

**«Воронежский государственный аграрный
университет имени К.Д. Глинки»**

Финансовый **Вестник**

***Воронежского
государственного
аграрного университета***

1 (18) 2008

Издание осуществляется по решению кафедры финансов и кредита
ФГОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет им. К.Д.
Глинки» с 1997 года

Издание вестника одобрено ученым советом экономического
факультета ФГОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный
университет им. К.Д. Глинки»

Статьи и отзывы направлять по адресу: г.
Воронеж, ул. Мичурина, 1, кафедра
«Финансы и кредит», к. 349

Периодичность издания: два раза в год

Редакционная коллегия 18 выпуска:

Редакторы:

к.э.н., доцент, зав. кафедрой
финансов кредита А.В. Агибалов,
профессор кафедры финансов и
кредита З.А. Круш

Ответственный за выпуск: к.э.н., ст. преподаватель кафедры
финансов и кредита И.В. Седлов

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ.....	5
<i>Круш З.А., Запорожцева Л.А.</i> Концепция и методика внутреннего мониторинга финансовой устойчивости АКО	5
<i>Пшеничников В.В., Ляпин Р.И.</i> К вопросу о количественной оценке кредитного риска коммерческого банка	9
<i>Ляпин Р.И.</i> Проблемы внедрения методологии VAR при оценке кредитного риска коммерческого банка	13
<i>Арапова О.М.</i> Проблемы финансов муниципальных образований	19
<i>Митчина Т.Е.</i> Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных предприятий	24
ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ	27
<i>Леванова А.Л.</i> Сущность финансовой политики предприятия и ее место в финансовом менеджменте	27
<i>Юшина Л.Н.</i> Три аспекта инвестиционной политики	30
<i>Бурых Е.С.</i> Влияние финансовой политики управления оборотным капиталом на ликвидность и рентабельность предприятия	35
<i>Шестаков В.Г., Юшина Л.Н.</i> Бюджетирование как средство эффективной реализа- ции инвестиционной политики предприятия	
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ	39
<i>Круш З.А., Лущикова Л. В.</i> Новый подход к определению глубины кризиса на предприятии	39
<i>Ткачева Ю.В.</i> К вопросу об экономическом содержании финансовой несостоятельности предприятий	46
<i>Слепокуров С.В.</i> Опыт, проблемы и пути совершенствования прогнозирования вероятности банкротства коммерческих организаций	50
<i>Круш З.А., Лущикова Л. В., Слепокуров С.В.</i> Индикаторы глубины кризисного развития и опасности банкротства сельскохозяйственных предприятий	53

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	62
<i>Борзунова Т.Н.</i> СТРАХОВАНИЕ – НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ЗАЩИТЫ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ.....	62
<i>Волкова Н. Н., Горлова Н.А., Рябоконт Н. А.</i> СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА	67
<i>Журкина Т.А.</i> СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИ ОЦЕНКЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА	70
<i>Калюгина И.В.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ПОНЯТИЙ СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА.....	75
<i>Кателикова Т.И.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ И НЕОБХОДИМОСТЬ ЕЕ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ	78
<i>Лубков В.А., Волгин С.В.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ	80
<i>Межерицкая Н. Н.</i> ПРИЧИНЫ ТОРМОЖЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОД ЗАЛОГ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ	83
<i>Суворина Н.В.</i> РАСЧЕТ И УЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ У ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ	85
<i>Шатохин И.В., Шатохина О.И.</i> СОСТОЯНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ	88
<i>Широбоков В.Г., Бугров П.М., Кузнецова И.В., Галикова Н.Б.</i> ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РАСХОДОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ, ПЕРЕШЕДШИХ НА УПЛАТУ ЕДИНОГО СЕЛЬХОЗНАЛОГА	91
<i>Шатохина Л.А., Хаустова Г.И., Шатохина О.И.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ	95
НАЛОГИ И ПРАВО	98
<i>Белов М.Ю.</i> ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЬНО-РЕВИЗИОННОЙ РАБОТЫ В УЧРЕЖДЕНИЯХ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ.....	98

Проблемы организации финансов

КОНЦЕПЦИЯ И МЕТОДИКА ВНУТРЕННЕГО МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ АКО

З.А. КРУШ,

профессор кафедры финансов и кредита,

Л.А. ЗАПОРОЖЦЕВА,

кандидат экономических наук,

старший преподаватель кафедры финансов и кредита

Российское сельское хозяйство имеет огромный потенциал для роста, реализация которого возможна посредством обеспечения устойчивого функционирования предприятий. Для этого нужно рационально использовать полученные от государства и собственных усилий средства, постоянно отслеживая и анализируя финансовые аспекты деятельности предприятия.

Специалисты отмечают неэффективность современной системы анализа уровня финансовой устойчивости предприятия. Проведение комплексной оценки показателей финансовой устойчивости и отслеживание их в динамике возможно при помощи внедрения мониторинга финансовой устойчивости по специальной методике, свободной от недостатков обычно используемых в этом процессе разрозненных концепций и методик финансовых учёта и анализа.

Первая «промышленная» концепция финансового учёта основана на сопоставлении на счетах производства фактической себестоимости, категорий прошлой стоимости готовой продукции, аналитическом учёте движения материалов и готовой продукции. Ее недостатком является то,

что данные прошлого периода трудно использовать в управлении, так как неизвестно количество продукции, которое будет произведено и реализовано.

Вторая концепция международной системы учёта по методу «затраты – выпуск» основана на соизмерении на счетах выпуска продукции с постоянными и переменными затратами на производство и реализацию. Ее недостатком является уделение основного внимания выпуску, а не реализации продукции. Анализ на базе такого учёта получил название маржинального.

Метод «затраты – выпуск», способный отслеживать финансовую деятельность предприятия по цепочке «затраты – выпуск – финансовые результаты», мы принимаем в качестве «базового» при разработке внутреннего мониторинга финансовой устойчивости. Среди различных концепций финансового анализа можно выделить такие, которые отражают и анализируют рентабельность инвестиционных вложений, собственного капитала, исследуют эффективность капиталовложений, характеризуют процесс управления активами и обязательствами, направленный на извлечение прибыли.

ли. Однако, при использовании всех этих концепций не видна взаимосвязь между ресурсами предприятия, произведёнными затратами и выручкой.

Исходя из необходимости обеспечения системности и поэтапной соподчинённости отслеживаемых в процессе внутреннего мониторинга финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий показателей, мы предлагаем использовать другой концептуальный подход: по методу «затраты – реализация – прибыль».

Поскольку целью внутреннего системного мониторинга является обобщающая оценка финансовой устойчивости деятельности предприятия, то в совокупность исходных признаков, целесообразно, на наш взгляд, включить основные показатели, характеризующие ресурсы, затраты, выручку и конечные результаты хозяйственной деятельности.

Разработанная нами на основе нового концептуального подхода матрица представляет финансовую деятельность предприятия в виде модели «вход – выход». На «входе» закладываются 13 традиционных показателей, использующихся при определении уровня финансовой устойчивости предприятия, которые можно получить из бухгалтерской отчётности, а на «выходе» определяются 177 показателей (табл. 1).

Элементами матрицы являются относительные показатели, полученные путём деления данных отчётного периода на данные базисного периода по результатам деятельности предприятия, выручке и расходам (в части затрат, относимых на себестоимость реализованной продукции), а также по активам и источникам их формирова-

ния.

Для этого на матрице мониторинга финансовой устойчивости предприятия предлагается рассчитывать комплекс взаимосвязанных показателей, полученных в результате соотношения находящихся на пересечении цифр в числителе таблицы (по горизонтали) и её знаменателе (по вертикали). По ним можно судить об уровне финансовой устойчивости предприятия.

Для формирования конкретных выводов о финансовом состоянии используются обобщающие блочные и интегрированные оценки, которые рассчитываются как среднеарифметические значения из входящих в данный блок показателей. Они характеризуют тесноту связи между конечными результатами, доходами и расходами предприятия, средствами и их источниками и располагаются над главной диагональю матрицы (выделены различными оттенками). Исключение составляет блок взаимосвязи расходов со средствами и их источниками, расположенный ниже главной диагонали матрицы.

Каждый из этих специально выделенных блоков имеет своё экономическое содержание и даёт возможность мониторинга определённых показателей в системе финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Если блок взаимосвязи между конечными результатами предприятия (П1, нижний малый треугольник) меньше 1 и (или) блок преобразования средств, источников и расходов предприятия в его доходы (П2, большой прямоугольник) меньше 1, либо наблюдается динамика по снижению значений

Таблица 1

Матричная модель внутреннего мониторинга финансовой устойчивости СХА «Рассвет» Павловского района Воронежской области.

Показатели	Основные активы (ОА)	Оборотные Активы (ОБА)	Дебиторская задолженность (ДЗ)	Денежные средства (ДС)	Собственный капитал (СК)	Собственный оборотный капитал (СОК)	Долгосрочные обязательства (ДО)	Краткосрочные обязательства (КО)	Кредиторская задолженность (КЗ)	Себестоимость реализ. продукц (Сб)	Выручка от реализации продукции	Прибыль от реализации продукции	Чистая прибыль (Чпр)
	1,130	1,308	0,471	0,807	1,363	1,183	0,235	1,542	1,542	1,053	1,267	1,734	2,844
Основные активы (ОА)		Соотношение ОБА и ОА	Соотношение ДЗ и ОА	Соотношение ДС и ОА	Соотношение СК и ОА	Соотношение СОК и ОА	Кт структуры долгосроч вложен	Соотношение КО и ОА	Соотношение КЗ и ОА	Соотношение Сб и ОА	Кт оборачиваемости ОА	Рентабельность ОА	Рентабельность ОА по Чпр
1,130	*	1,158	0,417	0,714	1,207	1,048	0,208	1,365	1,365	0,932	1,121	1,535	2,518
Оборотные активы (ОБА)	Соотношение ОА и ОБА		Соотношение ДЗ и ОБА	Соотношение ДС и ОБА	Соотношение СК и ОБА	Кт собственных оборотн средств	Соотношение ДО и ОБА	Соотношение КО и ОБА	Соотношение КЗ и ОБА	Соотношение Сб и ОБА	Кт оборачиваемости ОБА	Рентабельность ОБА	Рентабельность ОБА по Чпр
1,308	0,864	*	0,360	0,617	1,042	0,905	0,180	1,179	1,179	0,805	0,968	1,326	2,175
Дебиторская задолженность (ДЗ)	Соотношение ОА и ДЗ	Соотношение ОБА и ДЗ		Соотношение ДС и ДЗ	Соотношение СК и ДЗ	Соотношение СОК и ДЗ	Соотношение ДО и ДЗ	Соотношение КО и ДЗ	Соотношение КЗ и ДЗ	Соотношение Сб и ДЗ	Кт оборачиваемости ДЗ	Рентабельность ДЗ	Рентабельность ДЗ по Чпр
0,471	2,398	2,776	*	1,713	2,894	2,512	0,499	3,273	3,273	2,234	2,689	3,681	6,038
Денежные средства (ДС)	Соотношение ОА и денежн средств	Соотношение ОБА и ДС	Соотношение ДЗ и ДС		Соотношение СК и ДС	Соотношение СОК и ДС	Соотношение ДО и ДС	Соотношение КО и ДС	Соотношение КЗ и ДС	Соотношение Сб и ДС	Кт оборачиваемости ДС	Рентабельность денежных средств	Рентабельность ДС по Чпр
0,807	1,400	1,621	0,584	*	1,690	1,467	0,291	1,911	1,911	1,305	1,570	2,149	3,526
Собственный капитал (СК)	Обеспеченность ОА соб капиталом	Соотношение ОБА и СК	Соотношение ДЗ и СК	Соотношение ДС и СК		Кт маневренности	Кт финансового риска	Соотношение КО и СК	Соотношение КЗ и СК	Соотношение Сб и СК	Кт оборачиваемости СК	Рентабельность СК	Рентабельность СК по Чпр
1,363	0,828	0,959	0,346	0,592	*	0,868	0,172	1,131	1,131	0,772	0,929	1,272	2,086
Собственный оборотный капитал (СОК)	Соотношение ОА и СОК	Соотношение ОБА и СОК	Соотношение ДЗ и СОК	Соотношение ДС и СОК	Соотношение СК и СОК		Соотношение ДО и СОК	Соотношение КО и СОК	Соотношение КЗ и СОК	Соотношение Сб и СОК	Кт оборачиваемости СОК	Рентабельность СОК	Рентабельность СОК по Чпр
1,183	0,955	1,105	0,398	0,682	1,152	*	0,199	1,303	1,303	0,890	1,071	1,465	2,404
Долгосрочные обязательства (ДО)	Соотношение ОА и ДО	Соотношение ОБА и ДО	Соотношение ДЗ и ДО	Соотношение ДС и ДО	Кт устойчивости	Соотношение СОК и ДО		Соотношение КО и ДО	Соотношение КЗ и ДО	Соотношение Сб и ДО	Кт оборачиваемости ДО	Рентабельность ДО	Рентабельность ДО по Чпр
0,235	4,806	5,565	2,004	3,433	5,801	5,034	*	6,560	6,560	4,479	5,389	7,377	12,102
Краткосрочные обязательства (КО)	Соотношение ОА и КО	Кт текущей ликвидности	Соотношение ДЗ и КО	Кт абсолютной ликвидности	Соотношение СК и КО	Соотношение СОК и КО	Соотношение ДО и КО		Удельный вес КЗ в КО	Соотношение Сб и КО	Кт оборачиваемости КО	Рентабельность КО	Рентабельность КО по Чпр
1,542	0,733	0,848	0,306	0,523	0,884	0,767	0,152	*	1,000	0,683	0,822	1,125	1,845
Кредиторская задолженность (КЗ)	Соотношение ОА и КЗ	Соотношение ОБА и КЗ	Соотношение ДЗ и КЗ	Соотношение ДС и КЗ	Соотношение СК КЗ	Соотношение СОК и КЗ	Соотношение ДО и КЗ	Соотношение КО и КЗ		Соотношение Сб и КЗ	Кт оборачиваемости КЗ	Рентабельность КЗ	Рентабельность КЗ по Чпр
1,542	0,733	0,848	0,306	0,523	0,884	0,767	0,152	1,000	*	0,683	0,822	1,125	1,845
Себестоимость реализ прод (Сб)	Соотношение ОА и себестоимости	Соотношение ОБА и Сб	Соотношение ДЗ и Сб	Соотношение ДС и Сб	Соотношение СК и Сб	Соотношение СОК и Сб	Соотношение ДО и Сб	Соотношение КО и Сб	Соотношение КЗ и Сб		Затратоотдача по выручке	Рентаб реализован продукции	Рентаб реализован продукции по Чпр
1,053	1,073	1,243	0,448	0,766	1,295	1,124	0,223	1,465	1,465	*	1,203	1,647	2,702
Выручка от реализации продукции	Фондоёмкость продукции	Соотношение ОБА и выручки	Соотношение ДЗ и выручки	Соотношение ДС и выручки	Соотношение СК и выручки	Соотношение СОК и выручки	Соотношение ДО и выручки	Соотношение КО и выручки	Соотношение КЗ и выручки	Затраты на 1 руб выручки		Рентабельность продаж	Рентабельность продаж по Чпр
1,267	0,892	1,033	0,372	0,637	1,076	0,934	0,186	1,217	1,217	0,831	*	1,369	2,246
Прибыль от реализации продукции	Фондоёмкость прибыли	Соотношение ОБА и прибыли	Соотношение ДЗ и прибыли	Соотношение ДС и прибыли	Соотношение СК и прибыли	Соотношение СОК и прибыли	Соотношение ДО и прибыли	Соотношение КО и прибыли	Соотношение КЗ и прибыли	Затратоёмкость прибыли	Съём выручки с 1 руб прибыли		Соотнош Чпр и прибыли от реал
1,734	0,651	0,754	0,272	0,465	0,786	0,682	0,136	0,889	0,889	0,607	0,731	*	1,640
Чистая прибыль (Чпр)	Фондоёмкость чистой прибыли	Соотношение ОБА и Чпр	Соотношение ДЗ и Чпр	Соотношение ДС и Чпр	Окупаемость собствен капитала	Соотношение СОК и Чпр	Соотношение ДО и Чпр	Соотношение КО и Чпр	Соотношение КЗ и Чпр	Затратоёмкость чистой прибыли	Съём выручки с 1 руб чистой прибыли	Соотнош прибыли от реал и чистой	
2,844	0,397	0,460	0,166	0,284	0,479	0,416	0,083	0,542	0,542	0,370	0,445	0,610	*

этих величин, то для обеспечения финансовой устойчивости необходимо применять мероприятия по реализации политики управления доходами предприятия.

Блок взаимосвязи средств, их источников и расходов предприятия (ПЗ, нижний прямоугольник, расположенный под главной диагональю матрицы). Его использование в качестве исключения вместо верхнего прямоугольника мы объясняем необходимостью максимизации показателя относительно единицы (характеристика увеличения темпа роста). Если (ПЗ) меньше 1, либо наблюдается снижение его значения, то должны разрабатываться мероприятия по реализации политики управления издержками предприятия.

Блок взаимосвязи активов предприятия (П4 - верхний малый треугольник). Если П4 много больше или меньше 1, то финансовая устойчивость достигается путём использования мероприятий по реализации более эффективной политики управления средствами предприятия.

Блок взаимосвязи источников средств предприятия (П5 - средний треугольник). Если (П5) много больше или меньше 1, важно совершенствовать мероприятия по реализации политики управления капиталом предприятия

Если блок взаимосвязи средств и их источников (П6 - средний прямоугольник), а также интегрированный показатель взаимосвязи средств и их источников ($П7 = (П4 + П5 + П6)/3$) много больше или меньше 1, то целесообразно использовать мероприятия по реализации финансовой политики управления средства-

ми и источниками средств предприятия в совокупности.

При финансово устойчивом функционировании предприятия значение блочных оценок П1, П2 и П3 колеблется на уровне выше 1 (рост общей эффективности деятельности предприятия возможен лишь с увеличением значений формирующих её показателей), а значение блока П7 вместе с П4, П5, П6 должно быть приблизительно равно 1 (рост значения любого из источников средств предприятия должен вызывать адекватный рост его активов). Отсюда ясно, что обобщающий показатель финансовой устойчивости, который рассчитывается как среднеарифметическое значение основных блочных показателей П1, П2, П3, П7, должен быть равен или больше 1, а при неустойчивом финансовом положении предприятия значение этого показателя будет менее 1.

Таким образом, матричная модель внутреннего мониторинга финансовой устойчивости предприятия, основанная на концепции «затраты – реализация – прибыль», позволяет раскрыть его деятельность с различных сторон. Это своеобразная система индикаторов, непрерывно отражающих качество, методы работы и способствующих выявлению первых признаков неэффективной работы предприятия. При этом мониторинг на основе предлагаемой концепции и методики возможно проводить автоматизировано на персональном компьютере по разработанной и написанной нами программой «Матричная модель мониторинга ФУП» (авторское свидетельство № 2006611877)..

К ВОПРОСУ О КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКЕ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В.В. ПШЕНИЧНИКОВ,
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и кредита*
Р.И. ЛЯПИН,
*аспирант кафедры
финансов и кредита ВГАУ*

Осуществить оценку любого, отдельно взятого, экономического явления – задача, которую ставят перед собой многие экономисты-математики. Причем данная оценка должна обязательно отражать качественную и количественную сторону изучаемого процесса. Нельзя однозначно утверждать, что имеет перво-степенное значение среди этих двух характеристик. Следует отметить, что количественная оценка, определенная под влиянием существенных факторов, должна отражать объективную сторону рассматриваемого явления, а качественная, установленная под влиянием незначимых факторов – субъективную. Также следует отметить, что любую качественную характеристику легко выразить в количественной (цифровой) форме. К примеру, создавая модель случайного объекта исследования, состоящего из качественных характеристик, каждому элементу системы можно присвоить свой определенный балл (балльная, или рейтинговая оценка). Но использовать данную модель следует крайне осторожно, поскольку при ее составлении учитывалось, во-первых, мнение авторов, что уже несет ряд субъективных факторов, а

во-вторых, любая модель может действовать только в определенных условиях (имеет ряд ограничений).

Рассматривая в целом процесс управления рисками, одним из этапов управления необходимо выделить количественную оценку риска. После данного этапа процесса управления устанавливаются возможности приемлемости риска. Ставится вопрос о принятии рискованных ситуаций – переход к возможностям увеличения или снижения степени риска. Определяющим в итоговой оценке, всякого экономического явления, бесспорно, считается его количественная оценка.

Остановившись на вопросе количественной оценки кредитного риска банковского учреждения важно отметить, что такая оценка может производиться по-разному, то есть с использованием различных моделей, систем, показателей, коэффициентов и т.д. Рассматривается вопрос лишь о правильности (также с долей субъективности) расчета уровня кредитного риска и обоснования получаемых результатов.

Нами не определяется целью сравнить отдельно взятые методики оценки кредитного риска. Можно

использовать одну из них всего лишь обосновав необходимость ее применения в конкретном случае.

Наиболее распространенным подходом при определении коэффициента, показывающего уровень риска, является следующий показатель:

$$U_{\text{риска}} = \frac{|Уб|}{K},$$

где Уб – возможный убыток банка, К – капитал банка.

Данный показатель универсальный, поскольку применяется в любых условиях без ограничений. Что же понимать под «возможным» убытком банка? Как правильно определить величину капитала банка? Как оптимизировать величину достаточности капитала банка и рентабельность его деятельности?

В соответствии с Инструкцией ЦБ РФ от 16.01.04 №110-И «Об обязательных нормативах банков»¹ максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков рассчитывается по формуле:

$$U_{\text{кр.риска}} = \frac{KpTB}{K} \times 100\% \leq 25\%$$

где КрТБ – сумма кредитных требований банка к определенному заемщику за минусом резерва на возможные потери по ссуде, К – капитал банка².

При дальнейшем рассмотрении вопроса, связанного с количественной оценкой кредитного риска банка следует обратиться к классификации банковского кредитного риска. Кре-

дитный банковский риск мы делим на:

1. Риск невозврата кредитных средств одним или группой заемщиков; рассчитывается на всех этапах кредитного процесса:

$$\frac{\sum_{i=1}^n \text{Остаток } CZ_i}{\sum_{i=1}^n KpTB_i} \times 100\%,$$

где Остаток CZ_i – остаток ссудной задолженности по всем ссудам i-го заемщика; n – количество заемщиков.

2. Риск потери качества кредитного портфеля (риск кредитного портфеля); рассчитывается индивидуально для каждого заемщика:

$$\frac{РВПС_i}{\text{Остаток } CZ_i} \times 100\%,$$

и для всего портфеля:

$$\frac{\sum_{i=1}^n РВПС_i}{\sum_{i=1}^n \text{Остаток } CZ_i} \times 100\%$$

где РВПС_i – сумма резервов на возможные потери по всем ссудам i-го заемщика.

3. Совокупный кредитный риск коммерческого банка; рассчитывается для коммерческого банка по данным кредитного портфеля:

$$\frac{\sum_{i=1}^n РВПС_i}{K} \times 100\%,$$

где К – капитал банка.

Основанием для деления банковского кредитного риска на три вида послужил тот факт, что среди

¹ [Сайт](#) Центрального банка России

² Инструкция ЦБ от 16.01.04 №110-И «Об обязательных нормативах банков»

многочисленных классификационных подходов, структурирующих систему рисков, с которыми сталкиваются коммерческие банки, представляется целесообразным и востребованным выделить интересующие нас группы.

1. Риски банковской концентрации принимают и несут банки. К ним относят депозитный, операционный, риск ликвидности, процентный, валютный и кредитный, в частности риск невозврата кредитных средств одним или группой заемщиков, и что самое главное, риск кредитного портфеля. Данный риск возникает в тот момент, когда заемщик обращается к кредитору для получения кредита. Причем зависимости уровня риска для конкретного клиента от суммы кредита не существует. Уровень данного риска остается постоянным для конкретного заемщика на данный момент времени. Меняется он при изменениях основных характеристик заемщика: финансового состояния, категории обслуживания им долга, либо при резких изменениях в экономической среде, что объективно сказывается на состоянии микро-среды экономики.

2. Риски банковской инициации формируются банками и передаются их контрагентам. К ним относятся также депозитный, валютный, процентный, кредитный риск и их модификации. В эту же группу мы относим и совокупный риск коммерческого банка. Данный вид риска – это некая трансформация риска кредитного портфеля. Он отражает влияние всех заемщиков, включенных в кредитный портфель, на капитал банка. В целом этот показатель характери-

зует уровень рискованности деятельности банка.³

Данная классификация банковских рисков шире предыдущей и включает в себя все риски коммерческого банка. Кредитные риски, которые рассматриваются в первой классификации (разделение кредитного риска на три основных вида), включаются в совокупность банковских рисков коммерческого банка. Соответственно банковские *кредитные* риски можно разделить на риски банковской концентрации и риски банковской инициации по соответствующим критериям.

Теперь, когда сущность и классификация рассмотренных нами рисков изложена, следует приступить к обоснованию применения данных коэффициентов в оценке кредитных рисков банка.

В статье выделены и рассмотрены четыре коэффициента:

- 1 максимальный кредитный риск (по Инструкции ЦБ РФ)
- 2 риск невозврата кредитных средств одним или группой заемщиков
- 3 риск кредитного портфеля
- 4 совокупный кредитный риск банка

Данные коэффициенты являются своеобразными индикаторами, характеризующими деятельность банковского учреждения на различных этапах процесса управления кредитным риском. Отметим, что первый из представленных коэффициентов устанавливается Банком России, второй применяется коммерческими

³ Русанов Ю.Ю. Виды, классификация и группировки рисков банковского менеджмента/ Ю.Ю. Русанов // Финансы и кредит. – 2005г. - №4. – с.35-39.

банками для экспресс-оценки уровня кредитного риска на одного или группу заемщиков, а два остальных предложены автором для расширения существующих подходов в оценке кредитных рисков банка.

Охарактеризуем соотношение, определяющее второй коэффициент. Числитель данной дроби представлен суммой резерва на возможные потери по ссудам (далее РВПС), который в основном зависит от 1) финансового положения заемщика (в частности от класса кредитоспособности и показателей производственно-финансовой деятельности); 2) суммы залогового обеспечения (то есть категории обеспечения ссуды) и ряда других факторов. При плохом финансовом положении заемщика и низшей категории обеспечения ссуды расчетный РВПС будет сравним с суммой основного долга и уровень риска будет стремиться к 1. При попадании клиента в группу надежных клиентов величина резервов будет равна 0 и уровень риска также нулевой.

Анализируя возможность применения третьего коэффициента с математических позиций, необходимо заметить, что уровень кредитного риска банка прямо пропорционально

будет зависеть от рассчитанного РВПС. Максимальный уровень данного коэффициента будет достигнут в том случае, когда все ресурсы коммерческого банка будут направлены на проведение активных операций и заемщику будет установлен норматив РВПС в размере 100%, т.е. в случае, при котором финансовое положение всех клиентов признается неудовлетворительным.

Однако нельзя просто присваивать конкретному заемщику случайную величину РВПС в 100, 50 или 20 процентов. Для этого следует объективно оценить заемщика со всех сторон и установить реальный уровень риска, который возникает при осуществлении кредитной сделки.

Мы считаем, что именно сумма РВПС отражает объективную сторону в оценке риска заемщика. Именно его следует использовать для расчета как уровня риска кредитного портфеля по отдельным заемщикам, так и для определения совокупного кредитного риска банка. Рассмотренные показатели кредитного риска могут применяться для оценки различных составляющих банковского кредитного риска независимо друг от друга, а также в различных сочетаниях

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ VAR ПРИ ОЦЕНКЕ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Р.И. ЛЯПИН,

аспирант кафедры финансов и кредита

В современных российских условиях особенно актуальны вопросы, связанные с кредитным риском. Обусловлено это тем, что за последние несколько лет банковское кредитование в нашей стране получило дальнейшее развитие. Банки активно наращивают кредитные портфели, предлагая все новые виды кредитных продуктов. Борьба за клиента приводит к снижению требований к оценке заемщика, в этой связи, растет доля проблемных ссуд. Одновременно у банка могут возникнуть трудности с привлечением капитала из различных источников, снижается норматив достаточности капитала, устанавливаемый для коммерческих банков, что грозит банку банкротством и в конечном итоге ликвидацией.

Таким образом, в настоящее время требуется достаточная, действенная и эффективная методика оценки уровня кредитного риска в кредитных организациях, которая позволит наиболее точно определять размеры создаваемых банками резервов. Поэтому целью мы избрали исследование использования методик оценки уровня кредитного риска в банковской сфере.

В качестве объекта исследования выступает дополнительный офис №066 Острогажского отделения Центрально-Черноземного Банка Сбербанка РФ. В структуре актива

баланса дополнительного офиса наибольший удельный вес в 2006 году занимают такие статьи как ссуды юридическим лицам (41%), ссуды физическим лицам (21%) и кредитные средства, предоставляемые другим кредитным организациям (17,4%). Изменения в структуре по статьям «Кредитные средства, предоставленные другим кредитным организациям» и «Ссуды юридическим лицам» обосновываются возросшими в настоящее время потребностями хозяйствующих субъектов в кредитах. Банк пытается наращивать размеры кредитных ресурсов, однако их темпы роста намного ниже темпов роста потребностей в заемных средствах. Такая ситуация сигнализирует о возможной нехватке свободных средств у банка в перспективе, что в свою очередь может привести к потере финансовой устойчивости банка и повышенному уровню риска. Необходимо стремиться, как можно быстрее достигнуть сбалансированности между размещаемыми и привлекаемыми средствами. Ввиду увеличения объемов кредитования следует также контролировать своевременное погашение сумм основного долга и процентов клиентами. На конец 2006 года сумма просроченной задолженности по всем кредитам составила 28, 7 млн. руб., или 2,5% в структуре активов. К примеру, про-

сроченная задолженность на конец 2003 года составляла всего 0,7 млн. руб., или 0,2%. На увеличение сумм просроченной задолженности в 2007 году повлияли в основном рост объемов банковского кредитования, недостатки с поступлением денежных средств и отсутствие достаточного контроля со стороны руководства банка за своевременным погашением кредитов. Максимальный уровень просрочки устанавливается для каждого банка в отдельности в зависимости от местоположения банка, уровня экономического развития соответствующего региона (подразумевает также финансовое состояние предприятий-заемщиков, платежеспособность клиентов, уровень их доходов и т.п.), руководства банка и от социально-экономической ситуации в стране в целом. Положительным моментом можно считать относительное наращение банком привлеченных средств не только в национальной, но и в иностранной валюте.

Существует множество методик оценки кредитных рисков, среди которых выделяют: методику Центрального банка; методики, основанные на математических методах, базирующихся на взвешенной оценке вероятности изменения рейтинга заемщика; методики, в основе которых лежат методы, предложенные Базельским комитетом по банковскому надзору.

На основе методики Сбербанка нами были выделены основные факторы, определяющие уровень кредитного риска. Это класс кредитоспособности, динамика показателей производственно-хозяйственной дея-

тельности, финансовое положение заемщика, а также влияние дополнительных факторов.

Нами произведена попытка применить показатели CreditVAR и VAR в методике Сбербанка для определения кредитного риска: на основании первой осуществлена оценка финансового положения заемщиков и расчет ожидаемых (средних) потерь по кредитному портфелю, а вторая предназначена для определения максимально возможных (неожидаемых) потерь с использованием моделирования случайных процессов методом Монте-Карло.

Рассчитываемые ожидаемые потери по отдельному активу определяются как произведение вероятности потерь на стоимость актива, подверженного риску:

$$EL_i = A_i * P_i ,$$

где EL_i - ожидаемые потери (Expected Loss, EL), A_i — стоимость актива подверженная риску, P_i - вероятность потерь.

В нашем случае стоимость актива заменяется на остаток ссудной задолженности. Это связано с тем, что реально риску подвергается сумма основного долга, которую осталось погасить заемщику. Сумма ожидаемых потерь по портфелю составила 30,6 млн. руб. (табл. 1).

Максимальный уровень потерь по отдельному активу находится умножением соответствующей величины VAR на стоимость актива, подверженного риску:

$$MaxLi = A_i * VAR_i ,$$

где $MaxLi$ — максимальный уровень потерь актива с заданным уровнем доверия, VAR_i - максимальная вероятность потерь i актива, A_i —

Проблемы организации финансов

стоимость i актива подверженная риску.

Величина VAR, рассчитывается отдельно для каждого заемщика на основании динамики уровня кредитного риска в зависимости от изменения категории качества ссуд по отдельным кредитным сделкам. VAR определяется как наиболее вероятностное значение потерь (VaR) как

99-е значение при уровне достоверности 99% и числе испытаний равным 100 ($100 - 100 \cdot 0,01 = 99$). В наших расчетах сумма максимальных потерь по анализируемому портфелю равна сумме максимальных потерь по всем заемщикам и составляет 40 млн. руб.

Таблица 1

Расчет ожидаемых (средних) потерь по кредитному портфелю на 1 января 2007 года

	Заемщик	Первоначальная сумма всего ⁴	Остаток (Ак- тив), руб.	РВПС (Ожида- емые потери), руб.
1	ОАО «Каменка - инкубатор»	7 000 000,00	6 985 227,39	3 562 465,97
2	ООО «Каменская нефтебаза»	8 500 000,00	6 473 010,00	64 730,10
3	ООО «Феникс»	4 400 000,00	4 049 690,00	40 496,90
4	ЗАО «Рассвет»	11 500 000,00	5 002 495,81	35 000,00
5	ОАО «Каменказерно»	3 800 000,00	3 800 000,00	38 000,00
6	ПБОЮЛ Дешевых В.С.	4 090 000,00	4 090 000,00	40 900,00
7	ООО «Коденцовское»	10 750 000,00	8 952 169,17	4 231 530,92
8	ООО «Родина»	9 500 000,00	5 987 531,86	4 169 931,86
9	ЗАО «Каменкасельхозхимия»	5 419 664,00	3 930 000,00	39 300,00
10	КФХ «Марина»	600 000,00	400 000,00	4 000,00
11	КФХ «Мария»	7 000 000,00	6 450 000,00	64 500,00
12	КФХ «Земля»	14 000 000,00	13 697 808,25	6 504 983,59
13	СХА «Путь Ильича»	8 400 000,00	7 200 000,00	72 000,00
14	ОАО "Евдаковский МЖК"	282 492 500,01	281 990 899,50	19 909,00
15	ОАО "Каменкамолоко"	48 000 000,00	48 000 000,00	6 420 000,00
16	Каменское РАИПО	7 000 000,00	6 969 725,29	5 018 202,21
17	Саприн И.А.	11 000 000,00	11 000 000,00	110 000,00
18	Манаков Н.Ю.	7 000 000,00	5 220 000,00	52 200,00
19	Ваулин В.И.	7 000 000,00	0,00	0,00
20	ЗАО «Сончино»	1 000 000,00	999 431,51	0,00
21	КФХ «Марковское»	1 500 000,00	1 500 000,00	0,00
22	ООО ЗРМ «Каменский»	1 450 000,00	1 150 000,00	11 500,00
23	ООО Возрождение»	1 500 000,00	730 000,00	7 300,00
24	ИП Болдырев И.С.	7 000 000,00	4 613 918,78	46 139,19
25	ИП Коротких В.В.	500 000,00	301 028,30	3 010,28
26	ИП Папикян Э.А.	5 000 000,00	2 597 349,50	25 973,50
27	ИП Цапкин М.И.	2 947 929,52	2 287 929,52	22 879,30
28	ИП Попов А.В.	410 000,00	0,00	0,00
29	ИП Пономарев Н.П.	7 000 000,00	7 000 000,00	0,00

⁴ В таблице приведены размеры первоначальных сумм кредитов имеющихся в настоящее время, остатки задолженности, резервов на возможные потери по ссудам, сгруппированные в разрезе заемщиков на начало 2007 года

Проблемы организации финансов

Итого по Д/О	485 760 093,53	451 378 214,88	30 604 952,82
--------------	----------------	----------------	---------------

Анализ максимальных потерь по соответствующему активу позволил выявить наиболее рискованных заемщиков (табл. 2).

Для характеристики величины собственных средств необходимых для покрытия непредвиденных потерь по портфелю использован показатель Credit VaR, который отражает совокупные потери по кредитному

портфелю, составившие 9,4 млн. руб. На данную сумму предложено сформировать резервы на возможные потери по ссудам по анализируемому портфелю. Классифицируя банковские риски можно выделить две основные разновидности кредитного риска: риск кредитного портфеля и реальный (совокупный) кредитный риск банковского учреждения.

Таблица 2

Расчет максимальных потерь по портфелю активов

	Заемщик	Стоимость активов, руб.	Значение VAR, %	Максимальные потери, руб.
1	ОАО «Каменка - инкубатор»	6 985 227,39	28,60	1 997 538,01
2	ООО «Каменская нефтебаза»	6 473 010,00	1,51	97 981,59
3	ООО «Феникс»	4 049 690,00	42,98	1 740 409,96
4	ЗАО «Рассвет»	5 002 495,81	19,76	988 399,79
5	ОАО «Каменказерно»	3 800 000,00	1,30	49 505,21
6	ПБОЮЛ Дешевых В.С.	4 090 000,00	2,32	95 022,36
7	ООО «Коденцовское»	8 952 169,17	20,05	1 794 701,89
8	ООО «Родина»	5 987 531,86	63,01	3 772 608,74
9	ЗАО «Каменкасельхозхимия»	3 930 000,00	1,72	67 660,40
10	КФХ «Марина»	400 000,00	18,39	73 571,94
11	КФХ «Мария»	6 450 000,00	1,50	96 469,08
12	КФХ «Земля»	13 697 808,25	18,61	2 548 540,36
13	СХА «Путь Ильича»	7 200 000,00	1,00	72 013,36
14	ОАО "Евдаковский МЖК"	281 990 899,50	0,11	320 313,09
15	ОАО "Каменкамолоко"	48 000 000,00	40,03	19 212 521,36
16	Каменское РАИПО	6 969 725,29	64,06	4 464 732,88
17	Саприн И.А.	11 000 000,00	1,71	188 638,00
18	Манаков Н.Ю.	5 220 000,00	1,78	93 112,24
19	Ваулин В.И.	0,00	87,88	0,00
20	ЗАО «Сончино»	999 431,51	1,25	12 539,61
21	КФХ «Марковское»	1 500 000,00	1,88	28 125,00
22	ООО ЗРМ «Каменский»	1 150 000,00	8,31	95 567,78
23	ООО Возрождение»	730 000,00	32,69	238 608,95
24	ИП Болдырев И.С.	4 613 918,78	39,64	1 828 868,37
25	ИП Коротких В.В.	301 028,30	2,02	6 091,13
26	ИП Папикян Э.А.	2 597 349,50	0,67	17 495,05
27	ИП Цапкин М.И.	2 287 929,52	2,24	51 308,39
28	ИП Попов А.В.	0,00	78,19	0,00
29	ИП Пономарев Н.П.	7 000 000,00	0,94	66 115,48
	Итого	451 378 214,88		40 018 460,1

Риск кредитного портфеля несут в себе каждый из заемщиков. складывается из рисков, которые Математически данный риск опреде-

Проблемы организации финансов

ляется отношением суммы рассчитанного резерва на возможные потери по ссудам к остатку ссудной задолженности.

Ожидаемые и прогнозируемые потери по определенному клиенту приравниваются к создаваемому резерву на возможные потери по ссудам. То есть мы считаем, что при данных условиях потери для конкретного заемщика не превысят рассчитанной суммы. Реальная потеря для него не может быть равна 100%, если установлена одна из категорий качества ссуды, кроме пятой. Можно выделить пять категорий качества ссуд юридических лиц в зависимости от финансового положения заемщика и качества обслуживания им долга. (табл. 3)

Исходя из этого мы предлагаем уточнить расчет коэффициента кредитного риска банка. Реальный кредитный риск банка по-нашему мнению должен рассчитываться как отношение расчетного резерва на возможные потери по ссудам к капиталу

банка. Применяя данное соотношение мы определили средний и максимальный уровень кредитного риска банка. Эти показатели на 1 января 2007 года для дополнительного офиса составили 3,19 и 3,45% соответственно. К примеру в 2006 году уровень кредитного риска по дополнительному офису составлял 5,92%,

Нами были выявлены основные причины, приводящие к возрастанию кредитного риска дополнительного офиса, основными из которых являются:

- нарушение лимитной дисциплины;
- нарушения в оформлении кредитной документации;
- принятие обеспечения по завышенной стоимости;
- нецелевое использование кредитных средств;
- недостатки при осуществлении мониторинга;
- необоснованная пролонгация кредитных договоров.

Таблица 3.

Определение категории качества ссуд юридических лиц с учетом финансового положения заемщика и качества обслуживания им долга.

Обслуживание долга	Финансовое положение заемщика ⁵		
	хорошее	среднее	плохое
хорошее	Стандартная (I категория качества) 0 %	Нестандартная (II категория качества) 1 %	Сомнительная (III категория качества) 21 %
среднее	Нестандартная (II категория качества) 1 %	Сомнительная (III категория качества) 21 %	Проблемная (IV категория качества) 51 %
неудовлетворительное	Сомнительная (III категория качества) 21 %	Проблемная (IV категория качества) 51 %	Безнадежная (V категория качества) 100 %

⁵ Проценты показывают размер создаваемых резервов, отчисляемых по соответствующему кредиту.

Нами выделены основные рекомендации по снижению кредитного риска и ликвидации выделенных нарушений. Таким образом, руководству дополнительного офиса необходимо:

- 1 при невозможности установлении лимита на группу связанных заемщиков принять меры к досрочному погашению ссудной задолженности превышающий установленный лимит;
- 2 рассмотреть вопрос о нецелесообразности оформления вида обеспечения для определенных кредитных сделок;
- 3 определить ссудную задолженность по отдельным заемщикам на предмет отнесения к проблемной;
- 4 разработать план мероприятий по работе с проблемной задолженностью;
- 5 решить вопрос об оформлении дополнительного обеспечения по

отдельным кредитам;

6 отнести отдельные кредиты в высшую категорию проблемности и разработать план санации проблемной задолженности, а также утвердить его на кредитном комитете;

7 определить дополнительные источники погашения ссудной задолженности по отдельным кредитным договорам;

8 провести учебный семинар с обязательным участием работников кредитной службы.

Итоговым пунктом в списке рекомендаций следует отметить необходимость доформировать резервы по кредитному портфелю юридических лиц на сумму 9,4 млн. руб. Выполнение этих рекомендаций позволит снизить риски дополнительного офиса, что позитивно скажется на финансовом положении отделения в целом.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

О.М. АРАПОВА,

ассистент кафедры финансов и кредита

В настоящее время установлена двухуровневая система местного самоуправления, включающая три типа муниципальных образований (поселения, муниципальные районы, городские округа). В результате осуществлённых мероприятий происходит перераспределение реализуемых органами местного самоуправления полномочий, выстраивается новая система взаимоотношений, причём это имеет место как внутри самого местного самоуправления, в связи с изменившейся его организационной структурой, так и между органами местного самоуправления и государственными органами субъектов РФ и Российской Федерации. При этом выявлен ряд проблем, препятствующих функционированию системы местного самоуправления, в числе которых отмечаются: нечёткость компетенции муниципальных образований; не проработанность механизмов взаимодействия органов местного самоуправления с государственными органами; несовершенство нормативно-правовых актов, регулирующих отношения в области местного самоуправления и др.

Принятие Федерального закона от 6 октября 2003 года №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»⁶ стало важным шагом в

совершенствовании правовой базы осуществления местного самоуправления в России. Вместе с тем, по мере его реализации все более значимой становится задача его финансового обеспечения.

В настоящее время правовые предпосылки для формирования финансово-экономической основы местного самоуправления имеются. Конституция РФ не только предусматривает местное самоуправление в качестве одной из основ конституционного строя России, но и определяет его экономическую основу, закрепив в качестве таковой особую, отделённую от государственной, форму собственности - муниципальную собственность и сформулировав фундаментальное положение о праве муниципальных образований иметь свой собственный бюджет. Законодательные меры, имеющие целью создание материальных предпосылок местного самоуправления, осуществлены и в финансовой сфере, посредством принятия специального законодательства и включения соответствующих положений в Налоговый и Бюджетный кодексы. Муниципальные образования получили право на определенную часть собираемых на их территории налогов. В настоящее время на этот уровень полностью переданы земельный налог и налоги на имущество физических лиц, а основным источником

⁶ Российская газета от 8.10.2003 №202

налоговых доходов большинства местных бюджетов сейчас является налог на доходы физических лиц. Однако реальными возможностями формирования своих бюджетов за счёт собственных источников доходов муниципальные образования, по-прежнему, не располагают, основная масса формирующих доходы местных бюджетов поступлений является финансовой помощью из бюджетов вышестоящего территориального уровня, имеет место несоответствие финансовых ресурсов исполняемым органами местного самоуправления функциям. Вследствие недостаточного финансирования органы власти на местах зачастую не справляются с реализацией своих социальных обязательств.

В период 2005-2007 гг. произошло расширение перечня вопросов местного значения и составил для поселений - 34, муниципальных районов - 31, городских округов - 38 вопросов (первоначально насчитывал для поселений - 22, муниципальных районов - 20, городских округов - 27 вопросов). Большая часть из них привела к увеличению объема расходных обязательств муниципальных образований. Однако уточненного расчета объема расходных обязательств муниципальных образований на основе использования соответствующих социальных норм и нормативов не последовало.

Вместе с тем, доходная база местных бюджетов в связи с осуществлением органами местного самоуправления указанных полномочий не была увеличена, что ухудшило финансовое положение муниципальных образований в 2006 году. В

2007 году также отсутствовали объективные предпосылки для улучшения финансового положения муниципальных образований.

Недостаточное финансовое обеспечение реформы местного самоуправления, а также увеличение расходов местных бюджетов, не обеспеченных соответствующими доходами, препятствуют устойчивому социально-экономическому развитию муниципальных образований.

Одной из целей реформы местного самоуправления является выравнивание уровня социально-экономического развития территорий. Результатом применяемой федеральной методики выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации и выделяемого объема средств из ФФПР в 2007 году стало доведение подушевых расходов субъекта Российской Федерации с самым низким уровнем бюджетной обеспеченности до уровня 61 процента от среднероссийского уровня.

Вместе с тем, соотношение уровня бюджетной обеспеченности субъекта Российской Федерации с самым низким уровнем бюджетной обеспеченности и среднероссийского уровня бюджетной обеспеченности должно определяться исходя из необходимости достаточного финансового обеспечения полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления муниципальных образований по реализации конституционных гарантий, касающихся предоставления гражданам общественных услуг в сферах

образования, здравоохранения, в социальной сфере.

В связи с этим должно быть определено в каком объеме и какого качества услуги образования, здравоохранения и социальной политики (отнесенные к предметам ведения субъектов Российской Федерации и муниципальных образований) могут быть гарантированы государством в результате проводимой им политики межбюджетных отношений.

Для реализации указанных целей необходимо точное определение расходных обязательств муниципальных образований и пересмотр в связи с этим закрепленных за местными бюджетами местных налогов и постоянных нормативов отчислений от федеральных налогов, и специальных налоговых режимов, на развитие налоговой базы которых имеют непосредственное влияние органы местного самоуправления (имущественные налоги, налог на доходы физических лиц, налоги на совокупный доход), для обеспечения в необходимом объеме налоговых поступлений в местные бюджеты. При этом для обеспечения эффективного выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований необходимо усовершенствовать механизм взимания «отрицательных» трансфертов.

Одним из основных принципов бюджетной системы Российской Федерации является принцип сбалансированности бюджетов, в соответствии с которым объем предусмотренных бюджетом расходов должен соответствовать суммарному объему доходов бюджета и поступлений из

источников финансирования его дефицита.

Сбалансированность местных бюджетов является важным условием осуществления полномочий органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения.

Важным источником мобилизации доходов местного бюджета является увеличение поступлений от местных налогов (налог на имущество физических лиц и земельный налог).

В целях увеличения доходов местного бюджета, а также организации контроля за начислением и поступлением земельного налога и налога на имущество физических лиц целесообразно предусмотреть:

1. Проведение мероприятий по выявлению собственников земельных участков и другого недвижимого имущества и привлечения их к налогообложению.
2. Содействие в оформлении прав собственности на земельные участки и имущество физическими лицами.
3. Установление экономически обоснованных налоговых ставок по местным налогам.

Для реализации прав органов местного самоуправления по установлению налоговых льгот рекомендуется утвердить порядок проведения оценки эффективности налоговых льгот по местным налогам с учетом показателей бюджетной и социальной эффективности, а также предусмотреть введение процедуры запрета по рассмотрению проектов решений, предусматривающих предоставление и пролонгацию

налоговых льгот без соответствующей оценки.

При этом критериями оценки эффективности предоставления налоговых льгот могут быть:

1. Обеспечение экономической заинтересованности хозяйствующих субъектов в расширении приоритетных для муниципальных образований направлений хозяйственной деятельности и стимулирование участия в реализации программ социально-экономического развития муниципального образования.
2. Создание необходимых экономических условий для развития инновационной и инвестиционной деятельности.
3. Оказание благоприятных экономических условий для деятельности предприятий, применяющих труд социально-незащищенных категорий населения.

Кроме того, рекомендуется в случае необходимости использовать практику замены предоставления налоговых льгот либо адресным финансированием с отражением в расходной части местного бюджета, либо предоставлением инвестиционного налогового кредита.

В целях сокращения и ликвидации недоимки, рекомендуется создание координационной комиссии с участием работников администрации, финансовых и налоговых органов и других заинтересованных структур.

При этом основными направлениями работы указанной комиссии могут быть:

- анализ состояния платежной дисциплины предприятий, осуществля-

ющих свою деятельность на территории муниципального образования;

- разработка мер по недопущению недоимки в местный бюджет по местным налогам, а также другим закрепленным доходным источникам;

- разработка предложений по реструктуризации недоимки по налогам и сборам в соответствии с налоговым законодательством Российской Федерации, включая установление сроков и разработку поэтапных мероприятий по ее сокращению.

Чтобы увеличить доходную часть местных бюджетов необходимо разработать комплекс мер по поступлению неналоговых доходов, так как муниципальные образования имеют реальные возможности по мобилизации неналоговых доходов.

Увеличению доходов от использования муниципального имущества способствует систематизация сведений о его наличии и использовании.

С целью обеспечения поступления в местный бюджет части прибыли муниципальных унитарных предприятий, остающейся после уплаты налогов и иных обязательных платежей, можно провести следующие мероприятия:

- принять нормативные правовые акты о порядке и размерах зачисления в бюджет части прибыли муниципальных унитарных предприятий;
- внедрять методы бюджетирования в управлении хозяйственной деятельностью муниципальных унитарных предприятий, направленные на увеличение прибыли;
- установить контроль со стороны органа местного самоуправления за

формированием и расходованием резервных фондов муниципальных унитарных предприятий, использованием амортизационных отчислений.

Для мобилизации доходов по предпринимательской и иной приносящей доход деятельности рекомендуется предусмотреть установление заданий по объемам привлечения дополнительных средств муниципальными учреждениями, находящимися в ведении органов местного самоуправления, без ущерба размеру и качеству услуг, предоставляемых населению бесплатно.

При подготовке мероприятий по оптимизации расходов местных бюджетов следует исходить из того, что основными условиями рационального и эффективного расходования бюджетных средств являются:

1. Соблюдение принципов разграничения расходных обязательств.
2. Составление и ведение реестра расходных обязательств муниципального образования.
3. Внедрение принципа бюджетирования, ориентированного на результат.
4. Проведение оценки эффективности бюджетных расходов.
5. Расходование бюджетных средств с учетом организации межмуниципального сотрудничества.
6. Оптимизация бюджетных расходов путем проведения конкурсов по

муниципальным закупкам в рамках муниципального заказа.

7. Мониторинг и контроль за расходами местного бюджета.

Минфин России своим письмом от 15.12.2006 № 06-04-08/01-161 рекомендует использовать форму программы мероприятий по обеспечению сбалансированности местных бюджетов, которая включает в себя по направлениям мобилизации доходов (налоговых и неналоговых) и направлениям оптимизации расходов местных бюджетов: наименования мероприятий, срок их проведения, ответственных за проведение, ожидаемый эффект от запланированных мероприятий и соотношение ожидаемого эффекта к соответствующим показателям бюджета.

Разработка программы мероприятий по обеспечению сбалансированности местных бюджетов позволит повысить качество управления бюджетным процессом, активизировать механизмы оздоровления муниципальных финансов, создать условия для обеспечения устойчивого исполнения местных бюджетов, повысить эффективность и результативность работы органов местного самоуправления и других участников бюджетного процесса, выявить внутренние резервы экономии расходов и увеличения доходов местных бюджетов.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т.Е. МИТЧИНА,
ассистент кафедры финансов и кредита

Несмотря на многообразие различных точек зрения о путях дальнейшего развития аграрного производства в нашей стране, в экономической литературе практически все авторы единодушны в том, что для вывода из кризиса и восстановления ранее уже достигнутых рубежей производства продукции необходимы крупномасштабные инвестиции в сельское хозяйство на протяжении длительного периода. Проблема заключается в определении масштабов необходимых инвестиций, их источниках и распределении по хозяйствующим субъектам.

Инвестиционная деятельность является важной характеристикой эффективного развития реальных секторов экономики. Согласно федеральному закону, инвестиции - это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. При этом привлечение инвестиций в сельское хозяйство, в первую очередь, направлено на развитие производственного процесса, поддержание состояния основных средств производства и нематериальных активов, обеспечение их модернизации, рост производственной

эффективности и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на рынке.

В сельском хозяйстве наблюдается существенное ухудшение динамики инвестиций в годы экономических реформ. За 1990-2004 гг. объемы инвестиций в основной капитал в постоянных ценах 1990 г. уменьшились почти в 25 раз. Одновременно основные фонды сельскохозяйственных предприятий уменьшились на 22,9%.

Причиной снижения инвестиционной активности послужило ухудшение финансового состояния сельскохозяйственных предприятий. Возрастающий диспаритет цен обуславливал все большее сокращение реальной величины оборотных активов. В результате предприятия оказались неспособными обрабатывать прежние площади сельхозугодий и обеспечивать кормами имеющийся скот. Началось сокращение посевных площадей, поголовья скота, а вместе с этим и сельхозугодий.

Сокращение объемов производства повлекло снижение использования основных фондов. Стала простаивать техника. К тому же учет неиспользуемых основных фондов на балансе предприятия требовал начисления амортизации, относимой на себестоимость продукции, что влекло необоснованный ее рост.

Началось интенсивное сокращение основного капитала.

Потребность в инвестициях, являющихся важнейшим источником воспроизводства ресурсной базы, определяется, прежде всего, состоянием имеющегося капитала и ожидаемым эффектом от их использования. Чем выше эффект, тем выше заинтересованность инвестора в осуществлении вложений. Поскольку в ходе принятия решений о вложении средств невозможно учесть все факторы, влияющие на достижение ожидаемого результата, возникает вероятность частичного или полного недостижения ожидаемого результата, что характеризует риск инвестиционных вложений. Соотношение ожидаемого эффекта от вложения капитала и риска возможных потерь при прочих равных условиях определяет степень инвестиционной привлекательности объекта и инвестиций. Рост инвестиционной привлекательности стимулирует рост инвестиционной активности предприятия, отрасли, экономики в целом, который, в свою очередь, обеспечивает улучшение инвестиционного климата регионов.

Одной из важнейших задач в общей проблеме управления инвестициями в сельское хозяйство, с точки зрения теории и практики финансово-хозяйственной деятельности предприятия, является оценка эффективности инвестиционных проектов.

В основу оценок эффективности инвестиционных проектов положены следующие основные принципы, применимые к любым типам проектов независимо от их технических,

технологических, финансовых, отраслевых или региональных особенностей:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла (расчетного периода) - от проведения прединвестиционных исследований до прекращения проекта;
- моделирование денежных потоков, включающих все связанные с осуществлением проекта денежные поступления и расходы за расчетный период с учетом возможности использования различных валют;
- сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта);
- принцип положительности и максимума эффекта. Для того, чтобы инвестиционные проекты, с точки зрения инвестора, был признан эффективным, необходимо, чтобы эффект реализации порождающего его проекта был положительным; при сравнении альтернативных инвестиционных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с наибольшим значением эффекта.

Для принятия оптимальных инвестиционных решений необходимо оценить соответствующие показатели экономического эффекта и эффективности. В первом случае определяются абсолютные результативные показатели инвестиционной деятельности. В свою очередь эффективность долгосрочных инвестиций характеризуется системой относительных показателей, соизмеряющих полученный эффект с затратами инвестированного в проект капитала с учетом ставки дисконта. На практике принято различать показатели общественной, экономической и

экологической эффективности (проект рассматривается в качестве самостоятельного объекта исследований, в этом случае показатели рассчитываются в целом по конкретному варианту капиталовложений), бюджетной (оценка финансовых последствий реализации инвестиционных проектов для бюджетов различных уровней), финансовой (оценивается целесообразность инвестирования средств в акции предприятия и предоставления средств организациями-кредиторами), отраслевой и региональной (оценка участия в инвестиционной программе материнских и дочерних вертикально-интегрированных компаний, финансово-промышленных объединений) эффективности, а также показатели эффективности использования собственного капитала фирмой проектоустроителем.

Рост инвестиций в агропромышленное производство является одним из путей повышения производственной эффективности, объемов

производства, интенсификации сельского хозяйства, повышения производительности труда, снижения энерго- и материалоемкости и, в свою очередь, себестоимости продукции. Производство отдельных видов сельскохозяйственной продукции является высокорентабельным и выгодным для вложения капитала.

Таким образом, инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных предприятий обеспечивается за счет реализации следующих мероприятий:

- своевременный анализ и выявление негативных тенденций инвестиционного процесса в сельском хозяйстве;
- разработка и реализация реальных инвестиционных проектов с учетом оценки их эффективности;
- своевременный контроль за осуществлением инвестиционных проектов и эффективных финансовых решений.

Финансовая политика предприятия

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕЕ МЕСТО В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

А.Л. ЛЕВАНОВА,

аспирант кафедры финансов и кредита

Рыночная экономика России набирает все большую силу. Вместе с тем растет и уровень конкурентной борьбы между хозяйствующими субъектами, причем не только за завоевание новых рынков сбыта, но, прежде всего, за доступ к финансовым ресурсам. Чем жестче эта борьба, тем больше требований предъявляется к системе управления предприятием и, в первую очередь, к системе финансового менеджмента.

Финансовый менеджмент представляет собой особый вид деятельности, основанный на науке и искусстве управления финансовыми ресурсами и финансовыми отношениями, возникающими в процессе их формирования и использования для обеспечения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта.

В современных условиях многим предприятиям присуща реактивная форма управления финансами. Результатом принятия финансовых решений как реакции на текущие проблемы становится рост вероятности не только ухудшения финансового состояния, но и юридического существования предприятия. Поэтому актуальной проблемой реформирования финансового менеджмента становится формирование адекват-

ной рыночным условиям, основанной на анализе финансово-экономического положения концепции функционирования и развития предприятия в рамках принятой финансовой политики.

Одной из основных проблем, нерешенность которой препятствует использованию финансовой политики как инструмента воздействия на экономическое положение предприятия, является отсутствие четкого определения ее сущности и места в финансовом менеджменте.

Вплоть до конца 19 века термин «политика» рассматривался лишь как искусство управления государством. В начале 20 века сфера использования данной категории расширилась. Появились функциональные разновидности политики: социальная, экономическая, бюджетная, финансовая и т.д., которые первоначально воспринимались как подходы к управлению государством в соответствующей области его деятельности.

Финансовая политика является частью экономической политики, производной от категории финансов. В экономической литературе представлены различные подходы к определению финансовой политики (табл. 1).

Подходы к определению категории «финансовая политика»

Источник	Определение
Большой экономический словарь под ред. Азрилиян А.Н., Финансово-кредитный словарь под ред. Грязновой А.Г.	Финансовая политика составная часть экономической политики: совокупность мероприятий государства по организации и использованию финансов для осуществления своих функций и задач
Финансовый словарь под ред. Благодатина А.А.	- часть экономической политики государства, курс, проявляющийся в использовании государственных финансовых ресурсов, регулировании доходов и расходов, формировании и исполнении бюджета, в налоговом регулировании, в управлении денежным обращением, в воздействии на курс национальной валюты
Романовский В.М. Врублевская О.В. Иванова Н.Т.	-совокупность государственных мероприятий по использованию финансовых отношений для выполнения своих функций
Самсонов Н.Ф. Баранников Н.П.	- совокупность мероприятий государства, проявляемых в системе форм и методов мобилизации финансовых ресурсов, их распределении и использовании для осуществления своих функций.
Казак А.Ю.	- конечная цель управления финансами....совокупность государственных мероприятий, направленных на достижение определенной степени эффективности в мобилизации финансовых ресурсов, их перераспределения и использования в рамках единой экономической системы, с целью обеспечения государством его функций и, в конечном итоге, создания условий для экономической стабилизации и прогресса общества

В 30-х годах 20 века экономист Р. Коуз предложил распространить понятие «экономическая политика» не только на макро-, но и на микро-уровень, уровень субъектов хозяйствования. Особый вклад в развитие данного вопроса внесли такие зарубежные ученые-экономисты, как Ю. Бригхем, Р. Брейли, Дж. Ван Хорн, Л. Перридон и др.

Российские ученые сравнительно недавно обратили внимание на проблемы формирования финансовой политики предприятия. В связи с этим в отечественной литературе отсутствует комплексный подход

к определению финансовой политики хозяйствующих субъектов и методики ее применения. Среди отечественных ученых, занимающихся данной темой, следует выделить В.В. Бочарова, С.В. Большакова, И.А. Бланка, М.В. Романовского, О.Н. Лихачева, С.А. Щурова, Ю.В. Мардаровскую, Е.И. Шохина и др. Практически все они связывают финансовую политику предприятия с управлением финансами хозяйствующих субъектов.

Так, коллектив авторов под руководством профессора

М.В. Романовского⁷ считает, что «финансовая политика предприятия – это целенаправленное использование финансов для достижения стратегических и тактических задач». При этом целью финансовой политики является построение эффективной системы управления финансами.

Профессор Бланк И.А.⁸ определяет финансовую политику как форму реализации финансовой идеологии и финансовой стратегии предприятия в разрезе наиболее важных аспектов финансовой деятельности на отдельных этапах ее осуществления.

Мы согласны с профессором И.А. Бланком в том, что финансовая политика должна разрабатываться по главным направлениям финансового менеджмента:

- финансовая политика по управлению капиталом предприятия;
- финансовая политика по управлению активами;
- финансовая политика по управлению финансовыми результатами;
- финансовая политика управления инвестиционной деятельностью;
- финансовая политика по управлению финансовыми рисками;
- финансовая политика в процессе антикризисного управления.

Однако в литературе отсутствуют критерии, четко разграничивающие категорию «финансовая политика предприятия» и финансового

менеджмента как системы управления финансовыми ресурсами и финансовыми отношениями, возникающими в процессе движения ресурсов.

Для решения данной проблемы вначале определим функции, выполняемые финансовым менеджментом и финансовой политикой, так как сущность явления, процесса или категории проявляется в выполняемых ими функциях.

В экономической литературе выделяются следующие функции финансового менеджмента:

- планирование финансовой деятельности на долго-, средне- и краткосрочную перспективы;
- организация процесса управления финансами;
- стимулирование;
- контроль.

На наш взгляд, к функциям финансовой политики можно отнести:

1. функцию целеполагания. Финансовая политика определяет цели управления главными сферами финансовой деятельности в рамках определенного временного интервала в соответствии с концепцией развития хозяйствующего субъекта. Это разработка конкретных задач управления капиталом, активами, инвестициями и др.;
2. функцию установления принципов формирования системы управления финансами по соответствующим направлениям;
3. функцию выбора адекватного поставленным целям финансового механизма для их реализации.

Считаем, что для определения данной категории целесообразно ис-

⁷ Финансы/Под ред. проф. М.В. Романовского, проф. О.В. Врублевской, проф. Б.М. Сабанти; 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2006.

⁸ Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004.

Финансовая политика предприятия

пользовать системно-процессный подход. Использование данного подхода основывается на двойственности проявлений финансовой политики предприятия. Финансовая политика, определяя конкретные цели и задачи всей системы финансового менеджмента, реализуется посредством целенаправленного процесса разработки и реализации финансового механизма.

Финансовая политика как система представляет собой единство целей и задач финансового менедж-

мента, детализируемых по основным направлениям финансовой деятельности.

Финансовая политика как процесс характеризует последовательность целенаправленной непрерывной разработки и реализации финансового механизма, нацеленного на решение поставленных задач.

При этом место финансовой политики в финансовом менеджменте можно представить следующим образом:

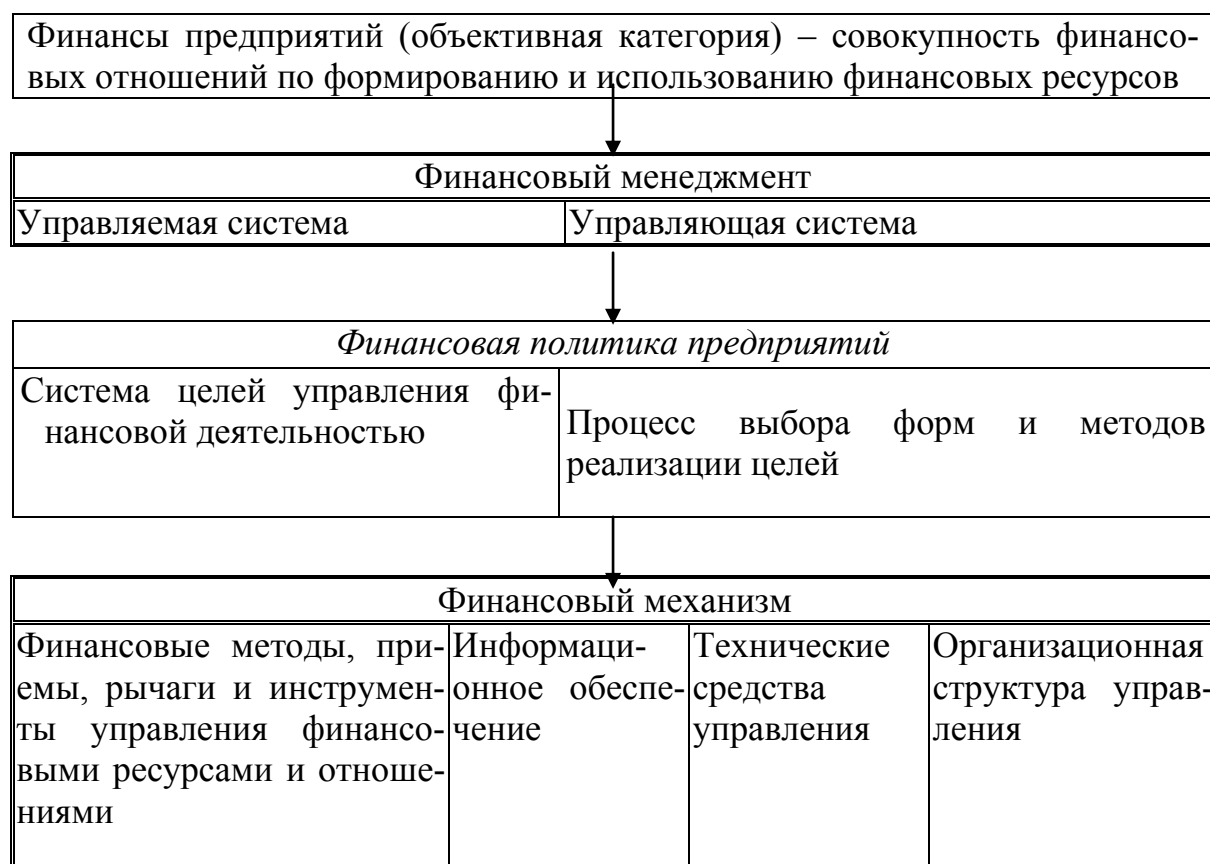


Рис.1. Место финансовой политики предприятия в финансовом менеджменте

Следовательно, финансовая политика одновременно определяет цели финансовых отношений предприятия и формирует финансовый механизм, как способ и метод их реализа-

ции. В этом проявляется целеполагающее место финансовой политики в финансовом управлении предприятием.

ТРИ АСПЕКТА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Л.Н. ЮШИНА,

*кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры финансов и кредита*

Исходной базой инвестиционной деятельности служит инвестиционная политика, вырабатываемая и реализуемая на разных уровнях экономического управления и регулирования.

В научной экономической литературе сущность инвестиционной политики слабо освещена и в научном плане должным образом не проработана. Не уделяется соответствующего практического внимания инвестиционной политике как на макро-, так и на микроуровне. С момента перехода экономики России на рыночные отношения государство до сих пор так и не выработало инвестиционной политики, адекватной этому периоду. Она отсутствует и в большинстве субъектов РФ, а также на уровне отдельных фирм, предприятий, организаций. Всё это отрицательно отражается на инвестиционной деятельности и экономике страны в целом.

В зависимости от масштабов, на наш взгляд, необходимо различать:

- инвестиционную политику государства;
- региональную инвестиционную политику;
- инвестиционную политику организаций.

Важным рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность субъектов хозяйствования и

экономику страны является инвестиционная политика государства.

Под инвестиционной политикой государства, по нашему мнению, понимается комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых органами государственной власти для создания благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью оживления инвестиционной деятельности и подъёма национальной экономики, повышения эффективности инвестиций и решения социальных проблем. Конечной целью инвестиционной политики государства является подъём экономики, повышение эффективности производства и решение социальных проблем.

В общем плане государство может влиять на инвестиционную активность при помощи самых различных рычагов: кредитно-финансовой и налоговой политики, предоставлении самых различных налоговых льгот предприятиям, вкладывающим инвестиции на реконструкцию и техническое перевооружение производства; научно-технической политики и др.

На рисунке 1 взаимосвязь инвестиционной политики с программой социально-экономического развития государства.

Задачи инвестиционной политики зависят от поставленной цели и конкретно сложившейся экономической ситуации в стране, к которым относятся:

Финансовая политика предприятия

- выбор и поддержка в развитии отдельных отраслей экономики;
- обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции;
- поддержка в развитии малого и среднего бизнеса;
- обеспечение сбалансированности в развитии народнохозяйственного комплекса России;
- поддержка в развитии экспортных производств;

- реализация программы жилищного строительства в стране, и в частности для военных и др.

Кроме государственной инвестиционной политики, различают отраслевую, региональную и инвестиционную политику отдельных субъектов хозяйствования. Все они находятся в тесной взаимосвязи между собой, но определяющей является государственная инвестиционная политика.

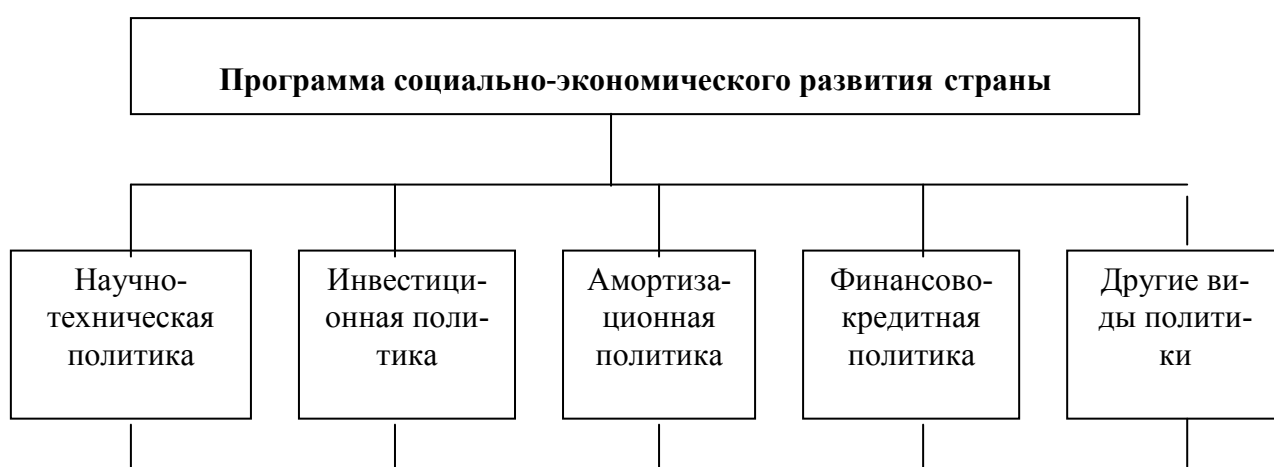


Рис. 1. Взаимосвязь инвестиционной политики с программой социально-экономического развития страны

Под инвестиционной политикой на региональном уровне понимает систему мер, проводимых на уровне региона по мобилизации инвестиционных ресурсов и определению направлений их наиболее эффективного использования в интересах населения региона и отдельных инвесторов. Основной целью региональной инвестиционной политики, на наш взгляд, является подъём экономики и повышение эффективности производства в регионе, обеспечение самофинансирования и положительной тенденции развития региона на будущее.

С переходом на рыночные отношения всё большую роль в инвестиционной деятельности стали играть отдельные субъекты РФ и коммерческие организации в связи с перераспределением финансовых потоков в пользу последних.

Инвестиционная политика хозяйствующих субъектов представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающаяся в выборе и реализации наиболее эффективных форм инвестиций с целью обеспечения долговременной конкурентоспособности, высоких темпов его развития и расширения

Финансовая политика предприятия

экономического потенциала хозяйственной деятельности.

Основными функциональными видами инвестиционной политики на микроуровне являются объекты, представленные на рисунке 2.

Осуществление конкретных направлений инвестирования предприятием определяется его основной

стратегией развития и взаимосвязано с действием многообразных экономических и внеэкономических факторов. Важнейшим критерием выбора альтернативных направлений инвестирования средств предприятия является уровень ожидаемой чистой инвестиционной прибыли.



Рис.2. Функциональные виды инвестиционной политики на микроуровне

Разработка и реализация инвестиционной политики предприятия в отраслевом и региональном разрезе направлена на оптимизацию распределения его инвестиционных ресурсов в разрезе отдельных стратегических зон хозяйствования и стратегических хозяйственных единиц.

Политика реального инвестирования на предприятии представляет собой планирование и осуществление инвестиций в форме капитальных вложений (новое строительство, реконструкция, модернизация и пр.), инновационных вложений (в нематериальные активы) и вложений в прирост запасов материальных оборотных активов. Реальное инвестирование составляет основу инвестиционной деятельности предприятий.

Политика финансового инвестирования на микроуровне заключается в разработке и реализации инвести-

ций в форме вложений капитала в уставные фонды совместных предприятий, в доходные виды денежных и фондовых инструментов. Финансовое инвестирование является активной формой эффективного использования временно свободного капитала предприятия, а также инструментом реализации стратегических целей, связанных с диверсификацией его операционной деятельности.

Таким образом, инвестиционная политика является основой эффективного осуществления инвестиционной деятельности на государственном, региональном уровне и уровне хозяйствующих субъектов, разработка и реализация которой в наибольшей степени способствует достижению стратегических целей развития страны, регионов, отраслей и конкретных предприятий.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ НА ЛИКВИДНОСТЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.С. БУРЫХ,
студентка Ф-5-1а

Качество финансового менеджмента значительно улучшится, если на предприятиях помимо налоговой и учетной политики будет разрабатываться также и финансовая политика, как в целом по предприятию, так и по отдельным направлениям организации финансов.

Финансовая политика предприятия, на наш взгляд, представляет собой совокупность избранных предприятием стратегических и тактических целей и задач, а также методов и приёмов их достижения.

Целью разработки финансовой политики предприятия является построение эффективной системы управления финансами, направленной на достижение стратегических и тактических целей предприятия.

Разработка финансовой политики управления оборотным капиталом, является одним из самых важных направлений организации финансов любого предприятия. Это связано с тем, что именно в управлении оборотным капиталом кроются основные причины неудач и успехов всех производственно-коммерческих операций предприятия.

Политика управления оборотным капиталом представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в формировании необходимого объема и состава оборотных активов, рацио-

нализации и оптимизации структуры источников их финансирования и согласования первого и второго направлений.

Мы попытались исследовать влияние финансовой политики управления оборотным капиталом на ликвидность и рентабельность предприятия, которые выступают основными условиями предотвращения банкротства, несмотря на противоречивость данных понятий. Названные вопросы часто рассматриваются в экономической литературе, но до сих пор не выявлено влияние финансовой политики управления оборотным капиталом на эти категории.

Известно, что предприятию важно обеспечить не только сегодняшнюю, но и будущую ликвидность. Она обеспечивается только рентабельной работой предприятия. Максимальная рентабельность достигается при оптимальных значениях ликвидности, но имеет тенденцию к снижению, как при излишке, так и при недостатке ликвидности. Таким образом, необходим разумный компромисс между рентабельностью и ликвидностью.

Большинство ученых выделяют три модели финансовой политики управления оборотным капиталом, критериями которых выступают риск потери ликвидности и эффективность собственного капитала: агрес-

сивная, консервативная, умеренная.

Очевидным является влияние той или иной политики управления оборотным капиталом на ликвидность предприятия.

При агрессивной политике увеличивается доля краткосрочных обязательств, что, в свою очередь, уменьшает все коэффициенты ликвидности. В то же время возрастает опасность непогашения организацией срочных обязательств, которая, в конечном итоге, может спровоцировать банкротство.

Напротив, минимизация краткосрочных обязательств при консервативной политике сказывается на увеличении коэффициентов ликвидности. Однако они увеличиваются таким образом, что даже выходят за рамки рекомендуемых значений, что является больше негативной, нежели положительной тенденцией, приводящей к срывам в финансовом обеспечении производственно-коммерческой деятельности и снижению эффективности деятельности в целом по предприятию.

Ликвидность соответствует оптимальной только при использовании умеренной политики. Использование краткосрочного кредита для покрытия сезонной части оборотных активов позволяет обеспечивать своевременное покрытие срочных обязательств без образования просроченных долгов.

При рассмотрении влияния политики управления оборотными активами на рентабельность предприятия прослеживается другая взаимосвязь.

Если оборотные активы формируют в размере, обеспечивающем

полное покрытие текущей потребности, а также создаются значительные резервы на случай непредвиденных ситуаций, что соответствует агрессивной политике, то ликвидность предприятия будет расти при снижении рентабельности оборотных активов.

В случае, когда минимизируются все виды оборотных активов (при использовании консервативной политики), достигается наибольшая рентабельность, однако снижается ликвидность и возрастает вероятность возникновения кризисных ситуаций, связанных с неплатежеспособностью.

И только использование умеренной политики позволяет сбалансировать между собой максимальную рентабельность при обеспечении оптимальной ликвидности.

Из всего вышеизложенного можно сделать следующий вывод. Несомненно, одной из главных целей любой коммерческой организации является обеспечение его рентабельной работы посредством получения прибыли. Но нельзя забывать о том, что даже прибыльным предприятиям необходимо обеспечивать ликвидность и платежеспособность предприятия. Потому что неплатежеспособность является сигналом надвигающейся несостоятельности и даже опасности банкротства. Полагаем, что маневрировать данными показателями необходимо с позиции выбора той или иной политики формирования оборотного капитала, которая должна быть четко разработана и обоснована в рамках общей финансовой политики организации.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО ЭФФЕКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.Г. ШЕСТАКОВ,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и кредита*

Л.Н. ЮШИНА,

*кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры финансов и кредита*

В экономической литературе представлено множество определенных термина бюджетирование. Наиболее точное из них, на наш взгляд, характеризует его как процесс построения и исполнения бюджета предприятия на основе бюджетов отдельных подразделений. Бюджет, в свою очередь, представляет собой согласованный и сбалансированный краткосрочный план, объединяющий в себе производственную, финансовую и инвестиционную деятельность компании.

Бюджетирование – это взгляд в будущее компании. Бюджетирование представляет собой более высокую ступень развития бизнеса и позволяет ориентироваться на долгосрочные результаты, эффективнее использовать финансовые ресурсы, контролировать деятельность предприятия, помогает в принятии правильных и своевременных финансовых и инвестиционных решений.

Сводный бюджет предприятия объединяет в себе две составные части:

– Операционный бюджет, который содержит: бюджет продаж; бюджет прямых затрат на материалы, оплату труда; бюджет общепро-

изводственных расходов; бюджет производственных запасов (готовой продукции, незавершенного производства, материалов); бюджет коммерческих и управленческих расходов; бюджет доходов и расходов (прибылей и убытков).

– Финансовый бюджет, который включает: инвестиционный бюджет; бюджет движения денежных средств и прогнозный баланс.

Необходимость разработки и реализации инвестиционного бюджета на предприятии вытекает из следующих причин:

Во-первых, сегодня менеджеры при принятии инвестиционных решений ориентируются на данные бухгалтерского учета, но хотя бухгалтерская информация – и немаловажный показатель оценки правильности принятых решений, главное – это отработка самого механизма принятия решений, строгое соблюдение принятого плана и оперативное принятие решений на основе план-фактного контроля и анализа.

Во-вторых, на каждом предприятии присутствуют различные специалисты, каждый из которых знает свой участок работы. Но этого, к сожалению, недостаточно для при-

нения инвестиционных решений, так как не дает возможности руководителям и специалистам представить инвестиционную деятельность компании в целом, оценить вклад каждого сотрудника в достижение намеченных инвестиционных целей.

В-третьих, постановка инвестиционного бюджетирования на предприятии является первоначальным этапом работ по привлечению инвестиций. Прежде чем тратить чужие деньги, предприятию надо научиться грамотно распоряжаться своими.

В-четвертых, до постановки бюджетирования на предприятиях часто существуют следующие проблемы:

- отсутствие оперативного (ежедневного, еженедельного) учета и анализа движения денежных средств, финансовых ресурсов, себестоимости продукции;
- отсутствие детального анализа деятельности производственных подразделений компании;
- неясность целей деятельности.

Составление инвестиционного бюджета – это планирование и управление инвестициями предприятия, которое целесообразно начинать с постановки бюджетирования на предприятии, что требует от руководства ответа на наиболее важные вопросы:

- Каковы цели вашего бизнеса?
- Как вы видите будущее вашего предприятия?

Во-вторых, внедрение инвестиционного бюджетирования в большинстве случаев не вызывает положительных эмоций у сотрудников. В целях преодоления сопротив-

ления нововведениям необходимо провести серию обучающих семинаров и тренингов.

В-третьих, постановка бюджетирования на крупном предприятии требует помощи консультантов.

Бюджетирование инвестиций приводит к положительным результатам только в том случае, если руководство предприятия осознает всю важность и необходимость планирования инвестиций и объяснит эту необходимость своим работникам.

Процесс постановки инвестиционного бюджетирования состоит из трех этапов:

1. Диагностика финансово-экономического состояния компании:

- сбор и обработка письменной информации бухгалтерской, внутренней экономической и финансовой отчетности;
- проведение интервьюирования и анкетирования сотрудников (от руководителей до исполнителей нижнего звена);

Результатом первого этапа является SWOT-анализ предприятия, итогами которого является четкая формулировка основной инвестиционной миссии компании, разработка инвестиционной стратегии, политики и задач для ее реализации.

2. Анализ инвестиционной привлекательности предприятия:

- анализ уровня инвестиционного потенциала (трудового, финансового, инфраструктурного, инновационного, ресурсно-сырьевого, потребительского и производственного);
- анализ уровня инвестиционного риска (экономического и финансового);

- анализ процессов подготовки, принятия, реализации и контроля инвестиционных решений;
- процесс и порядок формирования инвестиционного плана предприятия и контроль за его исполнением;
- финансово-экономический анализ предприятия по данным бухгалтерской отчетности;
- финансово-экономический анализ предприятия в разрезе подразделений, статей доходов и расходов.

Результатами проведения 2 этапа являются: схема существующего документооборота управленческого учета предприятия; анализ общей доходности предприятия, основных (ведущих) подразделений, основных продуктов; анализ структуры затрат по основным (ведущим) подразделениям, основным продуктам; определение подразделений компании, приносящих прибыль или имеющих только расходы; выделение служб, наиболее важных в деятельности компании.

Анализ деятельности каждого из подразделений требуется в том случае, когда результаты работы предприятия перестают соответствовать требуемым условиям.

Необходимо выделить службы, которые приносят значительную до-

лю расходов в общих расходах предприятия и практически не имеют доходов. Если есть возможность, то от таких служб необходимо избавиться, предварительно взвесив все «за» и «против».

3. Разработка процедуры инвестиционного бюджетирования:

- определение основных направлений инвестирования средств (реальное и финансовое);
- расчет затрат по каждому направлению и определение источников их финансирования (внутренние и внешние);
- при использовании банковского кредитования определяют вероятную процентную ставку за пользование кредитом, условия возврата и погашения основной суммы долга и начисленных процентов (кредитный план).

4. Контроль за реализацией инвестиционного бюджета

Для контроля и анализа результатов инвестиционного бюджетирования целесообразно создание на предприятии бюджетного комитета, в компетенции которого будет перераспределение средств между статьями бюджета, разработка мер по ликвидации дефицита бюджета, наказание и поощрение ответственных лиц.

Антикризисное управление финансами предприятий

НОВЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ГЛУБИНЫ КРИЗИСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

З.А. КРУШ,

профессор кафедры финансов и кредита,

Л. В. ЛУЩИКОВА

старший преподаватель кафедры финансов и кредита

В современной экономической литературе считается, что кризис на предприятии – это нежелательное развитие событий, которое, как правило, является следствием противоречия между потребностями и возможностями обеспечения нормального воспроизводственного процесса.

Дифференциация глубины кризисного развития организации в теоретических изысканиях исследователей производится по-разному. В частности, И. А. Бланк с позиции воздействия на финансовую деятельность предприятия выделяет легкий, глубокий и катастрофический виды кризисов. Вместе с тем, идентификационные характеристики каждого из указанных видов кризиса, приводимые автором, имеют весьма приближенные параметры и никак не соотносятся с опасностью банкротства организации.

В существующей практической деятельности собственники предприятия, его руководство, инвесторы, кредиторы и другие заинтересованные лица обычно обеспокоены не столько степенью кризисного развития предприятия, сколько опасно-

стью возбуждения судебных процедур и его банкротством.

В свою очередь, категорию «банкротство предприятия» экономисты рассматривают, прежде всего, с юридических позиций, ссылаясь на положения действующего федерального закона. Так, согласно ФЗ от 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» банкротство – это «признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей»⁹. Диагностируя опасность банкротства, ученые (например, В.В. Ковалев) выделяют стадии скрытого банкротства, финансовой неустойчивости и явного банкротства.

До настоящего времени специальных исследований, посвященных изучению взаимосвязи, различия и субординации понятий «кризис на предприятии» и «банкротство пред-

⁹ Федеральный закон от 26 октября 2002г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Собрание законодательства РФ. 2002. - № 43. - С. 10060 – 10200.

приятия», а также их видов (степени поражения и опасности кризисного развития) не проводилось. Поэтому при рассмотрении вопросов антикризисного управления предприятием экономисты одну дефиницию часто подменяют другой. При этом не определяются важность и значимость разграничения и субординации данных понятий для разработки антикризисных мероприятий и составления планов финансового оздоровления предприятия.

Мы попытались разобраться в данном вопросе и определить: в чем состоит взаимосвязь, различие и субординация понятий «кризис на предприятии» и «банкротство предприятия»; возможно ли определить глубину кризиса на предприятии, увязав ее с опасностью банкротства; какую роль играет разграничение указанных дефиниций для целей антикризисного управления предприятием.

Вначале мы остановимся на тех положениях, которые прочно и безапелляционно устоялись в теории и практике антикризисного управления предприятием, а затем обоснуем те, которые являются результатами наших исследований.

Изучение основных положений теории кризисов, разработанных Л. И. Абалкиным, А. А. Богдановым, Й. Шумпетером, Н. Д. Кондратьевым и другими учеными, позволило определить, что кризисы завершаются либо переходом системы в новое качественное состояние, либо ее распадом, заменой иной системой. Применяя данный тезис к уровню коммерческой организации можно заключить, что финалом завершения кризиса является либо восстано-

вление платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, обеспечение его нормального функционирования и развития менеджерами и собственниками предприятия или его банкротство с соответствующей системой процедур, осуществляемых арбитражным управляющим под надзором кредиторов и арбитражного суда.

На поверхности экономических процессов противоречия, обуславливающие появление и развитие кризисов, обязательно отражаются на финансовых отношениях. С экономических позиций банкротство - результат кризисного развития, при котором предприятие проходит путь от временной до устойчивой неспособности удовлетворять требования кредиторов и заканчивается, как правило, судебными процедурами. Процесс реализации судебных процедур осуществляется под руководством арбитражного управляющего и надзором кредиторов с ограничением прав собственников предприятия и его менеджмента (при проведении процедуры финансового оздоровления) или устранением их от управления (при проведении процедуры внешнего управления, конкурсного производства). Критическим этапом завершения процесса банкротства является ликвидация предприятия в результате конкурсного производства.

Основным внешним признаком банкротства является неплатежеспособность, которая, в свою очередь, практически всегда является результатом платежного кризиса. Вместе с тем, истоки неплатежеспособности скрыты и в других (глубинных) ви-

дах кризиса: производственном (при снижении производительности труда), коммерческом (при уменьшении товарности, снижении выручки), управленческом (при отсутствии квалифицированных кадров), финансовом (при неудовлетворительной структуре активов и пассивов, снижении рентабельности, деловой активности) и других.

Все виды кризисов взаимодействуют и мультиплицируют общий негативный результат (производственно-коммерческие приводят к финансово-платежным, а финансово-платежные усугубляют воспроизводственные), содействуя возникновению общего (системного) кризиса, тем самым создавая опасность потери финансовой устойчивости, появления несостоятельности и усиливая вероятность банкротства предприятия.

Таким образом, банкротство предприятия нами рассматривается не только и не столько как возможный результат платежного кризиса, но и как закономерный результат системного кризиса. В связи с этим актуальной и значимой является проблема определения масштаба (степени поражения) и глубины кризиса. Мы считаем, что от глубины (легкий, глубокий, катастрофический) и масштаба (платежный, финансовый, инвестиционный, управленческий, коммерческий, производственный, системный) кризиса зависит степень опасности банкротства предприятия.

В настоящее время большинство исследований ученых связано с прогнозированием банкротства предприятия. При этом акцент делается на выявлении опасности банк-

ротства, а не кризиса организации. Существующие модели определяют угрозу банкротства по-разному. Одни, самые простые методики (например, двухфакторная модель, модель Фулмера, коэффициентный анализ, методика рейтинговой оценки финансового состояния предприятия Р.С. Сайфулина и Г.Г.Кадыкова) характеризуют только наличие либо отсутствие опасности банкротства, другие (например, пятифакторная модель Е. Альтмана, четырехфакторная модель прогноза риска банкротства, разработанная учеными Иркутской государственной экономической академии) определяют с различными интерпретациями уровень опасности банкротства (ничтожная, незначительная, средняя, очень высокая), третьи (например, оценка финансового состояния по показателям У.Бивера, методика рейтинговой оценки финансового состояния предприятия Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой) выявляют отдаленность банкротства (например, вполне благополучные компании; состояние, характерное за пять лет до банкротства; за один год до банкротства), четвертые (например, интегральная оценка предприятия, матрица финансовой стратегии Ж.Франсона и И.Романе) не только раскрывают опасности, но и причины возможного банкротства.

Мы полагаем, что для предупреждения банкротства, выбора мероприятий для преодоления несостоятельности, выхода из кризиса, который как раз и является истоком банкротства, нужно четко определить взаимосвязь глубины и масштаба кризиса, поразившего предприя-

тие, со стадией его банкротства. Стадия банкротства достаточно точно определяется при использовании всей совокупности современных моделей его прогнозирования. Мы попытались увязать моделирование кризисов с моделированием опасности банкротства и тем самым определить взаимосвязь, различие и субординацию этих понятий.

В этом процессе за основу было взято определение типа финансового состояния предприятия. Исходя из показателей обеспеченности запасов и затрат нормальными источниками их формирования были установлены возможные характеристики каждого типа финансового состояния предприятия: абсолютная устойчивость, нормальная устойчивость, неустойчивое финансовое состояние, кризисное финансовое состояние. Возможные варианты оценки типа финансового состояния предприятия мы попытались соотнести с опасностью его банкротства и степенью (глубиной и масштабом) кризисного развития, чтобы установить определенные взаимосвязи между ними. При определении факторов, дифференцирующих тип финансового состояния (например, допустимая и недопустимая неустойчивость финансового состояния) и, соответственно, позволяющих, с одной стороны, более точно установить стадию банкротства, а с другой - глубину и степень поражения предприятия кризисом мы использовали результаты проведенных аналитических исследований по 35 сельскохозяйственным предприятиям Бобровско-

го и Лискинского районов Воронежской области за 2002-2006 гг. Проведенные исследования показали наличие определенных взаимосвязей, представленных в таблице 1. По ней видно, что стадии банкротства (для наглядности они размещены на входе и выходе из таблицы в гр. 1 и 6) и глубина кризиса (гр.4) определяются как типами финансового состояния (гр.2 и 3), так и масштабами поражения предприятия кризисом (видами кризиса – гр.5).

Установленная взаимосвязь (с учетом дополнительно выделенных нами в гр.3 значимых факторов оценки типов финансового состояния предприятия) позволяет по совокупности моделей прогнозирования опасности банкротства, показывающих дифференцированный результат, определить не только стадию банкротства, но и соотнести ее с глубиной и масштабом поражения хозяйствующего субъекта кризисом.

Так, например, для определения наличия или отсутствия признаков легкого по глубине и платежного по масштабам кризиса целесообразно принимать во внимание результаты расчетов, определяющих стадию скрытого банкротства предприятия, учитывая при этом величину собственного оборотного капитала, достаточность и качество краткосрочных кредитов и займов, привлекаемых для финансирования наиболее ликвидной части запасов и затрат (производственных запасов и готовой продукции), а также значение эффекта финансового рычага.

Таблица 1.

Взаимосвязь степени кризисного развития с опасностью банкротства предприятия

Стадия банкротства	Тип финансового состояния		Глубина кризиса	Масштаб (степень поражения) кризиса(ом)	Стадия банкротства
	Устанавливаемый на основе показателей обеспеченности запасов и затрат нормальными источниками их формирования	Значимые факторы, детализирующие тип финансового состояния и определяющие одновременно стадию банкротства, а также глубину и масштаб кризиса			
Финансовая устойчивость (отсутствие опасности банкротства)	Абсолютная устойчивость		Нет кризиса	Нет кризиса	Финансовая устойчивость (отсутствие опасности банкротства)
	Нормальная устойчивость (устойчиво хорошее финансовое состояние)	Достаточная обеспеченность собственными оборотными средствами ($K_{\text{сое}} \geq 0,5$)	Нет кризиса	Нет кризиса	
Стадия скрытого банкротства	Нормальная устойчивость (условно хорошее финансовое состояние)	Обеспеченность собственными оборотными средствами на уровне минимальной потребности ($K_{\text{сое}} \geq 0,1$, но $< 0,5$)	Нет кризиса	Нет кризиса	Стадия скрытого банкротства
	Неустойчивое финансовое состояние (допустимое)	Величина собственных оборотных средств меньше критического уровня ($K_{\text{сое}} < 0,1$). Краткосрочные кредиты и займы не превышают суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции. Эффект финансового рычага положительный	Легкий	Платежный	
Финансовая неустойчивость	Неустойчивое финансовое состояние (недопустимое)	Отрицательная величина собственных оборотных средств. Краткосрочные кредиты и займы превышают суммарную стоимость производственных запасов и готовой продукции. Эффект финансового рычага отрицательный	Глубокий	Финансовый (структурный или доходности)	Финансовая неустойчивость
	Кризисное финансовое состояние (с целесообразностью финансового оздоровления)	Отрицательная величина собственных оборотных средств. Запасы и затраты покрываются долгосрочными источниками формирования оборотных средств и кредиторской задолженностью. Имеются просроченные долги	Глубокий	Финансовый (структурный и доходности)	
Явное банкротство	Кризисное финансовое состояние (финансовое оздоровление нецелесообразно)	Отрицательна величина собственных оборотных средств и величина долгосрочных источников формирования оборотных средств. Имеются просроченные долги	Катастрофический	Финансово-платежный, системный	Явное банкротство

Собственные оборотные средства определяются по бухгалтерскому балансу следующим образом: р. 3 «Капитал и резервы» - р. 1 «Внеоборотные активы». Долгосрочные источники формирования оборотных средств определяются по бухгалтерскому балансу следующим образом: р.3 «Капитал и резервы»+р.4 «Долгосрочные обязательства»-р.1 «Внеоборотные активы».

Для диагностирования признаков глубокого, а с позиции масштаба наличия финансового кризиса нужно принимать во внимание результаты расчетов, определяющих стадию финансовой неустойчивости предприятия, учитывая при этом отсутствие доходности, наличие признаков структурного и других видов кризисов, отрицательную величину собственного оборотного капитала, достаточность для покрытия запасов и затрат долгосрочных источников формирования оборотных средств и кредиторской задолженности, наличие просроченных долгов, а также значение эффекта финансового рычага.

Для определения признаков катастрофического кризиса, а с позиции масштаба - финансово-платежного или системного кризиса целесообразно принимать во внимание результаты расчетов, определяющих стадию явного банкротства предприятия, учитывая при этом отрицательные величины собственных оборотных средств, величину долгосрочных источников формирования оборотных средств и наличие просроченных долгов.

На наш взгляд, установленная взаимосвязь степени кризисного развития с опасностью банкротства организации имеет большое значение для разработки мероприятий в сфере антикризисного управления предприятием, в целом, и антикризисном управлении финансами предприятия, в частности. Установлено, что схемы финансового оздоровления предприятий уникальны, они осуществляются специфическими методами с учетом "глубины заболевания" (степени

и масштаба поражения кризисом).

Финансовые менеджеры в процессе антикризисного управления финансами предприятия должны постоянно выявлять степень опасности банкротства, глубину и степень поражения организации кризисом, что, в свою очередь, даст им возможность своевременно составить эффективный план финансового оздоровления, разработать в его рамках перечень и определить содержание необходимых антикризисных мероприятий, рассчитать их стоимость, установить сроки реализации, т. е. провести качественную досудебную внутреннюю санацию.

Допустим, что установлена фаза кризисного развития в зависимости от глубины – легкий, по масштабу поражения - платежный кризис. В этом случае план финансового оздоровления может включать комплекс мероприятий, направленных на погашение долгов и изыскание дополнительных денежных средств (путем продажи излишних товарно-материальных ценностей, сокращения размера дебиторской задолженности и т.п.). Этот план будет иметь характер «платежного оздоровления» с целью ликвидации неплатежеспособности организации.

Если же установлен более глубокий кризис – финансовый, обусловленный нерациональной структурой баланса, то в зависимости от выявленной степени развития кризисной ситуации план финансового оздоровления помимо указанных мероприятий может включать также комплекс мер, направленных на улучшение ликвидности предприятия (через совершенствование струк-

туры оборотных активов), повышение его технической кредитоспособности (через формирование оптимального размера собственного оборотного капитала) и увеличение объема кредитных ресурсов (с учетом значения эффекта финансового рычага). В данном случае план оздоровления предприятия наряду с платежным аспектом будет иметь и важный финансовый - совершенствование структуры активов и пассивов.

При выявлении признаков глубокого финансового кризиса, вызванного снижением доходности и экономической рентабельности, полной утратой собственного оборотного капитала (возможной в результате убыточной деятельности) план финансового оздоровления должен включать не только разработку мер, направленных на улучшение ликвидности, но и на повышение доходности путем технологического улучшения производственно-коммерческой деятельности, в том числе и использования инноваций.

В критическом случае, когда заявление о возбуждении процедур банкротства в арбитражный суд уже подано, большое значение для кредиторов, арбитражного управляющего и арбитражного суда имеют установленные в процессе финансового анализа степень опасности банкротства, а также глубина и масштаб поражения кризисом для обоснования и выбора соответствующей процедуры банкротства. Например, если предприятие находится на стадии банкротства «финансовая неустойчи-

вость» и в глубоком финансовом кризисе, но при этом величина долгосрочных источников оборотных средств положительна, возможно обоснование необходимости введения с согласия кредиторов процедуры финансового оздоровления, а при отсутствии соответствующего обеспечения - процедуры внешнего управления с составлением плана финансового оздоровления, ориентированного не только на внутреннюю, но и на внешнюю санацию под контролем арбитражного управляющего.

На катастрофической фазе кризиса (стадия явного банкротства) провести финансовое оздоровление предприятия невозможно. Практически единственным вариантом разрешения кризисной ситуации является открытие и проведение процедуры конкурсного производства коммерческой организации.

Таким образом, мы установили, что определить глубину кризиса на предприятии возможно путем сопоставления стадий банкротства, типов финансового состояния (уточненных по особо значимым для антикризисного управления факторам) и масштаба поражения кризисом. Выявленная взаимосвязь степени кризисного развития с опасностью банкротства организации имеет большое значение для разработки адекватного механизма антикризисного управления финансами, составления качественных планов финансового оздоровления и проведения необходимых антикризисных процедур.

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ю.В. ТКАЧЕВА,
аспирант кафедры финансов и кредита

В современной экономике деловые отношения строятся на оценке состоятельности контрагентов. При этом содержание, вкладываемое в это понятие различными участниками рынка, носит противоречивый характер. Критерии состоятельности широко применяются банками при отборе клиентов и определении условий работы с ними, подразумевая не только возврат вложений, но и их существенный прирост, а для хозяйствующего субъекта состоятельность партнера, будь то поставщик или инвестор, - залог эффективной работы.

Определение несостоятельности сложнее и не сводится к простому противопоставлению вышеназванных понятий. Оно связано с кризисным развитием предприятия.

Все хозяйствующие субъекты подвержены влиянию кризисов, которые могут возникнуть как на кризисной стадии деятельности предприятия, так и на бескризисной, что в конечном итоге определяет особенности процесса преодоления кризиса или его ликвидации.

Финансовый кризис развивается в условиях несоответствия финансовых ресурсов, которые может генерировать предприятие, и потребности в них. Если посредством менеджмента он не сглажен, то эпизо-

дическое несоответствие перерастает в хроническую несогласованность финансовых и денежных потоков и возникает финансово - платежный кризис. Несмотря на то, что внешним его проявлением является неплатежеспособность предприятия и острая потребность в денежных средствах, глубинные процессы являются основными, хотя и не всегда заметными. Поэтому необходимо выявлять настоящую причину «болезни» и определять ее специфические симптомы.

Определение причин неплатежеспособности является одной из самых сложных задач в диагностике финансового состояния предприятия. Она - первый и наиболее чувствительный индикатор нарушений деятельности предприятия, источник которых не всегда лежит в платежной и даже финансовой сфере. Неспособность предприятия осуществлять платежи и выполнять денежные обязательства, рост задолженности может быть кризисным моментом на бескризисном этапе жизненного цикла предприятия и, в свою очередь, стать толчком к развитию производственно- коммерческого кризиса.

В каждый момент времени отражением «здоровья» предприятия является его финансовое состояние,

которое определяется совокупностью показателей, характеризующих его финансовую, инвестиционную и текущую деятельность.

Финансовое состояние может быть хорошим, неудовлетворительным и напряженным. Каждое предприятие стремится к достижению финансового равновесия, т.е. соответствию фактического наличия финансовых ресурсов финансовым потребностям. Если у предприятия хорошее финансовое состояние, то ограничения его потребностей не происходит. Наоборот, разнообразие видов финансирования поддерживает развитие хозяйствующего субъекта и рост потребностей. В свою очередь, ограниченность финансовых ресурсов заставляет контролировать их использование и корректировать потребности.

Излишек или недостаток законных источников средств для формирования запасов и затрат предприятия является одним из критериев оценки его финансовой устойчивости. В зависимости от этого в экономической литературе выделяются четыре типа финансовой устойчивости: абсолютная и нормальная устойчивость, неустойчивое (предкризисное) и кризисное финансовое состояние.

Финансовое состояние предприятия зависит от фазы развития экономического субъекта. Предприятие в процессе своего жизненного цикла проходит несколько последовательных стадий: возникновение, становление, подъем (развитие), высшая точка, спад и ликвидация. Иногда в жизнедеятельности фирмы выделяются также этапы диагности-

ки и финансового оздоровления и акцентируется внимание на финансовой устойчивости как основном показателе её здоровья. Многие авторы считают, что кризис наступает после стадии спада, завершается ликвидацией предприятия и практически не возможен на подъеме. На наш взгляд, такой подход не верен.

Если использовать подход к предприятию как экономической системе и рассматривать его в течение длительного периода, то полагаем, что ему присущи свойства обычные для всех систем: нелинейность (всегда существует вероятность изменения направления движения организации от одного этапа жизненного цикла к другому в обратную сторону: несмотря на явные признаки прохождения стадии подъема, она может иметь характеристики, свойственные стадии возникновения); альтернативность развития (возможны несколько вариантов достижения заданного уровня: поэтапного, с возвратами на более ранние этапы или минуя некоторые стадии); способность к качественному скачку (иногда накопление даже незначительных нарушений в системе способно вызвать качественный переход с одного уровня на любой другой).

В экономической литературе обычно рассматриваются два пути изменения состояния экономических систем:

- Смещение – бескризисное финансовое развитие;
- Скачок-переход, то есть кризисное финансовое развитие.

Мы считаем, что возможен и третий путь: комбинированный, когда изменение финансового состоя-

ния может менять направление и степень проявления тенденции. Это значит, что кризис может стать реальностью не только для финансово неблагополучных предприятий, но и для предприятий, не проявляющих явных и существенных признаков нездоровья, а меры по финансовому оздоровлению способны вернуть их к нормальной деятельности.

В идеале состоятельность предполагает последовательное прохождение всех стадий жизненного цикла от возникновения до ликвидации, так как это позволяет предприятию накопить опыт, необходимый для преодоления кризисных ситуаций и недопущения кризиса, а также для своевременного перехода от одного этапа к другому. Несмотря на стремление каждого предприятия сократить время достижения высшей точки своего развития и продлить время нахождения в ней, кризисных моментов, присущих каждому этапу избежать невозможно. Поэтому, если происходят нарушения нормального жизненного цикла фирмы, то вероятность кризиса очень велика. Экономически адекватно преодолеть его и выстроить новые финансовые отношения способно только зрелое предприятие. В связи с этим при характеристике финансового состояния экономического субъекта в каждый момент развития и в целом недостаточно использовать такие понятия как платежеспособность, устойчивость, равновесие и др., поскольку они не полностью учитывают особенности всех финансовых отношений предприятия и историю их формирования.

Мы полагаем, что состояние

любого экономического субъекта следует характеризовать с позиции его несостоятельности или состоятельности. Эти понятия позволяют учитывать не только определенные моментные финансовые показатели и их динамику, но путем накопления и обобщения информации дать оценку «финансовому здоровью» и определить выраженность негативных изменений.

Финансовая состоятельность подразумевает хорошую историю финансовых отношений, финансовую устойчивость и равновесие, эффективность источников, долгосрочную платежеспособность и наличие потенциальных денежных средств при сбалансированных денежных и финансовых потоках.

Финансовая несостоятельность характеризуется нарушением финансового равновесия и устойчивости и ведет к разрушению финансов предприятия, а по сути – это кризис его финансового состояния.

Финансовое состояние любого предприятия может быть определено состоятельным или несостоятельным в данный момент времени, но при этом состоятельность не бывает абсолютной или постоянной, так как условия деятельности предприятия постоянно меняются.

Экономическое содержание несостоятельности, в отличие от банкротства, проявляется, на наш взгляд, в двух присущих только ей функциях:

1. оценка адекватности финансовых отношений нормальному развитию предприятия;
2. приведение в действие системы антикризисного финансового ме-

неджмента.

Мы предлагаем классифицировать финансовую несостоятельность по следующим признакам:

- По времени возникновения: эпизодическая, хроническая и периодическая;
- По характеру и масштабам развития: полная и частичная, локальная и растущая, угрожающая срывом производства;
- По направлению: обратимая и необратимая.

Эпизодическая финансовая несостоятельность возникает в кризисный момент при наличии лага между изменениями факторов, их оценкой, и применением инструментов экономического механизма. Хронической финансовая несостоятельность становится при неэффективной работе финансовых служб, когда у предприятия имеется возможность устранить финансовые нарушения, но работа в данном направлении не проводится. Периодическая финансовая несостоятельность обусловлена сбоями в организации финансов, связанными с одним или несколькими факторами (в сельском хозяйстве, например, это могут быть убытки, спровоцированные неурожайностью или массовым падежом животных, несоблюдением условий договоров).

Полная финансовая несостоятельность влечет разрушение построенных финансовых отношений предприятия, тогда как частичная подразумевает лишь их нежелательные изменения.

Локальная финансовая несостоятельность не влечет смены форм управления и ограничения производства, а растущая, начинаясь с финансов, охватывает все сферы.

Несмотря на то, что к несостоятельным предприятиям могут быть приняты меры по улучшению их финансового состояния, в отдельных случаях избежать ликвидации предприятия не возможно, поэтому несостоятельность будет необратимой.

Финансовая несостоятельность, в длительной перспективе - это процесс, ведущий к банкротству, а рассматриваемая на определенный момент времени - формирует неудовлетворительное финансовое состояние. Уникальность каждого предприятия, как системы экономических отношений, требует объединения общей оценки финансового состояния предприятия с осуществлением мер по предотвращению финансовой несостоятельности и банкротства. Только в рамках такого подхода может быть обеспечено его нормальное развитие.

ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

С.В. СЛЕПОКУРОВ,
студент Ф-V-II

Большинству банкротств на предприятиях предшествует полоса финансовых затруднений и последующее ухудшение финансового состояния.

В целях выявления неблагоприятных тенденций развития предприятия, предвидения угрозы его финансовому состоянию и потенциального наступления банкротства предприятию первостепенным для финансиста является применение специальных моделей прогнозирования. Вместе с тем единого источника, содержащего описание большинства из них нет, собственно, как и самих моделей, позволяющих с достаточной степенью достоверности спрогнозировать неблагоприятный исход. Тем не менее, исследование основных моделей прогнозирования банкротства, встречающихся в экономической литературе, позволило условно подразделить их на модели с количественным и качественным подходом:

1. количественный подход – базируется в основном на финансовых коэффициентах;

2. качественный подход – основывается на изучении отдельных характеристик, присущих бизнесу, развивающемуся в направлении банкротства.

Поскольку большинство моделей прогнозирования банкротства

имеют зарубежное происхождение, то первой проблемой для исследователя, является их недостаточная эффективность при использовании в российской практике. Это объясняется механическим использованием зарубежного опыта, не учитывающего свойственных для России общих экономических условий: темпов инфляции, условий кредитования, налогообложения и т. д.

Таким образом, применение импортных моделей и особенно их качественная интерпретация пока затруднительны. Приведём частный случай с критерием Альтмана.

Критерий Альтмана выведен из обобщения бухгалтерских показателей предприятий Америки и Европы, чьи системы учета примерно соответствуют международным бухгалтерским стандартам.

Следовательно, и в России он должен применяться только в отношении предприятий, чьи системы бухгалтерского учета соответствуют этим стандартам, что практически не имеет места в отечественной экономике.

Между тем все модели Альтмана имеют и свои достоинства. Например, пятифакторная модель достигает 95% точности прогноза на период до одного года и 83% - на период до 2-х лет. Однако, в России

данная модель, требующая расчета отношения рыночной стоимости обыкновенных и привилегированных акций к балансовой оценке заемного капитала, для большинства отечественных предприятий делает ее ограниченной в применении.

Следующей проблемой является отсутствие единого взгляда ученых на правильность идентификации в процессе прогнозирования банкротства стадии, масштаба и вида кризиса предприятия.

Явные разногласия среди ученых имеются также по определению массива аналитических показателей для прогнозирования банкротства и выделения наиболее значимых из них.

Например, учёные Винакор и Смит утверждают, что наиболее ярким признаком наступающего банкротства предприятия является снижение коэффициента автономии. Экономист Фитцпатрик считает, что лучшими индикаторами грядущего банкротства являются отношение прибыли к собственным оборотным средствам и отношение собственных оборотных средств к сумме задолженности. Исследователь Мервин полагает, что приближение банкротства неизбежно следует за отрицательной динамикой коэффициента покрытия процентных выплат, коэффициента автономии и соотношения собственного оборотного капитала и суммы задолженности.

Между тем семифакторная модель Альтмана в качестве переменных величин включает в состав показателей рентабельность активов, динамику прибыли, коэффициент покрытия процентных выплат, кумуля-

тивную прибыль, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент автономии и совокупные активы.

Есть мнение, что чем больше факторов учитывает модель, тем точнее её прогноз. Мы считаем, что точность прогноза зависит не столько от количества факторов, включённых в модель прогнозирования, сколько от значимости их влияния на результат.

Некоторые модели, такие как шкала Бивера, формула Du Pont, модели Лиса, Тишоу, Таффлера дают весьма приблизительную оценку степени близости банкротства. При этом ни арифметического значения вероятности банкротства, ни ошибки неверной его диагностики результаты этих расчётов, на наш взгляд, не дают. Например, формула Du Pont включает структурный анализ финансов компании и определяет баланс различных финансовых результатов, но наличие небольшого числа признаков, отражающих в формуле общее состояние предприятия, осложняет задачу глубокого финансового анализа.

Главным признаком банкротства предприятия, с точки зрения российского законодательства, является несогласованность его денежных потоков (притока и оттока денег), но модели прогнозирования не фокусируются на изучении связи временного фактора с фактическим движением денежного потока.

Отдавая должное важности результатов уже проведённых исследований, мы считаем необходимым подчеркнуть, что дальнейшая разработка моделей прогнозирования банкротства достаточно актуальна.

Пути их совершенствования нам представляются следующими:

1.необходимо чётко определить массив аналитических показателей прогнозирования банкротства (индикаторов кризисного развития) и выделить из них наиболее значимые;

2.целесообразно выявить наиболее динамичные характеристики производственной, маркетинговой и финансовой деятельности объектов исследования и, по возможности, степень их влияния на риск банкротства;

3.важно фокусировать модели прогнозирования на изучении связи временного фактора с движением денежных потоков;

4.применить системный подход к построению модели экономического кризиса на предприятии и прогнозированию опасности его банкротства.

Последнее утверждение основано на том, что ни одна из применяемых в финансовой практике моделей не может претендовать на использование ее в качестве универсальной именно по причине «специализации» на каком-либо одном виде кризиса. Следовательно, любой конкретный показатель или соотношение, используемое в модели, приобретает смысл только в свете избранной точки зрения и цели прогнозирования. Поэтому никакие попытки оценить вероятность банкротства по одной модели не гарантируют получения однозначных ответов. Таким образом, лишь системный подход к прогнозированию позволяет компенсировать недостатки одной модели за счет другой и дать оправданную оценку вероятности банкротства.

ИНДИКАТОРЫ ГЛУБИНЫ КРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ И ОПАСНОСТИ БАНКРОТСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

З.А. КРУШ,
профессор кафедры финансов и кредита,
Л. В. ЛУЩИКОВА,
старший преподаватель кафедры финансов и кредита,
С.В. СЛЕПОКУРОВ,
студент Ф-V -II

Разработка эффективного механизма антикризисного управления финансами, составление качественных планов финансового оздоровления и проведение необходимых досудебных и судебных антикризисных процедур невозможны без выявления четкой взаимосвязи и взаимозависимости типа финансового состояния, глубины кризиса и стадии банкротства предприятия.

Исследования показали (см. статью З.А. Круш, Л.В. Лущикова «Новый подход к определению глубины кризиса на предприятии» / З.А. Круш, Л.В. Лущикова // Финансовый вестник ВГАУ. – 2008. - №18), что тип финансового состояния (детализированный по факторам, уточняющим качественные характеристики собственных и заемных источников формирования запасов и затрат предприятия) позволяет четко структурировать и увязать между собой как стадию банкротства, так и глубину кризиса. С другой стороны, и вид кризиса (масштаб поражения предприятия кризисными явлениями) также определяет его глубину и, следовательно, опасность банкротства: без платежного кризиса не возбуждаются судебные проце-

дуры банкротства; поверхностный платежный кризис обычно является легко преодолимым; финансовый кризис не всегда грозит банкротством, но имеет более глубокие корни и требует финансового оздоровления; финансово-платежный кризис, как правило, является следствием и проявлением производственно-коммерческого кризиса и почти всегда провоцирует банкротство. Из этого следует, что моделирование стадий банкротства может быть использовано для определения глубины кризисного развития предприятия.

Например, если в процессе прогнозирования вероятности банкротства не было выявлено наличия опасности таковой, то можно сделать вывод и об отсутствии кризиса на предприятии. В другом случае, когда по сводным результатам моделирования определена стадия скрытого банкротства, усложненная критически низкой обеспеченностью собственными оборотными средствами ($K_{\text{соч}} < 0,1$), то правомерным будет заключение о том, что организация «переживает» легкий кризис. Если же в качестве итогового результата моделирования была установлена

стадия финансовой неустойчивости или явного банкротства, то аналитик вправе сделать вывод о том, что предприятие находится соответственно в глубоком или катастрофическом кризисе.

К настоящему моменту аналитический инструментарий для определения стадий банкротства предприятия достаточно хорошо разработан как зарубежными, так и отечественными учеными. Существующие модели (разграничиваемые нами на факторные, коэффициентные, рейтинговые, матричные и другие) определяют угрозу банкротства организации по-разному - начиная от однозначного установления опасности банкротства либо ее отсутствия (ответ: «да» - «нет») и заканчивая дифференциацией уровня опасности и выявлением причин возможного банкротства. Используя полученные по совокупности методик результаты, финансовый аналитик может сделать вполне обоснованное и точное заключение об уровне угрозы банкротства организации.

В то же время для определения опасности и детализации глубины кризисного развития предприятия до сих пор нет интегральных моделей, позволяющих увязать факторы кризиса и дать однозначное сводное заключение о его масштабах. Большинство исследований направлено на установление набора идентификационных характеристик определяемого вида кризиса. Указанные характеристики, как правило, имеют весьма приближенные качественные и количественные параметры и никак не соотносятся с опасностью банкротства организации, а также с при-

знаками кризисного развития предприятий конкретной отраслевой принадлежности.

Используя оценку типов финансового состояния предприятия, мы попытались увязать моделирование опасности банкротства с моделированием кризисов и выявить типичные индикаторы (признаки), по которым можно определить опасность банкротства и глубину кризисного развития организации. Это позволит несколько расширить границы процесса диагностики финансового состояния предприятия с позиции идентификации качественных и количественных признаков его кризисного развития даже для непрофессиональных пользователей, а также сформировать более полную информационную базу для принятия своевременных и грамотных финансовых решений в сфере антикризисного управления.

Разрабатывая алгоритм анализа в указанной сфере процесса диагностики мы ориентировались, прежде всего, на «заказ со стороны практики». Он, в свою очередь, не предполагает обязательного наличия знаний по использованию специальных финансовых инструментов (например, методов мультипликативно - дискриминантного анализа, математической логики, статистического и информационного моделирования и других), которыми обычно владеют ученые и профессиональные аналитики. Его основным «запросом» является простота в применении и доступность аналитического финансового инструментария, причем, не сказывающаяся на качестве получаемых результатов.

Таким образом, мы поставили вопрос: как и с помощью каких инструментов практику, не имеющему специальных аналитических навыков в сфере диагностики, можно грамотно и качественно выявить глубину кризисного развития предприятия и установить опасность его банкротства с целью последующего принятия адекватных управленческих решений, в том числе и в финансовой сфере? Ответ, на наш взгляд, кроется в определении параметров значений системы типичных финансовых индикаторов (показателей), позволяющих своевременно идентифицировать процессы, происходящие на предприятии.

Логическая схема исследования по определению индикаторов глубины кризисного развития предприятия и опасности его банкротства заключалась в следующем.

Для аналитических исследований были отобраны 35 сельскохозяйственных предприятий Бобровского и Лискинского районов Воронежской области за 2004 -2006 гг.

Прежде всего, используя отечественные и зарубежные модели оценки вероятности банкротства, показывающие дифференцирующий результат, то есть позволяющие установить уровень его опасности (например, пятифакторная модель Е.Альтмана, оценка финансового состояния предприятия по показателям У.Бивера, интегральная оценка предприятия, методика рейтинговой оценки финансового состояния предприятия Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой и другие) была определена вероятность банкротства предприятий, находящихся на раз-

ных стадиях: финансовая устойчивость, скрытое банкротство, финансовая неустойчивость, явное банкротство. Кроме того, при обосновании итогового результата опасности банкротства по каждому объекту принимались во внимание данные, определяющие тип финансового состояния предприятия на основании показателей обеспеченности запасов и затрат нормальными источниками их формирования с учетом выделенных дифференцирующих факторов: степени обеспеченности собственными и/или долгосрочными источниками формирования оборотных средств, целевого использования и эффективности краткосрочных ссуд и наличия просроченных долгов. Соотнесение полученных результатов производилось на основании описанной выше взаимосвязи между стадиями банкротства, глубиной кризиса и типами финансового состояния предприятия.

Далее были обозначены объекты наблюдения, формирующие так называемое «кризисное поле» предприятия. В качестве объектов наблюдения «кризисного поля» нами были определены наиболее значимые с позиции антикризисного управления группы абсолютных и относительных финансовых показателей: показатели ликвидности и платежеспособности, доходности и структуры капитала. Затем, в рамках конкретного объекта наблюдения (избранной группы показателей) были установлены наиболее значимые индикаторы. Например, по группе показателей ликвидности и платежеспособности в качестве индикаторов были отобраны и проанализированы

такие как обеспеченность собственными оборотными средствами - абсолютная сумма и динамика ее изменения, относительный показатель оценки величины собственных оборотных средств (коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами) и динамика его изменения, уровень достаточности собственных оборотных средств до критической (0,1) или оптимальной (0,5 и выше) величины и другие.

Некоторые первоначально заявленные и анализируемые индикаторы в последующем были отброшены, так как не показали четкой взаимосвязи с кризисным развитием предприятия (например, в числе показателей структуры капитала оказались не связанными с глубиной и опасностью кризиса соотношение величины внеоборотных и оборотных активов предприятия, реструктурированные долги – абсолютная сумма и удельный вес в пассивах и некоторые другие).

На основании проведенных аналитических исследований для предприятий, имеющих разный уровень опасности банкротства и, соответственно, глубину кризисного развития, нами определены типичные параметры – средние значения и, в отдельных случаях, типичная (характерная) тенденция их изменения (таблицы 1, 2, 3).

Это позволило установить финансовые индикаторы, по которым аналитик или другой пользователь может без проведения сложных финансовых расчетов сделать заключение о стадии банкротства и глубине кризисного развития предприятия.

Например, о стадии финансовой неустойчивости, вызванной глубоким кризисом, свидетельствуют следующие финансовые индикаторы.

1. Показатели ликвидности и платежеспособности:

а) отрицательная величина собственных оборотных средств (среднее значение по указанной группе минус 7611 тыс. руб.), с характерной тенденцией ее дальнейшего снижения;

б) недостаток собственных оборотных средств не только до оптимального ($K_{\text{соч}}=0,5$), но и до минимального, критического уровня ($K_{\text{соч}}=0,1$);

в) запасы и затраты предприятия покрываются долгосрочными источниками формирования оборотных средств, но их динамика также отрицательна – снижение;

г) низкие (значительно ниже нормативного уровня) значения показателей абсолютной и срочной ликвидности, с отчетливой тенденцией их дальнейшего уменьшения;

д) предприятие в целом может располагать необходимым размером оборотных средств для покрытия краткосрочных обязательств (среднее значение коэффициента текущей ликвидности в пределах рекомендуемого диапазона и составляет 1,49), однако диспропорции в структуре имущества организации с позиции его ликвидности являются очевидными. Данный факт подтверждает и оценка ликвидности баланса организации.

Индикаторы и параметры «кризисного поля» предприятия по показателям ликвидности и платежеспособности

Индикаторы кризисного развития	Финансовое состояние предприятия			
	Финансовая устойчивость	Скрытое банкротство	Финансовая неустойчивость	Явное банкротство
1	2	3	4	5
I. Обеспеченность собственными оборотными средствами и долгосрочными источниками формирования оборотных средств:				
1. Собственные оборотные средства: - абсолютная сумма, тыс.руб.	63121	16355	-7611	-18753
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	122,81 (высокий уровень и рост)	215,05 (достаточный уровень и рост)	-73,26 (отсутствие)	-164,59 (отсутствие)
2. Долгосрочные источники формирования оборотных средств: - абсолютная сумма, тыс.руб.	78089	31495	6062	-3645
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	118,62 (высокий уровень и рост)	193,08 (достаточный уровень и рост)	93,41 (критич. уровень и снижение)	-134,52 (отсутствие)
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами: -значение	0,67	0,31	-0,30	-2,33
-динамика изменения (+;-) по сравнению с прошлым периодом, характеристика	0,10 (незначит.увел.)	0,12 (незначит.увел.)	-0,01 (незначит.сниж.)	-1,73 (резкое сниж.)
4. Недостаток (-), избыток (+) собственных оборотных средств, в % к оборотным активам: - до минимума ($K_{\text{соп}}=0,1$)	57,11	20,53	-40,18	-243,43
- до оптимума ($K_{\text{соп}}=0,5$)	17,62	-19,54	-80,21	-283,06
-оценка достаточности собственных оборотных средств	оптим.знач.	критич.минимум	отсут-е СОК	катастроф. нелик-ть баланса
II. Относительные показатели оценки ликвидности и платежеспособности				
1. Коэффициент абсолютной ликвидности -значение, оценка	0,29 (нормат.знач.)	0,10 (ниже нормы)	0,02 (значит.ниже нормы)	0,02 (значит.ниже нормы)
-динамика изменения (+;-) по сравнению с прошлым периодом, характеристика	-0,12 (снижение)	0,05 (незначит.рост)	-0,005 (незначит.сниж.)	-0,005 (незначит.сниж.)
2. Коэффициент срочной ликвидности -значение, оценка	0,87 (нормат.знач.)	0,31 (ниже нормы)	0,16 (значит.ниже нормы)	0,13 (значит.ниже нормы)
-динамика изменения (+;-) по сравнению с прошлым периодом, характеристика	-0,16 (снижение)	-0,04 (незначит.сниж.)	-0,23 (снижение)	-0,26 (снижение)

Антикризисное управление финансами предприятий

Продолжение таблицы 1.

1	2	3	4	5
3. Коэффициент текущей ликвидности -значение, оценка	7,94 (значит. выше нормы)	2,84 (незначит. выше нормы)	1,49 (в пределах и ниже нормы)	0,71 (значит. ниже нормы)
-динамика изменения (+;-) по сравнению с прошлым периодом, характеристика	-3,06 (снижение)	-0,25 (незначит.снж.)	-0,97 (снижение)	-0,52 (снижение)
4. Степень платежеспособности -значение, оценка	2,43 (норм. знач.)	7,94 (допустим.знач.)	14,37 (ниже нормы)	25,01 (значит.ниже нормы)
-динамика изменения (+;-) по сравнению с прошлым периодом, характеристика	-1,46 (снижение)	-0,34 (незначит.снж.)	0,95 (увеличение)	4,79 (резкое увеличение)
5. Соотношение дебиторской и кредиторской задолженности -значение, оценка	1,22:1 (превышение ДЗ)	1,26:1 (превышение ДЗ)	0,53:1 (превышение КЗ)	0,39:1 (значит. превышение КЗ)
-динамика изменения (+;-) по сравнению с прошлым периодом, характеристика	0,56 (увеличение)	-0,65 (снижение)	-0,22 (снижение)	-0,20 (снижение)
III. Оценка ликвидности баланса:				
Проверка соблюдения неравенств: $A1 \geq П1$	не соблюдается (в 86% хоз-в)	не соблюдается (в 75% хоз-в)	не соблюдается (в 97% хоз-в)	не соблюдается (в 100% хоз-в)
$A2 \geq П2$	соблюдается (в 71% хоз-в)	не соблюдается (в 83% хоз-в)	не соблюдается (в 80% хоз-в)	не соблюдается (в 60% хоз-в)
$A3 \geq П3$	соблюдается (в 100% хоз-в)	соблюдается (в 100% хоз-в)	соблюдается (в 80% хоз-в)	не соблюдается (в 67% хоз-в)
$A4 \leq П4$	соблюдается (в 100% хоз-в)	соблюдается (в 100% хоз-в)	не соблюдается (в 83% хоз-в)	не соблюдается (в 100% хоз-в)
Заключение о ликвидности баланса предприятия	Текущая и долгосроч. платежеспособность	Долгосроч.платежеспособность	Предприятие неплатежесп-но	Предприятие неплатежесп-но

2. Показатели доходности:

а) резкое снижение эффективности производственно-коммерческой деятельности предприятия (данный факт наглядно подтверждает расчет и анализ системы абсолютных и относительных показателей доходности и рентабельности. Иногда такая организация может оставаться даже прибыльной, главным образом за счет помощи со стороны государства (обращает внимание значительное положительное сальдо от неуставной деятельности);

б) снижение коэффициента оборачиваемости активов предприятия;

в) снижение экономической рентабельности (по формуле Дюпона) и тенденция к перемещению в четвертую, критическую зону с низкими значениями коэффициентов коммерческой маржи и трансформации;

г) не соблюдение «золотого экономического правила обеспечения устойчивости предприятия».

Таблица 2.

Индикаторы и параметры «кризисного поля» предприятия по показателям доходности

Индикаторы кризисного развития	Финансовое состояние предприятия			
	Финансовая устойчивость	Скрытое банкротство	Финансовая неустойчивость	Явное банкротство
I. Абсолютные показатели оценки доходности:				
1. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг: - абсолютная сумма, тыс. руб.	130567	58755	32449	15711
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	125,91 (рост)	152,62 (рост)	118,20 (незначит.рост)	90,84 (снижение)
2. Прибыль (убыток) от продаж: - абсолютная сумма, тыс. руб.	37472	13486	3635	-5170
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	422,07 (резкий рост)	200,28 (значит. рост)	-732,92 (резкое снижение)	-282,81 (резкое снижение)
3. Прибыль (убыток) до налогообложения: - абсолютная сумма, тыс. руб.	35763	10903	4014	-8599
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	187,02 (значит.рост)	138,56 (рост)	268,04 (значит.рост)	-9824,72 (резк. снижение)
4. Чистая прибыль (убыток): - абсолютная сумма, тыс. руб.	35259	10036	4008	-8580
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	197,26 (значит.рост)	134,73 (рост)	259,76 (значит.рост)	-9755,05 (резк. снижение)
5. Чистый денежный поток - абсолютная сумма, тыс. руб.	38607	12520	5946	-6938
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	205,76 (значит.рост)	123,26 (рост)	200,35 (значит.рост)	-293,96 (резк. снижение)
II. Относительные показатели оценки доходности (показатели рентабельности)				
1. Рентабельность производства, %	43,45	25,19	12,33	-19,25
2. Рентабельность продаж, %	26,48	19,07	9,56	-35,34
3. Рентабельность активов, %	31,31	13,12	7,68	-31,36
4. Рентабельность собственного капитала, %	54,96	25,30	25,61	-207,23
III. Оценка экономической рентабельности активов по формуле Дюпона:				
1. Коммерческая маржа, %	27,42 (достаточно высокая)	19,63 (тенденция снижения)	14,33 (пониженная)	-57,70 (отрицательная)
2. Коэффициент трансформации	1,13 (больше 1)	0,73 (меньше 1)	0,83 (меньше 1)	-6,16 (отрицательный)
3. Экономическая рентабельность активов, %	31,80 (достаточно высокая)	14,42 (на среднем уровне)	10,68 (пониженная)	-65,06 (отрицательная)
Заключение о «типичной зоне нахождения» предприятия, характеристика	Между III и I зонами, в целом «сбалансированное состояние»	I зона (при снижающейся КМ), «удовлетворит. состояние», но с признаками ухудшения	Между I и IV зонами «опасное состояние»	IV зона «катастрофическое состояние»

Антикризисное управление финансами предприятий

IV. Проверка соблюдения «золотого экономического правила обеспечения устойчивости предприятия»: $T_p \text{ прибыли} > T_p \text{ реализации} > T_p \text{ активов} > 100\%$	соблюдается (в 48% хоз-в)	не соблюдается (в 83% хоз-в)	не соблюдается (в 93 % хоз-в)	не соблюдается (в 100% хоз-в)
---	------------------------------	---------------------------------	----------------------------------	----------------------------------

Таблица 3.

Индикаторы и параметры «кризисного поля» предприятия по показателям структуры капитала

Индикаторы кризисного развития	Финансовое состояние предприятия			
	Финансовая устойчивость	Скрытое банкротство	Финансовая неустойчивость	Явное банкротство
I. Абсолютные и относительные показатели оценки структуры капитала:				
1. Чистые оборотные активы:				
- абсолютная сумма, тыс. руб.	78089	31495	6062	-3645
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	118,62 (высокий уровень и рост)	193,08 (достаточный уровень и рост)	93,41 (критич. уровень и снижение)	-134,52 (отсутствие)
2. Собственный капитал:				
- абсолютная сумма, тыс.руб.	128949	48629	17948	-508
- удельный вес в пассивах, %, характеристика	80,38 (преобладающий)	56,87 (достаточный)	31,67 (недостаточный)	0 (отсутствует)
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	110,66 (рост)	137,93 (рост)	133,52 (рост)	-752,03 (резк. снижение)
3. Краткосрочные обязательства-всего:				
- абсолютная сумма, тыс.руб.	12815	17717	21139	21987
- удельный вес в пассивах, %, характеристика	13,42 (незначительный)	24,87 (допустимый)	60,16 (преобладающий)	97,18 (преобладающий)
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	223,19 (значит. рост)	156,03 (рост)	339,35 (бурный рост)	111,96 (незначит.рост)
в том числе:				
3.1. Краткосрочный заемный капитал:				
- абсолютная сумма, тыс. руб.	7677	12908	11347	10836
- удельный вес в пассивах, %, характеристика	5,29 (незначительный)	17,42 (допустимый)	32,38 (значительный)	31,78 (значительный)
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	60,66 (снижение)	181,11 (значит.рост)	129,06 (рост)	95,07 (снижение)
3.2. Кредиторская задолженность:				
- абсолютная сумма, тыс. руб.	4754	4688	10036	10073
- удельный вес в пассивах, %, характеристика	7,97 (незначительный)	7,40 (незначительный)	27,77 (допустимый)	81,05 (преобладающий)
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	113,25 (незначит.рост)	186,43 (значит.рост)	247,16 (значит.рост)	203,16 (значит. рост)
4. Соотношение заемного и собственного капитала	0,12	0,56	6,41	x
5. Дебиторская задолженность-всего:				
- абсолютная сумма. тыс. руб.	9648	7074	2830	6430
- удельный вес в оборотных активах, %	8,65	13,53	11,50	27,65
- удельный вес в активах, %	5,10	7,83	8,02	11,09
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	290,38 (значит.рост)	155,40 (рост)	199,90 (значит. рост)	161,13 (рост)
6. Соотношение кредиторской и дебиторской задолженности:				
- значение	2,19:1	3,25:1	6,86:1	28,97:1
- темп роста (снижения), в % к прошлому периоду, характеристика	63,80 (снижение)	585,65 (бурный рост)	292,90 (бурный рост)	1116,95 (бурный рост)
II. Оценка структуры капитала по значению эффекта финансового рычага (ЭФР):				
1. Значение ЭФР положительно:	(в 100% хоз-в)	(в 70% хоз-в)	(в 42% хоз-в)	(в 13% хоз-в)
- дифференциал, %	26,92	16,19	12,0	0,23
- плечо финансового рычага	0,12	0,61	3,54	3,86
- ЭФР, %	1,55	9,74	22,49	0,95

Антикризисное управление финансами предприятий

2. Значение ЭФР отрицательно: -дифференциал,% - плечо финансового рычага -ЭФР,%	x	(в 30% хоз-в) -3,52 0,50 -1,64	(в 58% хоз-в) -13,32 4,25 -18,72	(в 87% хоз-в) -1851,98 -3,19 -211,58
Заключение об эффективности использования заемных средств	Заимствования выгодны, есть возм-ть наращ-я кредита	В больш-ве случаев заимст-я выгодны, но ув-е кредита риск-но	В больш-ве случаев заимст-я невыгодны, ув-е кредита опасно	В больш-ве случаев заимст-я невыгодны, утрата собст.капитала

3. Показатели оценки структуры капитала:

а) недостаточная величина собственного капитала;

б) преобладающий (свыше 60%) удельный вес краткосрочных обязательств в общей сумме источников средств предприятия;

в) рост заимствований и бурный рост величины кредиторской задолженности организации, в составе которой могут появиться просроченные долги (при этом типичной для данной стадии является ситуация чрезмерного использования заимствований (среднее значения показателя соотношения заемного и собственного капитала составляет 6,41);

г) отрицательное значение эффекта финансового рычага.

Используя систему типичных финансовых индикаторов «кризисного поля», по такой же схеме можно

установить стадию финансовой устойчивости, скрытого или явного банкротства предприятия, а также определить глубину поразившего его кризиса.

Таким образом, принимая во внимание установленные параметры значений системы типичных финансовых индикаторов «кризисного поля» по показателям ликвидности, платежеспособности, доходности и структуры капитала аналитик, не применяя специальных финансовых инструментов, может своевременно идентифицировать степень опасности банкротства сельскохозяйственного предприятия, и глубину его кризисного развития. Это, в свою очередь, позволит разработать грамотные и качественные схемы финансового оздоровления коммерческой организации.

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

СТРАХОВАНИЕ – НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ЗАЩИТЫ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ

Т.Н. БОРЗУНОВА,

ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита

В процессе своего развития человечество всегда стремилось изучить природу рисков, научиться их избегать или же существенно снизить их степень. Объективная необходимость страхования обусловлена существованием понятия риска как случайного события, которое может привести к ущербу. Основная задача страхования состоит в защите имущественных интересов юридических и физических лиц.

Во всем мире страхование в виду своего предназначения считается стратегическим сектором экономики. Оно оказывает стабилизирующее воздействие на экономику не только благодаря функции возмещения ущерба от различных неблагоприятных событий, но и через страховые организации, которые выступают в роли регуляторов рыночных процессов.

В системе экономических отношений значение страхования достаточно велико, хотя до настоящего времени оно не достигло необходимого для рыночных условий развития в связи с недостаточным охватом страхового поля и отсутствием необходимой конкуренции среди страховых компаний.

В страховании реализуются определенные экономические отно-

шения, складывающиеся между людьми в процессе производства, обращения, обмена и потребления материальных благ. Негативные проявления стихийных сил природы и общества, связанные с материальными потерями, в первом приближении воспринимаются людьми как случайность, однако их периодическое повторение доказывает, что они имеют объективный характер, связанный с противоречиями экономических отношений и проблемами техногенного характера.

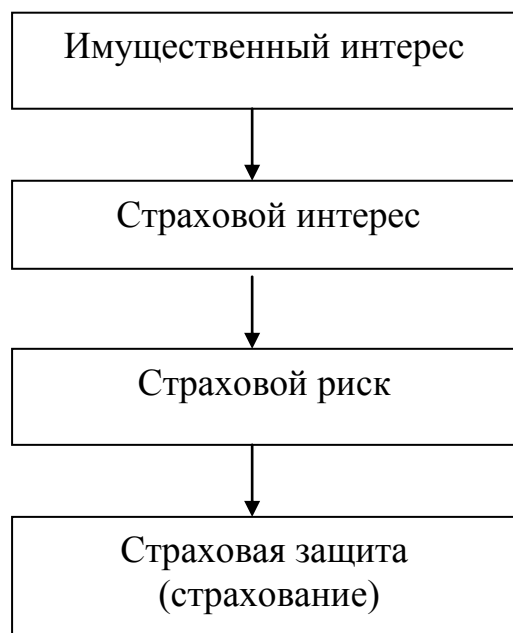


Рис. 1. Взаимосвязь между имущественными интересами и страхованием.

Страхование, как компонент рыночных отношений, имеет двой-

ственный характер. С одной стороны оно выступает средством защиты, является важным фактором стимулирования хозяйственной активности, способствует снижению предпринимательских рисков, обеспечивает покрытие расходов при наступлении неблагоприятных случаев. С другой стороны страхование это вид предпринимательской деятельности, направленной на извлечение прибыли.

Спорным моментом в теории страхования стало отнесение его к той или иной экономической категории, или же выделение его в качестве самостоятельной категории. Гвозденко А. А. по этому поводу говорил: «такое в высшей степени сложное, постоянно развивающееся явление как страхование нельзя объять немногими словами».

По мнению некоторых ученых, страхование – широкая, многоаспектная категория, оно с трудом поддается точному определению. Разные авторы видят в страховании толи форму, толи метод, толи способ, или совокупность экономических отношений.

В литературе советского периода государственное страхование всегда трактовалось как важная составная часть социалистических финансов. Правовед Л. А. Мотылев, раскрывая финансово-экономическую сущность страхования, писал – это «совокупность финансовых экономических отношений, посредством которых перераспределяется часть национального дохода в интересах укрепления экономики общественно производства и материального благосостояния трудящихся, путем осо-

бого метода образования части страхового фонда за счет взносов предприятий и организаций, а также населения для строгого целевого использования – возмещения участникам создания фонда убытков в связи со стихийными бедствиями, несчастными случаями и т. д.».

Страхование с научной точки зрения – это экономическая категория, входящая составной частью в категорию финансов. Суть страхования связана с созданием целевых денежных фондов, формируемых за счет взносов физических и юридических лиц. Перераспределительные отношения, возникающие в процессе формирования и использования по назначению указанных денежных фондов, выражается через страхование как финансовую категорию.

На основании вышеизложенного можно выделить следующие черты и принципы, характеризующие страхование:

- страхование представляет собой финансовые экономические отношения, которые являются, во-первых, денежными, а во-вторых, перераспределительными;

- основой страхования является формирование целевого страхового фонда денежных средств.

Следует отметить также, что страхованию присущи те же функции, что и финансам, но в определенных модификациях:

- предупредительная – страховые компании вправе использовать временно свободные средства страхового фонда на проведение широкой системы профилактических мероприятий, направленных на преду-

прежде, наступления возможных убытков страхователей;

- восстановительная – в случае наступления страхового случая происходит полное или частичное погашение потерь, понесенных юридическими или физическими лицами;

- сберегательная реализуется тогда, когда страхование используется как средство обеспечения защиты не только имущественных и личных потерь но и самих денежных средств, вложенных в качестве страховых платежей;

- контрольная – страховые платежи, аккумулируются в страховой фонд на строго определенные цели, используются в строго определенных случаях, строго определенным кругом субъектов.

В последнее время ведущие экономисты стали оспаривать тот факт, что страхование включается в экономическую категорию финансов. Они утверждают, что такое ограничение сферы действия страхования в теоретическом плане создает условия для недооценки страхования на практике. Современный теоретик и практик в сфере страхования Шахов В.В. делает вывод о том, что «страхование является самостоятельной экономической категорией наряду с финансами и кредитом». Он отмечает, что центральным звеном в трактовке сущности страхования является – «замкнутая раскладка ущерба между заинтересованными участниками такой раскладки и обязательная привязка наступления страхового случая.

В утверждение данной точки зрения можно привести следующее:

- принципиальное отличие по

своему содержанию и происхождению от категории финансов и кредита – если для финансов всегда необходимы денежные отношения и характерно формирование денежных средств, то страхование может носить натуральный характер;

- страхование всегда привязано к возможности наступления страхового случая, т. е. страхованию присущ обязательный признак – вероятностный характер отношений, использование средств страхового фонда связано с наступлением и последствиями страховых случаев;

- если доходы государственного бюджета формируются за счет взносов физических и юридических лиц, то использование этих средств выходит далеко за рамки их плательщиков. Происходит перераспределение как между территориальными единицами, так и во времени. Страхование предусматривает замкнутое перераспределение ущерба с помощью специализированного денежного фонда, образуемого за счет страховых взносов.

Под страхованием, как экономической категорией, следует понимать распределительные и перераспределительные отношения между субъектами рынка, бюджетами, фондами в натуральной и денежной форме по поводу снижения или компенсации ущерба вне зависимости от источника риска и случая.

Возмещение ущерба порождает необходимость взаимоотношений между людьми по предупреждению, преодолению и ограничению разрушительных действий и последствий стихийных бедствий. Эти отношения представляют объективные отноше-

ния людей для поддержания стабильности и устойчивости достигнутого уровня, составляют экономическую категорию страховой защиты.

В современной экономической литературе выделяют следующие признаки, характеризующие страхование как самостоятельную экономическую категорию.

1. при страховании возникают денежные перераспределительные отношения, обусловленные наличием страхового риска, который сопряжен с вероятностью и возможностью наступления чрезвычайного события. вероятность выступает в качестве меры объективной возможности наступления данного события или совокупности событий, обладающих способностью нанести ущерб.

2. при страховании возникают денежные перераспределительные отношения между его участниками по поводу раскладки ущерба, нанесенного чрезвычайным событием, которой присущ замкнутый характер. Сумма ущерба в одном или нескольких хозяйствах раскладывается на все хозяйства, вовлеченные в страхование.

3. для организации замкнутой раскладки нанесенного ущерба между участниками страхования создается денежный страховой фонд целевого назначения, формируемый за счет фиксированных взносов участников страхования. Страховые фонды создаются на основе перераспределения денежных доходов и накоплений, образующихся в процессе первичного распределения национального дохода.

4. страхование предусматривает перераспределение ущерба

как между территориальными единицами, так и во времени.

5. замкнутые отношения между участниками страхования, связанные с солидарной раскладкой суммы ущерба, обуславливают возвратность средств, мобилизованных в страховой фонд.

В настоящее время приоритетной точкой зрения на страхование как социально-экономическую категорию является та, согласно которой страхование рассматривается в качестве системы экономических отношений, включающей совокупность форм и методов формирования целевых фондов денежных средств и их использование на возмещение ущерба.

Как самостоятельное звено финансовой системы Российской Федерации страхование представляет собой совокупность экономических отношений, посредством которых через взимаемые на добровольной и обязательной основе платежи образуются специальные страховые фонды денежных средств, за счет которых осуществляется финансирование убытков и потерь, связанных с непредвиденными чрезвычайными событиями.

В экономике России страхование прочно занимает место необходимого инструмента, обеспечивающего социально-экономическую стабильность и безопасность, развитие предпринимательства, эффективную защиту имущественных интересов граждан и организаций от природных, техногенных, экономических и иных рисков, реализацию государственной политики социально-экономической защиты населения.

Можно с уверенностью говорить, что страхование включает в себя признаки различных экономических категорий и одновременно отдельная отрасль научной и практической экономики с присущими только ей особенностями.

1. Страхование можно рассматривать как систему общественных отношений при образовании страховщиком за счет взносов страхователей страхового фонда и использование этого фонда для возмещения ущерба, возникающего вследствие наступления страхового случая.

2. Вид деятельности. Под страхованием можно понимать систему мероприятий по созданию денежного фонда и возмещению ущерба в связи с наступлением событий,

определенных договором страхования.

3. Вид предпринимательской деятельности. Предпринимательская деятельность страховой организации основана на формировании за счет денежных средств, поступивших от сделок по предоставлению страховой защиты, страхового фонда и использовании временно свободных ресурсов для получения прибыли на финансовых рынках.

4. Способ защиты экономических интересов. Для защиты своих экономических интересов от возможных убытков страхователь уплачивает страховой взнос в формируемый страховщиком денежный фонд на условиях возмещения ущерба при наступлении заранее оговоренных событий.

СПЕЦИФИКА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА

Н. Н. ВОЛКОВА,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Н.А. ГОРЛОВА,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита,

Н. А. РЯБОКОНЬ,

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита

Южно-российского университета экономики и сервиса

В последние годы отмечается развитие бюджетного учета в России, что обусловлено, по мнению специалистов, необходимостью максимального приближения бюджетного учета к коммерческому, и позволяет сделать бюджетную отчетность более прозрачной и достоверной. В медицинских учреждениях бюджетного сектора имеются особенности в трактовке, механизме определения финансовых результатов, а также отражении информации о них в бухгалтерской отчетности, обусловленные отраслевой спецификой данных учреждений.

Что касается коммерческих медицинских организаций, имеющих собственный капитал, то у них разница между доходами и расходами дает финансовый результат, сущность которого идентична определению названной категорий для коммерческих организаций.

При этом пациент рассматривается как субъект, используемый для достижения этой цели. Цели организации совпадают с целями медицинских работников, поскольку, чем выше прибыль организации, тем выше заработная плата персонала. В

этой связи врачи заинтересованы в более частом приеме больных, в использовании дорогостоящих технологий оказания медицинской помощи и назначения пациенту максимально возможного объема услуг. При этом объем предлагаемых пациенту услуг определяется не столько медицинскими показаниями, сколько платежеспособностью пациента. Назначая медикаментозное лечение, врачи частных медицинских организаций не заботятся о ценовой доступности для пациента назначенных лекарств. Они, как правило, по умолчанию исходят из того, что пациент в состоянии оплатить назначаемое лечение. В этом смысле платные медицинские услуги становятся способом добровольного отъема денег у пациентов. Социальная функция - оказание адекватной сложности заболевания медицинской помощи, а также соизмерение затрат пациента и достигаемого результата становятся (если становятся) целями второго плана. Отсутствие объективной информации о медицинской эффективности лечения в платном секторе, а также механизмов, обязывающих использовать доказательные техно-

логии лечения, не гарантируют пациентам (кроме сервисного) получения ожидаемых результатов, как в установлении диагноза, так и в улучшении состояния здоровья. У пациента же, вследствие хорошего сервисного обслуживания, складывается ощущение, что в платном секторе ему оказывается большее внимание и обеспечивается более высокое качество медицинской помощи.

В бюджетном медицинском учреждении прибыль как таковая не образуется, поскольку к целям деятельности такого учреждения неприменимо положение о получении прибыли (дохода). Целями его, по сути, являются оказание медицинской помощи населению, адекватной сложности заболевания, и снижение заболеваемости.

Мы разделяем точку зрения Ивановой Е. И., Мельник М. В., Шлейникова В. И.¹ о том, что в общественном секторе остро ощущается нехватка ключевой меры (вроде прибыли в частном секторе) как основания для оценки эффективности. Это утверждение особо актуально в связи с развитием государственного аудита — аудита эффективности, основное назначение которого — определять результативность произведенных бюджетных расходов.

По существующим на данный момент правилам бюджетного учета финансовый результат медицинского учреждения определяется как чистый операционный результат, т.е. изменение (прирост или уменьшение)

статей активов и пассивов. По приносящей доход деятельности разница (профицит или дефицит источников) может возникать, но она также не является целью деятельности учреждения и, в конечном счете, направляется на расходы, соответствующие уставным целям учреждения.

Иными словами, прибыль как коммерческий показатель для бюджетных, в том числе и медицинских, учреждений теряет свой первоначальный смысл, а увеличение или уменьшение чистых активов (разницы между активами и обязательствами бюджета) довольно точно характеризует результат деятельности государственного сектора².

Таким образом, экономическими потоками, оказывающими прямое воздействие на изменение результата деятельности медицинского учреждения и, как следствие, сектора государственного управления являются текущие доходы и текущие расходы. Сальдо доходов за вычетом расходов представляет собой величину, эквивалентную изменению чистой стоимости активов в результате операций с нефинансовыми и финансовыми активами и обязательствами.

В бюджетных учреждениях наблюдаются также особенности в раскрытии информации о доходах, расходах, финансовых результатах в формах бухгалтерской отчетности общественного сектора. Наиболее интересным разделом баланса исполнения бюджета, в связи с этим, является «Финансовый результат».

По утверждению Колесникова

¹ Иванова Е. И. Аудит эффективности в рыночной экономике: учебное пособие/ Е. И. Иванова, М. В. Мельник, В. И. Шлейников; под ред. С. И. Гайдаржи. — М.: КНОРУС, 2007. — 328 с.

² Зуева И. А. Аудит как форма контроля в государственном секторе экономики/ И. А. Зуева// Аудиторские ведомости. — 2007. - № 4.

С. И.³, у бюджетного учреждения имеет место результат финансирования: профицит (который следует трактовать как неиспользованные бюджетные ассигнования (экономика)) или дефицит (т.е. недостаток финансирования). Профицит (дефицит), считает автор, надо отражать в разделе «Капитал и резервы» по аналогии с балансом коммерческих организаций. Иными словами, представляется, что пассив баланса бюджетного учреждения должен быть точно таким же, как у коммерческих организаций, т.е. содержать капитал собственника и финансовые обязательства. Следовательно, основное балансовое уравнение бюджетных учреждений должно иметь следующий вид:

$$\text{ФА} + \text{НФА} = \text{К} + \text{О} \quad (1),$$

где: ФА – финансовые активы;

НФА – нефинансовые активы;

К – капитал собственника (государства);

О – обязательства.

В международной учетной практике в соответствии с Руководством по статистике государственных финансов (СГФ), разработанным Международными валютным фондом, баланс активов и пассивов должен раскрывать информацию о чистых активах, которые представляют собой разницу между стоимостью всех активов отчитывающегося субъекта и стоимостью всех его обязательств. При этом выделение каких-либо составляющих данной статьи Руководством СГФ не предусмотрено. В то

же время международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора (МСФООС) требуют, чтобы чистые активы (в терминах МСФООС – «чистые активы (капитал)») классифицировались как: вложенный капитал; резервы; накопленные прибыли (убытки); доля меньшинства.

Согласно Инструкции № 72н в разделе «Финансовый результат» баланса исполнения бюджета отдельно отражаются лишь финансовый результат от деятельности учреждения, финансовый результат прошлых отчетных периодов и доходы будущих периодов. Следует отметить, что такая группировка не противоречит правилам СГФ, но не соответствует требованиям МСФООС. Данный недостаток бюджетной отчетности, по мнению Токарева И. Н.⁵, объясняется тем, что существующая система бюджетного учета не содержит понятия «капитал» либо «чистые активы (капитал)». По его мнению, такие объекты учета должны быть введены в будущем.

По нашему мнению, отсутствие детализированного представления в бюджетной отчетности финансового результата не позволяет определить реальный источник формирования государственного (муниципального) имущества. Представляется, что в бюджетной отчетности финансовый результат должен подразделяться на вложенный государственный капитал, накопленные прибыли (убытки) и резервы.

³ Колесников С. И. О некоторых проблемах бюджетного учета в лесном хозяйстве/ С. И. Колесников// Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2006. - № 11.

⁵ Токарев И. Н. Новые принципы бюджетной отчетности/ И. Н. Токарев// Новое в бухгалтерском учете и отчетности. – 2005. - № 14.

СТАТИСТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИ ОЦЕНКЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Т.А. ЖУРКИНА,

*ассистент кафедры статистики и
анализа хозяйственной деятельности*

Эффективность использования производственного потенциала в сельхозпредприятиях является актуальной проблемой в современных рыночных условиях.

При планировании экономического развития АПК района, области, реализации национального проекта «Развитие АПК» и решении вопросов о льготном кредитовании сельхозпроизводителей необходимо соизмерять производственный потенциал объектов планирования.

Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия определенного производственного типа и уровня интенсивности представляет собой совокупность технологически сбалансированных ресурсов (трудовых, материальных, земельных), с помощью которых возможно получить нормативный объем продукции в ложившихся условиях производства и производственных отношениях. Элементами производственного потенциала являются земельные, трудовые и материальные ресурсы, а также их технологические взаимосвязи.

За годы экономических реформ производственный потенциал сельхозпредприятий Воронежской области стал использоваться менее эффективно.

Для преодоления кризиса в отрасли сельского хозяйства необхо-

дим детальный анализ, разработка мероприятий по поддержке отстающих районов и отдельных хозяйств внутри них.

Нами был оценен производственный потенциал сельхозпредприятий Воронежской области тремя методами: методом денежной оценки, индексным методом и корреляционно-регрессионным методом.

При денежной оценке общая стоимость материально-технических ресурсов определена как сумма среднегодовой стоимости основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения и материальных оборотных средств по годовому отчету.

Во избежание повторного счета из суммы основных средств исключают стоимость земли и многолетних насаждений, поскольку она уже учтена при денежной оценке земельных ресурсов.

Оценка трудовых ресурсов производится путем умножения среднегодовой численности работников на норматив компенсации выбытия одного работника основными производственными средствами. В среднем по Воронежской области этот норматив равен 298 тыс. руб.

На наш взгляд более правильно рациональную стоимостную оценку трудовых ресурсов (Стр) за анализи-

руемый период исчислять по формуле:

$$\text{Стр} = (\text{ОСк} - \text{ОСн}) : (\text{Тн} - \text{Тк}) * \text{Тк}$$

Где: ОСк и ОСн – среднегодовая стоимость основных производственных средств и нормируемых оборотных средств соответственно на начало и конец анализируемого периода.

Тн и Тк – среднегодовая численности работников соответственно на начало и конец анализируемого периода.

На данном этапе исследования мы ограничились общепринятой методикой оценки трудовых ресурсов, чтобы иметь возможность сравнительного анализа действующей методики. Поэтому среднегодовую численность основных работников мы умножили на 298 тыс. руб. и скорректировали по фондовооруженности.

Коэффициент корректировки вычислен по следующей формуле

$\text{Ккор} = \frac{\text{фондовооруженность по району}}{\text{фондовооруженность по области}}$

Привлеченные работники оценивались по иррациональной стоимости основного работника, умноженной на коэффициент 0,5.

Параллельно выполнялась оценка производственного потенциала индексным методом. За сто процентов (за единицу) принималась средняя по области обеспеченность основными средствами и материальными оборотными средствами, среднегодовая численность работников в расчете на 100 га сельхозугодий, средняя по юго-восточной почвенно-климатической зоне Воронежской области кадастровая оценка земли рублями за гектар. Аналогичные пока-

затели конкретных хозяйств выражаются в коэффициентах к среднерегиональным, а полученные относительные величины складываются и делятся на четыре. В итоге мы получили совокупный индекс ресурсообеспеченности. Умножая сельхозугодия хозяйства на этот показатель, мы получаем соизмеримые сельхозугодия.

Для оценки производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий Калачеевского района Воронежской области методом корреляции были отобраны 121 хозяйств Воронежской области с зерно-свекловичной или зерно-масличной специализацией производства. В качестве факторов-показателей, влияющих на результат выхода валовой продукции на 100 га сельхозугодий (у) включались: кадастровая стоимость 1 га сельхозугодий, тыс. руб. (x_1); на 100 га сельхозугодий: среднегодовая стоимость основных производственных средств, тыс. руб. (x_2), материальные затраты, тыс. руб. (x_3), среднегодовая численность работников, чел. (x_4), количество тракторов, шт., (x_5), количество энергетических мощностей, л.с. (x_6).

При решении получена следующая линейная регрессия):

$$Y_{(x_1; x_2; x_3; x_4; x_5; x_6)} = -11,58 - 0,20x_1 + 0,11x_2 + 1,01x_3 + 30,13x_4 + 202,54x_5 - 0,28x_6 \quad (1)$$

$$R = 0,8600$$

В ходе дальнейшего улучшения модели из нее были исключены факторы (x_1, x_6) с уровнем значимости менее 5%. В результате получили следующее уравнение:

$$Y_{(x_2; x_3; x_4; x_5)} = -31,12 + 0,10x_2 + 1,02x_3 + 28,42x_4 + 145,89x_5 \quad (2)$$

$R=0,8586$

По этой регрессии был вычислен выход валовой продукции на 100 га

сельхозугодий каждого района Воронежской области.

Полученные результаты оценок потенциала приведены в таблице 1.

Таблица 1

Расчет ресурсного потенциала хозяйств Воронежской области.

Район	В расчете на 100 га сельхозугодий		
	Денежная оценка, тыс. руб.	Индексная оценка, га соизмеримых угодий	Корреляционно-регрессионная оценка, тыс. руб.
1.Аннинский	1404	278	1673
2.Бобровский	709	141	938
3.Богучарский	426	81	431
4.Борисоглебский	326	59	276
Итого по области	716	140	830

Эффективность использования всего производственного потенциала отражает показатель нормы рентабельности и рентабельности производства. Норма рентабельности рассчитывается как отношение прибыли к совокупным вложениям, а рентабельность производства – отношение прибыли к затратам на основное производство.

По нашим расчетам прослеживается динамика роста показателей эффективности производства. В целом по Воронежской области с 2003 года сельскохозяйственное производство стало рентабельным.

На наш взгляд не совсем точно судить об эффективности производства на основе данных показателей, так как в каждой почвенно-климатической зоне уровень производственного потенциала различен.

Наиболее полно эффективность сельскохозяйственного производства отражает показатель выход валовой продукции в сопоставимых ценах и получено прибыли на 100 га соизмеримых угодий. Площадь соизмеримых угодий была получена нами в

результате индексной оценки производственного потенциала хозяйств Воронежской области (табл.2).

По данным таблицы прослеживается снижение выхода валовой продукции в сопоставимых ценах на 100 га соизмеримых угодий на 4 %, значительное сокращение данного показателя произошло в Калачеевском районе на 17%, а в Семилукском и Бобровском районах данный показатель за анализируемый период увеличился на 14%.

Наблюдается также рост прибыли в расчете на 100 га соизмеримых угодий на 30% за анализируемый период, значительный рост данного показателя произошел в Семилукском и Калачеевском районах на 72,66 и 99,78 тыс. руб. соответственно.

Мы предлагаем использовать индексный метод оценки производственного потенциала в качестве основы для разверстки госзаказов по производству сельскохозяйственной продукции (зерна, сахарной свеклы, подсолнечника, молока и мяса).

Эффективность использования производственного потенциала в хозяйствах Воронежской области.

Годы	Выход валовой продукции в сопоставимых ценах на 100 га соизмеримых угодий, руб.						Получено чистой прибыли на 100 га соизмеримых угодий, тыс.руб.					
	Семилукский район	Бобровский район	Терновский район	Калачеевский район	Подгоренский район	В среднем по области	Семилукский район	Бобровский район	Терновский район	Калачеевский район	Подгоренский район	В среднем по области
2004	229,9	237,2	385,9	308,9	283,2	276,0	-12,09	51,08	97,43	77,54	40,70	49,60
2005	265,6	260,9	269,2	331,6	273,1	280,4	-48,68	48,76	66,83	65,91	16,75	34,82
2006	262,5	270,8	331,9	257,2	290,4	265,6	60,57	75,38	52,53	62,74	140,48	64,68

Устранение государства с рынка продукции сельского хозяйства на наш взгляд является необоснованным в связи с потерянностью производственной безопасностью нашей страны. Введение системы госзаказов и контроля за их выполнением позволит стабилизировать сложившуюся ситуацию.

Плановый объем производства продукции будет определяться пропорционально индексу ресурсобеспеченности района. Это позволит дифференцировать госзаказ в зависимости от величины ресурсного потенциала района и отдельного предприятия.

Таким образом, различия в производственном потенциале сельхозтоваропроизводителей могут быть использованы для распределения госзаказов по производству продукции на уровне районов области и сельхозпредприятий в каждом отдельно взятом районе.

Нами также предлагается дифференцировать ставки по кредиту на основе различий в величине производственного потенциала сельхозтоваропроизводителей.

Сегодня существует льготное кредитование сельхозпредприятий по инвестиционным кредитам: на приобретение сельхозтехники отечественного производства, племенного скота, закладку многолетних насаждений и виноградников, строительство и реконструкцию животноводческих комплексов. На основании постановления Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2006 года № 829 государством возмещается две трети ставки рефинансирования.

В настоящее время «Россельхозбанк» выдает кредиты на приобретение техники под 16% годовых. Если сельхозтоваропроизводители участвуют в льготном субсидированном кредитовании для покупки техники, то им приходится выплачивать 9,17% годовых по этому кредиту.

Дифференциация объемов госзаказов и процентных ставок является одним из направлений целевой поддержки сельхозтоваропроизводителей, что должно способствовать стабилизации сельскохозяйственного

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ПОНЯТИЙ СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА

И.В. КАЛЮГИНА,

ассистент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Фундаментальной основой и непременным условием перехода экономики страны в стадию устойчивого роста должна стать реализация комплекса законодательных, нормативных и, в определенной мере, политических решений, способствующих притоку капитала в производительные сектора экономики. Становление и развитие механизма хозяйствования и приватизация государственной собственности и, как следствие этого, широко масштабного процесса, - рост числа предприятий различных организационно-правовых форм хозяйствования, углубление контактов с иностранными партнерами, требуют особой системы организации учета и отчетности, тесно интегрированной с международной системой, новой оценки аналитических возможностей и достоинств информации, содержащейся в бухгалтерской отчетности, максимального использования ее внешними и внутренними пользователями в своих коммерческих интересах для обоснования и принятия оптимальных управленческих решений. С расширением круга пользователей учетной информации о финансовом положении и деловой активности предприятий существенно возрастает интерес участников экономического процесса в объективной и достоверной информации о собственном и заемном капитале

и эффективном их использовании. Однако, в настоящее время, ещё недостаточно глубоко и полно исследованы теоретические и организационно-правовые основы понимания сущности и содержания собственного и заемного капитала, а главный акцент в научных работах делается на исследованиях преимущественно организационно-методических проблем анализа и оценки состояния собственного и заемного капитала, что в свою очередь порождает отдельные проблемы учета и анализа источников средств организации. В связи с этим нам представляется важным сформулировать определения собственного и заемного капитала. Такая задача может быть решена путем исследования важнейших сущностных характеристик понятия «капитал», содержащихся в работах видных ученых прошлого и современности; теоретических и организационно-правовых основ понимания сущности и содержания собственного и заемного капитала; признаков их различия и сходства; состава элементов собственного и заемного капитала.

Капитал, являясь основным объектом финансовой деятельности предприятия в условиях рыночной экономики, приобретает самые разнообразные трактовки, которые обложены: то в социально-психологические, то в социально-

плановые, то в субъективные, то в объективные формы. К сожалению, на сегодняшний день отсутствуют глубокие теоретические исследования ученых о сущности и содержании собственного и заемного капитала. Недостаточное исследование этого основополагающего методологического положения обуславливает различные и противоречивые толкования авторами данных понятий.

Процесс перехода на новую форму хозяйствования обусловил появление новых подходов к пониманию сущности разных экономических категорий, в том числе и капитала. В связи с появлением и развитием новых форм собственности и хозяйствования, в отечественных и зарубежных научных и научно-методических изданиях раскрывается сущность собственного и заемного капитала, указываются источники финансирования и их влияние на характеристику экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

В результате обобщения известных концептуальных теоретико-методологических положений о сущности и содержании собственного и заемного капитала, с учетом целей, стоящих перед экономическим анализом и финансово-хозяйственным контролем, нами сформулированы следующие определения:

собственный капитал - источники средств формирования активов организации, предоставленные собственниками и накопленные в процессе хозяйственной деятельности для получения экономической выгоды в будущем;

заемный капитал - источники средств формирования активов организации, образованные в результате поступления денежных средств и материальных ценностей от участников хозяйственного процесса (государства, физических и юридических лиц) на условиях возврата с целью получения экономической выгоды.

Собственный и заемный капитал мы определяем как источники формирования активов. Такая наша позиция основана на том, что это неотъемлемая характеристика каждого актива поступающего от других физических и юридических лиц, а так же сформированного в процессе производственно-финансовой деятельности организаций, которая более точно отражает составляющие элементы, объединяемые понятиями «собственный капитал» и «заемный капитал».

Развитие закономерных процессов, происходящих в хозяйственной жизни экономических субъектов, формирование новых экономических отношений способствуют интеграции России в мировую систему хозяйствования. Однако, в настоящее время, многие предприятия находятся в кризисном состоянии. По нашему мнению, основными факторами, препятствующими развитию предприятий, являются: низкий уровень платежеспособности населения страны; слаборазвитый внутренний рынок; многочисленные препятствия, связанные с таможенной преградой сопредельных государств, не позволяющие выходить на региональный и мировой рынок; несправедливая конкуренция (слаборазвитые механизмы защиты отечествен-

ного производителя, импорт товаров контрабандным способом); изношенность и недостаток необходимого оборудования; проблемы, связанные с энергоресурсами; дефицит иностранных инвестиций; нехватка высокопрофессиональных кадров как среднего (наладчиков, операторов, технологов и др.), так и высшего звена (финансовых аналитиков, аудиторов, бухгалтеров, менеджеров, маркетологов) и др.

Переход национальной системы бухгалтерского учета и отчетности на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) для многих стран является трудоемкой и дорогостоящей процедурой. Однако приведение национальной системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с требованиями МСФО удобно для пользователей информации о финансовом состоянии пред-

приятий, для принятия оптимальных управленческих решений. Необходимость перехода на МСФО очевидна.

Следует отметить, что действующая в нашей стране, до введения МСФО, система бухгалтерского учета и отчетности отвечала интересам только внутренних пользователей ее информации, вызывая определенное недоверие внешних пользователей со всеми вытекающими отсюда последствиями. Совершенствование существующей практики бухгалтерского учета и составления отчетности на основе МСФО привело к тому, что применявшаяся ранее система показателей анализа и оценки эффективности использования собственного и заемного капитала дополняется новыми понятиями.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ И НЕОБХОДИМОСТЬ ЕЕ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ

Т.И. КАТЕЛИКОВА,

аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита

В современных условиях малый агробизнес является одним из главных направлений восстановления сельского хозяйства, а сельскохозяйственная потребительская кооперация – важным условием развития самого малого агробизнеса.

Содействуя малым формам хозяйствования в преодолении многочисленных экономических, социальных и других проблем, сельскохозяйственные потребительские кооперативы способствуют более полному раскрытию и эффективному использованию большого внутреннего потенциала малого агробизнеса.

С учетом сложившейся на селе ситуации наиболее востребованными сегодня являются сельскохозяйственные потребительские кооперативы снабженческо-сбытового профиля.

Основные доходы, за счет которых могут удовлетворяться личные потребности членов крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств, создаются непосредственно в сельхозпроизводстве. Однако они превращаются в денежные средства только после реализации сельхозпродукции. Продавая свою продукцию самостоятельно, индиви-

дуально-семейные хозяйства, обычно теряют часть своего дохода в пользу перекупщиков. Для полного сохранения доходов, созданных в сельскохозяйственном производстве, крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства нуждаются в объединении усилий для совместного сбыта продукции. Кроме того, они заинтересованы в получении дополнительных доходов за счет организации бесперебойного снабжения материальными ресурсами. Снабженческо-сбытовые сельскохозяйственные потребительские кооперативы берут на себя функции по реализации, снабжению и иной деятельности по обслуживанию участников и, тем самым, помогают индивидуально-семейным хозяйствам сохранить доход, созданный ими в сельскохозяйственном производстве и получить дополнительный эффект, присущий крупным хозяйственным структурам.

Снабженческо-сбытовые сельскохозяйственные кооперативы являются некоммерческими организациями, и их сущность наиболее четко проявляется при их сопоставлении с коммерческими организациями такого же профиля. Капитал, вложенный в такие организации,

направлен на получение максимальной прибыли. В кооперативе же капитал, вложенный в создание фонда кооператива, в первую очередь нацелен на обслуживание его членов. Это способствует повышению эффективности их деятельности посредством снижения себестоимости при приобретении средств производства по более выгодным ценам и получения большей выручки от своевременной реализации продукции. Интересы получения прибыли на вложенный в кооператив капитал стоят на втором месте после удовлетворения нужд сельхозтоваропроизводителей, создавших этот кооператив.

Перенос центра тяжести с интересов капитала на интересы малых форм хозяйствования в снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативах свидетельствует о необходимости совершенствования применяемой системы бухгалтерской (финансовой) отчетности в данных хозяйственных структурах путем отражения социально-экономической составляющей их деятельности.

Согласно ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Однако социально-экономическая направленность деятельности снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов свидетельствует о недостаточности указанных составляющих для формиро-

вания полного представления об эффективности работы кооперативов.

Основной целью деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов является – не максимизация прибыли, а максимальное удовлетворение материальных и иных потребностей своих членов, поэтому прибыль кооператива является лишь косвенным показателем результативности его деятельности. В то же время необходимо отметить, что посредством распределения прибыли в той или иной мере реализуются личные интересы членов кооператива.

Однако основными показателями, свидетельствующими об истинных социально-экономических результатах деятельности кооператива, являются рост производства и реализации сельскохозяйственной продукции малыми формами хозяйствования; увеличение доли товарной продукции; повышение занятости и доходов сельского населения, а также уровня развития сельских территорий.

Отражение в отчетности снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативов данных о численности индивидуально-семейных хозяйств-членов, количестве участников занятых в них; объемах производства и реализации продукции; доходности хозяйств населения, пользующихся услугами кооперативов, будет способствовать принятию более обоснованных и взвешенных экономических решений на хозяйственном, кооперативном и государственном уровне.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

В.А. ЛУБКОВ,

к.э.н., старший преподаватель кафедры статистики и анализа

С.В. ВОЛГИН,

соискатель ВГУ

Под организационным обеспечением экономического анализа, в широком смысле, понимается создание благоприятных условий для его проведения. В узком смысле организация анализа есть реализация совокупности мероприятий по обеспечению непрерывности и устойчивости аналитических процедур. В литературе наиболее часто выделяются три принципа организации анализа:

1) четкое распределение обязанностей по проведению анализа между отдельными исполнителями;

2) обеспечение экономичности и эффективности аналитического процесса;

3) регламентация и унификация анализа.

В соответствии с первым принципом, с одной стороны, повышается полнота анализа, а с другой – предупреждается дублирование одной и той же работы различными службами. Второй принцип означает выполнение наиболее полного и всестороннего исследования при минимуме затрат на его проведение. Третий принцип предусматривает разработку для каждого исполнителя обязательного минимума таблиц и выходных форм анализа, а также создание типовых методик и инструкций, выходных форм и таблиц, стандартных программ, единых критериев

оценки и т.д.

Вместе с тем, на наш взгляд, необходимо выделить и четвертый принцип анализа, заключающийся в его *проблемно-целевой ориентированности*. Это означает, что все усилия аналитиков должны быть подчинены достижению той или иной изначально поставленной и, что немаловажно, актуальной цели в рамках определенного тематического блока. Дело в том, что система комплексного экономического анализа включает в себя большое количество блоков, в процессе реализации которых аккумулируется самая разнообразная информация в значительных объемах. В этих условиях организаторы анализа должны определить проблемные участки производственно-финансовой деятельности, четко обозначить конечные цели и главных потребителей аналитической информации.

По мнению большинства авторов, и мы присоединяемся к ним, организация экономического анализа включает в себя следующие составные элементы:

1) распределение обязанностей по проведению анализа между исполнителями и координаторами;

2) планирование анализа;

3) формирование информационной базы;

- 4) правовое обеспечение анализа;
- 5) определение сроков, периодичности и последовательности организационных этапов проведения анализа;
- 6) документальное оформление результатов анализа.

Учитывая подобную структуру организационного обеспечения, нами разработана его схема, представленная на рис.1. Данная схема позволяет уточнить характер движения информационных потоков в процессе проведения экономического анализа.

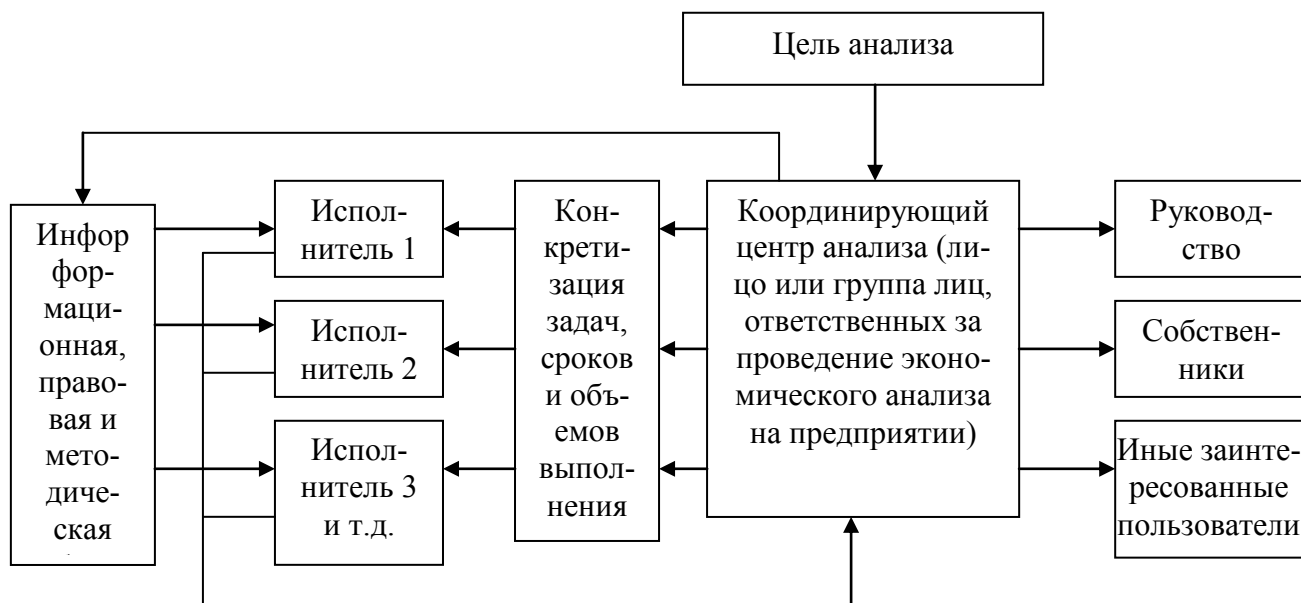


Рис. 1 Принципиальная схема организационного обеспечения внутриэкономического анализа коммерческой организации

Как видно из схемы, центральным ее звеном является координирующий центр. Это может быть финансово-экономическая служба организации, бухгалтерия или группа финансовых менеджеров, что в конечном итоге зависит от структуры управления предприятия. Координирующий центр, по сути, является главным организующим началом аналитического процесса. Сотрудники этого отдела, исходя из проблемно целевой ориентации анализа, распределяют задания на его проведение между исполнителями, число которых зависит от масштаба деятельности организации, а также направлений аналитических исследований,

обеспечивают последних необходимым информационным, правовым и методическим инструментарием, контролируют ход анализа, делают сводку и обобщение его результатов и т.д.

Информацию, получаемую в результате аналитической обработки учетно-отчетных данных мы предлагаем подразделять на *первичную и вторичную*. Первичная аналитическая информация формируется в результате деятельности исполнителей анализа. Она, как правило, имеет незаконченный характер, представлена в виде аналитических справок, имеющих зачастую бестекстовый характер и нуждается в обобщении и си-

стематизации. Так, в частности данные инженерных служб о производительности машин и оборудования будут иметь первичный характер, поскольку нуждаются в сравнительных процедурах, переводе в стоимостные показатели и т.д. Вторичная информация является результатом систематизации первичной в координирующем центре. Данная информация находит отражение в многочисленных аналитических заключениях, предназначенных для корпоративного пользования, а также пояснительной записке, прилагаемой к бухгалтерской отчетности.

Надо отметить, что представленная схема является приближенной, ориентированной, преимущественно, на крупное промышленное предприятие. В каждом конкретном случае она будет зависеть от ряда факторов, которые, на наш взгляд, могут быть следующими:

- *цель анализа.* Различные целевые установки будут диктовать свои условия проведения аналитического процесса. Так, в процессе оперативного анализа центр тяжести сдвигается к производственным подразделениям, в то время как стратегический анализ может проводиться исключительно топ-менеджерами компании;

- *масштабы деятельности организации.* Очевидно, что крупная компания, имеющая множество подразделений и сегментов, нуждается в большем разграничении полномочий по проведению анализа, нежели мелкая или средняя фирма, где функции главного бухгалтера, экономиста, финансиста и аналитика могут быть возложены на одно лицо;

- *отраслевая принадлежность хозяйствующего субъекта.* Поскольку в разных отраслях наблюдается различная ритмичность и интенсивность производства, оборачиваемость капитала, характер хозяйственных связей и внутривозрастных отношений, то и организация экономического анализа будет иметь совершенно различный рисунок. Так, в сельском хозяйстве, где имеет место сезонный характер производства, наибольшая потребность в аналитических процедурах существует в весенне-осенний период, что будет накладывать определенный отпечаток на организационное обеспечение анализа.;

- *структура управления.* Степень централизации, характер иерархической соподчиненности управляющего звена компании в значительной степени определяют направления движения информационных потоков. В этой связи организационная составляющая анализа может претерпевать существенные колебания в зависимости от построения системы управления компанией в целом;

- *потребители аналитической информации.* Потребность в аналитической информации обусловлена необходимостью постоянного принятия управленческих решений различными группами пользователей. Так, в частности, если предприятие ориентировано на максимальное удовлетворение информационных запросов покупателей продукции, то акценты в организации анализа будут поставлены в области оценки продаж, качества продукции, технической вооруженности и т.п.

ПРИЧИНЫ ТОРМОЖЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПОД ЗАЛОГ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Н. Н. МЕЖЕРИЦКАЯ,

аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита

В последнее время большое распространение в нашей стране получило понятие «ипотека».

В экономической литературе встречаются различные трактовки данного термина. Некоторые экономисты используют термин ипотека, когда говорят о залоге недвижимости, находящейся в собственности залогодателя, для получения ипотечного кредита. Другие, когда говорят о получении денег в кредитных учреждениях для приобретения другого объекта недвижимости. Объединяет эти две точки зрения то, что объект недвижимости (здания, земельные участки, квартиры и т.п.) выступает в качестве залога для получения денежных средств.

Таким образом, можно сделать следующий вывод, что ипотека - залог недвижимого имущества (зданий, квартир, земельных участков, предприятий) с целью получения денежных средств.

Исследование ипотечного кредитования крайне актуально. В настоящее время в нашей стране ипотека не находит широкого распространения. Особенно остро эта проблема проявляется в сельском хозяйстве. Банки предлагают ипотечное кредитование под залог земельных участков из состава земель сельскохозяйственного назначения. Ипотека земельных участков из состава земель сельскохозяйственного

назначения допускается только для обеспечения обязательств, возникающих непосредственно с развитием сельскохозяйственного производства, улучшением земель и осуществлением мероприятий по повышению их продуктивности (проведение мелиоративных и агролесомелиоративных работ, противоэрозионных мероприятий и т.п.), а также обязательств, возникших в результате приобретения земельного участка.

Тормозит развитие данного вида ипотеки ряд причин. Это отсутствие ясности прав собственности на земельные участки в сельском хозяйстве. Сюда относятся: нерешенность проблемы земельных долей колхозников; процесс разграничения собственности на землю между субъектами земельных отношений (федеральным центром и субъектами РФ) пока еще не завершен; бюрократизм при осуществлении государственной регистрации прав на земельные участки сельскохозяйственного назначения. Необходимо совершенствование законодательно - правовой базы, а именно разработать такой закон, регулирующий ипотечное кредитование, который позволит участникам ипотечных отношений разрабатывать свои более прибыльные программы кредитования.

Важным вопросом при передаче земли сельскохозяйственного назначения в качестве предмета за-

лога, является его цена. В настоящее время оценка земель сельскохозяйственного назначения осуществляется в форме государственной кадастровой оценки земли, но банки не принимают кадастровую цену земли для определения залоговой стоимости, поскольку она является не конкурентоспособной на рынке недвижимости. Малопривлекательными для кредитных учреждений залог сельскохозяйственных земель делает и сезонность сельскохозяйственного производства. Так в случае неуплаты или несвоевременной уплаты заемщиком суммы долга залогодержатель вправе обратиться взыскание на имущество, заложенное по договору об ипотеке (пункт 1 статья 50 Закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)»). Но при обращении взыскания на земли сельскохозяйственного назначения имеется своя особенность. Так пункт 3 статьи 68 выше-названного Закона гласит: «Не допускается обращение взыскания на заложенный земельный участок из состава земель сельскохозяйственного назначения до истечения соответствующего периода сельскохозяйственных работ с учетом времени, необходимого для реализации произведенной или произведенной и переработанной сельскохозяйственной продукции. Данное требование действует до 1 ноября года, в котором предусмотрено исполнение обеспечиваемого ипотекой обязательства или его части, если договором об ипотеке не предусмотрена иная дата». Таким образом, при определении залоговой цены на земли сельскохозяйственного назначения необ-

ходимо отталкиваться не от ее кадастровой стоимости, а от рыночной цены, которая формируется с учетом земельной ренты, ссудного процента, инфляции в государстве, сезонности в сельскохозяйственном производстве, земельного налога и налога на прибыль.

Немаловажным фактором является и нестабильность экономической ситуации в отрасли, да и в целом по стране. Ведь банк не будет ждать, когда сельхозпроизводитель выгодно реализует продукцию и сможет расплатиться по долгам, он просто превратит его в банкрота. Поэтому для развития ипотечного кредитования необходимо принятие дополнительных мер по финансовому оздоровлению сельхозпроизводителей. Так при просрочке ипотечных кредитов им должны быть предоставлены льготные условия погашения, а при проведении аукционов преимущество на выкуп заложенных земель.

Вышесказанное свидетельствует о том, что, хотя банки и предлагают ипотечное кредитование под залог земельных участков из состава земель сельскохозяйственного назначения, но экономически обоснованного применения оно пока не находит. Поэтому все большее развитие получают ипотечные кредиты, выданные кредитными учреждениями сельскохозяйственным производителям под залог более ликвидного имущества, чем земля сельскохозяйственного назначения — это семена, удобрения, основные средства.

РАСЧЕТ И УЧЕТ ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ У ЛИЗИНГОДАТЕЛЯ

Н.В. СУВОРИНА,

аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита

В результате исполнения лизингодателем основного обязательства по договору финансового лизинга у него возникает право требования компенсации инвестиционных затрат. Формой платы по договору лизинга являются лизинговые платежи.

Согласно п. 1 ст. 28 Федерального закона от 29.10.1998 №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» под лизинговыми платежами понимается общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора лизинга, в которую входит: возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю, возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг, а также доход лизингодателя. Если договором лизинга предусмотрен переход права собственности на предмет лизинга от лизингодателя к лизингополучателю, то в общую сумму договора лизинга включается выкупная цена предмета лизинга (п. 1 ст. 28 Закона). При заключении договора лизинга стороны устанавливают общую сумму лизинговых платежей, форму, метод начисления, периодичность уплаты взносов, а также способы их уплаты. По методу начисления лизинговых платежей стороны могут выбрать:

– метод «с фиксированной общей суммой», когда общая сумма

платежей начисляется равными долями в течение всего срока договора в соответствии с согласованной сторонами периодичностью;

– метод «с авансом», когда лизингополучатель при заключении договора выплачивает лизингодателю аванс в согласованном сторонами размере, а оставшая часть общей суммы лизинговых платежей (за минусом аванса) начисляется и уплачивается в течение срока действия договора, как и при начислении платежей с фиксированной общей суммой;

– метод «минимальных платежей», то есть в общую сумму платежей включаются сумма амортизации лизингового имущества за весь срок действия договора, плата за использованные лизингодателем заемные средства, комиссионное вознаграждение и плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором, а также стоимость выкупаемого лизингового имущества, если выкуп предусмотрен договором.

В договоре лизинга стороны устанавливают периодичность выплат (ежегодно, ежеквартально, ежемесячно, еженедельно), а также сроки внесения платы по числам.

Клиентами ГУП ВО «Воронежобллизинг» являются сельскохозяйственные предприятия, которые приобретают машиностроительную продукцию. «Воронежобллизинг» заключает договор лизинга, по усло-

виям которого лизинговое имущество учитывается на балансе сельскохозяйственной организации. В договоре лизинга помимо прочих обязательных положений, предусмотренных законодательством РФ, фиксируется размер, способ осуществления и периодичность лизинговых платежей.

В «Воронежоблизинг» при определении стоимости предмета лизинга учитывают: закупочную стоимость, транспортный налог за весь период лизинга, расходы на поста-

новку на учет, страхование; проценты по кредиту, снабженческо-сбытовую наценку, комиссионное вознаграждение лизингодателю.

Приведем пример расчета. Согласно договору стоимость предмета лизинга без НДС - 5 200 847 руб., НДС - 936 153 руб., срок лизинга - 5 лет, процентная ставка по кредиту – 15%, процент комиссионного вознаграждения лизингодателю – 3% от балансовой стоимости предмета договора (схема расчета представлена в табл. 1).

Таблица 1.

Расчет лизинговой стоимости

Наименование	Ставка	Сумма без НДС	НДС	Сумма с НДС
Закупочная стоимость	-	5 200 847	936 135	6 137 000
Транспортный налог за весь срок лизинга, р./л.с.	18	27 000	4 860	31 860
Постановка на учет, руб.	500	424	76	500
Страхование на весь срок лизинга, %	10%	520 085	93 615	613 700
Проценты по кредиту за весь срок лизинга, %	15%	780 127	140 423	920 550
Снабженческо-сбытовая наценка, %	7%	364 059	65 531	429 590
Вознаграждение (1 год), %	3%	156 025	28 085	184 110
Вознаграждение (2 год), %	3%	124 820	22 468	147 288
Вознаграждение (3 год), %	3%	93 615	16 851	110 466
Вознаграждение (4 год), %	3%	62 410	11 234	73 644
Вознаграждение (5 год), %	0%	-	-	-
Итого	X	7 329 414	1 319 294	8 648 708

Рассчитав стоимость предмета лизинга, составляется график расчета. Обычно предмет лизинга передается лизингополучателю на срок 5 лет, начиная с даты подписания сторонами двухстороннего акта приема-передачи. «Воронежоблизинг» использует метод начисления лизинговых платежей «с авансом», то есть лизингополучатель выплачивает аванс в размере 10% лизинговой стоимости, а оставшаяся сумма погашается равномерно в течение срока действия договора. Оплата произво-

дится ежегодно, согласно графику расчета лизинговых платежей, представленному в договоре (табл. – 2).

Для правильного принятия лизинговой платы к бухгалтерскому учету, необходимо знать порядок формирования доходов лизингодателя. Доходом лизингодателя является лишь часть лизингового платежа, то есть сумма причитающегося вознаграждения. Прибыль, в свою очередь, определяется как разница между вознаграждениями и расходами, связанными с осуществлением лизинго-

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

вой деятельности. В бухгалтерском ражаются следующим образом
учете лизингодателя операции по (табл.а 3).
получению лизинговых платежей от-

Таблица 2.

График расчетов лизинговых платежей

Год	№	Сумма без НДС	Сумма НДС	Сумма с НДС
2008	Первоначальный (аванс 10%)	732 941	131 929	864 871
2008	1	659 647	118 736	778 384
2009	2	1 484 206	267 157	1 751 363
2010	3	1 484 206	267 157	1 751 363
2011	4	1 484 206	267 157	1 751 363
2012	5	1 484 206	267 157	1 751 363
	Итого	7 329 414	1 319 294	8 648 708

Таблица 3.

Бухгалтерский учет лизинговых платежей

Дебет	Кредит	Содержание хозяйственной операции
51	76, субсчет «Задолженность по лизинговым платежам»	получен лизинговый платеж
76 -НДС	68	начислен НДС с суммы лизингового платежа
98	90-1	отражена доля доходов будущих периодов, приходящихся на сумму лизинговых платежей
20	10, 70, 76 и др.	отражены затраты лизингодателя
90-2	20	списаны затраты лизингодателя
90-9	99	отражен финансовый результат

В целях налогообложения при-
были лизинговые платежи за мину-
сом НДС, предъявленного к уплате
лизингополучателю, признаются до-
ходом от реализации услуг по предо-
ставлению принадлежащего лизин-
годателю имущества в аренду в со-
ответствии со ст. 249 НК РФ.

То обстоятельство, что преду-
смотренный договором размер ли-
зинговых платежей за первый год
действия договора лизинга больше,

чем размер платежей за последую-
щие годы, не влияет на порядок
налогообложения. Если в соответ-
ствии с условиями договора один
платеж приходится на несколько от-
четных периодов, то его следует
учитывать равномерно, например,
лизингополучатель производит пла-
тежи периодичностью один раз в год,
то ежегодный платеж следует рас-
пределить равномерно между отчет-
ными периодами.

СОСТОЯНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

И.В. ШАТОХИН,

к.т.н., доцент

О.И. ШАТОХИНА,

аспирантка (ГНУ НИИЭОАПК ЦЧР РФ РАСХН)

Проведена оценка технического обеспечения зернового производства Воронежской области. Выявлено, что сегодня в сельскохозяйственном производстве наблюдается недостаток технических средств. Причем, если низкий количественный состав зерноуборочных комбайнов частично компенсируется поступлением новой высокопроизводительной техникой, то по тракторам наблюдается негативное положение, как в количественном, так и в качественном отношении.

Состояние и развитие сельского хозяйства, рациональная организация процесса производства, повышение его устойчивости и экономической эффективности неразрывно связано с уровнем механизации отрасли, ее технологическим и техническим перевооружением. Не случайно в «Стратегии машинно-технологического обеспечения производства сельскохозяйственной продукции России на период до 2010 г.» определено, что разработка, производство и введение в хозяйственный оборот АПК техники нового поколения с суще-

ственно более высокими технико-экономическими параметрами, новых механизированных технологий и форм организации использования машин является основой вывода сельскохозяйственного производства на общественно необходимые объемы производства отечественного продовольствия и его конкурентоспособность.

Так как насыщение сельского хозяйства техническими средствами возможно за счет увеличения количества единиц этих технических средств и поступления более эффективных, высокопроизводительных, а, следовательно, более энергоемких машин и оборудования, то нами проведена оценка технического потенциала зернового производства, основанная на исследовании его количественных, и качественных характеристик.

На рис. 1 представлены данные по обеспеченности сельхозпроизводителей основными техническими средствами для производства зерна за период с 2001 по 2006 гг.

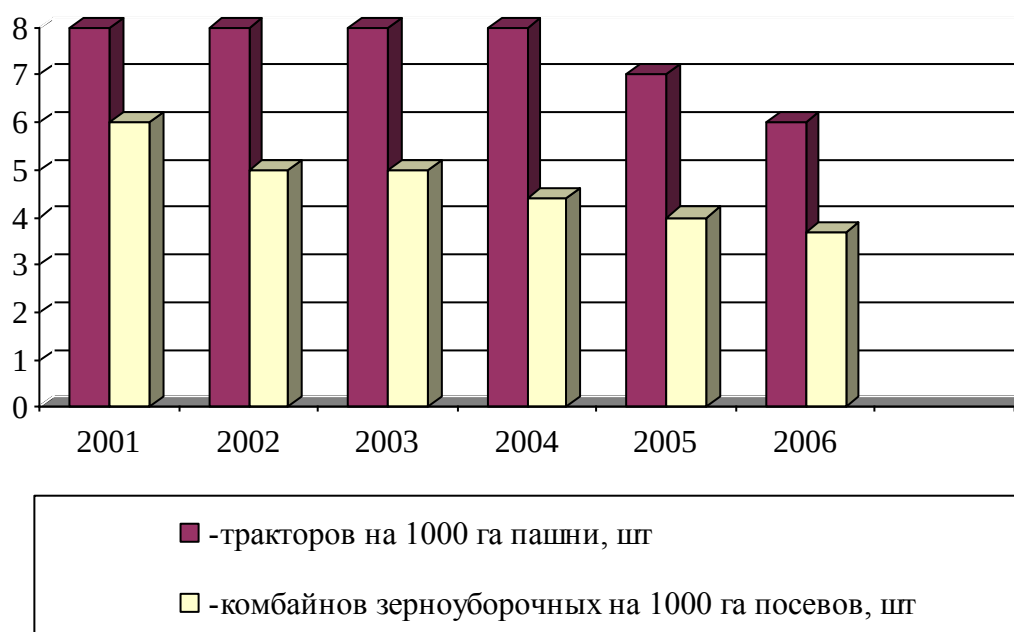


Рис. 1. Динамика технической оснащенности хозяйств Воронежской области

Откуда видно, что количество единиц сельскохозяйственной техники постоянно снижается. Так, общее число тракторов в расчете на 1000 га пашни в 2001 году составляло 8,0 единиц, к 2006 году снизилось до 6,0 единиц или на 25%. Число зерноуборочных комбайнов в расчете на 1000 га посевов за этот период снизилось с 6,0 до 3,7 единиц или на 38,3%. Сравнивая эти данные с нормативными значениями (13,92 для тракторов и 8,8 для зерноуборочных комбайнов), можно отметить значительное их несоответствие.

Необходимо отметить, что технологическая потребность сельскохозяйственного производства в технических средствах за счет увеличения их количественного состава не реализуется.

Рассмотрим второй путь обеспечения сельского хозяйства техническими средствами – это внедрение в производство новой, более эффективной и высокопроизводительной

техники. С этой целью нами произведена группировка всех районов Воронежской области по количеству тракторов и комбайнов, приходящихся на 1 район в течение 2004-2006 гг.

В качестве оценочного показателя использовали мощность, приходящуюся на 1 единицу техники. При этом предположили, что если с уменьшением количества технических средств повышается их энергоёмкость, то в хозяйства идет поступление новой высокопроизводительной техники.

Результаты исследований представлены на рисунке 2. При этом все районы были разделены на 6 групп с количеством тракторов на 1 район от 197 до 820 и с количеством комбайнов на 1 район от 51 до 249. Расчеты мощности 1 единицы техники были произведены путем деления всей мощности этих технических средств на их количество.

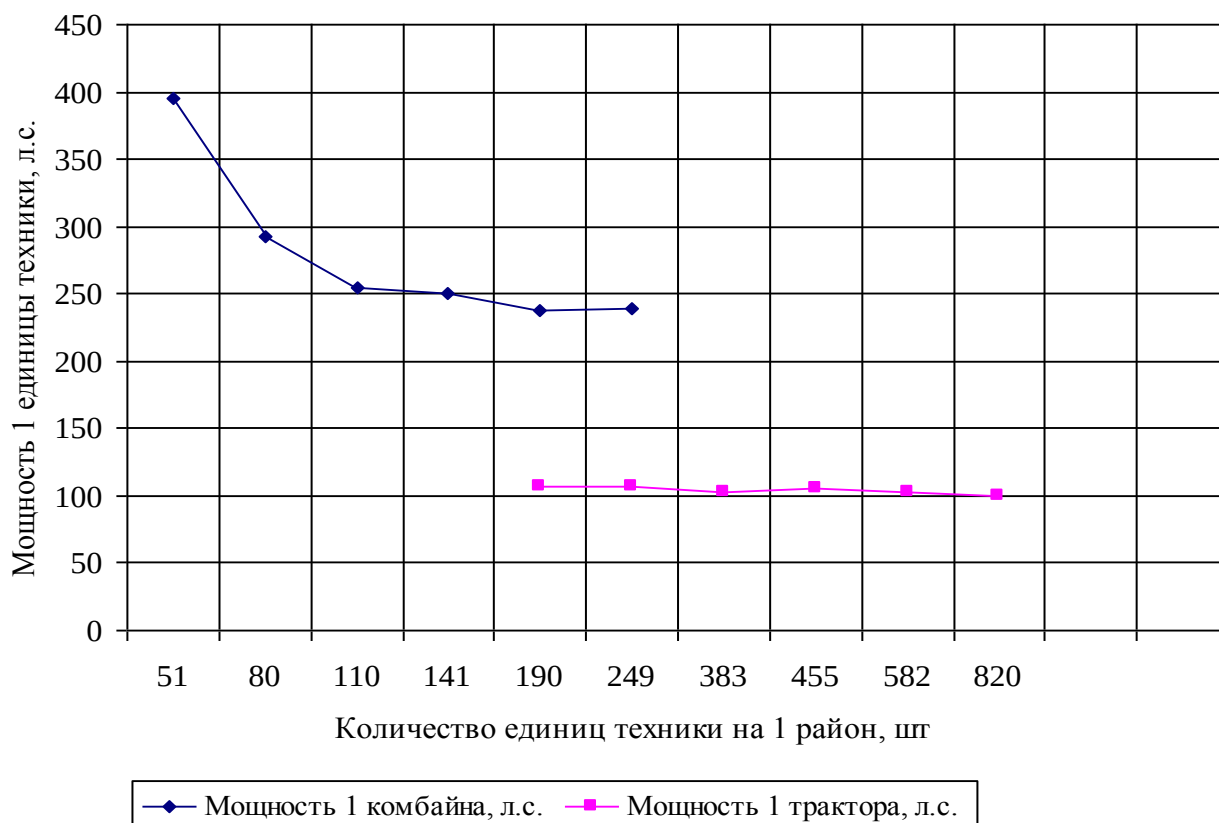


Рис. 2. Зависимость мощности 1 единицы технических средств от их количества, приходящегося на 1 район.

Из графика на рисунке 2 видно, что при любом количестве тракторов, приходящихся на 1 район мощность в расчете на 1 трактор практически не изменяется. Значит, тракторный парк хозяйств Воронежской области не пополняется новыми высокопроизводительными тракторами.

Несколько другая ситуация наблюдается по зерноуборочным комбайнам. Здесь с уменьшением их количества происходит увеличение мощности в расчете на 1 комбайн. Так, например, в районах с максимальным количеством комбайнов 249 ед. мощность в расчете на 1 комбайн составляет 238,5 л.с., а в районах с минимальным количеством — 51 ед. мощность 1 комбайна состав-

ляет 394,8 л.с. Т.е. можно считать, что постепенно происходит замена устаревших, списанных комбайнов новой более производительной техникой.

Проведенные исследования показали негативное положение технической оснащенности зернового производства Воронежской области. На сегодня в сельскохозяйственном производстве наблюдается недостаток технических средств. Причем, если низкий количественный состав зерноуборочных комбайнов частично компенсируется поступлением новой высокопроизводительной техникой, то по тракторам наблюдается негативное положение, как в количественном, так и в качественном отношении.

ВОПРОСЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА РАСХОДОВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ, ПЕРЕШЕДШИХ НА УПЛАТУ ЕДИНОВОГО СЕЛЬХОЗНАЛОГА

В.Г. ШИРОБОКОВ,

д.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита

П.М. БУГРОВ,

к.э.н, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

И.В.КУЗНЕЦОВА,

к.э.н., старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита

Н.Б. ГАЛИКОВА,

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита

С момента вступления в силу новой редакции главы 26.1 "Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)" НК РФ, т.е. с 1 января 2004 года, в нее вносились изменения Федеральными законами пять раз. Большая часть из Федеральных законов вносила изменения, касающиеся как состава расходов, принимаемых для целей исчисления ЕСХН, так и порядка их учета.

Постепенно расширялся перечень расходов, признаваемых для целей исчисления ЕСХН (с 28 пунктов в первоначальной редакции до 42 в последней редакции).

Последним из законов был принят Федеральный закон от 17.05.2007 № 85-ФЗ "О внесении изменений в главы 21, 26.1, 26.2 и 26.3 части второй Налогового кодекса Российской Федерации" (далее - Закон № 85-ФЗ), вступивший в силу с 1 января 2008 года. Законом № 85-ФЗ в состав расходов, уменьшающих полученные налогоплательщиком доходы,

включены расходы в виде потерь от падежа птицы и животных в пределах норм, утверждаемых Правительством РФ.

Следует отметить, что до 2008 года расходы от падежа птицы и животных невозможно было включать в состав расходов, уменьшающих прибыль плательщиков ЕСХН. Данную позицию разделял также и Минфин РФ, что неоднократно отражалось в соответствующих письмах.

Закон № 85-ФЗ дополнил главу 26.1 нормой, согласно которой при налогообложении с 2008 года учитываются расходы на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение основных средств.

Долгое время оставалась нерешенной проблема учета материальных расходов, а точнее, проблема определения момента принятия для целей налогообложения материальных расходов.

Позиция налоговых органов заключалась в том, что для признания материальных расходов при исчис-

лении налоговой базы необходимо было выполнение двух условий – их оплата и передача сырья и материалов в производство.

Федеральным законом о внесении изменений в главу 26.1 НК РФ №39-ФЗ закреплён порядок признания материальных расходов, согласно которому они должны включаться в расходы на дату их оплаты. Аналогичной позиции также придерживается и Минфин России в Письме от 15 октября 2007 г. № 03-11-04/1/26. Таким образом, для признания мате-

риальных расходов бухгалтеру необходимо контролировать только их оплату.

Несмотря на ряд поправок и изменений, внесенных в НК РФ, проблемы организации учета расходов с целью исчисления налоговой базы не теряют своей актуальности.

Бухгалтерские расходы при исчислении ЕСХН, по нашему мнению, можно классифицировать на признаваемые и непризнаваемые как показано на рис. 1.

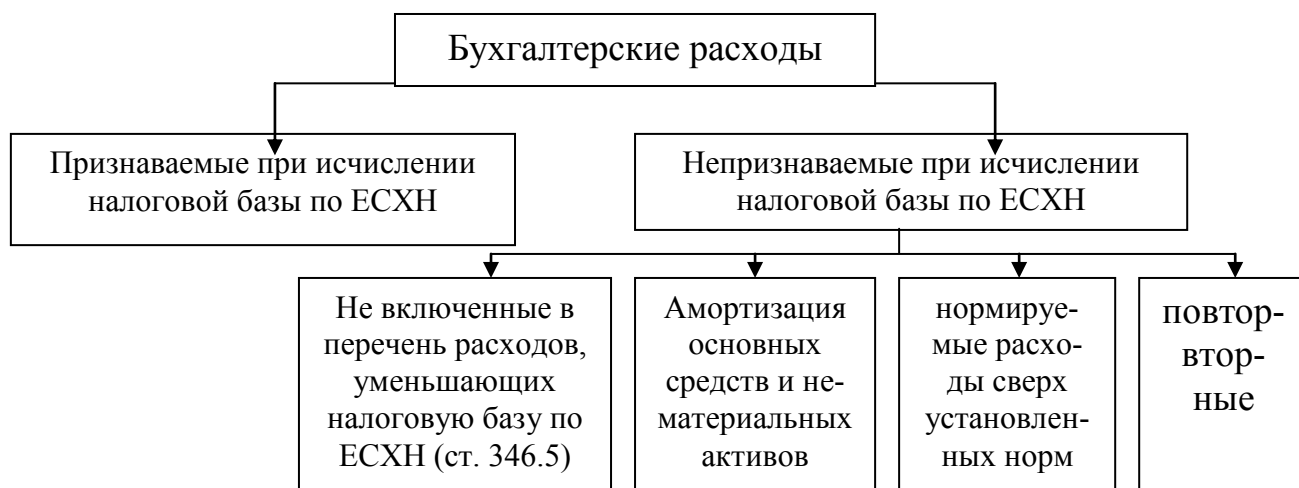


Рис. 1. Классификация расходов для целей исчисления ЕСХН

Признаваемые расходы – это расходы, поименованные в перечне расходов в пункте 2 статьи 346.5 НК (расходы на оплату труда, материальные расходы и т.п.).

К непризнаваемым бухгалтерским расходам относятся суммы амортизационных отчислений, отраженные по кредиту счетов 02 «Амортизация основных средств» и 05 «Амортизация нематериальных активов», поскольку для целей ЕСХН принимаются фактические расходы на приобретение (изготовление, сооружение) основных средств и остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов, создан-

ных до перехода на уплату ЕСХН.

К нормируемым расходам для предприятий, уплачивающих ЕСХН относятся затраты на рекламу, суммы процентов за пользование заемными денежными средствами, расходы на компенсацию за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей, суточные, оплата государственному или частному нотариусу за нотариальное оформление документов, потери и недостачи МПЗ в пределах норм естественной убыли.

Если данные виды расходов превышают установленные в Налоговом кодексе нормативы, то они не могут

быть признаны при исчислении налоговой базы по ЕСХН.

В сельскохозяйственном производстве имеют место особые виды непризнаваемых расходов для целей ЕСХН. На наш взгляд, их следует назвать «повторными» расходами. Это семена, корма и другие материалы собственного изготовления, списанные в производство, расходы на устройство и содержание летних лагерей для животных, на содержание зернотока и кормоцеха, распределенные на соответствующие производства. В данную группу также следует отнести расходы по незавершенному производству прошлых лет (по подъему зяби, вспашке паров, удобрению почвы и др.), списанные в производство на соответствующие культуры в год уборки урожая. Кроме того, сюда входят расходы по выращиванию молодняка животных и птицы, списанные на перерабатывающие производства или на формирование основного стада.

Указанные расходы дважды проводятся по счетам затрат производства. В момент их возникновения в процессе производства они отражаются по типовым статьям калькуляции (оплата труда, ЕСН, сырье и материалы и др.). При их распределении на соответствующие производства они отражаются обособленно и под своим названием (НЗП прошлого года, корма, семена собственного производства и др.) В первом случае они принимаются, а во втором случае не принимаются для исчисления налоговой базы ЕСХН. В учетных документах на списание (распределение) повторных расходов следует отмечать "повторные расходы".

В качестве источника информации для учета повторных расходов целесообразно использовать открытые на предприятии аналитические счета. Например, к счету 20.1 "Растениеводство" могут быть открыты следующие аналитические счета: 1. Посевы трав на выпас; 2. Посевы на зеленые удобрения; 3. Орошения полей; 4. Вспашка и содержание паров; 5. Подъем зяби; 6. Удобрения полей. 7. Содержание зернотока и т.п. К счету 20.2 "Животноводство" можно предусмотреть следующие аналитические позиции: 1. Содержание кормоцеха по приготовлению кормов. 2. Содержание пункта осеменения животных. 3. Выращивание животных на подворьях граждан. 4. Выращивание животных для основного стада.

С указанных аналитических счетов, до их закрытия, в установленном порядке расходы принимаются для целей налогообложения.

С учетом предлагаемой группировки расходов следует вести записи и в Производственных отчетах.

На наш взгляд, в целях практического удобства учета расходов, расходы по приобретению молодняка животных целесообразно учитывать на счете 15 "Заготовление и приобретение материальных ценностей", открыв к нему аналитический счет "Приобретение молодняка животных".

Оприходование животных следует отражать по себестоимости покупки записью по дебету счета 11 "Животные на выращивании и откорме" и кредиту счета 15. На счете 15 следует отдельно учитывать приобретение племенного молодняка животных за счет государственных

субсидий.

Для исчисления ЕСХН расходы берутся именно со счета 15 в установленном порядке, т. е. за исключением непризнаваемых расходов (материалы собственного производства, услуги вспомогательных производств и др.).

Расходы по выращиванию (содержанию) молодняка животных отражаются по дебету счета 20.2 на отдельных аналитических счетах и с дебета этого счета признаются для исчисления налоговой базы ЕСХН.

Таким образом, для исчисления налоговой базы по ЕСХН признаются расходы по приобретению молодняка животных с дебета счета 15, расходы по выращиванию (содержанию) молодняка животных с дебета счета 20.2 "Животноводство".

При предлагаемом варианте учета расходов затраты по приобретению и выращиванию молодняка животных и птицы, в размере их себе-

стоимости, списанные с кредита счета 11 "Молодняк животных" в дебет счетов 20.3 «Промышленные производства», 08.6 «Перевод молодняка животных в основное стадо», 90.2 «Продажа продукции животноводства» не признаются для исчисления единого сельхозналога.

Исходя из сказанного, можно сделать вывод, что предприятиям, уплачивающим ЕСХН совсем необязательно вести обособленный учет расходов для целей формирования налоговой базы. При должной организации бухгалтерского учета (открытии соответствующих субсчетов, аналитических позиций, внесении дополнений и изменений в первичные документы и учетные регистры) возможно накапливать сведения о расходах для целей налогообложения и в бухгалтерском учете.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Л.А. ШАТОХИНА,

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Г.И. ХАУСТОВА,

к.э.н., старший преподаватель кафедры статистики и анализа

О.И. ШАТОХИНА,

аспирантка (ГНУ НИИЭОАПК ЦЧР РФ РАСХН)

Проведено сравнение показателей зернового производства по отдельным зонам Воронежской области. Для каждой зоны даны соответствующие рекомендации по повышению его эффективности.

Сегодня как в отечественной, так и зарубежной практике получил применение так называемый SWOT-анализ, который позволяет выявить конкурентные преимущества предприятия, фирмы, отрасли и т.д. при производстве и реализации конкретных видов продукции.

На наш взгляд, элементы SWOT-анализа (сильные и слабые стороны системы, возможности и угрозы) можно использовать для сравнения и оценки различных почвенно-климатических зон Воронежской области по эффективности производства зерна.

Анализ выполнен на основании данных Государственного комитета статистики Воронежской области. При этом исследовались следующие показатели: уровень землеобеспеченности зон и, в частности, величина посевных площадей, валовой сбор зерна и урожайность по отдельным почвенно-климатическим зонам,

трудовые ресурсы, техническая оснащенность, затраты на производство, объем реализации, прибыль, рентабельность производства.

Результаты проведенных исследований сгруппированы в таблице 1. При этом мы считаем, что все отмеченные выше показатели следует разделить на три группы: исходные (обеспечивающие процесс производства), производственные (получаемые в результате производства) и реализационные (характеризующие процесс реализации).

Из таблицы видно, что различные почвенно-климатические зоны Воронежской области обладают как позитивными, так и негативными показателями.

Для оценки преимущественного положения какой-либо зоны следует применить методику оценки конкурентоспособности продукции, основанную на расчете единичных показателей: $K = \sum P_i / P_{ср}$, (1)

где P_i – единичный показатель по i – му параметру;

$P_{ср}$ – среднее или базовое значение того же параметра.

Таблица 1.

Показатели эффективности зернового производства по отдельным почвенно-климатическим зонам Воронежской области в среднем за 2003-2006 гг.

Показатели оценки	Почвенно-климатические зоны					
	Северо-западная	Центральная	Восточная	Юго-восточная	Юго-западная	В среднем по области
Валовой сбор зерна, тыс. ц	3265,9	6269,8	2278,5	3542,4	3394,8	3750,2
Урожайность, ц/га	20,1	19,6	16,1	18,4	17,1	18,5
Затраты на производство, млн.руб.	603,3	997,3	374,7	569,7	582,1	625,4
Затраты на 1 га посевов, руб.	3712,6	3119,9	2639,8	2961,3	2932,6	3080,9
Себестоимость 1 ц зерна, руб.	184,7	159,1	164,4	160,8	171,5	166,8
Объем реализации зерна, тыс. т	255,6	448,8	172,5	242,4	232,9	270,4
Прибыль от реализации, млн. руб.	87,7	171,2	64,4	105,5	52,1	96,2
Прибыль на 1 га посевов, руб.	539,7	535,6	453,8	548,4	262,5	473,8
Прибыль на 1 работника, тыс. руб.	9,6	7,8	8,6	6,8	3,7	7,0
Рентабельность, %	17,5	22,1	21,9	26,3	13,0	20,3

Согласно выражения 1 нами были определены относительные значения показателей по каждой почвенно-климатической зоне в сравнении со средними данными по всей совокупности. Результаты представлены в табл. 2.

Из таблицы 2 видно, что преимущественное положение по эффективности производства и реализации зерна занимает Центральная почвенно-климатическая зона (21,26 баллов). Остальные зоны распределяются в следующем порядке: Юго-восточная (16,75 баллов), Северо-западная (15,45 баллов), Юго-западная (14,06 баллов) и Восточная (12,50 баллов).

Детальный анализ данных показывает, что лишь только Центральная почвенно-климатическая зона, как по всем показателям, так и

по отдельным группам занимает одно и то же положение, причем лидирующее.

Юго-восточная почвенно-климатическая зона в общем рейтинге зон, по исходной группе показателей и по реализации продукции занимает второе положение после Центральной зоны.

Северо-западная почвенно-климатическая зона в общем рейтинге зон, а также по реализационным показателям занимает третье место.

Юго-западная почвенно-климатическая зона в общем рейтинге зон, а также по производственным показателям занимает четвертое место.

Восточная почвенно-климатическая зона как в общем рейтинге зон, так и по наличию средств производства, производству

и реализации продукции занимает последнее место среди других зон.

Таблица 2

Относительные показатели эффективности производства и реализации зерна по отдельным почвенно-климатическим зонам в среднем за 2003-2006 гг.

Показатели оценки	Почвенно-климатические зоны				
	Северо-западная	Центральная	Восточная	Юго-восточная	Юго-западная
Посевные площади зерновых культур	0,80	1,57	0,70	0,95	0,98
Число работников	0,67	1,62	0,55	1,14	1,02
Количество тракторов	0,66	1,57	0,55	1,13	1,10
Количество зерноуборочных комбайнов	0,90	1,50	0,58	1,04	0,97
Количество тракторов в расчете на 100 га посевов	0,82	0,99	0,79	1,19	1,12
Количество зерноуборочных комбайнов в расчете на 100 га посевов	1,14	0,95	0,84	1,11	1,00
Итого	4,98	8,19	4,01	6,56	6,19
Валовой сбор зерна	0,87	1,67	0,61	0,94	0,91
Урожайность	1,09	1,06	0,87	0,99	0,92
Затраты на производство	0,96	1,59	0,60	0,91	0,93
Затраты на 1 га посевов	1,21	1,01	0,86	0,96	0,95
Себестоимость 1 ц зерна	1,11	0,95	0,99	0,96	1,03
Итого	5,23	6,29	3,92	4,78	4,74
Объем реализации зерна	0,95	1,66	0,64	0,90	0,86
Прибыль от реализации	0,91	1,78	0,67	1,10	0,54
Прибыль на 1 га посевов	1,14	1,13	0,96	1,16	0,55
Прибыль на 1 работника	1,37	1,11	1,23	0,97	0,53
Рентабельность	0,86	1,09	1,08	1,30	0,64
Итого баллов	5,23	6,77	4,57	5,42	3,13
Всего баллов	15,45	21,26	12,50	16,75	14,06

На основании анализа отдельных групп показателей выявлено, что для повышения эффективности ведения зернового хозяйства в различных почвенно-климатических зонах необходимо следующее:

-Центральной зоне – не останавливаться на достигнутых результатах, равномерно улучшая показатели каждой группы;

- Юго-восточной зоне – уделить особое внимание производственным показателям;

-Северо-западной зоне – изыскать внутренние резервы повышения своего ресурсного потенциала;

-Юго-западной зоне – улучшить использование имеющегося ресурсного потенциала и обратить внимание на реализационные показатели;

-Восточной зоне – следует рассмотреть необходимость зернового производства для региона, выполнив его коренное преобразование или заменив другими отраслями производства.

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОНТРОЛЬНО-РЕВИЗИОННОЙ РАБОТЫ В УЧРЕЖДЕНИЯХ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

М.Ю. БЕЛОВ,

заместитель начальника Главной контрольно-ревизионной инспекции ФСИН РФ

В уголовно-исполнительном законодательстве закреплён ведомственный финансовый контроль за учреждениями уголовно-исполнительной системы (УИС). Под ведомственным финансовым контролем в данном случае понимается финансовый контроль, выполняемый специально уполномоченными подразделениями органов исполнительной власти. Такой контроль в УИС осуществляется на федеральном уровне ФСИН Минюста России, на межрегиональном - Управлениями ФСИН Минюста в федеральных округах, на региональном - территориальными Управлениями ФСИН в субъектах РФ. Непосредственно контрольно-ревизионную работу по проверке всех юридических лиц ФСИН России осуществляет Главная контрольно-ревизионная инспекция ФСИН России.

Принципы организации контрольно-ревизионной работы прописаны в законодательных актах, регулирующих эту деятельность. Общеизвестными являются: законность, независимость, объективность, ответственность, гласность, системность.

Принцип законности означает точное соблюдение норм и правил,

установленных законодательством Российской Федерации. Распространяется он на все без исключения органы, осуществляющие контрольно-ревизионную работу, и их должностные лица.

Принцип независимости. Он гласит, что контролирующие органы независимы в части осуществления контрольно-ревизионной деятельности от других органов государственной власти. На них не могут оказывать влияния ни органы местного самоуправления, ни политические, ни любые общественные организации и объединения.

Объективность - принцип, который заключается в том, что содержание отчётов (актов и справок) контрольных мероприятий должны быть объективными, т.е. изложенные факты должны быть освещены со всех точек зрения, с учётом конкретных обстоятельств и условий, сопутствующих нарушениям и отклонениям от принятого законодательства. Представитель контрольного органа в этих случаях должен разобраться в истинных причинах допущенных нарушений без признаков формализма.

Ответственность - распространяется как на проверяемых, так и на проверяющих. Он означает, что к нарушителям законодательства применяются меры воздействия как к юридическим, так и к физическим лицам. Работники контрольно-ревизионных органов несут, в свою очередь, ответственность за совершенные ими в области государственного финансового контроля противоправные действия в соответствии с законом.

Принцип гласности означает открытость и доступность для общества и СМИ сведений о результатах контрольно-ревизионной деятельности. Но с обязательной поправкой: при условии сохранения государственной, коммерческой или иной охраняемой законом тайны.

Принцип системности говорит о единстве правовых основ деятельности контрольно-ревизионных органов. Этот постулат подразумевает нормативно закреплённую организацию взаимодействия между ними в процессе осуществления их деятельности и нормативно установленную периодичность осуществления контрольно-ревизионных мероприятий.

В целях упорядочения контрольно-ревизионной работы в учреждениях УИС вышеперечисленные принципы, на наш взгляд, следует дополнить следующими принципами: завершённость, подконтрольность.

Принцип завершённости и законченности контрольного мероприятия заключается в том, чтобы проводимые контрольно-ревизионные

мероприятия в учреждениях УИС имели характер завершённости или окончательности. Это должно исключить множественность проверок, факты дублирования – когда одни и те же вопросы неоднократно проверяются. Необходимо однозначно определить, после какого мероприятия объект считается проверенным, имеется ли возможность в нормативном порядке ссылаться на результаты предыдущей проверки. С этой целью следует разработать документ, регулирующий периодичность и окончательность контрольного мероприятия, возможность установления «безпроверочного» периода, когда контрольные органы после проведения ряда проверок не имеют права проводить дополнительный контроль в каком бы не было виде.

Принцип подконтрольности означает, что контрольно-ревизионные органы УИС должны быть подвергнуты соответствующими независимому от них финансовому контролю. Для этих целей, по нашему мнению, могут создаваться независимые комиссии, в состав которых должны входить постоянно меняющиеся представители ведомства – Министерства юстиции РФ. Для реализации этого принципа следует создать вертикальную и горизонтальную системы отчетности контрольно-ревизионных органов.

Считаем, что принятие перечисленных принципов позволит повысить эффективность контрольно-ревизионной работы в учреждениях УИС.

Подписано к печати _____ Формат

Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс».

Усл. п.л. ____ Тираж 50 экз.

Заказ № _____

Федеральное государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования

«Воронежский государственный аграрный университет
имени К.Д. Глинки»

Типография ФГОУ ВПО ВГАУ
394087 Воронеж, ул. Мичурина, 1