ископаемого топлива. Тогда как, объем данных налоговых поступлений полностью направлять на развитие возобновляемых источников энергии.

По большому счету производителям энергии на основе использования возобновляемых источников энергии необходимы налоговые послабления и льготы, введение кредитования на льготных условиях, а также инвестиционное субсидирование возобновляемых источников энергии. На наш взгляд, следует воспользоваться опытом Швеции, которая благодаря освобождению от налога на энергию, капитальному субсидированию и льготным тарифам, может к 2020 году выйти на 49% целевого индикатора доли возобновляемых источников энергии в энергобалансе страны.

К более действенным мерам, способствующим стимулированию развития возобновляемых источников энергии, относятся подготовка и повышение квалификации персонала, работающих в сфере производства энергии на основе возобновляемых источников энергии, организация выставок, конференций, помощь в проведении маркетинговых компаний, демонстрации энергосберегающих технологий.

1. Грозовский, Г. Нормативно-техническое регулирование в области возобновляемых источников энергии / Г. Грозовский, В. Попов, Е. Полякова. – Режим доступа: <http://lib.convdocs.org/docs/index-6269.html>
2. Порфирьев, Б. Альтернативная энергетика как фактор снижения рисков и модернизации экономики / Б. Порфирьев // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 5. – С. 8–22.
3. Постановление Правительства РФ от 28 мая 2013 г. № 449 «О механизме стимулирования использования возобновляемых источников энергии на оптовом рынке электрической энергии и мощности» (с изменениями и дополнениями). Система ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70388616/#ixzz3EIs3jor5>.
4. Шкрадюк И.Э. Тенденции развития возобновляемых источников энергии в России и мире / И.Э.Шкрадюк. – М.: WWF Россия, 2010.
5. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года // Официальный сайт Минэкономразвития России. – Режим доступа: <http://www.energystrategy.ru>

Иванов М.А.

Финансовое планирование на предприятии

*ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный университет»
(Россия, Ульяновск)*

doi:10.18411/lj-11-2018-44

idsp: ljjournal-11-2018-44

Аннотация

В данной статье будут рассмотрены основные теоретические аспекты финансового планирования в системе управления деятельностью компании. Выявлены задачи финансового планирования, выполнение которых обеспечивает система финансового планирования, а также этапы процесса финансового планирования.

Ключевые слова: финансовое планирование, компания, финансовый план, финансовая политика.

Финансовое планирование – это процесс разработки системы планов, характеризующих направления достижения финансовых целей организации и увязывающих ее доходы и расходы. Планирование, с одной стороны, предназначено для предотвращения ошибочных действий в области финансов, а с другой стороны – для уменьшения числа неиспользованных благоприятных возможностей. Оно направлено на решение следующих задач:

1. обеспечение операционной и инвестиционной деятельности необходимыми финансовыми ресурсами;

2. достижение компромисса между доходностью, ликвидностью и риском активов и хозяйственных операций;
3. определение путей эффективного вложения капитала;
4. выявление внутрихозяйственных резервов увеличения прибыли;
5. контроль за платежеспособностью организации;
6. установление рациональных финансовых отношений с бюджетом, банками, поставщиками и другими контрагентами;
7. соблюдение интересов собственников организации.

Финансовое планирование, как и любой другой вид планирования, делится на три подуровня:

- *стратегическое планирование* представлено финансовым разделом бизнес-плана по реализации стратегии организации с временным горизонтом 3-5 лет;
- *тактическое планирование* представлено общим бюджетом организации с временным горизонтом 1 год и разбивкой по более мелким подпериодам;
- *оперативное планирование* представлено платежным календарем и кассовым планом, составляемыми на декаду, месяц, квартал.

К наиболее значимым методам определения плановых финансовых показателей относятся следующие.

Метод экстраполяции состоит в анализе динамики показателя в прошлые периоды, выявлении тенденции динамического ряда и распространении ее на плановый период. Метод может использоваться в том случае, если значения показателя не подвержены значительным колебаниям, а основные факторы, влияющие на данный показатель, не претерпят существенных изменений.

Нормативный метод основан на использовании экономически обоснованных норм и нормативов, в частности, нормативный метод учета затрат на производство продукции, метод прямого счета, используемый для планирования стоимости производственных запасов.

Метод моделирования заключается в построении различных экономико-математических моделей, отражающих взаимосвязи между основными финансовыми показателями, имитирующих закономерности протекания реальных экономических процессов.

Балансовый метод используется для взаимной увязки направлений использования финансовых ресурсов и источников их формирования, для сбалансирования доходных и расходных статей плана финансовых результатов, прогнозных денежных притоков и оттоков.

Методы прогнозирования финансовых показателей. Так как исходный показатель финансового планирования – это выручка от продаж продукции, то от прогнозирования спроса зависит реалистичность всех бюджетов. Рекомендуется готовить несколько вариантов финансовых планов: пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический.

Наиболее распространены следующие методы прогнозирования:

1. экспертный опрос;
2. регрессионный анализ – подбор вида математической функции, наиболее точно описывающей связь между статистическими данными в целях прогнозирования каких-либо тенденций;
3. ситуационный анализ.

В основе методов ситуационного анализа лежат модели, предназначенные для изучения функциональных связей, когда каждому значению фактора соответствует определенное значение результирующего показателя. Эти методы призваны ответить на вопрос «что будет, если...». Аналитик варьирует значениями ряда факторов и находит значение результата (прямая задача) или по заданному значению результата пытается найти приемлемые значения факторов (обратная задача).

Наиболее простые методы ситуационного анализа:

- дерево решений (вероятностей). Построение дерева решений представляет собой разработку алгоритма действий в условиях риска. Метод основан на оценке возможных исходов в случае принятия тех или иных промежуточных решений и присвоении им вероятностей.
- прогнозирование на основе процентного изменения объема продаж – основано на предположении, что значения большинства статей баланса и отчета о прибылях и убытках изменятся прямо пропорционально объему реализации. Этот метод приемлем только для осуществления предварительных экспресс-оценок.

При написании данной статьи нельзя было не затронуть взаимосвязь финансовых целей и бюджетирования.

Бюджетирование – это составление системы взаимосвязанных финансовых планов предприятия на предстоящий год. Оно может рассматриваться как процесс составления, корректировки и оценки выполнения финансовых планов и как управленческая технология, предназначенная для выработки обоснованных решений в области финансового менеджмента. Поэтому при разработке системы бюджетов внимание акцентируется на показателях, критически важных для достижения стратегических финансовых целей организации (табл. 1).

Таблица 1.

Взаимосвязь финансовых целей и бюджетирования

Финансовые цели	Наиболее вероятные значения показателей	Некоторые задачи бюджетирования в компании
<i>Быстро растущий бизнес</i>	Рост объемов продаж в сопоставимых ценах более чем на 20% в год	Контроль над дебиторской задолженностью. Определение обоснованности размеров и условий привлекаемых краткосрочных кредитов. Контроль над состоянием ликвидности компании.
<i>Высокорентабельный бизнес</i>	Обеспечение рентабельности продаж не ниже 25%	Сравнительный анализ рентабельности отдельных видов бизнеса (продуктов). Установление лимитов затрат и норм расходов с целью их последующего сокращения. Определение оптимального соотношения «цена – объем продаж»
<i>Быстро растущая стоимость компании</i>	Увеличение стоимости акционерного капитала на 20% в год	Контроль над доходностью разных видов активов компании. Сравнительный анализ динамики массы нераспределенной прибыли по видам бизнеса

Согласно практике западного финансового менеджмента, когда главной целью является создание быстро растущего бизнеса, это означает, что общий объем продаж компании за год в стоимостном выражении увеличивается более чем на 20%. Несмотря на то, что в России существуют фирмы, удваивающие и даже утраивающие свои обороты за год, данный темп роста действительно является до определенной степени критическим. Дело в том, что при такой динамике продаж предприятию, как правило, не обойтись без привлечения краткосрочных банковских кредитов для пополнения оборотных средств. Поэтому важными задачами бюджетирования становятся планирование размеров и условий получения краткосрочных кредитов и контроль за ними, а также регулирование дебиторской задолженности.

Если финансовой целью компании является повышение уровня рентабельности, то без бюджетирования невозможно распределить все виды издержек между отдельными видами бизнеса или отдельными продуктами, включая те расходы, которые обычно принято калькулировать только на уровне предприятия в целом. Бюджетирование позволяет получить данные о том, что действительно выгодно выпускать, а что – нет. Планирование рентабельности производства и продаж особенно важны при освоении производства новых изделий, новых регионов сбыта. Сравнительный анализ здесь

особенно необходим, поскольку чаще всего речь снова пойдет о привлечении финансовых ресурсов из внешних источников.

Наконец, когда главной финансовой целью компании становится рост капитализации, то есть рост рыночной стоимости компании, важнейшей задачей бюджетирования является контроль за состоянием и эффективностью использования всех ее активов. При этом возникает необходимость сравнительного анализа вклада различных сфер бизнеса в общую стоимость компании.

Естественно, что в реальности финансовые цели связаны друг с другом. Быстрый рост стоимости компании часто связан с высоким уровнем рентабельности и, наоборот, быстрый рост объемов продаж, как правило, сопровождается снижением рентабельности. Однако приоритеты в каждый конкретный период могут меняться. Соответственно изменяются и задачи, которые стоят перед системой бюджетирования компании.

Бюджеты разрабатываются для компании в целом и для отдельных структурных подразделений. Это позволяет выявить подразделения, которые в зависимости от своей финансовой ответственности, выступают центрами затрат, центрами доходов, центрами прибыли и центрами инвестиций и проводить сравнительный анализ их деятельности.

Общий бюджет предприятия представляет собой систему взаимосвязанных финансовых планов и описывает ожидания менеджеров относительно продаж, расходов, направлений вложения капитала, источников финансирования деятельности и ее финансовых результатов. Общий бюджет включает два блока: операционные и финансовые бюджеты.

В состав операционных бюджетов входят: бюджет продаж, бюджет производства, бюджет производственных запасов, бюджет прямых затрат на материалы, бюджет прямых затрат на оплату труда, бюджет накладных расходов, расчет производственной себестоимости реализованной продукции, бюджет расходов на продажу, бюджет управленческих расходов.

Операционные бюджеты отражают алгоритм формирования финансового результата. Их составление начинается с планирования объема продаж и заканчивается составлением бюджета доходов и расходов (БДР) по основной деятельности.

При разработке операционных бюджетов к каждому из них составляется график соответствующих денежных поступлений и выплат, отражающих специфику погашения дебиторской и кредиторской задолженности на предприятии. Например, к бюджету продаж составляется график поступления денежной выручки от реализации, к бюджету прямых затрат на оплату труда – график выплаты заработной платы основного производственного персонала и т.д. Эти графики необходимы для составления бюджета движения денежных средств (БДДС), который, в свою очередь, решает задачу контроля за платежеспособностью организации в каждом интервале прогнозного периода.

Финансовые бюджеты позволяют сделать прогнозы финансового состояния организации в будущем и соответствуют основным формам финансовой отчетности. К ним относятся *БДДС, БДР и прогнозный баланс*. Кроме того, в состав финансовых бюджетов часто включают *инвестиционный бюджет и кредитный план*.

Сегодня именно БДДС является главным документом в системе внутрифирменных бюджетов. Если у предприятия есть БДР и инвестиционный бюджет, но поступления и выплаты денежных средств не увязаны друг с другом по срокам поступления и использования, то можно говорить, что система бюджетирования на предприятии не работает. Составление БДДС призвано обеспечить сбалансированность поступлений и использования денежных средств предприятия на предстоящий период. В БДДС все поступления денежных средств в любое время должны превышать их использование в тот же период.

Таким образом, процесс составления и операционных, и финансовых бюджетов всегда носит итеративный характер, то есть после разработки одного документа часто

предстоит вернуться и пересмотреть предыдущий, ранее составленный, чтобы внести в него коррективы.

1. Береговых Т.В. Финансовое планирование и бюджетирование на предприятии : учеб.пособие / Т.В. Береговых. – Хабаровск : Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2011. – 155 с.
2. Бочаров В.В. Корпоративные финансы. Учеб.пособие. СПб.: Питер, 2008. – 272 с.
3. Брусов, П. Н. Финансовый менеджмент. Финансовое планирование: учеб.пособие / П. Н. Брусов, Т. В. Филатова. — М.: КНОРУС, 2012. — 226 с.
4. Григорьева, Т. И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учеб.для магистров / Т. И. Григорьева. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2012. — 462 с.
5. Евстигнеева О. А. Содержание понятия финансовое состояние организации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 2 (28). С. 100–103.
6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. — М.: Проспект, 2011. – 1024 с.
7. Лихачева О.Н. Финансовое планирование на предприятии: учебно-практическое пособие. М.: Проспект, 2010. – 354 с.

Кара М.А., Савинская Д.Н.

**«5G» как инновационное поколение сотовой связи, его развитие
в России и за рубежом**

ФГБОУ ВО «Кубанский ГАУ им. И.Т. Трубилина»

doi:10.18411/lj-11-2018-45

idsp: ljjournal-11-2018-45

Аннотация

В статье рассматриваются определение и значение сотовой связи в жизни современных людей. Подробно рассмотрена вся эволюция сотовой связи, диапазон частот, технические стороны всех поколений мобильной связи. Определены страны, у которых уже произошли тестирования инновационной технологии «5G» и выяснено состояние развития данной технологии в России.

Ключевые слова: информационные технологии, сотовая связь, 5G.

Abstract

The article discusses the definition and significance of cellular communication in the life of modern people. The whole evolution of cellular communication, the range of frequencies, technical aspects of all generations of mobile communication are considered in detail. Identified countries that have already tested the innovative technology "5G" and found out the state of development of this technology in Russia.

Keywords: information technology, cellular, 5G.

В наше время интернет является важнейшей частью жизнедеятельности для огромного множества людей всего мира. На данный момент, современные люди очень много времени за день находятся в интернете, общаясь, работая, занимаясь сбором необходимой информации, то есть заходят в сеть всемирной паутины. Без сомнений, интернет значительно влияет на весь современный мир и предоставляет населению огромную пользу: как неисчерпаемый источник необходимых сведений, простой метод получения умений, как главнейший помощник в предпринимательстве, как способ времяпровождения ежедневного бытия, как пространство где можно завести новых друзей, знакомых и метод поддержки общения с родными людьми. Интернет намного упрощает жизнь даже при отборе и приобретении нужной продукции, который способствует уменьшению затрат на их покупку.

Сотовая связь – основной тип мобильной радиосвязи, основой которой является сотовая сеть. Важнейшим отличием служит то, что поле охвата разделяется на соты, которые определяются территориями охвата конкретных базовых станций. Данные соты иногда перекрываются, создают сеть. Если представить равнину, то поле охвата одной