# ЛАБОРАТОРНАЯ РАБОТА №5

**Финансовый план проекта**

# Цель работы.

Провести анализ финансовой реализуемости проекта.

# Теоретические сведения.

# Шпаргалка «Как составить финансовый план на год»:

# Перед составлением финансового плана опишите свою бизнес-модель: сформулируйте цели, задачи, проанализируйте целевую аудиторию и определите показатели эффективности вашей работы (л/р №1);

# Посчитайте все единоразовые и периодические расходы;

# Перед тем, как считать доходную часть, проанализируйте цены и услуги ваших конкурентов — ваше ценовое предложение должно быть посередине (л/р№2);

# Чтобы посчитать доходы, нужно вычислить среднее количество клиентов и средний чек, а потом — перемножить одно на другое;

# Посчитайте бюджет: вычтите расходы за каждый месяц из доходов в каждом месяце — это и будет ваш финансовый результат;

# Не забудьте про налоги на прибыль;

# В некоторых случаях стоит открыть убыточный проект: он не позволит вам зарабатывать, но позволит меньше тратить.

Первый год жизни проекта влияет на то, как быстро бизнес будет развиваться и как скоро вы придете к точке безубыточности. Распишите все планируемые расходы по месяцам. Это поможет вам получить четкую картину — когда и какая сумма будет нужна, чтобы решить те или иные задачи.

Рассмотрим основные пункты финансового плана.

1. **Оформление юрлица и налоги.** Когда оформлять юрлицо и какую форму регистрации выбрать каждый проект решает для себя самостоятельно, здесь не бывает универсального рецепта для всех. Подумайте, будете ли вы работать с другими компаниями и предоставлять акты, счета-фактуры? Большой ли планируется оборот? Потребуется ли найм сотрудников или вы самостоятельно справитесь с работой в первый год проекта? Исходя из ответов, рассчитайте, какую сумму вам нужно будет выделить на все бюрократические процедуры и уплату налогов.

2. **Зарплата сотрудников.** Советуем в первый год жизни проекта обойтись минимальным количеством сотрудников, чтобы убедиться, что вы выбрали верное направление в бизнесе. Поэтому лучше, если в этой графе у вас не будет расходов или же они будут минимальными. Решили нанять работников? Не забудьте вписать этот пункт в графу «расходы» в финансовом плане!

3. **Расходы на закупку материала или товара.** На начальном этапе постарайтесь не закупать большое количество материалов для производства, даже если оптовая цена значительно ниже розничной. Иногда сложно спрогнозировать сколько товара будет продано, а остатки материалов потом окажутся не нужны. Закупите небольшой объем товара для тестового запуска продукта, посмотрите на спрос и продажи и далее действуйте по ситуации. Формируйте объем покупки товаров для проекта на основе анализа интереса потребителей проекта и исходя из этого формируйте ассортимент и планируйте объем закупок. Внесите в финансовый план сумму, которая необходима для старта. Чтобы рассчитать, на сколько будут возрастать траты на материалы от месяца к месяцу на протяжении всего года, вам нужно будет проанализировать возможный объём продаж.

4. **Расходы на покупку оборудования.** Если вы планируете самостоятельно изготавливать товар, то закупите только самое необходимое оборудование. Возьмите в аренду инструменты, которые требуют слишком больших вложений. Весь необходимый набор вы приобретете с ростом продаж и дохода. Не забудьте внести все предполагаемые траты в свой финансовый план!

5. **Транспортные расходы.** В этой графе учтите стоимость доставки материалов к вам на производство, а также стоимость доставки товара. Определите с какими службами доставки вы будете работать, включите ли вы стоимость доставки в цену товара или же покупатель будет оплачивать ее отдельно.

6. **Аренда помещения**. Оцените площадь арендуемого помещения и стоимость. Если же потребность в рабочих квадратных метрах все-таки имеется, выбирайте недорогие пространства без лишних интерьерных изысков. Такой подход на начальном этапе поможет быстрее достичь точки безубыточности.

7. **Бюджет на продвижение проекта.** В эту графу расходов обязательно включите бюджет на разработку фирменного стиля, сайта, упаковку товара, работу фотографа, рекламу в соцсетях и участие в маркетах. Это тот минимум, который необходим на старте каждого проекта.

Обязательно заложите 5-10% от общих затрат на непредвиденные расходы. Далеко не всегда всё идет по плану, и лучше, если вы будете к этому подготовлены не только морально, но и финансово.

8. **Объем продаж.** Это пункт один из самых сложных, так как требует от вас прогноза по количеству продаж услуг по проекту и, конечно, стоимости таких услуг. Если у вас большой ассортимент услуг с разными ценами, то задача становится еще немного сложнее. Начнем с малого: сколько продаж в неделю вы планируете совершать? Будьте честными, не ставьте цифру 1000, если сейчас у вас всего 10-12 продаж в неделю. Затем умножьте прогнозируемое количество недельных продаж на четыре, и вы получите объем продаж за месяц. Если вы планируете активно развивать и продвигать проект, заложите ежемесячный рост продаж около 5-10%. То есть если в июне вы планируете продать 100 единиц товара, то в июле — 110 единиц.

9. **Прибыль.** Самый важный пункт финансового плана, который расскажет сколько же вы заработали. Возможно, первые месяцы этот показатель будет со знаком минус. Не отчаивайтесь: далеко не каждый проект становится прибыльным в первые месяцы своего существования. На этом этапе ваша основная задача — грамотно распределить доходы и расходы.

После составления финансового плана вы увидите, какая сумма вам потребуется для старта и развития проекта. Вы сможете определиться с размером стартового капитала. Заключительный этап — определение момента, когда проект окупит вложения и начнет приносить прибыль. В финансовом плане вы увидите, в каком месяце прибыль станет со знаком плюс и с каким результатом вы придете концу года.

Для составления финансового плана предлагаем воспользоваться шаблоном, представленный в приложении Excel вкладка «на 1 год». Скопируйте шаблон, добавьте строки, которых не хватает для вашего проекта и заполните его.

# После первого года жизни проекта приходит время задуматься о расширении дела и его масштабировании. Если в первый год основной задачей было удержаться на плаву и выйти в точку безубыточности, то теперь стоит вопрос о том, чтобы проект стал более известным, успешным и приносил основательный заработок. Именно поэтому план на 5 лет должен быть более амбициозным. Решите для себя, как дальше вы планируете развивать проект. Это могут быть разные варианты: найм дополнительных сотрудников, расширение ассортимента, увеличение клиентской базы и соответственно рост продаж, развитие точек распространения продукции, выход на международный рынок и даже продажа франшизы. В финансовый план на 5 лет включаем новые пункты, либо те, которые исключили в плане на первый год. Оформите план на 5 лет шаблон расчета представлен в приложении Excel вкладка «на 5 лет»

#