

Таблица 1. Система показателей У.Бивера для диагностики банкротства.

| Показатель  | Формула                   | Значение показателей      |                         |                         |
|---|---------------------------|---------------------------|-------------------------|-------------------------|
|   |                           | Банкротство мало вероятно | Банкротство через 5 лет | Банкротство через 1 год |
| Коэффициент Бивера                                      | $\frac{ЧП - АМ}{ДО + КО}$ | 0,4-0,45                  | 0,17                    | -0,15                   |
| Коэффициент текущей ликвидности                         | $\frac{ОА}{ТО}$           | $\geq 3$                  | 2-2,5                   | $\leq 1,0$              |
| Финансовый леверидж                                     | $\frac{ДО + КО}{А}$       | $\leq 35$                 | $\geq 50$               | $\geq 80$               |
| Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом | $\frac{СК - ВА}{А}$       | 0,4                       | $\leq 0,3$              | 0,06                    |
| Рентабельность активов                                  | $\frac{ЧП}{А}$            | 6-8                       | 4                       | -22                     |

Примечание:

**ЧП** – чистая прибыль; **АМ** – амортизация; **ДО** – долгосрочные обязательства; **КО** – краткосрочные обязательства; **А** – активы; **СК** – собственный капитал; **ВА** – внеоборотные активы; **ОА** – оборотные активы фирмы; **ТО** – текущие обязательства.

Существует необходимость в разработке новых моделей, которые наряду с традиционными нормативными критериями учитывали бы интеллектуальный капитал фирмы, в том числе активы, связанные с результатами близких к завершению НИОКР. Эта часть интеллектуального капитала фирмы, хотя еще и не имеет статуса объекта интеллектуальной собственности, но нередко представляет собой значительную ценность, а потому должна быть учтена при оценке вероятности банкротства.

Новые модели должны более полно учитывать многообразие реальных кризисных ситуаций, в которых может оказаться современное предприятие.

#### Литература

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности./Под. общ, ред. В.И. Стражева.-Мн.: Выш.шк., 2005.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа.- М.: Финансы и статистика, 2006.
3. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия.- М., Юнити, 2004.

УДК 336.64

*Лавский М.В.*

*Научный руководитель: старший преподаватель Зубрицкий А. Ф.*

*УО «Белорусский национальный технический университет» г.Минск*

## СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Финансовое планирование – это планирование всех доходов и направлений расходования денежных средств предприятия для обеспечения его развития. Финансовое планирование осуществляется посредством составления финансовых планов разного содержания и назначения в зависимости от задач и объектов планирования.

Финансовое планирование является важным элементом корпоративного планового процесса. Каждый менеджер, независимо от своих функциональных интересов, должен быть знаком с механикой и смыслом выполнения и контроля финансовых планов, по крайней мере настолько, насколько это касается его деятельности.

Финансирование фирмы – основополагающий элемент для достижения успеха в деле. Каждая фирма должна планироваться с четким и ясным пониманием того, какие вложения потребуются для того, чтобы начать операцию, какие дополнительные средства будут нужны для поддержания уже начатого. И где могут быть взяты деньги.

Сумма, требуемая для того, чтобы начать дело, может быть определена при помощи составления списка активов, которые должны появиться в наличии, с оценкой их стоимости. Цель следующей ступени в проведении планирования – гарантировать наличие средств для обеспечения трех основных ситуаций в бизнесе:

1. Наличие достаточного капитала для покупки уже действующей фирмы; или в случае открытия нового дела – достаточного капитала для покрытия издержек на развитие.

2. Наличие достаточного размера оборотных фондов для покрытия расходов в первые месяцы, когда поток наличности лимитирован.

3. Наличие достаточного резервного капитала для покрытия внеплановых издержек, которые часто имеют место на начальном этапе. Рекомендуемая сумма обычно составляет 10-15% от начальной стоимости или стоимости покупки оборудования.

Необходимо изложить план получения средств для осуществления проекта. При этом необходимо ответить на следующие вопросы:

- Сколько вообще нужно средств для реализации проекта?
- Откуда получить эти деньги, в какой форме?
- Когда можно ожидать полного возврата вложенных средств, получения дохода на них инвесторами?

Значение финансового плана на предприятиях заключается в том, что он:

- содержит ориентиры, в соответствии с которыми предприятие будет действовать;
- дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;
- служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Бюджет является инструментом как для планирования, так и для контроля. В самом начале периода действия бюджет представляет собой план или норматив; в конце периода действия он служит средством контроля, с помощью которого руководство может определить эффективность действий и составить план мероприятий по совершенствованию деятельности компании в будущем.

Цели планирования могут быть различны на разных предприятиях. Функциям планирования может придаваться разное значение в зависимости от вида и величины предприятия.

Бюджет как экономический прогноз. Руководство любого предприятия независимо от его вида и величины обязано знать, какие задания в области экономической деятельности оно может запланировать на следующий период. Группы заинтересованных в деятельности предприятия лиц предъявляют определенные минимальные требования к результатам его работы. К тому же при планировании некоторых видов деятельности необходимо знать, какие экономические ресурсы требуются для выполнения поставленных задач. Это относится, например, к планированию в области привлечения капитала (приобретения кредитов, увеличение акционерного капитала и т.п.) и определения объема инвестиций.

Бюджет как основа для контроля. По мере реализации заложенных в бюджете планов необходимо регистрировать фактические результаты деятельности предприятия. Сравнивая фактические показатели с запланированными, можно осуществлять так называемый бюджетный контроль. В этом смысле основное внимание уделяется показателям, которые отклоняются от плановых, и анализируются причины этих отклонений. Таким образом пополняется информация обо всех сторонах деятельности предприятия. Бюджетный контроль позволяет, например, выяснить, что в каких-либо областях деятельности предприятия намеченные планы выполняются неудовлетворительно. Но можно, разумеется, предположить и такую ситуацию, когда окажется, что сам бюджет был составлен на основе нереалистичных исходных положений. В обоих случаях руководство заинтересовано в получении информации об этом, с тем чтобы предпринять необходимые действия, т.е. изменить способ выполнения планов или ревизовать положения, на которых основывается бюджет.

Бюджет как средство координации. Бюджет представляет собой выраженную в стоимостных показателях программу действий (план) в области производства, заку-

пок сырья или товара, реализации произведенной продукции и т.д. В программе действий должна быть обеспечена временная и функциональная координация (согласование) отдельных мероприятий. Рентабельность сбыта зависит, например, от величины ожидаемой цены поставщика и условий производства; количество выпускаемой продукции – от ожидаемого объема реализации; величина отпускной цены – от того, каких объемов закупок сырья и материалов требует программа производства и реализации; и т.д.

Бюджет как основа для постановки задачи. Разрабатывая бюджет на следующий период, необходимо принимать решения заблаговременно, до начала деятельности в этот период. В таком случае существует большая вероятность того, что разработчикам плана хватит времен для выдвижения и анализа альтернативных предложений, чем в той ситуации, когда решение принимается в самый последний момент.

Бюджет как средство делегирования полномочий. Одобрение руководством предприятия бюджета (плана) подразделения служит сигналом того, что в дальнейшем оперативные решения принимаются на уровне этого подразделения (децентрализованно), если они не выходят за установленные бюджетом рамки. Если же бюджеты на уровне подразделений не разрабатываются, руководство предприятия вряд ли будет в такой степени склонно к децентрализации процесса принятия оперативных решений.

Организация планирования зависит от величины предприятия. На очень мелких предприятиях не существует разделения управленческих функций в собственном смысле этого слова, и руководители имеют возможность самостоятельно вникнуть во все проблемы. На крупных предприятиях работа по составлению бюджетов (планов) должна производиться децентрализованно. Ведь именно на уровне подразделений сосредоточены кадры, имеющие наибольший опыт в области производства, закупок, реализации, оперативного руководства и т.д. Поэтому именно в подразделениях и выдвигаются предложения относительно тех действий, которые было бы целесообразно предпринять в будущем.

Бюджеты подразделений должны разрабатываться не изолированно друг от друга. При расчете, например, плановых показателей реализации, а значит и величины покрытия необходимо знать условия производства и запланированные отпускные цены. Чтобы обеспечить действенную систему координации, на многих предприятиях разрабатывается инструкция по составлению бюджетов, в которой содержится повременной план, а также распределение обязанностей и ответственности при расчете бюджетных показателей.

В литературе о планировании на предприятиях обычно различают две схемы организации работ по составлению бюджетов (планов): по методу break-down (сверху-вниз) и по методу build-up (снизу-вверх). По методу break-down работа по составлению бюджетов начинается "сверху", т.е. руководство предприятия определяет цели и задачи, в частности плановые показатели по прибыли. Затем эти показатели во все более детализированной, по мере продвижения на более низкие уровни структуры предприятия, форме включаются в планы подразделений. По методу build-up поступают наоборот. Например, расчет показателей реализации начинают отдельные сбытовые подразделения, и затем уже руководитель отдела реализации предприятия сводит эти показатели в единый бюджет (план), который в последствии может войти составной частью в общий бюджет (план) предприятия.

Методы break-down и build-up представляют две противоположные тенденции. На практике не целесообразно использовать только один из этих методов. Планирование и составление бюджетов представляют собой текущий процесс, в котором необходимо постоянно осуществлять координацию бюджетов различных подразделений.

#### Литература

1. Кравченко Л.И. Анализ финансового положения предприятия. - Мн.: Экаунт, 1994.
2. Морозов А.П. Оценка финансового состояния предприятия. - Мн.: Навука і тэхніка, 1994.
3. Панков Д.А. Современные методы анализа финансового положения предприятия. - Мн.: Профит, 1995.