Содержание

Введение

Глава1. Основы бизнес-плана

* 1. Бизнес план, его цели и задачи
	2. Внешние и внутренние функции бизнес-плана
	3. Бизнес-план- основа управления предприятием
	4. Особенности различных типов и видов бизнес-проектов
	5. Классификация бизнес-проектов
	6. Структура и основные разделы бизнес-плана

Глава2. Разработка финансового плана

2.1. Характеристика исследуемого предприятия и основные показатели его финансово-хозяйственной деятельности

2.2 Расчеты по финансовому планированию предприятия

Заключение

Список используемой литературы

Приложения

 Введение

Организация предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики, как показала мировая практика, становится надежным делом только тогда, когда у ее истоков находится бизнес-план, являющийся основой для оценки перспективности вновь создаваемых предприятий или намеченных для реализации проектов выпуска новой продукции, а также для мероприятий при реконструкции предприятий с сохранением или с изменением их функций, при антикризисном управлении, приватизации и т.д. Однако основных адресатов бизнес-планов-банкиров финансистов, интересующихся прежде всего вопросами прибыльности, беспокоят не только результаты, но и аргументы в пользу проекта, благодаря которым эти результаты получены, т.е. именно технические, финансовые и другие вопросы. Общепринятыми в мировой практике являются методы планирования, основные на «кэш фло», что означает поток наличности. Это собственно, и есть процесс описания проекта в финансовых терминах, в форме бизнес-плана. Без него никто никаких средств не выдаст даже на короткое время. В ряде экономически развитых стран нельзя пройти регистрацию нового предприятия в соответствующих органах управления без предоставления в комплекте всей необходимой документации и бизнес - плана.

Бизнес - экономическая деятельность, направленная на получение прибыли; целью любого бизнеса является прибыль, т.е бизнес-это экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции или услуг.

Предметом курсовой работы является «Финансовое планирование на предприятии.

Объектом исследования выступает предприятие ОАО «Уралсельэнергопроект»

Цель данной работы - разработка финансового планирования на предприятии ОАО «Уралсельэнергопроект».

Для достижения этой цели необходимо решить следующие задачи: рассмотреть понятие бизнес плана его цели и задачи, функции, типы, виды и их особенности, классификацию и структуру бизнес плана, произвести расчеты по финансовому планированию.

Глава 1.Основы бизнес-плана

1.1.Бизнес-план его цели и задачи

В условиях рыночной экономики бизнес-план- необходимый инструмент технического, экономического, финансового и управленческого обоснования дела, включая взаимоотношения с банками, инвестиционными, страховыми, сбытовыми и другими организациями, посредниками, потребителями. Он представляет собой документ, который описывает все основные аспекты будущей коммерческой деятельности предприятия или фирмы, анализирует все проблемы, с которыми они могут столкнуться, определяет способы решения этих проблем. Именно на основании этого документа партнеры и инвесторы предоставляют денежные средства.

Бизнес-план имеет два принципиальных направления:

- внутреннее - подготовить заказчику информационное досье, программу реализации проектного предложения (бизнеса) с оценкой результатов на каждом этапе;

- внешнее – информировать о технических, организационно-экономических, финансовых, юридических и прочих преимуществах (а также о рисках и проблемах) внешнего инвестора и другие заинтересованные организации, муниципальные органы, принимающие решения (например об отводе участка, получении права на застройку), а также коммерческие банки, предоставляющие кредит.

Не будет большим преувеличением назвать бизнес план основой управления как коммерческим проектом, так и самим предприятием, осуществляющим этот проект. Благодаря бизнес-плану у руководства появляется редкая возможность взглянуть на собственное предприятие как бы со стороны, глазами придирчивого эксперта. Процесс разработки бизнес-плана, включающего детальный анализ экономических и организационных вопросов, заставляет браться, мобилизоваться сосредоточится, что совсем не лишне при работе предприятия в рыночных условиях.

Бизнес-план может разрабатываться для ориентации в мире бизнеса, но чаще всего для создания (улучшения) продукции или услуг, внедрения нового инвестиционного проекта, перестройки или реконструкции и деятельности предприятия (фирмы).

Назначение бизнес-плана состоит в том, чтобы решить четыре принципиальные задачи :

- изучить перспективы развития будущего рынка сбыта продукции, чтобы производить только то, что можно продать;

- оценить затраты, которые будут необходимы для изготовления и сбыта нужной этому рынку продукции, и соизмерить их с теми ценами, по которым можно будет продавать, чтобы определить потенциальную прибыльность задуманного дела ;

- обнаружить всевозможные «подводные камни», подстерегающие новое дело в первые годы его реализации, и предложить различные мероприятия по минимизации проектных рисков в случае не желательного развития событий;

- определить критерии и показатели, по которым можно будет регулярно определять, идет ли дело на подъем или катится вниз.

Бизнес-план- документ перспективный и составлять его рекомендуется на 3-5 лет вперед. Западные инвесторы нередко опасаются иметь с нами дело. И не только из-за отсутствия гарантий, как это принято считать, но и из-за непрофессионально, неубедительно разработанных документов.

1.2.Внешние и внутренние функции бизнес-плана

Внешние функции предприятия непосредственно связаны с внешней средой. К факторам внешней среды относятся:

Экономические - в значительной степени обуславливают величину денежных средств (большую или меньшую), которые могут истратить покупатели, определяют наличие свободных рабочих мест, наличие и доступность денежных ресурсов (в частности, необходимую величину заемных средств);

Политические - влияют на выбор способов управления экономикой;

Правовые - регулируют предоставление или использование финансовых средств, условия продажи товаров и услуг, налоговые отношения

Социально-культурные- определяют виды товаров, которые могут быть востребованы, влияют на отношение отдельных лиц к работе, величине зарплаты и условиям труда

Технологические- отражают уровень научно-технического развития предпринимательства в области производства, автоматизации обработки данных, информационных технологий и.т.д.

Физические или географические - характеризуют природно-климатические условия, в которых осуществляется предпринимательство (эти факторы оказывают прямое влияние на размещение компаний и предприятий, а следовательно на расходы по доставке сырья, распределению продукции и применению рабочей силы)

Институционные организационно – технические – наличие разнообразие институтов, с помощью которых бизнес может устанавливать деловые взаимоотношения или вести коммерческие операции (к ним относятся банки, оптовые и розничные продавцы, специализированные фирмы и учреждения, учебные заведения, агентства по изучению рынка, рекламные агентства, конторы по трудоустройству, транспортные агентства, страховые компании, коммунальные услуги, поставщики, средства связи и передачи информации).

Задачей бизнес-плана, как правило, является анализ: микросреды; одной из функции бизнеса; части финансовой деятельности, которая касается безубыточности, максимализации прибыли, работы с заемными средствами, инфляционных процессов.

Определим внешние функции бизнес плана

1. Хорошо оформленный лаконичный бизнес-план –лучшая

«визитная карточка» для предприятия. С его помощью предприятие стандартизирует процесс ознакомления со своим проектом.

1. На экономическом этапе становления и развития рынка,

рыночных отношений и цивилизованного предпринимательства, наличие бизнес-плана обязательное требование со стороны цивилизованного рынка.

1. Привлечение денег для развития коммерческого дела

(партнерство, инвестирование, кредитование) невозможно без того материала, который содержится в бизнес плане. Основательно составленный бизнес-план может быть быстро преобразован в заявку на финансирование.

1. Наличие бизнес-плана чисто психологически вызывает

ощущение основательности, солидности предпринимательского начинания, его владельца.

Анализ внешних условий предполагает изучение коньюнктуры рынка, жизненного цикла работ, услуг (продукции), циклов деловой активности (например воспроизводственного цикла), а также анализ налогообложения, контроль за ценами и др.

Помимо внешних функций, процесс бизнес-планирования затрагивает внутренние функции предприятия, заставляет адекватно оценивать затеваемые или продолжаемые предпринимательские действия. При планировании приходится рассматривать свое предприятие с различных позиций, оценивать всевозможные аспекты его деятельности (например, сбыт, кадры, стимулирование). Многие из обнаруженных в ходе бизнес-планирования сильных и слабых сторон предприятия трудно было бы увидеть, если бы не работа над бизнес-планом.

К факторам внутренней среды относятся:

- Характеристики используемых технологий и оборудования

- Определение качества продукции и услуг как товара

- Издержки производства

Определим внутренние функции бизнес-плана.

1. С помощью бизнес-плана можно обнаружить в начальном

 состоянии те недостатки в развитии предприятия, которые в будущем грозят перерасти в серьезные препятствия и существенно осложнить работу.

2.Бизнес-план придает конкретному бизнесу целенаправленность.

3. Составляя бизнес-план, предприниматель приобретает инструмент контроля и управления, позволяющий обеспечить планомерное продвижение своего предприятия к поставленным целям.

4. В процессе составления бизнес-план является мощным инструментом самообучения, а после реализации предусмотренных действий- основой для сопоставления с фактическими достижениями. Таким образом предприниматель приобретает знания, опыт и профессионализм, которых не получил бы не планируя своего бизнеса.

И так бизнес-план оценивает перспективную ситуацию как внутри фирмы, так и вне ее. Именно он помогает руководству предприятия принимать решение, например, какая часть прибыли может быть оставлена для накопления, а какую можно распределить в форме дивидендов между акционерами. Бизнес-план используется при обосновании мероприятий по совершенствованию и развитию организационно-производственной структуры фирмы, в частности для определения уровня централизации и ответственности. Наиболее активно он применяется при поиске инвесторов: новых акционеров, кредиторов и др.

1.3.Бизнес-план – основа управления предприятием

Проработанный бизнес план представляет собой рабочий инструмент, с помощью которого осуществляется управление предприятием и контроль за его деятельностью. Он эффективно помогает руководству предприятия в реализации конкретной производственной, маркетинговой, технической, финансовой и кадровой политики, в выявлении и устранении недостатков в управлении и сбоев в работе.

Бизнес-план предусматривает решение таких вопросов, стоящих перед предприятием, как оценка его текущего состояния, выявление сильных и слабых сторон предпринимательской деятельности на планируемый период. В нем обосновываются подробности функционирования предприятия в условиях конкретного рынка, тактика конкурентной борьбы, дается оценка ресурсов, необходимых для достижения целей предприятия. Бизнес-план дает представление о развитии производства и организации производственной деятельности, о способах продвижения товара на рынок, прогнозирует цены, будущую прибыль, основные финансово-экономические результаты т.е. это и есть основа управления предприятием.

Бизнес-план начинает «работать» еще до своего появления на свет. Сам процесс составления бизнес плана, детальный анализ, который предшествует его написанию, заставляют руководство непредвзято и беспристрастно рассмотреть планируемую деятельность во всех деталях, тщательно проанализировать свои идеи, проверить целесообразность и возможность их реализации.

Бизнес план является только внутренним документом предприятия, он используется так же и при установлении или расширении контактов с партнерами:

* поставщиками сырья, материалов, топлива, оборудования
* посредниками в реализации продукции предприятия
* предприятиями или организациями, с которыми предполагается осуществлять кооперирование научно-технической, производственной, инвестиционной и иной деятельности
* возможными спонсорами.

Прежде всего бизнес-план может помочь решить проблему

финансирования. Будучи представленным в банк, инвестиционный фонд либо другому возможному инвестору, бизнес-план (или заявка, составленная на его основе) должен убедить потенциального заимодавца в том, что учредителями или руководством предприятия найдены привлекательные возможности предпринимательской деятельности и что есть последовательная и реалистичная программа предпринимательской идеи в жизнь.

Партнеры предприятия, прежде чем установить или расширить взаимоотношения с ним, смогут с помощью бизнес-плана убедиться в наличии шансов на коммерческий успех и обеспечения высокого уровня прибыльности и платежеспособности. Содержащаяся в нем информация помогает принять решение о целесообразности в условиях ведения дел с предприятием, оценить его финансовую устойчивость и принять в расчет все возможные риски, избежать выдачи кредитов ненадежным клиентам.

На основе бизнес-плана могут разрабатываться проспекты эмиссии ценных бумаг, предложения по государственной поддержке предприятия, другие документы, в которых требуется отразить состояние и перспективы его развития.

1.4. Особенности различных типов и видов бизнес-проектов

Разработка нового продукта или нового проекта программного обеспечения; инновационные проекты в области менеджмента, и маркетинга характеризуются некоторыми особенностями:

- главная цель проекта четко определена, но отдельные цели должны уточняться по мере достижения частных результатов;

- срок завершения и продолжительность проекта определены заранее, желательно их точное соблюдение, однако они должны

также корректироваться в зависимости от полученных промежуточных результатов и общего развития проекта;

- планирование расходов на проект больше зависит от выде­ленных ассигнований и меньше от действительного прогресса проекта;

- основные ограничения связаны с лимитированной возможностью использования мощностей (оборудования и специалистов).

 Инновационные бизнес-проекты можно классифицировать

следующим образом;

Экономические проекты – приватизация предприятий; создание аудиторской системы, введение новой системы налогов.

Особенности экономического проекта -главные цели предварительно намечаются, но требуют корректировки по мере прогресса проекта;

 то же самое относится и к срокам;

ресурсы предоставляются по мере необходимости в рамках возможного

 расходы определяются предварительно, контролируются на экономичность и уточняются по ходу дела.

Это означает, что экономические результаты должны быть достигнуты в фиксированные сроки при установленных расходах, а ресурсы предоставляются по потребности.

Социальные проекты – реформирование системы, социаль­ного обеспечения, здравоохранения, социальная защита необес­печенных слоев населения, преодоление последствий природных и социальных потрясений.

Особенности социальных проектов цели *только* намечаются и должны корректироваться по мере достижения промежуточных результатов, количественная и каче­ственная их оценка существенно затруднена; сроки и продолжительность проекта зависят от вероятност­ных факторов или *только* намечаются и впоследствии подлежат уточнению; расходы на проект, как правило, зависят от бюджетных ас­сигнований;ресурсы выделяются по мере потребности в рамках возможного. Социальные проекты обладают наибольшей неопределенностью.

Организационные проекты **-** реформирование предприятия, реализация концепции новой системы управления, создание но­вой организации или проведение международного форума.

*Особенности организационных проектов и их* цели заранее определены, однако результаты количественно и качественно труднее определить, чем в первых двух случаях, так как они связаны, как правило, с организационным улучшением системы; . срок и продолжительность задаются предварительно; pecypcы предоставляются по мере возможности;

расходы на проект фиксируются и подвергаются контролю на экономичность, однако требуют корректировок по мере про­гресса проекта.

 Наличие нескольких альтернатив и допущений (относительно выбора технологии; оборудования, мощности, места расположения, финансирования и т.д.) осложняет инвестиционное проектирование.

 Как правило, имеющиеся альтернативы следует рассмотреть уже на этапе предварительного технико-экономического обоснования.

 Эффективная бизнес-идея, будучи реализованной, приводит к тому, что фирма и инвестор получат достаточную ожидаемую прибыль. Общая модель для определения долей фирмы и инвестора в общей норме прибыли может иметь следующий вид;

 КИ+ КФ=ОК, где КИ-капиталь инвестора, КФ- капитал фирмы, ОК- общий капитал

ПИ+ПФ=ОП, где ПИ-прибыль инвестора, ПФ-прибыль фирмы, ОП-общая прибыль, подлежащая распределению между участниками бизнес-проекта

ПИ/КИ › Nпи Nпи-норма прибыли капитала инвестора

ПФ/КФ › Nпф Nпф-норма прибыли капитала фирмы

С учетом этих формул можно вывести уравнение для определения долей инвестора и фирмы в общей норме прибыли:

Nпи\*dки + Nпф\*dкф › Nоп, отсюда доли инвестора и фирмы вычисляются так: dиоп= (Nпи\* dки)/ Nон; dфоп = (Nпф\* dкф)/ Nон

Обычно фирма сталкивается с ситуацией, когда имеется не одна, а много бизнес-идей, тогда справедлива такая целевая функция:

 Nig- Nпи\* dки

Nпф= --------------------- → мах

 dкф

Таким образом, из множества вариантов осуществления бизнес-идеи выбирается тот, который при данном общем капитале и достаточной норме прибыли для инвестора способен принести максимальную прибыль. Это означает, что существуют такие эффекты использования общего капитала, которые не подлежат распределению между инвестором и фирмой, а целиком принадлежат фирме.

1.5. Классификация бизнес-проектов

Бизнес-проекты могут классифицироваться по типам, по классам, по масштабу, по длительности, по виду и по сложности проекта.

- тип- посферам деятельности (технический, экономичес­кий, социальный, организационный, смешанный).

Класс - посоставу, структуре и предметной области (моно­проект - отдельный проект, мультипроект - комплексный, состоящий из ряда монопроектов и требующий общего управления, мегапроект - целевые программы развития регионов, отраслей, других образований, включающие в свой состав ряд моно- и муль­типроектов)

Масштаб - по размерам проекта, количеству участников и степени влияния на внешнюю и внутреннюю среду (мелкие, сред­ние, крупные, очень крупные). Масштабы проектов можно рассматривать в болееконкретной форме: межгосударственные, меж­дународные, национальные, межрегиональные и региональные, межотраслевые и отраслевые, корпоративные, ведомственные, одного предприятия.

Длительность- *по* продолжительности периода осуществления (краткосрочные - до трех лет, среднесрочные - от трех до пяти лет, долгосрочные - свыше пяти лет).

- Сложность- постепени технической, финансовой, организационной и других видов сложности (простые, сложные, очень сложные).

- Вид - похарактеру предметной области (инновационный, организационный, учебно-образовательный, исследовательский, научно-технический, смешанный и т.д.).

Преобладающее большинство бизнес-проектов носит инвес­тиционный (затратный) характер: Величина инвестиций, необхо­димых для осуществления бизнес-проекта, зависит от всех пере­численных оснований их классификации, но прежде всего от масштаба; длительности и сложности проекта.

К инвестиционным проектам обычно относят такие, в которых главной целью является вложение средств в различные виды бизне­сов с целью получения прибыли. В этой группе выделяют инноваци­oнныeпроекты,к которым относят систему различных нововведений, обеспечивaющих непрерывное развитие организационно-экономических систем.

Новая идея - самый дешевый ресурс и самый большой дефи­цит: Без идеи предпринимательство существовать не может. В основе любого предпринимательства лежит какая-нибудь идея. Одна хорошая идея может определить профессиональную деятель­ность предпринимателя и многих людей, связанных с ним рабо­той, на всю жизнь.

Под источником формирования новых предпринимательских идей обычно понимаются: потребители, конкуренты, товарный рынок, достижения науки и техники, новые возможности применения уже производимого товара, письма с жалобами, мнения работников отдела сбыта и торговых представителей, публикации федерального правительства и новые законы, научные исследования и опытно-конструкторские разработки.

Конечно, существуют и многие другие идеи, лежащие на поверхности, схваченные налету или поднятые из глубины. Они могут не отличаться новизной. Они могут быть гениальными и мизерными. Но существенно одно: для каждой идеи есть свой потребительский рынок.

Предпринимательская идея - это идея, основанная на инно­вации, нововведении, ноу-хау, т.е. направленная на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, организационных форм и.т.д. Различают социально-экономичес­кие, организационно - управленческие, технико - технологические инновации;

Хорошо, если предпринимательская идея подкреплена инфор­мацией о самом-самом новом в той деятельности, какой посвящена эта идея. Ведь не на пустом же месте она возникла. Здесь речь идет о ноу-хау(от англ. know-how - умение, знание дела, секреты производства), т.е. об информационных материалах, технических знаниях и практическом опыте технического, организационного, коммерческого, финансового, управленческого и другого характера, имеющих коммерческую ценность; способных обеспечить рентабельность производства .

Суть применения ноу-хау при обосновании идеи в предпринимательской деятельности состоит в том, чтобы показать, как реализуется та или другая разработка; как осваивается, новое изделие, технология, оборудование, управленческая форма и т.п;

 "Ноу-хау может содержать информацию о незапатентованном новшестве, а может раскрывать порядок и организацию использования запатентованного новшества и, быть важным к нему дополнением, обеспечивающим быструю его реализацию в производстве и полное освоение.

Одним из основных признаков ноу-хау является, конфиденциальность, индивидуальная направленность, и секретность информации. Как правило, передача ноу-хау сопровождается консуль­тационными услугами со стороны авторов этой информации. Передача ноу-хау часто включается в лицензионное соглашение, в договора о продаже.

Способность целых отраслей производить так называемую наукоемкую продукцию, включающую большие затраты на ин­теллектуальный продукт (приобретение патента; научные разработки, опытно-конструкторские, проектные работы), отвечающую требованиям мирового рынка - это уже не только инновация, но мощный инновационный потенциал. Инновационный потенциал включает в себя научные, проектные и конструкторские разра­ботки, мощности экспериментальных услуг, связанные с подготовкой нового производства, инструмент и оснастку для проведения наукоемких операций, средства технологического контроля и многое другое.

Начинающий предприниматель, а тем более предприниматель

опытный, затевающий новое дело, новый бизнес, должны обла­дать прежде всего чутьем, т.е. угадывать и воспринимать перспек­тивную идею. Собственно говоря, наличие реальной предприни­мательской идеи специалисты считают основным фактором эффективности бизнеса. Но идея действительно должна быть ре­альной, путем сравнительного анализа выявляется отбор эффективности идеи (чистая прибыль, время окупаемости затрат и др.); цены(по сравнению с конкурентами или аналогами); перспективы завоевания прочного положения на рынке (процент рыночного сегмента); длительность подготовительного периода (от начала воплощения предпринимательской идеи до момента передачи потребителю товара, составляющего предмет этой идеи); размеры и источники требуемого капитала; степень доступности оборудования, необходимого для организации производства; доступность требуемого сырья в необходимых количествах; наличие рабочей силы требуемого профиля и достаточного уровня квалификации.

Структура и основные разделы бизнес-плана

Состав, структура и детализация бизнес-плана определяются функциональной спецификой и размером предприятия, активностью рынка сбыта, продвинутостью конкурентов, а также стратегической целью и локальными задачами конкретного бизнеса, перспектив роста предприятия.

В зависимости от цели составления бизнес-плана, его разделы могут разрабатываться с той или иной степенью конкретизации.

Став разделов бизнес-плана и их цели

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование раздела | Состав раздела | Цель |
| РезюмеИсходные дан-ные и характе-ристикаПрогноз коньюнктуры рынкаСтратегия маркетингаКонкуренция Определение затратПлан производстваОрганизация работ и финансированияРынок сбытаОпределение доходовФинансовый планФормирование потока чистых средствОценка экономической, коммерческой и социальной эффективностиСтрахование коммерческого риска | Результаты и выводы бизнес-плана-предпола-гаемого проекта. Новизна предполагаемой продук-ции. Сведения об объеме продаж, выручке, затра-тах прибыли.Функциональные особен-ности, местоположение, условия использования территорииСовременное состояние и тенденции макроэкономических процессов в инвестиционной сфереМаркетинговая ситуация, программа осуществле-ния стратегии. Потенции-альные потребители. Рыночная коньюнктура. Цены. Каналы сбыта. Реклама. Прогноз новой продукции. Ценообразо-вание. Ценовые показа-тели. Потенциальные конкурен-ты: оценка объема их продаж, доходов, пер-спектив внедрения моде-лей, основных социально-экономических характери-стик , уровня качества и дизайна их продукции, политики цен конкурентовЕдиновременные и теку-щие затраты, дисконтиро-вание, прогнозирование инфляции с определении-ем по источникам финан-сированияПроизводственный прогресс (его описание). Перечень базовых опера-ций по обработке и сбор-ке. Поставка сырья, мате-риалов, комплектующих изделий с полным переч-нем условий(по цене, ко-личеству и качеству). Оборудование, здания, сооружения. Трудовые ресурсы. Затраты на производство продукции.Блоки и этапы программ. Организация работы. Установление форм собственности. Виды и источники финансирования. Определение величины и источников получения средств. Обоснование полного возврата средств и получения доходовПоложение дел в отрас-ли. Потенциальные пот-ребители. Рыночная конь-юнктураВиды производства, се-бистоимость работ (Ус-луг), условия ценообра-зования, налогообложе-ния, получение валового и чистого дохода с учетом дисконтирования и индек-са инфляцииПрогноз объемов реалии-зации. Баланс денежных расходов поступлений. Таблица доходов и расхо-дов. Сводный баланс ак-тивов и пассивов пред-приятия. График движе-ния безубыточности.План и структура управ-ления (например, недви-жимость на данной тер-ритории), источники водоснабжения, электро-энергии и т.п.Расчетные показатели и их интерпретация: сроки окупаемости затрат, рентабельность инвести-ций, точка безубыточнос-ти проектаТипы риска условия их возникновения, возмож-ный ущерб. Вероятность появления новых техно-логий. Альтернативные стратегии. Меры профи-лактики рисков. Програм-ма страхования и внеш-него страхования от рисков | Объективная оценка продукции, деятельности предприятия. Анализ объема продаж (выполненных работ)Основание для анализа и расчетовПрогноз коммерческой деятельности привлекаемых фирмАнализ состояния рынка, изменения цен, внешних и внутренних факторов, эффективности рекламы. Оценка сильных и слабых сторон предприятия, производственных возможностейОценка потребитель-ских свойств товара. Анализ товара конку-рентов. Анализ цен и затрат на производство продукцииОбъемы и структура затрат по видам, источникам и направлениям Оценка состояния дел по всем пунктам плана производстваБлок-схема организа-ции работ (последова-тельность) и финанси-рование по периодам организации проекта (программа). Анализ средств по источникам. Анализ платежеспособности предприятия. Анализ сроков окупаемости вложенийОценка положения дел в отрасли. Анализ тем-па прироста по отрасли, потенциальных потре-бителей, рыночной коньюнктурыОценка объема производства, себистоимости работ (услуг) т.п.Финансовый анализ деятельности пред-приятия. Анализ Балан-са денежных расходов и поступлений. Анализ безубыточности, дохо-дов и затрат. Выявле-ние внутрихозяйствен-ных резервов для укрепления финансово-го положенияБаланс финансовых расходов и поступлений с учетом всех видов необходимых налоговОценка экономической, коммерческой, бюджет-ной, социальной эффе-ктивности инвестицийАнализ рисков по источ-никам и причинам. Ана-лиз риска статистичес-ким, экспертным и ком-бинированным метода-ми. Анализ выбора инвестиционных реше-ний. Поиск механизма предотвращения риска, форм и условий страхо-вания |

1. Разработка финансового плана

2.1. Характеристика исследуемого предприятия

Энергетика является одной из важнейших отраслей страны. Основной вид деятельности нашей организации – электроснабже-ние населенных пунктов и объектов соц.культ.быта.

Не секрет, что многие предприятия в условиях жесткой конкуренции и рыночной экономики терпят убытки и не получают прибыль вследствие целого ряда причин: инфляции издержек, неуправляемого роста цен, несовершенной налоговой системы и законодательства, переоценки руководством предприятий своих сил и возможностей, неверный подбор кадров или недостаточно квалифицированный персонал и многое другое.

Организационно правовая форма - Открытое акционерное общество. НИПИТКИ Уралсельэнерго-проект».

Форма собственности – частная. ОАО «Уралсельэнерго-проект» осуществляет свою хозяйственную деятельность на основании действующего законодательства РФ (Гражданский кодекс РФ, закон РФ «Об акционерных обществах») и Устава ОАО «Уралсельэнерго-проект».

Виды деятельности организации - производит следующую продукцию:

1.Выполнение инженерных изысканий для строительства (обьекты 2 уровня ответственности)

Инженерно-геодезические изыскания:

* обновление топографических (инженерно-топографических ) планов;
* топографические съемки в масштабах 1: 10000- 1: 200;
* съемки подземных коммуникаций и сооружений;
* трассирование линейных сооружений;
* геодезические работы, связанные с переносом в натуру с привязкой инженерно-геологических выработок, геофизических и других точек изысканий;
* составление инженерно-топографических планов.

Инженерно-геологические изыскания:

* инженерно-геологическая съемка;
* проходка горных выработок;
* лабораторные исследования грунтов и подземных вод.

2. Построение и развитие плановых и высотных съемочных сетей (теодолитные ходы точности 1: 1000, 1: 2000, 1: 3000, магистральные геодезические ходы точности 1: 5000, 1: 10000, микротриангуляция, геодезические засечки, геометрическое (техническое) и тригонометрическое нивелирование) [ 1.12.0.0.0 ].

3. Использование исходных топографо-геодезических, картографических и аэросъемочных материалов и данных, материалов космических съемок при выполнении топографо-геодезических и картографических работ.

4. Технологическое проектирование объектов электроэнергетики (здания, сооружения основного и вспомогательного назначения и их инженерное обеспечение), включая региональные районные схемы электроснабжения потребителей и развития электрических сетей напряжением до 110 кВ включительно:

 - электростанции с двигателями внутреннего сгорания (Поршневы-ми) любой мощности (дизельными, газодизельными, газомотор-ными);

* электростанции с использованием нетрадиционных видов энергии ( ветровая, солнечная, биоотходы, подземные источники тепла, водные стоки);
* тепловые котельные, электрокотельные 0,38-10кВ;
* системы и линии диспетчерско-технологического управления электрическими сетями и электростанциями с использованием каналов связи высокочастотных по воздушным линиям электропередачи, радиоканалов связи в УКВ диапазоне, радиорелейных линий связи с антенными сооружениями; воздушных и кабельных линий связи, оптиковолоконных (световодных) линии связи, учрежденческих АТС и коммутаторов;
* ремонтно - производственные базы для строительства и эксплуатации энергетических объектов и их инфраструктуры (мастерских, гаражей, моек, заправок (АЭС), лабораторий, дорог, административных корпусов и т.п.).

5. Осуществление функций генерального проектировщика.

6. Проектно-конструкторские работы.

7. Разработка и экспертиза проектно-сметной документации.

8. Осуществление работ по оценке воздействия на окружающую среду проектируемых и действующих предприятий, в том числе разработка раздела «Охрана окружающей среды» в составе предпроектной и проектной документации.

Масштабы деятельности организации включают в себя : Урал, Башкирию, Пермскую, Курганскую и Тюменскую области. В ноябре 1995 года институт «Уралсельэнергопроект» был награжден сертификатом РФ «Лидер Российской Экономики» и входит в состав пяти тысяч ведущих предприятий.

Цели ОАО Уралсельэнергопроект»:

1. Прибыльность предприятия, показатель которой ежегодно должен расти.
2. Повышение рентабельности на основе снижения материальных, трудовых и финансовых ресурсов.
3. Сохранение сложившихся плодотворных взаимоотношений с покупателями (фирмами, компаниями, частными лицами) и установление новых, перспективных.
4. Расширение рынка работ, услуг.
5. Производственный и технический прогресс, без которого любая организация будет терпеть фиаско.

6. Достоверно и правильно вести финансовый, бухгалтерский и статистический учет и отчетность. Отвечать требованиям налоговой службы и ГосКомСтата. Сохранять и поддерживать на необходимом уровне все виды финансовых ресурсов.

7. Поддерживать свою квалификацию и проф.пригодность на

высоком уровне.

8. Стараться достичь наивысшей производительности труда.

9. Выйти на 1-ое место по продаже работ и услуг.

10. Свести на нет административно-производственные конфликты.

Понять их сущность, сделать выводы и стараться предотвратить

их возможное появление в дальнейшем.

 Задача организации – выполнять проектные работы качественно и в заранее оговоренные сроки, тем самым завоевать рынок сбыта своей продукции. С технической точки зрения задачи предписываются не работнику, а его должности. На основе решения руководства о структуре, каждая должность включает ряд задач, которые рассматриваются как необходимый вклад в достижение целей организации. Считается, что, если задача выполняется таким способом и в нужные сроки, как это предписано, организация будет действовать успешно.

2.2. Расчеты по финансовому планированию предприятия

В качестве исследуемого предприятия рассмотрим предприятие ОАО «Уралсельэнергопроект».

Общие сведения об акционерном обществе- уставный капитал ОАО «Уралсельэнергопроект» составляет -1442 тыс. рублей, он разделен на 2884814 шт. обыкновенных акций номинальной стоимостью 0,5 руб. 100% выпущенных акций принадлежат РАО «ЕЭС России»

Основные экономические показатели деятельности предприятия заполняются в таблице, все данные таблицы берутся из формы № 2 о прибылях и убытках (приложение № 1)

 Финансовым планированием на предприятии является выплата дивидендов – Всего начислено на выплату дивидендов за 2003г. (факт) 26 тыс/руб на 1 полугодие 2004г. Планировалось 78 тыс/руб., а фактически начислено 80тыс/руб. На одну обыкновенную акцию приходится 0,0277 рублей.

Контрольные показатели ОАО «Уралсельэнергопроект» на 1 полугодие 2004г.

- экономические, размер дивидендов на обыкновенные акции (в соответствии с методикой РАО «ЕЭС России») 0,0277 млн.руб. за разработку показателей ответственный Департамент корпоративной политики, Департамент экономики холдинга и дочерних обществ.

- финансовые, оплата реализованной продукции поставленной в планируемый период 98%, доля денежных средств в оплаченной продукции 98%, повышение дебиторской задолженности 0,7 млн.руб и составляет (11%) – ответственный за разработку показателей Департамент по энергосбытовой деятельности.

Сделаем анализ ожидаемых результатов деятельности и задачи по основным направлениям производственной, экономической и финансовой деятельности:

Расширение рынка сбыта продукции, работ услуг.

ОАО «Уралсельэнергопроект» с каждым годом увеличивает набор заказов от прочих заказчиков, тем самым расширяет рынок сбыта своей продукции. В 1 полугодие 2004г. получены заказы от Администраций северных районов Тюменской области, предприятий нефтегазодобывающей промышленности.

Выполнение производственной программы. В 1 полугодие 2004г.

Планировался объем отгруженной продукции-8,1млн.руб фактически отгружено 9,2 млн.руб.

Расходы на производственную деятельность на уровне 1 квартала 2004г.

Расходы обязательных и иных платежей из прибыли. Все расходы, платежи в бюджет и внебюджетные фонды из прибыли производятся от реализованной (оплаченной продукции). Задолженности по платежам нет.

Развитие Открытого акционерного общества «Уралсельэнергопроект» - планируется техперевооружение. Стоимость выполнения работ услуг договорная.

Дебиторская задолженность института в 1 полугодие 2004г. увеличилась по сравнению с 1 полугодием 2003г.и составила 4,6млн.руб. Кредиторская задолженность составила 4,1млн.руб в том числе полученные авансы- 2,2млн.руб. Дебиторская задолженность текущая. Баланс платежных средств положителен.

Результаты хозяйственно-финансовой деятельности.

Планировалось получить прибыли по оплате в 1 полугодии 2004г.-0,18млн.руб, фактически получено 0,21млн.руб. Нераспределенная прибыль-0,14

Составляем смету затрат - это полная сводка затрат на производство продукции, выполнение работ, услуг (сметная стоимость) .

Для составления смет используется сметная документация. Цели составления смет – увязка текущих и перспективных планов, координация действий различных подразделений предприятия, детализация общих целей производства и доведение их до руководителей различных центров ответственности, управление и контроль за производством , стимулирование эффективной работы руководителей и персонала предприятия, определение будущих параметров хозяйственной деятельности, периодическое сравнение текущих результатов деятельности с планом, выявление отклонений и причин неудовлетворенной работы. (Приложение 2)

К затратам на производство относится

- выпуск товаров и услуг (без НДС)

- Себестоимость продукции (работ, услуг)

-материальные затраты в том числе сырье и материалы

-работы и услуги производственного характера, транспортировка грузов, текущий ремонт, капитальный ремонт

-электроэнергия

-тепло

-затраты на оплату труда из них (оплата учебных отпусков, отчисление на соц.нужды, амортизация основных средств)

- прочие затраты в том числе износ по нематериальным активам, арендная плата, представительские расходы) и.т.д.

 К финансовому бизнес планированию на предприятие относится расчет выплаты дивидендов и расчет чистой прибыли (по отгрузке, по оплате) на планируемый период.

Для расчета чистой прибыли нужно найти прибыль от проектно-изыскательских работ – это сумма отгрузки минус себестоимость, затем прибыль от проектно-изыскательских работ вычесть управленческие расходы плюс операционные доходы минус операционные расходы плюс внереализационные доходы минус внереализационные расходы – это получится прибыль до налогообложения, т.е из нее нужно вычесть налог на прибыль 24%. (Приложение 3)

Ппир = ∑отгр. – Сб

Пдо нал.обл = Ппир -Расх.упр + Дох. опер.- Расх. Опер. + Дох.внер Расх.внер

Пчистая = Пдо нал.обл – 24% налог на прибыль

Расчет чистой прибыли по оплате рассчитываем также, как и по отгрузке только вместо ∑отгр берем ∑ оплаты. (Приложение 4)

Затем составляется смета использования прибыли, в ней расписывается прибыль по источникам:

- резервный фонд идет на покрытие убытков он должен не превышать 15% Уставного капитала предприятия

-фонд накопления идет на покупку основных средств

-фонд потребления идет на выплату дивидендов

без этих источников мы не можем использовать чистую прибыль.

 В деятельности ОАО «Уралсельэнергопроект мы используем прибыль предыдущего года. (Приложение 5)

 Финансовая независимость, финансовая устойчивость предприятия характеризуется следующими показателями:

* показатель ликвидности
* показатель финансовой устойчивости
* показатель рентабельности предприятия

В показателе ликвидности рассчитывается коэффициент абсолютной ликвидности (К1), он показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов в виде рыночных ценых бумаг и депозитов, т.е. практически абсолютно ликвидными активами.

К1 = (денежные средства + краткосрочные фин.вложения)/ краткосрочные пассивы

При расчете показателя используются значения переменных на конец отчетного периода.

К1= (с.260ф.1+с.250ф.1)/ с690ф.1

К1 = (1988 + 961) / 4146 = 0,71

В показателе финансовой устойчивости, рассчитывается коэффициент финансовой независимости (К2), он характеризует зависимость предприятия от внешних займов. Чем ниже значение коэффициента, тем больше займов у предприятия, тем выше риск неплатежеспособности, потенциального возникновения денежного дефицита у предприятия.

К2 = Собственный капитал / Суммарный актив

К2 = с.490ф.1/ с.300ф.1

К2 = 13624 / 17770 = 0,77

Рентабельность активов (К3) рассчитывается в %

К3 = (Чистая прибыль/ Суммарные активы)\*100%

К3 = ( с.190ф.2/(с.300ф.1отч.+с.300ф.1 баз)\*0,5)\*100%

При расчете показателя используется величина чистой прибыли в пересчете на квартал (год) и средняя величина суммарных активов за отчетный квартал (год).

К3 = (170 / (17770+15816)\*0,5) \* 100% = 170 /16793 \* 100% = 1,02%

Критериальные значения аналитических показателей

В зависимости от величины каждого показателя он относится к одной из 4х групп, каждой из которых присваивается определенное количество балов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| показатель | 1группа4 бала | 2группа3 балла | 3группа2 балла | 4группа1 балл |
| ***Показатель ликвидности*** (коэффициент абсолютной ликвидности) К1**Показатель финансовой устойчивости** (коэффициентфинансовой независимости) К2**Показатель рентабельности** (рентабельность активов) К3 | больше 0,15больше 0,80больше 3% | 0,03-0,150,65-0,801,2%-3% | 0,01-0,030,50-0,650%-1,2% | Меньше 0,01Меньше 0,50Меньше 0% |

На основании посчитанных коэффициентов можно сделать вывод, что предприятие ликвидное и финансово устойчиво, коэффициент рентабельности активов составил 1,02%, что говорит о прибыльности предприятия.

Заключение

Финансовое бизнес- планирование на предприятии сводится к получению прибыли, полученной путем создания и реализации определенной продукции, работ (услуг).

По рассматриваемому предприятия можно сделать вывод, что сильными сторонами предприятия является: гибкая система расчетов за выполненные работы и услуги; политика незавышения цен; предоставление комплекса услуг; рост нематериальных активов в виде получения лицензий на выполняемые работы и услуги; улучшение материально-технической базы ( программное обеспечение, компьютеры нового поколения), но существуют и слабые стороны стороны предприятия – это недостаточная активность руководства и зачастую ее инертность; отсутствие правильной организации труда (в большинстве своем должностные инструкции отсутствуют); отсутствует такая должность как психолог; не учитываются особенности характера человека при приеме его на определенную должность.

Этому предприятию можно предложить:

* активно использовать рекламу для эффективного продвижения своих товаров и услуг на рынке потребления;
* создание новых конкурентноспособных технологий и продукций, отвечающие требованиям минимальной цены и высокого качества товара;
* не бояться готовить себе достойную смену специалистов, помогать молодым работникам перенимать опыт;

На основании сделанных расчетов по итогам работы общества за 1 полугодие 2004года можно увидеть следующее: получена прибыль от реализации продукции по отгрузке 637тыс.руб., по оплате 319тыс.руб. Прибыль до налогообложения по отгруженной продукции составила 529тыс.руб, по оплаченной продукции 211 тыс.руб.

После уплаты налога на прибыль и отвлечения средств на пени и штрафы в обществе сформировалась чистая прибыль к распределению по отгруженной продукции в размере 456тыс.руб., по оплате 138тыс.руб.

С учетом полученной прибыли за 1 полугодие по оплате (138тыс.руб) и свободных остатков по фондам (416тыс.руб.): резервный фонд(100 тыс.руб), фонд накопления (- тыс.руб.), фонд потребления (316 тыс.руб), отсюда финансовый итог общества составил 554 тыс.руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Чистая прибыль | отклонение% | Чистая прибыль | отклонение% | Использование прибыли | отклонение% |
| отгрузка | оплата | план | Факт, в.т.ч. | За счет фондов |
| Пл. | факт | Пл. | факт |
| 240 | 456 | 190 | 124 | 138 | 11 | 184 | 184 | 184 | - |

Уровень оплаты денежными средствами реализованной продукции: по отгрузке 96% , по оплате 98%

Для улучшения состояния предприятия предлагаем принять во внимание ряд мероприятий, способных по нашему мнению, улучшить экономическое и финансовое процветание ОАО «Уралсельэнергопроект» :

- продолжить работу по снижению дебиторской задолженности

* вкладывать свободные денежные средства в новые виды деятельности, обеспечивая тем самым новые рынки сбыта;

Список используемой литературы

1. Налоговый кодекс РФ
2. Методика расчета дивидендов дочерних и зависимых акционерных обществ РАО «ЕЭС России» издание - Москва 2003г.

3. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. М., Финансы и статисти-ка, 2000.

4. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. М., Финансы и статистика, 2002.

5. Барбаумов В.Е. Финансовые инвестиции: Учебник. М., Финансы и статистика, 2003.

6. Бочаров В. В. Коммерческое бюджетирование. СПб., Питер, 2003.

1. Карзаева Н.Н. Оценка в учетной и финансовой политике организации. М., Финансы и статистика, 2002.
2. Ковалев В.В. Курс финансовых вычислений. М., Финансы и статистика, 2002.
3. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М., Финансы и статистика, 2003.

10.Ковалев В.В. Практикум по финансовому менеджменту: Конспект лекций с задачами: Учеб.пособ. М., Финансы и статистика, 2003.

1. Ковалев В.В. Сборник задач по финансовому анализу: Учеб.пособ.М., Финансы и статистика, 2002.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М., Финансы и статистика, 2003.
3. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы.  М., Финансы и статистика, 2004.
4. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансы предприятий: Учебник. М., ТК Велби, 2003.
5. Коллас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия: Уч. пос. / Пер. с фр. (Рек. МО РФ). М., ЮНИТИ, 1999.
6. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособ. М., Дело и Сервис, 2001.
7. Малыхин В.И.Финансовая математика: Уч. пос. (Рек. МО РФ). М., ЮНИТИ, 2003.
8. Обербринкманн Ф. Современное понимание бухгалтерского баланса / Пер. с нем. М., Финансы и статистика, 2003.
9. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент: Учебник (Рек. МО РФ). М., ЮНИТИ, 2003.
10. Перар Ж. Управление международными денежными потоками / Пер. с фр. М., Финансы и статистика, 2000.
11. Попов В.М. Бизнес-план инвестиционного проекта: Учеб.пособ. М., Финансы и статистика, 2003.
12. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ: Уч. пос. М., ЮНИТИ, 2003.
13. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. М., Финансы и статистика, 2003.
14. Стоянова Е. Финансовый менеджмент. М., Перспектива, 2000.
15. Тренев Н.Н. Управление финансами: Учеб.пособ. М., Финансы и статистика, 2003.
16. Тюрина А.В. Финансовый менеджмент: Практикум: Уч. пос. М., ЮНИТИ, 2003.
17. Тютюкина Е. Б. Финансы предприятий: Учеб. - практ. пособ. М., Дашков и К., 2002.
18. Уланов В.А. Сборник задач по курсу финансовых вычислений. М., Финансы и статистика, 2003.
19. Финансовый менеджмент: Практикум: Уч. пос. / Под ред. Н.Ф. Самсонова (Рек. МО РФ). М., ЮНИТИ, 2001.
20. Финансовый менеджмент: Уч-к / Под ред. Г.Б. Поляка (Рек. МО РФ). М., ЮНИТИ, 2004.
21. Финансовый менеджмент: Уч-к / Под ред. Н.Ф. Самсонова (Рек. МО РФ). М., ЮНИТИ, 2003.
22. Хруцкий В.Э. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования. М., Финансы и статистика, 2003.
23. Чернов В.А. Финансовая политика организации: Уч-к. М., ЮНИТИ, 2003.