

**ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ, МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ БИЗНЕС-
ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ**
**MAIN STEPS, METHODS AND TOOLS OF BUSINESS PLANNING
AND FORECASTING**

Абдулазизов Жавохир Абдували ўгли

магистр ТГЭУ и УрГЭУ

e-mail: javohir130499@gmail.com

Abdulazizov Javohir Abduvali o'g'li

Master of TSUE and USUE

«Я не желаю изобретать то, что не будет продаваться»

Томас Эдисон

Механизм эффективного корпоративного управления расширит возможности инвестирования в бизнес, повысит производительность и конкурентоспособность компаний. Сегодняшнее функционирование компаний обусловлено особым вниманием, уделяемым процессам управления. Именно по этой причине наибольший интерес для аналитических компаний состоит в том, чтобы стать основой эффективного управления бизнес-процессами на основе их прогнозов. Кроме того, в бизнес-среде возрастает роль продвижения современных методов улучшения этих бизнес-процессов.

Оценка и прогнозирование - это два важнейших инструмента, которые компании используют для планирования, адаптации и процветания в постоянно меняющейся среде. Хотя они имеют общие черты, они служат разным целям и имеют ключевые различия, которые предприятиям необходимо понимать. Оценка включает в себя обоснованные предположения о конкретных задачах или проектах на основе исторических данных и экспертных заключений. Оценка помогает эффективно распределять ресурсы и устанавливать реалистичные ожидания. С другой стороны, прогнозирование

– это предсказание будущих тенденций и результатов на основе исторических данных и статистических моделей. Это более широкий стратегический инструмент, используемый для долгосрочного планирования. Предприятия используют прогнозирование для прогнозирования спроса, продаж, денежных потоков и многого другого.

Одной из ключевых проблем корпоративного управления является управление бизнес-процессами, неотъемлемой частью которого является прогнозирование. В современной экономике прогнозирование финансовых показателей компаний представляет собой достаточно сложный процесс. В то же время опыт стран с развитой экономикой показывает необходимость финансового планирования в компаниях и корпорациях, поскольку эффективность экономической деятельности зависит, прежде всего, от стратегии управления. Хорошо продуманная стратегия позволяет избежать существенных просчетов и связанных с ними затрат. Это достигается за счет возможности не только оценивать текущее финансово-экономическое состояние компании, но и прогнозировать будущее с учетом состояния рынка, деловой активности партнеров, конкуренции и прочего. Каждый бизнес-лидер хочет сделать свою компанию более эффективной и прибыльной. Менеджер, думающий о будущем, будет стремиться улучшить свой бизнес. А моделирование и прогнозирование бизнес-процессов является одним из эффективных инструментов улучшения системы управления бизнесом и ее показателей. Бизнес-процесс компании – это совокупность взаимосвязанных действий и функций, которые необходимы для получения определенного результата, имеющего ценность для внешних или внутренних потребителей. В основе процессного управления компанией лежит подход моделирования бизнес-процессов, когда все задачи и деятельность организации представляются в виде совокупности различных процессов, связанных и взаимодействующих друг с другом.

Финансовое прогнозирование оценивает будущие доходы и расходы, помогая при составлении бюджета и принятии решений. Вот некоторые

ключевые различия:

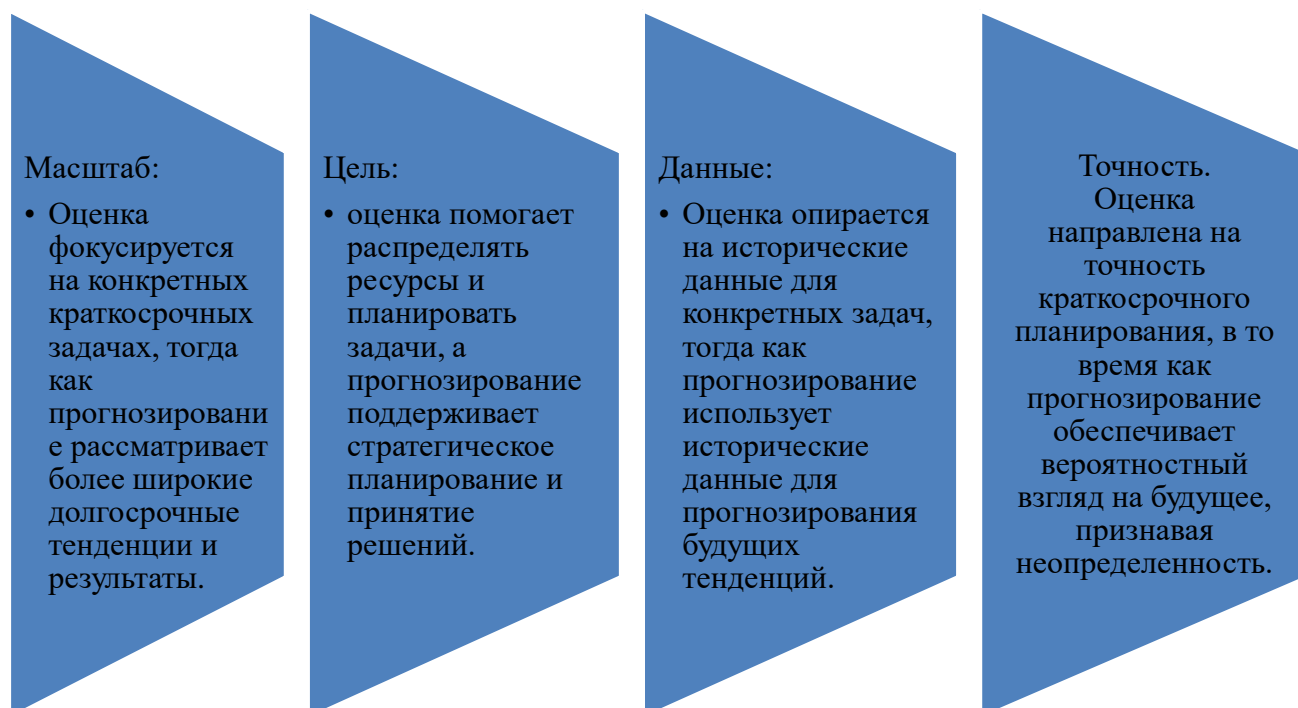


Рисунок №1. Подход моделирования бизнес-процессов¹

И оценка, и прогнозирование жизненно важны для бизнеса. Оценка помогает в повседневной работе и управлении проектами, а прогнозирование позволяет предприятиям стратегически подготовиться к будущему. Понимание того, когда и как использовать каждый инструмент, является ключом к успеху в динамичном мире бизнеса.

Основные шаги, методы и инструменты бизнес-планирования и прогнозирования используются для разработки стратегии и принятия обоснованных решений в организации. Вот более подробное описание каждого из них.

Таблица №1.

Основные методы бизнес-планирования и прогнозирования²

Наименование	Понятие
SWOT-анализ.	SWOT-анализ помогает оценить сильные и слабые стороны организации (сильные и слабые

¹ Подготовлено автором на основе исследовательских данных.

² Подготовлено автором на основе исследовательских данных.

	<p>стороны) и выявить возможности и угрозы, которые могут повлиять на бизнес (возможности и угрозы). Этот анализ позволяет организации определить свое конкурентное преимущество и разработать стратегии по его усилению.</p>
<p>Прогнозирование спроса и продаж.</p>	<p>Прогнозирование спроса и продаж является важным инструментом планирования производства, закупок, маркетинговой деятельности и управления запасами. Для определения будущего спроса на товары или услуги можно использовать различные методы прогнозирования, такие как анализ временных рядов, экспертные оценки и статистические модели.</p>
<p>Финансовое моделирование и составление бюджета.</p>	<p>Финансовое моделирование и составление бюджета помогают оценить финансовые показатели бизнеса и разработать планы затрат и доходов. Используя финансовые модели и инструменты, можно провести анализ чувствительности и моделирование сценариев для оценки возможных финансовых результатов в различных условиях.</p>
<p>Анализ рынка и конкурентов.</p>	<p>Анализ рынка и конкурентов является важным шагом в бизнес-планировании. Он позволяет оценить текущую ситуацию на рынке, выявить целевую аудиторию, определить потребности и предпочтения потребителей, а также изучить конкурентов. Это позволяет разработать маркетинговую стратегию и план действий по привлечению и удержанию клиентов.</p>

<p>Использование ключевых показателей эффективности (KPI).</p>	<p>KPI-это показатели, используемые для измерения и оценки достижения целей организации и показателей эффективности. Определение и отслеживание соответствующих KPI позволяет оценивать эффективность стратегий и действий, а также своевременно реагировать на изменения внешней и внутренней среды.</p>
<p>Сценарное планирование:</p>	<p>Сценарное планирование предполагает разработку различных сценариев развития событий и их влияния на бизнес. Это помогает более гибко реагировать на изменения внешней среды и соответствующим образом адаптировать стратегии и планы действий.</p>
<p>Технические инструменты и программное обеспечение.</p>	<p>Существует широкий спектр технических инструментов и программного обеспечения, которые можно использовать для повышения эффективности бизнес-планирования и прогнозирования. Они могут включать в себя инструменты финансового моделирования, программы анализа данных и временных рядов, системы бухгалтерского учета и планирования ресурсов предприятия (ERP) и многое другое. Использование таких инструментов позволяет упростить и автоматизировать процессы планирования и прогнозирования.</p>
<p>Анализ рисков.</p>	<p>Анализ рисков включает в себя выявление потенциальных угроз и возможностей, которые могут повлиять на достижение целей и планов. Это позволяет разработать стратегии управления</p>

	рисками и принять необходимые меры для минимизации негативных последствий.
Обратная связь и корректировка.	Бизнес-планирование и прогнозирование — это итеративный процесс, требующий постоянного мониторинга и корректировки. Регулярная обратная связь и анализ результатов помогают определить эффективность стратегий и планов и внести необходимые изменения для достижения поставленных целей.

Важно отметить, что эти шаги, методы и инструменты бизнес-планирования и прогнозирования могут различаться в зависимости от конкретных потребностей и особенностей организации.

Рассмотрим методы прогнозирования, чтобы определить особенности их применения в процессе моделирования экономической деятельности компании. Фактические методы позволяют сделать детальный прогноз изменения во времени отдельных признаков изучаемого объекта или всех этих признаков. К фактическим методам относятся экстраполяция, функции, корреляционные и регрессионные модели. Метод экстраполяции - один из основных методов прогнозирования развития сложных производственных систем; оно основано на предположении об инвариантности факторов, определяющих развитие объекта исследования. Сущность метода экстраполяции заключается в распространении закономерностей развития объекта в прошлом на его будущее. Метод функций относится к статистическим методам прогнозирования, основанным на использовании автокорреляционных функций. Процесс прогнозирования с использованием автокорреляционных функций заключается в формулировании задачи прогнозирования, определении критериев ее решения и отражении процесса развития параметров производственной системы во времени на основе

временных рядов, что позволяет определить прогнозируемое значение на долгосрочную перспективу при минимизации ошибки прогнозирования.

К числу основных методов первой группы относятся методы экспертной оценки и «мозгового штурма», а второй – методы морфологического анализа, построения «дерева целей», информационного моделирования, оптимизации. При отсутствии достаточной статистической информации или ее непригодности для прогнозирования тех или иных явлений необходимо использовать метод экспертных оценок. В его основе лежит метод сбора необходимой информации, преимущественно посредством анкетирования. Анкета эксперта должна быть составлена таким образом, чтобы можно было получить:

количественно однозначные ответы на вопросы, предлагаемые эксперту

формализованную информацию о характере источников аргументации, степени влияния каждого из них. источников об эксперте

количественно выраженных экспертной оценкой уровня его знаний по предмету, предлагаемому для анализа и заключения.

Рисунок №2. Последовательность анкета эксперта методом экспертных оценок при прогнозировании³

При использовании метода экспертных оценок используются два подхода к прогнозированию: индивидуальные и групповые оценки. Индивидуальные оценки заключаются в том, что каждый эксперт дает независимую оценку в форме интервью или аналитической записки. Групповые оценки основаны на коллективной работе экспертов и получении сводной оценки от всей группы экспертов, занимающихся прогнозной оценкой конкретных экономических процессов.

Специфическим методом прогнозирования является метод

³ Подготовлено автором на основе исследовательских данных.
www.tadqiqotlar.uz

информационного моделирования. Он основан на том, что характеристики массовых потоков информации создают условия для прогнозирования развития конкретных объектов на основе анализа максимально возможного числа факторов, связанных с производственными и финансово-экономическими показателями, и учитывают степень их взаимодействия. Причинное моделирование является наиболее сложным с точки зрения математики. Он используется в случаях, когда имеется более одной переменной.

На практике современные компании используют разные виды прогнозирования, наиболее распространенными из которых являются:

- прогнозирование, основанное на творческом прогнозировании будущего с использованием интуиции,
- поисковое прогнозирование, основанное на существующих информационных и может представлять собой экстраполяцию прошлого в будущее или один из альтернативных вариантов развития с учетом изменений внешней среды,
- нормативно-целевой, ориентированный на конкретные цели с использованием качественных методов исследования.

В зависимости от задач прогнозирования может быть краткосрочным, среднесрочным и долгосрочным (по сроку), фактическим или эвристическим (в зависимости от имеющихся источников информации), поисковым, нормативным (по теме прогнозов), пассивным и активным.

Заключение.

Основные этапы, методы и инструменты бизнес-планирования и прогнозирования играют важную роль в развитии и успешной реализации бизнес-проектов. Они помогают предвидеть будущие результаты, выявлять потенциальные проблемы и возможности, а также принимать обоснованные решения на основе анализа данных и информации.

Список литературы

1. Абрамс Р. Бизнес-план на 100%. Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. - М.: Альпина, 2019. - 486 с.
2. Алиев В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): Учебное пособие / В.С. Алиев, Д.В. Чистов. - М.: Инфра-М, 2018. - 64 с.
3. Баринов В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2018. - 144 с.
4. Бейт Н. Как преодолеть экономический спад. План выживания в бизнесе / Н. Бейт. - М.: Олимп-Бизнес, 2017. — 208 с.
5. Бекетова О.Н. Бизнес-планирование. - М.: Т8, 2020. - 160 с.
6. Романова М.В. Бизнес-планирование: Учебное пособие / М.В. Романова. - М.: Форум, 2018. - 288 с.
7. Сатаев А.М. Азбука бизнес-планирования. Учебное пособие / А.М. Сатаев. - М.: Юриспруденция, 2017. - 128 с.
8. Сергеев А. А. Бизнес-планирование. - М.: Юрайт, 2020. - 484 с.
9. Станиславчик Е.Н. Бизнес-план: Управление инвестиционными проектами / Е.Н. Станиславчик. - М.: Ось-89, 2018. - 128 с.
10. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения / Н.Д. Стрекалова. - СПб.: Питер, 2017. - 352 с.
11. Чараева М.В. Инвестиционное бизнес-планирование: Уч.пособие / М.В. Чараева, Г.М.Лапицкая, Н.В.Крашениникова. - М.: АльфаМ, 2017. - 192 с.
12. Шаркова А.В., Харитоновна Т.В. Бизнес-планирование в туризме. Учебник для студентов бакалавриата, обучающихся по направлению подготовки 43.03.02 "Туризм". 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2020. - 310 с.
13. Юхин Г.П. Бизнес-планирование в выпускных квалификационных работах. Учебное пособие. - М.: Лань, 2020. - 288 с.