

Съставяне на бюджет по проекта

От холандския уебсайт www.beroepkunstenaar.nl: една инициатива на Амстердамските академии по изкуствата (театър, танц, визуални изкуства, музика) с подкрепата на множество правителствени фондове. В момента се разработва английската версия на уебсайта.

Съдържание:

1. Защо бюджет?

2. Видове бюджети

3. Как да съставите собствен бюджет?

3.1 Видове разходи и приходи.

3.2 До какви детайли стига бюджетът?

3.3 Укажете “стабилността” на сумите..

3.4 Как описвате в бюджета хората, които работят за вас?

3.5 Какво е приемливо за субсидиращите институции, и какво не е?

3.6 Направете оптимистичен и песимистичен сценарий!

3.7 Не се правете на богаташ.

3.8 Имайте смелостта да се откажете от проекта!

4. От прогнозен към подтикващ към действие бюджет

5. Структурата на бюджета по проекта: стандартни пера

1. Защо бюджет?

Вие съставяте бюджета за себе си, за финансиращите ви (източници на субсидии, спонсори, банки и/или продуценти), и за клиента си, в случай, че има такъв (администрацията на фондация, управителен съвет, външен клиент).

От бюджета ви трябва да стават ясни отговорите на четири въпроса:

- Какъв финансов риск носи проектът
- Дали клиентът ще получи онова, което вие искате, и то на приемлива цена (отправната точка на клиента)
- Съответстват ли разходите на описаното качество? (отправната точка е на субсидиращата институция)
- Практичен ли е бюджетът за упражняване на контрол върху него (вашата отправна точка)

С тази статия ще ви покажем как да съставяте бюджет по даден проект.

2. Различни видове бюджети

Всеки проект преминава през различни етапи:

1. Първоначален етап => оформяне на идеята

2. Подготвителен етап => идеята се доразвива напълно

3. Производствен етап => изработва се фактическият продукт – представление, изложба, и др.

4. Работен етап => продължителност на проекта или откриването

5. Довършителен етап и оценка

По време на подготовката на проекта се очертават планираните разходи и очакваните приходи. В първоначалния етап очевидно става въпрос за най-груби изчисления. Ето защо в първоначалния етап бюджетът се нарича прогнозни разходи. Преди началото на

производствения етап, обаче, трябва да се изготви детайлен бюджет. Защото ако не сте изброили всички разходи и не сте определили с какво ще ги заплатите (=залегнали в бюджета), може да се изправите пред доста неприятна изненада (=преразход).

3. Как се прави бюджет?

Опишете разходите и приходите си

Бюджетът трябва да съдържа схема за финансиране. В тази схема трябва да личи по какъв начин ще бъдат покрити разходите – какви приходи очаквате, колко субсидии и от кои източници, колко пари ще постъпят от спонсори и т.н.

Колко детайлен трябва да бъде бюджетът?

С оформянето на идеите за бюджета вие можете да прецените по-прецизно точната им стойност в големи детайли. В началото това все още не е възможно. *Ето защо при първоначалните си разговори за подкрепа представяте груб бюджет.*

Групирайте очакваните разходи по основни пера (има стандартни пера). Само най-важните разходи във всяко перо се извеждат самостоятелно. Покажете как сте стигнали до тези суми (напр. колективния трудов договор). Включете всички разходи в бюджета, дори индиректните. Ако не можете да прецените какви суми да отбележите за тях, упоменете, че разходите за пространството или офиса например ще бъдат заплатени от трети лица.

Обозначете “стабилността” на сумите

Включете обяснение в бюджета, от което да проличи сумите по кои основни пера са непроменливи. Те се основават на опита, препоръчителни цени и подадени оферти (можете да изискате неформални оферти от фирми и лица на свободна практика. Ако цифрите ви се основават на опита, поговорете с някой, който се е занимавал с подобен проект.)

Сумата, която се базира на офертата на доставчика, е доста непроменлива. Препоръчителните цени са по-податливи на промяна. Сумите, цитирани от предишен опит, са още по-несигурни. Ако сте си отбелязали перото със забележка, че помните, обаче още не сте съвсем сигурни колко ще струва това, това определено говори за известен риск.

Субсидиращите институции, клиентите и финансистите искат да могат да преценят финансовия риск. Ето защо те са много резервирани при вида на подобни неуточнени пера. В крайна сметка, ако тези пера се окажат изключително високи, то целият проект би могъл да бъде изложен на риск.

Как да бюджетирате персонала?

Може да наемете допълнително хора или да раздадете допълнителни задачи по проекта. Ако наемете някого, ще трябва да му заплащате като работодател. Ако плащате хонорари, получателите им трябва да платят ДОД и съответните социални осигуровки. Наемането на допълнителен персонал създава много административни проблеми.

Така поставен, въпросът сякаш изобщо ви дава право на избор. Всъщност съществуват определени правила при заплащането на хонорари. Има случаи, когато ще трябва да сключите не само граждански, но и трудов договор.

Ако заплащате хонорар по граждански договор, а след това се окаже, че това е всъщност скрито трудово - правно взаимоотношение, като работодател ще ви се наложи да заплатите всички дължими данъци и осигуровки.

Какво приемат субсидиращите институции и какво не?

Реалистично преценете разходите. Не си мислете, че имате повече шансове да получите субсидия, ако бюджетът ви е твърде свит, или пък намалите до минимум средствата за персонал. Освен това, заплащането трябва да е в рамките на колективните трудови договорености – професионализмът се отразява и в професионалното заплащане на труда.

Субсидиращите институции са наясно, че творците работят по една продукция за по-дълъг период, отколкото трае фактическият период на производство. Дори да не сте сигурни, че разходите ще бъдат покрити, включете ги в бюджета – има някои субсидиращи институции, които дават пари за закупуване на дълготрайни активи – музикални инструменти, осветителна и аудио техника, изложбени витрини, камиони и др. Ако няма възможност да ви отпуснат пари за покупка, то разпитайте за цените на наема и заложете, да кажем, 1/3 от цената в сметките на текущия си проект. Не забравяйте да отбележите, че това представлява дял от откупната цена!

Направете оптимистичен и песимистичен сценарий!

Тъй като финансирането трябва да бъде осигурено далеч преди началото на производствения етап, първият бюджет също се пише доста по-рано. Това води и до съответните проблеми, тъй като много неща все още не са сигурни. Ето защо внимавайте да не представите на клиент, спонсор, субсидираща институция или банка твърде свит вариант на бюджета. Даже е по-добре да изготвите два сценария за проекта си, със съответно два варианта на бюджета. Изгответе оптимистичния сценарий, според който сте получили достатъчно пари да правите каквото си пожелаете, и песимистичен сценарий, при който всичко е сведено до минимални разходи. *Желаният бюджет* е част от молбата ви за подкрепа пред спонсор или субсидираща институция. Въз основа на *минималния бюджет* можете да определите каква е най-малката възможна сума за осъществяване на проекта.

Не се правете на богаташ

Внимателно заложете собствените си доходи. Дори при един добър план, все още не сте продали произведението си – на откриването може никой да не дойде! Продажбите на книжки, компакт-дискове, каталози и др. са винаги под очакванията. Ако се окаже, че към края на производствения период не са постигнати желаните финансови резултати, едва ли ще намерите организация, която да компенсира загубите ви с допълнителна субсидия. Ето защо по-скоро залагайте прекалено високи стойности на разходите, отколкото прекалено ниски, а приходите калкулирайте като по-скоро ниски, отколкото високи. И бъдете в състояние да защитите цифрите си.

Имайте смелостта да се откажете от проекта

Минимален бюджет може да бъде от полза, ако изведнъж се окаже, че постъпленията са твърде малки. Понякога колегите не разбират, че ангажирането с фактическата продукция може да доведе повече финансови проблеми. В такъв случай можете да използвате този бюджет, за да убедите хората, че е прекалено рисковано да продължавате да работите по проекта. Трябва да сте наясно, че в случай на финансов крах, дълго след приключването на продукцията вие ще сте заети да се опитвате да задоволите кредиторите, данъчните, застрахователите, а и да разчиствате бъркотията.

4. От прогнозен бюджет към реални задачи

Отивате при финансистите, изпълнени с ентузиазъм, с план и бюджет. Надявате се те да се съгласят с вас. Обаче обикновено получавате по-малко, отколкото сте искали. И тогава бюджетът вече става реалност. Вложеното от финансистите плюс очакваните приходи от публика определят с колко пари разполагате за проекта. Сега тази сума определя какво ще правите. По-нататъшният ви план се определя именно от този бюджет. Трябва да прецените разходите във всяко перо. Общата им сума трябва да се вмести в наличния ви бюджет. Ако

това не стане или трябва да намерите допълнителни източници на финансиране, или да зарежете проекта.

5. Структура на бюджета по проект - стандартни пера

Обикновено бюджетът се нагласява с развитието на проекта. Първо, защото много бавно става ясно какво точно включва проектът, а второ, защото реалният бюджет се изяснява едва когато финансистите са си казали думата. А после, по време на изпълнението непрекъснато изникват неща, които са били планирани иначе. Ще ви бъде от полза, ако имате по-задълбочена представа от движението на разходите в различните етапи. Ето защо е препоръчително да си групирате разходите по повече или по-малко стандартни пера. Това позволява да разработите типов бюджет, който да ползвате за различни проекти. И никой не е казал, че това е веднъж и завинаги – можете да внасяте промени и вариации, колкото си искате, като или добавяте необходими, или премахвате излишни за конкретния проект пера.

Предимства на стандартните пера:

1. Можете да поставяте различни версии на бюджета един до друг в отделни колонки. По този начин можете да следите движението на разходите в течение на целия проект, а и виждате различията в отделните бюджети.
2. Ако използвате унифицирани пера за различните си проекти, винаги можете да ползвате информация за разходите на някой минал проект при разработването на новия.