

квалификацию, чтобы проработать масштабный проект и детально прописать сделку, то он начинает работать в другом месте и за другие деньги. Частный сектор оценивают подобный опыт на несколько порядков выше, чем государство. Здесь возникает проблема мотивации государственных служащих. Способность эффективно внедрять и организовывать различные формы ГЧП зависит не только от деловых и личностных качеств руководителя, но и от активного стремления реализовать свой потенциал. Управление мотивацией руководителей является действенным инструментом решения важнейших проблем государственного управления.

В-четвертых, создание механизма диалога между государством, бизнесом и гражданским обществом. Поскольку ГЧП затрагивают интересы всего населения в той или иной форме, то необходимо подготовить и общественность к принятию такой формы взаимодействия государства и частного бизнеса. Должны быть созданы механизмы организации демократического контроля и благосклонного принятия населением проектов, механизмы диалога между тремя сторонами: государством, бизнесом и гражданским обществом. Все это поможет более четко сформулировать цели государства и приверженности партнерства. Приведет в соответствие ожидания и результаты партнерства, как со стороны государства, так и бизнеса. В конечном счете, даст возможность отличить проекты с продуманным и долгосрочным государственным видением от тех, которые вызваны краткосрочными частными или политическими интересами участников партнерства.

Надо исходить из того факта, что популярность ГЧП, в определенной степени, связана с общественным мнением, уровнем налогообложения населения и представлений самого государства о своей роли в предоставлении населению услуг в широком их понимании. В конечном счете, она зависит от эффективности данных проектов, их информационной прозрачности и публичности [4].

Большую часть работы в этой области должно взять на себя государство. В Европе в качестве основных институтов государственной поддержки и передачи бизнесу специальных знаний в рамках ГЧП можно назвать полномочные государственные центры, создающие и передающие частному партнеру специальные знания по ГЧП. Делается это путем: подготовки пособий, руководств, документов, актуальных информационно-аналитических данных; упрощенного доступа к имеющимся массивам данных по содействию и консуль-

тированию; проведение мероприятий по обмену опытом. Существуют международные институты содействия ГЧП. В их числе: 1) группа Всемирного Банка, в том числе Международная финансовая корпорация (поддержка частных инициатив) и Многостороннее агентство инвестиционных гарантий (страхование рисков); 2) Европейский инвестиционный банк и Европейский банк реконструкции и развития; 3) генеральные дирекции в рамках Европейского Союза, 4) Европейский фонд регионального развития и Фонд сплочения.

Заключение. Таким образом, можно отметить, что ГЧП реально действующий и эффективный институт, который удачно сочетает государственные интересы и интересы бизнеса. Он значительно изменяет функции и инструменты государственного вмешательства в экономику. Однако это процесс противоречивый и неоднозначный. Использовать мировой опыт необходимо, но при этом надо учитывать различные институциональные условия и степень зрелости рыночных отношений. В Республике Беларусь условия для устойчивого развития ГЧП только создаются. Это процесс осложняется недостаточной проработанностью концептуальных основ взаимодействия государства и бизнеса и порождает соответствующие негативные последствия, препятствует активному внедрению механизмов ГЧП в современную экономику, тормозит инновационные программы и использование инвестиционного потенциала частного капитала.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Варнавский В. Государственно-частное партнёрство: некоторые вопросы методологии / В. Варнавский // Вестн. ин-та экономики РАН. – 2008. – № 3. – С. 17–33.
2. Варнавский, В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев – М.: ГУ-ВШЭ, 2010.
3. Дерябина, М. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 61–77.
4. Холодная, Н.Д. Государственно-частное партнерство – новый тип отношений в российской экономике / Н.Д. Холодная // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2009. – № 2. – С. 42–56.

Материал поступил в редакцию

ZAKHARCHENKO L.A., MEDVEDEVA G.B. Public – private partnership: the creation of conditions and problems of construction in Belarus

We consider essence and characteristics of public – private partnerships as effective forms of implementation of state and public interests, and interaction with the private sector. For the sustainable development of PPP in Belarus should create conditions, primarily institutional, which cover many areas including change of legal basis, the transformation of property relations, implementation of personnel policies and the establishment of a mechanism for dialogue between government, society and business.

УДК 658.012.2

Обухова И.И., Соломахина Е.В.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Введение. Инновационный этап развития Республики Беларусь ориентирует субъектов хозяйствования к внедрению новых технологий производства современной конкурентоспособной продукции, к совершенствованию систем финансового управления и к структурным преобразованиям в соответствии с требованиями нестабильной экономической среды. Стратегические цели и тактические задачи предприятий достигаются посредством реализации современных инвестиционных проектов, предусматривающих конкретные пути модернизации всех сфер производственно-хозяйственной деятельности. Для инновационных преобразований субъектам хозяйствования

необходимы значительные денежные средства, которые могут быть мобилизованы на основе организации рациональной системы внутренних и внешних финансовых отношений предприятия. При этом наиболее предпочтительным является метод самофинансирования инвестиций, однако в условиях экономической нестабильности, вызванной последствиями мирового кризиса, собственных средств, как правило, бывает недостаточно для инвестирования крупных инновационных проектов. Предприятия вынуждены привлекать к этим процессам заемные ресурсы, обосновывая их необходимость и целесообразность с помощью известных инструментов

Обухова Инна Ивановна, к.э.н., доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета анализа и аудита Брестского государственного технического университета.

Соломахина Елена Викторовна, ассистент кафедры бухгалтерского учета анализа и аудита, магистрант Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БрГУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

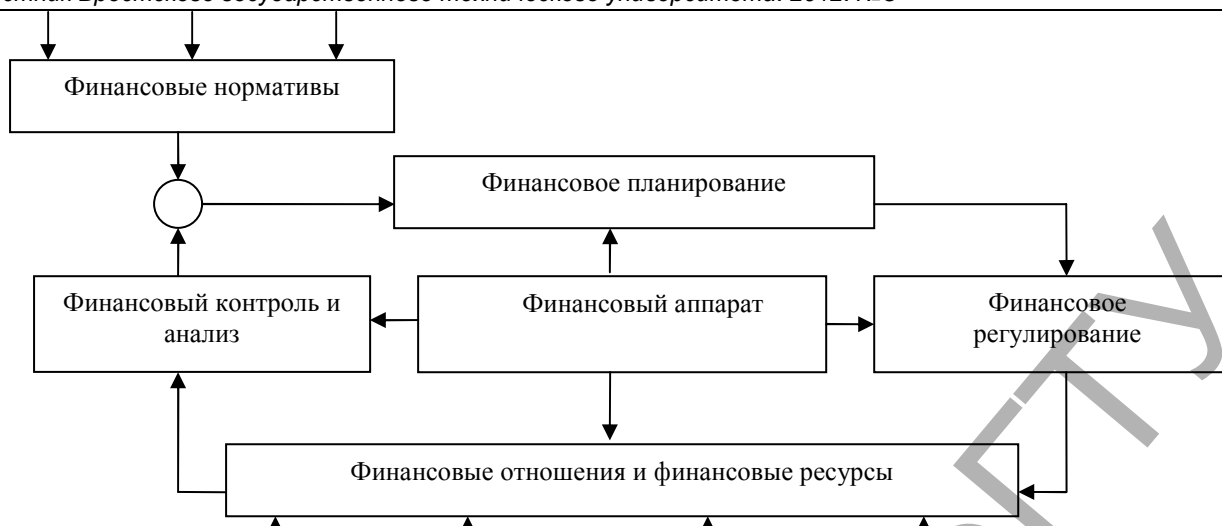


Рис. 1. Система финансового управления на предприятии

бизнес-планирования [1]. На основе бизнес-планов в современной экономике строятся финансовые отношения предприятия с финансово-кредитными учреждениями, партнерами по бизнесу, государством.

Произошедшие в последние годы изменения в финансовой политике государства и субъектов хозяйствования, разбалансированность мирового и национального рынка наряду с процессами глобализации и экономической интеграции требуют научно-обоснованного подхода к финансовому управлению на предприятиях и бизнес-планированию как его составному элементу. В данной статье описан системный подход к разработке комплексного механизма управления финансами предприятия, основанный на включении в процессы внутрифирменного планирования элементов бюджетирования и управленческого учета. Это позволит сделать более реальными и объективными решения бизнес-планов организации и повысить их достоверность.

Механизм внутрифирменного финансового планирования на предприятии. Финансовые отношения, возникающие на разных стадиях жизненного цикла предприятия, являются объектом управления со стороны конкретных экономических субъектов. Оно представляет собой совокупность приемов и методов целенаправленного воздействия на финансовую систему для достижения стратегических целей и решения тактических задач в соответствии с финансовой политикой конкретного субъекта.

В настоящее время на ряде предприятий управление финансовыми отношениями рассматривается, главным образом, как использование различных финансовых методов и рычагов для регулирования и координации деятельности структурных подразделений, а также стимулирования труда. Однако выбор инструментов воздействия на финансовые потоки предприятия обычно не увязывается с основными плановыми показателями и учетно-аналитической информацией о его текущем и базовом состоянии, что резко уменьшает эффективность управления. Решение возникающих при этом проблем возможно, на наш взгляд, только на основе комплексного подхода к проектированию финансового механизма.

В мировой практике модели финансового управления разрабатываются на основе использования системной методологии, которая позволяет четко определить объект и субъект управления, взаимодействующие между собой по принципу двойственной связи. Это дает возможность формализовать основные процедуры управления финансами, рассматриваемые нами как финансовое планирование, финансовое регулирование и финансовый контроль, выполняющий функции управленческого учета в рамках подсистемы обратной связи. Действия предлагаемого нами механизма направлены на интегральное решение задач управления инновационным развитием предприятия с учетом не только текущего состояния, но также присущих ему тенденций функционирования и непредсказуемых воздействий внешней среды.

Разработанная на основе данного подхода схема системы финансового управления представлена на рисунке 1 [2].

Стратегические цели и задачи текущего управления конкретизируются при выполнении функций планирования, предусматривающих разработку оптимальной модели финансовых отношений предприятия, описывающей параметры его желаемого состояния. В системе управления деятельностью экономических субъектов финансовое планирование предназначено для обоснования плановых показателей, определяющих пути создания рациональных финансовых отношений с их основными контрагентами.

Теоретически под планированием понимают процесс разработки и принятия решений относительно целевых установок количественного и качественного характера и определение путей их достижения конкретным объектом планирования (социально-экономической системой). Результатом планирования является совокупность плановых документов, в которых определены параметры функционирования предприятия.

Финансовое планирование является целеполагающим элементом системы финансового управления и представляет собой процесс разработки научно-обоснованных плановых показателей по обеспечению предприятия необходимыми финансовыми ресурсами, эффективному их использованию, выявлению внутривозрастных резервов увеличения финансовых результатов производственно-хозяйственной деятельности. Объектом планирования здесь выступают финансовые ресурсы предприятия, а плановые документы представляют, таким образом, инструмент рационализации финансовых отношений предприятия с его контрагентами.

Для того, чтобы система финансового планирования как конкретная последовательность действий, направленных на эффективное распределение финансовых ресурсов предприятия, в полной мере выполняла свою роль в механизме управления, должны соблюдаться известные принципы: принцип *единства планирования*, отражающий его системный характер; принцип *координации*, то есть взаимосвязи и синхронности планов отдельных подразделений; принцип *участия* в процессе планирования всех заинтересованных специалистов и служб; принцип *непрерывности* процессов планирования в рамках единого механизма; принцип *гибкости* как способности адаптироваться к изменяющимся условиям среды; принцип *реальности* на основе организации надежного механизма ресурсного обеспечения плановых задач, обеспечивающих достижение поставленной стратегической цели; принцип *точности и конкретности* на основе детализации параметров применительно к компетенциям различных подразделений; а также принцип *целевой направленности* на достижение требуемых уровней платежеспособности, рентабельности, сбалансированности рисков, рыночной устойчивости и т.д.

С учетом этих принципов нами разработана схема механизма внутрифирменного финансового планирования, представленная на рис. 2.

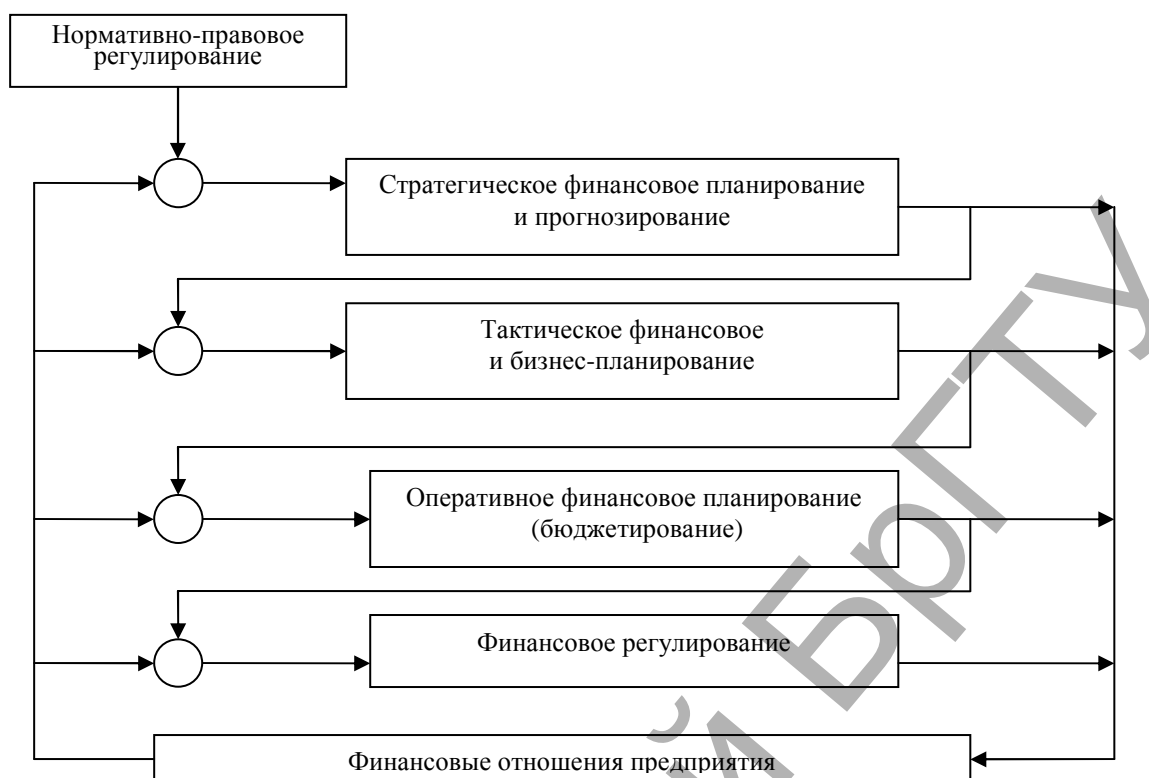


Рис. 2. Механизм внутрифирменного финансового планирования

Как видно из данной схемы, механизм внутрифирменного планирования описывает различные способы выработки плановых решений, каждый из которых включен в замкнутый контур, воздействующий на объект управления – финансовые отношения предприятия. Результатом выполнения расчетно-аналитических процедур является комплект плановых документов с разными периодами планирования, скоростью обработки информации, способами реализации и другими параметрами [2].

Стратегическое финансовое планирование ориентировано на долгосрочную перспективу (5-15 лет) или среднесрочный период (от 1 года до 5 лет) и определяет общие цели предприятия, его перспективы и стратегию развития. В условиях рыночной экономики такими целями должно быть выживание фирмы, ее финансовая устойчивость и стабильная платежеспособность, а также обоснование перспективных направлений финансовой политики и прогнозирование ее результатов. Основными стратегическими показателями являются темпы роста собственных финансовых ресурсов, рентабельность собственного капитала и активов.

Основные положения финансовой стратегии фирмы на более или менее отдаленную перспективу учитываются при составлении текущих *тактических планов*, регламентирующих источники финансового развития, структуру доходов и расходов, активов и капитала на более короткий период времени – 1 (2) года. В составе текущих планов обычно разрабатывается три основных документа: *план движения денежных средств, план прибылей и убытков, план активов и пассивов* в виде бухгалтерского баланса. При этом используется определенная технология составления годового финансового плана, которая предусматривает выполнение расчетов по доходам и расходам с последующей их увязкой между собой балансовым методом и разработкой важнейших финансовых показателей.

Исходные данные для составления годовых тактических планов формируются с учетом нормативно-справочных документов и текущей информации бухгалтерской отчетности, поступающей в этот контур планирования по каналу обратной связи. Скорость обработки информации здесь соответствует периодичности составления сводных бухгалтерских документов и принимается равной 1 месяцу, что создает

условия для ежемесячного регулирования финансовых потоков предприятия. Таким образом, в контуре тактического планирования руководством организации намечаются цели ее деятельности на обозримый период и определяются необходимые для этого средства.

Специальным инструментом тактического планирования в условиях инновационного развития предприятия служит *бизнес-планирование*. В бизнес-планах описываются основные направления производственно-коммерческой и инвестиционной деятельности и связанные с ними проблемы технического, маркетингового и финансового характера. Важной задачей бизнес-планирования является определение условий диверсификации бизнеса, выхода на новые рынки, разработка условий наиболее эффективного функционирования предприятия.

В отечественной практике бизнес-планы обычно составляются при необходимости поиска инвесторов для реализации конкретных инвестпроектов. Такие бизнес-планы называют *инвестиционными*. Целью разработки инвестиционного бизнес-плана является оценка привлекательности проекта и перспектив развития бизнеса на основе анализа потребностей рынка и прогноза будущих результатов инвестиционной деятельности. Поэтому зачастую эти бизнес-планы носят рекламный характер и не всегда объективно отражают реальные финансовые показатели.

Согласно той роли, которую данный вид планов играет в проектируемом нами комплексном механизме, считаем, что документы бизнес-планирования должны разрабатываться на всех стадиях жизненного цикла предприятия для обоснования путей и перспектив его дальнейшего развития. *Бизнес-план организации*, в отличие от инвестиционного бизнес-плана, является инструментом текущего планирования и может разрабатываться на стадии создания предприятия для определения наиболее перспективных направлений бизнеса, а также на стадии функционирования с целью обоснования рациональных путей инновационного развития действующих производственных структур с учетом требований рынка и общей экономической ситуации в стране. Решения тактического бизнес-плана организации должны приниматься на основе анализа результатов деятельности фирмы в

текущем и базисном периодах, информация о которых поступает в контур текущего планирования по каналу обратной связи.

Детализация показателей тактических планов осуществляется в замкнутом контуре *оперативно-календарного планирования* с целью организации текущей финансовой деятельности и осуществления финансового контроля за формированием и использованием собственных и привлеченных ресурсов. Оперативное планирование требует составления и исполнения платежного календаря, кассового плана, а также расчета потребности в краткосрочном кредите.

Платежный календарь составляется на квартал с разбивкой по месяцам, декадам, неделям и отражает реальное движение денег исходя из принципа сбалансированности входящих и исходящих денежных потоков. С его помощью выявляются недостатки средств, выясняются причины этого и намечаются соответствующие мероприятия.

Кассовый план отражает оборот наличных денег и поступление их через кассу. Такой документ необходим для контроля за поступлением и расходованием наличных средств.

Показатели оперативных финансовых планов служат индикаторами для выбора конкретных финансовых рычагов и инструментов финансового регулирования, поэтому они должны детализоваться применительно к тем структурным подразделениям, которые обеспечивают управление соответствующей группой финансовых отношений (с персоналом, партнерами, банками, бюджетом). В связи с этим, нами предлагается включить в контур оперативно-календарного финансового планирования метод бюджетного планирования, или бюджетирования. Он основан на системе процедур управленческого учета, что позволяет обеспечивать строгую экономии финансовых средств, сокращать непроизводительные затраты, осуществлять более гибкое маневрирование и контроль предпринимательских затрат, образующих себестоимость продукции. Основным преимуществом бюджетирования перед традиционной системой бухучета и финансовой отчетности состоит в большей самостоятельности и ответственности всех служб и подразделений в планировании и расходовании соответствующего вида финансовых ресурсов, что стимулирует работников к достижению наилучших результатов коллективного труда [2].

В системе бюджетирования информация аккумулируется и анализируется не по предприятию в целом, а по *центрам ответственности* – внутренним сегментам предприятия, во главе которых стоит ответственное лицо, принимающее решения. Центры ответственности могут выделяться по функциональному, территориальному, организационному или структурному признакам. Например, центры контроля условно постоянных и переменных затрат, центры выручки, центры прибылей, центры инвестиций. В каждом центре должны быть конкретизированы показатели для измерения затрат и результатов и база для их распределения.

Детализированный бюджет представляет собой финансовый документ, отражающий прогноз затрат и результатов будущих или уже произведенных финансовых операций. Он является инструментом и финансового планирования, и финансового регулирования. Детализированный бюджет обычно составляется на квартал, месяц или декаду, однако в комплексной системе бюджетирования могут составляться также и текущие бюджеты – на 2 года или на год с разбивкой по месяцам.

Главным бюджетным документом является *основной бюджет предприятия*. Он предназначен для количественной финансово-экономической оценки маркетинговых и производственных возможностей предприятия по достижению стратегических целей и решению тактических задач. В состав основного бюджета входят три обязательных документа: *прогноз прибылей и убытков, прогноз движения денежных средств, прогноз капитала*.

Финансовый бюджет представляет собой план, в котором отражаются предполагаемые источники финансовых средств и направления их использования. Для этого составляются *инвестиционный бюджет, план денежных потоков, прогнозный баланс*.

При разработке *операционного бюджета* прогнозируемые объемы производства и продаж трансформируются в количественные оценки доходов и расходов для каждого центра ответственности: бюджет продаж (реализации продукции), бюджет производства,

бюджет производственных запасов, бюджет прямых затрат на материалы, на оплату труда, бюджет коммерческих расходов, бюджет производственных расходов, бюджет общехозяйственных расходов, бюджет прибылей и убытков.

Бюджет продаж должен отражать месячный или квартальный объем продаж в натуральных и стоимостных показателях. Денежные поступления при этом планируются на основании коэффициента инкассации, отражающего оплату отгруженной продукции и сумму безнадежных долгов по периодам планирования. Выручка от реализации продукции, как главный показатель бюджета продаж, определяется с учетом остатков нереализованной продукции на начало (НРП нг) и конец года (НРП кг) и выпуска товарной продукции в планируемом году (ТП)

$$B = \text{НРП нг} + \text{ТП} - \text{НРП кг} \quad (1)$$

Бюджет производства (производственный бюджет) представляет собой план выпуска продукции в натуральных и стоимостных показателях на основе информации плана продаж, наличия и изменения запаса продукции на складе, производственной мощности предприятия и величины внешних закупок. При его составлении рассчитывается объем товарной продукции с учетом госзаказа, заключенных договоров на поставку продукции и заявок покупателей.

Бюджет производственных запасов характеризует состояние нормируемых оборотных средств (сырья, материалов, незавершенного производства и готовой продукции) на начало и конец периода и их движение.

Бюджеты прямых затрат на материалы могут быть составлены как по отдельным материалам, так и в виде единого документа для отражения плановой потребности в закупках и использовании затрат на основное сырье, материалы и полуфабрикаты с учетом данных производственного бюджета и бюджета запасов, а также сроков и порядка погашения дебиторской задолженности.

Бюджет прямых затрат на оплату труда предусматривает выделение повременной и сдельной оплаты труда основных производственных рабочих, погашение имеющейся кредиторской задолженности по выплате заработной платы исходя из показателей производственного бюджета, заданий по росту производительности труда, тарифных ставок.

Бюджет общепроизводственных расходов планирует постоянную часть косвенных затрат на производство продукции исходя из потребностей производства и переменную часть как норматив от трудозатрат основных производственных рабочих.

Прогноз отчета о прибылях и убытках (бюджет прибылей и убытков) составляется на основе планирования ожидаемых доходов, себестоимости продукции и прибыли. Прибыль по товарному выпуску определяется исходя из плана производства, отпускных цен и сметы затрат. Она может определяться *методом прямого счета* по отдельным видам изделий с последующим суммированием в целом по предприятию:

$$П = П_{нг} + П_{пл.} - П_{кг} \quad (2)$$

где $П_{нг}$; $П_{кг}$ – прибыль в остатках готовой продукции на начало и конец планового года.

Прибыль от реализации продукции, изготовленной в плановом году ($П_{пл}$), определяется на основе номенклатуры продукции и цены реализации согласно плановым калькуляциям себестоимости и сметам управленческих и коммерческих расходов по каждому изделию. Следует отметить, что прямой метод трудоемко и не позволяет выявить факторы, влияющие на динамику прибыли, поэтому применяется обычно при планировании серийной продукции.

Аналитический метод широко используется в финансовом планировании на предприятиях с широкой номенклатурой продукции. Он основан на использовании укрупненного норматива затрат на 1 руб. товарной продукции, который определяется с учетом базовой рентабельности, достигнутого на предприятии уровня затрат и заданий по их снижению:

$$П = \text{ТП} (100 - \text{Нз}) / 100, \quad (3)$$

где Нз – норматив затрат на 1 руб. товарной продукции в ценах производителя (без косвенных налогов).

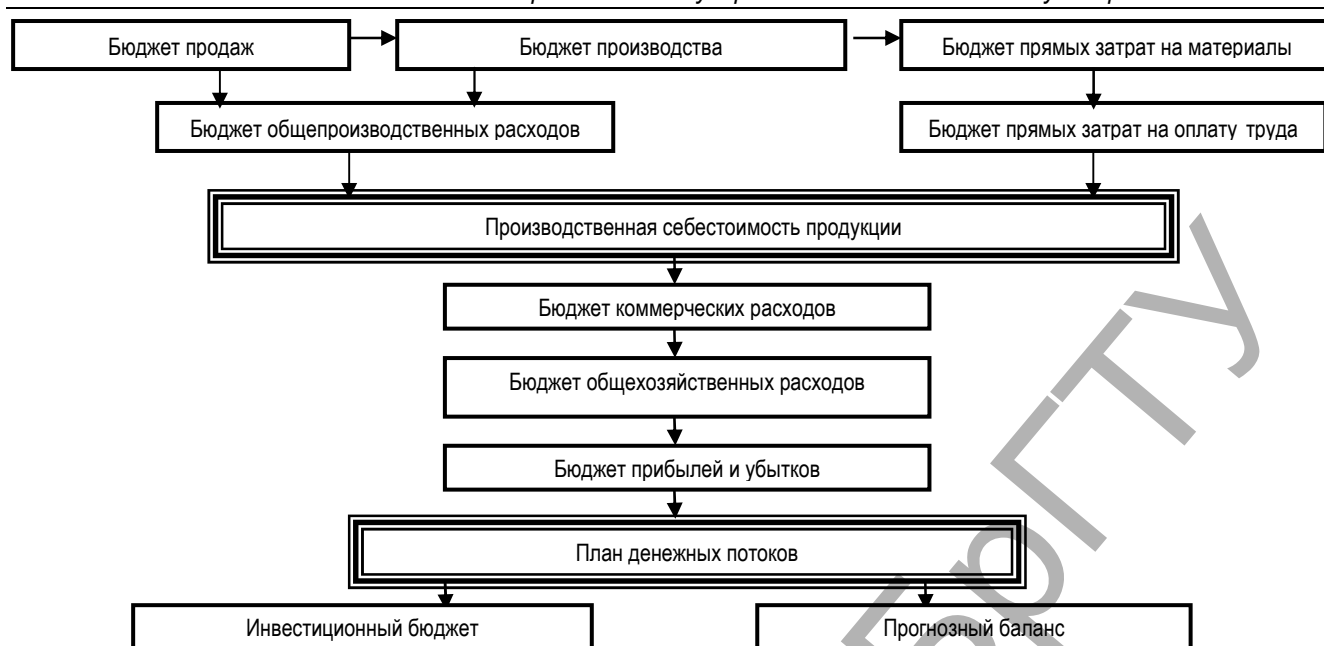


Рис. 3. Логическая схема бюджетирования

При определении финансового результата необходимо учесть прибыль от операционной деятельности, от реализации товарно-материальных ценностей, нематериальных и других активов, а также внереализационные доходы от финансовых операций, долевого участия, полученных штрафов и т.п.

Прогноз отчета о потоках денежных средств (бюджет денежных средств) отражает план поступления денежных средств и осуществления платежей на предстоящий период, то есть результаты основной, операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Прогноз баланса – разрабатывается для оценки финансового положения предприятия с учетом принятых плановых решений. С этой целью определяется прогнозная величина нормируемых оборотных средств (сырья и материалов, незавершенной и готовой продукции), дебиторской задолженности, денежных средств по данным соответствующих бюджетов; основные активы планируются исходя из инвестиционного бюджета, а пассивная часть баланса – исходя из предполагаемой оборачиваемости кредиторской задолженности и прочих текущих пассивов.

Расхождение в активной и пассивной части баланса позволяет планировать дополнительные источники финансовых ресурсов в виде долгосрочных кредитов банков и прироста собственного капитала.

Последовательность процедур бюджетирования соответствует логической схеме формирования и использования финансовых результатов (рис. 3).

Процесс реализации финансовых планов, в том числе бюджетов, изучается в ходе финансового контроля и анализа, осуществляемых в механизме внутрифирменного планирования службами финансового аппарата коммерческой организации. Направления анализа выбираются в соответствии с поставленными задачами и могут иметь различную степень детализации и точности, которая определяется пользователями информации (внутренними или внешними).

Финансовый анализ представляет собой систему расчета, оценки и интерпретации финансовых показателей, отражающих различные стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Его целью является получение информации, необходимой для принятия управленческих решений о способах реализации финансовой политики и внесении в нее необходимых изменений руководством фирмы, а также предоставление информации контрагентам предприятия для обоснования принимаемых ими решений о сотрудничестве.

Задачи анализа – оценка текущего финансового состояния предприятия; определение тенденций и закономерностей его развития в анализируемый период; выявление слабых сторон и определение резервов повышения финансовой устойчивости и эффективности деятельности субъекта хозяйствования. В ходе анализа ис-

пользуются такие методы финансовой статистики, как анализ динамики показателей с помощью относительных показателей динамических рядов (*горизонтальный анализ*); оценка структуры изучаемых явлений с помощью *вертикального анализа*; выявление факторов, обусловивших динамику изучаемого явления с помощью *парного или многофакторного индексного анализа*; определение и сопоставление финансовых показателей с нормативными или среднеотраслевыми значениями на основе документации бухгалтерского учета и отчетности – *сравнительный анализ*.

В результате анализа могут быть выявлены основные проблемы, ухудшающие финансовое состояние предприятия:

1. *Низкая платежеспособность* вследствие дефицита денежных средств выявляется с помощью индикаторов платежеспособности, к которым можно отнести показатели ликвидности активов, наличие просроченной или сверхнормативной кредиторской задолженности перед бюджетом, персоналом, кредиторами.

2. *Низкая финансовая устойчивость*, отражающая проблемы в погашении обязательств предприятия в обозримом будущем, то есть зависимость компании от кредиторов и, как следствие, потерю финансовой независимости. Для оценки финансовой устойчивости определяются в комплексе показатели автономии, динамики чистого оборотного капитала и собственных оборотных средств. На основе полученной информации можно сделать вывод о том, что предприятие находится в кризисном состоянии, обусловленном либо внешними (спад производства, инфляция, неэффективное ценообразование, неплатежеспособность партнеров), либо внутренними факторами (неэффективный менеджмент, дефицит платежных средств, убытки). В итоге предприятие теряет собственный капитал, залезает в долги и может стать банкротом, то есть потерять свою финансовую устойчивость.

3. Для выяснения причин потери финансовой устойчивости предприятия *делается анализ его деловой активности* на основе исчисления показателей оборачиваемости капитала и эффективности (рентабельности) использования его финансовых ресурсов. Результаты анализа эффективности использования капитала предприятия позволяют сделать вывод о том, где возникают главные его проблемы: в сфере основного производства, операционной деятельности, отношений с покупателями, кредиторами или финансовой деятельностью.

Полученная в процессе анализа аналитическая информация по каналу обратной связи поступает в контур тактического бизнес-планирования и служит основой для принятия решений соответствующими центрами ответственности. Это дает возможность своевременно производить обновление финансовых планов, повысить их достоверность, обеспечить реализуемость и надежность.

Заключение. Описанный в статье системный подход к внутрифирменному планированию направлен на согласованное функционирование в едином комплексном механизме основных инструментов управления финансовыми отношениями коммерческой организации. Содержательное описание взаимодействующих между собой контуров стратегического, текущего и оперативно-календарного планирования выполнено с использованием современных методов бизнес-планирования и бюджетирования. Это позволило доказать целесообразность разработки на предприятиях аналитического бизнес-плана для обоснования путей инновационного развития и определения его финансовых источников.

Тактический бизнес-план организации, разработанный с учетом плановых показателей бюджетирования по центрам ответственности

и результатов финансово-экономического анализа, выполняемого в подсистеме обратной связи, является основой гибкой системы управления финансами предприятия, способной адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды и требованиям рынка.

СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бизнес-планирование: учебное пособие / [В.З. Черняк и др.]; под ред. В.З. Черняка, Т.Г. Чараева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 591с.
2. Обухова, И.И. Финансы: теория и практика: мультимедийный курс лекций для студентов и магистрантов. – Брест: Изд-во БрГТУ, 2012. – 207 с.

Материал поступил в редакцию

OBUNOVA I.I., SOLOMANINA E.V. System approach to business planning at the enterprise

In article the system approach to working out of the complex mechanism of management by the enterprise finance, based on use in intrafirm planning of tools of business planning and the administrative account is described. The analytical business plan of the organization developed on the basis of planned targets of budgeting on the centers of responsibility and results of the financial and economic analysis, carried out in a feedback subsystem, is the central link of a flexible control system of financial relations of the enterprise, capable to adapt for changing environmental conditions and market requirements.

УДК 657

Панченко И.А.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В УКРАИНЕ: ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Введение. В условиях формирования новых экономических отношений хозяйствования, которые формируются под влиянием глобализационных процессов и развития информационной экономики, необходимо пересматривать подходы к формированию и распределению прибыли, как основного показателя деятельности любого предприятия. Важность решения этого вопроса усиливается также в связи с постепенной трансформацией основной цели деятельности хозяйствующего субъекта от получения прибыли к увеличению стоимости компании на рынке. При разработке современной концепции формирования и распределения прибыли должен быть учтен как зарубежный опыт в этом вопросе так и те несоответствия, которые существуют в национальных системах бухгалтерского учета финансовых результатов в целом и прибыли, в частности.

Анализ научных исследований и публикаций. Вопросы методологии бухгалтерского учета в целом, и бухгалтерского учета операций по формированию прибыли, поднимали в своих научных исследованиях ряд украинских ученых, в частности Ф. Бутынец, С. Голлов, З. Гуцайлук, В. Кузь, Н. Кужельный, Н. Малюга, В.В. Евдокимов, Л. Нападковская, В. Линнык, М. Пушкарь и другие. Среди зарубежных ученых постсоветского пространства исследованным вопросам уделяли внимание Е. Добровольский, М. Вахрушина, Г. Каратаева, В. Ковалев, В. Новодворский, В. Палий, С. Панкова, В. Чернова, Я. Соколов и многие других исследователи.

Целью статьи является определение методологических подходов к бухгалтерскому учету формирования прибыли в Украине на современном этапе экономического развития.

Изложение основного материала. Методологические подходы к бухгалтерскому учету формирования прибыли в Украине определены действующими нормативно правовыми актами такими как Положения (стандарты) бухгалтерского учета (далее П(С)БУ), Налоговый кодекс Украины и другими подзаконными актами разъясняющими положения налогового законодательства. На основании этих нормативно-правовых актов субъект хозяйствования формирует систему бухгалтерского учета финансовых результатов и прибыли имеющую фискальную целевую установку, поскольку на основании нормативных требований в большей мере касаются расчета прибыли к налогообложению и раскрытия информации о расчетах по налогу на прибыль.

Анализируя П(С)БУ, которые непосредственно регулируют формирование прибыли (табл. 1) следует отметить их целевую направленность на регулирование методологических основ признания доходов и расходов при формировании прибыли к налогообложению, а также принципы раскрытия информации в финансовой отчетности.

Касательно признания доходов и расходов с целью их отражения в бухгалтерском учете и отчетности следует акцентировать внимание на сближение требований налогового и бухгалтерского законодательства с введением в действие Налогового кодекса Украины, который регулирует отношения возникающие в сфере начисления налогов и платежей, в частности налога на прибыль, а также его администрирования.

В соответствии с П(С)БУ 15 "Доход" [2], доход признается во время увеличения актива или уменьшения обязательства, что обуславливает увеличение собственного капитала (за исключением увеличения капитала за счет взносов участников предприятия), при условии, что оценка дохода может быть достоверно определена. Согласно действующего законодательства не признаются доходами такие получения от других лиц: суммы налога на добавочную стоимость, акцизов, других налогов и обязательных платежей, подлежащих перечислению в бюджет и забюджетные фонды; суммы полученных за договором комиссии, агентскими и другими аналогичными договорами в пользу комитента, принципала; сумма предварительной оплаты продукции (товаров, работ, услуг); сумма аванса в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг; сумма задатка в качестве залога либо в погашение долга, если это предусмотрено соответствующим договором; получения, принадлежащие другим лицам; получения от первичного размещения ценных бумаг.

Доход (выручка) от реализации продукции (товаров, других активов) признается при наличии таких условий: покупателю переданы риски и выгоды, связанные с правом собственности на продукцию (товар, другой актив); предприятие не осуществляет управление и контроль над реализованной продукцией (товарами, другими активами); сумма дохода (выручки) может быть достоверно определена, есть уверенность, что в результате операций осуществится увеличение экономических выгод предприятия, а расходы связанные с этой операцией, могут быть достоверно определены. Для признания дохода согласно П(С)БУ для целей его учета и формирования прибыли должны быть учтены все выше перечисленные требования.

Панченко Инна Анатольевна, к.э.н., доцент, докторант кафедры бухгалтерского учета и контроля Житомирского

Украина, 10000, г. Житомир, ул. Черняховского, 103.