**Содержание:**

**ВВЕДЕНИЕ……………………………………………………………………………….3**

**Финансовое планирование. Финансовый план: цели и функции………………...4**

**Краткосрочное и долгосрочное планирование……………………………………...6**

**Структура финансового плана………………………………………………………...7**

**Прогноз объемов реализации…………………………………………………………..8**

**Производственный план………………………………………………………………...9**

**План доходов и расходов………………………………………………………………..9**

**Баланс денежных поступлений и выплат…………………………………………….13**

**План по источникам и использованию средств……………………………………..13**

**Стратегия финансирования…………………………………………………….………14**

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ………………………………………………………………….……….15**

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ………………………………….16**

**ВВЕДЕНИЕ**

В современных условиях финансовый план предприятия определяет направление использования прибыли, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов.

Цель разработки финансового плана - определение возможных объемов финансовых ресурсов, капитала и резервов на основе прогнозирования финансовых показателей предприятия. Важным моментом финансового плана является его стратегия, т.е. определение центров доходов (прибыли) и центров расходов хозяйствующего субъекта. Центр дохода хозяйствующего субъекта - это его подразделение, которое приносит ему максимальную прибыль. Центр расходов - подразделение хозяйствующего субъекта, являющееся малорентабельным или вообще некоммерческим, но играющее важную роль в общем производственно-торговом процессе. Например, в западных странах многие фирмы придерживаются правила «двадцать на восемьдесят», т.е. 20% затрат капитала должны давать 80% прибыли. Следовательно, остальные 80% вложений капитала приносят только 20% прибыли.

В данной работе рассматриваются цели и функции финансового плана, краткосрочное и долгосрочное планирование, структура финансового плана и стратегия финансирования предприятия.

Поскольку финансовый план является неотъемлемой частью планирования любого предприятия, то данная работа актуальна, и тема ее для современного менеджера-управленца является обязательной для изучения и углубления.

**Финансовое планирование. Финансовый план: 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: содержит ориентиры, в соответствии с которыми предприятие будет действовать; дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции; 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 придается разное значение в зависимости от вида и величины предприятия.

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.

Рассмотрим бюджет как основу 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.

Рассмотрим 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.

Рассмотрим бюджет как основу 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.

Рассмотрим 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: прогноз объема реализации; производственный план; план доходов и расходов (сметы прямых затрат на материалы, на оплату труда, общезаводских накладных расходов, торговых и административных расходов); баланс денежных поступлений и выплат; план по источникам и использованию средств; сводный балансовый план активов и пассивов предприятия; анализ безубыточности; стратегия финансирования.

Далее рассмотрим основные этапы составления бизнес-плана на предприятии.

**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.

**Структура финансового плана.**

Финансовый план предприятия является составной частью бизнес-плана. Поэтому разработка финансового плана тесно связана со всеми разделами бизнес-планаи 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: первый год — данные приводятся помесячно; второй год — данные приводятся поквартально; 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: первый год — данные приводятся помесячно; второй год — данные приводятся поквартально; третий год — приводится общей суммой продаж за 12 месяцев.

3. Таблицу доходов и затрат. Задача данного документа показать, как будет формироваться и изменяться прибыль: первый год — данные приводятся помесячно; второй год — данные приводятся поквартально; третий год — приводится общей суммой продаж за 12 месяцев. Среди анализируемых показателей выделяются: доходы от продаж товаров; издержки производства товаров; суммарная прибыль от продаж; общепроизводственные расходы (по видам); чистая прибыль.

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: подготовка прогноза продаж, определение ожидаемого объема производства, расчет производственных затрат и эксплутационных расходов, определение движения денежных средств и других финансовых показателей, составление планируемых финансовых отчетов.

**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 на следующих показателях: на оценке показателей перспективного спроса; на оценке предложений со стороны других производителей; на результатах рыночных прогнозов и прогнозе доли рынка; 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.

**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.

**План доходов и расходов.**

Финансовый план составляется в виде баланса доходов и расходов, который выражает в денежной форме результаты хозяйственно-финансовой деятельности, взаимоотношения с бюджетом, банками, вышестоящими организациями. Финансовый план (баланс доходов и расходов) предприятия состоит из четырех разделов: доходы и поступления средств, расходы и отчисления, кредитные взаимоотношения, взаимоотношения с бюджетом. Размер плановых доходов и расходов определяется на основе обоснованных расчетов, которые составляются по каждой статье баланса.

В разделе «Доходы и поступления средств» отражается доход в виде прибыли, амортизационных отчислений, других внутренних доходов предприятия, а также разного рода поступлений из внешних источников. В составе прибыли основную часть занимает прибыль от реализации товарной продукции. В общую балансовую прибыль предприятия входит прибыль от реализации прочей продукции и услуг непромышленного характера. Планирование амортизационных отчислений осуществляется по каждому виду или группе основных фондов, числящихся на балансе предприятия. Сумма амортизационных отчислений определяется умножением среднегодовой стоимости этих фондов на соответствующие нормы амортизационных отчислений.

В разделе «Расходы и отчисления средств» предусматриваются централизованные капитальные вложения, затраты на капитальный ремонт, расходы на прирост норматива собственных оборотных средств, убытки от эксплуатации жилищно-коммунального хозяйства, расходы на содержание зданий и сооружений, отчисления на образование фондов экономического стимулирования расходы на НИОКР, подготовку кадров и премирование работников за создание и внедрение новой техники, для оказания финансовой помощи, другие расходы и отчисления.

Примерное содержание разделов финансового плана можно представить следующими основными статьями доходов и расходов.

I. Доходы и поступления средств

1. Прибыль от реализации продукции, работ, услуг.

2. Прибыль от прочей реализации (основных средств, других активов).

3. Планируемые внереализационных доходы, в том числе: доходы от долевого участия в уставном капитале других предприятий; доходы, полученные от ценных бумаг; доходы от хранения денежных средств на депозитных счетах в банках и других финансово-кредитных учреждениях; доходы от сдачи имущества в аренду.

4. Амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов и нематериальных активов.

5. Поступления средств от других предприятий.

II. Расходы и отчисления средств

1. Налоги, уплаченные из прибыли (по видам налогов).

2. Распределение чистой прибыли, в том числе: на накопление (по направлениям использования); на потребление (по направлениям использования).

3. Долгосрочное инвестирование (по формам инвестиций), в том числе: за счет амортизационных отчислений; за счет других источников финансирования (по видам источников).

4. Прочие расходы.

Рассмотрим взаимосвязь доходов и расходов. При составлении плана особое внимание уделяется правильному расчету источников финансирования капитальных вложений, которые по характеру образования можно подразделить на четыре группы: внутренние ресурсы строительства, средства основной (промышленной) деятельности, ассигнования из бюджета и долгосрочный кредит банка.

Плановая потребность в финансировании капитальных вложений в первую очередь должна обеспечиваться за счет мобилизации внутренних ресурсов в капитальном строительстве, осуществляемом хозяйственным способом, амортизации, отчисляемой на восстановление фондов и части прибыли основной деятельности.

Основным источником финансирования капитальных вложений предприятия является фонд развития производства, направляемым на техническое переоснащение действующих производств, и фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства в части, расходуемой на строительство жилого фонда. В качестве источника покрытия других расходов и отчислений используется прибыль предприятия.

Значительное внимание в современных условиях уделяется определению экономически обоснованных нормативов оборотных средств.

Собственными (закрепленными) оборотными средствами предприятия являются средства, которые создаются за счет уставного фонда, прибыли. Приравненными к собственным оборотным средствам предприятия являются средства, находящиеся в его распоряжении по условиям (расчетам) взаимоотношений предприятия с рабочими и служащими, заказчиками и т.д. Такие средства называются устойчивыми пассивами. К ним относятся переходящая минимальная задолженность по заработной плате рабочим и служащим и отчислениям на социальное страхование, задолженность резерва предстоящих платежей, по авансовым платежам заказчиков и др.

Заемными являются средства, получаемые предприятием отбанков в виде ссуды, а также кредиторская задолженность.

Необходимость деления оборотных средств на, нормируемые и ненормируемые вытекает из требований, обусловливающих планомерное развитие производства и непременное достижение наибольших результатов с наименьшими затратами на единицу продукции.

Установлением плановых нормативов по отдельным статьям оборотных средств обеспечивается непрерывная и ритмичная работа производства (подробнее см. гл. 6).

Весьма важным вопросом разработки финансового плана предприятия является определение размеров фонда материального поощрения, фонда социально-культурных мероприятий и жилищного строительства, а также фонда развития производства.

При планировании раздела «Кредитные взаимоотношения» рассчитывается размер привлекаемых долгосрочных кредитов по каждому их виду, необходимых для обеспечения эффективной производственно-хозяйственной деятельности предприятия и входящих и него подразделений.

Полученный от коммерческих банков кредит погашается после завершения работ в первую очередь за счет средств фонда развития производства и других фондов, а при недостаточности - за счет прибыли, получаемой от проведения прокредитованных мероприятий.

В условиях рыночной экономики коммерческие банки широко представляют как краткосрочные, так и долгосрочные кредиты на капитальное строительство. Использование банковских ссуд вместо безвозмездного (как было ранее) финансирования капитальных вложений значительно повышает ответственность предприятий, требует более тщательного обоснования экономической целесообразности затрат, более реалистического подхода к определению действительной потребности в средствах, создает заинтересованность в ускорении окупаемости капитальных вложений.

При определении взаимоотношений предприятия с бюджетом рассчитывается размер платежей (плата за производственные фонды, фиксированные платежи, свободный остаток прибыли, налоги) и ассигнований из бюджета в целом и по отдельным направлениям.

В настоящее время действует общий порядок распределения прибыли предприятий, определяющий его характер взаимоотношений с бюджетом.

Общий порядок предусматривает, что плановая прибыль предприятия после определения размеров взносов в бюджет в виде платы за производственные фонды, фиксированных платежей, а также сумм, предназначенных для уплаты за банковский кредит, направляется на формирование фондов предприятия.

Для обеспечения полной взаимосвязи статей финансового плана и определения окончательных взаимоотношений с государственным бюджетом при завершении расчета баланса доходов и расходов (в виде приложения к нему) составляется проверочная (шахматная) таблица, в которой по горизонтали приводятся источники финансирования (отраженные в подразделе «Доходы и поступления»), а по вертикали - статьи расхода (из подраздела «Расходы и отчисления»), равнозначные в общей сумме по итогу.

Таким образом, в балансе доходов и расходов (финансовом плане) предприятий практически находит отражение широкий комплекс финансовых отношений предприятия с финансово-кредитной системой, с другими предприятиями и организациями. От того, насколько экономически обоснован финансовый план и как он выполняется, во многом зависит положение предприятия, его финансовая устойчивость, своевременность выполнения обязательств по платежам в бюджет, расчетам с поставщиками и других предусмотренных планом затрат.

**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: объема продаж за наличные; уровня инкассации дебиторской задолженности; объема продаж активов, ценных бумаг; платежей в счет увеличения собственного капитала; дохода от инвестиций; объема привлечения банковских ссуд или средств из других источников; объема материальных и трудовых затрат, необходимых для выполнения производственного плана; расходов на административные цели; объема выплат по ссудам, время платежей которых наступило;

объема выплаты дивидендов; капитальных вложений в здания, сооружения, оборудование; объема налоговых выплат.

**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: может вскрыть отдельные неблагоприятные финансовые проблемы, решением которых руководство заниматься не планировало;

служит в качестве высокоточного инструмента контроля всех остальных перспективных планов на предстоящий период деятельности компании; помогает руководству выполнять расчеты различных коэффициентов и показателей; помогает определит перспективные источники финансирования и важнейшие обязательства прогнозного периода.

**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: Наличие достаточного капитала для покупки уже действующей фирмы; или в случае открытия нового дела - достаточного капитала для покрытия издержек на развитие. Наличие достаточного размера оборотных фондов для покрытия расходов в первые месяцы, когда поток наличности лимитирован. 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.

2. Источники финансовых ресурсов и форма их получения. Источниками могут служить: собственные средства; кредиты банков; привлечение средств партнеров; 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**

Финансовые ресурсы предприятия - это денежные ресурсы, находящиеся в его распоряжении. Они могут быть собственными и заемными. Собственные финансовые ресурсы формируются за счет уставного капитала, учредительских взносов, амортизационных отчислений, прибыли, путем выпуска дополнительных акций предприятия, обязательств и др. Они используются на производственное и научно-техническое развитие, формируют активы предприятия. Заемные средства - это финансовые ресурсы сторонних организаций и физических лиц (кредиты, займы, финансовая помощь других предприятий, средства, привлекаемые в результате выпуска облигаций, благотворительные взносы и т.д.).

Соотношение собственных и заемных средств в структуре капитала предприятия может быть разным в зависимости от политики руководства предприятия, отраслевых особенностей, целей привлечения средств.

Прибыль предприятия характеризует эффективность его деятельности. Она является основным источником финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающим его функционирование и развитие. Прибыль характеризуется системой показателей; балансовая прибыль, налогооблагаемая и не облагаемая налогом прибыль, чистая прибыль, прибыль, полученная от реализации продукции, работ, услуг, доходы по внереализационным операциям, прибыль от реализации имущества.

Предприятие планирует свои доходы и расходы на краткосрочный и долгосрочный периоды. От этого зависит его финансовая устойчивость, ритмичность всей хозяйственной деятельности, своевременность платежей и различные государственные фонды, налоговые органы, местные бюджеты, а также расчеты с поставщиками.

Основной формой финансового планирования является баланс доводов и расходов, состоящий из разделов: доходы и поступления средств, Расходы и отчисления средств, кредитные взаимоотношения, взаимоотношения с бюджетом. Финансовый план отражает результаты хозяйственно-финансовой деятельности предприятия, его взаимоотношения с бюджетом, банками и другими организациями.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Алан Хоскинг, «Курс предпринимательства: Практическое пособие», пер. с

англ. — М. Международные Отношения, 1994 г.

1. Бобылева А.З. Финансовый менедлжмент. Москва 1995г.
2. Джон Ф. Берджес, Дэн Штайнхофф. Основы управления малым бизнесом. Москва

1997г.

1. Основы предпринимательской деятельности. Под ред. В.М. Власовой. Москва

1997г.

1. Уткин Э.А. Управление фирмой. Москва 1996г.
2. Шим Д. К., Сигел Д. Г. Финансовый менеджмент. Москва 1996.