱۵۰	۱۵٪	۲۳	۸۵٪	۱۲۷	هزینه‌های عملیات اداری
۲۶	۱۰۰٪	۲۶	۰	۰	بیمه کارخانه
۵۴۹	۱۰۰٪	۵۴۹	۰	۰	هزینه استهلاک
۲	۱۰۰٪	۲	۰	۰	هزینه‌های قبل از بهره‌برداری
۵۱۰	۱۰۰٪	۵۱۰	۰	۰	هزینه تسهیلات مالی
۶۰۰	۹٪	۵۴	۹۱٪	۵۴۶	هزینه‌های پیش‌بینی نشده
۱۳۱۸۶	۲۳۹۰		۱۰۷۹۶		جمع کل

نمونه جدول سرمایه در گردش

سرمایه در گردش لازم برای یک دوره کاشت تا برداشت محصول (هزینه‌های جاری بر حسب ریال)					
ردیف	شرح هزینه	تعداد واحد	هزینه واحد	کل هزینه	توضیحات
۱	کارگر ثابت (۲۸۰ روز)	۵ نفر	۳۰۰۰۰ روزانه	۴۲۰۰۰۰۰۰	یک دوره کاشت تا انتهای برداشت
۲	کارگر فصلی (۱۸۰ روز)	۵ نفر	۳۵۰۰۰	۳۱۵۰۰۰۰۰	فصل چیدن میوه
۳	سرپرست سالن‌ها (۳۶۵ روز)	۱ نفر	۵۰۰۰۰	۱۸۲۵۰۰۰۰	-
۴	حقوق مدیر طرح (۱۲ ماه)	۱ نفر	۳۰۰۰۰۰۰	۳۶۰۰۰۰۰۰	-
۵	بذر	۳۰۰۰۰ کیلو	۱۰۰۰	۳۰۰۰۰۰۰۰	-
۶	سم و کود و مواد غذایی	۷۶۰۰ کیلو	۱۲۵۰۰	۹۵۰۰۰۰۰۰	-
۷	سوخت (۱۵۰ روز)	۱۰۰۰ لیتر	۱۵۰	۲۲۵۰۰۰۰۰	-
۸	برق	۱۲ ماه	۷۰۰۰۰۰	۸۴۰۰۰۰۰۰	-
جمع کل سرمایه در گردش			۲۸۳۶۵۰۰۰۰		

جدول هزینه استهلاک و تعمیرات و نگهداری^۱

شرح	ارزش (قیمت)	استهلاک		تعمیر و نگهداری	
		نرخ (درصد)	مبلغ هزینه	نرخ (درصد)	مبلغ هزینه
...
...
...
جمع کل					

جدول ساختار تامین سرمایه

شرح	سهم متقاضی		سهم بانک		جمع کل	
	مقدار	درصد	مقدار	درصد	مقدار	درصد از کل
سرمایه‌گذاری ثابت
سرمایه در گردش
جمع کل	۱۰۰

این جدول از جدول‌های بخش سرمایه‌گذاری ثابت است - ۱

جدول پیش‌بینی فروش

نام محصول یا خدمت	میزان فروش / خدمات	مبلغ واحد	قیمت کل
...
...
جمع کل فروش			...

پیش‌بینی سود و زیان (صورت سود و زیان)

شرح	مبلغ (ریال)
فروش کل	ریال ...
هزینه‌های تولید	
جمع کل هزینه مواد اولیه	ریال ...
جمع کل هزینه حقوق و دستمزد	ریال ...
جمع کل هزینه انرژی مصرفی	ریال ...
جمع کل هزینه‌های تولید	ریال ...
جمع کل هزینه استهلاک و تعمیر و نگهداری	ریال ...
جمع کل سایر هزینه‌ها ...	ریال ...
سود و زیان	
سود خالص قبل از کسر مالیات و بهره	ریال ...
هزینه (سود) تسهیلات (... ساله با ... درصد سود)	ریال ...
سود خالص قبل از کسر مالیات	ریال ...
مالیات (... درصد)	ریال ...
سود خالص پس از کسر مالیات	ریال ...

ترازنامه

دارایی‌ها	بدهی‌ها و ارزش ویژه
دارایی جاری	بدهی جاری
سرمایه‌گذاری بلند مدت	بدهی بلند مدت
اموال، ماشین‌آلات و تجهیزات	ارزش ویژه
دارایی نامشهود	
سایر دارایی‌ها	
جمع کل دارایی‌ها	جمع کل بدهی‌ها و ارزش ویژه

جدول شرح ماشین آلات و تجهیزات و نحوه تامین

ردیف	نام وسیله/ابزار	تعداد	قیمت واحد	قیمت کل	محل تامین
...
...
جمع کل					۲۸۳۶۵۰۰۰۰

جدول حقوق و دستمزد در بازه مشخص

ردیف	سمت	تعداد	حقوق ماهانه	حقوق سالانه
۱	مدیرعامل
۲	کارگر ماهر
۳	کارگر ساده
۴	امور اداری
۵	امور مالی
۶	مزایا درصد حقوق	...
جمع کل				

جدول قیمت مواد اولیه و مصرفی مورد نیاز در یک دوره زمانی مشخص

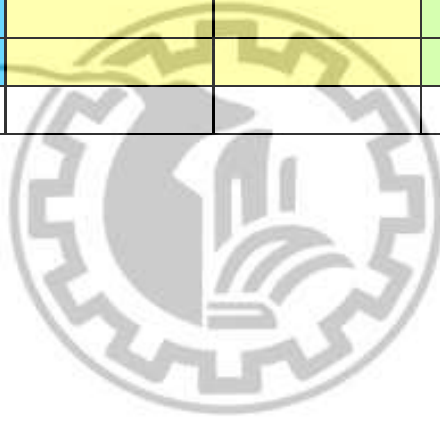
ردیف	شرح	مقدار/تعداد	واحد	قیمت واحد	قیمت کل
...
...
جمع کل					...

جدول هزینه‌های سوخت و انرژی مصرفی در یک دوره زمانی مشخص

ردیف	شرح	واحد	میزان مصرف	قیمت واحد	قیمت کل
۱	برق مصرفی	کیلو وات ساعت
۲	آب مصرفی	متر مکعب
۳	گاز مصرفی	متر مکعب
۴	سوخت ...	لیتر
جمع کل					...

جدول هزینه استهلاک و تعمیرات و نگهداری

تعمیر و نگهداری		استهلاک		ارزش (قیمت)	شرح
مبلغ هزینه	نرخ (درصد)	مبلغ هزینه	نرخ (درصد)		
					جمع کل



♦ آدرس سایت‌های مفید این حوزه

www.investopedia.com

financialplan.about.com

financialplanningtips.net

learnfinancialplanning.com

www.fpanet.org

www.financing.org

www.wordiq.com

www.financialprinciples.com

www.karafarini.gov.ir

www.businessplan.ir

www.banki.ir



♦ منابع

- ۱- فیض بخش، علیرضا. کارآفرینی یک جرعه از بی‌نهایت، موسسه کار و تامین اجتماعی، چاپ دوم، ۱۳۹۵
- 2- Michael Lewis; 6 Things You Need to Know About Raising Capital for a Small Business
- 3- Andrew J.sherman; Raising Capital: Get the money you need to grow your business; 3th edition
- ۴- دکتر سید مهدی سید مطهری، ارزیابی طرح‌های تولیدی، شرکت چاپ و نشر بازرگانی، چاپ دوم، مهر ۱۳۸۷
- ۵- دکتر رضا تهرانی، مدیریت مالی، نشر نگاه دانش، چاپ پنجم، ۱۳۸۷
- ۶- دکتر مسعود کسای، بررسی اقتصادی طرح‌های سرمایه‌گذاری، انتشارات سمت، چاپ اول، ۱۳۸۶
- ۷- پرویز بختیاری، حسابداری و مدیریت مالی برای مدیران، سازمان مدیریت صنعتی، چاپ یازدهم، ۱۳۸۸
- ۸- شیم-سیگل، ترجمه پرویز بختیاری، حسابداری مدیریت، سازمان مدیریت صنعتی، چاپ سوم، ۱۳۸۶
- ۹- رابرت دی. هیسریچ، مایکل پی. پیترز، ترجمه سید علیرضا فیض‌بخش، حمیدرضا تقی‌یاری. "کارآفرینی (جلد اول)"، موسسه انتشارات علمی دانشگاه صنعتی شریف، ۱۳۸۵
- ۱۰- مهدی بیگدلو، "منابع تامین مالی کارآفرینی"، ماهنامه تدبیر، شماره ۱۶۱، ۱۳۸۴
- 11- Hisrich, Robert D. & Peters, Michael P. & Shepherd, Dean A, "Entrepreneurship", 8th edition.,2007

12- Kuratko, Donald F.&Hodgetts, Richard M., "Entrepreneurship: Theory, Process, Practice", 8th edition.,2009



استاد
باشگاه شریف