

*И.Н. Козлов\*, П.П. Рыбко\**

## **О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПОСТРОЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

\*Томский государственный педагогический университет

\*\*Анжерская электростанция

Наиболее острой проблемой, которую каждодневно вынуждены решать руководители наших предприятий, является проблема платежей. Потребностей здесь много больше, чем возможностей, поскольку каждому сегодня известно, что значительная часть выручки от реализации инкассируется не деньгами, а товарами, путем бартерных операций.

За дефицитом платежных средств кроется не только и не столько недостаток денег как таковых, сколько иные, более глубинные, причины. Две из них представляются ключевыми. Первая – это продолжение производства неконкурентоспособной продукции. Неумение рационально организовать свои отношения с рынком, потребителями не позволяет производить и продавать то, что купят за деньги. Вторая – несбалансированность доходов и расходов; предприятия расходуют ресурсов больше, чем зарабатывают, и постепенно утрачивают собственный капитал. Наличие у предприятия даже внушительных сумм балансовой прибыли мало о чем говорит; ее часто не хватает для покрытия налоговых расходов, а также различных расходов социального назначения, относимых на прибыль после налогообложения.

Из-за проблем, связанных с неплатежами, забывается, что главный смысл предпринимательства, бизнеса – это рост богатства, капитала владельцев предприятия в результате его функционирования. Пытаясь обеспечить платежеспособность предприятия в отрыве от доходности, многие руководители предприятий занимаются следствием, игнорируя причину.

Откуда взялась у промышленных предприятий эта пресловутая задолженность перед бюджетом и прочими фондами? Принципиальная схема процесса предельно проста: предприятие, невзирая на сложности со сбытом (т.е. отгрузкой продукции, об оплате пока речь не идет!), продолжает ее производство. Оказывается, что за один и тот же период произведено больше, чем отгружено; это означает, что валовые затраты (т.е. общие затраты ресурсов за период) оказываются больше затрат, списанных на реализованную продукцию (т.е. расходов периода, которые и сопоставляются с доходами этого периода). А это обычно означает, что прирастают запасы незавершенного производства и готовой продукции (а опустевшие материальные склады добросовестно пополняются новой всякой всячиной).

Но увеличение активов предприятия автоматически влечет за собой увеличение его пассивов, являющихся источниками финансирования активов и представляющих собой, по сути, обязательства предприятия как субъекта гражданского права перед владельцами предоставленных предприятию ресурсов.

Нет отгрузки (т.е. реализации) продукции – нет и прибыли. Стало быть, увеличение остатков незавершенной и запасов готовой продукции финансируется за счет увеличения заемных источников – обязательств перед банками, персоналом, бюджетом и др. Банки постепенно перестали давать безнадежные кредиты предприятиям. Поставщики стали требовать предоплату. С персоналом особо не забалуешь. Что остается? Брать, брать и брать самовольный кредит у бюджета и ему подобных фондов – т.е. не платить!

По этой схеме закапывали и продолжают себя закапывать многие наши предприятия. На каждом при этом есть финансовый директор и финансовый отдел, судорожно пытающиеся свести концы с концами и придумывающие всякие многоходовые зачетные схемы; на каждом предприятии еженедельно (а то и ежедневно!) заседают всякого рода оперативные комиссии во главе с генеральным директором, пытающиеся ста рублями «закрыть» платежи на двести.

Очевидно в центре внимание руководителей предприятия становится задача – организовать рациональное управление платежным оборотом. Для этого детальнейшим образом, с использованием всех доступных в те времена зарубежных источников, в системной увязке с бухгалтерским учетом отработывались приемы и методы оперативного кассового планирования, оперативного финансового учета и контроля.

Пытаться решить задачу обеспечения баланса платежного оборота (т.е. сбалансированности поступлений и платежей) в отрыве от задач обеспечения разумной сбалансированности доходов и расходов, и активов и пассивов бессмысленно. Можно получить отдельные полезные частные результаты, например: организовать функционирующую в псевдо-реальном времени удобную систему оперативного учета поступлений, платежей и состояния расчетов с контрагентами (дебиторами и кредиторами); организовать систему управления предприятием таким образом просто невозможно.

По мнению Э.У. Телермана (ЗАО «КонверсКонсалтинг», г. Москва), с которым я согласен, исполь-

зуемые в настоящее время большинством предприятий методы планирования деятельности имеют по меньшей мере два существенных недостатка.

Во-первых, в планировании отсутствует системность; обычно разрабатываются несколько мало или вообще не связанных друг с другом фрагментов экономического и финансового плана. Например, технико-экономическое планирование для структурных подразделений часто никоим образом не связано с общекорпоративным финансовым планом и не определяет ни структуру оборотных средств предприятия, ни план финансирования этих оборотных средств. Бюджет, даже если он вообще есть, является, как правило, совершенно автономным документом. Существуют значительные разрывы в расчетной логике планирования, исполняемые интуицией и опытом специалистов.

Во-вторых, все планы строятся по «индуктивно-му» принципу, т.е. от частного к общему, или по принципу суммирования затрат при формировании плана в надежде, что прибыль может быть получена. Иначе говоря, планирование идет от потребностей, а не от реальных возможностей предприятия, тем более не от некоего образа нормы, нормального состояния, которое характеризуется совокупностью взаимосвязанных количественных параметров и которое должно быть достигнуто для того, чтобы были удовлетворены интересы владельцев предоставленных предприятию ресурсов. Сегодняшние же обстоятельства (если, конечно, есть желание иметь успешный бизнес) требуют строить управление от общих принципов к частным решениям, точно определяя результаты деятельности каждого подразделения как в плане, так и по факту, и при этом в увязке с результатами деятельности предприятия в целом. Расходы с доходами просто невозможно сбалансировать без изначального определения основных финансово-экономических пропорций.

Динамичная рыночная среда требует использования новых методов планирования как систематической подготовки управленческих решений, связанных с предполагаемыми будущими событиями, или как подготовки к будущему методом моделирования финансово-экономических процессов и предприятия в целом. Моделирование состояния предприятия, протекающих в нем процессов – одно из основных и мощнейших средств управления в условиях неопределенности и высокой динамичности параметров

внешней среды. Корректное моделирование позволяет установить количественные взаимосвязи и зависимости между значимыми факторами, рассчитать последствия управленческих решений и изменений существенных параметров деятельности предприятия. Такая модель позволяет быстро определять и оценивать экономическую цену и финансовые последствия управленческого решения. Планирование с использованием такой модели придает смысл учету, а вместе с ним – контролю и анализу, так как точно определяет учетные, контрольные и аналитические параметры.

Для практических целей планирования бизнеса наибольший интерес представляют два типа моделей. К **первому** относятся используемые для имитации описательные модели, ко **второму** – аналитические модели принятия решений, основанные на использовании линейного или смешанного целочисленного программирования. При этом для стратегического планирования более приемлемы высокоабстрактные модели, использующие укрупненные и агрегированные параметры деятельности предприятия. В этих моделях требования к исходной информации достаточно мягкие, так как для стратегических решений более важными являются общие балансы и тенденции, а не точная расчетная величина отдельных показателей, например плановой величины запасов готовой продукции. Годовое и тем более квартальное планирование предполагает использование достаточно детально прописанных имитационных моделей, где связи и параметры точно характеризуют состояние. В качестве вспомогательных инструментов для принятия решений в этих плановых циклах можно использовать аналитические модели, равно как и в оперативном управлении.

Имитационные модели, являясь, в сущности, описанием цепочки промежуточных и итоговых результатов деятельности компании и основываясь на точных алгоритмах исчисления этих результатов, позволяют рассчитать важнейшие позиции балансов доходов и расходов, активов и пассивов, поступлений и платежей, а также осуществлять динамические инвестиционные расчеты в условиях действующего предприятия, рассчитывать ценность бизнеса на любую дату. Эти возможности имитационных моделей делают их незаменимым инструментом поддержки управленческих решений.