

Невзгодова В.В.

Сущность, задачи, принципы и этапы финансового планирования и прогнозирования на предприятиях малого бизнеса // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. 2016. № 3. С. 67–72

67

УДК 658.14

В.В. Невзгодова*

СУЩНОСТЬ, ЗАДАЧИ, ПРИНЦИПЫ И ЭТАПЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

В статье рассмотрены вопросы планирования и прогнозирования на предприятиях малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, планирование, прогнозирование.

Развитие малого бизнеса представляет собой одно из приоритетных направлений развития отечественной экономики. В России, в настоящее время условия и факторы, которые влияют на развитие малых промышленных предприятий, не самые благоприятные.

При существующих тенденциях руководство малых предприятий необходимо искать пути выживания и развития именно во внутренней среде, отдавая предпочтение передовым формам организации производства и труда, эффективному осуществлению сбытовой политики, тщательному анализу ассортимента, тщательному распределению полученной прибыли, что реализовать невозможно без эффективного управления.

При этом руководитель малого предприятия ориентироваться должен не только на решение текущих проблем, находясь в ожидании изменений во внешней среде и только реагируя на них, но и должен тщательным образом продумывать развитие своего предприятия, осуществлять поиск новых возможностей.

В этой связи необходимость финансового планирования и прогнозирования малых предприятий становится насущным вопросом, что подтверждает актуальность выбранной темы работы.

Проблема развития малых предприятий в России, в виду существенной значимости, находится постоянно во внимании экономистов, но в основном тематика исследований сосредоточивается на вопросах государственной и муниципальной поддержки, разного рода вопросах финансирования, налогообложения, но не на аспектах развития непосредственно субъектов малого предпринимательства [1].

Для предприятий малого бизнеса характерны особенности: малая численность занятых, ограниченность масштабов производства, достаточно высокий уровень риска. Малый бизнес, как правило, характерно также единство права собственности и роль руководителя (собственник) в развитии организации, его ответственностью за итоги хозяйственной деятельности с точки зрения имущественного риска.

Умение планировать денежные потоки и управлять эффективно финансовой деятельностью компании — это и наука, и искусство, которые не каждому подвластны, но в успешном ведении бизнеса необходимы.

Умение разработать оптимальную стратегию, быстро и правильно оценить решение, с наибольшей отдачей и грамотно использовать разнообразные финансовые инструменты. Это все и многое другое, дает возможность выстраивания мозаики эконо-

* © Невзгодова В.В., 2016

Невзгодова Валерия Владимировна (nevzgodovam@yandex.ru), кафедра экономики инноваций, Самарский университет, 443086, Российская Федерация, г. Самара, Московское шоссе, 34.

мическо-инвестиционной системы организации, сведения к минимуму возможные риски.

Финансовое планирование и прогнозирование состоит в управлении процессами создания, использования, распределения и перераспределения денежных ресурсов. Стратегия развития бизнеса призвана найти отражение в детализированном планировании финансов, которое позволяет, кроме формирования определенных целей и методов, к минимуму свести факторы неопределенности рыночной среды и их отрицательное влияние на функционирование компании [2].

С одной стороны, финансовое планирование предотвращает возможные ошибочные действия. С другой стороны, – уменьшает количество неиспользованных возможностей. Методы финансового планирования предоставляют возможность сравнения разнообразных сценариев развития финансов компаний и на основе осмысления и систематизации полученной информации выбирать оптимальные направления развития, предвидеть возможные трудности, предупреждать отрицательные последствия реализации выбранного направления действий. Планирование дает возможность рассмотреть альтернативные разработки финансовой стратегии, которые обеспечивают достижение стабильного положения на рынке и финансовой устойчивости компании.

Планированию всегда предшествует прогнозирование и бюджетированию. Цель прогнозирования состоит в снижении риска в процессе принятия решений. Прогнозирование используют в бизнесе при планировании маркетинга, капитальных вложений, производства и финансов.

Финансовое прогнозирование в отличие от планирования разработанные прогнозы на практике не осуществляет.

Умение планировать финансы и инвестиционные потоки важным представляется не только для торговых предприятий, но и для государственных и коммерческих организаций, которые осуществляют операции с денежными средствами. Планирование дает возможность выстраивания финансовых потоков таким образом, чтобы они максимальную прибыль и отдачу приносили.

В малых предприятиях в отличие от среднего или крупного бизнеса финансовое планирование и прогнозирование происходит совершенно по-другому [3]. Отсутствуют большинство формальностей, решения принимаются достаточно оперативно, документооборот, как правило, незначителен. В первую очередь, все это связано с тем, что малый бизнес в подавляющем большинстве случаев управляется непосредственно владельцем. В финансовом управлении малого бизнеса ключевой проблемой является получение финансирования. Причин может быть несколько:

- банки во время кризиса неохотно и прекращают кредитование малого бизнеса;
- кредитование малого бизнеса даже в благополучной экономической ситуации затруднено, поскольку банки к риску не склонны и устанавливают более высокие процентные ставки;
- при привлечении внешнего инвестора присутствуют опасения собственника относительно утраты своего влияния на бизнес;
- опасения собственника за свое имущество в том случае, когда при кредитовании банком требуется личное поручительство.

Источники финансирования при всех этих трудностях те же:

- капитал от владельца;
- нераспределенная прибыль компании;
- банковское кредитование;
- внешний инвестор.

Обычно на малых предприятиях функции финансового планирования совмещают, поэтому одновременно один сотрудник может быть и руководителем, и финансовым менеджером. Как правило, в средних по размеру предприятиях, присутствует специализация, и для управления денежными потоками имеется отдельный штат работников. В крупных организациях в планировании участие принимает высшее руководство, финансово-экономическая служба, руководители и сотрудники подразделений.

Большинством предприятий используются таблицы EXCEL в качестве основного инструмента планирования. Оправдано это только для малых предприятий, в которых процесс составления, контроля и анализа финансовых планов и бюджетов облегчен может быть применением электронных таблиц, между собой согласованных [4].

При финансовом управлении от владельца малого бизнеса требуется консерватизм и финансовая основательность. Обоснованное планирование движения денежных средств помогает выжить и добиваться успеха. Поток денежных средств должен циркулировать непрерывно, в противном случае могут наступить печальные последствия.

Таким образом, планирование представляет собой важный элемент предпринимательской деятельности. планирование В первую очередь, направлено на увеличение эффективности деятельности предприятия и рост прибыли.

Составление оперативных планов и для крупного бизнеса, и для малого помогает принимать правильные решения в конкретных рыночных условиях, и поскольку малый бизнес широкими возможностями для маневров не обладает, то очень многое зависит от качества планирования.

В малом бизнесе планирование, конечно же, опираться должно на данные бухгалтерских отчетов, поскольку только на основе данных документов представляется возможным получать достоверные сведения об эффективности коммерческой деятельности. У многих малых предприятий здесь возникнуть могут проблемы. Например, бухгалтерская отчетность может подготавливаться «на скорую руку» в последний момент и только в целях подачи в налоговые структуры. Но отчетностью и планированием пренебрегать не стоит. В том случае, когда малое предприятие обладает достоверными и свежими данными, необходимым для анализа, то возможно приступить к составлению планов. Наиболее актуальными для малого бизнеса являются [5]:

- план продаж;
- финансовый план;
- производственный план.

Важно определиться с сильными и слабыми сторонами, а также изучить особенности деятельности конкретного предприятия (продажи, издержки, финансовые потоки, управление персоналом).

Необходимо изучить показатели прошлого и текущего товарооборота по уровню продаж, по отдельным продуктам, по ценам реализации. Издержки рассчитывают по типу затрат (операционные расходы, сырье, постоянные накладные расходы, производственные расходы и т.д.).

Кроме того, при осуществлении планирования необходимо анализировать имеющиеся активы и обязательства. В этих целях составляют список долгосрочных активов по релевантности и важности для компании. Важно также рассчитать уровень оборотного капитала, имеющегося в наличии у малого предприятия. После того проведения всех необходимых расчетов, после определения преимуществ и недостатков деятельности предприятия начинать составление планов.

На основе данных о товарообороте, объеме продаж имеющихся товаров, уровне спроса, возможно определить за счет каких групп товаров представляется возможным увеличить прибыль и объем реализации. В данном плане, кроме того, важно предус-

мотреть варианты привлечения новых клиентов (покупателей) и важно проанализировать каналы продаж (имеющиеся и потенциальные) и определить сильные и слабые аспекты каждого канала продаж, (чем больше каналов сбыта, тем больше потенциальный объем продаж)[7].

Для малого бизнеса управление издержками также очень важный пункт. Именно благодаря анализу и поиску потенциальных путей снижения издержек представляется возможным повысить прибыльность производства. Анализ издержек осуществляется на основе анализа базы поставщиков. Когда в процессе изучения рынка организация нашла более дешевых и надежных поставщиков, то это необходимо учесть в процессе планирования. Если подойти к данному пункту ответственно, то у малых предприятий появится возможность серьезным образом снизить свои издержки на закупку сырья и материалов. В том случае, когда в регионе малого предприятия таковых нет, то их можно поискать в соседних регионах, или прибегнуть к импорту. Различных путей много, и необходимо только осуществить комплексный анализ.

В процессе изучения структуры издержек важно также изучить в отдельности каждый элемент затрат и выявить, сколько пользы (прибыли) компания получает благодаря данным затратам. Так, например, рассчитать эффективность использования площади, оборудования, возможно можно улучшить процесс складирования, начать применения энергосберегающих технологий и т.д. При анализе издержек особое место принадлежит финансовым издержкам компании. Достаточно часто предприниматели не обращают внимание на некоторые моменты. Так, например, чаще всего, проценты по кредитным карточкам крайне невыгодны. Некоторые финансовые операции влекут за собой расходы по оплате каких-либо комиссий, что также приводит к лишним расходам. Необходимо при составлении плана тщательным образом изучить все финансовые потоки. Осуществить поиск более дешевых источников финансирования и более дешевых вариантов осуществления некоторых финансовых операций.

В малом бизнесе финансовое планирование представляет собой один из важнейших элементов планирования, поскольку финансовый план в себе соединяет числовые показатели всех финансовых потоков компании. Финансовый план составляется на базе данных о прогнозных поступлениях денежных средств, а также учитывает каждый вид издержек [6].

Приведем характеристики различных этапов планирования финансово-хозяйственной деятельности, соответствующих различным уровням управления производственного предприятия (Таблица 1).

Именно данный план должен помочь определить приемлемые для малого бизнеса границы затрат, которые необходимы в целях реализации коммерческих планов предприятия, но основное назначение финансового плана состоит в обозначении потенциально возможных показателей эффективности деятельности компании, и это то, ради чего осуществляется бизнес-планирование.

Финансовый план для малого бизнеса крайне важен, поскольку предпринимателю он помогает определиться с эффективностью своей коммерческой деятельности, помогает определить доступность привлечения капитала от инвесторов или кредита. В заключении можно отметить, что в малом бизнесе планирование представляет собой не простой процесс, но он для развития компании имеет ключевое значение. Составлять полный бизнес-план не обязательно, особенно в том случае, если он предназначается только для руководителей. Достаточным представляется составление нескольких основных планов, которые будут содержать ответы на интересующие вопросы, а также направления увеличения финансовых показателей: объем продаж, производства или прибыли.

Таблица 1

**Характеристики планирования финансово-хозяйственной деятельности
на производственном предприятии**

Характеристика	Стратегическое планирование	Тактическое планирование	Оперативное планирование	Бизнес-планирование
1	2	3	4	5
Задачи планирования	Постановка целей, развитие предприятия	Обеспечение надежности функционирования предприятия	Обеспечение стабильности функционирования предприятия	Реализация инвестиционного проекта
Период планирования	Долгосрочное	Среднесрочное	Краткосрочное, долгосрочное,	Среднесрочное
Очередность составления планов	Скользящее	Скользящее	Скользящее	Ситуационное
Способ изменения данных в планах	Гибкое	Гибкое, жесткое	Жесткое	Гибкое, жесткое
Исполнители	Генеральный директор, топ менеджеры	Топ менеджеры, менеджеры среднего уровня	Менеджеры среднего и нижнего уровней	Топ менеджеры, менеджеры среднего уровня
Результат планирования	Стратегические планы, направления деятельности, операционные стратегии, производимая продукция, технологии	Производственная номенклатура, годовая производственная программа предприятия по кварталам в денежном и объемном выражении, план использования мощностей	Согласованные планы цехов, участков, рабочих мест по запуску/выпуску продукции, сменно-суточные задания, графики загрузки оборудования	План реализации проекта

Библиографический список

1. Горностаева Ж.В. Стратегическое планирование на малых предприятиях сферы услуг // Современные наукоемкие технологии. 2010. № 1. С. 69–71.
2. Клейман А.В., Карих П.И. Актуальные вопросы финансового планирования на малых предприятиях // Вестник Челябинского государственного университета. 2013. № 8 (299). С. 147–153.
3. Кисельников Е.А., Сорочайкин А.Н., Тюкавкин Н.М. Оценка стратегии повышения эффективности функционирования предприятий машиностроения на основе капитализации прибыли // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 4 (105). С. 34–42.
4. Капитонов С.В., Тюкавкин Н.М. Разработка организационно-экономического механизма устойчивого развития отрасли промышленности с помощью системы базовых экономических показателей // Основы экономики, управления и права. 2012. № 6(6). С. 83–87.
5. Мансуров Р.Е. Организация финансового планирования на предприятиях малого и среднего бизнеса // Управленческий учет и финансы. 2011. № 4. С. 242–250.

6. Сараев А.Л., Сараев Л.А. К расчету эффективной равновесной цены неоднородно распределенного конкурентного рынка // Вестник Самарского государственного университета. 2011. № 10 (91). С. 129–135.

7. Дубровина Н.А., Сараев А.Л. Модель экономического развития машиностроения, учитывающая кумулятивную динамику факторов производства. Вестник Самарского государственного университета. 2014. № 4 (115). С. 177–183.

References

1. Gornostaeva Z.V. Strategic planning in small enterprises of sphere of services // Modern high technologies. 2010. No. 1. S. 69–71.

2. Kleiman A.V., Brown P.I. Topical issues of financial planning in small enterprises // Bulletin of the Chelyabinsk state University. 2013. No. 8 (299). P. 147–153.

3. Kiselnikov A.E., Sorochkin A.N., Tyukavkin N.M. Evaluation of strategies for improving the efficiency of engineering enterprises on the basis of profit capitalization // Vestnik of Samara state University. 2013. № 4 (105). P. 34–42.

4. Kapitonov S.V., Tyukavkin N.M. Development of the organizational-economic mechanism of sustainable development of industry through a system of economic fundamentals // fundamentals of Economics, management and law. 2012. № 6(6). S. 83–87.

5. Mansurov R.E. The Organization of financial planning at the enterprises of small and medium business / Management accounting and Finance. 2011. No. 4. P. 242–250.

6. Saraev A.L., Barnes L.A. Calculation of effective equilibrium prices distributed non-uniformly competitive market // Vestnik of Samara state University. 2011. No. 10 (91). S. 129–135.

7. Dubrovina N.A., Barnes A.L. the Model of economic development machinery, taking into account the cumulative dynamics of production factors. Vestnik of Samara state University. 2014. No. 4 (115). P. 177–183.

*V.V. Nevsgodova**

ESSENCE, OBJECTIVES, PRINCIPLES AND STAGES OF FINANCIAL PLANNING AND FORECASTING OF SMALL BUSINESSES

The paper deals with the planning and forecasting of small businesses.

Key words: small business planning, forecasting.

* *Nevsgodova Valeria Vladimirovna* (nevsgodovam@yandex.ru), Department of innovation economic, Samara University, 34, Moskovskoye shosse, Samara, 443086, Russian Federation.