

## **ОЦЕНКА ПОТРЕБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВАХ**

Оценка потребности в денежных средствах предполагает составление плана, ориентирует предпринимателя придерживаться логики и систематичности при переходе от идей к конкретным действиям.

Основным разделом бизнес-плана является наличная смета, с помощью которой текущие планы приобретают денежное измерение. Без наличной сметы предприниматель не может определить свои финансовые потребности. Кредиторам или инвесторам нецелесообразно вкладывать финансы без представления сметы.

Финансовый план связывает воедино все текущие планы: производства, маркетинга, организационной структуры и прочие, связанные с функционированием предприятия, и придает им денежное измерение. Деньги служат общим знаменателем, позволяющим различные аспекты предприятия складывать или вычитать, перемножать или делить (машины, земля, труд и т.д.).

Оперируя понятиями в денежном выражении, предприниматель гораздо эффективнее общается с другими людьми, инвесторы и кредиторы воспринимают потребности, выраженные в долларах, намного лучше, чем выраженные в физических терминах.

При этом следует заметить, что в денежном выражении невозможно составить полное представление о новом предприятии, поскольку некоторые важнейшие его аспекты не поддаются исчислению в денежном выражении (например,

управленческое искусство). Корпоративными факторами будут являться согласованная работа в группе и уровень знания, способность генерировать идеи и т.д.

В финансовый план входят четыре составляющие:

- наличная смета;
- отчет о прибылях и убытках;
- баланс;
- график прибыльности (график безубыточности).

1. Наличная смета показывает предпринимателю, сколько денег ему необходимо до и после начала функционирования предприятия, способствует успешному ведению бизнеса (например, своевременная оплата векселей) помогает определять, когда в будущем его ждет нехватка, а когда избыток наличности, и т.д.

Наличная смета как финансовый инструмент позволяет предпринимателю выявлять возможные связанные с движением наличности проблемы, а кредиторам и инвесторам дает ответы на следующие вопросы:

- Сколько денег необходимо предпринимателю для реализации его бизнес-плана?

- Когда нужны будут эти деньги?
- Как они будут израсходованы?
- Как скоро будет погашена задолженность?

2. Баланс и отчет о прибылях и убытках. Наряду с наличной сметой предприниматель составляет два баланса. Эти финансовые инструменты являются важнейшими частями бизнес-плана и представляют особый интерес для коммерческих банков, поскольку из баланса видно, какие суммы предполагает израсходовать предприниматель на такие основные фонды, как запасы, машины, оборудование и земля, и каким образом намерен предприниматель финансировать свои затраты.

Предприниматель должен составить не один, а два баланса – один на начало первого года функционирования предприятия, второй – на конец этого года.

3. Отчет о прибылях и убытках сводит воедино ожидаемую выручку от реализации и ожидаемые производственные затраты. Разность между выручкой и затратами образует прибыль (или убыток).

4. График прибыльности (график безубыточности). На практике этот инструмент получил название «график безубыточности» и как бы предполагает нацеленность предпринимателя только на безубыточную работу. Поэтому целесообразно использовать термин «график прибыльности».

График прибыльности показывает, каким образом объем продаж, продажная цена и производственные издержки влияют на прибыль. Он также показывает предпринимателю, сколько продукции ему следует продать, прежде чем он начнет получать прибыль.

Эффективное управление финансовыми ресурсами предполагает выполнение двух важнейших условий:

- постоянное наличие свободных денег;
- своевременное наличие необходимых объемов финансовых ресурсов.

Практически любому предприятию необходимы свободные средства для финансирования конкретных оперативных нужд (от самых малых до крупнейших).

Экспертиза практики финансирования позволяет констатировать, что ценность денег зависит от фактора времени. В бизнесе целесообразно учитывать процент с вложенных капиталов, чтобы довести прибыль предприятия до максимального уровня. Поэтому финансисты должны: стремиться свести расходы наличности до минимума, чтобы держать деньги на счетах, приносящих проценты; оплачивать счета как можно позже (кроме случаев, когда при немедленном расчете наличными предоставляется скидка); проценты инкассо планировать таким образом, чтобы деньги с дебиторов можно было получить как можно раньше.

Обобщая изложенное выше можно заключить, что рекомендуемый алгоритм оценки потребности предприятия в денежных средствах позволяет доводить до максимума инвестиционный потенциал фондов предприятия.