

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Пензенский государственный университет» (ПГУ)

БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ: ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

*Методические указания
к выполнению курсовой работы*

Составители:
А. В. Бычкова, Е. И. Кисина, Е. В. Куницкая,
О. А. Лузгина, А. Н. Опекунов

Пенза
Издательство ПГУ
2013

УДК 659.0-75

Б59

Р е ц е н з е н т

доктор экономических наук,
доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
Пензенской государственной сельскохозяйственной академии

И. А. Бондин

С о с т а в и т е л и :

А. В. Бычкова, Е. И. Кисина, Е. В. Куницкая,
О. А. Лузгина, А. Н. Опекунов

**Бизнес-планирование: финансово-экономический
аспект : метод. указания к выполнению курсовой работы. –
Б59 Пенза : Изд-во ПГУ, 2013. – 36 с.**

Финансовый план относят к числу ключевых разделов бизнес-плана. Он сводит воедино информацию из всех разделов, представляя её в стоимостном выражении. Финансовый раздел бизнес-плана предполагает разработку трёх основных финансовых документа: плана по прибыли и убыткам, плана денежных потоков, прогноза баланса активов и пассивов.

Цель финансового раздела – дать ясное видение ожидаемых от реализации инвестиционного проекта финансовых результатов.

Рассмотрен финансово-экономический аспект разработки бизнес-плана вновь образуемого промышленного предприятия.

Методические указания подготовлены на кафедре «Экономика, финансы и менеджмент» ПГУ и предназначены для студентов, изучающих дисциплины «Планирование на предприятии», «Планирование и прогнозирование», «Внутрифирменное планирование».

УДК 659.0-75

© Пензенский государственный
университет, 2013

Введение

Отличительной чертой предпринимательства в России в настоящее время является постепенный, уверенный переход к современным международным формам с использованием методов и средств делового планирования.

Бизнес-план в мировой практике является основой для оценки перспективности предпринимательства. Это стандартный документ, который описывает основные аспекты деятельности вновь создаваемых, приватизируемых и действующих предприятий, анализирует проблемы и определяет способы их решения.

Владение методикой составления бизнес-плана необходимо для решения вопросов, связанных с обоснованием перспектив развития предприятий, возможности получения банковских кредитов, осуществления структурной перестройки производства, создания условий для более эффективной и рентабельной работы.

Важнейшей задачей разработки бизнес-плана является проблема обоснования инвестиций, необходимых для осуществления инновационной деятельности предприятий: технического перевооружения, реконструкции, выхода на новые рынки.

Цель указаний – методическое обеспечение расчетов, необходимых при составлении бизнес-плана, и использование их результатов для принятия оптимальных решений.

Курсовая работа является самостоятельной деятельностью студента. Она включает составление финансового раздела бизнес-плана вновь образуемого промышленного предприятия, оценку экономической эффективности бизнес-плана как инвестиционного проекта, а также прогнозирование финансовых результатов деятельности предприятия при реализации бизнес-плана.

Примерная структура курсовой работы:

- введение, где должна быть отражена актуальность бизнес-планирования, его значение;
- реферативная часть, где должна быть рассмотрена структура бизнес-плана и приведено краткое содержание его разделов;
- постановка задачи в виде описания бизнес-ситуации с указанием исходных данных по варианту задания и предварительными расчетами, необходимыми для составления бизнес-плана;

- расчеты по разработке начального бизнес-плана и их итерация;
- расчет показателей, характеризующих эффективность инвестиций и финансовых результатов.

Курсовая работа должна составлять около 30 страниц пояснительной записки, оформленной согласно требованиям ЕСКД, содержать формулы с расшифровкой обозначений, расчеты, графики, таблицы.

Краткие методические указания

При составлении бизнес-плана небольших предприятий используют метод, который включает два этапа:

а) параллельное прогнозирование основных групп данных, обычно включаемых в бухгалтерский баланс предприятия и отчет о прибылях и убытках;

б) сопоставление и корректировку полученных данных.

Первый этап планирования начинается с составления начального баланса предприятия. Для обеспечения приемлемого объема производства необходим минимальный объем вложений в основные активы; на банковском счете должна находиться исходная сумма денег, а на складе начальный запас материалов. Именно такие минимально необходимые величины должны быть отражены в начальном балансе.

Параллельно с составлением начального баланса необходимо задать начальный уровень продаж. Ориентиром для этого может служить объем загрузки оборудования, который следует достичь через 4–5 лет работы.

Особо следует выделить вопрос об учете затрат на оплату труда персонала. В принципе, заработная плата производственных рабочих относится к переменным издержкам, но на период становления предприятия при разработке бизнес-плана ее удобнее рассчитывать в зависимости от планируемых объемов производства и относить к постоянным издержкам.

Прочие издержки рассчитывают исходя из установленного объема продаж. В зависимости от его величины рассчитывают и основные составляющие оборотного капитала. Полученные таким образом данные отчета о прибылях и убытках и бухгалтерского баланса могут быть сведены воедино. При этом используют следующие бухгалтерские правила:

– стоимость оборудования и зданий снижается каждый год на сумму начального износа;

– расходы на выплату процентов по кредитам начисляются путем умножения суммы долга на ставку ссудного процента;

– сумма прибыли, облагаемой налогом, рассчитывается как разность между операционным доходом и расходами на уплату процентов за долгосрочный кредит;

– сумма налога на прибыль определяется умножением налоговой ставки на сумму прибыли, облагаемой налогом; если сумма прибыли отрицательна, налог не уплачивается;

– вся сумма прибыли учитывается поначалу по статье «Нераспределенная прибыль», поскольку в первые годы, как правило, дивиденды не выплачиваются;

– общая сумма активов всегда равна сумме обязательств и собственного капитала;

– сумма наличных средств рассчитывается по формуле: банковский кредит + собственный капитал + нераспределенная прибыль – основные активы – оборотные активы за вычетом денежных средств.

Основная цель этих математических вычислений – установить, сколько денег потребуется предприятию, чтобы пережить этап становления (обычно первые год-два).

Составление бизнес-плана – итеративный процесс. Прежде чем план примет нормальные очертания, потребуется многократное внесение изменений. Ориентирами будут служить минимально необходимый размер наличных средств и уровень доходности предприятия. В конце периода, на который составляется бизнес-план, предприятие должно превратиться в прибыльную, стабильно работающую хозяйственную единицу.

Сложные условия экономики переходного периода (инфляция, структурные изменения в ценообразовании, проблемы взаимных неплатежей) вызывают необходимость все расчеты проводить в постоянных денежных единицах (ДЕ) и текущих ценах.

Финансовый раздел бизнес-плана включает:

1) прогнозный расчет объема реализации, разрабатываемый на основе плана маркетинга;

2) план доходов и расходов, отражающий получение денежных средств от операционной деятельности предприятия, уровень издержек, объем чистой прибыли;

3) план денежных поступлений и выплат, который даст оценку потребности предприятия в денежных средствах, необходимых для его функционирования;

4) баланс активов и пассивов, позволяющий определить величину собственного капитала;

5) план по источникам и использованию денежных средств, который даст возможность определить взаимосвязь между источниками средств и оборотным капиталом предприятия, прирост оборотного капитала;

б) расчет самоокупаемости, т.е. такого состояния деятельности предприятия, когда разность между доходами и расходами – равна нулю.

Все это вместе взятое определяет стратегию финансирования инвестиционного проекта.

Описание бизнес-ситуации

Два предпринимателя решают создать предприятие по производству пластмассы. Результаты анализа рынка дают основание характеризовать его как перспективный проект, поскольку продукция пользуется повышенным спросом, который в среднесрочной перспективе будет оставаться достаточно большим.

Объем реализации установлен исходя из номинальной производственной мощности, соответствующей производительности оборудования по обработке пластмассы (1500 тонн в год). Однако потребуется время, чтобы освоить производственный процесс, загрузить мощности, наладить связи с поставщиками и потребителями. Предприниматели предполагают, что смогут достичь полной производственной мощности на третьем году реализации проекта, включая промежуточные этапы:

1-й год	2-й год	3-й год
500 тонн	1000 тонн	1500 тонн

Необходимо рассмотреть (возможности) финансовые показатели предприятия в первые годы его деятельности. С этой целью составляют предварительный бизнес-план.

Составление предварительного бизнес-плана

Базовые предположения и допущения:

- цены на продукцию на рынке будут оставаться неизменными на уровне 1 тыс. ДЕ за тонну;
- стоимость оборудования (одной установки) – 150 тыс. ДЕ. Износ оборудования начисляется в размере 20 % в год;
- строительство здания, где предполагается размещение оборудования и управленческого персонала потребует 50 тыс. ДЕ. Износ здания – 5 % в год;
- земельный участок, на котором будет располагаться здание, стоит 2000 тыс. ДЕ. Площадь земельного участка позволит осуществить расширение производства. Ставка земельного налога равна 1,5 % от кадастровой стоимости земельного участка;
- начальная партия материалов приобретается на 70 тыс. ДЕ;
- на текущем счете предприятия должно находиться 30 тыс. ДЕ (наличность);
- начальные инвестиционные расходы будут осуществляться за счет акционерного капитала предпринимателей, равного 200 тыс. ДЕ;

– банковский кредит – 100 тыс. ДЕ. Его обеспечением служат здание и оборудование. Ставка за кредит – 12 % годовых. Возврат кредита – в конце пятого года работы предприятия. Рассмотрим, сможет ли предприятие с такой исходной структурой выжить в первые годы своей деятельности.

Шаг 1 Составление начального баланса активов и пассивов (таблица 1).

Таблица 1 – Начальный баланс активов и пассивов, тыс. ДЕ

АКТИВЫ		ПАССИВЫ	
Наличность	30	Банковский кредит	100
Материальные запасы и затраты	69	Акционерный капитал	200
Оборудование	150		
Здание	51		
Всего	300	Всего	300

Шаг 2 Составление штатного расписания.

Ожидается, что на третьем году штатное расписание предусматривает: 3 менеджера; 5 рабочих, в том числе 4 оператора по обслуживанию установки и 2 вспомогательных рабочих; 2 технических специалиста; 3 специалиста по маркетингу. В течение первых двух лет даже менеджеры не смогут работать полный рабочий день. Занятость исполнителей и расчет издержек на персонал определяется в соответствии с таблицей 4 приложения 1 и показаны в таблице 2.

Таблица 2 – Издержки на персонал

Состав персонала	Издержки за год, тыс. ДЕ	1-й год	2-й год	3-й год
Менеджеры	30	$1 \times 30 = 30$	$2 \times 30 = 60$	$3 \times 30 = 90$
Рабочие:				
– операторы	18	$2 \times 18 = 36$	$2 \times 18 = 36$	$4 \times 18 = 72$
– вспомогательные	12	–	$1 \times 12 = 12$	$2 \times 12 = 24$
Техн. специалисты	15	$1 \times 15 = 15$	$1 \times 15 = 15$	$2 \times 15 = 30$
Маркетологи	20	$2 \times 20 = 40$	$2 \times 20 = 40$	$3 \times 20 = 60$
ИТОГО		121	163	276

Шаг 3 Расчет издержек на производство и реализацию продукции.

Издержки на производство и реализацию продукции определяются исходя из условий, приведенных в таблице 3.

Таблица 3 – Условия для расчета издержек на производство и реализацию продукции

Переменные издержки включают стоимость материальных затрат (без НДС)	45 % выручки от реализации (ВР) без НДС
Операционные (общие переменные) издержки	6 % ВР (без НДС); их сумма возрастает не прямо пропорционально объему производства, а с поправочным коэффициентом 0,8
Амортизация оборудования	20 % первоначальной стоимости оборудования
Амортизация зданий	5 % первоначальной стоимости здания
Торгово-административные издержки	15 % ВР (без НДС); их сумма увеличивается с ростом объема производства в первые годы (2–3-й годы) становления предприятия с поправкой 0,6

Расчет издержек на производство и реализацию продукции представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Расчет издержек на производство и реализацию продукции, тыс. ДЕ

Издержки	1-й год	2-й год	3-й год
Переменные издержки	$0,45 \times 500 = 225$	$0,45 \times 1000 = 450$	$0,45 \times 1500 = 675$
Операционные издержки	$0,06 \times 500 = 30$	$0,06 \times 1000 \times 0,8 = 48$	$0,06 \times 1500 \times 0,8 = 72$
Амортизация оборудования и зданий	$0,2 \times 150 + 0,05 \times 50 = 32,5$	$0,2 \times 150 + 0,05 \times 50 = 32,5$	$0,2 \times 150 + 0,05 \times 50 = 32,5$
Торгово-административные издержки	$0,15 \times 500 = 75$	$0,15 \times 1000 \times 0,6 = 90$	$0,15 \times 1500 \times 0,6 = 135$
ИТОГО	362,5	620,5	914,5

Шаг 4 Расчет налогов производится согласно Налоговому кодексу РФ в соответствии со ставками налогов (таблица 5).

Таблица 5 – Ставки налогов, %

Виды налогов	Ставка	Объект налогообложения
Налоги, включаемые в себестоимость:		
– страховые взносы	30	Фонд оплаты труда
– земельный	1,5	Кадастровая стоимость земли
Налоги, выплачиваемые из прибыли:		
– на прибыль	20	Налогооблагаемая прибыль
– на имущество	2,2	Среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения
Примечание – Ставки по видам налогов принимать действующие на момент выполнения расчетов.		

Расчет суммы налогов и составление предварительного плана по прибыли представлен в таблицах 6–8.

Таблица 6 – Расчет суммы налогов, включаемых в себестоимость, тыс. ДЕ

Налоги	1-й год	2-й год	3-й год
Страховые взносы	$0,3 \times 121 = 36,3$	$0,3 \times 163 = 48,90$	$0,3 \times 276 = 82,8$
Земельный налог	$0,015 \times 2000 = 30$	$0,015 \times 2000 = 30$	$0,015 \times 2000 = 30$
Всего	66,3	78,90	112,8

Шаг 5 Составление предварительного плана по прибыли.

Полученные результаты позволяют сделать предварительную оценку суммы дохода до уровня прибыли, облагаемой налогом (см. таблица 7).

Таблица 7 – Предварительный план по прибыли, тыс. ДЕ

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год
ВР (без НДС)	500	1000	1500
Переменные издержки	225	450	675
ВР за вычетом переменных издержек	275	550	825
издержки на персонал	121	163	276
операционные издержки	30	48	72
амортизационные отчисления	32,6	32,6	32,6
торгово-административные издержки	75	90	135
налоги, включаемые в себестоимость	66,3	78,9	112,8
Прибыль от реализации	-49,9	137,6	196,7
Проценты за кредит	12	12	12
Прибыль, облагаемая налогом	-61,9	125,6	184,7

Таблица 8 – Расчет суммы налогов, выплачиваемых из прибыли, тыс. ДЕ

Налоги	1-й год	2-й год	3-й год
Налог на прибыль	0	$(125,6 - 61,8) \times 0,2 = 12,74$	$184,7 \times 0,2 = 36,93$
Налог на имущество	$(201 + 168,45) \times 0,5 \times 0,022 = 4,06$	$(168,45 + 135,9) \times 0,5 \times 0,022 = 3,35$	$(135,9 + 103,35) \times 0,5 \times 0,022 = 2,63$
Всего	4,06	16,09	39,56

Примечание – В связи с тем, что косвенные налоги сразу же изымаются в государственный бюджет и не оказывают влияния на финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия, а также в целях упрощения расчетов, в бизнес-ситуации не учитывались НДС и акцизы.

Шаг 6 Увязка плана по прибыли с балансом.

Предварительно рассчитывают сумму чистых текущих активов (без денежных средств), используя условия, приведенные в таблице 9.

Таблица 9 – Условия для расчета суммы чистых текущих активов

Дебиторская задолженность	15 % ВР текущего года
Производственные запасы	20 % от ожидаемого объема материальных затрат в наступающем году
Кредиторская задолженность	75 % производственных запасов на конец года
Остаток денежных средств на расчетном счете предприятия	не должен опускаться ниже 10 тыс. ДЕ

Проведем расчет чистых текущих активов (таблица 10).

Таблица 10 – Расчет чистых текущих активов (без денежных средств), тыс. ДЕ.

Текущие активы	1-й год	2-й год	3-й год
Дебиторская задолженность	$0,15 \times 500 = 75$	$0,15 \times 1000 = 150$	$15 \times 1500 = 225$
+ производственные запасы	$0,20 \times 450 = 90$	$0,2 \times 675 = 135$	$0,2 \times 675 = 135$
– кредиторская задолженность	$0,75 \times 90 = 67,5$	$0,75 \times 135 = 101,25$	$0,75 \times 135 = 101,25$
Всего	97,5	183,75	258,25

Далее увязывают план по прибыли (таблица 7) с балансом в таблице 11.

Таблица 11 – Производственная деятельность по годам (исходный план, суммы указаны на конец года, тыс. ДЕ)

Показатели	0-й год	1-й год	2-й год	3-й год
План по прибыли				
ВР (без НДС)		500,00	1000,00	1500,00
Переменные издержки		225,00	450,00	675,00
ВР за вычетом переменных издержек		275,00	550,00	825,00
Издержки на персонал		121,00	163,00	276,00
Операционные издержки		30,00	48,00	72,00
Амортизационные отчисления		32,55	32,55	32,55
Торгово-административные издержки		75,00	90,00	135,00
Налоги, включаемые в себестоимость		66,30	78,90	112,80
Прибыль от реализации		-49,85	137,55	196,65
Проценты за кредит		12,00	12,00	12,00
Налогооблагаемая прибыль		-61,85	125,55	184,65
Налоги, выплачиваемые из прибыли		4,06	16,09	39,56
Чистая прибыль		-65,91	109,46	145,09
Баланс активов и пассивов				
ПАССИВЫ				
Банковский кредит	100,00	100,00	100,00	100,00
Акционерный капитал	200,00	200,00	200,00	200,00
Нераспределенная прибыль		-65,91	43,55	188,64
Всего пассивы	300,00	234,09	343,55	488,64
АКТИВЫ				
Наличность	30,00	-31,86	23,90	126,54
Другие текущие активы	69,00	97,50	183,75	258,75
Оборудование	150,00	120,00	90,00	60,00
Здания	51,00	48,45	45,90	43,35
Всего активы	300,00	234,09	343,55	488,64
Примечание – По строке «Наличность» сумма начисляется исходя из равенства активов и пассивов.				

Результаты расчетов показывают, что начальный бизнес-план не приемлем, поскольку сумма наличности отрицательна. Предприниматели должны искать другое решение.

Итерация расчетов

Следующий этап требует многократного внесения изменений. При этом ориентирами служат минимально необходимый объем денежных средств и уровень доходности предприятия.

Решить финансовую проблему в условиях бизнес-ситуации можно различными путями:

1) с самого начала предусмотреть частное размещение акций (среди родственников, друзей, персонала) на сумму недостающей наличности с учетом ее запаса на текущем счете предприятия (70 тыс. ДЕ);

2) использовать краткосрочные займы, обеспечением которых могут служить материальные (производственные) запасы (до 70 тыс. ДЕ);

3) предусмотреть дополнительный заем в конце третьего года в размере 150 тыс. ДЕ под 14 % годовых при условии, что к тому времени план будет полностью выполнен. Заем пойдет на приобретение дополнительного комплекта оборудования, что позволит удвоить производственную мощность. Начисление амортизации начнется с четвертого года. На полную мощность предприятие должно выйти через пять лет. План выхода на полную мощность показан в таблице 12.

Таблица 12 – Пересмотренные оценки объема реализации, тыс. ДЕ

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
ВР (без НДС)	500	1000	1500	2500	3000
Переменные издержки	225	450	675	1125	1350

Предприниматели полагают начать погашение банковского кредита и выплату дивидендов с четвертого года, направляя на эту выплату 40 % чистой прибыли (60 % чистой прибыли реинвестируется).

Начиная с пятого года, заработная плата менеджеров возрастет до 50 тыс. ДЕ за год.

Распределение издержек на персонал показано в таблице 13.

Для обслуживания еще одной установки потребуется дополнительно 4 оператора и один вспомогательный рабочий; численность технических специалистов увеличится на одного человека, специалистов по маркетингу – на два.

Таблица 13 – Пересмотренный план по издержкам на персонал

Состав персонала	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Менеджеры	$1 \times 30 = 30$	$2 \times 30 = 60$	$3 \times 30 = 90$	$3 \times 30 = 90$	$3 \times 50 = 150$
Рабочие:					
– операторы	$2 \times 18 = 36$	$2 \times 18 = 36$	$4 \times 18 = 72$	$8 \times 18 = 144$	$8 \times 18 = 144$
– вспомогательные	–	$1 \times 12 = 12$	$2 \times 12 = 24$	$3 \times 12 = 36$	$3 \times 12 = 36$
Техн. специалисты	$1 \times 15 = 15$	$1 \times 15 = 15$	$2 \times 15 = 30$	$3 \times 15 = 45$	$3 \times 15 = 45$
Маркетологи	$2 \times 20 = 40$	$2 \times 20 = 40$	$3 \times 20 = 60$	$3 \times 20 = 60$	$3 \times 20 = 60$
ИТОГО	121	163	276	375	435

Пересматриваются также издержки на производство и реализацию продукции, план по текущим активам (таблица 14), налоги (таблица 15), и составляется новый план выхода предприятия на полную мощность (таблица 16).

Таблица 14 – Пересмотренная оценка текущих активов (без учета наличности), тыс. ДЕ

Текущие активы	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Дебиторская задолженность	$0,15 \times 500 = 75$	$0,15 \times 1000 = 150$	$0,15 \times 1500 = 225$	$0,15 \times 2500 = 375$	$0,15 \times 3000 = 450$
+ производственные запасы	$0,2 \times 450 = 90$	$0,2 \times 675 = 135$	$0,2 \times 1125 = 225$	$0,2 \times 1350 = 270$	$0,2 \times 1350 = 270$
– кредиторская задолженность	$0,75 \times 90 = 67,5$	$0,75 \times 135 = 101,25$	$0,75 \times 225 = 168,75$	$0,75 \times 270 = 202,5$	$0,75 \times 270 = 202,5$
Всего	97,5	183,75	281,25	442,5	517,5

Таблица 15 – Пересчет сумм налогов, тыс. ДЕ

Налоги	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Страховые взносы	36,30	48,90	82,80	112,50	130,50
Земельный налог	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Всего налоги, включаемые в себестоимость	66,30	78,90	112,80	142,50	160,50
Налог на прибыль	0,00	12,74	36,93	83,39	111,09
Налог на имущество	4,06	3,35	4,28	4,89	3,51
Всего налоги, выплачиваемые из прибыли	4,06	16,09	41,21	88,28	114,60
Общая сумма	70,36	94,99	154,01	230,78	275,10

Таблица 16 – План производственной деятельности, тыс. ДЕ

Показатели	0-й год	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
План по прибыли						
ВР (без НДС)		500	1000	1500	2500	3000
Переменные издержки		225	450	675	1125	1350
ВР за вычетом переменных издержек		275	550	825	1375	1650
Издержки на персонал		121	163	276	375	435
Амортизационные отчисления		32,55	32,55	32,55	62,55	62,55
Операционные издержки		30	48	72	120	144
Торгово-административные издержки		75	90	135	225	270
Налоги, включаемые в себестоимость		66,3	78,9	112,8	142,5	160,5
Прибыль от реализации		-49,85	137,55	196,65	449,95	577,95
Проценты за кредит		12	12	12	33	22,5
Налогооблагаемая прибыль		-61,85	125,55	184,65	416,95	555,45
Налоги, выплачиваемые из прибыли		4,06	16,09	41,21	88,28	114,60
Чистая прибыль		-65,91	109,46	143,44	328,67	440,85
Баланс активов и пассивов						
ПАССИВЫ						
Банковский кредит	100	100	100	100	100	0
Акционерный капитал	270	270	270	270	270	270
Заем				150	75	0
Нераспределенная прибыль		-65,91	43,55	186,99	515,66	825,04
Дивиденды					131,47	176,34

Окончание таблицы 16

Показатели	0-й год	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Всего пассивы	370,00	304,09	413,55	706,99	829,19	918,70
АКТИВЫ						
Наличность	100,00	38,14	93,90	172,39	195,89	272,95
Другие текущие активы	69,00	97,50	183,75	281,25	442,50	517,50
Оборудование	150,00	120,00	90,00	210,00	150,00	90,00
Здания	51,00	48,45	45,90	43,35	40,80	38,25
Всего активы	370,00	304,09	413,55	706,99	829,19	918,70
Примечание – По строке «Амортизация», начиная с четвертого года, сумма включает также амортизационные отчисления второго комплекта оборудования, т.е. $32,55 + 0,2 \times 150 = 62,55$ тыс. ДЕ.						

По строке «Проценты за кредит» к начисляемым 12 % годовых за банковский кредит добавляются выплаты 14 % за дополнительный заем (150 тыс. ДЕ), который предусматривается погашать равными частями по 75 тыс. ДЕ в четвертом и пятом годах. Таким образом, выплата процентов за кредит в четвертом году равна 33 тыс. ДЕ ($0,12 \times 100 + 0,14 \times 150$); в пятом – 22,5 тыс. ДЕ ($0,12 \times 100 + 0,14 \times 75$).

По строке «Нераспределенная прибыль» сумма вычисляется исходя из распределения чистой прибыли на выплату дивидендов (40 %) и реинвестирование (60 %). Выплату дивидендов предполагают начать с четвертого года.

Данные таблицы 16 показывают, что с таким планом предприятие должно работать с прибылью:

- предусмотрен достаточный объем инвестиций, который позволит избежать недостачи наличности и эффективно использовать дополнительные источники финансирования. Доля валовой прибыли в общем объеме продаж составит $1650 / 3000 \times 100 = 55$ %;

- в ходе реализации бизнес-плана увеличивается собственный капитал за счет нераспределенной прибыли в $(270 + 825,04 - 176,34) / 270 = 3,4$ раза;

- к концу пятого года балансовая стоимость предприятия превысит величину начального капитала в 2,48 раза.

$$918,7 : 370 = 2,48;$$

$$918,7 : 270 = 3,4.$$

Планирование денежных потоков

Бюджет наличности определяет текущий остаток денежных средств на расчетном счете предприятия. Он детализирует потоки наличности отдельно по производственной, инвестиционной и фи-

нансовой деятельности. Целью его планирования является обеспечение положительного ликвидного остатка денежных средств во все периоды времени. Составим план движения денежных средств (таблица 17).

Таблица 17 – План денежных потоков, тыс. ДЕ

Показатели	Год					
	0-й	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
ВР (без НДС)		500,00	1000,00	1500,00	2500,00	3000,00
переменные издержки		225,00	450,00	675,00	1125,00	1350,00
операционные издержки		30,00	48,00	72,00	120,00	144,00
издержки на персонал		121,00	163,00	276,00	375,00	435,00
торгово-административные издержки		75,00	90,00	135,00	225,00	270,00
налоги		70,36	94,99	154,01	230,78	275,10
КЕШ-ФЛО от операционной деятельности		-21,36	154,01	187,99	424,22	525,90
Затраты на приобретение активов:						
основных	201,00			150,00		
оборотных	69,00	28,50	86,25	97,50	161,25	75,00
КЕШ-ФЛО от инвестиционной деятельности	-270	-28,50	-86,25	-247,5	-161,25	-75,00
Кредит банка	100,00					
Акционерный капитал	270,00					
Заем				150,00		
Выплаты по погашению кредита и займа					75,00	175,00
Выплаты процентов по кредиту и займу		12,00	12,00	12,00	33,00	22,50
Выплаты дивидендов					131,47	176,34
КЕШ-ФЛО от финансовой деятельности	370,00	-12,00	-12,00	138,00	-239,47	-373,84
КЕШ-БАЛАНС на начало периода		100,00	38,14	93,90	172,39	195,89
КЕШ-БАЛАНС на конец периода	100,00	38,14	93,90	172,39	195,89	272,95

Данные таблицы 17 показывают, что сумма остатков денежных средств является положительной и ежегодно растет. Их величина позволяет предприятию не только своевременно выплачивать проценты по кредитам и займам, но и полностью к концу пятого года погасить

долги.

Анализ безубыточности

Точка критического объема продаж (ТКОП) – это уровень физического объема продаж в течение определенного отрезка времени, за счет которого предприятие покрывает издержки. Она равна

$$\text{ТКОП} = \frac{\text{ПОИ}}{\text{Ц} - \text{СПИ}},$$

где ПОИ – постоянные издержки (таблица 16); СПИ – средние переменные издержки (45 % от цены за единицу продукции); Ц – цена за единицу продукции (1 тыс. ДЕ за тонну).

ТКОП для пятого года составляет:

$$\text{ТКОП} = \frac{1072,05}{1000 - 450} = 1949,18 \text{ т.}$$

Графическое представление определения точки безубыточности показано на рисунке 1.

Определим запас финансовой прочности, который показывает, какое возможное падение выручки может выдержать бизнес, прежде чем начнет нести убытки. Запас финансовой прочности равен разности между планируемым объемом реализации продукции и объемом, соответствующим ТКОП:

$$3000 - 1949,18 = 1050 \text{ тонн или } 35 \text{ \%}.$$

Процентное выражение запаса финансовой прочности используется для оценки риска бизнес-плана. Значение показателя менее 30 % – признак высокого риска.

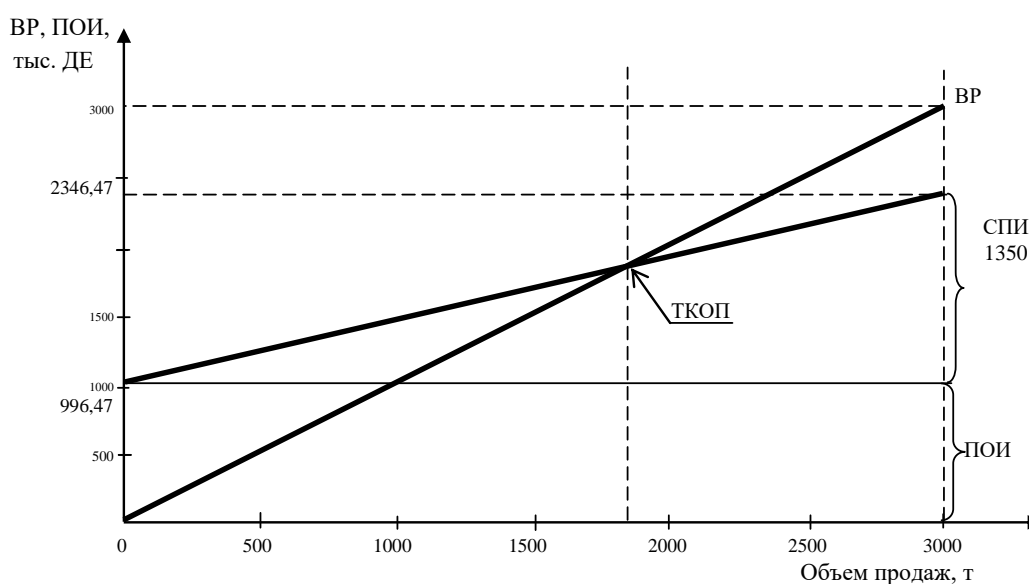


Рисунок 1 – График безубыточности

Оценка эффективности инвестиций

Для оценки эффективности бизнес-плана как инвестиционного проекта используют следующие дисконтированные критерии денежных потоков:

- чистая дисконтированная стоимость (NPV – Net Present Value);
- внутренний коэффициент окупаемости (IRR – Internal Rate of Return);
- срок окупаемости (PP – Payback Period);
- индекс прибыльности (PI – Profitability Index).

Дисконтирование платежей и поступлений, вычисление текущей дисконтированной стоимости (ТДС) и NPV осуществляют по формуле

$$\text{ТДС} = P_T (Z_T) / (1 + E)^T,$$

где P_T – результат (доход) и Z_T – затраты (размер инвестиций) на T -м шаге расчетов; T – временной период, принимаемый по срокам реализации проекта (по условиям примера – 5 лет); E – ставка дисконта (барьерная), отражающая ежегодную относительную величину убывания стоимости денег (в примере принята равной 15 %). Эта ставка соответствует промежуточной величине между средней ставкой процента по валютным (долларовым) долгосрочным кредитам и средней процентной ставкой по валютным вкладам (депозитам).

Выражение $1 / (1 + E)^T$ называется коэффициентом дисконтирования (КД). Он всегда меньше единицы, т.е. сумма денег, находящаяся на руках сегодня, больше той же суммы в будущем и определяет количественную величину настоящей стоимости одного доллара, рубля или любой иной денежной единицы в будущем при соблюдении условий, принятых для его расчета.

Величина чистой дисконтированной стоимости (NPV) рассчитывают по формуле

$$\text{NPV} = \sum_{t=0}^T (P_T - Z_T) \times \text{КД}.$$

Если NPV положительная, осуществлять инвестиции целесообразно: в будущем инвестор получит больше средств, чем было вложено. Расчет NPV приведен в таблице 18.

Внутренний коэффициент окупаемости инвестиций (IRR) представляет собой значение коэффициента дисконтирования, при котором NPV проекта равна 0. Вычисление этого показателя является итеративным процессом. Расчет IRR представлен в таблице 19.

Таблица 18 – Вычисление NPV

Год	Инвестиции	Поступления ПР(Р)+А	Платежи и поступления	КД (E = 15 %)	ТДС	Дисконтированные (E = 15 %)	
						инвестиции	поступления
0	-270,00		-270,00	1,0000	-270,0000	-270,00	0,00
1	-28,50	-17,3	-45,80	0,8696	-39,8261	-24,78	-15,04
2	-86,25	170,1	83,85	0,7561	63,4026	-65,22	128,62
3	-247,50	229,2	-18,30	0,6575	-12,0325	-162,74	150,70
4	-161,25	512,5	351,25	0,5718	200,8283	-92,20	293,02
5	-75,00	640,5	565,50	0,4972	281,1534	-37,29	318,44
	-868,5		666,5	NPV = 223,52		-652,22	875,74

Таблица 19 – Вычисление IRR

Год	Платежи и поступления	E = 31 %		E = 32 %	
		КД	ТДС	КД	ТДС
0	-270,00	1,0000	-270,0000	1,0000	-270,0000
1	-45,80	0,7634	-34,9618	0,7576	-34,6970
2	83,85	0,5827	48,8608	0,5739	48,1233
3	-18,30	0,4448	-8,1402	0,4348	-7,9566
4	351,25	0,3396	119,2700	0,3294	115,6966
5	565,50	0,2592	146,5805	0,2495	141,1117
NPV			1,6092		-7,7220

Данные таблицы 19 показывают, что значение внутреннего коэффициента окупаемости инвестиций находится в пределах 31 – 32 %.

Более точное значение IRR = 21,07 % определено по формуле

$$IRR = E^* + \frac{NPV^{(+)}}{NPV^{(+)} - NPV^{(-)}} = 31,17,$$

где E^* – значение ставки дисконта, при котором NPV принимает последнее положительное значение; $NPV^{(+)}$ – последнее положительное значение NPV; $NPV^{(-)}$ – первое отрицательное значение NPV.

Срок окупаемости (PP) показывает время, которое потребуется предприятию для возмещения инвестиций. Его вычисляют путем суммирования ежегодных поступлений до определения того периода, в котором они превзойдут первоначальные расходы денежных средств (таблица 20).

Таблица 20 – Расчет окупаемости инвестиций

Год	Платежи и поступления	Возмещение инвестиций	КД ($E = 15\%$)	Дисконтированные	
				платежи и поступления	возмещение инвестиций
0	-270,00	-270,00	1,0000	-270,0000	-270,0000
1	-45,80	-315,80	0,8696	-39,8261	-309,8261
2	83,85	-231,95	0,7561	63,4026	-246,4234
3	-18,30	-250,25	0,6575	-12,0325	-258,4560
4	351,25	101,00	0,5718	200,8283	-57,6277
5	565,50	666,50	0,4972	281,1534	223,5258

Расчеты (таблица 20) показывают, что окупаемость проекта без учета дисконтирования платежей и поступлений наступит через

$$PP = 3 + 250,25/351,25 = 3,71 \text{ года,}$$

а с учетом дисконтирования

$$PP = 4 + 57,63/281,15 = 4,02 \text{ года.}$$

Графическая иллюстрация расчета срока окупаемости инвестиций представлена на рисунке 2.

Индекс прибыльности (PI) определяется путем деления суммы всех дисконтированных поступлений на сумму дисконтированных инвестиций.

$$\text{Индекс прибыльности} = 875,74 / 652,22 = 1,34.$$

Поскольку этот показатель определяется денежными потоками, дисконтированными при **барьерной** ставке дисконта, любое значение показателя, превышающее единицу, приемлемо с точки зрения финансовой перспективы.

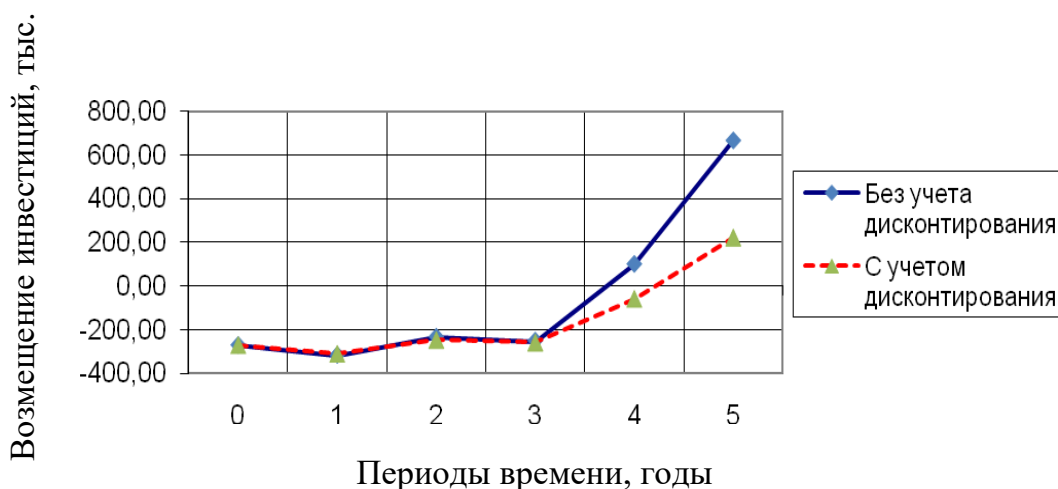


Рисунок 2 – Графический расчет окупаемости инвестиций

Каждый из рассчитанных показателей отражает эффективность инвестиционного проекта с определенной стороны, поэтому следует использовать всю совокупность показателей. Проект считается эффективным, если $NPV > 0$; индекс прибыльности > 1 ; IRR превосходит процентную ставку по долгосрочным кредитам, а срок окупаемости находится в пределах норматива (6 лет). В примере все показатели характеризуют бизнес-план как эффективный.

Планирование финансовых результатов

В расчетах используют основные показатели оценки финансово-хозяйственной деятельности – показатели прибыльности и финансового состояния предприятия.

Показатели прибыльности (рентабельности) характеризуют способность предприятия к приращению вложенного капитала, а также эффективности решений руководства, принимаемых в области инвестиций и управления финансами. Результаты расчета представлены в таблице 21.

Рентабельность активов (K_1) равна

$$K_1 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}} \times 100 \%$$

Таблица 21 – Величина показателя K_1 по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
ЧП, тыс. ДЕ	-65,91	109,46	143,44	328,67	440,85
Активы, тыс. ДЕ	304,09	413,55	706,99	829,19	918,70
K_1 , %	-21,7	26,5	20,3	39,6	48,0

Показатель отражает общую эффективность использования средств, вложенных в предприятие. Его уровень должен быть не меньше ставки процента по альтернативным вложениям.

Рентабельность собственного капитала (K_2) позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками предприятия.

$$K_2 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \times 100 \%$$

Собственный капитал равен сумме начального капитала и нераспределенной прибыли. Результаты расчетов представлены в таблице 22.

Таблица 22 – Величина показателя K_2 по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
ЧП, тыс. ДЕ	-65,91	109,46	143,44	328,67	440,85
СК, тыс. ДЕ	270,0	204,1	313,5	325,5	609,3
K_2 , %	-24,4	53,6	45,7	101,0	72,4

Более высокое значение этого показателя по сравнению с предшествующим показателем означает, что часть прибыли приносит заемный капитал.

Рентабельность инвестированного капитала (K_3) равна

$$K_3 = \frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Сумма выплат процентов по кредитам}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долго- и краткосрочные займы}} \times 100\%.$$

Таблица 23 – Величина показателя K_3 по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
ЧП + % по кредитам	-53,91	121,46	155,44	361,67	463,35
СК + Займы	370,0	304,1	413,5	575,5	784,3
K_3 , %	-14,6	39,9	37,6	62,8	59,1

Обычно этот показатель сравнивают с возможными альтернативными вложениями средств. Здесь, принимая во внимание, что активы финансируются не только за счет собственного капитала, но и за счет инвесторов, предоставивших займы, в чистую прибыль включают сумму выплат по кредитам. Результат расчета представлен в таблице 23.

Рентабельность продаж (K_4) показывает долю прибыли от реализации в общем объеме продаж:

$$K_4 = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Выручка от реализации}} \times 100\%.$$

Таблица 24 – Величина показателя K_4 по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Прибыль от реализации	-49,85	137,55	196,65	449,95	577,95
Выручка от реализации	500	1000	1500	2500	3000
K_4 , %	-10,0	13,8	13,1	18,0	19,3

Показатель характеризует рентабельность производственной деятельности: чем выше значение, тем эффективнее производство. На рисунке 3 представлена динамика изменения показателей прибыльности K_1 , K_2 , K_3 , K_4 .

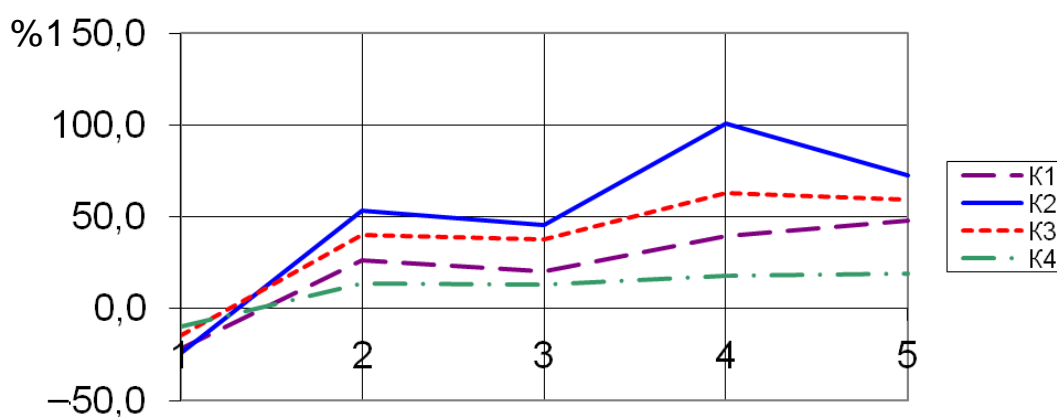


Рисунок 3 – Динамика показателей прибыльности

Показатели финансового состояния. Результаты расчета этих показателей представлены в таблицах 25–36.

а) Платежеспособность – это прежде всего способность предприятия расплачиваться по долгосрочным обязательствам без ликвидации основных активов. Ее характеризуют следующие показатели: доля займов в общей сумме активов (K_5) и доля займов по отношению к собственному капиталу (K_6).

$$K_5 = \frac{\text{Долгосрочные} + \text{краткосрочные займы}}{\text{Активы}} \times 100 \%$$

Таблица 25 – Величина показателя K_5 по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Долго- и краткосрочные займы	100	100	100	250	175
Активы	304,09	413,55	706,99	829,19	918,70
K_5 , %	32,9	24,2	14,1	30,1	19,0

$$K_6 = \frac{\text{Долгосрочные} + \text{краткосрочные займы}}{\text{Собственный капитал}} \times 100 \%$$

Таблица 26 – Величина показателя K_6 по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Долго- и краткосрочные займы	100	100	100	250	175
СК, тыс. ДЕ	270,0	204,1	313,5	325,5	609,3
K_6 , %	37,0	49,0	31,9	76,8	28,7

Оба отношения показывают, насколько активы (собственный капитал) предприятия финансируется кредиторами посредством заемного капитала. Чем ниже значения показателей, тем меньше займов у предприятия. Доля долга в общем объеме активов не должна превышать 50 %, а по отношению к собственному капиталу – 90 %.

В качестве показателя платежеспособности используется индекс покрытия процентов по кредитам (K_7) иначе, коэффициент покрытия процентов. Он характеризует степень защищенности кредиторов от невыплаты процентов за предоставленный кредит и показывает сколько раз в течение планового периода предприятие зарабатывает средства для выплаты процентов по займам. Этот показатель позволяет также определить уровень снижения прибыли, используемой для выплаты процентов:

$$K_7 = \frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Проценты по кредитам}} \times 100 \%$$

Таблица 27 – Величина показателя K_7 по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Прибыль	-49,85	137,55	196,65	449,95	577,95
Проценты	12	12	12	33	22,5
K_7	-4,2	11,5	16,4	13,6	25,7

Следует отметить, что все коэффициенты платежеспособности являются показателями структуры капитала, а их уровень зависит от отрасли, доступа предприятия к источникам финансирования и других факторов. На рисунке 4 представлена динамика платежеспособности (K_5 , K_6).

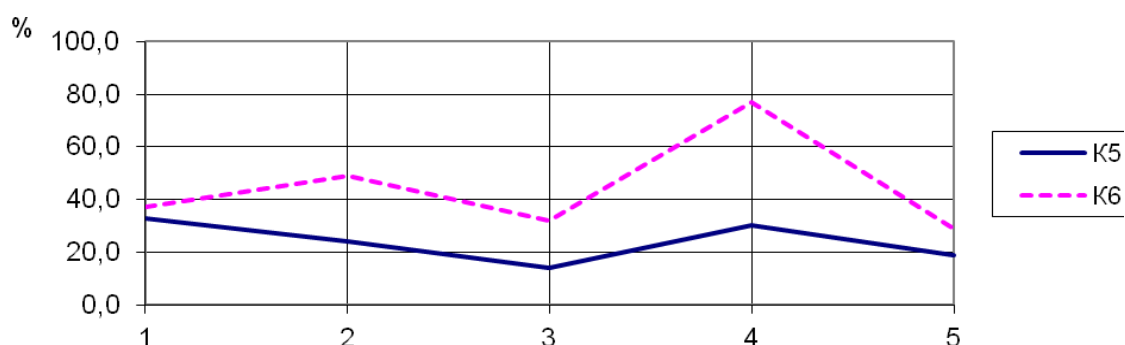


Рисунок 4 – Динамика платежеспособности

б) Ликвидность – это способность предприятия своевременно погашать текущую задолженность. Ее выражают следующие основ-

ные показатели: коэффициент покрытия (K_8), коэффициент быстрой ликвидности (K_9) и коэффициент абсолютной ликвидности (K_{10}):

$$K_8 = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие пассивы}}.$$

Текущие активы включают производственные запасы, дебиторскую задолженность и наличность; текущие пассивы соответствуют кредиторской задолженности.

Таблица 28 – Величина показателя K_8 по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Текущие активы	203,14	378,90	622,39	840,89	992,95
Текущие пассивы	67,5	101,25	168,75	202,5	202,5
K_8	3,0	3,7	3,7	4,2	4,9

Показатель отражает способность предприятия погашать краткосрочную задолженность, используя оборотные активы. Считается удовлетворительным значение коэффициента, равное 2.

$$K_9 = \frac{\text{Высоколиквидные активы}}{\text{Краткосрочная задолженность}}.$$

К высоколиквидным активам относят весь оборотный капитал за исключением производственных запасов.

Таблица 29 – Величина показателя K_9 по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Высоколиквидные активы	113,14	243,90	397,39	570,89	722,95
Краткосрочная задолженность	67,5	101,25	168,75	202,5	202,5
K_9	1,68	2,41	2,35	2,82	3,57

Коэффициент показывает, какая часть краткосрочных обязательств предприятия может быть немедленно погашена за счет средств на различных счетах, в краткосрочных ценных бумагах, а также поступлений по расчетам. Допустимое значение показателя 0,7–1,5.

$$K_{10} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочная задолженность}}.$$

Таблица 30 – Величина показателя K_{10} по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Денежные средства	38,14	93,90	172,39	195,89	272,95
Краткосрочная задолженность	67,5	101,25	168,75	202,5	202,5
K_{10}	0,56	0,93	1,02	0,97	1,35

Коэффициент показывает, какую часть краткосрочной задолженности предприятие может погасить в ближайшее время за счет денежных средств. Желательно, чтобы значение коэффициента находилось в пределах 0,2–0,7. Динамика ликвидности представлена на рисунке 5 (K_8 , K_9 , K_{10}).

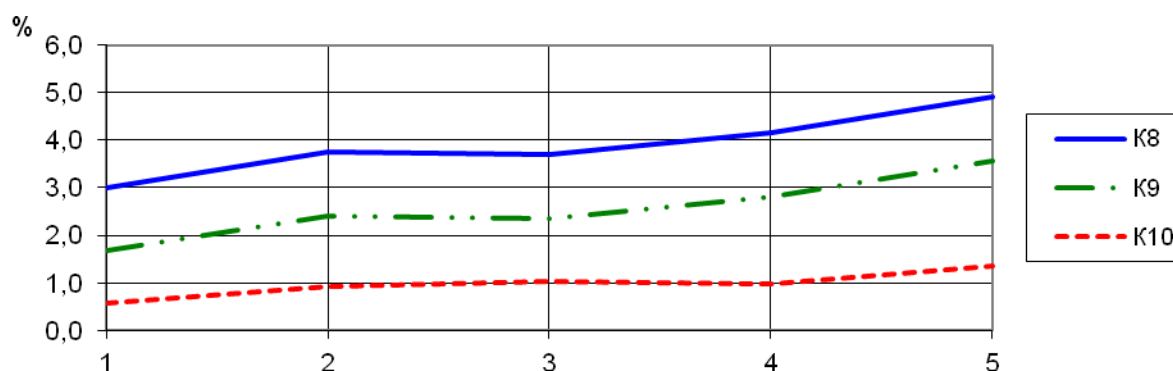


Рисунок 5 – Динамика ликвидности

в) Рабочий (чистый оборотный) капитал (РК) равен разности текущих активов и текущих пассивов.

Таблица 31 – Величина показателя РК по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Текущие активы	203,14	378,90	622,39	840,89	992,95
Текущие пассивы	67,5	101,25	168,75	202,5	202,5
Рабочий капитал	135,64	277,65	453,64	638,39	790,45

Выражается рабочий капитал в тыс. ДЕ, его оптимальная величина зависит от особенности деятельности предприятия: объема реализации, скорости оборачиваемости материальных запасов и дебиторской задолженности. Недостаток свидетельствует о неликвидности предприятия, значительное превышение – о нерациональном использовании ресурсов. Динамика рабочего капитала по годам представлена на рисунке 6.

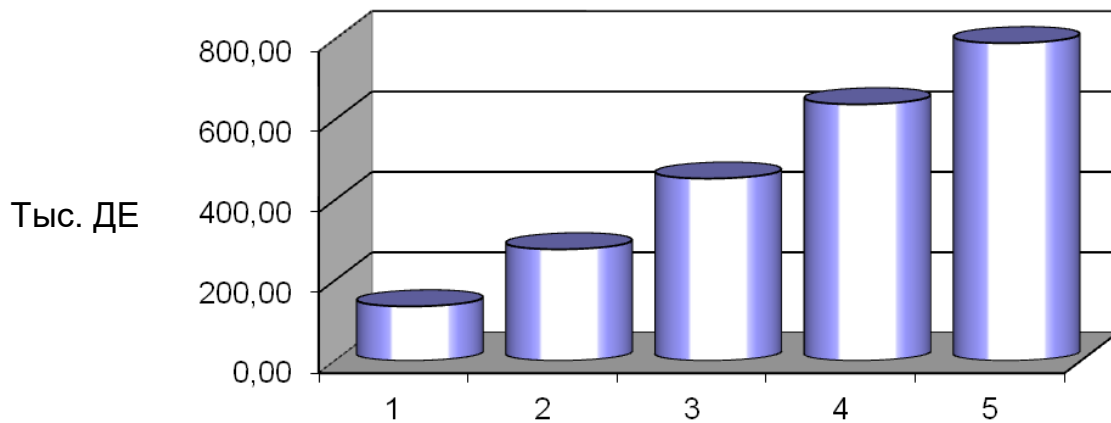


Рисунок 6 – Динамика рабочего капитала

г) Деловая активность характеризуется следующими показателями, такими как выручка от реализации, балансовая прибыль, фондоотдача, а также показателями оборачиваемости средств в расчетах, кредиторской задолженности, собственного и основного капитала. Рассчитаем показатели, которые являются общепринятыми в бизнес-планировании.

Коэффициент оборачиваемости запасов (K_{11}) отражает скорость реализации запасов:

$$K_{11} = \frac{\text{Переменные издержки}}{\text{Производственные запасы}}$$

Таблица 32 – Величина показателя K_{11} по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Переменные издержки (ПИ)	225	450	675	1125	1350
Запасы	90	135	225	270	270
K_{11}	2,50	3,33	3,00	4,17	5,00

Этот же показатель в днях представлен в таблице 33.

Таблица 33 – Величина показателя K_{11} в днях

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
K_{11} , дни	144	108	120	86,4	72

Чем выше оборачиваемость, тем меньше средств связано в этой наименее ликвидной группе активов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (K_{12}) показывает среднее число дней, требуемое для взыскания задолженности:

$$K_{12} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Выручка от реализации}} \times 360.$$

Величина показателя по годам одинакова и равна 54 дням.

Чем меньше это число, тем быстрее дебиторская задолженность обращается в денежные средства, и, следовательно, повышается ликвидность оборотных средств предприятия.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (K_{13}) представляет собой среднее количество дней, которое требуется предприятию для оплаты счетов:

$$K_{13} = \frac{\text{Кредиторская задолженность}}{\text{Себестоимость}} \times 360.$$

Таблица 34 – Величина показателя K_{13} по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Кредиторская задолженность	67,5	101,25	168,75	202,5	202,5
Себестоимость	549,85	862,45	1303,35	2050,05	2422,05
K_{13} , дни	44,2	42,3	46,6	35,6	30,1

Чем меньше дней, тем больше средств используется для финансирования потребностей предприятия в оборотном капитале, и наоборот, лучше всего, когда эти две крайности сочетаются. В идеальном случае предприятию желательно взыскивать задолженности по счетам дебиторов до того, как нужно выплачивать долги кредиторам.

Коэффициент оборачиваемости активов (K_{14}) показывает, сколько раз в год совершается полный цикл производства и обращения, приносящий соответствующую прибыль:

$$K_{14} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Активы}}.$$

Таблица 35 – Величина показателя K_{14} по годам

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
Активы, тыс. ДЕ	304,09	413,55	706,99	829,19	918,70
Выручка от реализации	500	1000	1500	2500	3000
K_{14}	1,64	2,42	2,12	3,01	3,27

Этот же показатель в днях представлен в таблице 36.

Таблица 36 – Величина показателя K_{14} в днях

Год	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й
K_{14} , дни	218,94	148,88	169,68	119,40	110,24

Результаты расчетов обобщены в таблице 37.

Таблица 37 – Финансовые результаты

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Прибыльности:					
Рентабельность активов, %	-21,7	26,5	20,3	39,6	48,0
Рентабельность собств. капитала, %	-24,4	53,6	45,7	101,0	72,4
Рентабельность инвестированного капитала, %	-14,6	39,9	37,6	62,8	59,1
Рентабельность продаж, %	-10,0	13,8	13,1	18,0	19,3
Финансового состояния:					
Налогооблагаемая прибыль, тыс. ДЕ	-61,85	125,55	184,65	416,95	555,45
Собственный капитал, тыс. ДЕ	270,00	204,09	313,55	325,52	609,32
Доля займов в общей сумме активов, %	32,89	24,18	14,14	30,15	19,05
Доля займов в собственном капитале, %	37,04	49,00	31,89	76,80	28,72
Индекс покрытия по кредитам	-4,15	11,46	16,39	13,63	25,69
Коэффициент покрытия	1,68	2,41	2,35	2,82	3,57
Коэффициент быстрой ликвидности	3,01	3,74	3,69	4,15	4,90
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,56	0,93	1,02	0,97	1,35
Чистый оборотный капитал, тыс. ДЕ	135,64	277,65	453,64	638,39	790,45
Коэффициент оборачиваемости запасов, дни	144	108	120	86,4	72
Коэффициент оборачиваемости ДЗ, дни	54	54	54	54	54
Период оплаты за продукцию, дни	44,2	42,3	46,6	35,6	30,1
Коэффициент оборачиваемости активов, дни	218,9	148,9	169,7	119,4	110,2

Данные таблицы 37 показывают:

1) прибыльность предприятия достигнет высокого уровня: рентабельность активов – 48 %, собственного капитала – 72,4 %, инвестированного капитала – 59,1 %; доля чистой прибыли в общем объеме продаж составит около 19,3 %;

2) предприятие приобретет устойчивое финансовое состояние – будет платежеспособным и ликвидным: в 2,13 раза возрастет коэффициент покрытия текущей задолженности, в 2,41 раза коэффициент абсолютной ликвидности;

3) возрастет деловая активность предприятия. Значительно увеличивается сумма налогооблагаемой прибыли; она позволит полностью погасить долги и начать выплату дивидендов. В 5,82 раза увеличится сумма чистого оборотного капитала. Оборачиваемость запасов ускорится в 2 раза, кредиторской задолженности – в 1,47, активов – в 1,99 раза.

Предприятие будет работать эффективно.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1 – Исходные данные и варианты заданий

Номер варианта	Объем реализации, тыс. ДЕ					Исходный капитал, тыс. ДЕ
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год	
1	450	900	1350	2300	2700	270
2	460	920	1380	2350	2760	280
3	470	940	1410	2400	2820	285
4	480	960	1440	2450	2880	290
5	490	980	1470	2500	2840	300
6	510	1000	1530	2550	3060	310
7	520	1040	1560	2600	3120	315
8	530	1060	1590	2650	3180	320
9	540	1080	1620	2700	3240	325
10	550	1100	1650	2700	3300	330
11	560	1120	1680	2750	3360	335
12	570	1140	1710	2750	3420	340
13	580	1160	1740	2700	3480	350
14	590	1180	1770	2850	3540	355
15	600	1200	1800	2800	3600	360
16	610	1220	1830	2850	3660	365
17	620	1240	1860	2900	3720	370
18	630	1260	1890	2950	3780	380
19	640	1280	1920	2950	3840	385
20	650	1300	1950	3000	3900	390
21	660	1320	1980	3000	3960	395
22	670	1340	2110	3050	4020	400
23	680	1360	2040	3050	4080	410
24	690	1380	2070	3100	4140	415
25	700	1400	2100	3150	4200	420
26	710	1420	2130	3200	4360	425
27	720	1440	2160	3250	4320	430
28	730	1460	2190	3300	4380	440
29	740	1480	2220	3350	4440	450
30	750	1500	2250	3400	4500	460

Таблица 2 – Структура активов и пассивов (в процентах к исходному капиталу)

Активы		Пассивы	
Наличность	10	Банковский кредит	30
Производственные запасы	20	Акционерный капитал	70
Материальные запасы и затраты	23		
Оборудование	50		
Здания	17		
Итого	100	Итого	100

Таблица 3 – Комментарий к расчету показателей

Показатели	Способ определения
Переменные издержки	45 % выручки от реализации (без НДС)
Операционные (общие) издержки	6 % ВР (без НДС); их отставание от роста объема реализации – 0,8
Амортизационные отчисления	20 % стоимости оборудования в год; 5 % стоимости зданий в год
Торгово-административные издержки	15 % ВР (без НДС); их отставание от роста объема реализации – 0,6
Дебиторская задолженность	15 % ВР текущего года
Производственные запасы	20 % материальных затрат следующего года
Кредиторская задолженность	75 % производственных запасов текущего года
Ставка банковского процента	12 % годовых
Ставка процентов по займу	14 % годовых
Дивиденды	40 % чистой прибыли

Таблица 4 – Исходные данные к расчету издержек на персонал

Состав персонала	Издержки за год, тыс. ДЕ	Численность, чел.
Менеджеры	1–4-й годы – 30 с 5-го года – 50	1-й год – 1 2-й год – 2 последующие – 3
Рабочие:		
– операторы	18	Норма обслуживания – 2 оператора на установку в смену первые два года – 2 3-й год – 4 последующие – 8
– вспомогательные	12	Норма обслуживания – 1 рабочий на установку в смену 1-й год – 0 2-й год – 1 последующие – 2
Технические специалисты	15	1-й и 2-й годы – 1 3-й – 2 последующие – 3
Специалисты по маркетингу	20	1-й и 2-й годы – 2 3-й – 3 последующие – 4

Список литературы

1. Бизнес-план : метод. материалы / под ред. Р. Г. Маниловского. – М. : Финансы и статистика, 2006.
2. Деловое планирование. Методы. Организация. Современная практика / под ред. В. М. Попова. – М. : Финансы и статистика, 2006.
3. Владимирова, Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие / Л. П. Владимирова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2005. – 400 с.
4. Дженстер, П. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей : пер. с англ. / П. Дженстер, Д. Хасси. – М. : Вильямс, 2004.
5. Ильин, А. И. Планирование на предприятии : учеб. / А. И. Ильин. – 4-е изд., стереотип. – Минск : Новое знание, 2007. – 635 с.
6. Идрисов, А. Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций / А. Б. Идрисов [и др.]. – М. : Филинь, 2007.
7. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 560 с.
8. Пивоваров, В. К. Планирование на предприятии : учеб. пособие / В. К. Пивоваров. – 2-е изд. – М. : Изд.-торг. корпорация «Дашков и К^о», 2007. – 232 с.
9. Попов, В. М. Бизнес фирмы и бюджетирование потока денежных средств / В. М. Попов [и др.]. – М. : Финансы и статистика, 2005.
10. Финансовый бизнес-план / под ред. В. М. Попова. – М. : Финансы и статистика, 2006.
11. Хан, Д. Планирование и контроль: стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / Д. Хан, Х. Хунгенберг. – М. : Финансы и статистика, 2005.
12. Холт, Р. Н. Планирование инвестиций / Р. Н. Холт, С. Б. Баренс. – М. : Дело ЛТД, 1994.
13. Хорин, А. Н. Стратегический анализ : учеб. пособие / А. Н. Хорин. – М. : Эксмо, 2006.

Содержание

Введение.....	3
Краткие методические указания.....	5
Описание бизнес-ситуации	7
Составление предварительного бизнес-плана	7
Итерация расчетов.....	13
Планирование денежных потоков	16
Анализ безубыточности.....	18
Оценка эффективности инвестиций.....	19
Планирование финансовых результатов.....	22
Приложение	32
Список литературы	34

Учебное издание

**БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ:
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
АСПЕКТ**

Составители:

Бычкова Александра Васильевна,
Кисина Елена Ионовна,
Куницкая Елена Викторовна,
Лузгина Ольга Анатольевна,
Опекунов Алексей Николаевич

Редактор *Ж. А. Лубенцова*
Компьютерная верстка *Д. Р. Баткаевой*

Подписано в печать 02.07.2013.
Формат 60×84¹/₁₆. Усл. печ. л. 2,09.
Заказ № 530. Тираж 150.

Пенза, Красная, 40, Издательство ПГУ
Тел./факс: (8412) 56-47-33; e-mail: iic@pnzgu.ru