

КРАТКОСРОЧНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

Курьянов А. В.

к.э.н., доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета
ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ,
г. Мичуринск, Россия
kurjanova_galina@rambler.ru

Ушакова И. В.,

магистрант 3 курса ЭЗМ316 гр.

Щербакова А.С.,

бакалавр ЭЗБ51ЭБ гр. института экономики и управления
ФГБОУ ВО Мичуринский ГАУ,
г. Мичуринск, Россия
iri18.ushakova@yandex.ru

Аннотация: В статье рассматриваются теоретические подходы к определению размеров финансирования деятельности организации, определения объемов продаж и проведения оценки достаточности денежных средств для финансирования деятельности.

Ключевые слова: финансовое прогнозирование, финансовая смета доходов и расходов.

Финансовое прогнозирование позволяет улучшить управление предприятием за счет обеспечения координации всех факторов производства и реализации.

Следует различать понятия "прогноз" и "смета", часто рассматриваемые как синонимы, но таковыми не являющиеся. Прогноз-предварительная оценка (предсказание), которая принимает форму, сметы только в том случае, когда руководство предприятия выбирает ее в качестве цели развития (ближайшей или перспективной), строя на ее основе программу деятельности.

Финансовая смета представляет собой часть общего бизнес-плана и включает, как правило, смету движения денежных средств (кассовую смету), прогнозный отчет о финансовых результатах, прогнозный баланс, прогноз инвестиций. В процессе ее составления принимаются важнейшие решения в отношении цен, структуры реализованной продукции, производственного планирования, политики формирования запасов, осуществления инвестиций и т. д.

Составлению финансовой сметы предшествует систематическое накапливание информации о положении предприятия и его деятельности за прошедший период, включая такие основные данные, как:

выручка от реализации в целом и по основным видам производимой продукции и оказываемых услуг (по основным видам товаров);

производственные запасы и запасы готовой продукции – средний срок хранения и доля в активах предприятия;

осуществленные инвестиции;

соотношение доходов и расходов;

продажные цены;

покупатели и условия расчетов с ними;

поставщики и условия расчетов с ними;

денежные операции;

бартерные операции;

вексельные операции;

соотношение и структура текущих и долгосрочных активов;
состояние собственного капитала и его возможный рост;
структура заемных средств и др.

Перед составлением финансовой сметы следует определить основные факторы, ограничивающие масштабы деятельности предприятия. Одним из таких факторов для многих предприятий является рыночный спрос на выпускаемую продукцию (реализуемые товары). В тех случаях, когда высокий рыночный спрос превышает имеющиеся возможности производства (дефицит материальных ресурсов или оборудования, отсутствие персонала требуемой квалификации и др.), отправной точкой для составления сметы становятся производственные мощности.)

Прогнозирование объема реализации, несмотря на кажущуюся очевидность данного подхода, для отечественной практики относительно новое дело. В течение длительного периода у нас господствовала концепция производства (а не сбыта). Именно объемные показатели произведенной продукции (валовой, нормативно-чистой, товарной) рассматривались в качестве оценочных в "до рыночный" период. Соответственно строилась методология анализа финансово-хозяйственной деятельности, направленного в первую очередь на выявление резервов роста выпуска продукции.

Одной из основных задач финансового прогнозирования является оценка достаточности денежных средств на предстоящий год. Главный инструмент для этого - составление сметы поступления и расходования денежных средств. Если в деятельности предприятия значительную роль играют иные средства платежа, например материальные ценности при товарообменных (бартерных) операциях, что характерно для ситуации, сложившейся в настоящее время на многих промышленных предприятиях, необходимо составить смету прихода и расхода всех платежных средств.

Изменение денежных средств за период определяется финансовыми потоками, представляющими собой, с одной стороны, поступления от покупателей и заказчиков, прочие поступления и, с другой стороны, платежи

поставщикам, работникам, бюджету, органам социального страхования и обеспечения и др. В этой связи становится необходимым заранее выявить ожидаемый дефицит средств и принять меры для его покрытия.

Поскольку основной статьей притока денежных средств являются поступления от дебиторов, рассмотрим порядок расчета данного показателя. Для наглядности воспользуемся информацией о предприятии, деятельность которого по итогам истекшего периода была проанализирована нами ранее.

На предприятиях применяются различные методы прогнозирования продаж. В их числе можно выделить следующие: использование опыта и знаний торговых, финансовых, производственных руководителей. Данный метод, как правило, обеспечивает принятие решения наиболее простым и быстрым способом. Его недостатком является снижение или полное отсутствие персональной ответственности за сделанный прогноз и принятую смету; применение статистических методов. Наиболее простой пример-исследование тенденций изменения объема продаж с помощью анализа темпов роста показателей реализации. Этот и более сложные статистические методы (например, корреляционный анализ) могут сделать прогноз более надежным. Вместе с тем преимущественная ориентация на данные методы может привести к серьезным просчетам, поскольку результаты прогнозирования, полученные методами статистики, подвержены влиянию случайных колебаний данных; привлечение торгового персонала. Взаимодействие товаропроизводителей с торговой инфраструктурой повышает качество прогноза потребности в продукции. Одна из форм такого взаимодействия-заключение договоров форвардного типа, позволяющих предприятиям-производителям обеспечить сбыт, спланировать производство, загрузку мощностей, запасы продукции.

Все эти методы взаимно дополняют друг друга. Наиболее точный прогноз будет получен в том случае, если один из них рассматривается как инструмент дополнительного контроля результатов, полученных другими методами.

Анализ дебиторской задолженности предприятия

| Показатели | Сумма, тыс. руб. |
|---|------------------|
| Дебиторская задолженность покупателей | 387320 |
| Средний период погашения дебиторской задолженности, дни | 89,9 |
| Кредиторская задолженность поставщикам | 204280 |
| Средний период погашения кредиторской задолженности, дни. | 61,5 |
| Производственные запасы, | 242600 |
| Средний период хранения запасов, дни | 49,0 |

Предприятие выпускает четыре основных вида продукции. Сумма поступлений денежных средств непосредственно зависит от прогноза объема реализации (отгрузки), а также от состояния дебиторской задолженности. Прогноз объема реализации – результат изучения таких факторов, как: прошлый объем продаж; рыночная конъюнктура и ее возможное изменение; общая экономическая ситуация, доходность продукции; ценовая политика имеющиеся производственные, мощности, долгосрочные тенденции продаж различных видов продукции.

При анализе дебиторской задолженности необходимо привлечь данные о сроках ее погашения, сложившихся в прошедших периодах, наличии маловероятной к взысканию и нереальной задолженности. Замедление оборачиваемости дебиторской задолженности влечет за собой сокращение притока денежных средств.

В целом между поступлением денежных средств, объемом реализации и изменением остатков дебиторской задолженности существует следующая зависимость:

Сумма поступлений = Реализация + Дебиторская задолженность на начало года - Кредиторская задолженность на конец периода когда реализованная продукция учитывается по факту выставления счетов покупателям, и сумма поступлений = Реализация для случая учета реализованной продукции по оплате.

Отдел сбыта подготовил прогноз продаж на предстоящий период (месяц). Для того чтобы установить сумму денежных поступлений, необходимо определить величину дебиторской задолженности по состоянию на конец прогнозируемого периода.

Таблица 2

Прогноз продаж на предстоящий период (месяц) (тыс. руб.)

| Вид продукции | Количество, шт. | Товарная продажная цена | Объем реализации в текущих ценах | Объем реализации с учетом поправки на инфляцию |
|---------------|-----------------|-------------------------|----------------------------------|--|
| А | 2305 | 18,9 | 43565 | 47921 |
| Б | 1730 | 23,3 | 40309 | 44340 |
| В | 1920 | 24,5 | 47040 | 51744 |
| Г | 1150 | 25,5 | 29325 | 176243 |
| Итого | х | х | 160239 | 176243 |

Согласно формулы:

$$T_{дз} =$$

$$\frac{O_{дз} * D}{B}$$

где $T_{дз}$ – период оборота дебиторской задолженности;

$O_{дз}$ – средние остатки дебиторской задолженности;

D – длительность анализируемого периода (в рассматриваемой ситуации – месяц);

B – выручка от реализации продукции.

Если ожидается, что в предстоящем периоде характер расчетов с покупателями не изменится, можно воспользоваться рассчитанным ранее значением длительности погашения дебиторской задолженности. Тогда средние остатки дебиторской задолженности в прогнозируемом периоде можно рассчитать по формуле

$$O_{дз} =$$

$$\frac{T_{дз} * B}{D}$$

Чтобы обеспечить более надежную величину средних остатков

задолженности дебиторов, необходимо учесть характер расчетов предприятия с покупателями (соотношение последующей и предварительной оплаты). Более точный расчет предполагает, что в числителе данной формулы будет стоять величина выручки, получаемой на условиях последующей оплаты. Поскольку прогнозировать данное соотношение на перспективу достаточно сложно, можно воспользоваться сложившимися соотношениями. Если такую информацию получить затруднительно или значительная часть выручки поступает предприятию на условиях последующей оплаты, в числителе формулы можно использовать общую прогнозируемую величину продаж.

Как было выяснено ранее, средний срок погашения дебиторской задолженности в истекшем периоде составлял около 90 дней. Руководство предприятия пытается изменить характер расчетов с покупателями путем предоставления им льготных условий (скидок) в случае более ранней оплаты. Предполагается, что это позволит сократить средний срок погашения дебиторской задолженности покупателей до 60 – 65 дней.

В нашем примере при наиболее осторожном прогнозе расчет будет иметь вид

$$O_{дз} = \frac{65 * 176263}{30} = 381903$$

тыс. руб.

Для небольших интервалов времени (месяц, квартал) средние остатки удобно определять по формуле средней арифметической

$$O_{\phi} = \frac{O_n + O_k}{2}$$

Где O_n и O_k – остатки на начало и конец периода.

Начальные остатки дебиторской задолженности (остатки на конец истекшего периода) составили 387320 тыс. руб.; можем рассчитать ожидаемое значение дебиторской задолженности на конец периода:

$$O_k = 2 * O_{cp} - O_n = 2 * 381903 - 387320 = 376486 \text{ (тыс. руб.)}.$$

Таким образом, ожидаемая сумма поступлений денежных средств от покупателей:

$$\text{Сумма поступлений} = 176263 + 387320 - 376486 = 187097 \text{ (тыс. руб.)}$$

Если политика предоставления скидок не принесет ожидаемого результата, т. е. срок погашения дебиторской задолженности сократится не так значительно, как предполагалось, ожидаемая сумма поступлений от покупателей будет, безусловно, меньшей.

Список использованных источников

1. Финансовое планирование и прогнозирование : учеб. пособие / [Е.А. Разумовская, М.С. Шуклин, В. И. Баженова, Е.С. Панфилова] ; под общ. ред. Е.А. Разумовской ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017. — 284 с.

SHORT-TERM FINANCIAL PROGNOSTICATION ON ENTERPRISES

АПК

Kuryanov A. V.,

Ph. D., associate professor
of department of finances and record-keeping

Michurinsk State Agrarian University,

Michurinsk, Russia

kurjanova_galina@rambler.ru

Ushakova I. V.

master's student 3 courses

Shcherbakov A.S.,

bachelor Э3Б51ЭБ gr.

of institute of economy and management of

Michurinsk State Agrarian University,

Michurinsk, Russia

iri18.ushakova@yandex.ru

Annotation: the theoretical going near determining size of financing of activity of organization, determinations of volumes of sales and realization of estimation of sufficientness of monetary resources for financing of activity is examined In the article.

Keywords: financial prognostication, financial estimate of acuestss and charges.