***БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ***

***Кафедра экономики***

***РЕФЕРАТ***

*на тему:*

***«ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ»***

**Минск, 2008**

Финансовое планирование на предприятии базируется на использовании трех основных систем:

1. перспективное (долгосрочное) финансовое планиро­вание;
2. текущее;
3. оперативное планирование финансовой деятельности.

Все системы финансового планирования взаимосвязаны и реализуются в опре­деленной последовательности. Первоначальным исходным этапом планирова­ния является прогнозирование основных направлений и целевых параметров финансовой деятельности путем разработки общей финансовой стратегии пред­приятия, которая призвана определять задачи и параметры текущего финансо­вого планирования. В свою очередь, текущее финансовое планирование соз­дает основу для разработки и доведения до непосредственных исполнителей оперативных бюджетов по основным аспектам финансовой деятельности предприятия. Рассмотрим реализацию этих систем в практике работы оте­чественных предприятий промышленности.

1) *Перспективное финансовое* планирование осуществляется в русле биз­нес-планирования. В условиях переходной экономики Республики Беларусь его реализация крайне затруднена вследствие непредсказуемости влияния факторов внешней среды. Поэтому, как правило, предельный срок, на который составляют­ся бизнес-планы предприятий, не превышает 1 года. Финансовый план обобщает материалы предыдущих разделов бизнес-плана, прогнозирует на предстоящий пе­риод величины источников поступлений доходов, сумм расходов и отчислений, конечные результаты.

В Республике Беларусь основными нормативными документами, регулирую­щими процессы составления бизнес-планов на предприятиях промышленности, являются:

• **Рекомендации по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов, утвержденные приказом Министерства экономики Республики Беларусь № 25 от 31.03.1999г.** Показатели финансового плана отражаются в разделах "Инвести­ционный план" (расчет потребности в чистом оборотном капитале, погашения долговых обязательств, источники финансирования проекта),

"Прогнозирование финансово-хозяйственной деятельности" (расчет чистой прибыли от реализации проекта, потока денежных средств по предприятию, проектно-балансовой ведо­мости), "Показатели эффективности проекта" (расчеты чистого потока налично­сти от реализации проекта, окупаемости государственной поддержки, валютной окупаемости, показатели рентабельности, финансовой устойчивости, оборачивае­мости, ликвидности).

Данные рекомендации достаточно глубоко проработаны и охватывают все ключевые параметры, характеризующие деятельность предприятия и внешнее ок­ружение, что дает возможность составить обоснованный финансовый план реали­зации проекта. Тем не менее необходимо отметить ряд замечаний, которые на практике приводят к определенным трудностям.

Отсутствуют единые подходы к отражению в движении денежных потоков уплаты налога на добавленную стоимость зачетным методом, введенным уже после утверждения рекомендаций. В практической деятельности это приводит к определенным разногласиям.

Ряд разработчиков проектов начисленный НДС на реализуемую продукцию отражают в оттоке денежных средств, хотя реально в бюджет должна уплачиваться разница между НДС начисленным и уплаченным поставщикам. Тогда возникает вопрос: как поступать в случае, ес­ли НДС в бюджет переплачен, т.е. суммы уплаченного НДС превышают сум­мы начисленного.

Действительность показывает, что вернуть переплаченные суммы из бюджета невозможно. В таком случае в одних проектах суммы пере­платы зачитываются вместо других налогов, в других — относятся к зачету на следующий период. Оба варианта по-разному влияют на конечное сальдо де­нежного потока и соответственно разными получаются результаты после дис­контирования.

При расчете потребности в чистом оборотном капитале возникают сложности с определением минимального остатка денежных средств. Западные модели (Баумоля, Миллера — Ора) содержат ряд теоретических допущений и в наших усло­виях малоприменимы. Поэтому в некоторых проектах эту статью текущих акти­вов опускают, мотивируя тем, что денежные средства относятся к ненормируемым активам.

Не учитывается возможность реинвестирования на финансовом рынке полу­ченных в результате реализации проекта денежных средств.

Проблемой является выбор и обоснование ставки дисконтирования, особенно для проектов, оцененных в национальной валюте. Согласно рекомендациям, став­ка дисконтирования принимается на уровне ставки рефинансирования Нацио­нального банка или фактической ставки процента по долгосрочным кредитам банка.

В необходимых случаях может учитываться надбавка за риск, которая прибавляется к ставке дисконтирования для безрисковых вложений. Однако та кой подход может не отражать интересов предприятия. Вместе с тем это порожда­ет и определенный субъективизм у разработчиков проектов, которые норой сами четко не представляют экономический смысл этого показателя.

Кроме того, на наш взгляд, все расчеты, касающиеся финансовой части проекта, из разных разделов необходимо объединить для удобства восприятия в единый раздел "Финансовый план".

• **Отраслевые рекомендации по разработке бизнес-планов организаций, утвержденные приказом Министерства промышленности Республики Бела­русь от 02.10.2002г.** Финансовый план здесь включает баланс доходов и расхо­дов, расчет чистой прибыли от реализации продукции и направлений ее использо­вания, расчет потока денежных средств по предприятию.

Главный недостаток этих рекомендаций, на наш взгляд, — приоритет тре­бований, ориентированных на производственные показатели, характеризую­щие объемы выпуска, экономию затрат, проведение мероприятий научно-тех­нического характера и т.д. Недостаточно внимания уделено стратегии марке­тинга, сбыту, ценовой политике.

На практике это означает, что предприятия стремятся любыми путями выполнить задания по объемам производства, кото­рые, как правило, опережают объемы реализации.

В итоге это приводит к зато­вариванию складов, росту задолженности, отсутствию денежных средств на счетах, привлечению дополнительных кредитов, и общему ухудшению финан­сового состояния.

При определении ряда показателей возникают разногласия по их интерпретации в связи с тем, что они на предприятиях никогда не плани­ровались, не учитывались и каких-либо разъяснений по этому поводу в реко­мендациях не содержится.

Кроме того, финансовый раздел рекомендаций не содержит прогнозного ба­ланса предприятия. В связи с этим не представляется возможным увидеть измене­ния в финансовом состоянии предприятия в результате реализации намеченного бизнес-плана.

Как правило, бизнес-планы разрабатываются по мере необходимости — в слу­чае возможности получения государственной поддержки, льготного финансирова­ния, реализации различных программ, для предоставления на рассмотрение в вы­шестоящие организации. Все они имеют разные форматы, преследуют разные це­ли.

Регулярного бизнес-планирования на предприятиях не проводится. Поэтому все закладываемые в бизнес-план показатели рассчитываются наспех, не взаимо­связаны, нацелены на то, чтобы "приукрасить" желаемые результаты. В итоге финансовый план отражает все ошибки, закладываемые в предыдущих разделах и, естественно, не реален для выполнения.

Но, пожалуй, основной проблемой, характерной для большинства предприя­тий, является то, что бизнес-планы разрабатываются для внешних пользователей, а не для внутреннего применения и на практике не реализуются.

Не прогно­зируются количественные параметры, характеризующие состояние внешней среды; не просчитываются альтернативные варианты; не проводится план-факт анализ ни на самих предприятиях, ни в вышестоящих организациях; отсутствует кон­троль за выполнением намеченных показателей. Фактически бизнес-план пред­ставляет собой мечты о возможном будущем финансовом благополучии и создает­ся для "галочки". Соответственно и перспективный финансовый план не несет в себе никакой информационной нагрузки в управлении.

2) *Система текущего планирования финансовой деятельности* базируется на разработанной финансовой стратегии и финансовой политике по отдельным ас­пектам финансовой деятельности.

Оно состоит в разработке конкретных видов текущих финансовых планов, которые позволяют определить на предстоящий пе­риод все источники финансирования развития предприятия, сформировать струк­туру его доходов и затрат, предопределить структуру его активов и капитала на конец планируемого периода. Текущие планы финансовой деятельности в странах со стабильной экономикой разрабатываются на предстоящий год с разбивкой по кварталам.

В дореформенный период к текущему финансовому планированию относи­лось составление баланса доходов и расходов на год, в котором отражались планируемые объемы финансовых ресурсов и направления их использования: прибыль, уплата налогов из нее, получение и погашение долгосрочных креди­тов и процентов по ним, прирост оборотных средств, устойчивых пассивов, бюджетные ассигнования, плановые накопления.

В настоящее время отечест­венные предприятия практически не составляют финансовые планы в такой форме. Кроме того, сложно определить, где проходит граница между перспек­тивным и текущим финансовым планированием. Можно сказать, что к текуще­му планированию относится планирование на квартал.

Квартальные планы составляются методом "от достигнутого" в предыдущем периоде и учитывают задания, доведенные Министерством промышленности. Финансовые планы на квартал практически не разрабатываются, ограничиваются лишь приблизи­тельным прогнозом прибыли и рентабельности. Поэтому непосредственно о те­кущем финансовом планировании говорить сложно.

Сложившаяся ситуация объясняется тем, что составление финансовых планов на период более 1 месяца не несет в себе никакого управленческого смысла, так как это и есть тот предельный срок, на который менеджмент предприятий пытается объективно предвидеть развитие своей организации. Какого-либо нормативно-методического обеспече­ния, регламентирующего процесс составления текущих финансовых планов, не существует.

3) *Система оперативного планирования финансовой деятельности* состоит в разработке оперативных финансовых заданий и доведении их до исполнителей.

Его цель — определение движения денежных средств на короткие отрезки време­ни, сбалансирование поступлений с расходами, обеспечение устойчивого положе­ния предприятия. Основными документами, составляемыми в оперативном фи­нансовом планировании, являются платежный календарь и кассовый план.

Пла­тежный календарь отражает ожидаемые денежные доходы и расходы в плановом периоде с остатком (сальдо) на расчетном счете предприятия и служит средством ранней диагностики финансового состояния предприятия.

Кассовый план — план движения наличных денег через кассу предприятия, который обеспечивает свое­временное получение наличных денег в банке и эффективный контроль за их ис­пользованием.

В практике деятельности отечественных предприятий промышленности имен­но оперативные финансовые планы несут определенный управленческий смысл, детально прорабатываются. Как правило, оперативный финансовый план в пол­ном формате составляется на 1 месяц и представляет собой перечень статей де­нежных поступлений и выплат с итоговым сальдо. Разрабатывается на основе данных о планируемых объемах выпуска, реализации, себестоимости товарной продукции, состоянии задолженности и сроков погашения по кредитам.

По основным статьям (выручка от реализации, платежи поставщикам, бюдже­ту, персоналу) могут составляться недельные планы. Их разработка опирается на месячный план, фактические данные выполнения плана нарастающим итогом с начала месяца и корректировки в соответствии с текущими заявками служб обес­печения.

Ежедневно на основании данных о наличии средств на счетах, состоянии выс­тавленных требований служб предприятия, внешних сторон планируются плате­жи, которые должны осуществляться до конца рабочего дня.

Система оперативного финансового планирования является сравнительно наи­более развитой на отечественных предприятиях в современных условиях. Объяс­няется это нестабильностью факторов внешней для предприятия среды, вслед­ствие чего сложно предвидеть последствия принимаемых управленческих реше­ний на длительные промежутки времени, а также той ролью, которая отведена финансовым службам — оперативное обеспечение и маневрирование денежными средствами.

Тем не менее и ей присущи недостатки предыдущих систем. Опять же по­казатели оперативных финансовых планов составляются без учета их взаимо­связи, глубокого финансового анализа деятельности предприятия за предыду­щий период, порой определяются "на глаз". Многие факторы вообще не учи­тываются. Проводимый анализ выполнения плана, как правило, отражает отклонения фактических данных от плановых без выявления причин их обра­зования. Получается, что, как и в случае с бизнес-планами, составленные опе­ративные финансовые планы подписываются руководством да так и остаются "на бумаге".

На основании изложенного можно сделать выводы о состоянии финансового планирования на отечественных предприятиях промышленности в современных условиях:

* все системы финансового планирования существуют автономно, независимо друг от друга, не объединены в единый, последовательный контур планирования. Системы ближайшего горизонта планирования не учитывают данные, заложен­ные в перспективных финансовых планах;
* отсутствие взаимосвязи в планируемых показателях;
* отсутствуют хотя бы приблизительные прогнозы количественных факторов внешней среды (инфляции, цен, процентных ставок, норм, тарифов);
* не осуществляется разработка и оценка альтернативных вариантов финан­совых планов, анализа чувствительности планируемых показателей в зависимо­сти от возможных изменений входных факторов;
* отсутствие взаимосвязи, последовательности с другими функциями управ­ления финансами (финансовым анализом, контролем);
* следствием является необоснованность, нереальность выполнения состав­ленных финансовых планов, их практическая непригодность.
* Из изложенного следует общий вывод: финансового планирования как функ­ции финансового менеджмента, элемента финансового механизма попросту не су­ществует в том виде, который позволил бы рассматривать ее как активную состав­ляющую системы управления предприятием.
* Объективные причины отсутствия качественного финансового планирования на предприятиях:
* высокая нестабильность внешней среды. Невозможность точно предвидеть часто изменяющиеся требования законодательства (в частности налогового), мак­роэкономических параметров приводят к потере интереса к планированию со сто­роны менеджмента предприятий. Тем не менее, как отмечают специалисты, нужно и можно научиться предвидеть будущее финансов организации в условиях не­предсказуемости, совершенствуя используемые методы и инструменты прогнози­рования:
* неэффективные организационные структуры, отсутствие современных авто­матизированных систем управления, учета;
* отсутствие финансовых возможностей у коммерческих организаций для внедрения перспективных в наших условиях, проверенных практикой зарубеж­ных, российских компаний систем финансового планирования (бюджетирование, контроллинг).

Субъективные причины:

* дефицит времени в связи с давлением, приоритетом текущих дел;
* недостаточная квалификация управляющих и служащих; отсут­ствие нормативно-методической базы;
* мнение об отсутствии влияния планирова­ния на результаты деятельности, убежденность в том, что главный фактор успеха предприятия — предпринимательский талант руководителей, интуиция;
* личные связи в финансово-банковской сфере, органах государствен­ного управления, с поставщиками.