DOI: 10.17117/na.2016.12.01.160

Поступила (Received): 18.12.2016

<http://ucom.ru/doc/na.2016.12.01.160.pdf>

Костенко А.С.
**Особенности финансового планирования
на предприятиях, осуществляющих свою
деятельность в условиях сезонных колебаний**

Kostenko A.S.
**Features of financial planning at the entities performing
the activities in the conditions of seasonal fluctuations**

В работе рассматриваются подходы и методы финансового планирования и оценки потребительского спроса на предприятиях, осуществляющих свою деятельность в условиях сезонных колебаний. Рассмотрены методы прогнозирования сезонных колебаний на предприятиях аграрного сектора экономики
Ключевые слова: планирование, сезонность, колебания, риск, активы

In work approaches and methods of financial planning and an assessment of a consumer demand at the enterprises which are carrying out the activity in the conditions of seasonal fluctuations are considered. Forecasting methods of seasonal fluctuations at the entities of agrarian sector of economy are considered
Key words: planning, seasonality, fluctuation, risk, asset

Костенко Анастасия Сергеевна
Северо-Кавказский федеральный университет
г. Ставрополь, ул. Пушкина, 1

Kostenko Anastasiya Sergeevna
North Caucasian federal university
Stavropol, Pushkin st., 1

Экономическая неустойчивость и финансовые события последних лет показали необходимость применения новых подходов в осуществлении финансового планирования на предприятии. Сущность планирования в условиях рыночной экономики сводится к непрерывному процессу подготовки и принятия управленческих решений, которые направлены на достижение поставленных перед предприятием целей. Центральное место в системе функциональных планов на предприятии занимают финансовые планы [4].

Финансовое планирование – это многоступенчатый процесс планирования поступлений и выплат денежных средств, обязательств и финансового результата деятельности посредством составления финансовых планов [8].

Планирование финансовых потоков, анализ текущего финансового состояния предприятия – ключевые задачи, выполнение которых обязательно для каждого руководителя.

Планирование на предприятии стабильной отрасли экономики с равно распределёнными между сезонами уровнями финансовых потоков и планирование

на предприятии, занимающемся сезонными видами деятельности и производства продукции требуют различных подходов [3].

Некоторые виды деятельности имеют ярко выраженный сезонный характер – летний (аграрный сектор, услуги уличных кафе, установка стеклопакетов, дорожный ремонт, ландшафтный дизайн) или зимний (снегоуборочные работы, проведение корпоративных мероприятий). Сезонность спроса можно обнаружить и в строительстве, туристическом бизнесе, логистике, оптовой и розничной торговле. Есть сферы бизнеса, где периодические колебания спроса случаются даже в пределах одной недели (например, продажа определенных продуктов питания увеличивается в выходные и предпраздничные дни).

Понятие «сезонность» официально закреплено в российском законодательстве. В Налоговом кодексе РФ установлено (п.п. 5 п. 2 ст. 64), что одним из оснований предоставления отсрочки или рассрочки по уплате налога может быть «производство и (или) реализация товаров, работ или услуг, носящих сезонный характер». Также фактор сезонности спроса может учитываться при установлении коэффициента K_2 , используемого при расчете суммы единого налога на вмененный доход. Кроме того, Правительством РФ законодательно принят перечень сезонных отраслей промышленности, работа в которых в течение полного сезона при исчислении пенсионного страхового стажа учитывается как работа в течение полного года. Подходы к планированию и анализу сезонности продаж принципиально не изменились.

Для отечественной действительности, где немалую долю в экономике занимает её аграрный сектор, имеющий ярко выраженный сезонный характер, данный вопрос является наиболее актуальным [5].

Предприятие, осуществляющее свою деятельность на рынке с сезонными колебаниями, сталкивается с рядом проблем. К ним можно отнести: риск замораживания оборотных средств, значительное колебание выручки от продаж в течение года, рост себестоимости продукции из-за увеличения постоянных издержек [1]. Основная проблема, рассматриваемая нами в данной статье – это риск замораживания оборотных средств, то есть при завышении плана по продажам на складах компании могут скопиться значительные остатки запасов. Также сюда можно отнести риски при получении кредита, которые предприятие несет при отсутствии ликвидных активов для его погашения.

Для решения данной проблемы необходимо хорошее прогнозирование величины спроса на продукцию, а также планирование, соответствующее прогнозным значениям спроса. Чтобы прогнозировать показатель с сезонными колебаниями существует несколько методов: SARIMA, векторная ARMA (модели временных рядов, High-C метод (метод высоко когерентных волн)). Нами были рассмотрены данные модели, после чего был сделан вывод о том, что прогнозирование величины спроса с помощью High-C метода является наиболее приемлемым.

SARIMA модель имеет недостаток: прогноз сильно зависит от последнего значения в обучающих данных. Векторная ARMA имеет большую размерность при большом количестве временных промежутков в периоде (если в периоде 12 месяцев, необходима 12-мерная ARMA, применительно к российским аграрным

предприятиям данная модель будет слишком осложнена расчётами). Метод высоко когерентных (скореллированных) волн имеет преимущества перед этими методами: с одной стороны, случайные выбросы в обучающих данных не являются большим препятствием для применения данного метода (модель отсеивает эти выбросы, оставляя только долгосрочную основу для прогнозирования), с другой стороны размерность при применении метода значительно уменьшается.

Чтобы отобрать высоко когерентные компоненты применяется фильтр Фурье (Fourier transform – преобразование Фурье) для разложения сигнала по частотам. Затем для проекций на базис фильтра (фактически для каждой частоты) считается статистика, которая выглядит следующим образом:

$$\gamma_k = \frac{\mu_k^2}{\mu_k^2 + \sigma_k^2},$$

В представленной формуле μ_k – математическое ожидание при частоте k , σ_k^2 – дисперсия при частоте k . k -я волна полностью когерентная если $\gamma_k = 1$, некогерентная если $\gamma_k = 0$ и частично когерентная если $0 < \gamma_k < 1$. Таким образом, отсекаются волны, которые не сохраняют свой вид от периода к периоду, то есть низко когерентны [2].

Однако применение любого количественного метода имеет свои недостатки. Во-первых применение подобных методов требует наличия большого объёма данных (несколько лет, а для более точного прогноза желателен расчёт по данным за весь период деятельности предприятия). Во-вторых – сбор данных подобного рода, а также составление эффективного расчёта потребует наличия квалифицированного специалиста на предприятии, а также осуществления больших финансовых затрат, что не всегда будет являться рациональным и экономически обоснованным.

В условиях дефицита расчётной информации наилучшим решением будет применение эвристических методов. Самым распространённым из них является экспертный метод, основанный на получении информации от потенциальных экспертов. В роли экспертом могут выступать менеджеры по продажам, клиенты, поставщики, научные учреждения и т.д.

С приближением подъёма организации традиционно проводят предсезонную подготовку: формируют портфель заказов, приобретают оборудование и материалы, заключают договоры аренды (только на период сезонного оживления), нанимают дополнительный персонал (тоже на временной основе). Такая подготовка и существенные дополнительные затраты оправдывают себя, поскольку позволяют обеспечить достаточность ресурсов и оптимальное распределение нагрузки на бизнес.

План работы во время спада должен включать мероприятия, выполнение которых необходимо, но в периоды оживления нецелесообразно. На это время целесообразно планировать отпуска, обучение персонала, обновление программного обеспечения, переезды, ремонт офисов.

Таким образом, к планированию на предприятии, функционирующем в условиях сезонных колебаний нужно готовиться заблаговременно, чтобы любое изменение конъюнктуры компания встретила во всеоружии.

Список используемых источников:

1. Афанасьева С. Как преодолеть сезонность товара // Профессия – директор. 2009, №5.
2. Ботников Д.А. Совершенствование механизма планирования для компаний, функционирующих на рынке с сезонными колебаниями // Ломоносов. 2013.
3. Воронцова Г.В., Дятлова Ю.Е. Основные принципы разработки стратегии инновационного развития Ставропольского края // НаукаПарк. 2015. № 2 (32). С. 75-78.
4. Павлюкова А.А., Воронцова Г.В. Управление инновационным потенциалом Ставропольского края // Вестник Северо-Кавказского гуманитарного института. 2015. № 4. С.18-22.
5. Воронцова Г.В., Момотова О.Н. Направления повышения эффективности и качества стратегических маркетинговых решений // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2011. № 4. С. 206-209.
6. Воронцова Г.В., Зимовец И.Д. Маркетинг территории как инструмент повышения инвестиционной привлекательности местного сообщества // Kant: Экономика и управление. 2013. № 2. С. 52-56.
7. Стешенко А.В., Воронцова Г.В. Инновации в территориальном маркетинге СКФО // Современные вызовы и реалии экономического развития России. Ставрополь: Фабула, 2016. С. 191-192.
8. Градова А.П. Национальная экономика. СПб.: Питер, 2009. 240 с.
9. Момотова О.Н., Толстова О.С. К вопросу об инвестиционной привлекательности АПК Ставропольского края // Современные тенденции развития теории и практики управления в России и за рубежом. Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2014. С. 136-140.
10. Момотова О.Н., Триворнова В.В. Проблемы инновационного развития экономики России // Современные тенденции развития теории и практики управления в России и за рубежом. Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2013. С. 92-94.
11. Момотова О.Н., Воронцова Г.В. Преимущества использования стратегии диверсификации для развития региональных социально-экономических систем // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 10 (32). С. 137-144.
12. Момотова О.Н., Калугин М.А. Мотивация организаций в целях кластеризации экономики региона // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2009. № 4. С. 28.
13. Момотова О.Н., Кибальникова А.М. Изучение возможности инновационного развития экономики России посредством неоиндустриализации // Kant. 2014. № 1. С. 23-26.

© 2016, Костенко А.С.

Особенности финансового планирования на предприятиях, осуществляющих свою деятельность в условиях сезонных колебаний

© 2016, Kostenko A.S.

Features of financial planning at the entities performing the activities in the conditions of seasonal fluctuations