

УДК

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ТОРГОВЫХ КОМПАНИЙ  
С СЕЗОННЫМИ КОЛЕБАНИЯМИ ПРОДАЖ**

*И.А. Тарасова, 2 курс*

*Научный руководитель – М.Е. Гребнева, доцент кафедры экономики и учета*

*Институт экономики и управления*

Бюджетирование является необходимым процессом для успешного развития компании. Качественная постановка бюджетирования во многом зависит от того, насколько тщательно проанализированы все факторы, влияющие на показатели, и заблаговременно в компании продумана вся

методика составления бюджетов, насколько отчетливо ее руководители и их подчиненные представляют себе всю цепочку шагов планирования в условиях рынка.

К числу основных функций бюджетирования относится прогнозирование и проведение сценарного анализа, т.е. оценки различных вариантов финансового положения предприятия в будущем. Именно этим бюджетирование и ценно для принятия управленческих решений.

В данной статье мы рассмотрим повышение эффективности процесса бюджетирования для торговой компании с сезонными колебаниями продаж. Для компаний, которые имеют резкую сезонность, процесс бюджетирования имеет особую значимость. Дополнительную сложность в данном случае добавляет наличие в ассортименте товара с различной сезонностью. С одной стороны это страхует компанию от отсутствия продаж в период минимального спроса на одни группы товаров, с другой стороны вызывает необходимость детального расчета товарного запаса для каждой группы товаров в отдельности. Из-за изменения спроса высока вероятность нерационального отвлечения ресурсов из оборота компании. Товарный запас, который был высокообращиваемым, становится неликвидным на продолжительный период времени. Соответственно, денежные средства, необходимые на закупку товара высокого спроса, «заморожены» в товарном запасе с низким уровнем спроса.

В связи с особенностью спроса на товар, ключевым фактором корректного прогнозирования является расчет планируемого объема продаж на каждый вид продукции. Причем текущая рыночная ситуация говорит о необходимости производить расчет планируемого объема продаж исключительно в натуральных показателях (шт, кг и т.д.). Перевод в стоимостные показатели необходимо производить с корректировкой на уровень инфляции либо изменение уровня цен в рамках группы товара.

На основании проведенных расчетов планируемого объема продаж, выведенных на периодической основе (неделя, месяц, квартал – в зависимости от особенностей сезонности на товар), необходимо сформировать плановый ключевой актив – объем необходимого товарного запаса для каждой группы товара. От корректности расчета данного показателя будет зависеть результативность работы всей компании. Особую важность этот показатель обретает если срок поставки товара является значительным. Соответственно на содержание товарного запаса на складе и товарного запаса в пути будет отвлечена значительная часть средств.

Учитывая особенности компании, необходимо сформировать основные виды бюджетов в различных сценариях развития. Так сочетание анализа бюджета доходов и расходов (БДР), бюджета движения денежных средств (БДДС) и прогнозного (расчетный) баланс (ПБ) позволит выбрать оптимальный вариант ведения бизнеса для компании.

Назначение бюджета доходов и расходов (БДР) состоит в том, чтобы показать соотношение всех доходов от реализации товаров (работ, услуг) со всеми видами расходов, которые предполагает понести компания. Но не отразит, например, недостаток денежных средств, который может возникнуть в условиях длительных сроков поставок товара. Для решения этого вопроса необходим бюджет движения денежных средств (БДДС). БДДС – это план движения средств на расчетном счете и в кассе предприятия, отражающий все прогнозируемые поступления и списания денежных средств в результате хозяйственной деятельности компании. Бюджет движения денежных средств призван не допустить нехватку денежных средств на расчетном счете или в кассе предприятия для оплаты важных и неотложных расходов. Он позволяет рассмотреть различные сценарии работы с дебиторской и кредиторской задолженностями, которые позволят сохранить стабильность и эффективность работы компании.

В качестве заключительного итога формируется прогнозный (расчетный) баланс. Он предназначен для планирования и контроля движения всех активов и пассивов компании. Прогнозный баланс может использоваться для контроля будущей финансовой устойчивости. Для этих целей на основании его данных рассчитываются финансовые коэффициенты: текущей и общей ликвидности и т.д.

В качестве заключительного итога формируется прогнозный (расчетный) баланс. Он предназначен для планирования и контроля движения всех активов и пассивов компании. Прогнозный баланс может использоваться для контроля будущей финансовой устойчивости. Для этих целей на основании его данных рассчитываются финансовые коэффициенты: текущей и общей ликвидности и т.д.

### **Список использованных источников**

1. Овчинникова О.А., Муравьева И.А. Сравнительная характеристика российской и международной практики учета материально-производственных запасов. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – №7 (часть 2) – С.297-301.
2. Махмутова М. С., Айдарбекова А. Т. Оценка материально-производственных запасов // Инновационная наука. – 2016. – №6. – С. 156-157.
3. Зайцева Г.В., Абдрашитова А.Р. Современные технологии управления запасами предприятия // Общество: политика, экономика, право. – 2011. – №2. – С. 64-71.
4. Жминько А. Е., Литвинова Т. А. Международная практика учета запасов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – №99. – С.1-12.
5. Адаменко А.А., Заставенко И.В. Материально-производственные запасы как значимый объект учета и анализа. // Издательство Научный журнал КубГАУ. – № 124 (10). – С.1-18.