

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ДЛЯ ЭКСПЕРТНОГО КОНСАЛТИНГА

Расчет стартовых инвестиций, ежемесячных расходов, прогноза выручки, точки безубыточности и окупаемости для юриста, налогового консультанта и бухгалтера

Данная финансовая модель позволяет рассчитать ключевые экономические показатели вашей консалтинговой практики: необходимые стартовые вложения, ежемесячные операционные расходы, прогноз выручки от разовых услуг и абонентского обслуживания, точку безубыточности и срок окупаемости. Модель адаптирована под три направления: юридический, налоговый и бухгалтерский консалтинг. Вы можете скопировать структуру в Excel или Google Sheets и подставить свои данные.

 **Ключевая особенность модели "без сотрудников":** у вас нет расходов на аренду офиса, зарплаты штата и закупку товаров. Основные затраты - это подписки на ПО, связь, реклама и налоги. Это обеспечивает высокую маржинальность (85-90%) и быструю окупаемость.



СТРУКТУРА МОДЕЛИ

Модель состоит из трех блоков:

- **1. Исходные данные** - параметры вашей практики (направление, количество клиентов, средний чек, расходы).
- **2. Расчет доходов, расходов и прибыли** - помесячный отчет о движении денег на первый год работы.
- **3. Анализ безубыточности и окупаемости** - точка безубыточности, срок окупаемости, ROI.

1. Исходные данные (вводные)

Заполните эти параметры, чтобы модель автоматически пересчитала все показатели. Данные приведены для трех треков - выберите свой.

Параметр	Юрист	Налоговик	Бухгалтер
Средний чек абонентки (₽/мес)	35 000	25 000	15 000
Средний чек разовой услуги (₽)	5 000	3 000	2 000
Количество клиентов на абонентке (цель)	15	20	30
Количество разовых услуг в месяц	5	8	10
Постоянные расходы в месяц (₽)	35 000	35 000	35 000
Налоговый режим	УСН 6%	УСН 6%	УСН 6%

2. Стартовые инвестиции (разовые затраты)

Статья	Сумма, ₽	Примечание
Ноутбук (если нет)	0 - 30 000	Можно использовать имеющийся
Регистрация (НПД - 0 ₽, ИП - 800 ₽)	0 - 800	НПД бесплатно
Подписка на справочные системы	0 - 5 000	КонсультантПлюс, ГАРАНТ (первые месяцы)
CRM для одного специалиста	0 - 2 000	Laхо, Hely, Capsule (бесплатные тарифы)
Облачная бухгалтерия	0 - 3 000	1С, Эльба, МойСклад
Реклама на старте (тестовый бюджет)	10 000	Яндекс.Директ, таргетинг
Резервный фонд	5 000	На непредвиденные расходы
ИТОГО СТАРТОВЫЙ КАПИТАЛ	15 000 - 50 000	В зависимости от наличия техники

💡 В большинстве случаев старт обходится в **30 000 - 40 000 ₽**. При использовании бесплатных инструментов и имеющегося ноутбука - минимальные вложения.

3. Ежемесячные операционные расходы (постоянные)

Расходы не зависят от количества клиентов и остаются фиксированными.

Статья	Сумма, ₽/мес	Тип
--------	--------------	-----

Статья	Сумма, ₽/мес	Тип
Связь и интернет	1 500	Постоянные
CRM и ПО для работы	2 000	Постоянные
Подписка на справочные системы	2 500	Постоянные
Облачная бухгалтерия и ЭДО	3 000	Постоянные
Реклама и продвижение	10 000	Переменные (можно регулировать)
Прочие расходы (канцелярия, банк)	1 000	Постоянные
Налог (УСН 6%)	~6% от выручки	Переменные
ИТОГО (без налога)	20 000	Фиксированные

4. Расчет выручки и чистой прибыли (базовый сценарий)

Для налогового консультанта (20 клиентов на абонентке, чек 25 000 ₽):

Источник дохода	Формула	Пример (₽/мес)
Выручка от абонентки	$20 \times 25\,000$	500 000
Выручка от разовых услуг	$8 \times 3\,000$	24 000
Общая выручка		524 000
Налог УСН 6%	$524\,000 \times 6\%$	31 440
Постоянные расходы	Из таблицы выше	20 000
Чистая прибыль	$524\,000 - 31\,440 - 20\,000$	472 560

Для юриста (15 клиентов на абонентке, чек 35 000 ₽):

- Выручка: $15 \times 35\,000 = 525\,000$ ₽ + разовые ($5 \times 5\,000 = 25\,000$) = 550 000 ₽.
- Налог: 33 000 ₽.
- Постоянные расходы: 20 000 ₽.
- **Чистая прибыль: 497 000 ₽/мес.**

Для бухгалтера (30 клиентов на абонентке, чек 15 000 ₽):

- Выручка: $30 \times 15\,000 = 450\,000$ ₽ + разовые ($10 \times 2\,000 = 20\,000$) = 470 000 ₽.
- Налог: 28 200 ₽.

- Постоянные расходы: 20 000 ₽.
- **Чистая прибыль: 421 800 ₽/мес.**

5. Прогноз по месяцам (первый год, базовый сценарий для налогового консультанта)

Предполагаем постепенный рост количества клиентов на абонентке.

Месяц	Клиентов на абонентке	Выручка от абонентки (₽)	Разовые услуги (₽)	Общая выручка (₽)	Расходы + налог (₽)	Чистая прибыль (₽)
1	3	75 000	0	75 000	24 500	50 500
2	5	125 000	3 000	128 000	27 680	100 320
3	7	175 000	6 000	181 000	30 860	150 140
4	10	250 000	12 000	262 000	35 720	226 280
5	12	300 000	15 000	315 000	38 900	276 100
6	14	350 000	18 000	368 000	42 080	325 920
7	16	400 000	21 000	421 000	45 260	375 740
8	18	450 000	24 000	474 000	48 440	425 560
9	19	475 000	24 000	499 000	49 940	449 060
10	20	500 000	24 000	524 000	51 440	472 560
11	20	500 000	24 000	524 000	51 440	472 560
12	20	500 000	24 000	524 000	51 440	472 560
ИТОГО		4 100 000	195 000	4 295 000	497 660	3 797 340

6. Точка безубыточности

Точка безубыточности (в клиентах на абонентке):

Точка безубыточности = Постоянные расходы / (Средний чек - Налог - Переменные затраты на клиента)

- **Постоянные расходы в месяц: 20 000 ₽.**
- **Средний чек (налоговик): 25 000 ₽.**
- **Налог (6%): 1 500 ₽.**
- **Переменные затраты (реклама, распределенная на клиента): ~500 ₽.**

- **Маржинальный доход на клиента:** $25\,000 - 1\,500 - 500 = 23\,000$ ₽.
- **Точка безубыточности:** $20\,000 / 23\,000 \approx 1$ клиент.

Вывод: для покрытия постоянных расходов достаточно **одного клиента на абонентке**. При 20 клиентах вы получаете стабильную прибыль.

7. Сценарии (пессимистичный, базовый, оптимистичный)

Ниже приведены расчеты для трех сценариев на первый год работы для налогового консультанта.

Сценарий	Клиентов (среднее)	Средний чек (₽)	Годовая выручка (₽)	Годовая чистая прибыль (₽)	Окупаемость (мес)
Пессимистичный	10	20 000	2 400 000	~1 900 000	1-2
Базовый	20	25 000	4 295 000	~3 797 000	1
Оптимистичный	30	28 000	6 720 000	~6 000 000	1



Готовый шаблон для копирования в Excel

Ниже приведена текстовая таблица, которую можно скопировать в Excel (первая строка - заголовки).

Столбцы (A:D) для детального калькулятора:

A: Параметр | B: Значение | C: Примечание

📌 Важно при копировании в Excel / LibreOffice Calc:

Разделителем столбцов является **вертикальная черта (пайп) - |**. Используйте мастер "Текст по столбцам" с разделителем "другой" и введите |.

Пример структуры для Excel:

```

Параметр | Значение | Примечание
Стартовые инвестиции, ₽ | 30 000 |
Постоянные расходы в месяц, ₽ | 20 000 |
Средний чек абонентки, ₽ | 25 000 |
Количество клиентов на абонентке | 20 |
Выручка от абонентки, ₽ | 500 000 |
Выручка от разовых услуг, ₽ | 24 000 |
Общая выручка, ₽ | 524 000 |
Налог (6%), ₽ | 31 440 |
Чистая прибыль, ₽ | 472 560 |
Точка безубыточности (клиентов) | 1 |

```



Рекомендации по ведению финансового учета

- Создайте отдельный лист в Excel "Ежедневный учет" - фиксируйте каждую оказанную услугу и поступление.
- Ведите учет расходов по категориям (связь, ПО, реклама, налоги).
- Обновляйте финансовую модель ежемесячно, корректируя прогнозы на основе фактических данных.
- Используйте облачные сервисы (Google Sheets) для доступа из любого места.
- Отдельно учитывайте доходы от абонентки и разовых услуг - это поможет анализировать стабильность.
- Раз в квартал анализируйте рентабельность каждого клиента: если клиент приносит мало, а времени отнимает много - рассмотрите повышение цены или отказ.

⚠ Важно: В первый год закладывайте большой бюджет на рекламу (до 20-30% от выручки), чтобы "разогнать" поток клиентов. После выхода на стабильный поток можно снижать рекламный бюджет до 10-15%.

Разработал(а):

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.