



Финансы бизнеса

Финансовое планирование

Финансовое планирование – это система действий по составлению комплекса планов, обеспечивающих оптимизацию управления финансовыми ресурсами в перспективе, их формирование и использование.

Formular de participare

Etapa 3

Denumirea întreprinderii	
Forma organizatorico - juridică	
Data înregistrării întreprinderii	
IDNO/Cod fiscal	
Adresa juridică a întreprinderii	
Localizarea afacerii	
Domeniul principal de activitate al întreprinderii	
Numele, Prenumele administratorului	
IDNP administrator	
Data nașterii	
Sex	
Nivelul studiilor absolvite sau în derulare	
Ocupația actuală	<input type="checkbox"/> antreprenor(oare) <input type="checkbox"/> liber-profesionist(ă) <input type="checkbox"/> student(ă) <input type="checkbox"/> șomer(ă) <input type="checkbox"/> angajat(ă) <input type="checkbox"/> elev(ă)
Telefon de contact	
Adresa de e-mail	
Numele, Prenumele fondator	
IDNP fondator	
Data nașterii	
Sex	

1. Область инвестиций по Программе

Определите область, в которой будут сделаны инвестиции в рамках Программы.

- Сельское хозяйство
- Общественное питание
- Услуги
- Обрабатывающая промышленность
- Отдых и досуг
- Мероприятия по размещению
- Профессиональная деятельность
- Строительство
- Информационные технологии
- Транспорт
- Другие области

2. Краткое описание бизнеса

Включите основную информацию о: бизнес-идеи, цели открытия бизнеса, проблеме / вызове, которые компания пытается решить, факторах успеха, финансовых ресурсах, необходимых для выполнения проекта, включая запрашиваемый грант, запланированные экономические и финансовые результаты.

3. Краткое описание компании

*Краткое описание компании, видение, миссия, стратегия. Подробно опишите основную деятельность, которая будет осуществляться в рамках программы. Факторы, которые вы считаете важными для вашего бизнеса (например, местоположение, самооценка технологии, которую вы будете использовать, предыдущий опыт и т. д.).
Опишите текущую ситуацию в вашем бизнесе.*

4. Цели инвестиционного проекта.

Укажите общую цель и краткосрочные задачи или краткосрочные цели, которые преследует реализация инвестиционного проекта.

5. Материальные ресурсы, задействованные в проекте.

Определите средства производства / предоставления услуг (производственные площади, земля, технологии, машины, оборудование), необходимые для реализации бизнес-идеи.

Опишите текущее состояние производственного помещения: площадь, текущее состояние, необходимость адаптации к производственному процессу, наличие инженерных сетей (электричество, вода, канализация, тепло и т. Д.), Состояние подъездных путей, других имеющихся объектов.

6. Управление людскими ресурсами

1. Описание человеческих ресурсов (образование, профессия / специальность, профессиональный опыт). Подробно опишите функции и обязанности нанятого персонала, стратегию развития человеческих ресурсов.

2. Кто является «ключевым» сотрудником, человеком, который своими знаниями может влиять на ведение бизнеса (если применимо)?

7. Описание предлагаемых инвестиций.

Определите активы, которые будут закуплены в рамках проекта (оборудование, машины, оборудование и т. Д.). Опишите каждую инвестиционную статью, предоставляете подробную информацию о: названии, назначении и производственных мощностях.

8. Срок реализации инвестиционного проекта.

Опишите этапы реализации инвестиционного проекта и продолжительность в месяцах (с момента подписания грантового соглашения).

9. Устойчивость проекта.

Обсудить, как инвестиции, сделанные в проект, обеспечат самофинансирование деятельности компании и поддержание вновь созданных рабочих мест после прекращения финансирования, запрашиваемого в рамках Программы. Например: дополнительные инвестиции, выручка от продаж, гранты, финансисты, выгодные контракты, увеличение объема продаж, сокращение расходов и т. д.

10. Положение компании на рынке

Какой целевой рынок? Насколько велик, по вашему мнению, этот рынок?

11. Поставщики

Перечислите основных поставщиков. Что поставляют?

12. Заказчики / потенциальные клиенты

Составьте список потенциальных клиентов

13. Конкуренция

Сколько компаний предлагают идентичные или похожие продукты / услуги в вашем сегменте рынка? Перечислите основные компании-конкуренты. Составьте список сильных сторон вашего бизнеса по сравнению с вашими конкурентами

14. Описание товара / услуги. Производственный процесс

Описание будет включать качественные характеристики и преимущества продукта / услуги, включая информацию о: технологических характеристиках производства и качества, ассортименте и потребностях, которым продукт удовлетворяет, упаковке и дизайне продукта. Спорить, почему потребители выбирают или будут выбирать этот продукт

15. Используемые методы продвижения

Укажите способы продвижения вашего продукта

16. Инновация инвестиционного проекта.

17. Социальное воздействие

Укажите социальное воздействие после реализации инвестиционного проекта (например, повышение уровня жизни населения, деятельность, которая способствует развитию сообщества и / или защите окружающей среды; трудоустройство людей с ограниченными возможностями / социально уязвимых и т. д.)

18. Вы относитесь к категории молодых людей из незащищённых слоев

Обездоленные / неблагополучные молодые люди - молодые выпускники интернатов, молодые сироты и полусироты, молодые люди из многодетных семей, молодые люди с ограниченными возможностями, молодые люди, у которых нет места жительства, молодые жертвы торговли людьми (сексуальной и трудовой эксплуатации), молодые люди, отвергнутые семьей происхождения и т. д.)

Investiții pentru lansarea/dezvoltarea afacerii

Nr.	Articole de investiții	Perioada de investiție	Cantitate	Preț unitar	Valoarea totală	Sursa de finanțare			
			Nr unități	(lei)	(lei)	Surse proprii	Împrumut persoane fizice	Credit bancă/OMF	Grant
Total mijloace bănești					0	0			0
Total %									

**Situația de profit și pierderi
(Proгноza pentru perioada 2022 - 2025)**

№ d/o	Indicatorii	Cod.rînd	2022	2023	2024	2025
1	Venituri din vânzări	010				
2	Costul vânzărilor	020				
3	Profit brut (pierdere brută) (rd.010-rd.020)	030				
4	Alte venituri din activitatea operațională	040				
5	Cheltuieli de distribuire	050				
6	Cheltuieli administrative	060				
7	Alte cheltuieli din activitatea operațională (dobănda credit)	070				
8	Rezultatul din activitatea operațională: profit (pierdere) (rd.030 + rd.040 - rd.050 - rd.060 - rd.070)	080				
9	Rezultatul din alte activități: profit (pierdere)	090				
13	Profit (pierdere) pînă la impozitare (rd.080 + rd.090)	100				
14	Cheltuieli privind impozitul pe venit	110				
15	Profit net (pierdere netă) al perioadei de gestiune	120				

Денежный поток (практический пример)

2. Движение денежных средств:

Движение денежных средств	Февр.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.	Янв.	Всего
Начальное сальдо	0												
Денежные доходы													
Денежные расходы													
Конечное сальдо													

Примечание: Рассчитывается на базе предыдущих таблиц Доходов и Расходов

Финансовые результаты бизнеса

Финансовые результаты	2020	2021	2022
1. Доходы от продаж			
2. Себестоимость продаж			
3. Прибыль от продаж (1-2)			
4. Общие и административные расходы			
5. Прибыль до налогообложения (3-4)			
6. Подоходный налог			
7. Прибыль после уплаты налога (5-6)			

Resurse umane

Anul/Locuri de muncă	Total	Inclusiv femei	Inclusiv tineri, cu vârstă de până la 35 ani
Numărul actual de salariați			
Resurse umane planificate în urma implementării proiectului investițional			
Anul 2020			
Anul 2021			
Anul 2022			

Анализ показателей эффективности проектов

$$\text{Рентабельность продаж} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100 \%$$

Рентабельность продаж – показатель финансовой результативности деятельности организации, показывающий какую часть выручки организации составляет прибыль. (норматив 20 – 25 %)

Срок окупаемости (на англ. *Pay-Back Period*) — период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции.

$$\text{Срок окупаемости, лет} = \frac{\text{Размер вложений}}{\text{Чистая прибыль}}$$

Расчет NPV

NPV — это сокращение по первым буквам фразы «**Net Present Value**» и расшифровывается это как чистая приведенная (к сегодняшнему дню) стоимость.

Это метод оценки инвестиционных проектов, основанный на методологии дисконтирования денежных потоков.

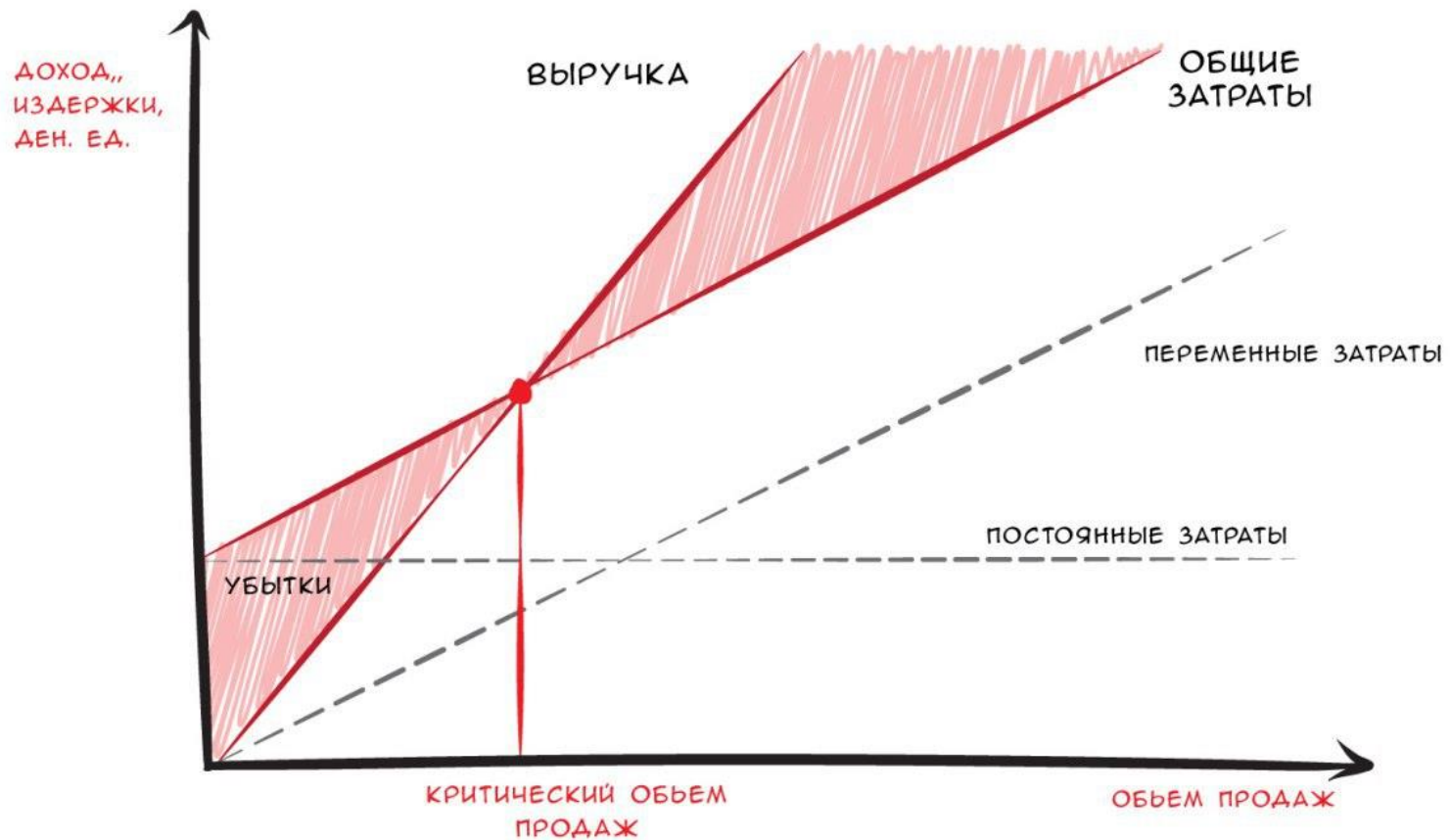
$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t}$$

- n, t — количество временных периодов,
- CF — денежный поток (Cash Flow),
- R — стоимость капитала (ставка дисконтирования, Rate)

$$NPV_A = \frac{(10'000)}{1} + \frac{5'000}{(1+0,10)^1} + \frac{4'000}{(1+0,10)^2} + \frac{3'000}{(1+0,10)^3} + \frac{1'000}{(1+0,10)^4}$$

Правило: если NPV больше нуля, то проект можно принять, если NPV меньше нуля, то проект стоит отвергнуть.

Точка безубыточности



Расчет точки безубыточности

Затраты

Себестоимость оказания услуги по производству и заливке 1 м³ полусухой смеси.

Цемент	$0,21 \text{ тонна/м}^3 \times 1640 \text{ леев/тонна} = 344,4 \text{ леев/м}^3$
Песок	$0,04 \text{ тонна/м}^3 \times 200 \text{ леев/тонна} = 8 \text{ леев/м}^3$
Микрофибра (1 л.)	$1 \text{ л. /м}^3 \times 72,3 \text{ леев/л.} = 72,3 \text{ леев/м}^3$
Электрoэнергия	$3 \text{ кВт/м}^3 \times 2,5 \text{ леев/кВт} = 7,5 \text{ леев/м}^3$
Заработная плата	360 леев/м³
Отчисления в ФОМ и СС	$440 \text{ леев/м}^3 \times 0,225 = 99 \text{ леев/м}^3$
Износ основных средств	$345366,5 \text{ леев} \div 12,4 \text{ года} : 12 \text{ мес.} : 150 \text{ м}^3 = 15,47 \text{ леев/м}^3$
ИТОГО:	$344,4 \text{ леев/м}^3 + 8 \text{ леев/м}^3 + 72,3 \text{ леев/м}^3 + 7,5 \text{ леев/м}^3 + 360 \text{ леев/м}^3 + 99 \text{ леев/м}^3 + 15,47 \text{ леев/м}^3 = \underline{\underline{906,67 \text{ леев/м}^3}}$

В ходе внедрения данного проекта предприятие планирует выполнять работ по заливке минимально 150 м³/мес. полусухой смеси т.о. на первоначальном этапе себестоимость выполненных работ по заливке составит:

$$906,67 \text{ леев/м}^3 \times 150 \text{ м}^3/\text{мес.} \times 12 \text{ мес.} = \underline{\underline{1\,632\,006 \text{ леев/год}}}$$

Расходы

Административные расходы

$$\text{ГСМ } 6\,000 \text{ леев} \times 12 \text{ мес.} = 72\,000 \text{ леев / год}$$

$$\text{Заработная плата бухгалтера } 1 \text{ чел.} \times 3000 \text{ леев / мес.} \times 12 \text{ мес.} = 36\,000 \text{ леев / год.}$$

$$\text{Отчисления в фонды ОМ и СС } 36\,000 \text{ леев} \times 0,225 = 8\,100 \text{ леев / год}$$

$$\text{Итого административные расходы: } 72\,000 \text{ леев/год} + 36\,000 \text{ леев/год} + 8\,100 \text{ леев/год} = \underline{\underline{116\,100 \text{ леев/год}}}$$

Расчет точки безубыточности
(методом маржинального дохода)

Показатель	Методика расчета	Значение
Выручка	Доходы от продаж за 2019 г.	2 611 210 леев
Переменные затраты	$(906,67 \text{ леев/м}^3 - 15,47 \text{ леев/м}^3) \times 150 \text{ м}^3/\text{мес.} \times 12 \text{ мес.}$	1 604 160 леев
Постоянные затраты	$116100 \text{ леев/год} + 345\,366,5 \text{ леев} \div 12,4 \text{ года}$	143 952,14 леев
Маржинальный доход	Выручка – Переменные затраты	1 007 050 леев
Точка безубыточности	$\text{Постоянные затраты} \times \text{Выручка} \div \text{Маржинальный доход}$	373 257,8 леев

Т.о. предприятие начнет получать прибыль от данного проекта, когда выручка от его внедрения превысит 373 257,8 леев.

Расчет точки безубыточности

$$Ц \times К - Пер \times К - Пост = 0$$

где,

Ц – цена

К – количество продаж

Пер – переменные расходы на единицу продукта

Пост – постоянные расходы