

УДК 338

doi:10.18720/SPBPU/2/id24-547

Радионова Ирина Вадимовна,
преподаватель, канд. экон. наук

СИСТЕМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЭТАПЕ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА

Россия, Санкт-Петербург, Российская академия народного хозяйства и
государственной службы при Президенте Российской Федерации,
Северо-Западный институт управления, кафедра менеджмента,
ivradionova@gmail.com

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы финансирования предпринимательской деятельности на разных этапах жизненного цикла предприятия и формирования модели устойчивого роста предприятия с использованием различных форм привлечения финансовых ресурсов.

Ключевые слова: эффективность, системный анализ, предприятие, бизнес-план, модель устойчивого роста, финансовые ресурсы, развитие.

Irina V. Radionova,
Assistant, Candidate of Economic Sciences

BUSINESS FINANCING SYSTEM AT THE BUSINESS PLAN DEVELOPMENT STAGE

Department of Management, North-West Institute of Management,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public
Administration, St. Petersburg, Russia, ivradionova@gmail.com

Abstract. The article discusses the issues of financing entrepreneurial activity at different stages of the enterprise's life cycle and the formation of a model of sustainable enterprise growth using various forms of attracting financial resources.

Keywords: efficiency, system analysis, enterprise, business plan, sustainable growth model, financial resources, development.

Решение вопросов относительно формирования финансовой политики предприятия на этапе разработки бизнес-плана основывается на решении следующих вопросов: разработки научно обоснованной концепции формирования финансовой системы предприятия, ориентированной на требования экономических законов, всестороннего анализа перспектив и альтернатив развития создаваемого предприятия, планирование основных целей и направлений использования финансовых ресурсов для избегания кризисных ситуаций, определения необходимости расширения финансовых возможностей и потребностей, обусловленных перспективами развития и роста организации. Сложность решения данной проблемы определяется также наличием значительной неопределенности относительно факторов внешней среды, наличием конкурентов и неопределённостью масштабов реальной востребованности товаров и услуг, планируемых к выпуску, обуславливающих возможность и масштабы получаемых доходов. Существенное значение для организации эффективной работы вновь создаваемого предприятия имеет уровень квалификации и опыт руководителей, к числу которых можно отнести: умение вести переговоры, квалифицированное и обоснованное составление баланса доходов и расходов, оценка состояния рынков и значимость конкурентной среды, владение методами системного и финансового анализа.

Стадия создания является первым этапом жизненного цикла предприятия (ЖЦП). Этот этап является наиболее сложным для предприятия и связан с решением большого количества проблем, таких как выход на рынок, финансирование деятельности, организационные проблемы и другое.

Сложной проблемой является финансирование. Возможности привлечения финансовых ресурсов у предприятий весьма ограничены. Рассчитывать на ссудный капитал, особенно в условиях Российской Федерации, трудно, так как платёжеспособность заемщика для кредитора

оценивается как связанная с большим риском. Для самого предприятия это также весьма рискованная форма финансирования. Если считать, что на этапе создания и становления предприятия главной проблемой является проблема выживания, то в области финансирования главной проблемой становится получение прибыли и обеспечение таким образом финансовой устойчивости.

Стратегия деятельности на этом этапе разрабатывается в форме бизнес-плана сроком на 3–5 лет. Разработка бизнес-плана предусматривает коммерческую оценку проекта. Именно в процессе этой оценки формируются основные финансовые и экономические показатели. Рыночно ориентированная экономика требует использования системных подходов к проведению анализа и оценки коммерческой эффективности инвестиций. Главная особенность заключается в том, что факторы внешней среды являются определяющими на этом этапе жизненного цикла предприятия [1].

Предприятие как правило начинает функционировать как самостоятельный хозяйствующий субъект на условиях полного возврата и самоокупаемости в соответствующем рыночном окружении (среде).

Поэтому на первое место выдвигается анализ состояния рынка и особенности его функционирования, учитывая фактор неопределённости в достижении конечного результата, рассматриваемый как предпринимательский риск. Наличие, как правило, серьезных конкурентов приводит к необходимости проявлять сдержанность при выработке политики деятельности путём проведения всестороннего анализа при принятии решений, учитывая возможную агрессивность конкурентов. Сложность оценки предпринимательского проекта, связанное с тем, что наряду с чётко установленными факторами эффективности деятельности, которые могут быть количественно оценены, целый ряд факторов имеют системный характер и зависят от опыта и интуиции как лица, принимающего решение, так и от состояния внешней среды.

Например, на эффективности проекта может отразиться умение предпринимателя вести переговоры, владение достаточно полной информацией о партнёрах, доверие со стороны потенциальных потребителей и другое. Поэтому решение вопросов, связанных с оценкой эффективности проекта, требует проведения системного анализа. Финансовая проработка бизнес-плана предусматривает, как известно, разработку начального баланса, баланса доходов и расходов, расчёт изменения величины текущей потребности в оборотных средствах, разработку конечного прогнозного баланса, расчёт движения денежной наличности. Финансовая проработка бизнес-плана позволяет скорректировать ранее принятые решения по производственной деятельности. Она позволяет спрогнозировать финансовое положение предприятия и оценить возможности и динамику роста.

Для согласованного решения вопроса об увеличении объема продаж и финансовых возможностей предприятия должны быть разработаны модели роста, позволяющие согласовать темпы роста объема продаж с финансовыми возможностями предприятия.

Рассмотрим два подхода к оценке моделей устойчивого роста, близкие по содержанию и отличающиеся по моделируемому параметру.

Первый вариант модели устойчивого роста позволит оценить темпы роста величины оборотных средств за счёт резервирования части прибыли, получаемой за предшествующий период. При этом считается, что темпы роста объема продаж соответствуют темпам роста финансирования оборотных средств, при условии, что предприятие не прибегает к внешним заимствованиям. Модель строится на базе основного уравнения бухгалтерского баланса.

При использовании данного подхода определяется возможность увеличения активов за счёт внутреннего финансирования. Она позволяет установить связь между активами фирмы, обязательствами (кредиторской задолженностью), акционерным капиталом и политикой выплаты дивидендов. Если предположить, что будущем году все соотношения данной модели сохранятся на уровне текущего года, то может быть определен темп устойчивого роста объема продаж за счёт внутреннего финансирования.

В качестве второго варианта может использоваться предположение, что предприятие не привлекает средства извне, а приращение собственных средств осуществляется только путём накопления части прибыли, не распределяемой по акциям. Построение модели достижимого роста в условиях стабильной внешней среды основывается на том, что рост активов должен быть равен росту кредиторской задолженности и собственного капитала.

Использование рассмотренных подходов для прогнозирования роста объема продаж на этапе разработки бизнес-плана проблематично по ряду причин. Главная из них заключается в том, что возможности роста собственного капитала за счёт прибыли весьма ограничены. Опыт показывает, что первые год-два вновь созданные предприятия работают с убытком. Следовательно, оценка роста объема продаж в рамках системного подхода должна основываться в основном на внутрифирменных факторах, к числу которых относятся: улучшение использования производственных мощностей предприятия, улучшение использования оборотных средств, совершенствование управления кредиторской задолженностью, пересмотр политики выплаты дивидендов, снижение удельного веса привилегированных акций, требующих ежегодных выплат по фиксированной ставке. Улучшение использования производственной мощности предприятия снижает удельный вес условно- постоянных расходов, что приводит к получению дополнительной прибыли за счёт эффекта производственного рычага. Эффективность использования финансовых ресурсов, вложенных в

оборотные средства, оценивается по показателю финансово-эксплуатационных потребностей (ФЭП).

Анализ ФЭП позволяет выработать стратегию предоставления отсрочек потребителям (управление дебиторской задолженностью) и получение отсрочек поставщиков (управление кредиторской задолженностью). Решение вопроса об удельном весе привилегированных акций на этапе создания предприятия есть часть более общей проблемы, учитываемой в процессе системного анализа возможности финансирования деятельности предприятия. Варианты привлечения финансовых ресурсов оцениваются следующими критериями: время возможного пользования средствами, стоимость привлекаемых финансовых ресурсов, степень утраты контроля над предприятием. Привилегированные акции имеют хорошие показатели по всем трём критериям, но с точки зрения выживания на ранних стадиях функционирования предприятия проявляется их главный недостаток - необходимость выплат ежегодных фиксированных дивидендов [2].

Задача повышения платежеспособности и уменьшения потребностей в финансовых ресурсах и, в частности, в денежной наличности на первом этапе жизненного цикла предприятия может быть успешно решена за счёт сравнительно новых форм привлечения финансовых ресурсов, таких как аренда, лизинг, факторинг, которые широко используются в странах с развитой рыночной экономикой.

В работе сделаны выводы, что разработка бизнес-плана, обеспечивающего успешную деятельность развития предприятия, достижения поставленных целей требует глубокого и всестороннего решения не только организационных и технико-технологических вопросов, но и обоснованной разработки финансового плана предприятия, основываясь не только на текущих возможностях и методах финансирования, но и на использовании развитых в настоящее время возможностей привлечения заемных средств, включая такие достаточно развитые формы как аренда, лизинг, факторинг, которые в настоящее время широко развиты в странах с рыночной экономикой, включая Российскую Федерацию. Чётко отработанная система бухгалтерского учёта на предприятии и использование развитых в условиях рынка партнёрских отношений, позволяющих решать в том числе финансовые вопросы при соответствующей организации партнёрских отношений, могут быть залогом успеха в становлении и развитии вновь создаваемого предприятия.

Список литературы

1. Экономическая стратегия фирмы: учебное пособие / Под редакцией А. П. Градова. – 2-е издание, исправленное и дополненное. – СПб.: Специальная литература, 1999. – 589 с.
2. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: справочник: учебное пособие / Под ред. В. Н. Волковой, А. А. Емельянова. – М. Финансы и статистика, 2006. – 848 с.