



С.В. КАЛЕДИН

**Финансовые
прогнозы
в бизнес-плане**

Учебное пособие

Сергей Каледин

**Финансовые прогнозы
в бизнес-плане**

«Автор»

2026

Каледин С.

Финансовые прогнозы в бизнес-плане / С. Каледин — «Автор»,
2026

Вниманию читателя представлен материал (лекции) для специальности «Экономика и финансы» дисциплины «Бизнес-планирование». Предложенная информация, несомненно, поможет преподавателю качественно изложить заявленную тему, а на семинарских занятиях и контрольных мероприятиях проверять и оценивать остаточные знания у аудитории по изученному предмету, проводить аттестацию. Для слушателей и студентов – закрепить освоенный материал, подготовиться к тестовым испытаниям, промежуточным и итоговым мероприятиям. Работа будет интересна профессорско-преподавательскому составу высших учебных заведений, студентам, специалистам, широкому кругу читателей.

© Каледин С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

1. Необходимость финансовых прогнозов	6
2. Состав финансовых прогнозов	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Сергей Каледин

Финансовые прогнозы в бизнес-плане

Работа посвящена финансовой стороне Вашего бизнеса. В процессе его изучения Вы будете знать:

- как решить возникающие перед Вами финансовые проблемы;
- как рассчитать прибыльность и рентабельность Вашего бизнеса;
- какая финансовая отчетность Вам необходима;
- что такое срок окупаемости.

План

1. Необходимость финансовых прогнозов
2. Состав финансовых прогнозов
3. Стратегия финансирования
4. Расчет эффективности бизнеса

1. Необходимость финансовых прогнозов

Этот раздел бизнес-плана призван обобщить материалы предыдущих частей и представить их в стоимостном выражении. Финансовый прогноз – это основа основ бизнес-плана, точка отсчета во времени. Именно его необходимо посвятить планированию финансового обеспечения деятельности предприятия с целью наиболее эффективного использования имеющихся денежных средств.

Ваши потенциальные инвесторы с особой тщательностью и интересом просмотрят Ваши финансовые принципы, которые должны быть разбиты по месяцам для первого и второго года, и по годам вплоть до десятого года работы. Это Ваш сценарий для будущей жизнедеятельности Вашего бизнеса.

Когда Вы будете иметь дело с цифрами, проработайте все детально вместе с Вашим бухгалтером.

Если Вы можете себе позволить, то приобретите недорогую программу по составлению бизнес-планов. Она значительно облегчит Ваш труд. Когда Вы дойдете до раздела финансов, эта программа сэкономит Вам массу времени и энергии, поможет разработать бюджет по расходам текущих наличных средств, используя отчетные данные. В качестве такой программы можно использовать и редактор EXCEL, который сделает за Вас все финансовые расчеты.

Не забудьте также сделать предварительный баланс – перечислить свои активы и пассивы для того, чтобы произвести «моментальный снимок», отражающий положение фирмы в любой момент времени. Тогда баланс будет реальным подспорьем Вашему бухгалтеру.

Необходимо тщательно продумать и спланировать финансовые прогнозы, которые входят в документальную часть Вашего бизнес-плана. Оставьте специально достаточное количество времени для их проработки. Никогда не говорите инвестору, что относительно финансовой стороны дела надо запросить данные у Вашего бухгалтера. Это только отпугнет от Вас потенциальных инвесторов и докажет им Вашу некомпетентность в финансовых вопросах.

2. Состав финансовых прогнозов

Итак, Вам необходимо разработать совокупность следующих планово-отчетных документов:

1. Оперативный прогноз (план), отражающий за каждый период результаты взаимодействия фирмы и ее целевых рынков по каждому товару и рынку. Этот документ должен разрабатываться службой маркетинга.

2. Прогноз (план) доходов и расходов по производству товаров показывает, получит ли предприятие прибыль от продажи каждого из товаров. Этот документ разрабатывается экономической службой предприятия.

3. Прогноз (план) движения денежных средств показывает процесс поступлений и расходования денег в процессе деятельности фирмы. Когда Вы начнете рассчитывать отношение валового дохода к ожидаемым расходам и вычислите текущее сальдо в зависимости от времени, Вы сможете спрогнозировать движение Ваших наличных средств. Итоговое движение наличности является важным показателем эффективности Вашего предприятия. Ведь этот прогноз позволяет проверить будущую ликвидность Вашего предприятия при реализации данного проекта. Под ликвидностью в данном случае мы понимаем способность предприятия своевременно погашать обязательства перед кредиторами за счет средств, находящихся на расчетном счете. А отсюда вытекает крайне важная информация для определения общей стоимости вашего проекта. Действительно, если сбыт Вашей продукции будет связан с длительным омертвлением средств в расчетах с покупателями, то для поддержания ликвидности вашего предприятия придется первое время делать регулярные дополнительные «вливания» денежных средств, что увеличит Вашу потребность в инвестициях. Прогноз разрабатывается финансовой службой предприятия.

4. Баланс подводит итоги экономической и финансовой деятельности предприятия за отчетный период. В нем перечислены все Ваши активы и пассивы. Баланс обычно разрабатывается бухгалтерией. Сводный баланс активов и пассивов предприятия рекомендуется составлять на начало и конец первого года реализации вашего проекта. Эта форма финансовой отчетности обычно очень тщательно изучается специалистами коммерческих банков, чтобы оценить, какие суммы намечается вложить в активы разных типов и за счет каких пассивов предприниматель собирается финансировать создание или приобретение этих активов. Анализ структуры баланса осуществляется путем сопоставления отдельных его статей, определенных на начало и конец отчетного периода, с валютой баланса. Такой подход к оценке изменений показателей баланса позволяет сопоставлять полученные результаты с данными по различным предприятиям, а также сравнивать финансовую отчетность за разные периоды времени. Анализ структуры активов позволяет выявить: состав денежных средств; состав дебиторской задолженности; запасы; внеоборотные активы. Анализ структуры пассивов дает важную информацию о капитале и других источниках средств предприятия: размер краткосрочных обязательств; размер долгосрочных обязательств; собственные средства, включая уставный капитал, добавочный капитал и реинвестированную прибыль.

Подобный перечень документов не совсем привычен для российских предпринимателей, но он соответствует требованиям мировой практики, которая опирается на несколько иную систему бухгалтерского учета.

Кроме вышеперечисленных документов Вы должны предоставить:

- прогноз объемов реализации;
- таблицу доходов и затрат;
- график прибыльности.

Прогноз объемов реализации дает представление о той доле рынка, которую Вы предполагаете завоевать своей продукцией. Обычно такой прогноз составляют на три года вперед. Для первого года данные приводятся ежемесячно, для второго – поквартально, а данные третьего года приводятся общей суммой продаж за 12 месяцев. Предполагается, что для начального периода производства уже точно известны будущие покупатели и имеется предварительная договоренность с ними о будущих продажах, а, начиная со второго года, необходимо заниматься прогнозными прикидками. Под эти цифры реализации Вы будете покупать оборудование, тратить на рекламу, нанимать новых работников, вкладывать собственные финансовые ресурсы. Поэтому, если эти прикидки не сделаны на основе серьезного анализа рынка, то это незамедлительно скажется именно на Вас.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.