

Раздел «Финансовый план» бизнес-плана требует разработки сразу нескольких документов. Это:

- прогноз объемов реализации;
- таблица доходов и затрат;
- расчет денежных расходов и поступлений (Cash Flow проекта);
- прогнозируемый баланс активов и пассивов предприятия;
- график достижения безубыточности;
- стратегия финансирования.

Прогноз объемов реализации призван дать представление о той доле рынка, которую предполагается завоевать с выпускаемой продукцией. Обычно составляется на 3 года вперед, причем для первого года данные приводятся ежемесячно или поквартально, а последующие годы – в квартальной либо годовой разбивке.

Здесь имеется в виду, что для начального периода уже точно известны будущие покупатели, имеется предварительная договоренность с ними о предстоящих продажах. Объем реализации на второй и последующие годы составляется на основе собственного прогноза.

Таблица доходов и затрат – это документ с довольно простой структурой. Этот документ показывает как будет формироваться и изменяться прибыль. В него входит следующая информация:

- Доходы от продаж;
- Издержки производства товаров;
- Суммарная прибыль от продаж;
- Общехозяйственные расходы (по видам);
- Чистая прибыль.

Расчет денежных расходов и поступлений - документ, позволяющий оценить во временном разрезе, сколько денег и на каком этапе потребуется. Главная задача - проверить синхронность поступления и расходования денежных средств и тем самым подтвердить будущую ликвидность предприятия, то есть постоянное наличие на банковском счете денежных сумм, достаточных для расчета по обязательствам предприятия при реализации данного проекта.

Отсюда, в свою очередь, вытекает важная информация для определения общей стоимости проекта. Действительно, если сбыт продукции будет связан с длительным омертвлением средств в расчетах с покупателем, то есть в дебиторской задолженности, то для поддержания ликвидности придется первое время делать регулярные дополнительные денежные “впрыскивания”, сумма которых увеличивает потребность в инвестициях и кредитах. Приходится признать, что проблемы с ликвидностью - серьезнейшая причина коммерческих неудач многих предпринимателей.

Структура прогнозируемого баланса активов и пассивов соответствует структуре общепринятого отчетного баланса предприятия.

И, наконец, в этом разделе бизнес-плана предстоит произвести расчет условий достижения безубыточности проекта. Для этого необходимо воспользоваться формулами порога

рентабельности и критического (порогового) значения объема производства. На основе этих формул рассчитывается необходимая для достижения безубыточности сумма выручки от реализации и соответствующее этой сумме количество произведенных товаров (обслуженных клиентов). Продажа сверх порогового значения будет прибыльной, пока не проявит себя действие закона убывающей предельной полезности.

После этого составляется заключительная часть бизнес-плана - “Стратегия финансирования”, где \square излагается план получения средств для создания и развития предприятия:

- сколько вообще нужно средств для реализации этого проекта?
- откуда намечается получить деньги, в какой форме?
- когда можно ожидать полного возврата вложенных средств и получения инвесторами дохода на них?

[Вернуться к структуре бизнес-плана](#)