

способности. Регионы Республики Беларусь по масштабам участия во внешнеэкономической деятельности имеют значительные различия, которые обусловлены местоположением, структурой хозяйства, историческим ходом экономического развития и множеством других факторов. Анализ участия регионов в международной торговле отражает показатель функциональной открытости (на основе расчета относительных показателей — внешнеторговой и экспортной квот), рассчитанный на основе данных по внешней торговле и валовому объему промышленного производства. Использование в анализе показателя валового регионального продукта позволит более качественно оценивать конкурентоспособность региональной экономики, заменив им валовой объем промышленного производства. Квоты по каждому региону соответственно будут сравниваться со средним значением по республике.

Заключение. Таким образом, валовой региональный продукт является наиболее важным индикатором региональной экономической системы.

Использование данного показателя в совокупности с другими экономическими, социальными индикаторами, индикаторами наличия и использования ресурсов в регионе, позволит делать выводы о значимости рассматриваемого региона среди других субъектов национальной экономики Республики Беларусь. ВРП представляет собой основу для разработки региональными органами власти мероприятий, направленных на обеспечение устойчивого развития регионов, сглаживание различий в уровнях их социально-экономического развития и повышение качества жизни населения.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Берченко Н.Г. Критерии и показатели оценки экономического потенциала региона в контексте парадигмы устойчивого развития // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь, № 8, 2005.
2. Бокун Н.Ч., Бондаренко Н.Н., Ю.Ю. Гнездовский. Внедрение системы национальных счетов на региональном уровне // Вопросы статистики, №1, 2004.

Материал поступил в редакцию 15.05.08

RYGHKO E.V. THE PROSPECTS OF USING THE TOTAL REGIONAL PRODUCT IN ANALYSIS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

In the article prospects of introduction in practice of the regional statistical account of a parameter of a total regional product are considered. Use of the given parameter instead of now in use volume of production of industrial production, will allow to define a level of social and economic development of regions in structure of Byelorussia and to define conditions of their steady development.

УДК 336.761.3

Мишкова М.П.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕДУР ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Введение. Прежде, чем принять какие-либо экономические решения и выбрать наиболее эффективный вариант их реализации, требуется подсчитать затраты и степень риска, связанные с данными действиями, определить предполагаемые поступления и конечный результат. Эти вопросы решаются в процессе финансового планирования и прогнозирования, которое осуществляется на данном этапе управления финансовой деятельностью. С помощью финансового планирования обосновываются пути формирования и использования капитала, движения денежных средств, выбора хозяйственных решений с точки зрения их финансовой результативности. Тем самым снижается вероятность принятия ошибочных решений посредством предварительного моделирования основных заданий, обоснования их многочисленными расчетами, оценки разных вариантов финансирования.

В комплексной системе управления финансами, представленной на рис.1., финансовое планирование предназначено для разработки ограничений на параметры управленческих решений.

Прогнозные данные и плановые показатели служат ограничением допустимых изменений системы. Необходимость данного элемента вызвана потребностью предварительного определения объема финансовых ресурсов, источников их формирования, а также рациональных направлений их использования для достижения положительных конечных результатов отдельных операций и общей деятельности субъекта.

Финансовое планирование - это планирование всех доходов предприятия и направлений расходования денежных средств для его инновационного развития.

В современных условиях главной целью финансового планирования становится обоснование производственных и финансовых возможностей предприятия на текущий период и перспективу. **Объектом финансового планирования** является финансовая деятельность предприятия. К главным задачам финансового планирования предприятия можно отнести: прогнозирование источников и разме-

ров поступлений в определенные периоды времени; обоснование оптимальной величины и структуры издержек производства и обращения; определение эффективности разных сфер, видов хозяйственной и финансовой деятельности максимизации прибыли; выявление внутрипроизводственных резервов; корректирование текущих планов при изменении условий хозяйствования.

Финансовое планирование на предприятии включает в себя три уровня финансовых планов: перспективные (стратегические), текущие и оперативные. Каждое направление финансового планирования имеет определенные формы разрабатываемых финансовых планов и периоды, на которые эти планы разрабатываются. Все виды финансовых планов находятся во взаимосвязи и разрабатываются в определенной последовательности. Виды финансового планирования представлены на рис.2.

Первоначальный этап планирования - прогнозирование основных направлений финансовой деятельности, или стратегическое планирование. Оно осуществляется в процессе перспективного планирования и определяет задачи и параметры для текущего финансового планирования. В свою очередь, база для разработки оперативных финансовых планов формируется на стадии текущего финансового планирования.

Разработка финансовой стратегии является составной частью общей стратегии экономического развития предприятия. Она представляет собой определение долгосрочных целей финансовой деятельности предприятия и выбор наиболее эффективных способов и путей их достижения. Процесс формирования долгосрочной финансовой стратегии включает в себя следующие основные этапы: анализ факторов внешней среды предприятия; определение периода реализации стратегии; разработку текущей финансовой политики предприятия, системы мероприятий по обеспечению реализации финансовой стратегии; оценку разработанной финансовой стратегии. На основании финансовой стратегии формируется финансовая политика предприятия по конкретным направлениям финансовой

Мишкова Маргарита Петровна, старший преподаватель кафедры экономической теории Брестского государственного технического университета.

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



Рис. 1. Функциональная схема комплексной системы финансового управления

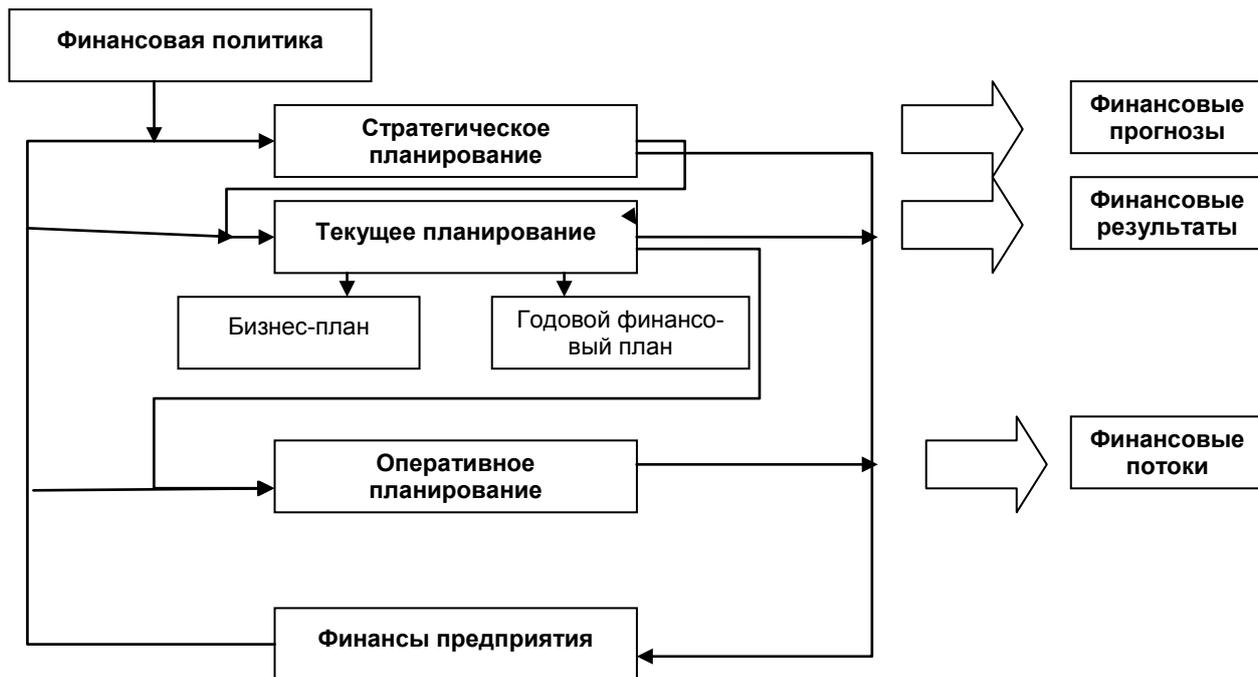


Рис. 2. Виды финансового планирования

деятельности, включает в себя налоговую, амортизационную, дивидендную, ценовую и др. Основой стратегического планирования служит обобщение и анализ информации, с последующим моделированием возможных вариантов развития ситуации и финансовых показателей.

Система текущего финансового планирования основывается на целях и задачах, определенных в финансовой политике предприятия. Этот вид финансового планирования заключается в разработке конкретных видов текущих финансовых планов, которые дают возможность предприятию определить на предстоящий период основные источники его финансовых ресурсов, сформулировать структуру его доходов и затрат, обеспечить его постоянную платежеспособность и рентабельность деятельности. При этом должны разрабатываться, как

минимум, три основных документа: план доходов и расходов, баланс денежных поступлений и выплат, план по источникам и использованию средств. В некоторых случаях в качестве финансового планирования используется прогноз бухгалтерского баланса предприятия.

Основная цель разработки этих документов - прогнозирование финансовых результатов предприятия на планируемый период.

Практически текущее планирование ограничивается составлением финансового плана, который представляет собой баланс доходов и расходов в форме бухгалтерского баланса предприятия в планируемом периоде.

Оперативное планирование дополняет текущее. Это связано с тем, что финансирование плановых мероприятий должно осуществляться за счет заработанных предприятием средств и требует эф-

фективного контроля за использованием финансовых ресурсов. Оперативное финансовое планирование включает составление и исполнение платежного календаря, кассового плана, а также расчет потребностей в краткосрочном кредите.

В основном на предприятиях используется текущее краткосрочное планирование на один год. Это объясняется тем, что за такой период происходят все типичные для жизни предприятия события, выравниваются сезонные колебания конъюнктуры и, главное, к нему привязана вся основная бухгалтерская отчетность.

В данной статье выполнено моделирование наиболее важных элементов текущего финансового плана. На наш взгляд, такими элементами являются план поступления реализационной выручки от основной деятельности предприятия и план потока платежей по косвенным налогам. Проведем их моделирование.

Планирование финансовых показателей осуществляется посредством определенных методов. Среди известных методов можно выделить: нормативный, расчетно-аналитический, экономико-математические. К экономико-математическим методам относятся и аддитивная модель планирования, которая учитывает сезонные колебания. Так как значительная часть выпускаемой предприятиями продукции является примером сезонного товара, для планирования основных производственно-финансовых показателей на многих предприятиях можно использовать эту модель.

Понятие «сезон» в планировании применимо к любым систематическим колебаниям, например, при изучении выручки в течение года, под термином «сезон» понимается один месяц.

Аддитивную модель планирования можно представить в виде формулы:

$$F = T + S + E, \quad (1)$$

где F — прогнозируемое значение;

T — тренд;

S — сезонная компонента;

E — ошибка прогноза.

Рассмотрим применение данной модели на примере планирования объема продаж, так как он имеет сезонный характер. Определяется тренд, наилучшим образом повторяющий фактические данные. Вычитая из фактических значений объемов продаж значения тренда, определяют величины сезонной компоненты и корректируют таким образом, чтобы их сумма была равна нулю. Рассчитываются ошибки модели как разности между фактическими значениями и значениями модели.

Строится модель планирования:

$$F = T + S \pm E, \quad (2)$$

где F — планируемое значение;

T — тренд;

S — сезонная компонента;

E — ошибка модели.

На основе модели разрабатывается окончательный план объема продаж. Для этого предлагается использовать методы экспоненциального сглаживания, что позволяет учесть возможное будущее изменение экономических тенденций, на основе которых построена трендовая модель. Сущность данной поправки заключается в том, что она нивелирует недостаток адаптивных моделей, а именно позволяет быстро учесть наметившиеся новые экономические тенденции:

$$F_{np\ t} = a \times F_{\phi\ t-1} + (1 - a) \times F_{mt}, \quad (3)$$

где $F_{np\ t}$ — планируемое значение объема продаж;

$F_{\phi\ t-1}$ — фактическое значение объема продаж в предыдущем году;

F_{mt} — значение модели;

a — константа сглаживания.

Основные процедуры финансового планирования на основе данной модели включают в себя: формирование исходной информации по объему реализации продукции за два сезона, например, с сентября 2005 года по август 2007 года; выбор трендов; расчет значений сезонной компоненты; корректировка средних значений сезонной компоненты путем приведения к нулю; расчет ошибок модели; построение модели плана; построение плана сезонных продаж и косвенных налогов на 2008 год на основе плановой модели. Схема алгоритма планирования представлена на рисунке 3.

Результатом предлагаемого метода планирования является план реализации продукции предприятия по договорным ценам, включающий ряд косвенных налогов.

В системе финансового регулирования деятельности предприятий большее значение отводится управлению налоговыми отношениями, т.е. налоговому управлению. Неотъемлемой частью финансового управления является налоговое планирование, обеспечивающее оптимизацию налоговых платежей по срокам и размерам уплаты, что позволяет выявить резервы для капитализации отсроченных денежных средств.

Предлагаем оптимизацию налогового управления производить на основе комплексной модели минимизации налоговой нагрузки. Разработка такой модели производится с учетом особенностей действующего налогового законодательства. В настоящее время на предприятиях налоговое планирование практически не производится, бухгалтерия предприятия фактически рассчитывает и уплачивает предусмотренные действующим законодательством налоги и сборы в установленные сроки.

Налоговое планирование начинается с момента регистрации предприятия и включает в себя обоснование выбора организационно-правовой формы с позиции уменьшения налоговой нагрузки.

Следующий этап - выбор режима налогообложения. В соответствии с законодательством предприятие при соблюдении определенных условий может претендовать на упрощенную систему налогообложения, что значительно снижает налоговую нагрузку. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь «Об упрощенной системе налогообложения», от 09.03.2007 года № 119 сокращается порядок налогов и неналоговых платежей. Например, для некоторых субъектов хозяйствования исключен налог на добавленную стоимость и отчисления в целевые республиканские бюджетные фонды от выручки в размере 20%, вместо этого предприятия платят 10% или 8% налог от валовой выручки. Из налогов, относимых на себестоимость продукции, исключены земельный и экологический налог по фиксированным ставкам, а так же налог на прибыль - 24% и местные сборы - 3%.

Выбор места регистрации также необходимо учитывать в налоговом планировании. Например, регистрация в СЭЗ «Брест» предусматривает автоматически уменьшение количества уплачиваемых предприятием налогов и сборов.

Важным этапом налогового планирования является форма отражения в учете основных параметров налогообложения: выручки от реализации продукции, товаров, работ, услуги операционных доходов и расходов, внереализационных доходов и расходов финансовых результатов, а также формирование затрат, принимаемых для налогообложения. Выбор форм отражения в учете основных параметров налогообложения в соответствии с действующим законодательством и отраслевыми особенностями закрепляется в учетной политике предприятия на год и позволяет предприятию прогнозировать влияние этих факторов на величину налоговых обязательств.

Например, отражение финансовых результатов по поступлению денежных средств на расчетный счет обеспечивает предприятию в условиях неплатежеспособности контрагентов возможность отсрочки наступления момента уплаты налогов.

Выбор механизма распределения и списания затрат на выпуск готовой продукции либо оказания услуг позволяет учесть производственные и отраслевые особенности, например, трудоемких либо материалоемких производств. А методы списания сырья и материалов по ЛИФО или средневзвешенным ценам дают возможность учитывать инфляционные процессы и длительность цикла производства.

Форма расчетов с поставщиками и покупателями также оказывает определенное воздействие на выработку управленческих решений в области налогового планирования. Несвоевременность либо отсрочка расчетов приводит к увеличению номинальных обязательств по налогу на добавленную стоимость, а использование бартерных схем не позволяет воспользоваться преимуществами учетной политики по поступлению денежных средств. Так как, в соответствии со статьей 10 Закона «О налоге на добавленную стоимость», от 18.12.1991 года с изменениями и дополнениями на 01.01.2008 года в случае не поступления выручки по истечении 60 дней предприятие обязано уплатить в бюджет сумму налога не зависимо от применяемого метода отражения финансовых результатов.

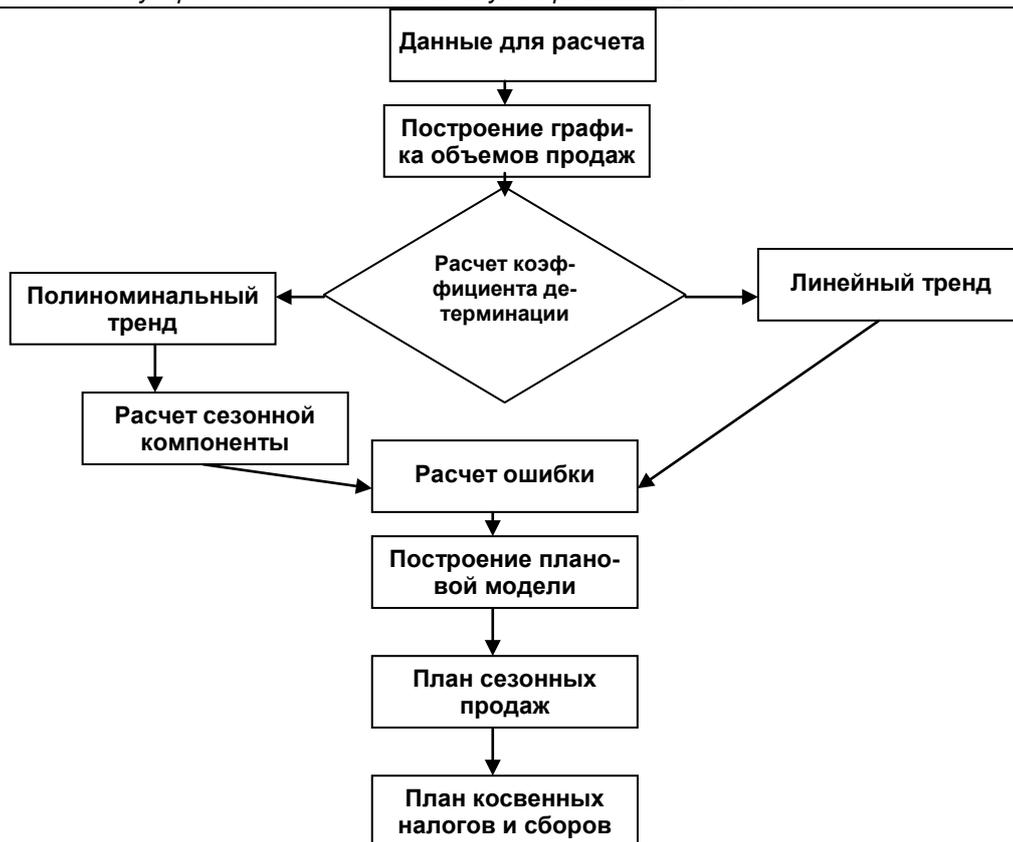


Рис. 3. Схема алгоритма планирования объема продаж



Рис. 4. Комплексная модель налогового планирования

Исходя из изложенного выше, нами предложена комплексная модель налогового планирования рис. 4.

Заключение. Используя результаты разработки по предложенному алгоритму плана поступления выручки, рекомендации системы налогового планирования и другие планово-отчетные документы, планово-экономический сектор предприятия составит остальные документы финансового планирования, используя комплексную систему финансового управления в качестве ограничений на ее параметры.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Адаменкова С.И., Бурцева И. Н., Левкович А.О. Бухгалтерский и налоговый учет финансовый анализ и контроль: Учебное пособие. – Мн.: ООО «Элайда», 2006 – 556 с.
2. Вуколова Т.И., Жук И.Н., Киреева Е.Ф. Управление финансами предприятия: Справочно-практическое пособие.- Мн.: Книжный дом; Минаста, 2006. – 224 с.

Материал поступил в редакцию 13.05.08

MISHKOVA M.P. FINANCE PLANNING PROCEDURES MODELING IN THE COMPLEX SYSTEM OF THE FINANCE MANAGEMENT

The results of the research of theoretical aspects referring to finance procedures modeling problem in the complex system of the enterprise management are shown. The algorithm of the sale planning volumes developed on the base of additive planning model are shown. The complex model of minimization taxing weight has been developed on account of the peculiar features of acting legal system in purpose of the optimization of taxing management has been suggested.

УДК 338.242.2:331.221.1

Носко Н.В., Лялюк Т.В.

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ОБУЧЕНИЯ И РОСТА СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ОПЛАТЫ ТРУДА

Введение. На современном этапе развития концепций управления предприятием система сбалансированных показателей (ССП) является одной из самых известных и проработанных систем управления по ключевым показателям результативности (КПР) в мире. Однако большинство отечественных предприятий не используют данный инструмент управления, а нередко и не знают о его существовании. Поэтому возникает необходимость в изучении проблемы применения СПП в системе управления отечественных предприятий.

Как показывает зарубежный опыт, стратегические карты наиболее широко применяются в англоязычных странах и в Скандинавии. Проводившийся в скандинавских странах опрос компаний [1] зафиксировал устойчивый интерес к модели стратегических карт; 63 компании или подразделения (27% из принимавших участие в опросе) уже внедрили какой-либо вариант стратегических карт, а 145 компаний (61%) предполагали внедрить их в течение ближайших двух лет. В настоящее время СПП функционирует в таких крупных компаниях, как British Airways, Coca-Cola Beverages Sweden, Electrolux, ABB и других.

Основными причинами использования СПП являются планирование инвестиций в интеллектуальный капитал компании, установление системных отношений с потребителями и создание современных информационных систем. Возникла реальная опасность того, что стремление к получению прибыли сейчас и немедленно помещает компании принять правильные решения на долгосрочную перспективу. Необходимо совершенствование системы традиционных финансовых показателей для приведения их в соответствие с более важными для развития компании целями. Кроме того, для большинства сотрудников компании цели их деятельности, описанные с помощью нефинансовых показателей, будут более ясными и убедительными [2].

При разработке системы сбалансированных показателей возникает вопрос, касающийся того, что помимо основы стратегического управления, методика СПП включает важный поддерживающий блок: систему вознаграждения, связанную с достижением стратегических результатов.

Решение этой проблемы можно осуществить при анализе одной из перспектив СПП – составляющей обучения и роста, так как эффективное функционирование предприятия зависит от его персонала, роль которого и раскрывается в составляющей обучения и роста.

В настоящей статье рассматривается один из возможных вариантов разработки составляющей обучения и роста и взаимосвязи между мотивированностью персонала и программами стимулирования и поощрения в рамках СПП на примере ООО «Первая шоколадная компания».

Составляющая обучения и роста для ООО «Первая шоколадная компания». В составляющей обучения и роста стратегической целью выступает мотивированный и подготовленный персонал. Роль побуждающих факторов, с помощью которых создается удовлетворенность работника, отводится стратегическим направлени-

ям. В стратегической карте ООО «Первая шоколадная компания» определены следующие стратегические направления:

- 1) Стратегические компетенции;
- 2) Стратегические технологии;
- 3) Атмосфера активности.

Удовлетворенность работника в области компетенций складывается из точного определения круга его полномочий и оказания ему помощи в переобучении, если он не владеет необходимыми стратегическими навыками. Особенно важно стремиться к полному покрытию стратегических компетенций, поскольку даже некоторая нехватка стратегических компетенций снижает творческую активность сотрудников.

В области стратегических технологий главным является доступность стратегической информации. Работник не будет удовлетворен, если у него нет доступа к корпоративным базам данных по СПП, если он не получает информации о важнейших решениях руководства по стратегии. Его удовлетворенность возрастает в случае применения компанией качественных программных продуктов по СПП, благодаря которым работник получает личное рабочее место в этой системе.

Значительную роль играет атмосфера активности и компетентности. Основные усилия по формированию этого фактора удовлетворенности персонала необходимо направить на разъяснение стратегии. Это связано с проведением большой работы в этом направлении. Десятки совещаний руководителей, сотни рабочих встреч и обсуждений с персоналом — только такая настойчивость даст шанс сотрудникам понять и принять стратегию компании. На основе ясного понимания сотрудниками стратегии удастся достичь соответствия личных целей корпоративным, вызвать готовность персонала к большому объему полномочий и ответственности. Чем более радикальные цели содержит СПП, тем более серьезно приходится работать над программой делегирования полномочий. Большое количество поступающих предложений и высокий процент их успешного использования наиболее полно охарактеризуют атмосферу активности в компании. Этот показатель указывает на довольно высокую степень удовлетворенности персонала. Ведь СПП всегда ставит цель освободить творческую энергию людей и сфокусировать ее на стратегических целях компании. Там, где это удастся, успехи не заставят себя ждать. Поэтому творческая активность сотрудников постоянно подтверждается высокими результатами по компании в целом и создает стабильный, источник удовлетворенности персонала [3].

Таким образом, исходя из вышесказанного, для характеристики стратегических направлений составляющей обучения и развития были выбраны следующие ключевые показатели результативности (таблица 1).

Предполагается, что удовлетворенность работника приводит к росту его эффективности и сохранению кадрового состава компании. Эффективность работников и стабильность кадрового состава дают необходимые результаты в области создания и поддержания

Лялюк Татьяна Васильевна, студентка третьего курса экономического факультета группы ЭУ-7 Брестского государственного технического университета.

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