**Praktiskais uzdevums**

**Finanšu plānošana - praktiskais uzdevums**

Jūs esat izdomātā uzņēmuma “Spēka ražotājs” vadītājs/-a. Uzņēmums ražo piena produktus, kas satur proteīnu. Šis uzņēmums uzsācis darbu divus gadus iepriekš un ir attīstījis savu produktu klāstu. Iepriekšējā gadā uzņēmums ir sasniedzis 850 tūkst. EUR apgrozījumu un 79 tūkst. EUR peļņu. Uzņēmums grib veselīgi attīstīties nākotnē un audzēt apgrozījumu, uzlabojot operacionālus rezultātus un peļņas maržu.

Jūsu uzdevums – balstoties uz iepriekšējā finanšu gada rezultātiem (skat. attiecīgo failu) sagatavot uzņēmuma budžetu 2023. finanšu gadam. Jūsu piesaistītie finanšu modelēšanas konsultanti jau ir sagatavojuši finanšu modeli nākamajam gadam un Jūsu uzdevums ir ielikt iekšā plānotos rādītājus 2023. finanšu gadam. Daļa skaitļu jau ir ielikta budžetā priekš Jums.

Pēc tam, nodarbības ietvaros mūsu mērķis būs izvērtēt alternatīvos attīstības scenārijus, attiecīgi koriģējot finanšu prognozes. Aprēķinos iekļausim vienu no šādiem attīstības scenārijiem:

1. Biznesa paplašināšana – jauno iekārtu iegāde
2. Pielāgošana apgrozījuma kritumam vienā no produktiem

2023. gadam uzņēmumam ir izvirzīti 2 mērķi:

1. Uzlabot neto peļņu, salīdzinot pret iepriekšējo gadu (uzņēmums aug un paliek efektīvāks).
2. Nodrošināt dividendes 50,000 EUR apmērā

**Budžeta plānošana**

**Sadaļa 1. Galvenie pieņēmumi.**

1. Sagatavojiet modeli darbam. Aizpildiet pamata pieņēmumus – nosaukums, finanšu gads, valūta, utt. (lapa **Pieņēmumi** ailes **E5:E8**).
2. Vadoties no finanšu daļas sagatavotas iepriekšējā gada pašizmaksas analīzi, aizpildiet ražošanas izmaksu prognozi (lapa **Pieņēmumi** ailes **C15:F26**).
3. Vadoties no pārdošanas daļas izveidota apkopojuma par sadarbības nosacījumiem ar partneriem, aizpildiet apkopojumu par katru realizācijas kanālu (lapa **Pieņēmumi** ailes **C32:I37**).

**Sadaļa 2. Pārdošanas rezultāti.**

1. Uzņēmums ir tikai sava sākotnējā attīstības stadijā un plāno strauji, bet veselīgi augt. Pēc iepriekšēja gada “*brainstorm”* sapulces, uzņēmums ir izvirzījis mērķi palielināt apgrozījumu par 15% pret 2022. gadu. Balstoties uz iepriekšējā gada faktiskiem pārdošanas rezultātiem, sagatavojiet apgrozījuma prognozi produktu līmenī šīm gadam (lapa **Pārdošana** ailes **C24:N36**).
2. Tiek prognozēts, ka realizācijas kanālu sadalījums būs tas pats arī nākamajā gadā un produktu klāsts palielināsies ar inovatīvo skābo krējumu ar proteīnu, kas vēl nav tirgū, kuru pašizmaksa sastāda tikai 30% (25% izejvielas un 5% iepakojums). Produkts sāks tirgoties jūnijā ar 500 vienībām, un augs par 250 gabaliem katru mēnesi. Cena produktam būs EUR 2.99 par 1 gab.
3. Jūsu draugs ir piedāvājis izveidot sadarbību un pilotprojektā palaist jauno produktu tirdzniecību “šokolādes kokteilis bez cukura”. Jūs noslēdzat sadarbības līgumu par tās realizāciju no aprīļa līdz septembrim, lai pēc tam novērtēt rezultātus un izlemt par turpmāko sadarbību. Jūsu analītiķis ir aprēķinājis, ka šī projekta ietvaros Jūs varēsiet nopelnīt Gross EUR 2000 mēnesī (tā ir Jūsu apgrozījuma daļa, izmaksas nosegs īpašnieka draugs).

**Sadaļa 3. Ražošanas, pārdošanas un administrācijas izmaksas.**

1. Balstoties uz vēsturiskiem datiem, prognozējiet fiksētas Spēka ražotāja izmaksas nākamajam gadam.

**Sadaļa 4. Algas.**

1. Personāla daļa ir apkopojusi datus par darbinieku skaitu dažādās Spēka ražotāja nodaļās un viņu vidējām algām pēc ikgadējās palielināšanas. Spriežot pēc apgrozījuma pieauguma vadībai liekas, ka gada vidū būs nepieciešams pieņemt darbā papildus ražošanas strādnieku. Parēji darbinieki paliek nemainīgi. Aizpildiet algu prognozes 2023. gadam.

**Sadaļa 5. Apgrozāmie līdzekļi.**

1. Spēka ražotājs plāno turēt krājumus tādā apmērā, lai vienmēr varētu nodrošināt tirdzniecību nākamajās 15 dienās. Saplānojiet nepieciešamos krājumu atlikumus un izejvielu iepirkumus (lapa **Iepirkumi** ailes **C10:N10**).
2. No saviem piegādātājiem Spēka ražotājs saņem vidēji 60 dienu atlikto maksājumu norēķiniem par izejvielām, 45 dienas norēķiniem par iepakojumu un 30 dienas pārējiem maksājumiem. Prognozējiet piegādātāju parādus (lapa **Piegādātāji** ailes **D9:O9**, **D13:O13** un **D17:O17**).

**Sadaļa 6. Finansējums, kapitālieguldījumi un peļņas sadale.**

1. Spēka ražotājs plāno veikt kapitālieguldījumus 30,000 EUR apmērā. 5,000 EUR tiek paredzēti datortehnikas atjaunošanai ar 3 gadu nolietojumu, un 25,000 EUR pašu veikala telpu atjaunošanai un labiekārtošanai ar 5 gadu nolietojumu.
2. 2022. gada decembrī Spēka ražotājs īpašnieks plāno saņemt dividendes 50,000 EUR apmērā. Ieplānojiet attiecīgo summu (lapa **NP** aile **N24**).

**Jautājumi:**

* Vai ar šādiem pieņēmumiem Spēka ražotājs spēs sasniegt plānotos rādītājus?

**Scenāriju izvērtēšana**

**Scenārijs 1. Biznesa paplašināšana.**

1. Pirms scenārija aizpildīšanas var izveidot atsevišķu faila kopiju.
2. 2023. gada februārī Spēka ražotājs iegādājas jauno iekārtu, 100,000 EUR vērtībā. Tas ļauj pakāpeniski uzlabot ražošanas apjomus – no +7% aprīlī līdz +15% decembrī pret bāzes scenāriju.
3. Ražošanas darbinieku skaits palielinās par 2 cilvēkiem, noliktavas darbinieku skaits – par 1 cilvēku.
4. Par 25% pieaugs arī pārējie ražošanas izdevumi.
5. Izvērtējiet plānoto rentabilitāti sadaļā **PZA**.
6. Vai uzņēmums varēs nofinansēt jaunās iekārtas iegādi ar uzņēmuma pašu līdzekļiem? Kādas, tomēr, pastāv iespējas iegādāties iekārtu?
7. Vai uzņēmumam pietiks līdzekļu lai izmaksātu dividendes 2023. gada decembrī plānotā apmērā?
8. Ierosiniet pasākumus rezultātu uzlabošanai līdz mērķos noteiktajam līmenim.

**Scenārijs 2. Market shock.**

1. Pirms scenārija aizpildīšanas var izveidot atsevišķu faila kopiju.
2. Pandēmijas dēļ, vadība pasludināja jaunus ierobežojumus sakarā ar ko klientu skaits veikalos ir būtiski ierobežots. Tas par 20% samazināja apgrozījumu kopš ierobežojumi stājās spēkā no marta mēneša līdz jūnijam ieskaitot.
3. Izvērtējiet plānoto rentabilitāti sadaļā **PZA**.
4. Vai uzņēmumam pietiks līdzekļu lai izmaksātu dividendes 2023. gada decembrī plānotā apmērā?
5. Ierosiniet pasākumus rezultātu uzlabošanai līdz mērķos noteiktajam līmenim.

**Mājas darbs - paškontrole**

**Finanšu modeļa struktūras izpratne – savstarpējās lapu saiknes**

1. Kādā veidā ir savstarpēji saistītas galvenās budžeta lapas: ***PZA***, ***Bilance*** un ***NP***? Kuras rindas ir kopīgas minētajām atskaitēm?
2. PZA pozīcija „Nolietojums” ietekmē šo Bilances pozīciju:  
     
    \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. PZA pozīcija „Neto peļņa” ietekmē šo Bilances pozīciju:  
     
    \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
4. Kādas PZA un Bilances pozīcijas ietekmē NP aprēķinus?  
     
   PZA Bilance \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
   \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
   \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
   \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
   \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
   \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
5. Kura ir vienīgā NP aprēķina pozīcija, kas ietekmē Bilances rādītājus?  
     
   \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
6. Kā var pārbaudīt, vai formulās nav ieviesusies kļūda?  
     
   \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_