یک برنامه مالی ساده بسازید

در تهیه برنامه مالی طرح کسب و کار باید پیشینه ی از تجربیات و دستاوردهای خودتان را در حوزه ی فردی و کسب و کارتان را بیان کنید ، چراکه سرمایه گذاران علاقه دارند که بدانند تجربه، تحصیلات و علاقه شما برای ساختن کسب و کار که طراح انرا نوشته اید.این موضوع را تایید میکند

پیشنهاد میکنم صورتحسابی از وضعیت مالی شخصی تان را ارائه کنید، این صورت حساب باید شامل دارایی های شخصی، بدهی ها، درآمدها و هزینه های شما باشد . این ها در واقع نشان دهنده توانایی شما در مدیریت کردن پول است. در قدم بعدی، وظیفه شما این است که بیان کنید به چه میزان پول برای مدیریت و سرمایه گذاری در کسب و کارتان احتیاج خواهید داشت. این مقدار پول باید دارای جزیاتی از نحوه ی هزینه کردن و شیوه های سرمایهگذاری ان در کسبو کارتان باشد در واقع شما نیاز دارید که مجموعه ای از تصمیمات درباره چگونگی موفق کارکردن کسب و کارتان را بگیرید و پیش بینی هایی از نتایج تصمیمات مالی داشته باشید.

بطور کلی در برنامه مالی کسب و کارتان شما باید به این سوالات پاسخ دهید

1. **به چه مقدار پول نیاز دارید؟**
2. **2- پول را صرف چه چیزی خواهید کرد؟ 3**
3. **- چگونه پولی را که سرمایه گذاران و یا بانک در اختیارتان قرار می دهد را چگونه بازپرداخت خواهید کرد؟** از طرف دیگر بایستی پیش بینی از سود و زیان کسب و کارتان هم داشته باشید.

شما در تمام قسمتهای طرح کسب وکارتان به عناوین مختلف به بیان وضعیتمالی کسب و کارتان می پردازید و در نهایت خروجی طرح کسب و کارتان به این منتج خواهد شد که بگویید چگونه طرح کسب و کار شما به خلق پول می انجامد

لذا تمام برنامه‌های کسب وکار شما باید حاوی برخی اطلاعات مالی باشد. این باطلاعات مالی باید شامل هزینه‌های کلی راه اندازی کسب و کار شما باشد. مثلا:

هزینه ساخت یا خرید محصولات.

هزینه های کار و تولید ، از جمله هزینه های مواد اولیه.

هزینه های پرسنل ،

هزینه های توزیع و بازاریابی.

و سایر هزینه فرعی ثابت و متغیر.

ممکن است برای تجزیه وتحلیل اطلاعات مالی نیاز به یک نرم افزار مالی داشته باشید

نرم افزاری حسابداری که خیلی خوب به شما کمک ‌کند تا یک پیش نویس از مدل مالی کسب و کارتان ایجاد کنید. ممکن است برای اینکار از به یک مشاورمالی یا حسابدار نیاز داشته باشید

هر کسب و کاری قبل از ورود به بازار نیازمند نقشه راه درستی از راهی که قرار است پیموده شود دارد . داشتن طرح و نقشه قبل از انجام و شروع کارها مهم است. مثلا اگر شما قبل از مسافرت بدانید که وضعیت جاده و مسیری که قرار هست پیموده شود چگونه است و در چه مکانها و شهرهایی به استراحت میپردازید ، به این شکل شما قادر خواهید بود که زمان‌بندی دقیقی از زمان حرکتو چایانسفر داشته باشیدوزمانهای حرکت و استراحت خود را زمان‌بندی کنید. اینگونه سفر شما با خیالی راحت‌تر و با کمترین اتلاف وقت انجام می‌شود. ورود به دنیای کسب‌وکار به‌مراتب بزرگتر و سخت‌تر از یک مسافرت خواهد بود. پس برای شروع چنین مسیری حتما به طرح و نقشه‌ای دقیق نیاز است.

**طرح مالی کسب و کار چیست؟**

**ورود به عرصه گسترده و پر از رقابتی همچون کسب‌وکار، نیازمند داشتن برنامه مناسب مالی است. این طرح و برنامه باید با سنجیدن ابعاد مختلف محیط، بازار و منابع مورد نیاز تدوین شود. طرح مالی کسب و کار یک نقشه ی کاربردی برای تبدیل ایده به ارزش افزوده نهایی است .**

**و قتی صحبت از تبدیل ایده به کسب و کار میشود یکی از مباحث مهم وضعیت مالی ان کسب و کار است که باید بصورت دقیق و شفاف به ان بپردازیم** . و قتی موضوعات مالی را مطرح می کنیم باید در مورد سرمایه گذاران و بانکها هم بحث کنیم

و قسمت چالش برانگیز برنامه مالی این است که چگونه باید سرمایه گذاران و بانکها را متقاعد کنیم که ریسک سرمایه گذاری را بر روی طرح کسب و کار ما انجام دهند

فراموش نکنید در طرح های کسب وکاری که به منظور جذب سرمایه گذاران نوشته می شود این مهمترین و سخترترین قسمت نوشتن یک طرح کسب و کار است جایی که شما بیان میکنید ایده تان به پول تبدیل میشود

سرمایه‌گذاران بخش های مالی را با وسواس بیشتری مطالعه می کنند چون سود اوری و زمان بازگشت سرمایه برای انها بسیار مهماست و شما باید بایک طرح مالی منسجم و منطقی و حساب شده نظر مثبت انان را جلب کنید. بطور کلی در محاسبه ی هزینه های مالی ما دو نوع هزینه داریم یکی هزینه های ثابت و یکی هم هزینه های متغیر

**بخش های مختلف برنامه مالی در طرح کسب و کار**

**· بخش سرمایه‌گذاری**

در این قسمت مشخصا اشاره می کنیم که برای تبدیل ایده ای که در ذهن داشتیم به یک کسب و کار به چه مقدار پول و از چه منابعی نیاز داریم و استفاده می کنیم

این منابع شامل اورده ی کارافرین وسهامداران و مبالغی است که از سرماسه گذاران شامل اشخاص حقیقی وحقوقی و همچنین بانکها و موسسات مالی و اعتباری دریافت میکنیم

در بخش برنامهمالی ودر صورتنیاز وحمایت سرمایه گذارانتوقعات و انتظارتمان باید به درستی وروشنی بیانگردد تا هم سرمایهگذاران تکلیف خود را بدانند و هم ما بصورت واقعی و شفاف منابع مالی را تشریح کرده باشیم

لذا تمام انچه را که فکر می کنیم نیاز دارم لیست کرده و در پایان هم درصدی را بین 10الی 20 درصد بعنوان هزینه های محاسبه نشده اعلام میکنیم

در مجموع عدد نهایی مبلغی خواهد بود که برای راه اندازی کسب و کارمان پیش بینی کرده ایم

**بخش فروش**

هدف نهایی کسب‌وکارها فروش و ارایه خدمات به مشتریان است. و از طریق فرو ش کالا وخدمات است که کسب وکارها پول خلق می کنند .

در قسمت سرمایه گذاری هزینه‌هایی که معمولا برای راه اندازی کسب و کار و بصورت ثابت بود ر اشاره می کنیم ودر این قسمت به هزینه‌های متغیر شامل (هزینه هر واحد کالا)، میزان تولید و سود مورد انتظار از هر واحد کالا را اشاره خواهیم کرد

. این سود باید به‌صورت تابعی از هزینه‌های ثابت و متغیر محاسبه شود. در نهایت با توجه به سود مورد انتظار، یک سیستم قیمت‌گذاری برای محصولاتمان معرفی می‌کنیم. وجود رابطه منطقی و شفاف بین این مقادیر از اهمیت بالایی برخوردار است. سرمایه‌گذاران خصوصا شتاب‌دهنده‌ها و نهادهای رسمی از کارشناسان ویژه‌ی اقتصادی برای بررسی طرح شما استفاده خواهند کرد. برای همین ضعف‌های شما در تنظیم فرمول‌ها، نمودارها و ترازنامه‌ها به‌آسانی به‌چشم می‌آیند.

**ارزش‌های مالی و تجزیه تحلیل نسبت‌ها**

در اینجا به شکلی دقیق و علمی بررسی می‌کنیم که دقیقا چه زمانی به سوددهی خواهیم رسید. این زمان را تحت عنوان نقطه سر‌به‌سری می‌شناسند. یعنی زمانی که میزان فروش ضربدر قیمت کالا برابر با مجموع هزینه‌های ثابت و متغیر (هزینه هر واحد) بشود. تعیین نقطه سر‌به‌سری از اهمیت ویژه‌ای برای سرمایه‌گذاران برخوردار است. تا جایی که بدون محاسبه کردن آن، طرح مالی شما اعتبار خود را از دست می‌دهد.

در ادامه نوبت به ترازنامه مالی می‌رسد. در ترازنامه دارایی‌ها، بدهی‌ها و سرمایه در پایان یک دوره (مثلا یک سال) پیش‌بینی شده و با توجه به آن‌ها تصمیم‌گیری می‌شود. ساختمان و پول هر دو جزو دارایی‌های یک کسب و کار به‌حساب می‌آیند. حقوق کارکنان و اجاره دفتر نیز جزو بدهی‌ها محسوب می‌شوند. از محاسبه این دو در پایان هر دوره، سرمایه‌ای که در دسترس سازمان است مشخص خواهد شد.

در پایان با توجه به تمام اطلاعات جمع‌آوری شده تا اینجا، اظهارنامه درآمد و پیش‌بینی جریان نقدی صورت می‌گیرد. اینجا قدم آخر و نقطه پایان نوشتن یک طرح مالی کسب و کار است. در این مرحله بیان می‌کنیم که این ایده در نهایت به چه مقدار سودی می‌رسد و این سود قرار است چگونه تقسیم شود.

**چگونه یک طرح مالی کسب و کار بنویسیم؟**

طرح مالی کسب و کار یا بخش مالی طرح کسب و کار قرار است سرمایه‌گذاران را قانع کند که این ایده ارزش سرمایه‌گذاری دارد. بعضی از سرمایه‌گذاران اساسا توجهی به دیگر ابعاد ایده شما ندارند و صرفا می‌خواهند از بازگشت سرمایه در زمان مناسب و رسیدن به سود مطمئن شوند. در یک نمونه طرح مالی کسب و کار موفق، به تمام عناصر کلیدی گفته شده در بخش قبلی اشاره می‌شود و سودآور بودن ایده از طریق محاسبات شفاف یا نمودارها به نمایش درمی‌آید. استفاده از شکل اگرچه الزامی نیست ولی توسط کارشناسان توصیه می‌شود. چون که از این طریق توضیحات خود را حتی برای کسانی که با مباحث اقتصادی آشنایی ندارند قابل فهم خواهید کرد. مراحل نوشتن طرح مالی کسب و کار عبارت است از:

**گام اول: پیش‌بینی تمام هزینه ها**

این گام از اهمیت و حساسیت بالایی برخوردار است. لازم است تمام هزینه‌های مربوط به راه‌اندازی ایده خود در قالب کسب‌وکار را پیش‌بینی کرده و اعلام کنید. مهم‌ترین مواردی که باید در نظر بگیرید عبارتند از:

* + - هزینه‌های ثبت کسب و کار
    - هزینه گرفتن مجوز
    - هزینه خرید یا اجاره دفتر کار
    - خرید ابزار لازم برای کار (میز، کامپیوتر، دستگاه یا…)
    - هزینه‌های نگهداری دفتر یا کارگاه

این‌ها هزینه‌های کلی راه‌اندازی یک کسب‌وکار هستند. تقریبا تمام کسب‌وکارهای نوپا به دفتر، مجوز، کارگاه و ابزار نیاز دارند. به این هزینه‌ها «هزینه ثابت» گفته می‌شود. یعنی چه یک واحد و چه یک میلیون واحد تولید داشته باشیم این هزینه تغییری نخواهند کرد. اما داستان به همینجا ختم نمی‌شود. بخش دیگر مربوط به هزینه‌های عملیاتی است. این هزینه‌ها هر ماه باید پرداخت شوند.

* + - حقوق کارکنان
    - هزینه‌های ارتباطی
    - ابزار تولید
    - مواد اولیه
    - انبارداری
    - توزیع
    - تبلیغات
    - وام
    - نگهداری

با ضرب مجموع هزینه عملیاتی در 6، تخمینی از هزینه‌های نیم‌سال اول کسب‌وکار را به‌دست‌می‌آوریم. در ادامه این تخمین را با تخمین هزینه‌های ثابت جمع کرده و به تخمین سرمایه لازم برای راه‌اندازی استارتاپ می‌رسیم. توجه داشته باشید که تمام این موارد باید در طرح کسب‌وکار آورده شود. یعنی ابتدا هزینه‌های گفته شده را در جدولی با توجه به قیمت روز قرار دهید؛ سپس مجموع را در زیر قیمت‌ها بنویسید. توصیه می‌شود در نهایت به این مجموع 10 درصد برای احتیاط (هزینه‌های غیرقابل پیش‌بینی) اضافه کنید.

**گام دوم: تعیین بیانیه درآمد**

در این قدم با توجه به تخمین از درآمد و هزینه در یک بازه زمانی مشخص، درآمد را تخمین می‌زنیم. درآمد در زبان قدیمی‌ها برتری دخل نسبت به خرج است که در اینجا با توجه به درآمد و هزینه مشخص خواهد شد. بیانیه درآمد را می‌توان برای دوره ماهانه، فصلی، 6 ماهه و سالیانه نوشت اما کارشناسان توصیه می‌کنند برای سال اول به‌صورت ماهانه نوشته شود.

**گام سوم: تعیین جریان پول**

اینکه پول چگونه وارد کسب و کار شده و چگونه از آن خارج می‌شود بخش مهمی از طرح مالی است. در این بخش سرمایه‌گذار می‌فهمد که این ایده مناسب سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت است یا بلند‌مدت. همچنین این بخش مشخص می‌کند که این ایده چه مقدار سرمایه برای اجرایی شدن نیاز دارد. شاید در ذهن شما این گام با گام قبلی (بیانیه درآمد) یکسان به‌نظر برسد. اما این دو با هم متفاوتند. بیانیه درآمد با توجه به سوابق  موجود از کسب‌وکارهای مشابه در گذشته تعیین می‌شود و تعیین جریان پول پیش‌بینی از آینده همین کسب‌وکار است. این گام سه بخش مهم برای پر کردن دارد:

* + - درآمد پولی: پیش‌بینی میزان فروش در پایان هر ماه در این بخش ثبت می‌شود.
    - مخارج پولی: پیش‌بینی هزینه‌هایی که در پایان هر ماه باید توسط کسب‌وکار پرداخت شوند.
    - تعادل بین درآمد و مخارج: در این بخش درآمد هر ماه به ماه بعد منتقل شده و از مخارج کم می‌شود. در واقع اولین منبع اتکای استارتاپ برای جبران هزینه‌هایش، میزان فروش در نظر گرفته شده و هر مقداری که غیرقابل جبران باشد از سرمایه‌گذار درخواست خواهد شد.

**گام چهارم: ترازنامه**

اگر در گوگل سرچ کنید Apple Net Worth با رقم دو تریلیون دلار روبرو خواهید شد. این رقم همان ارزش خالص برند اپل است و از طریق کم کردن بدهی‌ها از دارایی‌های برند به دست می‌آید. در بخش ترازنامه لازم است ارزش خالص کسب‌وکار را در زمان‌های مشخص، تخمین بزنیم. برای این کار لازم است ابتدا دارایی‌ها ([Assets](https://www.investopedia.com/ask/answers/12/what-is-an-asset.asp#:~:text=An%20asset%20is%20something%20containing,%2C%20artwork%2C%20or%20home%20goods.)) و سپس بدهی‌ها (Liabilities) را به‌دست آورده و در نهایت بدهی‌ها را از دارایی‌ها تفریق کنیم. معمولا ترازنامه برای پایان یک‌سال تنظیم می‌شود.

**یک نمونه آماده طرح مالی کسب و کار**

**6**-1-2-  وسايل اداري

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | **شرح** | **تعداد** | **قیمت واحد** | **جمع (ریال)** |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |
| جمع: | | | |  |

6-1-3- هزینه‌های قبل از بهره‌برداری

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ردیف** | **شرح** | **هزینه (ریال)** |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| جمع : | |  |

6-1-4- هزينه‌هاي ثابت پيش‌بيني نشده

6-1-5- جدول هزینه‌های سرمایه گذاری طرح

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ردیف** | **شرح** | **به نقل از جدول** | **هزینه (ریال)** |
| 1 | دفتر کار / کارگاه | 6-1-1 |  |
| 2 | وسايل اداري | 6-1-2 |  |
| 3 | هزینه های قبل از بهره برداری | 6-1-3 |  |
| 4 | هزينه هاي ثابت پيش بيني نشده | 6-1-4 |  |
| **جمع هزینه های ثابت طرح :** | |  |  |
| **جمع هزینه ها +10 درصد برای احتیاط:** | |  |  |

6-2- هزینه‌های جاری (سرمایه در گردش

6-2-1ملزومات اداری

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | **شرح** | **تعداد** | **قیمت واحد** | **جمع )ریال(** |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |
| جمع: | | | |  |

6-2-2 –  سوخت و انرژی

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ردیف** | **عنوان هزینه** | **مقدار تخمینی مصرفی در سال** | **واحد مصرفی** | **هزینه هر واحد (ریال)** | **هزینه سالانه** |
| 1 | برق |  | کیلووات |  |  |
| 2 | آب |  | متر مکعب |  |  |
| 3 | گاز |  | متر مکعب |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **جمع:** | | | | |  |

6-2-3- هزینه استهلاک

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ردیف** | **شرح** | **ارزش دارایی** | **ضریب استهلاک** | **هزینه استهلاک (ریال)** |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| **مجموع :** | | | |  |

6-2-4- هزینه نگهداری و تعمیرات

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ردیف** | **شرح** | **ارزش دارایی** | **ضریب نت** | **هزینه نت (ریال)** |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |
| **مجموع :** | | | |  |

6-2-5-  هزینه حقوق و دستمزد

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ردیف** | **پست سازمانی** | **حقوق ماهانه** | **حق بیمه کارفرما (23 درصد)** | **جمع هزینه ماهانه**  **(حقوق و بیمه)** | **هزینه سالانه**  **(ماهانه \* 12)** | **عیدی و سنوات**  **(3 ماه حقوق)** | **جمع کل سالانه** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 |  |  |  |  |  |  |  |
| **جمع :** | | | | | | |  |

6-2-6-   بازاریابی و فروش

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ردیف** | **شرح** | **هزینه (ریال)** |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| 4 |  |  |
| 5 |  |  |
| **جمع :** | |  |

6-2-7-   جدول هزینه‌های جاری طرح

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ردیف** | **شرح** | **به نقل از جدول** | **هزینه (ریال)** |
| 1 | ملزومات اداری | 6-2-1 |  |
| 2 | سوخت و انرژی | 6-2-2 |  |
| 3 | هزینه استهلاک | 6-2-3 |  |
| 4 | هزینه نگهداری و تعمیرات | 6-2-4 |  |
| 5 | حقوق و دستمزد | 6-2-5 |  |
| 6 | بازاریابی و فروش | 6-2-6 |  |
| جمع کل: | | |  |
| جمع کل +10 درصد برای احتیاط: | | |  |

6-3- جدول پیش‌بینی هزینه‌های متغیر طی 5 سال آینده

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ردیف** | **عنوان هزینه** | **مبنای افزایش** | **سال اول** | **سال دوم** | **سال سوم** | **سال چهارم** | **سال پنجم** |
| **1** | ملزومات اداری |  |  |  |  |  |  |
| **2** | سوخت و انرژی |  |  |  |  |  |  |
| **3** | هزینه استهلاک |  |  |  |  |  |  |
| **4** | هزینه نگهداری و تعمیرات |  |  |  |  |  |  |
| **5** | حقوق و دستمزد |  |  |  |  |  |  |
| **6** | بازاریابی و فروش |  |  |  |  |  |  |
|  | **جمع سالیانه:** | |  |  |  |  |  |

* درآمدها

6-4-1- تعداد محصولات / خدمات قابل ارائه

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **نوع محصول / خدمات** | **سال اول** | **سال دوم** | **سال سوم** | **سال چهارم** | **سال پنجم** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

6-4-2- درآمد هر محصول / خدمات

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **نوع محصول / خدمات** | **سال اول** | **سال دوم** | **سال سوم** | **سال چهارم** | **سال پنجم** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

6-4-3- درآمد کل پیش‌بینی شده

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **نوع پروژه‌ها** | **سال اول** | **سال دوم** | **سال سوم** | **سال چهارم** | **سال پنجم** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| **جمع کل سالیانه** |  |  |  |  |  |

* اطلاعات 5 ساله ترازنامه

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| شرح | سال 1 | سال 2 | سال 3 | سال 4 | سال 5 |
| دارائيهاي جاري : |  |  |  |  |  |
| موجودي نقد |  |  |  |  |  |
| حسابها و اسناد دريافتني تجاري |  |  |  |  |  |
| جمع دارائيهاي جاري |  |  |  |  |  |
| دارائيهاي غيرجاري : |  |  |  |  |  |
| دارائيهاي ثابت مشهود |  |  |  |  |  |
| سرمايه‌گذاري هاي بلند مدت |  |  |  |  |  |
| ساير دارائي ها |  |  |  |  |  |
| استهلاک انباشته |  |  |  |  |  |
| جمع دارائيهاي غيرجاري |  |  |  |  |  |
| بدهي‌هاي جاري  : |  |  |  |  |  |
| حسابهاي پرداختني تجاري |  |  |  |  |  |
| حصه کوتاه مدت وام دریافتی |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| جمع بدهي‌هاي جاري |  |  |  |  |  |
| بدهی های بلندمدت: |  |  |  |  |  |
| حصه بلند مدت وام دریافتی |  |  |  |  |  |
| خالص دارايي ها و بدهي‌ها |  |  |  |  |  |
| حقوق صاحبان سهام : |  |  |  |  |  |
| سرمايه |  |  |  |  |  |
| سود انباشته |  |  |  |  |  |
| جمع حقوق صاحبان سهام |  |  |  |  |  |

. ایجاد یک برنامه مالی می تواند ترسناک ترین بخش نوشتن طرح کسب و کار شما باشد. همچنین یکی از حیاتی ترین آنهاست. مشاغلی که برنامه مالی کاملی دارند ، آمادگی بیشتری برای جذب سرمایه گذاران ، دریافت بودجه و دستیابی به موفقیت های بلند مدت دارند.

خوشبختانه ، برای موفقیت در کنار هم ، نیازی به مدرک حسابداری ندارید. تنها چیزی که باید بدانید عناصر اصلی و آنچه در آنها وجود دارد است. شش م componentsلفه ای را که باید در برنامه مالی شما وارد شوند و کسب و کار خود را با موفقیت راه اندازی کنید ، بخوانید.

یک طرح مالی چیست؟

یک برنامه مالی صرفاً یک مرور کلی از وضعیت مالی و مشاغل فعلی کسب و کار شما است. هرگونه اسنادی را که وضعیت پولی فعلی شما را نشان می دهد به عنوان نمایی از وضعیت سلامت کسب و کار خود در نظر بگیرید و پیش بینی های آینده انتظارات شما باشد.

چرا یک برنامه مالی برای تجارت شما مهم است؟

همانطور که قبلاً گفته شد ، برنامه مالی نمایی از وضعیت فعلی تجارت شما است. پیش بینی ها ، اهداف مالی کوتاه مدت و بلند مدت شما را آگاه می کند و نقطه شروع را برای تدوین استراتژی به شما می دهد.

این به شما کمک می کند تا به عنوان یک صاحب مشاغل ، انتظارات واقع بینانه ای در مورد موفقیت کسب و کار خود داشته باشید. شما به احتمال زیاد از وضعیت مالی فعلی خود شگفت زده خواهید شد و آمادگی بیشتری برای مدیریت بحران یا رشد باورنکردنی خواهید داشت ، صرفاً به این دلیل که از نظر مالی خود از درون و خارج مطلع هستید.

علاوه بر کمک به مدیریت بهتر مشاغل ، یک برنامه مالی کامل نیز شما را برای سرمایه گذاران جذاب تر می کند. این کار شما را کمتر در معرض خطر قرار می دهد و نشان می دهد که برنامه و سابقه محکمی برای توسعه کسب و کار خود دارید.

اجزای یک برنامه مالی موفق

همه برنامه های تجاری ، خواه شما در حال راه اندازی یک کسب و کار هستید یا برنامه توسعه ای برای یک کسب و کار موجود ایجاد می کنید ، باید شامل موارد زیر باشد:

صورت سود و زیان

صورت جریان وجوه نقد

ترازنامه

پیش بینی فروش

طرح پرسنلی

نسبت های تجاری و تجزیه و تحلیل سر به سر

حتی اگر در مراحل ابتدایی هستید ، این صورتهای مالی همچنان می تواند برای شما مفید باشد.

چگونه یک برنامه مالی برای مشاغل کوچک خود بنویسید

خبر خوب این است که ایجاد آنها دشوار نیست یا درک آنها دشوار است. تنها با چند حدس و گمان تحصیل شده در مورد میزان فروش و هزینه های شما ، در راه ایجاد یک برنامه مالی کامل هستید.

1. صورت سود و زیان

این یک صورت مالی است که دارای چند نام مختلف است - صورت سود و زیان ، صورت سود و زیان ، صورت سود و زیان ، P&L )مخفف "سود و زیان") - و اساساً توضیحی در مورد نحوه کسب و کار شما است ( یا متحمل ضرر شوند) در مدت زمان معینی.

این جدولی است که تمام جریانات درآمد شما و تمام هزینه های شما-معمولاً در یک دوره سه ماهه-را لیست می کند و در انتها مقدار کل سود یا زیان خالص را ذکر می کند.

بسته به نوع مشاغل و ساختار کسب و کار شما (غیر انتفاعی ، LLC ، C-Corp ، و غیره) اشکال مختلفی برای صورت سود و زیان وجود دارد.

آنچه باید در صورت سود و زیان خود لحاظ کنید

درآمد شما (فروش نیز نامیده می شود)

"هزینه فروش" یا "هزینه کالاهای فروخته شده" شما (COGS) - در نظر داشته باشید ، برخی از شرکت ها ، مانند یک شرکت خدماتی ، ممکن است COGS نداشته باشند

حاشیه ناخالص شما ، که درآمد شما کمتر از COGS شما است

این سه جزء (درآمد ، COGS و حاشیه ناخالص) ستون فقرات مدل کسب و کار شما هستند - یعنی نحوه کسب درآمد.

شما همچنین هزینه های عملیاتی خود را ذکر می کنید ، هزینه هایی که مربوط به راه اندازی کسب و کار شما است و مستقیماً با فروش ارتباط ندارد. اینها هزینه های ثابتی هستند که بسته به قدرت یا ضعف درآمد شما در یک ماه مشخص نوسان ندارند - به اجاره ، خدمات شهری و بیمه فکر کنید.

چگونه می توان درآمد عملیاتی را پیدا کرد

برای یافتن درآمد عملیاتی خود با صورت P&L ، حاشیه ناخالص را کمتر از هزینه های عملیاتی خود می گیرید:

حاشیه ناخالص - هزینه های عملیاتی = درآمد عملیاتی

بسته به نحوه طبقه بندی برخی از هزینه های خود ، درآمد عملیاتی شما معمولاً معادل "درآمد قبل از بهره ، مالیات ، استهلاک و استهلاک" شما (EBITDA) خواهد بود. این اساساً میزان درآمد شما قبل از در نظر گرفتن تعهدات حسابداری و مالیاتی است. همچنین ممکن است "سود قبل از بهره و مالیات" ، سود ناخالص و "مشارکت در سربار" نامیده شود - بسیاری از نام ها ، اما همه آنها به یک شماره اشاره دارند.

چگونه می توان درآمد خالص را پیدا کرد

به اصطلاح "نتیجه نهایی" شما-به طور رسمی ، درآمد خالص شما ، که در انتهای (یا ، خط پایان) صورت سود و زیان شما یافت می شود-EBITDA شما کمتر از "ITDA" است. فقط هزینه های خود را برای بهره ، مالیات ، استهلاک و استهلاک از EBITDA خود کم کنید و درآمد خالص خود را بدست آورید:

درآمد عملیاتی - سود ، مالیات ، استهلاک و هزینه های استهلاک = درآمد خالص

برای مطالعه بیشتر صورت سود و زیان (به عنوان مثال ، صورت سود و زیان) ، از جمله نمونه ای از صورت سود و زیان ، "نحوه خواندن و تجزیه و تحلیل صورت حساب درآمد" را مطالعه کنید. و اگر می خواهید ساخت خود را شروع کنید ، الگوی صورت سود و زیان رایگان ما را بارگیری کنید.

2. صورت جریان وجوه نقد

صورت جریان وجوه نقد شما به اندازه صورت سود و زیان مهم است. مشاغل با پول نقد اداره می شوند - دو راه وجود ندارد. صورت جریان وجوه نقد توضیحی است درباره اینکه چقدر مشاغل شما پول نقد به دست آورده است ، چقدر پول نقد پرداخت کرده و مانده نقدی آن در پایان ماه معمولاً چقدر بوده است.

بدون درک کامل میزان نقدینگی شما ، منابع نقدی شما از کجا می آید ، کجا می رود و در چه برنامه ای کار می کنید ، به سختی می توانید یک تجارت سالم را اداره کنید. و بدون صورت جریان وجوه نقد ، که این اطلاعات را به طور دقیق برای وام دهندگان و سرمایه گذاران ارائه می دهد ، شما قادر به جمع آوری وجوه نخواهید بود.

صورت جریان وجوه نقد به شما کمک می کند تا تفاوت بین آنچه صورت سود و زیان شما به عنوان درآمد - سود شما - و موقعیت نقدی واقعی شما چیست را درک کنید.

ممکن است بسیار سودآور باشید و هنوز پول کافی برای پرداخت هزینه های خود و سرپا نگه داشتن کسب و کار خود نداشته باشید. همچنین ممکن است سوددهی نداشته باشید اما هنوز پول کافی در اختیار داشته باشید تا درها را برای چندین ماه باز نگه دارید و برای خود وقت بخرید تا اوضاع را تغییر دهید - به همین دلیل درک این صورت مالی بسیار مهم است.

حسابداری نقدی در مقابل حسابداری تعهدی

دو روش حسابداری وجود دارد - روش نقدی و روش تعهدی.

روش تعهدی بدین معناست که شما فروش و هزینه های خود را همزمان حساب می کنید - برای مثال اگر برای محصول جدیدی پیش خرید کرده اید ، باید منتظر بمانید تا تمام درآمد پیش فروش خود را تا زمانی که واقعاً شروع کرده اید حساب کنید. تولید و تحویل محصول تطبیق درآمد با هزینه های مربوط ، چیزی است که به عنوان "اصل تطابق" نامیده می شود و اساس حسابداری تعهدی است.

روش نقدی به این معناست که شما فقط فروش و هزینه های خود را در صورت وقوع حساب می کنید ، بدون اینکه نگران تطبیق هزینه هایی باشید که مربوط به فروش خاصی است یا برعکس.

اگر از روش نقدی استفاده می کنید ، صورت جریان وجوه نقد شما تفاوت چندانی با آنچه در صورت سود و زیان مشاهده می کنید ، نخواهد داشت. این ممکن است به نظر برسد که همه چیز را ساده تر می کند ، اما من در واقع توصیه نمی کنم.

من فکر می کنم که روش حسابداری تعهدی به شما بهترین نحوه عملکرد کسب و کار را می دهد و اگر قبلاً از آن استفاده نمی کنید باید به آن تغییر دهید.

چرا باید از حسابداری تعهدی برای جریان نقدی استفاده کنید

برای درک بهتر نحوه عملکرد کسب و کار شما ، اگر قبلاً از آن استفاده نمی کنید ، باید به حسابداری تعهدی بروید.

به همین دلیل است: فرض کنید شما یک کسب و کار در کمپ تابستانی را اداره می کنید. شما ممکن است در ماه مارس ، چند ماه قبل از شروع اردو در ماه جولای ، مبلغی را از کمپینگ دریافت کنید - با استفاده از روش تعهدی ، تا زمانی که خدمات را انجام ندهید ، درآمد را تشخیص نمی دهید ، بنابراین هم درآمد و هم هزینه های کمپ در ماه جولای محاسبه می شود.

با استفاده از روش نقدی ، شما درآمد ماه مارس را تشخیص می دادید ، اما تمام هزینه های ماه ژوئیه ، که باعث می شد در تمام ماه های منتهی به اردوگاه سودآور باشید ، اما در طول آن ماه بی سود باشید. اردو واقعاً انجام شد

وقتی نوبت به ارزیابی سودآوری یک رویداد یا محصول برسد ، حسابداری نقدی می تواند کمی سخت باشد و درک درستی از جنبه های عملکرد تجاری شما را دشوار می کند. برای بهترین نگاه به نحوه عملکرد کسب و کار شما ، حسابداری تعهدی راهی است که باید پیش بروید.

3. ترازنامه

ترازنامه شما نمایی از وضعیت مالی کسب و کار شماست - در یک لحظه خاص از زمان ، وضعیت شما چگونه است؟ چقدر پول نقد در بانک دارید ، مشتریان شما چقدر به شما بدهکار هستند و چقدر به فروشندگان خود بدهکار هستید؟

آنچه باید در ترازنامه خود لحاظ کنید

دارایی ها: حسابهای دریافتنی شما ، پول در بانک ، موجودی و غیره

بدهی ها: حسابهای قابل پرداخت شما ، مانده کارت اعتباری ، بازپرداخت وام و غیره

حقوق صاحبان سهام: برای اکثر مشاغل کوچک ، این فقط دارایی صاحب آن است ، اما می تواند شامل سهام سرمایه گذاران ، سودهای انباشته ، درآمد سهام و غیره باشد.

این ترازنامه نامیده می شود زیرا معادله ای است که باید متعادل شود:

دارایی ها = بدهی ها + حقوق صاحبان سهام

مجموع بدهی های شما بعلاوه کل دارایی شما همیشه برابر کل دارایی های شما است.

در پایان سال حسابداری ، مجموع سود یا زیان شما به سود انباشته شما اضافه می شود یا از آن کسر می شود (بخشی از حقوق صاحبان سهام شما). این باعث می شود که سود ناپایدار شما از مجموع سود و زیان تجمعی کسب و کار شما از بدو تأسیس کسب و کار باشد.

با این حال ، اگر شما یک مالک انحصاری یا یک نهاد مالیاتی عبوری دیگر هستید ، "سود انباشته" در مورد شما صدق نمی کند-سودهای انباشته شما همیشه برابر صفر خواهد بود ، زیرا همه سود و زیان به مالکان منتقل می شود و منتقل نمی شود. بیش از حد یا مانند یک شرکت حفظ شده اند.

اگر برای ایجاد ترازنامه خود کمک بیشتری می خواهید ، الگوی ترازنامه قابل بارگیری رایگان ما را بررسی کنید.

4. پیش بینی فروش

پیش بینی فروش دقیقاً همان چیزی است که به نظر می رسد: پیش بینی یا پیش بینی شما ، از آنچه که فکر می کنید در یک دوره معین به فروش می رسانید. پیش بینی فروش شما یک بخش فوق العاده مهم از برنامه تجاری شما است ، به ویژه هنگامی که وام دهندگان یا سرمایه گذاران درگیر هستند ، و باید بخشی مداوم از فرایند برنامه ریزی کسب و کار شما باشد.

پیش بینی فروش شما باید بخشی از روند برنامه ریزی کسب و کار شما باشد.

شما باید یک پیش بینی ایجاد کنید که مطابق با تعداد فروش شما در صورت سود و زیان باشد. در واقع ، در نرم افزار برنامه ریزی کسب و کار ما ، LivePlan ، پیش بینی فروش به صورت خودکار صورت سود و زیان را پر می کند.

پیش بینی فروش همه جانبه وجود ندارد-هر کسب و کاری نیازهای متفاوتی خواهد داشت. نحوه تقسیم بندی و سازماندهی پیش بینی خود بستگی به نوع کسب و کار شما و میزان دقیق فروش شما دارد.

به طور کلی ، شما می خواهید پیش بینی فروش خود را به بخشهایی تقسیم کنید که برای اهداف برنامه ریزی و بازاریابی برای شما مفید هستند.

به عنوان مثال ، اگر صاحب یک رستوران هستید ، می خواهید پیش بینی های خود را برای فروش شام و ناهار جدا کنید. اما ممکن است صاحب سالن تمایز بین انواع عضویت مفید باشد. اگر می خواهید واقعاً مشخص کنید ، حتی ممکن است پیش بینی خود را بر اساس محصول ، با یک خط جداگانه برای هر محصولی که می فروشید ، تجزیه کنید.

همراه با هر بخش از فروش پیش بینی شده ، می خواهید "هزینه کالاهای فروخته شده" (COGS) آن بخش را نیز درج کنید. تفاوت بین درآمد پیش بینی شده شما و COGS پیش بینی شده شما حاشیه ناخالص پیش بینی شده شما است.

5. طرح پرسنلی

برنامه کارکنان را توجیهی برای ضرورت هر یک از اعضای تیم در کسب و کار بدانید.

اهمیت کلی طرح پرسنل تا حد زیادی به نوع مشاغل شما بستگی دارد. اگر شما یک مالک انفرادی هستید و هیچ کارمندی ندارید ، این ممکن است آنقدرها هم مهم نباشد و در یک جمله دو نفره خلاصه شود. اما اگر شما یک کسب و کار بزرگتر با هزینه نیروی کار بالا هستید ، باید زمان لازم را صرف کنید تا بفهمید پرسنل شما چگونه بر تجارت شما تأثیر می گذارد.

اگر تصمیم به ایجاد یک طرح کامل پرسنلی دارید ، باید شامل توصیف هر یک از اعضای تیم مدیریتی شما و آنچه آنها از نظر آموزش ، تخصص و دانش محصول یا بازار به دست می آورند ، باشد. این را به عنوان توجیه ضرورت هر یک از اعضای تیم در تجارت و توجیه حقوق آنها (و/یا سهم حقوق صاحبان سهام ، در صورت وجود) در نظر بگیرید. این امر در قسمت نمای کلی شرکت در برنامه تجاری شما قرار می گیرد.

شما همچنین می توانید از این بخش برای فهرست بندی کل بخش ها استفاده کنید ، اگر این برای کسب و کار شما و اهداف شما برای طرح کسب و کار شما مناسب تر است. هیچ قانونی وجود ندارد که می گوید شما فقط باید تک تک اعضای تیم مدیریت را لیست کنید.

در اینجا می توانید اعضای تیم یا بخشهایی را که برای آنها بودجه تعیین کرده اید اما هنوز استخدام نکرده اید ، لیست کنید. نامزد (های) ایده آل خود را معرفی کنید و محدوده (های) حقوق خود را که بودجه بندی شده است توجیه کنید.

6. نسبت های تجاری و تجزیه و تحلیل سر به سر

نسبت های تجاری توضیح داده شد

اگر صورت سود و زیان ، صورت جریان وجوه نقد و ترازنامه خود را دارید ، تمام اعداد مورد نیاز برای محاسبه نسبت های تجاری استاندارد را در اختیار دارید. ذکر این نسبت ها در یک طرح تجاری - به ویژه برای یک طرح داخلی - ضروری نیست ، اما دانستن برخی نسبت های کلیدی همیشه ایده خوبی است.

نسبتهای سودآوری متداول عبارتند از:

حاشیه ناخالص

بازگشت فروش

بازگشت دارایی

بازگشت سرمایه گذاری

نسبتهای نقدینگی متداول عبارتند از:

بدهی به حقوق صاحبان سهام

نسبت فعلی

سرمایه در گردش

از بین این موارد ، رایج ترین نسبت هایی که صاحبان مشاغل استفاده می کنند و بانکداران درخواست می کنند احتمالاً حاشیه ناخالص ، بازگشت سرمایه (ROI) و بدهی به حقوق صاحبان سهام است.

تجزیه و تحلیل سرسخت توضیح داده شد

تجزیه و تحلیل سر به سر شما محاسبه ای است که نشان می دهد چقدر باید به فروش برسید تا بتوانید تمام هزینه های خود را تامین کنید.

در تعیین نقطه سر به سر خود ، باید حاشیه مشارکت آنچه را که می فروشید مشخص کنید. در مورد یک رستوران ، حاشیه مشارکت قیمت غذا کمتر از هزینه های مربوطه خواهد بود. به عنوان مثال ، مشتری 50 دلار برای غذا پرداخت می کند. هزینه غذا 10 دلار و دستمزد پرداخت شده برای تهیه و سرو غذا 15 دلار است. حاشیه مشارکت شما 25 دلار (50 دلار - 10 دلار - 15 دلار = 25 دلار) است.

با استفاده از این مدل ، می توانید تعیین کنید که درآمد فروش شما چقدر باید باشد تا بتوانید سر و سامان دهید. اگر هزینه های ثابت ماهانه شما 5000 دلار است و شما به طور متوسط ​​50 درصد حاشیه مشارکت دارید (مانند مثال ما در مورد رستوران) ، شما باید 10.000 دلار فروش داشته باشید تا بتوانید از این راه به جایی برسید.

برنامه ریزی مالی را بخشی مکرر از مشاغل خود قرار دهید

برنامه مالی شما ممکن است هنگام شروع به کار طاقت فرسا باشد ، اما حقیقت این است که درک این بخش از برنامه تجاری شما بسیار ضروری است.

حتی اگر در نهایت حسابداری و تجزیه و تحلیل مالی منظم خود را به یک شرکت حسابداری برون سپاری کنید ، شما - صاحب مشاغل - باید بتوانید این اسناد را بخوانید و درک کنید و بر اساس آنچه از آنها یاد می گیرید تصمیم بگیرید. استفاده از ابزار داشبورد تجاری مانند LivePlan می تواند به ساده شدن این فرآیند کمک کند ، بنابراین در صفحات گسترده برای وارد کردن و تغییر تک تک جزئیات تلاش نمی کنید.

اگر صورتهای مالی ایجاد کنید و ارائه دهید که همه با هم کار کنند تا داستان کسب و کار شما را بیان کنند ، و اگر بتوانید به س questionsالات مربوط به اینکه تعداد شما از کجا آمده است پاسخ دهید ، شانس شما برای تأمین بودجه از سرمایه گذاران یا وام دهندگان بسیار بیشتر است.

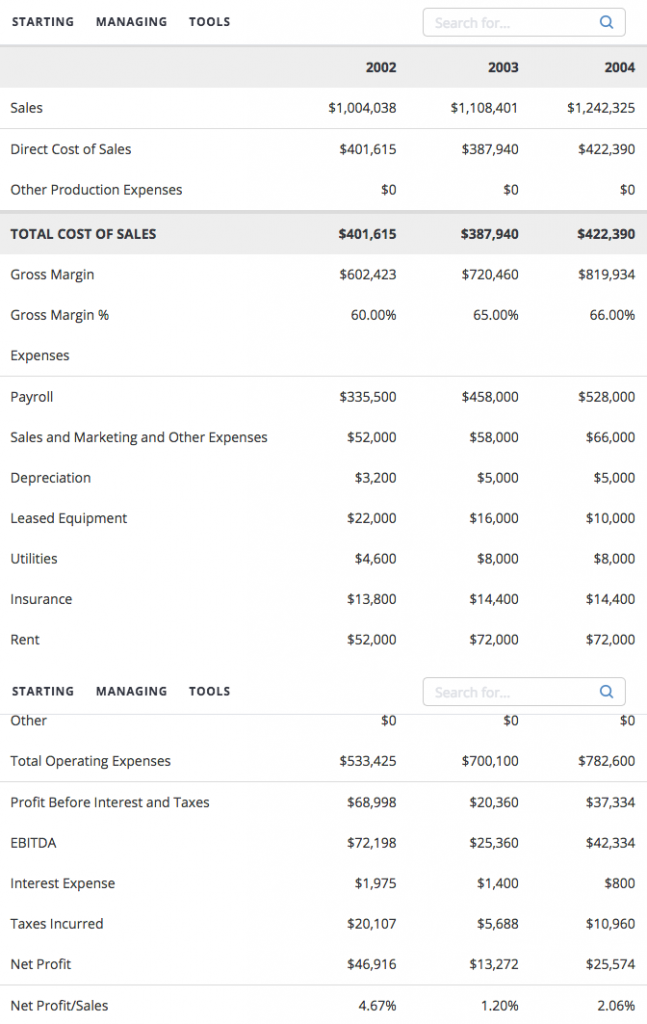
منابع مالی اضافی مشاغل کوچک

آیا آماده توسعه برنامه مالی خود هستید؟ منابع زیر را برای درک بیشتر در مورد ایجاد یک برنامه مالی موثر برای مشاغل کوچک خود بررسی کنید.

در نهایت، مدل مالی خود را به طور دقیق، از جمله هزینه راه اندازی شما، پیش بینی های مالی و درخواست های مالی، اگر می خواهید به سرمایه گذاران ارائه دهید، شرح دهید.

هزینه راه اندازی شما به منابع مورد نیاز برای شروع کسب و کار و برآورد میزان هزینه هر یک از این منابع بستگی دارد. آیا شما فضای اداری اجاره می کنید؟ آیا شما به یک کامپیوتر نیاز دارید؟ تلفن؟ لیستی از این نیازها و هزینه آنها را تهیه کنید، برآوردهای شما صادقانه و محافظه کارانه هستند. آخرین چیزی که می خواهید انجام دهید از دست دادن پول است.

**مثال پیش‌بینی مالی**

****

مثال پیش‌بینی مالی

هنگامی که هزینه های خود را مشخص کرده اید، باید آنها را با جزئیات پیش بینی های مالی خود توجیه کنید. این به ویژه  زمانی مهم است که شما به دنبال کمک مالی برای کسب و کار خود هستید. اطمینان حاصل کنید که مدل مالی شما ۱۰۰٪ دقیق است برای متقاعد کردن سرمایه گذاران و منابع وام برای حمایت از کسب و کار شما بیشترین شانس را دارد