Министерство Образования Российской Федерации

**Оренбургский Государственный Университет**

# КУРСОВАЯ РАБОТА

## по курсу: Планирование на предприятии

**тема: Основные задачи и этапы разработки**

 **финансового плана предприятия**

 **Выполнил студент Биккинин Р.Т.**

 **Специальность ЭиУ**

 **Курс 2**

 **Группа ЭС2-3**

 **Шифр студента 98-Э-250**

**К защите допускаю**

**Руководитель Сидорова О.В.**

 **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

подпись

 **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

 дата

 **Оценка при защите\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

 **Подпись\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_дата\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Уфа – 2000 г.**

Содержание.

Введение. **3**

1. Финансовый план. Его цели и функции 5
2. основные этапы составления финансового плана на предприятии 8
3. 2.1. Краткосрочное и долгосрочное планирование 8

2.2. Структура финансового плана 11

1. 2.3. Прогноз объемов реализации 13
2. 2.4. Производственный план 12
3. 2.5. План доходов и расходов 12
4. 2.6.Баланс денежных поступлений и выплат 15
5. 2.7. План по источникам и использованию средств 16
6. Сводный балансовый план активов и пассивов предприятия 18
7. Анализ безубыточности 20
8. Стратегия финансирования 22

Заключение. 24

Список литературы. 25

**Введение.**

 Финансы занимают особое место в экономических отношениях. Их специфика проявляется в том, что они всегда выступают в денежной форме, имеют распределительный характер и отражают формирование и использование различных видов доходов и накоплений субъектов хозяйственной деятельноcти сферы материального производства, государства и участников непроизводственной сферы.

 В современных условиях формы финансовых отношений претерпевают серьезные изменения. Становление рынка и предпринимательства в России предполагает не только разгосударствление экономики, приватизацию предприятий, их демонополизацию для создания свободного экономического сектора, развитие конкуренции, либерализацию цен и внешнеэкономических связей предприятий, но и финансовое оздоровление народного хозяйства, создание адекватной системы финансовых отношений.

 Финансы предприятий, будучи частью общей системы финансовых отношений, отражают процесс образования, распределения и использования доходов на предприятиях различных отраслей народного хозяйства и тесно связаны с предпринимательством, поскольку предприятие является формой предпринимательской деятельности.

В современных условиях рыночных отношений возникает объективная необходимость финансового планирования. Без финансового планирования невозможно добиться настоящих результатов на рынке.

Финансовое планирование напрямую связано с планированием производственной деятельности предприятия. Все финансовые показатели базируются на показателях объёма производства, ассортимента продукции, себестоимости продукции.

Планирование финансовых показателей позволяет находить внутренние резервы предприятия, соблюдать режим экономии. Получение планового размера прибыли и других финансовых показателей возможно лишь при условии соблюдения плановых норм затрат труда и материальных ресурсов. Объём финансовых ресурсов, рассчитанных на основе финансовых планов, устраняет чрезмерные запасы материальных ресурсов, непроизводительные расходы, внеплановые финансовые инвестиции. Благодаря финансовому планированию создаются необходимые условия для эффективного использования производственных мощностей, повышения качества продукции.

Финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы мероприятий по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности финансовой деятельности в предстоящем периоде.

Преимущества финансового планирования состоят в том, что оно:

* воплощает стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей;
* обеспечивает финансовыми ресурсами, заложенными в производственном плане экономические пропорции развития;
* предоставляет возможность определения жизнеспособности проекта предприятия в условиях реальной рыночной конкуренции;
* служит очень важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Планирование помогает предотвращать ошибочные действия в области финансов, а также уменьшает число неиспользованных возможностей.

Очевидно, что финансовое планирование требует специальных навыков. Данная курсовая работа посвящена рассмотрению основных задач и этапов составления финансового плана предприятия.

1. **Финансовый план. Его цели и функции.**

 Финансовое планирование - это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств предприятия для обеспечения его развития. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования.

Финансовое планирование является важным элементом корпоративного планового процесса. Каждый менеджер, независимо от своих функциональных интересов, должен быть знаком с механикой и смыслом выполнения и контроля финансовых планов, по крайней мере настолько, насколько это касается его деятельности.

Значение финансового плана на предприятиях заключается в том, что он:

1. содержит ориентиры, в соответствии с которыми предприятие будет действовать;
2. дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;
3. служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов

Бюджет является инструментом как для планирования, так и для контроля. В самом начале периода действия бюджет представляет собой план или норматив; в конце периода действия он служит средством контроля, с помощью которого руководство может определить эффективность действий и составить план мероприятий по совершенствованию деятельности компании в будущем.

Цели планирования могут быть различны на разных предприятиях. Функциям планирования может придаваться разное значение в зависимости от вида и величины предприятия.

1. *Бюджет как экономический прогноз*. Руководство любого предприятия независимо от его вида и величины обязано знать, какие задания в области экономической деятельности оно может запланировать на следующий период. Группы заинтересованных в деятельности предприятия лиц предъявляют определенные минимальные требования к результатам его работы. К тому же при планировании некоторых видов деятельности необходимо знать, какие экономические ресурсы требуются для выполнения поставленных задач. Это относится, например, к планированию в области привлечения капитала (приобретения кредитов, увеличение акционерного капитала и т.п.) и определения объема инвестиций.
2. *Бюджет как основа для контроля.* По мере реализации заложенных в бюджете планов необходимо регистрировать фактические результаты деятельности предприятия. Сравнивая фактические показатели с запланированными, можно осуществлять так называемый бюджетный контроль. В этом смысле основное внимание уделяется показателям, которые отклоняются от плановых, и анализируются причины этих отклонений. Таким образом пополняется информация обо всех сторонах деятельности предприятия. Бюджетный контроль позволяет, например, выяснить, что в каких-либо областях деятельности предприятия намеченные планы выполняются неудовлетворительно. Но можно, разумеется, предположить и такую ситуацию, когда окажется, что сам бюджет был составлен на основе нереалистичных исходных положений. В обоих случаях руководство заинтересовано в получении информации об этом, с тем чтобы предпринять необходимые действия, т.е. изменить способ выполнения планов или ревизовать положения, на которых основывается бюджет.
3. *Бюджет как средство координации.* Бюджет представляет собой выраженную в стоимостных показателях программу действий (план) в области производства, закупок сырья или товара, реализации произведенной продукции и т.д. В программе действий должна быть обеспечена временная и функциональная координация (согласование) отдельных мероприятий. Рентабельность сбыта зависит, например, от величины ожидаемой цены поставщика и условий производства; количество выпускаемой продукции - от ожидаемого объема реализации; величина отпускной цены - от того, каких объемов закупок сырья и материалов требует программа производства и реализации; и т.д.
4. *Бюджет как основа для постановки задачи.* Разрабатывая бюджет на следующий период, необходимо принимать решения заблаговременно, до начала деятельности в этот период. В таком случае существует большая вероятность того, что разработчикам плана хватит времен для выдвижения и анализа альтернативных предложений, чем в той ситуации, когда решение принимается в самый последний момент.
5. *Бюджет как средство делегирования полномочий*. Одобрение руководством предприятия бюджета (плана) подразделения служит сигналом того, что в дальнейшем оперативные решения принимаются на уровне этого подразделения (децентрализованно), если они не выходят за установленные бюджетом рамки. Если же бюджеты на уровне подразделений не разрабатываются, руководство предприятия вряд ли будет в такой степени склонно к децентрализации процесса принятия оперативных решений.

 Финансовый план является неотъемлемой частью бизнес планирования предприятия. Он призван обобщить материалы, изложенные в описательной части планирования для того чтобы представить их в стоимостном выражении. В данном случае необходимо подготовить сразу несколько стандартных для мировой практики документов :

1. Прогноз объема реализации.
2. Производственный план.
3. План доходов и расходов (сметы прямых затрат на материалы, на оплату труда, общезаводских накладных расходов, торговых и административных расходов).
4. Баланс денежных поступлений и выплат.
5. План по источникам и использованию средств.
6. Сводный балансовый план активов и пассивов предприятия.
7. Анализ безубыточности.
8. Стратегия финансирования.

# 2. основные этапы составления финансового плана на предприятии

## 2.1. Краткосрочное и долгосрочное планирование

Как правило, различают краткосрочное и долгосрочное планирование. Значение некоторых из принимаемых решений распространяется на очень долгую перспективу. Это относится, например, к решениям в таких областях, как приобретение элементов основного капитала, кадровая политика, определение ассортимента выпускаемой продукции. Такие решение определяют деятельность предприятия на много лет вперед и должны быть отражены в долгосрочных планах (бюджетах), где степень детализованности обычно бывает довольно невысока. Долгосрочные планы должны представлять собой своего рода рамочную конструкцию, составными элементами которой являются краткосрочные планы.

В основном на предприятиях используется краткосрочное планирование и имеют дело с плановым периодом, равным одному году. Это объясняется тем, что за период такой протяженности, как можно предположить, происходят все типичные для жизни предприятия события, поскольку за этот срок выравниваются сезонные колебания конъюнктуры. По времени годовой бюджет (план) можно разделить на месячные или квартальные бюджеты (планы).

Организация планирования зависит от величины предприятия. На очень мелких предприятиях не существует разделения управленческих функций в собственном смысле этого слова, и руководители имеют возможность самостоятельно вникнуть во все проблемы. На крупных предприятиях работа по составлению бюджетов (планов) должна производиться децентрализованно. Ведь именно на уровне подразделений сосредоточены кадры, имеющие наибольший опыт в области производства, закупок, реализации, оперативного руководства и т.д. Поэтому именно в подразделениях и выдвигаются предложения относительно тех действий, которые было бы целесообразно предпринять в будущем.

Бюджеты подразделений должны разрабатываться не изолированно друг от друга. При расчете, например, плановых показателей реализации, а значит и величины покрытия необходимо знать условия производства и запланированные отпускные цены. Чтобы обеспечить действенную систему координации, на многих предприятиях разрабатывается инструкция по составлению бюджетов, в которой содержится повременной план, а также распределение обязанностей и ответственности при расчете бюджетных показателей.

В литературе о планировании на предприятиях обычно различают две схемы организации работ по составлению бюджетов (планов): по методу break-down (сверху-вниз) и по методу build-up (снизу-вверх). По методу break-down работа по составлению бюджетов начинается “сверху”, т.е. руководство предприятия определяет цели и задачи, в частности плановые показатели по прибыли. Затем эти показатели во все более детализированной, по мере продвижения на более низкие уровни структуры предприятия, форме включаются в планы подразделений. По методу build-up поступают наоборот. Например, расчет показателей реализации начинают отдельные сбытовые подразделения, и затем уже руководитель отдела реализации предприятия сводит эти показатели в единый бюджет (план), который в последствии может войти составной частью в общий бюджет (план) предприятия.

Методы break-down и build-up представляют две противоположные тенденции. На практике не целесообразно использовать только один из этих методов. Планирование и составление бюджетов представляют собой текущий процесс, в котором необходимо постоянно осуществлять координацию бюджетов различных подразделений.

## 2.2.Структура финансового плана.

Финансовый план предприятия является составной частью бизнес-плана. Поэтому раз­работка финансового плана тесно связана со всеми разделами бизнес-плана и основывается на них. Финансовый план состоит обычно из следующих разделов.

*1. Прогноз объемов реализации.*

Основная задача дать представление о той доле рынка, которую предполагается завоевать новой продукцией. Рекомендуется составлять такой прогноз на три года вперед с разбивкой по годам:

1. первый год — данные приводятся помесячно
2. второй год — данные приводятся поквартально
3. третий год — приводится общей суммой продаж за 12 месяцев.

*2. Баланс денежных расходов и поступлений.*

Главная задача — проверить синхронность поступления и расходования денежных средств, а значит, и будущую ликвидность предприятия при реализации данного проекта. Полученная таким образом информация служит основой для определения общей стоимости всего проекта.

Баланс денежных расходов и поступлений требует тщательной проработки его при составлении, где статьи и суммы вложения средств и их поступления от реализации продукции отражаются:

1. первый год — данные приводятся помесячно
2. второй год — данные приводятся поквартально
3. третий год — приводится общей суммой продаж за 12 месяцев.

*3. Таблицу доходов и затрат.*

Задача данного документа показать, как будет формироваться и изменяться прибыль:

1. первый год — данные приводятся помесячно
2. второй год — данные приводятся поквартально
3. третий год — приводится общей суммой продаж за 12 месяцев.

Среди анализируемых показателей выделяются:

а) доходы от продаж товаров;

б) издержки производства товаров;

в) суммарная прибыль от продаж;

г) общепроизводственные расходы (по видам);

д) чистая прибыль (строка **в)** минус строка **г)** ).

*4.Сводный баланс активов и пассивов предприятия.*

Назначение — главным образом для специалистов коммерческих банков в оценке тех сумм, которые намечается вложить в активы разных типов и за счет каких пассивов предприниматель собирается финансировать создание или приобретение этих активов, рекомендуется составлять на начало и конец первого года реализации продукции.

*5.График достижения безубыточности.*

Это схема, показывающая влияние на прибыль объемов производства, продажной цены и себестоимости продукции ( в разбивке на условно-постоянные и условно-временные издержки).

С помощью этого графика можно найти так называемую точку безубыточности, то есть тот объем производства, при котором кривая, показывающая изменение выручки от реализации (при заданном уровне цен), пересечется с кривой, показывающей изменение себестоимости продукции. Допускается несколько вариантов такого графика, соответствующих разным уровням цен на продукцию.

## Основные этапы подготовки бюджета:

1. Подготовка прогноза продаж.
2. Определение ожидаемого объема производства.
3. Расчет производственных затрат и эксплутационных расходов.
4. Определение движения денежных средств и других финансовых показателей.
5. Составление планируемых финансовых отчетов.

## 2.3. Прогноз объемов реализации

Прогноз объемов реализации (план сбыта) – своего рода отправная точка при подготовке главного бюджета, поскольку намечаемый объем продаж оказывает влияние на все составные части главного бюджета. План сбыта обычно показывает количество единиц каждого изделия, которые компания предполагает продавать. Эта цифра умножается на предполагаемую цену продажи единицы изделия для составления плана сбыта. План сбыта включает также исчисление ожидаемых денежных поступлений от продажи в кредит, которые позднее будут учтены при составлении кассового плана. Прогноз объемов реализации призван дать представление о доле рынка, которую предполагается завоевать своей продукцией.

Обычно он основывается:

1. на оценке показателей перспективного спроса;
2. на оценке предложений со стороны других производителей;
3. на результатах рыночных прогнозов и прогнозе доли рынка;
4. на прогнозах цен на товары.

Прогноз объемов реализации принято составлять на три года вперед, причем для первого года данные приводятся помесячно, для второго года поквартально, а третий год приводится общей суммой продаж за 12 месяцев.

Логика такого разбиения проста: предполагается, что для начального периода производства уже точно известны будущие покупатели (имеется предварительная договоренность о будущих продажах). Начиная со второго года уже приходится заниматься прогнозными прикидками.

Наиболее частой ошибкой при составлении прогноза реализации является недоучет эластичности спроса, который должен тщательно оцениваться в разделе «Маркетинговый анализ» бизнес-плана.

Следует подчеркнуть главные рискованные моменты, способные воспрепятствовать достижению прибыльности и торгового успеха проекта. И чувствительность проекта к этим моментам. Обсуждение должно отражать мнение разработчиков проекта о рискованных ситуациях, которые могут возникнуть перед фирмой, отраслью из-за внешних причин. Сюда может быть включено рассмотрение таких ситуаций, как эффект от сокращения объема продаж или задержка с достижением запланированного уровня производительности. Желательно указать специальные виды страхования, охватывающие кредитный риск.

## 2.4. Производственный план.

После того, как подготовлен план сбыта, разрабатывается производственный план, определяется количество единиц изделия, которое намечается запустить в производство, с тем чтобы обеспечить планируемые продажи и потребности товарно-материальных запасов. Ожидаемый объем производства определяется вычитанием оцененных запасов готовой продукции на складе на начало периода из суммы предлагаемых к продаже единиц изделия и желательного объема наличной готовой продукции на складе на конец периода.

## 2.5. План доходов и расходов

Задача этого документа - показать, как будет формироваться и изменяться прибыль предприятия. В основе его составления лежит прогноз объемов реализации продукции.

Для нового проекта прогноз денежных потоков может быть более важен, чем прогноз прибылей, из-за того, что в нем детально рассматриваются величина и время максимального денежного притока и оттока. Обычно уровень прибыли, особенно в начальные году осуществления проекта, не является определяющим при рассмотрении непосредственных финансовых нужд. Более того, доходы, как правило, не превышают расходы в некоторые периоды времени. Прогноз денежных потоков и выявит эти условия. Проводя планируемый уровень продаж и капитальных затрат в тот или иной период, прогноз подчеркивает необходимость и время дополнительного финансирования и определяет пиковые требования к рабочему капиталу. Администрация решает, как это дополнительное финансирование должно быть получено и в какие сроки и как будет осуществлен возврат средств.

Если проект разрабатывается в сезонной или циклической отрасли, или в отрасли, где смежники требуют от новой фирмы наличных выплат (или необходимо капитальное строительство), прежде чем продукт будет готов к продаже и начнет приносить доход, прогноз денежных потоков является важнейшим фактором для принятия решения о продолжнеии дела. Детализованный прогноз, который понятен и пригоден для руководства, может помочь привлечь внимание к проекту, несмотря на периодически возникающие денежные кризисы, которые следует предотвращать.

Когда денежный поток сформирован, необходимо обсудить противоречия между денежными потребностями и их возможным удовлетворением в критические точки, например при низком накоплении средств и при предполагаемых снижениях продаж.

Планирование потребности в оборотном капитале. На предприятии необходимо проводить планирование использование как основного, так и оборотного капитала. Важным фактором планирования использования оборотного капитала является планирование времени поступления дохода и расхода. Наличие оборотного капитала предприятия должно покрывать расходы со времени начала производства до оплаты продукта потребителем.

Планирование потребностей в основном капитале. По мере развития предприятия станки изнашиваются, изменяется технология, требуются новые здания, оборудование, компьютеры. Часто сроки приобретения основного капитала достаточно велики.

Это означает, что важно включить финансовое планирование в процесс стратегического планирования предприятия. Если предприятие хочет завоевать новые рынки и расширить производство продукта, оно должно позаботиться о потребности в капитале в процессе формирования долгосрочных планов по маркетингу и основных исследований по производственным методам.

Планирование прямых затрат на материалы. Должна быть составлена смета прямых затрат на материал, чтобы определить, как много материала потребуется и сколько должно быть приобретено, исходя из потребностей производства. Количество материала, подлежащего закупке, зависит от предполагаемого его расхода и имеющихся запасов.

Смета прямых затрат на оплату труда. В производственном плане существуют предпосылки для подготовки сметы затрат на оплату труда. Для подсчета требуемых прямых затрат труда следует умножить ожидаемый объем производства за каждый период на число часов работы, необходимых для производства одной единицы изделия. Затем результат умножается на стоимость прямых затрат труда за час, чтобы получить бюджетные затраты на оплату труда.

Смета общезаводских накладных расходов. Это перечень всех общезаводских расходов, помимо прямых трат на материалы и оплату труда, таких как амортизация, налог на имущество и заводская арендная плата. Важно помнить, что амортизация не требует затрат денежных средств и, следовательно, должна вычитаться из сметы общезаводских накладных расходов, когда определяются денежные выплаты по смете общезаводских накладных расходов.

Смета торговых и административных расходов. Содержит перечень общефирменных расходов, понесенных в процессе реализации продукции и организации бизнеса. Для составления прогнозного отчета о прибылях и убытках (продажа минус переменные затраты минус постоянные затраты) нужно рассчитать переменные торговые и административные расходы, приходящиеся на единицу продукции.

Планирование источников дохода. Известно много источников фондов предприятия, включая доход от продажи продукции, инвестиции ее собственников, а также займа. Задача прежде всего состоит в нахождении лучшего источника для каждой потребности и именно в то время, когда возникает такая потребность.

Очень популярным подходом при планировании является принцип "желаемого дохода". Он начинается с того, что предприниматель определяет, какой доход он хочет получить, а затем определяет объем продаж, необходимый для покрытия всех расходов и обеспечения этого дохода.

План доходов и расходов основывается на следующих прогнозных оценках:

1. доходов от реализации;
2. прочих доходов;
3. издержек производства и реализации продукции;
4. прочих издержек:
5. ожидаемых налоговых выплат;
6. выплат процентов по долгам

План доходов и расходов также составляется в первый год помесячно, во второй - поквартально, в третий - в целом.

## 2.6. Баланс денежных поступлений и выплат

План-баланс демонстрирует финансовое состояние фирмы на конец рассчитываемого периода времени. Из его анализа можно сделать выводы о росте активов и об устойчивости финансового положения фирмы в конкретный период времени. Отчет о движении денежных средств характеризует формирование и отток денежной наличности, а также остатки денежных средств фирмы в динамике.

Баланс не отражает результатов деятельности фирмы за конкретный период времени, а представляет собой ее "мгновенный снимок", фиксирующий слабые и сильные стороны с точки зрения финансов на данный момент.

Исходный баланс капитала (тот, который она должна иметь на начало своей рыночной деятельности) отражает объем капитала, необходимый для старта бизнеса. Он свидетельствует, как предполагается израсходовать этот капитал и каким образом он будет получен.

Тем не менее, нужно составить проекты балансов и за первые 3-5 лет существования компании. Эти балансы покажут особенности развития фирмы, т.е. финансовые результаты ее деятельности, изменения операционных характеристик.

Составление балансовой отчетности является важным элементом финансового планирования. Форма балансовой отчетности отражает активы и пассивы и собственный капитал, требуемые для открытия бизнеса.

Баланс денежных поступлений и выплат - это документ, позволяющий оценить, сколько денег нужно вложить в проект, причем в разбивке по времени, т.е. до начала реализации и уже по ходу дела. Он строится на основе плана дохода и расходов, с поправкой на ожидаемые лаги и с такой же разбивкой по времени.

Данный баланс строится на основе прогнозных оценок:

1. объема продаж за наличные;
2. уровня инкассации дебиторской задолженности;
3. объема продаж активов, ценных бумаг;
4. платежей в счет увеличения собственного капитала;
5. дохода от инвестиций;
6. объема привлечения банковских ссуд или средств из других источников;
7. объема материальных и трудовых затрат, необходимых для выполнения производственного плана;
8. расходов на административные цели;
9. объема выплат по ссудам, время платежей которых наступило;
10. объема выплаты дивидендов;
11. капитальных вложений в здания, сооружения, оборудование;
12. объема налоговых выплат.

## 2.7. План по источникам и использованию средств

Данный документ показывает, на что расходуются средства, полу­ченные предприятием в качестве доходов от собственной хозяйст­венной деятельности и из других источников. Цель такого плана — дать ясную картину, из чего складываются средства предприятия и каким образом они будут тратиться на прирост активов или на по­крытие задолженности.

План по источникам и использованию средств помогает и пред­принимателю, и потенциальному инвестору лучше понять финансовое положение предприятия и оценить эффективность выбранной финан­совой политики.

Прогнозный балансовый отчет подготавливается путем корректировки балансового отчета за предыдущий, только что закончившийся год, с учетом всех тех видов деятельности, которые предполагается использовать в течение бюджетного периода. Такой отчет необходимо иметь по следующим причинам:

1. может вскрыть отдельные неблагоприятные финансовые проблемы, решением которых руководство заниматься не планировало;
2. служит в качестве высокоточного инструмента контроля всех остальных перспективных планов на предстоящий период деятельности компании;
3. помогает руководству выполнять расчеты различных коэффициентов и показателей;
4. помогает определит перспективные источники финансирования и важнейшие обязательства прогнозного периода.

##

## 3. СВОДНЫЙ БАЛАНСОВЫЙ ПЛАН АКТИВОВ И ПАССИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Баланс активов и пассивов отражает их состояние на предприятии на определенную дату. При его составлении используются подго­товленные ранее план доходов и расходов и баланс денежных по­ступлений и выплат. Схема баланса имеет такой вид.

Актив

1. Основные средства и прочие внеоборотные активы, в том числе:
2. нематериальные активы;
3. основные средства.
4. Запасы и затраты, в том числе:
5. производственные запасы;
6. малоценные и быстроизнашивающиеся предметы;
7. незавершенное производство;
8. расходы будущих периодов;
9. готовая продукция.
10. Денежные средства, расчеты и прочие активы, в том числе:
11. расчеты с дебиторами;
12. расчетный счет;
13. валютный счет;
14. касса.

Пассив

1. Источники собственных средств, в том числе:
2. уставный капитал;
3. добавочный капитал;
4. резервный капитал;
5. нераспределенная прибыль прошлых лет.
6. Расчеты и прочие пассивы, в том числе:
7. Долгосрочные кредиты;
8. Краткосрочные кредиты

## 4. АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Практика показывает, что производство того или иного товара становится прибыльным, если предприятие функционирует на уровне, близком к уровню проектной мощности. При этом некоторые проекты приносят убытки в течение короткого периода в начале их осущест­вления, другие продолжают работать с убытками достаточно долго.

Причин для плохих результатов может быть много: дефекты про­екта, дефицит основных и оборотных средств, низкое качество сырья или готовой продукции, неэффективность производства, недостаточ­ный объем рынка, ценовая политика фирмы и т.д.

Точка, в которой общие доходы равны общим издержкам, на­зывается точкой безубыточности. Анализ ситуации безубыточности, выявление объема продаж, при котором доходы начнут покры­вать издержки, является неотъемлемой частью финансового плани­рования.

Анализ безубыточности демонстрирует, каким должен быть объем продаж для того, чтобы компания была в состоянии без посторонней помощи выполнить свои денежные обязательства. Такой анализ позволяет получить оценку суммы продаж, которая необходима, чтобы компания не имела убытков.

Анализ безубыточности или, как его иногда называют, аналити­ческий подход к изучению взаимосвязи между издержками и доходами при различных уровнях производства особенно полезен:

1. для текущего планирования — обеспечение информацией для при­нятия решений путем анализа влияния изменений в цене продукции, объемах продаж, величине издержек, а также прогнозирования при­былей, убытков, денежных потоков;
2. для оценки проектов — обеспечение информацией для принятия решения о приемлемости проекта при прогнозируемых издержках и доходах;
3. для подготовки проектов — определение оптимального размера производственных мощностей, необходимого первоначального капи­тала и т.д.

При анализе ситуации безубыточности издержки обычно подразде­ляются на переменные и фиксированные (условно-постоянные). Как известно, к переменным относятся издержки, прямо зависящие от объемов производства — сырье и материалы, заработная плата ра­бочим и т.д.; к условно-постоянным — амортизация, расходы по аренде и лизингу, процентные платежи по кредитам, оплата труда менеджеров и служащих.

## 5. СТРАТЕГИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Финансирование фирмы - основополагающий элемент для достижения успеха в деле. Каждая фирма должна планироваться с четким и ясным пониманием того, какие вложения потребуются для того, чтобы начать операцию, какие дополнительные средства будут нужны для поддержания уже начатого. И где могут быть взяты деньги.

Сумма, требуемая для того, чтобы начать дело, может быть определена при помощи оставления списка активов, которые должны появиться в наличии, с оценкой их стоимости. Цель следующей ступени в проведении планирования - гарантировать наличие средств для обеспечения трех основных ситуаций в бизнесе:

1. Наличие достаточного капитала для покупки уже действующей фирмы; или в случае открытия нового дела - достаточного капитала для покрытия издержек на развитие.
2. Наличие достаточного размера оборотных фондов для покрытия расходов в первые месяцы, когда поток наличности лимитирован.
3. Наличие достаточного резервного капитала для покрытия внеплановых издержек, которые часто имеют место на начальном этапе. Рекомендуемая сумма обычно составляет 10-15% от начальной стоимости или стоимости покупки оборудования.

В разделе стратегия финансирования и анализ развития должен излагаться план получения средств для создания или расширения предприятия. При этом необходимо ответить на вопросы:

*1. Сколько* требуется средств для реализации данного проекта.

Ответ на данный вопрос можно получить из предыдущего раздела бизнес-плана «Финансовый план».

*2. Источники* финансовых ресурсов и форма их получения.

Источниками могут служить:

а) собственные средства;

б) кредиты банков;

в) привлечение средств партнеров;

г) привлечение средств акционеров и так далее.

*3. Срок* ожидаемого полного возврата вложенных средств и получения инвесторами дохода на них.

Рекомендуется включить в бизнес-план специальные расчеты, дающие определить срок окупаемости вложений.

**Заключение.**

Финансовый план обеспечивает предпринимательский план хозяйствующего субъёкта финансовыми ресурсами и оказывает большое влияние на экономику предприятия. Происходит это благодаря целому ряду существенных обстоятельств. Во-первых, в финансовых планах происходит соизмерение намечаемых затрат для осуществления деятельности с реальными возможностями. В результате корректировки достигается материально-финансовая сбалансированность. Во-вторых, статьи финансового плана связаны со всеми экономическими показателями работы предприятия и увязаны с основными разделами предпринимательского плана: производством продукции и услуг, научно-техническим развитием, совершенствованием производства и управления, повышением эффективности производства, капитальным строительством, материально-техническим обеспечением, труда и кадров, прибыли и рентабельности, экономическим стимулированием. Таким образом, финансовое планирование оказывает воздействие на все стороны деятельности хозяйствующего субъёкта посредством выбора объектов финансирования, направление финансовых средств и способствует рациональному использованию трудовых, материальных и денежных ресурсов.

Данная курсовая работа имела целью доказать необходимость финансового планирования деятельности любой фирмы, рассчитывающей на успех в современных условиях рынка. Нельзя забывать о том, что мы находимся в особо жестких условиях российской экономики, в которых некоторые рыночные законы действуют с точностью до наоборот, однако, с учетом того, что до перестройки наша страна в течение многих лет являлась ярким примером авторитарной директивно-плановой экономики, то процесс планирования производственно-коммерческой деятельности предприятия и основных рыночных показателей имеет под собой многолетний опыт. Разумеется, с наступлением этапа реформ в нашем государстве изменились как методы планирования, так и его задачи.

**Список литературы.**

1. Алан Хоскинг, «Курс предпринимательства: Практическое пособие», пер. с англ. — М. Международные Отношения, 1994 г.
2. Бизнес-план. Под ред. Р.Г. Маниловского. Москва 1998
3. Бобылева А.З. Финансовый менедлжмент. Москва 1995г.
4. Джон Ф. Берджес, Дэн Штайнхофф. Основы управления малым бизнесом. Москва 1997г.
5. Основы предпринимательской деятельности. Под ред. В.М. Власовой. Москва 1997г.
6. Уткин Э.А. Управление фирмой. Москва 1996г.
7. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. “Методика финансового анализа” Москва “Инфра-М” 1995г.
8. Шим Д. К., Сигел Д. Г. Финансовый менеджмент. Москва 1996.
9. Большаков C.В. «Финансовая политика и финансовое регулирование экономики переходного периода» - Финансы. 1994г. № 11.