

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

Финансовый **Вестник**

1 (19) 2009

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 факуль-
тета 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 19 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	6
<i>Агибалов А.В., Клейменов Д.С.</i> МЕСТО БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ ФЕДЕРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ	6
<i>Камалян А.К., Парахин Ю.Н.</i> РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ США	11
<i>Горелкина И.А., Казакова Ю.О.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	21
<i>Запорожцева Л.А., Кузьмина И.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	26
<i>Арапова О.М.</i> К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ	31
<i>Агибалов А.В., Образцова О.А.</i> ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ УРОЖАЙНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ.....	36
ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ	41
<i>Круш З.А., Леванова А.Л.</i> К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	41
<i>Горелкина И.А.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ	48
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ	53
<i>Круш З.А., Ткачева Ю.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	53
<i>Седлов И.В., Толстых А.А., Иванова Т.А.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КАК ФАКТОР НЕДОПУЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ	62
<i>Запорожцева Л.А., Татаринская А.В.</i> ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	66
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	70
<i>Копытина М.Л.</i> ПОКАЗАТЕЛЬ ВНУТРЕННЕЙ НОРМЫ ДОХОДНОСТИ С ПРОСТОЙ СТАВКОЙ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ ВНУТРЕННИХ НОРМ ДОХОДНОСТИ ПО ЧИСЛУ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ	70

<i>Юшина Л.Н.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ.....	77
<i>Вуколова Е.Г.</i> МЕТОДЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ	80
<i>Агибалов А.В., Орехов А.А.</i> О ВЫБОРЕ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ	84
<i>Яновский Л.П., Боровиков И.В.</i> МЕХАНИЧЕСКАЯ ТОРГОВАЯ СИСТЕМА ДЛЯ ФЬЮЧЕРСА НА ИНДЕКС РТС.....	87
<i>Агибалов А.В., Гончаров А.Н.</i> ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА	95
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	100
<i>Логвинова Т.И.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММЫ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ	100
<i>Волкова Н.Н., Горлова Н.А., Рябоконь Н.А.</i> К ВОПРОСУ ОБ ОТРАЖЕНИИ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА ИНФОРМАЦИИ О ВЛОЖЕННОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ	105
<i>Грибанов А.А.</i> ДЕЙСТВУЮЩАЯ ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА И ВОПРОСЫ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ	109
<i>Галикова Н.Б., Кузнецова И.В.</i> К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ РАЦИОНАЛЬНОЙ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ	111
<i>Калюгина И. В., Тарасенко О.Н.</i> ПРОБЛЕМЫ ДОСТОВЕРНОСТИ ИНФОРМАЦИИ О СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	116
<i>Каптеликова Т.И.</i> ИСТОРИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СНАБЖЕНЧЕСКО-СБЫТОВЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВАХ	121
<i>Тарасенко О.Н., Старченко В.И., Калюгина И. В.</i> ОБ ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	126
<i>Лубков В.А.</i> СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	130
<i>Журкина Т.А.</i> РАЗВИТИЕ ЖИВОТНОВОДСТВА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ.....	133
<i>Лубков В.А., Седлов И.В., Волгин С.В.</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	135

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АГРАРНОЙ СФЕРЫ 144

КАТЕЛИКОВ А.Н. ПРОБЛЕМЫ ТЕХНИЧЕСКОЙ ОСНАЩЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА..... 144

ЖДАНКИН А.В. О ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ УЛУЧШЕНИЯ
ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.... 146

ВОРОНЦОВА Е.В. СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПТИЦЕВОДСТВА В
РОССИИ..... 151

НАЛОГИ И ПРАВО 154

МУСОРИНА И.В., ПАРАХИН Ю.Н. ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В РОССИИ И
ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН 154

ПЫЛЬЦИНА М.В. И Т. ПОСОШКОВ О РЕФОРМИРОВАНИИ НАЛОГОВОЙ
СИСТЕМЫ В РОССИИ 158

Проблемы организации финансов

МЕСТО БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ ФЕДЕРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ

А.В. АГИБАЛОВ,

заведующий кафедрой финансов и кредита,

Д.С. КЛЕЙМЕНОВ,

ассистент кафедры финансов и кредита

Традиционной проблемой для любого государства, в первую очередь федеративного, является задача, отвечающая историческим и национальным условиям справедливого распределения властных полномочий, ответственности и их ресурсного обеспечения внутри страны между уровнями власти. Область решения её лежит в финансовой сфере деятельности государства. Теоретическая разработка данной проблемы представляет собой современное развитие основ теории общественных финансов для стран с федеративным устройством. Важнейшим понятием этого учения является федерализм.

Однако в настоящее время среди ученого сообщества нет единого подхода к определению данной категории. Захаров А.А. выделяет два подхода к определению сущности федерализма – формально-юридический и ценностный.

Суть первого сводится к существованию нескольких «нерушимых» принципов федерации как формы государственного устройства:

- формирование государства как единого целого из территорий членов федерации;

- наделение субъектов федерации возможностями внутренней самоорганизации и обладание ими рядом особых прав;

- разграничение компетенции между федерацией и её субъектами федеральной конституцией.

Эти принципы образуют наиболее устойчиво используемое в научной литературе определение федерации. Закрепляясь конституцией и иными правовыми актами, они в совокупности составляют то, что принято называть структурой федеративного государства. Границами этой структуры и определяется характер восприятия федерализма сторонниками формально-юридического подхода. С точки зрения первой из рассмотренных нами концепций федерализм предстаёт простой совокупностью институционально-юридических норм.

Ценностный подход к федерализму получил значительную популярность в России. Приверженцы его определяют федерализм как «важнейшую гуманистическую идею». Делая значительный уклон в область философии, они склонны видеть в федерализме своеобразный способ восприятия мира, сложившуюся са-

мостоятельную систему взглядов. Ключевыми понятиями для них становятся «свобода», «договор», «согласие», «политическая культура». Особое внимание уделяется попыткам обнаружить глубинную организационную связь федерализма с демократией, разглядеть в них общий потенциал для развития индивида, увидеть общую «конечную направленность на человека».

Оба эти подхода носят юридический, философский, но не экономический характер. Ученые экономисты в своих работах выделяют сразу несколько разновидностей федерализма – это и экономический, и бюджетный федерализм, и финансово-бюджетный федерализм, и фискальный и денежно-кредитный и экономический. Однако в основе своей эти виды имеют юридическую категорию – федерализм.

В современной экономической науке проблемой рационального (с точки зрения экономических критериев) выбора формы организации вертикальной структуры государства занимается экономическая теория федерализма. В силу большей или меньшей неравномерности распределения экономического потенциала по регионам страны государство вынуждено перераспределять национальный доход в пользу регионов, чей потенциал более низок. Это приводит нередко к нарушению оптимального функционирования экономической системы федерации. Тем не менее, несмотря на необходимость перераспределительных процессов, существующий федеративный экономический механизм должен поддерживать высокую корре-

ляцию между произведенным и потребленным на территории субъектов федерации валовым продуктом. В противном случае, неизбежна социальная напряженность в межрегиональном разрезе, которая потенциально ведет к дезинтеграции как экономического, так и правового пространства. В результате экономический федерализм можно рассматривать как взаимоотношения в государстве с федеративным устройством федерального центра и субъектов федерации по поводу разграничения прав предоставления населению общественных (государственных) благ.

Одна из проблем, традиционно вызывающая споры среди экономистов, – противоречие между общей установкой рыночных реформ на снижение роли государства в экономике и одновременным движением от унитарной модели к федеративной, что предполагает, наоборот, укрепление, по крайней мере, одного из уровней государственной системы – регионального. В сфере финансов выражением данной позиции служит односторонняя концентрация внимания на проблемах бюджета. Однако в условиях, когда сам бюджет планируется с дефицитом, это равнозначно утрате общественного контроля над экономическим развитием. Ведь даже при самом тщательном распределении бюджетных средств между центром, регионами и местами их все равно не хватит для выполнения всех предписанных им функций, потому что недостаточен абсолютный уровень государственных и муниципальных доходов и расходов.

Таким образом, экономической

основой федеративных отношений должен быть финансовый механизм, позволяющий системно реагировать на весь комплекс проблем регионального развития. Решить эту задачу, опираясь только на бюджет, невозможно. Ведь в условиях резкого сужения сферы государственного хозяйства бюджет образует только часть финансовой системы. За его пределами остаются финансы предприятий, доходы и расходы населения, ресурсы кредитной системы и др. Обеспечить эффективное использование этих ресурсов можно только при условии перехода к более широкой концепции финансового федерализма. __Финансовый федерализм - принцип разделения полномочий между федеральными и региональными властями в финансовой сфере, основанный на главенстве федерации.

Это модель, в которой публичные финансы и финансы предприятий выступают как звенья, ответственные за воспроизводство, а денежно-кредитная система – как инструмент обеспечения единства национальной экономики, управляемости и сбалансированности ее развития.

Бюджетная система играет в этой модели роль “кристаллизационного ядра”. Так как основные финансовые ресурсы реализации государственных полномочий аккумулируются в ней с помощью налоговых и неналоговых доходов.

Принципы бюджетной системы Российской Федерации основываются на модели бюджетного устройства и бюджетного процесса федеративного государства, полу-

чившей название бюджетного федерализма.

Понятие бюджетного федерализма ввели впервые американские специалисты, понимая под ним автономное функционирование бюджетов отдельных уровней власти, бюджетные отношения, основанные на четко сформулированных нормах.

В.Б. Шуба считает, что возможны два подхода к бюджетному федерализму: «функциональный» и «оптимизационный».

Сторонники первого отмечают, что в современной экономике макроэкономическую политику могут осуществлять лишь центральные власти, а определенные расходы наиболее эффективны на местном уровне. Однако в рамках данного подхода не удастся однозначно определить, какие конкретные доходные и расходные полномочия необходимо закреплять за соответствующими властями.

Второй подход исходит из необходимости обеспечения эффективности как сбора доходов, так и осуществления расходов. В рамках этого подхода предпринимаются попытки найти оптимальные методы налогообложения и расходования бюджетных средств.

Продолжая исследования В.Б. Шубы, В.К. Докальская выделяет несколько сложившихся форм бюджетного федерализма: централизованную, децентрализованную и смешанную.

Централизованная модель характеризуется высокой степенью аккумуляции ресурсов в федеральном бюджете, низкой долей местных налогов в консолидирован-

ном бюджете страны, определяемыми на федеральном уровне расходными полномочиями субфедеральных властей, значительными объемами перераспределения финансовых ресурсов по территории страны, политического обеспечения единого для всех жителей страны уровня бюджетных услуг.

Децентрализованная модель характеризуется относительно высокой долей региональных и местных налогов в консолидированном бюджете страны, а также наличием полномочий у властей регионов и муниципалитетов вводить собственные налоги.

Смешанная форма бюджетного федерализма характеризуется средним удельным весом местных и региональных налогов в консолидированном бюджете страны и отсутствием полномочий у региональных и местных властей вводить свои налоги.

Следует отметить, что категория бюджетного федерализма является самой изученной из всех понятий связанных с федеративными отношениями. Однако до сих пор нет единой научной точки зрения по ряду вопросов касающихся бюджетного федерализма. Например, ряд специалистов (Ковалев В.В., Поляк Г.Б.) не выделяют в отдельную категорию налоговый федерализм. На наш взгляд это не верно, так как если исходить из формально-юридического подхода федеративные отношения пронизывают все законодательные акты страны, в том числе и бюджетное законодательство, и налоговое.

Распределение налоговых полномочий и ответственности между

центральными и территориальными государственными структурами выражается в налоговом федерализме, от организации которого во многом зависит регулирование налоговых доходов между центром и регионами и формирование доходной части бюджета любого уровня.

В настоящее время, когда финансовая стабилизация остается основной целью российской экономической политики, сглаживание значительных региональных диспропорций составляет одну из главных предпосылок стабилизации экономики в целом. При этом, если основные элементы структурной и бюджетно-налоговой политики государства оказывают непосредственное воздействие на региональные экономические процессы, то денежно-кредитное регулирование создает общую среду, в которой появляется практическая возможность достижения устойчивости стабилизационных процессов, и в перспективе на этой основе – фазы экономического роста.

Речь идет о денежно-кредитном федерализме, то есть многоаспектном и сложносоставном механизме установления и регулирования федеративных отношений на базе специально организованных денежно-кредитных отношений. Денежно-кредитный федерализм следует понимать как денежно-кредитные отношения между органами власти различных уровней управления в Российской Федерации.

Таким образом, обобщая вышеприведенные исследования, мы можем обозначить место бюджетного федерализма в системе функционирования федеративных отноше-

Проблемы организации финансов

ний. Эта система представлена на рисунке 1.

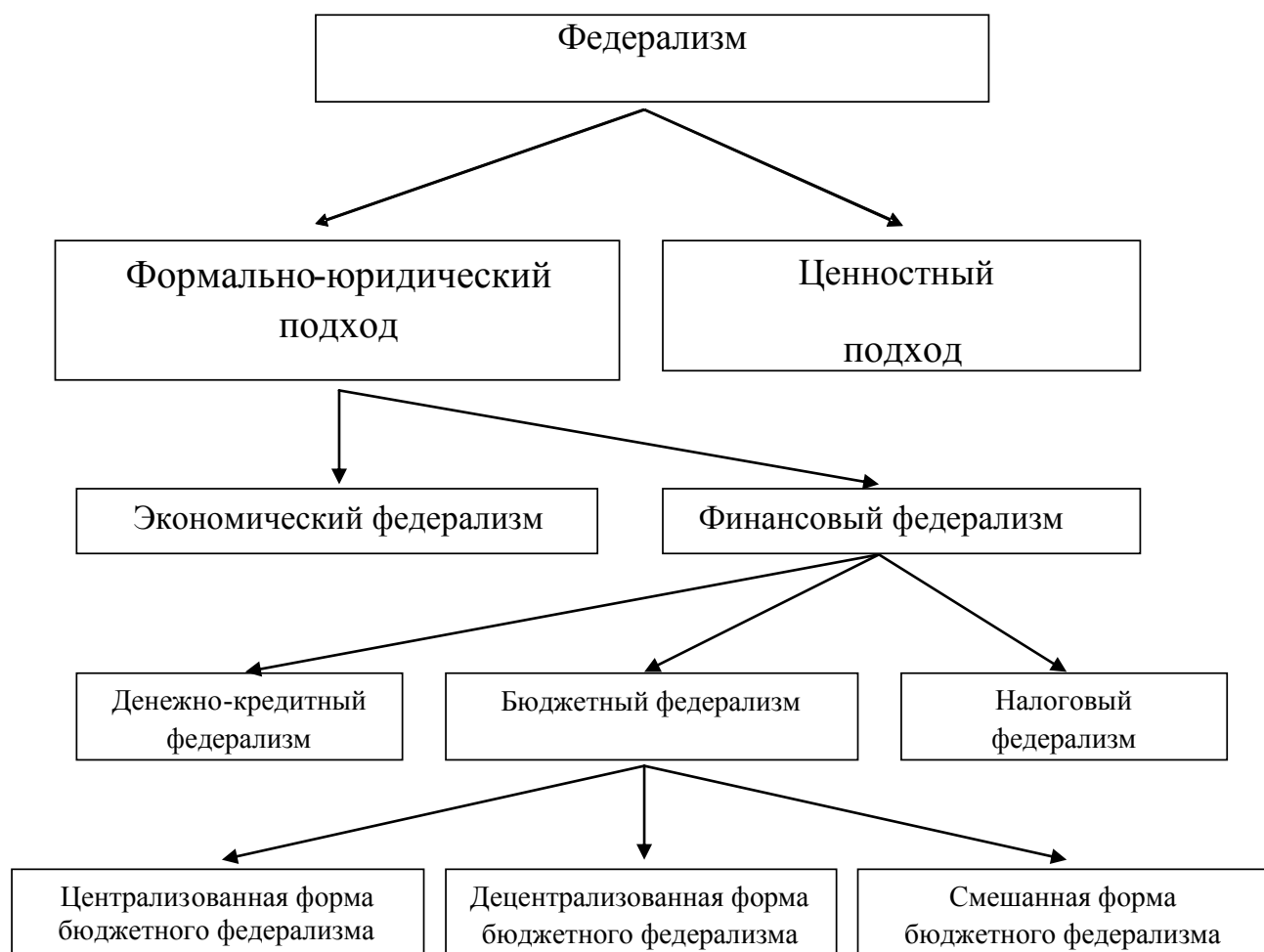


Рис. 1. Система функционирования федеративных отношений

РАЗВИТИЕ СТРАХОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ США

А.К. КАМАЛЯН,
заведующий кафедрой налогов и права,
Ю.Н. ПАРАХИН,
кандидат экономических наук,
А.С. ОРОБИНСКИЙ,
аспирант кафедры налогов и права

Страховой бизнес США по своему размаху не имеет себе равных в мире. Американские страховые монополии контролируют примерно 50% всего страхового рынка индустриально развитых стран мира (страховая индустрия в США является единственной, которая не подпадает под антимонопольное законодательство).

В 30-х годах XX века конгресс США принял решение о финансировании федеральной программы страхования урожая, которая наряду с другими мероприятиями должна была помочь сельскому хозяйству оправиться после великой депрессии. В 1938 году была создана Федеральная корпорация страхования урожая Департамента сельского хозяйства США (The Federal Crop Insurance Corporation (FCIC)), которая успешно функционирует и поныне, и в настоящее время управляется Агентством по управлению рисками.

В 1980 году с принятием Федерального акта о страховании урожая была введена субсидия для привлечения частных страховых компаний и появилась возможность расширения страхового покрытия.

В настоящее время заключением договоров страхования занимают-

ся 14 частных страховых компаний (уполномоченные страховщики), в которых работают более 27 тыс. страховых агентов.

Уполномоченные страховые компании могут развивать страховые продукты и предлагать новые, но для участия в программе они должны быть одобрены агентством по управлению рисками (АУР) департамента сельского хозяйства США. Кроме того, ежегодно компании-участники программы должны представлять в АУР планы своей работы для утверждения. В этом плане отражается информация: о возможностях компании выплатить потенциальные убытки по принятым на себя обязательствам; о классификации по определенным категориям принятых рисков с целью дальнейшего перестрахования через АУР.

Кроме того, страховые компании получают через АУР субсидии, покрывающие их административные расходы и расходы на урегулирование убытков. Перестрахование также осуществляется через АУР путем передачи части риска и премии в соответствующие перестраховочные фонды. Уровень субсидий и условия перестрахования оговариваются в стандартном соглашении о перестра-

Проблемы организации финансов

ховании, которое подписывают все страховые компании, участники программы.

Высокая эффективность и разнообразные программы страхования

стимулируют фермеров к активному участию в страховых программах. Список этих программ представлен в таблице 1.

Таблица 1. Страховые программы, управляемые АУР

1. Actual Production History (APH)	2. Adjusted Gross Revenue (AGR)
3. Adjusted Gross Revenue Lite (AGR Lite)	4. Aquaculture Dollar
5. Avocado Revenue Coverage	6. Crop Revenue Coverage (CRC))
7. Dollar Amount of Insurance f Insurance	8. Fixed Dollar
9. Grower Yield Certification (GYC))	10. Grower Yield Certification Span (GYC)
11. Income Protection (IIP)	12. Income Protection (IP)
13. Livestock Gross Margin (LGM)	14. Livestock Risk Protection (LRP)
15. Pecan Revenue	16. Revenue Assurance (RA)
17. Tobacco –Quota	18. Group Risk Plan (GRP)
19. Tobacco -Guaranteed Production	20. Yield Based Dollar Amount of Insurance
21. Tree Based Dollar Amount of Insurance	22. Risk Protection Income Protection (GRIP)

Так, например, если в 1998 г. американскими фермерами было застраховано только 73,6 млн. га посе-

вов, то в 2008 г – 109,7млн. га, что составляет более 83,6% от всей посевной площади (рис. 1).

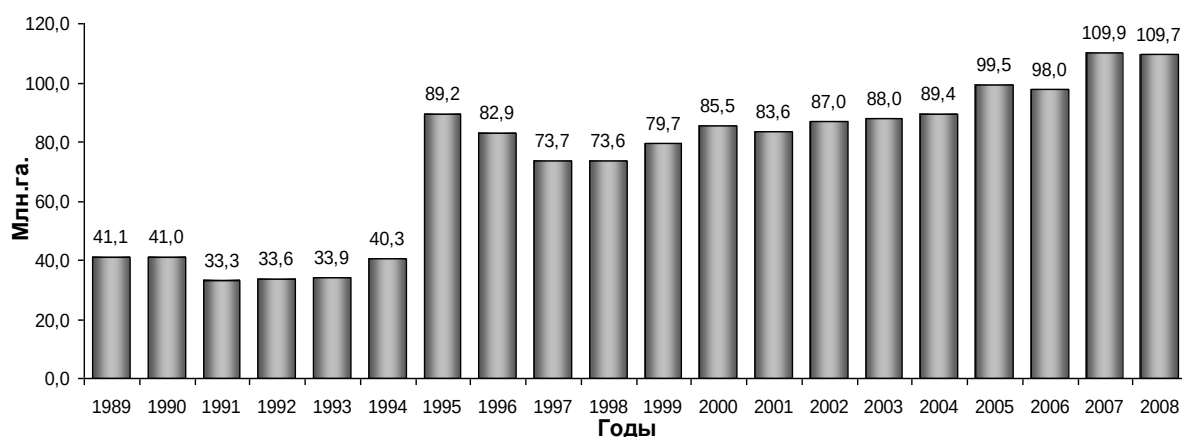


Рис. 1. Общая застрахованная площадь земельных угодий в США

При этом общее количество страховых контрактов в 2008 г. составило около 2 млн. Данные о популярных, с точки зрения страхования, сельскохозяйственных культурах и общей сумме страхования по ним представлены на рисунке 2.

Программа “Многократное страхование урожая” (Multiple Peril Crop Insurance, MPCI or Actual Production History, APH) – одна из

самых старейших программ страхования урожая сельскохозяйственных культур. В 1994 году Федеральный акт реформирования страхования урожая объединил гарантии Правительства по выплатам на случай стихийных бедствий со страхованием урожая, что позволило создать программу *MPCI (Multiple – Peril Crop Insurance)*. Впоследствии данная

Проблемы организации финансов

программа получила название – *Actual Production History (APH)*.

Программа MPCI обеспечивает защиту от многих стихийных бедствий, включая засуху, избыточную влажность, наводнение, сильные ветры, град и другие катастрофы

природного характера. В рамках программы защите подлежат более 117 видов выращиваемых культур, однако, в силу различных климатических условий в разных местностях, не все виды культур подвержены защите в одинаковой степени.

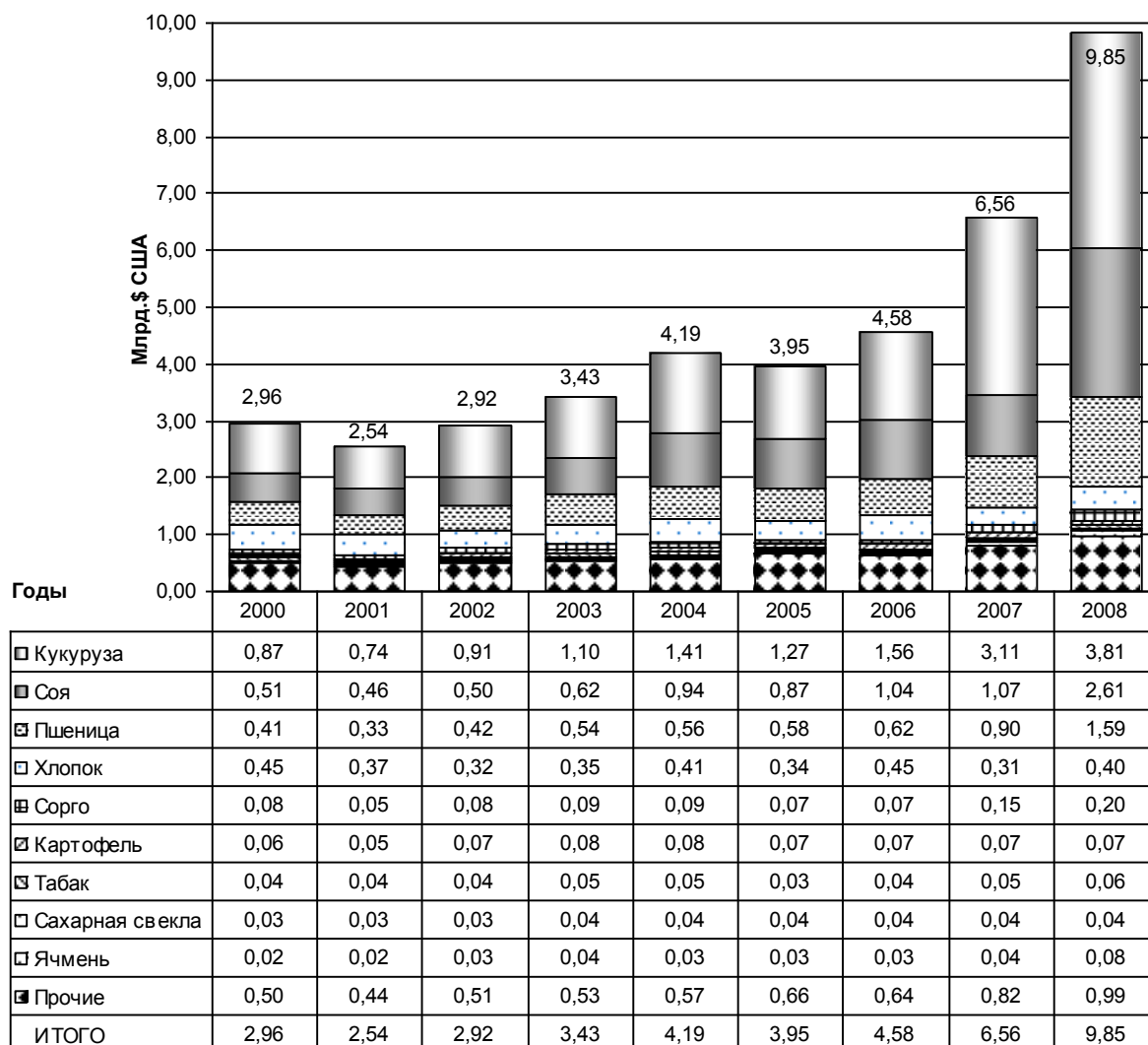


Рис. 2. Общая сумма страхования в разрезе сельскохозяйственных культур

Страховой случай, по данной программе, наступает в том случае, когда фактически полученный урожай оказывается ниже среднего (ожидаемого) урожая за несколько предыдущих лет. При этом, при расчетах берется урожайность за предыдущие 4-10 лет.

В случае отсутствия у фермеров официальных данных, свидетельствующих об урожайности за четыре предыдущих года, применяется специальная система расчетов, которая базируется на среднем уровне урожайности округа, в котором данное фермерское хозяйство функционирует (табл. 2).

Проблемы организации финансов

Таблица 2. Расчет ожидаемой урожайности озимой пшеницы

(Средняя урожайность озимой пшеницы в целом по округу за 10 лет составляет 22,5ц/га)

	Наличие официальной информации об урожайности озимой пшеницы				
	4 года	3 года	2 года		Нет информации
1-й год	25,6	$22,5 \times 100\% = 22,5$	$22,5 \times 90\% = 20,25$	$22,5 \times 80\% = 18$	$22,5 \times 65\% = 14,63$
2-й год	26,5	26,5	$22,5 \times 90\% = 20,25$	$22,5 \times 80\% = 18$	$22,5 \times 65\% = 14,63$
3-й год	31,6	31,6	31,6	$22,5 \times 80\% = 18$	$22,5 \times 65\% = 14,63$
4-й год	26,5	26,5	26,5	26,5	$22,5 \times 65\% = 14,63$
Расчетный уровень урожайности	27,55	26,78	24,65	20,13	14,63

Минимальный уровень страхования полностью финансируется за счет бюджета и гарантирует фермерам минимальное возмещение ущерба в случае снижения урожая менее чем на 50% от ожидаемого, при этом ущерб возмещается из расчета 55% фиксированной цены, установленной

АРН (табл. 3). Для участия в программе на данных условиях фермеры платят только административные расходы в размере \$100 за каждую застрахованную культуру. Такой вид страхования называется – *страхование катастрофических рисков (CAT – Catastrophic Crop Insurance)*.

Таблица 3. Удельный вес государственных субсидий на возмещение страховых взносов по программе АРН

Показатели	CAT	Buy-up Coverage							
Уровень страхования урожайности. В % от средней урожайности за 4-10 лет	50	50	55	60	65	70	75	80	85
Уровень цены, по которой будет оцениваться недополученный урожай. В % от фиксированной цены, установленной АУР	55	100	91-100	84-100	77-100	72-100	67-100	63-100	59-100
Уровень субсидирования государством. В % от общей суммы страховых взносов	100	67	64	64	59	59	55	48	38

У фермеров есть возможность выбора уровня застрахованного риска. Расширение застрахованного риска по сравнению с минимальным относится к добровольному страхованию.

Фермеры имеют право выбрать большее покрытие урожая (от 50 до 85%, с интервалом 5%) и его цены (от 55 до 100% реальной рыночной стоимости). Страховая премия базируется на акруарно рассчитанных тарифах для каждой культуры в каждом регионе и данных о величине урожая фермы.

При этом величина тарифа больше там, где сильнее ежегодные колебания урожая. Максимальная граница уровня страхования установлена при потере урожая менее чем на 85% от среднего урожая, с выплатой ущерба из расчета 100% фиксированной цены. Административные расходы страховых компаний, а также часть страховой нетто-премии покрываются государственной субсидией. Разновидность такого страхования по программе АРН получила название Buy-up Coverage.

Проблемы организации финансов

При сравнении различных уровней страхования выявляется, что если фермер выбрал страхование только катастрофических рисков (CAT), то при гибели урожая он получит страховые выплаты в размере 91,8 доллара за каждый гектар. Если же потери урожайности составили, например, 70% от средней, то страховая компенсация за 1 га составит $\$36,72 = (70\% \times 27 - 13,5) \times 6,8$. Кроме того, в этом случае фермер, реализовав полученный урожай по рыночной цене, получит выручку в размере $\$98,17 = 30\% \times 27 \times 12,12$ на 1 га. В общем итоге, при потере урожайности на 70%, общая денежная выручка фермера на 1 га, с учетом страховки, составит $\$134,89 = 36,72 + 98,17$.

Таким образом, фермер, участвуя в программе CAT, при полной гибели урожая гарантированно получает \$91,8 за каждый гектар или $\$3681,18 = 91,8 \times 40,1$ за всю застрахо-

ванную площадь. При этом возможные потери фермера, в случаях, если фактически полученный урожай будет выше, чем 50% от средней урожайности, составляют лишь \$100 за каждую застрахованную культуру.

Данная программа страхования является одной из наиболее популярных в США. Не случайно, в 2008 г. по АРН было застраховано несколько десятков сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений на площади более чем 25 млн. га, что составляет около 20% от всей площади сельскохозяйственных угодий (табл. 4).

Как видно из таблицы, наибольший удельный вес, как с точки зрения возмещения потерь, так и с точки зрения застрахованной площади, имеют такие культуры, как соя и кукуруза (около 12 %).

Таблица 4 Размеры страховых взносов и выплат в США по программе АРН за 2008 г.

Сельскохозяйственные культуры	Вид АРН страховки	Застрахованная площадь		Страховых взносов, долл.		Всего страховых выплат	
		га	%	всего	в т.ч. субсидировано государством	долл.	%
Кукуруза	BUP	3 220 392	12,85	244 143 132	142 218 206	36 032 255	13,59
	CAT	2 285 303	9,12	55 460 817	55 460 817	3 194 388	1,20
Соя	BUP	2 856 546	11,40	177 869 195	105 164 153	20 197 101	7,62
	CAT	2 717 590	10,84	68 417 645	68 417 645	1 678 541	0,63
Пшеница	BUP	2 492 139	9,94	113 376 772	67 186 970	45 413 306	17,13
	CAT	1 786 249	7,13	29 454 352	29 454 352	5 927 415	2,24
Подсолнечник	BUP	239 463	0,96	22 610 437	13 569 339	2 073 686	0,78
	CAT	13 261	0,05	392 406	392 406	7 703	0,00
Сахарная свекла	BUP	362 536	1,45	35 763 309	19 733 656	5 767 789	2,18
	CAT	30 160	0,12	614 907	614 907	35 422	0,01
Всего по всем сельскохозяйственным культурам и многолетним насаждениям		25 062 007	100,0	1 540 120 451	1 019 507 334	265 120 305	100,0

Следует отметить, что данная программа помогает производителям снижать негативное воздействие производственного риска, связанного с недополучением определенного уровня урожая, только из-за неблагоприятных природно-климатических условий.

Вместе с тем для товаропроизводителей весьма важным является использование таких программ страхования, которые позволили бы не только противодействовать возможному снижению урожайности сельскохозяйственных культур, но и защищать от падения рыночных цен на производимую ими продукцию. В этой связи в США была разработана и успешно функционирует программа страхования доходов – *Crop Revenue Coverage (CRC)*.

Программа - Crop Revenue Coverage (CRC) позволяет товаропроизводителям защищать свои доходы от возможного падения урожайности сельскохозяйственных культур и снижения рыночных цен реализации продукции, т.е., иными словами, она защищает доходы товаропроизводителей.

Не все сельскохозяйственные культуры могут быть застрахованы по этой программе. Более того, для каждого штата определен свой перечень сельскохозяйственных культур, которые могут быть объектом страхования по CRC. Например, для штата Канзас это – кукуруза, сорго, соя, пшеница и хлопок; для штата Техас - кукуруза, сорго, соя, пшеница, хлопок и рис.

Для участия в этой программе фермеры платят административные

расходы в размере \$30 за каждую застрахованную культуру.

Механизм страхования заключается в том, что производитель и его страховой агент устанавливают минимально гарантированный уровень дохода за каждый акр земли. При определении минимального уровня дохода в расчеты включаются: средняя урожайность застрахованной культуры (механизм определения средней урожайности такой же, что и по программе АРН); базисная цена или цена реализации на момент уборки (берется та цена, которая выше); выбранный фермером вариант страхования (производители могут выбрать варианты страхования своих доходов - от 50 до 75% с пяти процентным интервалом. В отдельных округах максимальная граница расширена до 85%).

В случае если после уборки урожая выручка меньше чем минимально гарантированный уровень, страховая компания покрывает эту разницу. В свою очередь, выручка определяется как произведение фактически полученной урожайности и рыночной цены реализации на момент уборки.

Существует специальная методика для определения базисной цены и цены на момент уборки урожая. Базисная цена определяется как среднеарифметическое ежедневных цен фьючерсных контрактов за месяц до посевных работ. Цена на момент уборки – среднеарифметическое обязательно ежедневных цен фьючерсных контрактов во время уборки урожая. В таблице 5 представлены даты, по которым определяются цены по программе CRC.

Таблица 5. Временные рамки для определения цен по программе CRC

Вид продукции	Базисная цена	Цена на момент уборки
Озимая пшеница	с 15 августа по 14 сентября предшествующего года	с 15 июля по 14 августа
Кукуруза	Февраль	Август
Хлопок	с 15 января по 14 февраля	Ноябрь
Соя	Декабрь	Август
Рис	Январь	Октябрь

Цены на момент уборки не могут быть выше или ниже базисных цен более чем на: \$1,5 – за бушель кукурузы, \$3 – за бушель сои, \$2 – за бушель пшеницы, \$0,11 – за 1 кг риса и \$1,54 – за 1 кг хлопка.

Следует отметить, что фермеры могут выбрать уровень страховки ценовых рисков: 100 или 95%. Если выбор не был осуществлен, то по умолчанию берется 95%.

От того, какой вариант был выбран фермером для страхования уровня урожайности (50 – 85%) и

цены (100 или 95%) зависят размеры страховых взносов.

Данная программа также является весьма популярной в США. В 2008 г. по CRC было застраховано шесть сельскохозяйственных культур на площади более чем 20 млн. га. Сумма страховых выплат составила 0,67 млрд. долларов (табл. 6).

Следует подчеркнуть, что и в данной программе государство принимает активное финансовое участие. Как видно из таблицы, более 50 % страховых взносов фермеров субсидируется государством.

Таблица 6. Размеры страховых взносов и выплат в США по программе CRC за 2008 г.

С.-х. культуры	Застрахованная площадь		Страховых взносов, долл.		Всего страховых выплат	
	га	%	всего	в т.ч. субсидировано государством	долл.	%
Кукуруза	5 870 346	28,74	805 311 711	432 746 154	61 520 320	9,22
Хлопок	2 157 539	10,56	314 330 189	192 467 120	220 667 670	33,06
Сорго	1 376 564	6,74	154 085 433	91 029 232	14 750 906	2,21
Рис	90 246	0,44	8 506 262	4 850 995	548 947	0,08
Соя	3 195 738	15,65	365 461 889	204 489 502	22 698 412	3,40
Пшеница	7 732 602	37,86	567 541 637	329 068 340	347 327 501	52,03
Итого	20 423 035	100,0	2 215 237 121	1 254 651 343	667 513 756	100,0

Программы - Group Risk Plan (GRP) и Group Risk Income Protection (GRIP) являются весьма распространенными в США. Особенность их состоит в том, что при определении страхового случая в качестве эталонных характеристик берется средняя урожайность не по хозяй-

ству (как это было в ранее описанных программах), а по округу в целом.

По программе CRP страховой случай наступает, когда фактически полученный средний урожай оказывается ниже определенного критического уровня, выбранного самим то-

варопроизводителем. При этом товаропроизводитель может выбрать в качестве своего критического уровня (Trigger Yield) от 90 до 65% ожидаемого уровня урожайности в среднем по округу в котором он хозяйствует. (При определении среднего уровня урожайности по округу в целом берутся данные начиная с 1962г.).

Например, если, при средней урожайности по озимой пшенице 30 ц/га по округу в целом, фермер в качестве критического выбирает 90%, а по расчетам национального статистического агентства средний уровень по озимой пшенице окажется ниже ($30 \times 90\% = 27$ ц/га), наступает страховой случай.

По программе GRIP страховой случай наступает в том случае, если средняя фактическая выручка от единицы площади по округу в целом оказывается меньше, чем ожидалось. При этом ожидаемая средняя выручка по округу определяется путем умножения средней урожайности по округу на среднюю фьючерсную цену (по Чикагской бирже) за 5 дней. Следует отметить, что по каждой культуре даты определения средней цены фьючерсов различаются. Например, для пшеницы берется средняя цена за 5 дней до 1 марта, для кукурузы – за 5 дней до 1 декабря, для сои – за пять дней до 1 ноября и т.д.

Фактическая средняя выручка определяется произведением средней урожайности по данной культуре на цену на момент уборки урожая.

Привлекательность данной программы состоит в том, что производитель может получать страховую компенсацию даже в тех случаях, ко-

гда у него высокая урожайность. Если в среднем по округу фактическая урожайность (или выручка, по программе GRIP) ниже ожидаемого, то для фермера, независимо от уровня полученного им урожая, наступает страховой случай.

Кроме того, страховые платежи по этим программам гораздо ниже, чем по APH или CRC.

Денежная компенсация за единицу застрахованной площади по каждой культуре устанавливается ежегодно АУР. Максимальный уровень, который может выбрать фермер, 150% от установленной, минимальный – 60%. Если фермер выбрал 65% от уровня средней урожайности по округу и 60% денежной компенсации, то участие в этих программах для фермеров является бесплатным. Государство берет на себя все затраты, связанные с уплатой страховых платежей.

Следует отметить, что размер страховых платежей напрямую зависит от того, какой процент покрытия критического уровня ожидаемой средней урожайности по округу выбрал для себя фермер (минимум – 65%, максимум – 90%), и от выбранного процента компенсации.

Данная программа по сравнению с двумя предыдущими менее распространена. Кроме того, по данной программе страховке подлежит значительно меньшее количество сельскохозяйственных культур. Например, по программе GRIP за 2008 г. было застраховано всего пять сельскохозяйственных культур: кукуруза, соя, пшеница, сорго, хлопок а по программе GRP помимо перечисленных – ряд кормовых культур и

Проблемы организации финансов

арахис. Общая застрахованная площадь по этим программам составила соответственно 2,7 и 11,2 млн. га (табл. 7 и 8).

Таблица 7. Размеры страховых взносов и выплат в США по программе GRIP за 2008 г.

Сельскохозяйственные культуры	Застрахованная площадь		Страховых взносов, долл.		Всего страховых выплат	
	га	%	всего	в т.ч. субсидировано государством	долл.	%
Кукуруза	1 495 452	56,42	388 977 125	189 613 012	0	0,0
Соя	1 002 754	37,83	208 893 616	102 179 240	0	0,0
Пшеница	114 769	4,33	11 392 487	5 642 754	0	0,0
Сорго	26 232	0,99	2 854 348	1 435 735	0	0,0
Хлопок	11 277	0,43	2 110 365	1 057 932	0	0,0
Итого	2 650 484	100,00	614 227 941	299 928 673	0	0,0

Таблица 8. Размеры страховых взносов и выплат в США по программе GRP за 2008 г.

Сельскохозяйственные культуры	Застрахованная площадь		Страховых взносов, долл.		Всего страховых выплат	
	Га	%	всего	в т.ч. субсидировано государством	долл.	%
Кукуруза	630 007	23,77	37 305 293	20 757 076	0	0,0
Соя	747 245	28,19	27 811 495	15 411 680	0	0,0
Пшеница	27 910	1,05	953 996	528 563	0	0,0
Сорго	6 108	0,23	240 933	134 988	0	0,0
Хлопок	12 942	0,49	1 143 111	644 750	0	0,0
Кормовые травы	9 636 330	363,57	11 526 930	6 685 519	0	0,0
Итого	11 177 355	421,71	79 962 851	44 814 370	0	0,0

Как уже было отмечено, кроме рассмотренных программ, в США существует и множество других программ. Общая застрахованная площадь по всем программам в 2008 г. составила 109,7 млн. га (табл. 9).

Наибольший удельный вес (34,3% застрахованных посевов) среди всех программ страхования имеет программа Revenue Assurance (RA).

Следует подчеркнуть, что субсидии государства на выплату страховых платежей в 2008 г. составили 5,69 млрд. долл. (или 57,6% от суммы всей страховой премии), что на 48,8% выше, чем в 2007 году при условии сохранения количества застрахованных площадей.

Проблемы организации финансов

Таблица 9. Размеры страховых взносов и выплат в США по всем программам FCIS за 2008 г.

Сельскохозяйственные культуры	Застрахованная площадь		Страховых взносов, долл.		Всего страховых выплат	
	га	%	всего	в т.ч. субсидировано государством	долл.	%
AGR	0	0,00	9 416 675	5 133 407	0	0,00
AGRLT	0	0,00	3 908 286	2 137 024	0	0,00
APH	25 062 007	22,84	1 540 120 451	1 019 507 334	265 120 305	16,64
AQU	0	0,00	987 922	643 963	132 730	0,01
ARC	14 198	0,01	6 423 954	6 188 065	1 566 292	0,10
CRC	20 423 035	18,61	2 215 237 121	1 254 651 343	667 513 756	41,89
DOL	436 011	0,40	149 459 294	106 499 926	14 700 055	0,92
GRIP	2 650 484	2,42	614 227 941	299 928 673	0	0,00
GRP	11 177 355	10,19	79 962 851	44 814 370	0	0,00
IAPH	3 143	0,00	158 925	94 098	17 147	0,00
IP	41 547	0,04	2 213 471	1 304 188	27 019	0,00
IP	147 951	0,13	6 735 643	3 792 918	1 198 289	0,08
PRV	63 760	0,06	10 651 568	6 733 978	0	0,00
RA	37 614 102	34,28	5 085 980 980	2 860 803 511	610 786 399	38,33
RAINF	9 323 443	8,50	60 105 975	35 552 930	31 334 443	1,97
TDO	0	0,00	19 386 898	14 750 656	0	0,00
VEGAT	2 565 503	2,34	8 969 876	5 076 918	657 472	0,04
YDO	200 368	0,18	33 843 382	20 174 959	581 704	0,04
Итого	109 722 908	100,00	9 847 791 213	5 687 788 261	1 593 635 611	100,00

Таким образом, как показывает опыт США, на протяжении последних нескольких десятилетий страхование получило бурное развитие и превратилось в мощную индустрию. Научно обоснованная и эффективная организация страхового бизнеса в Америке в определенной мере способствовало устойчивому развитию предпринимательских структур,

функционирующих в аграрной сфере. Поэтому развитие страхования с учетом накопленного в мире опыта и адаптации его к российским условиям, в комплексе с государственной поддержкой и регулированием, должно стать одним из действенных рычагов выхода отечественного сельского хозяйства из кризиса.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

И.А. ГОРЕЛКИНА,
доцент кафедры финансов и кредита,
Ю.О. КАЗАКОВА,
студентка

В условиях рыночной экономики актуальность управления прибылью как одним из основных источников финансирования организации все более возрастает в силу усиления конкурентной борьбы предприятий за капитал и акционеров. Поэтому овладение руководителями и экономистами сельскохозяйственных предприятий современными методами управления формированием прибыли в настоящее время является одной из важнейших проблем орга-

низации финансовой работы.

Процесс формирования прибыли (убытка) осуществляется по единым, законодательно установленным правилам, в основу которых взят ступенчатый метод формирования общего финансового результата по форме 2 «Отчет о прибылях и убытках». Мы рассмотрели формирование прибыли в ООО «Березовское Плюс» Новохоперского района Воронежской области за последние два года (табл.1).

Таблица 1. Динамика финансовых результатов деятельности ООО «Березовское Плюс»

Показатель	2006 г., тыс. руб .	2007 г., тыс. руб .	Измене- ние (+,-), тыс. руб.	Удельный вес (в % от выручки)		
				2006 г.	2007 г.	Измене- ние (+,-)
Выручка (нетто) от продажи продукции	8750	24909	+16159	100	100	-
Себестоимость проданной продукции	7714	15052	+7338	88,2	60,4	-27,8
Прибыль от продаж	1036	9857	+8821	11,8	39,6	+27,8
Прочие доходы	113	196	+83	1,3	0,8	-0,5
Прочие расходы	903	355	-548	10,3	1,4	-8,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	246	9698	+9452	2,8	38,9	+36,1
Чистая прибыль	246	9698	+9452	2,8	38,9	+36,1

Формирование прибыли от продаж обеспечивает производство подсолнечника и сахарной свеклы, продажи которых увеличились с 986ц и 9179ц в 2006г. до 12196ц и 57508ц в 2007г. Прочие доходы

представлены, в основном, поступлением субсидий из федерального бюджета. Состав прочих расходов разнообразен. Наибольший удельный вес в них составляют такие статьи, как услуги по межеванию сель-

скохозяйственных земель, расходы на бесплатное питание работников, проценты по кредитам, социальные расходы, услуги нотариуса и другие. Как видно из таблицы 1, превышение прочих расходов над доходами привело к снижению прибыли от продаж, особенно в 2006г. Организация не уплачивает налоговых платежей из прибыли, поскольку находится на системе уплаты ЕСХН, и за отчетные периоды не имело налогооблагаемой базы.

На наш взгляд, данная модель формирования общего результата деятельности не лишена недостатка, поскольку она не позволяет судить об эффективности деятельности отдельных видов деятельности предприятия (финансовой и прочих), определить общий финансовый результат (с учетом всех доходов и расходов, но до уплаты налогов из прибыли) и качество прибыли.

Эти недостатки можно устранить, изменив, например, подход к группировке доходов и расходов от прочих видов деятельности (выделив финансовую деятельность) и предусмотрев в отчетности не только доходы и расходы по прочим видам деятельности организации, но и финансовые результаты. Это позволит показать последовательность (ступени) формирования общего финансового результата за отчетный период, приблизив процесс расчета общей прибыли (убытка) к западным моделям, которые основаны на выделении таких промежуточных показателей, как результат от хозяйственной, финансовой и неординарной деятельности. Однако данная корректировка модели формирования прибыли приемле-

ма в основном для определения фактической величины прибыли и мало пригодна для планирования финансового результата.

В настоящее время известны и другие модели формирования бухгалтерской прибыли предприятия. Например, в системе Туполева, на заводах по производству автомобилей марки «Toyota» применяется модель SCA («стратегически ориентированная прибыль»). Ее смысл заключается в том, что через показатель «Эффект операционного рычага» рассчитывается целевая прибыль, а затем на основе сформированных сумм выручки от реализации и целевой прибыли определяется целевая себестоимость продукции, в рамки которой необходимо «уложиться» при производстве. Представляется, что у данной финансовой модели предприятия много перспектив для развития, и она пригодна для применения в различных отраслях.

Расчет показателя «Эффект операционного рычага» предполагает разделение затрат по их взаимосвязи с изменением объемов производства на переменные и постоянные. Кроме того, он является одним из составляющих показателей методики формирования и оценки прибыли – анализа «Издержки – Объем – Прибыль» (Costs – Volume – Profit; CVP-анализ).

На наш взгляд, для анализируемого сельскохозяйственного предприятия целесообразно применить схему формирования прибыли на основе данной методики. Это позволит определить критический объем производства для оценки уровня безубыточной работы предприятия, вы-

явить зависимость финансового результата от изменения издержек, цен, объема реализации, оценить производственный риск, внедрить новые методы планирования выручки, затрат и прибыли.

В ООО «Березовское Плюс» деление затрат на переменные и постоянные не осуществляется. Конечно, в сельскохозяйственном производстве чисто переменных и постоянных расходов немного, к тому же в различных условиях разные расходы могут вести себя по-разному. Большинство затрат имеют смешанный характер, что требует применения специфических приемов финансового менеджмента дифференциации затрат, что в условиях деятельности экономических служб аграрных предприятий затруднительно. На наш взгляд, в качестве первого шага в освоении этой методики в ООО «Березовское Плюс» целесообразно использовать информацию, представленную в «Методических рекомендациях по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях» (Приказ Министерства сельского хозяйства РФ от 6 июня 2003г. №792). В данном нормативном документе представлена классификация издержек производства по отношению к объему производства в разрезе отдельных статей и элементов затрат в виде условно-переменных и условно-постоянных. Представляется, что этот подход к разделению затрат является несколько упрощенным, но для освоения методики вполне пригодным.

Следует учесть, что в сельском

хозяйстве количество произведенной продукции в большинстве случаев не совпадает с количеством реализованной. Соответственно, при несоответствии объема производства и объема продаж за исследуемый период себестоимость произведенной и себестоимость реализованной продукции не совпадают. Деление же затрат на переменные и постоянные производится по статьям затрат, относимым на произведенную продукцию. Для сопоставимости информационных данных необходимо провести следующие подготовительные расчеты:

1. Затраты в разрезе их отдельных статей по произведенной продукции распределяются на переменные и постоянные.

2. Определяется доля переменных и постоянных затрат в их общей сумме.

3. Себестоимость реализованной продукции подразделяется на переменные и постоянные части в соответствии с определенной ранее долей переменных и постоянных затрат в себестоимости произведенной продукции.

Нами проведены аналитические и плановые расчеты по предлагаемой схеме формирования прибыли по данным ООО «Березовское Плюс». Финансовое планирование в обществе находится не на должном уровне. Большим недостатком является то, что в хозяйстве все плановые расчеты составляются в плане производственно-финансовой деятельности в ф.29 «Расчет поступления средств и результатов от реализации продукции» и ф.30 «Финансовые результаты деятельности предприятия»

Проблемы организации финансов

в целом на год. Это делает невозможным оперативный контроль над процессом формирования прибыли в течение года. Поэтому, считаем целесообразным, предложить предприятию осуществлять плановые расчеты прибыли от реализации продукции по месяцам (кварталам). Кроме того, проводить их с использованием метода многовариантности (как минимум три варианта – оптимистический, пессимистический, средний) исходя из предполагаемых возможных значений четырех основных по-

казателей: объема и цены продаж; переменных затрат на 1 единицу продукции, величины постоянных затрат.

На основе счетно-аналитического метода планирования мы осуществили прогноз основных факторов, влияющих на финансовый результат от продаж подсолнечника, по трем возможным вариантам развития событий - оптимистическому, среднему и пессимистическому - для ООО «Березовское Плюс» (табл.2).

Таблица 2. Прогноз основных факторов и мероприятий, влияющих на финансовый результат от продаж подсолнечника

Варианты	Факторы, влияющие на финансовый результат от продаж			
	Объем продаж, ц	Цена реализации 1 ц, руб.	Переменные затраты на 1 ц, руб.	Постоянные затраты, тыс. руб.
Оптимистический	+30% Увеличение площади посева, урожайности и уровня товарности	+10% Повышение спроса на продукцию	-10% Жесткий контроль за соблюдением норм и нормативов	-5% Продажа неиспользуемых объектов основных средств
Средний	+10% Повышение урожайности подсолнечника	-5% Загруженность рынков сбыта аналогичной продукцией	-2% Регулярный контроль за соблюдением норм и нормативов	Не изменяются.
Пессимистический	-20% Снижение площади посева и уровня товарности	-40% Снижение цен до уровня прошлых лет	+15% Несоблюдение норм расхода, инфляция	+10% Рост управленческих расходов

На основании данных предположений мы провели плановые варианты расчеты финансовых результатов ООО «Березовское Плюс» от продажи подсолнечника с использованием методики операционного анализа (табл.3).

Результаты плановых расчетов свидетельствуют о том, что все три возможных варианта производства и продажи подсолнечника в ООО «Березовское Плюс» эффективны.

Наибольшая прибыль достигается в оптимистическом варианте планового расчета. В этом случае предприятие получит прибыли в 1,5 раза больше, чем при среднем варианте развития и в 5,7 раза больше суммы прибыли, полученной при пессимистическом варианте. Порог рентабельности будет наименьшим и, соответственно, будет наибольший запас финансовой прочности. Исходя из плановых значений эффекта опе-

Проблемы организации финансов

рационного рычага, можно утверждать, что при пессимистическом варианте развития наибольший раз-

мер производственного риска (1,31).

Таблица 3. Плановый многовариантный расчет финансовых результатов от реализации подсолнечника

Показатели	Фактические данные (2007 г.)	Варианты плановых расчетов (2009 г.)		
		Оптимистический	Средний	Пессимистический
1. Выручка от реализации, тыс. руб.	13561	19391	14167	6508
а) объем продаж, ц	12196	15855	13416	9757
б) цена реализации 1 ц, руб.	1112	1223	1056	667
2. Суммарные переменные затраты, тыс. руб.	3376	3948	3636	3112
а) переменные затраты на 1 ц, руб.	277	249	271	319
3. Валовая маржа, тыс. руб.	10185	15443	10531	3396
4. Постоянные затраты, тыс. руб.	726	690	726	799
5. Прибыль, тыс. руб.	9459	14753	9805	2597
6. Коэффициент валовой маржи	0,75	0,80	0,74	0,52
7. Порог рентабельности				
а) тыс. руб.	968	863	981	1537
б) количество, ц	871	706	929	2304
8. Эффект операционного рычага	1,08	1,05	1,07	1,31
9. Запас финансовой прочности				
а) тыс. руб.	12593	18528	13186	4971
б) %	92,9	95,5	93,1	76,4

Применение вариантных расчетов позволит снизить фактор неопределенности, поскольку отражаются возможные ситуации изменения величины финансовых результатов деятельности исходя из принципа «Что будет, если...». Данные плановые расчеты используются для:

- оценки влияния структуры затрат на финансовые результаты и уровень производственного риска,
- гибкой корректировки оперативных планов формирования прибыли,
- оценки влияния объемов и уровня цены продаж на финансовые результаты,
- оценки возможного разброса финансовых результатов деятельно-

сти при различных сценариях развития событий.

Преимущества, которые дает предлагаемая схема формирования прибыли для ООО «Березовское Плюс», заключаются в том, что она позволяет получать имитационную модель формирования прибыли для управления её величиной и динамикой, поскольку может использоваться при планировании финансовых результатов по всем уровням деятельности организации – видам продукции, отраслей, производства, структурных подразделений и предприятию в целом. Такая схема формирования прибыли позволит повысить качество экономической работы.

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ РФ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Л.А. ЗАПОРОЖЦЕВА,
кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры финансов и кредита,
И.В. КУЗЬМИНА,
студентка

Развитие экономики России связано с активным участием банков в кредитовании реального сектора экономики. Кредит, сглаживая колебания потребностей производителей в ресурсах и источниках их покрытия, выступает опорой современной экономики. Кроме того, кредитные операции являются классическими банковскими операциями, а кредиты выступают самыми доходными активами банков.

Комплекс мероприятий банка по повышению его доходности и снижению кредитного риска и является кредитной политикой.

Исходя из определения кредитной политики коммерческого банка, нами были выделены следующие проблемы, связанные, во-первых, со снижением кредитных рисков, а во-вторых, с максимизацией доходов банка, ростом его активов и повышением их качества.

Рассмотрим проблему кредитного риска. Кредитный риск представляет собой возможность невозврата заемщиком полученного кредита и процентов за предоставленный кредит. Кредитный риск может быть определен как неуверенность кредитора в том, что заемщик будет в состоянии и выполнить свои обяза-

тельства по возврату и оплате займа средств в соответствии со сроками и условиями кредитного соглашения.

Банки имеют успех тогда, когда принимаемые ими риски разумны, контролируемы и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции. В общем случае к рискам по банковским операциям относят следующие: кредитный риск, процентный риск, валютный риск, риск неплатежеспособности банка, риск ликвидности банка.

Перечисленные типы рисков взаимосвязаны между собой. Очевидно, что кредитный риск ведет к возникновению всей цепочки банковских рисков, а также может привести к риску ликвидности и неплатежеспособности банка. Поэтому от организации кредитного процесса зависит «здоровье» банка. Но процентный риск в своем роде самостоятелен, так как связан с конъюнктурой на рынке кредитных ресурсов, и действует как фактор, не зависящий от банка. Однако он в состоянии усугубить кредитный риск и всю цепочку рисков, если банк не будет приспособливаться к изменению уровня рыночной процентной ставки.

После тщательного изучения факторов, повышающих кредитный

риск, нами были выявлены следующие способы его снижения кредитного риска:

1. Оценка кредитоспособности. Под кредитоспособностью понимают наличие у заемщика предпосылок, возможностей получить кредит и возвратить его в срок. Критерии, по которым производится оценка заемщика, строго индивидуальны для каждого банка и базируются на его практическом опыте.

Сложности в определении кредитоспособности возникают в связи с существованием таких факторов, измерить и оценить значение которых в цифрах невозможно. Это касается в первую очередь морального облика, репутации заемщика, хотя не только их. Соответствующие выводы не могут быть признаны неопровержимыми. Значительные сложности порождаются инфляцией, искажающей показатели, характеризующие возможности погашения ссудной задолженности и неодинаковой динамикой объема оборота (из-за опережающего роста цен на реализуемую продукцию) и оценкой остатков (основных средств, запасов).

2. Уменьшение размеров выдаваемых кредитов одному заемщику (процесс диверсификации) применяется, когда банк не полностью уверен в достаточной кредитоспособности клиента. Уменьшенный размер кредита позволяет сократить величину потерь в случае его невозврата.

3. Страхование кредита предполагает полную передачу риска его невозврата организации, занимающейся страхованием. Существует много различных вариантов страхования кредитов, но все расходы, свя-

занные с их осуществлением, как правило, относятся на ссудополучателей.

4. Привлечение достаточного обеспечения. Практически полностью гарантирует банку возврат выданной суммы и получение процентов.

5. Выдача дисконтных ссуд. Дисконтные ссуды лишь в небольшой степени позволяют снизить кредитный риск. Такой способ предоставления кредитов гарантирует как минимум получение платы за кредит, а вопрос о ее возврате остается открытым, если не используются другие методы защиты от кредитного риска.

Изучив основные способы снижения кредитного риска, нами установлено, что регулирование банковского риска базируется не на оценке финансового положения заемщика, а на установлении определенного соотношения между суммами выданных кредитов и собственных средств самого банка, то есть предполагается создание резервного потенциала у банков для покрытия возможных убытков в случае разорения клиентов.

Для решения второй важной проблемы, связанной с максимизацией доходности банка, необходимо в установление оптимальной процентной ставки за кредит. Банку очень важно сохранить своих клиентов, но в то же время коммерческий банк не может бесконечно снижать ставку, поэтому проблема возникает в оптимизации процентной ставки. По официальным данным Сбербанка РФ, размер процентной ставки зависит от:

1.срока кредитования (чем больше срок, тем выше ставка);

2.предоставленного обеспечения (чем надежнее залог, тем ниже банковские риски и, соответственно, ставки);

3.количества используемых услуг Сбербанка (к клиентам, использующим «мультипродукт», банк гораздо лояльнее, часть доходов банк получает от комиссий, поэтому ставка по кредиту может снизить).

4.объема поступлений денежных средств на счет в банке (значительные стабильные обороты по счету клиента позволяют банку создавать устойчивую ресурсную базу, что также позволяет снизить ставку по кредитам).

Большое значение в процессе совершенствования кредитной политики занимает кредитный потенциал банка, который неразрывно связан с доходностью банка. Кредитный потенциал банковской системы представляет собой сумму, на которую система коммерческих банков может увеличить массу денег в обращении путем предоставления новых займов гражданам и фирмам.

Кредитный потенциал банка неразрывно связан с уровнем его рентабельности. Поэтому в решении проблемы, связанной с доходностью, необходимо обратить внимание на уровень рентабельности. Эффективность работы банка определяется рентабельностью проводимых им операций и его способностью максимизировать прибыль при соблюдении необходимого уровня рисков.

Прибыльная деятельность банка является показателем успешности его работы и, следовательно, может

послужить важным фактором формирования его репутации, что не только будет способствовать привлечению новых акционеров, но и укрепит доверие клиентов, которое играет очень большую роль в современных условиях.

Кроме того, совершенствование кредитной политики коммерческого банка, с нашей точки зрения, заключается не только в увеличении доходности банка и минимизации его кредитных рисков, но также в улучшении некоторых иных показателей таких как: профессионализм, уровень банковского сервиса, а также предоставляемых консультаций, менталитет сотрудников, их готовность оказать клиентам массу услуг, дружелюбие, а также необходимость соблюдения система моральных ценностей, которых должны придерживаться участники кредитных операций. Это такие ценности, как честность, порядочность, откровенность с обеих сторон.

Наличие культуры кредитного процесса является дополнительным преимуществом банка, дающим возможность завоевать более выгодную конкурентную позицию.

Для повышения качества работы с клиентами необходимо учитывать:

- сочетать в работе стандартные технологии с индивидуальным подходом к каждому клиенту;
- организовывать наиболее эффективное взаимодействие клиента с подразделениями банка;
- проводить гибкую тарифную политику индивидуального обслуживания;
- содействовать налаживанию

деловых отношений с другими клиентами;

- расширять спектр и повышать качество банковских услуг по обслуживанию клиентов.

Неотъемлемой частью в усовершенствовании кредитной политики занимает конкурентоспособность банка. Для улучшения конкурентоспособности банка необходимо учитывать и минимизировать все вышеперечисленные проблемы банка. Вместе с тем конкурентоспособность коммерческого банка, как финансового посредника между участниками рыночных отношений, находится в тесной зависимости от стабильности и социально-экономического состояния региона, где действует банк, и страны в целом. В этой связи первоочередной задачей при решении данной проблемы является поиск и возможность применения универсальной методики, которая позволяла бы рассчитать интегральный коэффициент конкурентоспособности коммерческого банка через оценку важнейших критериев его деятельности. Регулирования могут считаться одинаковыми для внешней среды всех российских банков.

При условии систематического мониторинга внутренней и внешней среды банка и его конкурентов данный анализ дает наиболее полное представление об условиях развития изучаемых банков и позволяет оценить эффективность их работы в динамике. То есть результаты оценки уровня конкурентоспособности банков - основных конкурентов определяют конкурентные преимущества и недостатки, позицию каждого банка на финансовом рынке и, безусловно,

служат базой для принятия эффективных управленческих решений.

Таким образом, основой кредитной политики банка является нахождение «золотой середины», то есть оптимального соотношения между степенью риска и доходностью по кредитным операциям при помощи грамотного управления кредитным процессом, что реализуется посредством разработки практических мероприятий по привлечению новых клиентов и анализа их кредитоспособности. Развитие кредитования в масштабах всего общества должно быть направлено в первую очередь не столько на повышение прибыли банков, сколько на удовлетворение кредитных потребностей предприятий и на нужды населения.

Но, в связи с развитием мирового финансового кризиса, в Российской экономике существенно изменились условия проведения финансово-кредитной политики государства, что оказало колоссальное влияние на деятельность банковского сектора в части осуществления кредитной политики.

Анализируя проблемы, обсуждаемые специалистами в области экономики в средствах массовой информации и периодических изданиях, нами установлено негативное влияние финансового кризиса на организацию кредитной политики коммерческих банков РФ.

Одной из проблем стало удорожание краткосрочных кредитов на внутреннем рынке, вызванное ужесточением денежно-кредитной политики Центробанка.

Другая проблема большинства коммерческих банков связана с

Проблемы организации финансов

обеспечением среднесрочной и долгосрочной ликвидности, по причине отсутствия возможности привлечения "дешевых" денег на Западе, а также замедления роста сбережений населения, которое вызвано инфляцией.

В ответ банки повышают ставки по кредитам предприятиям и населению. Причем ставки растут как по новым кредитам, так и по уже выданным. Коммерческие банки проводят более осмотрительную кредитную политику - стали осторожны при предоставлении ипотечных и других долгосрочных кредитов, некоторые из них вообще не выдают даже краткосрочные кредиты.

В результате для решения проблемы стабилизации кредитной политики коммерческих банков на 26 октября 2008г. из федерального бюджета было направлено 1500 млрд. руб.

Оценивая результаты семинара, посвященного современным формам адаптации банковского бизнеса к проявлению финансового кризиса, нами установлено, что в настоящее время возможны следующие направления самостоятельного решения проблем по организации кредитной политики банков в сложившихся условиях:

- выпуск и обращение залоговых сертификатов и кредитных деривативов;
- создание и управление фондов, частных инвестиций венчурных компаний;
- кризисный анализ деятельности клиентов и оценка перспектив их развития;
- антикризисный маркетинг: оценка перспективных действий основных участников рынка;
- изменение залоговой политики банка;
- рефинансирование кредитов;
- кредитование и управление расчетной цепочкой клиентов;
- создание профильных структур и банковского холдинга;
- использование эмиссионных кредитов, кредитного траста и другое.

Таким образом, даже в условиях финансового кризиса, учитывая поддержку государства и оперируя рыночными приемами банковского финансового менеджмента, возможно решение проблемы организации кредитной политики каждого конкретного банка с определенной выгодой для себя по отношению к конкурентам.

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

О.М. АРАПОВА,
старший преподаватель кафедры финансов и кредита

1 января 2009 года заканчивается переходный период и вступает в полную силу Федеральный закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»¹. Завершается важнейший этап муниципальной реформы. Необходимо оценить соотношение провозглашенных целей муниципальной реформы и реально достигнутых результатов и на этой основе обозначить задачи развития местного самоуправления на новом этапе.

На вопрос об оценке результатов муниципальной реформы можно услышать разные ответы.

В обзорном докладе Всероссийского совета местного самоуправления «Местное самоуправление - ресурс развития страны» отмечено, что нынешнее законодательство привело к тому, что благополучие муниципальных образований «практически не зависит от уровня развития экономики на их территориях, поскольку большинство налогов на деятельность юридических лиц практически не попадает в местные бюджеты».

Достаточно негативная оценка результатов реформы дана в докладе Общественной палаты Российской Федерации «О состоянии гражданского общества в Российской Феде-

рации за 2007 год». В нем отмечено, что, несмотря на ряд улучшений на местах, в частности в области образования и здравоохранения, есть все основания констатировать, что за последний год положение дел с местным самоуправлением в стране в целом существенно ухудшилось.

Во-первых, не происходит наращивания способности муниципальных образований к развитию, до сих пор не созданы мотивации к укреплению их финансовой самостоятельности.

Во-вторых, практически повсеместно наблюдается тенденция подавления способности местного самоуправления самостоятельно решать вопросы местного значения со стороны региональной власти, а по отношению к поселениям - районной власти.

В-третьих, муниципальные образования все еще далеко не везде признаны властью регионов своим партнером при разработке стратегий социально-экономического развития.

Приходится констатировать, что ни одна из провозглашенных главных целей реформы местного самоуправления по существу не была достигнута.

Первая цель - четкое разграничение полномочий между уровнями публичной власти. Многочисленные поправки в Федеральный закон № 131-ФЗ расширили сферы пересече-

¹Российская газета от 8.10.2003 №202

ния полномочий органов государственной власти, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и поселений. Создалась ситуация, в которой по ряду сфер практически невозможно определить, кто за что и в какой мере отвечает.

Вторая цель - приведение экономической (имущественной и финансовой) базы муниципальных образований в соответствие с объемами полномочий. Несмотря на существенное увеличение финансовой поддержки муниципальных образований за счет приоритетных национальных проектов и федеральных целевых программ, главные проблемы финансового обеспечения местного самоуправления остаются нерешенными. Не решены вопросы муниципальной собственности на землю, в субъектах Российской Федерации продолжается курс на резкое ограничение состава муниципального имущества.

Третья цель - приближение муниципальной власти к населению. В сельской местности эта задача решена хотя бы формально - поселенческие органы местного самоуправления созданы повсеместно и действительно стали ближе к населению, но их нищенская экономическая база только дискредитирует этот уровень власти.

Проблемы, препятствующие функционированию системы местного самоуправления, можно представить следующими группами:

1) *Проблемы государственной политики и государственной поддержки местного самоуправления.*

Важнейший вопрос государственной политики - формирование правовой базы местного самоуправления. Сегодня она характеризуется крайней нестабильностью. За период после принятия Федерального закона № 131-ФЗ в него было внесено более 200 изменений и дополнений, для чего было принято около 30 федеральных законов, готовится очередной крупный комплекс поправок. Существенные изменения, затрагивающие вопросы местного самоуправления, вносились также в Градостроительный, Земельный, Жилищный, Бюджетный и другие кодексы Российской Федерации. Один из основных вопросов формирования правовой базы местного самоуправления - определение его полномочий, от объема которых зависит потребность в финансовых и других ресурсах.

2) *Территориальные проблемы местного самоуправления.*

Территориальная реформа была самым первым шагом реформы местного самоуправления и должна была завершиться уже к 1 января 2006 года. Однако выявившиеся в ходе этой реформы недостатки и проблемы породили множественные пересмотры границ и статуса муниципальных образований, конфликты и судебные разбирательства.

3) *Финансовые проблемы местного самоуправления.*

Следует отметить, что в результате реформ межбюджетных отношений достигнута определенная стабильность в формировании доходов бюджетов всех уровней, произошел значительный рывок в росте доходов. Но до конца вопрос о межбюджетных отношениях не отрабо-

тан. Особенно это касается бюджетной системы местного уровня. В общей структуре доходов местных бюджетов Российской Федерации в 2007 г. налоговые доходы составляли порядка 30%, межбюджетные трансферты из субъектов Российской Федерации - 26%, делегированные полномочия - 33%. Из этих полномочий большая часть, почти 94%, - это те, которые делегированы муниципалитетам субъектами Российской Федерации.

Основная часть бюджетов муниципальных образований высокодотационна. Так, 63% всех таких образований имеют дотационность от 50% до 100% и всего лишь 9% муниципальных образований — от 0 до 10%. Это связано, прежде всего, с тем, что различия в уровне социально-экономического развития между муниципалитетами, так же как и между субъектами Российской Федерации, довольно значительны. Разветвленная система бюджетного регулирования, организуемая государством, не в полной мере обеспечивает сбалансированность местных бюджетов.

Укрепление финансовой базы местного самоуправления должно идти по двум направлениям: базовое обеспечение путем совершенствования налогового и бюджетного законодательства и повышение уровня собственных доходов. По первому направлению сегодня для всех очевидно, что налоговая база местного самоуправления является крайне недостаточной. В то же время существенно возросло государственное финансирование расходных полномочий муниципальных органов по

линии приоритетных национальных проектов и федеральных целевых программ. Однако программно-целевое финансирование отдельных мероприятий, при всей его важности, должно дополнять, но не подменять базовые финансовые источники формирования местных бюджетов. Подобная подмена не согласуется с концепцией нормативного финансирования местного самоуправления, провозглашенной в Федеральном законе № 131-ФЗ.

Наряду с мерами по укреплению собственной доходной базы важным компонентом финансовой политики муниципальных образований является повышение эффективности бюджетных расходов. Основные направления здесь - реальное (а не договорное) конкурсное размещение муниципальных заказов и переход к бюджетированию, ориентированному на результат.

4) *Проблемы земельно-имущественных отношений.*

До настоящего времени государство не произвело разграничения собственности на землю между уровнями публичной власти. Часто происходит необдуманная массовая приватизация муниципальных нежилых помещений.

5) *Проблемы социально-экономического и территориального планирования в муниципальных образованиях.*

Согласно статье 17 Федерального закона № 131-ФЗ к полномочиям органов местного самоуправления относится принятие и организация выполнения планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципальных образо-

ваний. В свете разработки и реализации стратегии развития России до 2020 года наличие таких планов и программ на муниципальном уровне является абсолютно необходимым. Сложная проблема состоит в необходимости увязки документов социально-экономического и территориального планирования между собой, а также в их увязке с соответствующими документами регионального и федерального уровней.

6) *Проблемы реформирования ЖКХ.*

7) *Проблемы активизации участия населения в местном самоуправлении*

8) *Проблемы оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления и организации муниципальной статистики.*

В последнее время усиливается внимание государства к вопросам повышения эффективности деятельности всех уровней публичной власти. Так, Указом Президента Российской Федерации от 28 июля 2007 года утвержден перечень показателей оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Вслед за ним появляется Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов». Главное внимание в нем уделено показателям, которые в основном зависят от деятельности местных властей и характеризуют качество жизни населения, степень внедрения новых методов и принципов управления.

В связи с этим резко возраста-

ют требования к организации статистической работы в муниципалитетах.

9) *Проблемы межмуниципального сотрудничества*

Таким образом, можно отметить, что реальные результаты муниципальной реформы оказались существенно отличными от провозглашенных целей. В целом, несмотря на определенные достижения, эти результаты можно оценить весьма пессимистически. Система местного самоуправления в полной мере еще не заработана.

Отсюда вытекают большие и сложные задачи, которые предстоит решать в ближайшие годы органам местного самоуправления. Главная из них - перенос акцента на развитие человеческого потенциала (человеческого капитала) местных сообществ путем создания благоприятной среды обитания в каждом населенном пункте, расширения номенклатуры и повышения качества муниципальных услуг во всех сферах деятельности. Для этого потребуются приращение и эффективное использование всех местных ресурсов, всемерная поддержка развития бизнеса на муниципальных территориях, в том числе малого и инновационного бизнеса, активизация всех форм участия населения в решении вопросов местной жизни, повышение эффективности работы самих органов местного самоуправления.

Решение перечисленных задач требует тесного взаимодействия органов местного самоуправления с органами государственной власти, в рамках государственной политики, при четком разграничении сфер ком-

Проблемы организации финансов

петенции и соответствующем ресурсном обеспечении.

ПРОБЛЕМЫ СТРАХОВАНИЯ УРОЖАЙНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ

А.В. АГИБАЛОВ,
заведующий кафедрой финансов и кредита,
О.А. ОБРАЗЦОВА
ассистент кафедры финансов и кредита

На результативность работы сельскохозяйственных предприятий влияют неуправляемые природные факторы: объем атмосферных осадков, количество солнечных дней, температурные колебания и т. п. Кроме того, могут происходить различные стихийные бедствия и необычные природно-климатические явления, приводящие к серьезному материальному и финансовому ущербу.

Страхование урожаев сельскохозяйственных культур позволяет сельскохозяйственным товаропроизводителям возместить ущерб, нанесенный стихийными бедствиями и непогодой. Страхование в настоящее время является добровольным, причем государство субсидирует часть страхового взноса, а также часть ставки по кредитованию сельхозпредприятия на эти цели.

Программа страхования урожаев с государственной поддержкой реализуется в соответствии с Федеральным законом о бюджете РФ и широко внедряется в России начиная с 2004 г. Процесс идет трудно, сложно и неоднозначно. Цель страхования - минимизация рисков производства и возмещение материальных по-

терь товаропроизводителя.

После отмены в 1991 г. обязательного страхования и введения добровольного страхования урожаев сельскохозяйственных культур. При возникновении чрезвычайной ситуации возмещение ущерба хозяйства получали из федерального и местного бюджетов, фонда Правительства РФ. При этом суммы были не велики, средства на ликвидацию чрезвычайных событий поступали с большими задержками.

Процесс сельскохозяйственного страхования разворачивается с большим трудом: страховщики, зная убыточность данных мероприятий, предлагают страховые услуги только экономически сильным хозяйствам, снижая при этом свои риски. Хозяйства в свою очередь с трудом находят средства для заключения договоров страхования, но и заключив договор, они не могут быть уверены в исполнении его условий со стороны страховщиков. Возможность заключить договор страхования урожаев сельскохозяйственных культур имеют далеко не все хозяйства. Страховщики из-за убыточности данного вида страхования предлагают страховые услуги только на условиях

страхования всей посевной площади сельскохозяйственных угодий, что существенно увеличивает размеры страхового взноса. Убыточные хозяйства вовсе лишены всякой надежды на страховую защиту.

В 2005 г. имели место случаи, когда страховщики уходили от своих обязательств, и спорные ситуации пришлось рассматривать в арбитражном суде. Постперестроечные страховые компании преследуют свою выгоду, но, столкнувшись с убыточностью и трудоемкостью данного вида страхования, отказываются от своих обязательств, что приводит к конфликтным ситуациям между страховыми компаниями и сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Начиная с 2006 г. правительством было принято решение о компенсации 50% страхового взноса сельскохозяйственным предприятиям, принимая во внимание беспроцентное льготное кредитование, был сделан огромный шаг навстречу сельхозпроизводителям, обеспечивающий стабильность работы всей отрасли в целом

Правительством Воронежской области для финансовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей принято постановление от «23» марта 2009 года № 203 «Порядок предоставления в 2009 году субсидий из областного бюджета, сформированных из средств федерального бюджета и доли софинансирования из областного бюджета на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних

насаждений.»

Согласно этому постановлению предоставление компенсации получателям субсидий осуществляется департаментом аграрной политики области в пределах выделенных средств на эти цели из областного и федерального бюджетов.

Субсидии предоставляются на условиях софинансирования расходных обязательств. При этом за счёт средств федерального бюджета компенсируется до 50% уплаченной сельскохозяйственными товаропроизводителями страховой премии и за счёт средств областного бюджета до 30% уплаченной страховой премии (пункт 11. постановления правительства Воронежской области от «23» марта 2009 г.).

В настоящее время приказом Минсельхоза России от 19 февраля 2009 г. № 72 утверждены три страховые программы, в которых страхователь, по своему усмотрению, вправе выбрать любое предлагаемое соотношение страховой суммы к страховой стоимости (уровне страховой защиты) и любой предлагаемый размер безусловной франшизы.

1. страхование урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений по риску утраты (гибели) и частичной утраты (так называемая программа «Зелёный полис-ГН»);

2. страхование урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений по риску частичной утраты (так называемая программа «Зелёный полис-Н»);

3. страхование урожая сель-

скохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений по риску утраты (гибели) (так называемая программа «Красный полис»).

Уровень страховой защиты (соотношение страховой суммы к страховой стоимости) определены в размере 100%, 80%, 60%, 40%. Страховые ставки рассчитаны в соответствии с уровнем страховой защиты.

По первым двум программам: «Зелёный полис-ГН» и «Зелёный полис-Н» тарифные ставки соответствуют соотношению страховой суммы к страховой стоимости (уровню страховой защиты) в размере 100%, 80%, 70%, 60%. При этом, невозмещаемая страховщиком часть ущерба (безусловная франшиза) составляет соответственно: 0%, 5%, 15% и 25% от страховой суммы.

Необходимо отметить, что при страховании сельскохозяйственных товаропроизводителей уровень страховой защиты напрямую зависит от размера страховой премии (соотношение страховой суммы к страховой стоимости). Чем ниже соотношение страховой суммы к страховой стоимости (ниже уровень страховой защиты), тем меньше размер страховой премии, уплачиваемой сельскохозяйственным товаропроизводителем.

Такая же связь имеется между размером безусловной франшизы и тарифной ставкой. Чем выше размер безусловной франшизы, тем меньше размер ставки (размер страхового тарифа), и соответственно, страховой премии, уплачиваемой страхователем.

Страхование урожая сельско-

хозяйственных культур является - необходимым и выгодным методом управления риском..

Так например, в условиях Воронежской области при возделывании зерновых культур для получения гарантируемой рентабельности необходимо произвести товарного зерна не менее 30 ц/га, сельскохозяйственные предприятия при этом имеют средние затраты на каждом гектаре не менее -10 500 руб.

Увеличение прямых затрат на 180 - 340 руб./га, то есть на 1,7 — 3,2% при использовании страхования урожая сельскохозяйственной культуры с государственной поддержкой, гарантирует страховую защиту урожая сельскохозяйственной культуры при воздействии опасных природных аномальных явлений, которые могут привести к гибели и недобору урожая.

Государственной программой «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 годы» поставлена задача довести долю застрахованных посевных площадей в их общей площади до 40%, осуществлять государственную поддержку посредством предоставления субсидий за счет средств федерального бюджета бюджетам субъектов Федерации для возмещения части затрат сельхозтоваропроизводителям на уплату страховых взносов по договорам страхования, заключенным со страховыми организациями, имеющими лицензию на проведение такого вида страхования.

Это явится действенным средством снижения рисков потерь при

производстве сельскохозяйственной продукции в случае наступления неблагоприятных событий природного характера (засуха, вымерзание, градобитие, половодье и переувлажнение почвы, выпревание и т. п.).

Одной из основных проблем сельскохозяйственного страхования является низкий уровень информационного обеспечения. Сельскохозяйственные товаропроизводители практически ничего не знают о процессе страхования и очень мало информированы о деятельности страховых компаний. Единой информационной базы, которая предоставляла предприятиям отрасли исчерпывающую информацию по всем страховым компаниям в разрезе всех видов страховых услуг на данный момент не существует. Поэтому зачастую производитель сельскохозяйственной продукции не знает, в какую страховую компанию ему обратиться, какой вид страхования выбрать, как правильно и на каких выгодных условиях заключить страховой договор и как это скажется на его производственных затратах.

Так же много вопросов возникает при оформлении субсидий на покрытие части затрат по договору страхования.

Представители аграрной сферы просто не владеют информацией о том, что 80 % затрат на страхование урожая сельскохозяйственных культур покрываются из бюджетов различных уровней, а так же о том что при отсутствии денежных средств на данную статью расходов можно оформить кредит под залог урожая будущего года. Поэтому создание единой информационной базы стра-

ховых компаний, а так же центра по консультации клиентской базы является обязательным неотъемлемым условием развития сельскохозяйственного страхования в России.

Следующая проблема, которая встает перед сельскохозяйственным товаропроизводителем является то, что даже при наступлении страхового случая страховщик зачастую старается уйти от ответственности не желает покрывать убытки, понесенные хозяйством согласно страховому договору. Эта ситуация связана с очень жесткими критериями, по которым страховая компания классифицирует опасные гидрометеорологические явления. Так, например, к атмосферной засухе по этим критериям можно отнести отсутствие эффективных осадков в период вегетации сельскохозяйственных культур (более 5 мм в сутки) на протяжении не менее 30 дней подряд при максимальной температуре воздуха выше 25°C.

Если данная ситуация складывалась 29, а не 30 дней, или на протяжении 55 наблюдалось только однократное, не эффективное выпадение осадков (7мм в сутки), и в результате этих неблагоприятных природных условиях было потеряно более 50% урожая, той или иной сельскохозяйственной культуры, страховая компания откажется возмещать ущерб, так как данная ситуация не подходит под критерии опасных природных гидрометеорологических условий.

На наш взгляд, данные критерии необходимо упростить и сделать более лояльными по отношению к сельскохозяйственным товаропроиз-

водителям, так как они делают невозможным получение страховых выплат даже при фактическом снижении урожайности сельскохозяйственных культур в результате действия неблагоприятных природных факторов.

Система аграрного страхования нуждается в дальнейшей проработке и оптимизации. Необходимы методики страхования позволяющие, пользоваться страхованием урожая сельскохозяйственных культур большей части сельхозпроизводителей. Проблема доступности страхования является основополагающей на данном этапе развития страхования сельскохозяйственного производства.

Доля субсидий в общей сумме затрат должна несомненно расти, и государственное регулирование данного вопроса должно иметь постоянный характер, так как рост финансовых вложений в страховые компании позволит не только улучшить уровень инвестиций временно свободных средств в банковские и другие коммерческие структуры, но и поможет избежать убыточности большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей, функционирующих в условиях неопределенности и риска.

Дальнейшее стабильное развитие страхового рынка возможно

лишь при достаточном уровне конкурентоспособности отечественных страховых компаний по отношению к иностранным страховщикам.

По нашему мнению, в этой связи необходимо:

- совершенствовать законодательную базу страхования адекватно международным требованиям с учетом потребностей отечественных страхователей и государства;

- создание единой информационной базы, в которой были бы представлены все страховые компании в разрезе отдельных страховых услуг;

- разрабатывать и внедрять в производственную деятельность сельскохозяйственных предприятий консультативные услуги по вопросам страхования;

- совершенствовать условия и разрабатывать разнообразные программы страхования;

- повышать профессионализм страховых кадров и развивать научные исследования в области страхования;

- повысить платежеспособность сельскохозяйственных товаропроизводителей;

- осуществлять государственную поддержку национальной системы страхования.

Финансовая политика предприятия

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

З.А. КРУШ,

профессор кафедры финансов и кредита,

А.Л. ЛЕВАНОВА,

аспирант кафедры финансов и кредита

Современное состояние аграрных предприятий России, несмотря на определенную тенденцию к стабилизации, остается неустойчивым, что связано с последствиями реформ переходного периода в целом и финансового кризиса 2008 года, а также ошибками в государственной агропродовольственной политике в частности. В условиях нестабильности экономической среды, несовершенства налогового и финансового законодательства многие аграрные предприятия вынуждены решать текущие проблемы в целях выживания, а не роста и развития. В данной ситуации особую актуальность приобретает формирование научно-обоснованной и четко выстроенной финансовой политики аграрных предприятий, которая является своеобразным переходом от реактивного управления финансами к программно-целевому функционированию и развитию предприятия.

К сожалению, в практической деятельности аграрных предприятий преобладает поверхностный подход к данной проблеме. Это связано, в основном, с недостаточной разработанностью теоретических основ

формирования и практических аспектов реализации финансовой политики предприятия.

В настоящее время много литературных публикаций посвящается характеристике отдельных направлений финансовой политики коммерческих организаций: налоговой, учетной, дивидендной, инвестиционной, кредитной. Вместе с тем учеными уделяется недостаточно внимания исследованию комплексной финансовой политики, направленной на согласование и оптимизацию всех аспектов финансовой деятельности и являющейся мощным инструментом воздействия на эффективность работы предприятий.

Анализ литературных источников показал, что в настоящее время отсутствует единый подход к определению понятия «финансовая политика предприятия». Исследование данной категории, как правило, сводится учеными к четырем основным подходам.

Представителями первого подхода являются такие ученые-экономисты как Г.М. Колпакова, В.А. Слепов, М.В. Романовский, В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, И.А. Бланк.

Они при рассмотрении финансовой политики делают акцент на выявление ее предназначения. Так, коллектив авторов под руководством профессора М.В. Романовского считает, что «финансовая политика предприятия – это целенаправленное использование финансов для достижения стратегических и тактических задач, например: усиление позиций производителя на рынке товаров; достижение приемлемого объема продаж, прибыли и доходности (рентабельности) активов; увеличение собственного капитала; сохранение платежеспособности и ликвидности баланса». По мнению И.А.Бланка, финансовая политика представляет собой форму реализации финансовой идеологии и финансовой стратегии предприятия в разрезе наиболее важных аспектов финансовой деятельности на отдельных этапах ее осуществления. В отличие от финансовой стратегии в целом, финансовая политика, по мнению ученого, формируется лишь по конкретным направлениям финансовой деятельности, требующим наиболее эффективного управления для достижения главной стратегической цели этой деятельности. Фактически, все представители первого подхода ограничивают цель финансовой политики предприятия обеспечением финансовыми ресурсами всех направлений функционирования и развития хозяйствующего субъекта. На наш взгляд, это, безусловно, одно из важнейших, но не единственное предназначение финансовой политики предприятия. В рамках финансовой политики формируется относительно самостоятельная система целей и

приоритетов активизации финансовых отношений предприятия, определяются принципы и индикаторы оценки управления финансовой деятельностью. Иными словами, финансовая политика предприятия, с одной стороны, носит подчиненный характер по отношению к его общеэкономической политике и должна быть согласована с ее целями и направлениями, а с другой - сама оказывает существенное влияние на ее формирование. Это связано с тем, что основная цель общей экономической политики – обеспечение высоких темпов экономического развития и повышение конкурентных позиций предприятия - может быть реализована только при четко сформулированной и эффективной политике управления финансами.

Второй подход построен на выделении только практического аспекта в определении данной категории. Так, О.Н. Лихачев, С.А. Щуров, П.И. Вахрин определяют финансовую политику как совокупность форм, методов и инструментов управления финансовыми ресурсами. Данная позиция практически ставит знак равенства между механизмом управления финансовыми ресурсами и экономической категорией «финансовая политика». По нашему мнению, содержанием финансовой политики является не простое перечисление современных методов, способов и инструментов управления финансами предприятия, а выбор и адаптация наиболее эффективного для конкретных условий хозяйствования набора известных финансовых методов и инструментов в соответствии со стратегическими и тактиче-

скими целями и задачами. Существует множество методов, способов и приемов формирования, распределения и использования денежных и финансовых ресурсов, разрабатываемых и изучаемых специальной областью знаний - финансовым менеджментом. Но только формирование финансовой политики позволяет более четко определить основные цели управления финансовой деятельностью и выбрать наиболее эффективные методы их достижения. Мы полагаем, что методы, формы и инструменты, используемые в процессе управления финансами, не есть адекватное отображение финансовой политики, а являются превращенными формами финансовой политики.

Третий подход предложен Правительством РФ в Методических рекомендациях по разработке финансовой политики предприятий, утвержденных Приказом Министерства экономики РФ в 1997. Это единственный нормативно-правовой документ, в котором впервые четко определено назначение и выделены отдельные направления разработки финансовой политики предприятия. Вместе с тем, обозначенная в нем цель, - «построение эффективной системы управления финансами предприятия, направленной на достижение стратегических и тактических целей его деятельности», - ставит сам процесс разработки и формулирования стратегических и тактических задач управления всеми аспектами финансовой деятельности предприятия за рамки экономического содержания финансовой политики.

Особой позиции придержива-

ются Н.Н. Илышева и С.И. Крылов. Под финансовой политикой предприятия авторы предлагают понимать «структуру правил и ограничений, внутри которых и, возможно, благодаря которым принимаются финансовые решения на долгосрочную перспективу». Мы согласны с авторами и считаем, что финансовая политика определяет рамочные условия осуществления процесса управления финансами предприятия и используемых для этого методов и приемов. Однако авторы считают финансовую политику инструментом реализации финансовой стратегии, что, на наш взгляд, искажает сущность изучаемой категории.

Полагаем, что при исследовании взаимосвязи финансовой политики и стратегии необходимо обратиться к историческим корням данных категорий. Так, в толковом словаре В.И. Даля политика определяется «как общий характер поведения, образ действий кого-нибудь, направленный на достижение чего-нибудь, определяющий отношение к чему-либо». Стратегия определена как искусство ведения политики, а тактика как составная часть этого искусства, совокупность приемов и способов. Следовательно, историческое понимание категории «политика» включает стратегию и тактику ее реализации, а не наоборот.

Все это существенно ограничивает сферу ее практического использования и возможность дальнейшего совершенствования.

Основываясь на диалектической взаимосвязи целого и его частей, полагаем, что финансовая политика предприятия носит подчи-

ненный характер по отношению к общеэкономической политике, являясь при этом одновременно существенным ее компонентом. Только правильно разработанная политика управления финансами обеспечивает условия для нормального функционирования и развития всех предприятий, в том числе и аграрных. Это объясняется универсальностью финансовых ресурсов в системе основных факторов производства. Они обладают самой высокой степенью трансформации, в результате которой могут и должны своевременно преобразовываться в трудовые, материальные, информационные и иные виды ресурсов. Поэтому финансовая политика – необходимая и определяющая составная часть общей экономической политики любого предприятия.

К определению экономического содержания финансовой политики предприятия целесообразно подходить комплексно, учитывая все разработанные учеными подходы. В связи с этим, полагаем, что финансовая политика включает:

1. принципы, определяющие рамочные условия осуществления процесса управления капиталом предприятия, его доходами, расходами и инвестициями;

2. систему целей финансовой деятельности предприятия и набор привязанных к ним финансовых методов, приемов и инструментов их достижения.

Принципы финансовой политики отражают положения долгосрочного характера, определяющие границы принятия управленческих решений в процессе управления фи-

нансами. Их формирование должно быть основано на сознательном использовании объективных законов и норм законодательного регулирования экономических отношений для обеспечения реализации поставленных целей.

Целеполагание – это одна из наиболее важных составляющих экономического содержания политики. Финансовая политика определяет цели управления финансами в рамках определенного временного интервала, адекватные внутреннему состоянию и внешнему окружению хозяйствующего субъекта.

Разработка обоснованных целей финансовой политики предприятия обеспечивается, на наш взгляд, при соблюдении следующих принципов:

1. ориентированность на общеэкономические цели. Финансовая политика должна быть подчинена стратегическим целям функционирования и развития предприятия и способствовать их достижению;

2. непрерывность, гибкость и адаптивность. Цели предприятия должны разрабатываться с учетом прошлых достижений деятельности предприятия, в которые необходимо вносить корректировки, адекватные изменениям внутренней и внешней среды функционирования предприятия;

3. системность. Проявляется в необходимости обеспечения максимально возможной сбалансированности и увязки стратегических, тактических и оперативных планов, учете прогнозов развития макроэкономической среды функционирования предприятия;

4. формализация и реализуемость. Означает, что цели финансовой политики должны быть четко сформулированы, а механизм ее реализации должен соответствовать поставленным целям и возможностям предприятия;

5. эффективность. Должны быть разработаны критерии и параметры оценки достижения целей и задач финансовой политики, определяющие результативность ее реализации;

6. единство и взаимосвязь всех направлений финансовой политики.

В процессе формирования финансовой политики должны быть учтены и согласованы интересы основных участников деятельности предприятия: собственников, которые устанавливают цели управления финансовыми ресурсами, доходами, капиталом; менеджеров высшего и среднего звена, которые являются непосредственными субъектами реализации финансовой политики и сотрудников предприятия, которые в рамках должностных полномочий и своей компетенции ежедневно решают задачи функционирования предприятия.

Необходимой составляющей экономического содержания финансовой политики является набор методов и инструментов управления финансами.

Полагаем, что оптимальная политика может иметь место только при условии, что применяемые методы, приемы и инструменты четко привязаны к конкретным целям управления финансовой деятельностью.

Наиболее полно, на наш взгляд, содержание финансовой политики предприятия проявляется в ее функциях. До сих пор они в экономической литературе не рассматривались. Полагаем, что основными функциями финансовой политики предприятия являются:

1. координирующая функция. Наличие финансовой политики обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления финансами предприятия в процессе формирования и использования целевых денежных фондов. С помощью этой функции финансовой политики осуществляется согласованное функционирование всех систем предприятия: производственной, маркетинговой, снабженческой, финансовой, и других;

2. контрольная функция. Сущность ее состоит в том, что финансовая политика посредством определенных индикаторов способна отражать и тем самым контролировать финансовое состояние предприятия, сопоставлять его с планируемым, желаемым состоянием. Финансовая политика выступает средством обратной связи между субъектами и объектами управления;

3. оценочная или информационная функция. Предприятие, формируя финансовую политику в целом, по тем или иным направлениям финансовой деятельности, в частности, может активно влиять на показатели ликвидности и платежеспособности, деловой активности и рентабельности, а следовательно и на принятие решений различными социальными и профессиональными группами. Все это, в конечном итоге,

формирует рыночную стоимость и деловую репутацию предприятия.

Учитывая вышеизложенное, мы попытались дать свое определение данной категории. Финансовая политика предприятия, на наш взгляд, - это часть экономической политики предприятия, избранная собственниками финансовая идеология, выражающаяся в установлении основополагающих принципов, целей и методов управления финансовыми отношениями, финансовыми и денежными ресурсами, капиталом (основным и оборотным), доходами, расходами и инвестициями предприятия. В этом определении, в отличие от приведенных в начале данной статьи, показана субординация общеэкономических и финансовых целей предприятия, необходимость выбора наиболее эффективных методов и инструментов в процессе разработки его финансовой политики.

Финансовая политика предприятия является надстроечной категорией, производной от экономической категории «финансы» и имеет двойственную природу. С одной стороны, она формируется с учетом объективных законов и различных социально-экономических условий развития общества и предприятия. С другой стороны, при ее разработке учитываются нормативно-правовая база, в рамках которой функционируют субъекты хозяйствования, политика, проводимая вышестоящими государственными и муниципальными уровнями управления. Успех реализации финансовой политики предприятия зависит от своевременной фиксации изменений в правовом поле и государственной экономиче-

ской политике, правильной их интерпретации собственниками бизнеса и высшим управляющим персоналом.

На конкретное содержание финансовой политики отдельного хозяйствующего субъекта оказывает влияние множество внешних и внутренних факторов. Основными внутренними факторами, определяющими экономическое содержание финансовой политики, являются организационно-правовая форма предприятия, отраслевая принадлежность, вид и масштаб производственно-коммерческой деятельности. К внешним факторам можно отнести существующее финансовое законодательство, государственную экономическую политику, конъюнктуру финансового и товарного рынков. Эти и другие факторы определяют специфику финансовых отношений предприятий, особенности кругооборота капитала, влияют на выбор форм и методов реализации целей и задач его финансовой политики.

Исследование экономического содержания финансовой политики, на наш взгляд, является первым шагом на пути к практическому использованию такого мощного инструмента воздействия на экономическое положение предприятия как финансовая политика. Именно четкость в определении целей и задач осуществления всех видов деятельности, правильность выбора из всего многообразия конкретного набора финансовых методов и инструментов для достижения поставленных целей позволят обеспечить бескризисное функционирование и устойчивое развитие аграрных предприятий Рос-

Финансовая политика предприятия

сии.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

И.А. ГОРЕЛКИНА,
доцент кафедры финансов и кредита

Успешное функционирование организации в рыночной экономике возможно только при условии использования современной системы управления финансами, т.е. финансового менеджмента. На практике финансовый менеджмент конкретной организации реализуется посредством проведения финансовой политики. Финансовую политику определяют учредители, собственники исходя из обеспечения интересов деятельности организации для достижения её стратегических и тактических целей.

Прибыль, точнее, ее максимизация, выступает непосредственной целью производства в любой отрасли национальной экономики. Она является не только целевым показателем, но и категорией производства и распределения. Она связана с производством и является его конечным результатом. С другой стороны прибыль - продукт распределительных отношений, с которыми она неразрывно связана по поводу распределения национального дохода, в связи с чем, при его распределении становится источником фонда накопления и в определенной части фонда потребления. Отношения распределения и перераспределения прибыли многосторонни, и складываются между работниками и организацией, между субъектами хозяйствования в

сфере их деятельности, между ними и финансово-кредитной системой.

Все эти отношения возникают по поводу формирования фондов денежных средств, используемых для общественного потребления, покрытия государственных расходов, стимулирования, развития непосредственно хозяйствующих субъектов в сфере материального производства.

Согласно «Методическим рекомендациям по разработке финансовой политики предприятия» (приказ Министерства экономики РФ от 1 октября 1997г. № 118), которые предназначены «...для организации на предприятии современных систем управления финансами и разработки финансовой политики предприятия» к основным направлениям разработки финансовой политики относятся:

- 1) анализ финансово-экономического состояния предприятия,
- 2) разработка учетной и налоговой политики,
- 3) разработка кредитной политики,
- 4) управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью,
- 5) управление издержками, включая выбор амортизационной политики,
- 6) выбор дивидендной политики.

Как видно, разработку политики формирования и распределения прибыли данный законодательный документ не предусматривает. Не находит должного отражения это важное направление финансовой работы и в учебной литературе, посвященной финансовому менеджменту, формированию финансовой политики организации.

С точки зрения экономической сущности распределяемой прибыли она является источником финансирования, а именно одним из основных источников доходов государства и внутренних собственных финансовых ресурсов предприятия, источником доходов собственников, персонала предприятия. С точки зрения объекта распределения различаются конкретные виды прибыли – прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль.

Распределение прибыли относится к нестандартным финансовым решениям, то есть решениям, включающим множество элементов и показателей, требующих оптимизации. Принятие нестандартных финансовых решений, как известно, осуществляется по определенным этапам:

1. Определение целей.
2. Установление критериев достижения цели.
3. Проведение многовариантных расчетов.
4. Оценка вариантов и выбор наиболее оптимального.
5. Реализация принятого финансового решения.
6. Оценка достигнутых результатов по определенным ранее критериям.

При формулировании цели распределения прибыли целесообразно исходить из экономической сущности распределения прибыли, т.е. рассматривать её как один из важнейших источников финансовых ресурсов, обеспечивающий эффективное накопление и потребление хозяйствующего субъекта для достижения его стратегических и тактических целей.

Основная цель распределения прибыли должна быть определена в соответствии с поставленными целями конкретного предприятия – главная цель формулируется как максимизация благосостояния собственников путем максимизации рыночной стоимости предприятия, для её достижения определяется более конкретная цель исходя из учета условий функционирования в конкретном периоде времени.

На основе сформулированных целей определяются количественные и качественные параметры деятельности, которые должны быть достигнуты в процессе распределения прибыли. Здесь также следует формировать общие и частные показатели, которые позволят сориентировать персонал, менеджмент организации в ходе производственно-финансовой деятельности и будут являться критериями оценки её эффективности.

В качестве обобщающих показателей могут быть использованы как широко применяемые в российской экономике, например, рентабельность (производства, продаж, собственного капитала, активов), так и специфические показатели финансового менеджмента (добавленная экономическая стоимость, уровень

устойчивого темпа роста и другие).

Частные показатели целесообразно определять в зависимости от основных направлений использования прибыли – уплаты налоговых платежей, финансовое обеспечение социальных потребностей персонала, выплаты дивидендов, формирования резервного капитала, финансирования инвестиционной деятельности и т.п. Представляется, что для этого необходимо сформировать основные направления внутренней и внешней финансовой политики, направленные как на оптимизацию финансовых отношений и процессов внутри предприятия, так и на использование внешних финансовых факторов для достижения поставленных целей. В частности, для целей формирования политики распределения прибыли должны быть сформированы социальная политика, инвестиционная и дивидендная политики, налоговая политика, политика резервирования финансовых ресурсов, политика формирования прибыли. При этом социальная, налоговая политики и политика формирования прибыли являются элементами краткосрочной финансовой политики, а политика резервирования, дивидендная и инвестиционная – элементами долгосрочной финансовой политики. Для достижения целей предприятия необходима их внутренняя согласованность и сбалансированность.

Проведение прогнозных финансовых расчетов по распределению прибыли осуществляется по конкретным объектам распределения прибыли – от продаж, до налогообложения, чистой, нераспределенной между собственниками.

Целесообразно проведение многовариантных расчетов с учетом множества факторов – возможных размеров сформированной прибыли, различных пропорций распределения каждого вида прибыли, определения требуемого целевого размера прибыли и т.п. Такой подход обеспечит предвидение результатов на основе моделирования финансовых ситуаций, выявления возможных будущих изменений.

При рассмотрении финансовой работы, связанной с распределением прибыли в 2007г. в одном из предприятий - СХА «Свобода» Россошанского района Воронежской области - было выявлено, что на предприятии не конкретизированы цели получения прибыли и направления ее использования, не сформулирована финансовая политика, отсутствует система планирования распределения прибыли.

Проведя оценку финансово-хозяйственной деятельности за предыдущие три года, представляется, что в качестве основной цели деятельности на данном этапе следует определить достижение рентабельности, достаточной для самоокупаемости. В качестве основных показателей оценки эффективности распределения прибыли для предприятия можно предложить использовать показатели рентабельности активов по формуле Дюпона (ROA) и модифицированную формулу Дюпона (ROE), т.е. рентабельность собственного капитала.

Преимущества многофакторного метода расчета рентабельности в том, что данная методика позволяет оценить не только уровень рента-

бельности деятельности, но и за счет каких факторов он сформирован.

Кроме того, на рентабельность собственного капитала влияет экономическая эффективность привлечения кредита, который определяется на основе специфического показателя финансового менеджмента «Эффект финансового рычага -1». За отчетный период ROA составил 5,08% за счет 7,27% рентабельности продаж и 0,7 коэффициент оборачиваемости активов, величина ROE – 6,01% за счет 5,08% ROA и 1,18 финансового рычага. На значение ROE, как мы выяснили, повлияло экономически эффективное использование кредита, т.к. ЭФР-1 составил 1,183 ($ROE = ROA \times \text{ЭФР-1} = 5,08\% \times 1,183 = 6,01$). Решающим фактором в положительном значении ЭФР-1 явилось получение предприятием средства из Федерального бюджета в виде субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученных в российских кредитных организациях.

Налоговая политика определяется выбранной системой налогообложения. Данное предприятие перешло на уплату единого сельскохозяйственного налога и за отчетный период из-за отсутствия налоговой базы налоговые платежи из прибыли не осуществляются. Таким образом, минимизация налоговых платежей очень выгодна для формирования дивидендной и инвестиционной политики.

В части разработки политики резервирования финансовых ресурсов следует предложить политику минимизации резервного капитала, что означает формирование мини-

мального резервного капитала в размере 15% от уставного капитала, что будет соответствовать нормам законодательства и Уставу артели (в отчетном периоде резервный капитал в балансе отсутствует).

СХА «Свобода» придерживается консервативной дивидендной политики, однако нет четкого её закрепления в Уставе артели. Предлагается переход от консервативной к умеренной дивидендной политике с применением метода экстрадивидендов, т.е. установлением минимального размера дивидендов в процентах от чистой прибыли с условием возможной надбавки в отдельные периоды.

В Уставе артели целесообразно закрепить формирование размера дивидендов (на уровне 5% от чистой прибыли). Предлагаемый нами тип дивидендной политики характеризуется высокой связью с финансовыми результатами деятельности предприятия, а также позволяет увеличивать размер дивидендов в периоды благоприятной хозяйственной конъюнктуры, не снижая при этом уровень инвестиционной активности.

В организации по отношению к инвестиционным решениям применяется консервативная политика, так как производится только замена износившихся основных средств и другие безрисковые инвестиции с быстрой окупаемостью. По отношению к источникам финансирования инвестиций применяется умеренная политика, поскольку в качестве источников финансирования используются как собственные средства предприятия (амортизация, прибыль) и долгосрочный кредит. Таким обра-

зом можно сделать вывод, что в СХА «Свобода» применяется умеренная комплексная инвестиционная политика.

В условиях функционирования национального проекта «Развитие АПК» правительством принимаются меры по повышению уровня технологической оснащенности сельскохозяйственных товаропроизводителей, в том числе на основе развития лизинговых инструментов и долгосрочного кредитования.

В этой связи предлагаем СХА «Свобода» изменить политику в отношении инвестиционных решений, перейти от консервативной к умеренной политике, что предполагает ориентацию инвестиционной деятельности предприятия не на простое воспроизводство основных фондов, а на расширенное его воспроизводство, в том числе модернизацию, реконструкцию.

Инвестиционную политику в отношении источников следует сохранить умеренной. Это позволит артели обновить производственную базу, тем самым заложить предпосылки для более рентабельной работы и достигнуть более высокого уровня развития.

Обоснование социальной политики предприятия связано с уров-

нем и составом проводимых им социальных выплат. Для определения величины этих расходов целесообразно сопоставить достигнутый за отчетный период уровень материальной помощи, материального поощрения, благотворительных выплат и т.п. с размером фонда оплаты труда работников, со среднегодовой оплатой труда рабочих и служащих, оценить уровень текущей ликвидности, денежные потоки и другие факторы.

В процессе реализации политики распределения прибыли при изменении условий внешней и внутренней финансовой среды изначально определенные параметры и показатели распределения прибыли могут быть скорректированы с одновременной корректировкой текущих целей и уточнением частных результативных показателей.

Рассмотренная схема формирования политики распределения прибыли повысит качество финансовой работы, позволит осуществлять более действенный контроль за пропорциями потребления и накопления, что будет способствовать более эффективной деятельности предприятия в современных условиях рыночной экономики.

Антикризисное управление финансами предприятий

ОСОБЕННОСТИ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕН- НЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

З.А. КРУШ,

профессор кафедры финансов и кредита,

Ю.В. ТКАЧЕВА,

аспирант кафедры финансов и кредита

Тенденции последних лет позволяли предположить, что проблемы финансовой несостоятельности и преодоления кризисного состояния перестали быть первоочередными для российских предприятий. Сокращение неплатежей, развитие инновационных технологий кредитования, рост производства и объемов продаж, обусловленный некоторым улучшением уровня жизни, условий труда и качества продукции, позволили строить оптимистические прогнозы экономического роста аграрных формирований.

Но события 2008 г. привели к тому, что вопрос несостоятельности сельскохозяйственных предприятий снова приобрел статус массовости. В этой ситуации реализация мер по их финансовой поддержке невозможна без качественной диагностики финансовой несостоятельности и выявления её особенностей, связанных с осуществлением сельскохозяйственного производства.

Исходя из того, что диагностика финансовой несостоятельности понимается нами как логико-индикативная система, направленная на выявление показателей финансо-

вой несостоятельности конкретного хозяйствующего субъекта и основанная на методах экономического анализа, прогнозирования вероятности банкротства и возможности его предотвращения, то она позволяет не только оценить положение предприятия с финансовых позиций, но и выявить индикаторы развития и возникновения финансовой несостоятельности.

Финансовая несостоятельность имеет, на наш взгляд, двойственную природу: в статике – это особо неблагоприятное финансовое состояние, а в динамике – это процесс, направленный к банкротству. Поэтому полагаем, что эффективная диагностика финансовой несостоятельности, может быть обеспечена при реализации следующих этапов (рис.1).

Такой подход, на наш взгляд, позволяет реализовать задачи диагностики в системе финансового оздоровления и выявить меры, принятие которых должно производиться на государственном уровне.

Как было отмечено выше, первым этапом диагностики финансовой несостоятельности предприятия яв-

Антикризисное управление финансами предприятия

ляется, на наш взгляд, идентификация среды его деятельности. Так как влияние внешних и внутренних факторов взаимосвязано, то мы полага-

ем, что негативное влияние одних будет частично компенсироваться или усиливаться другими.

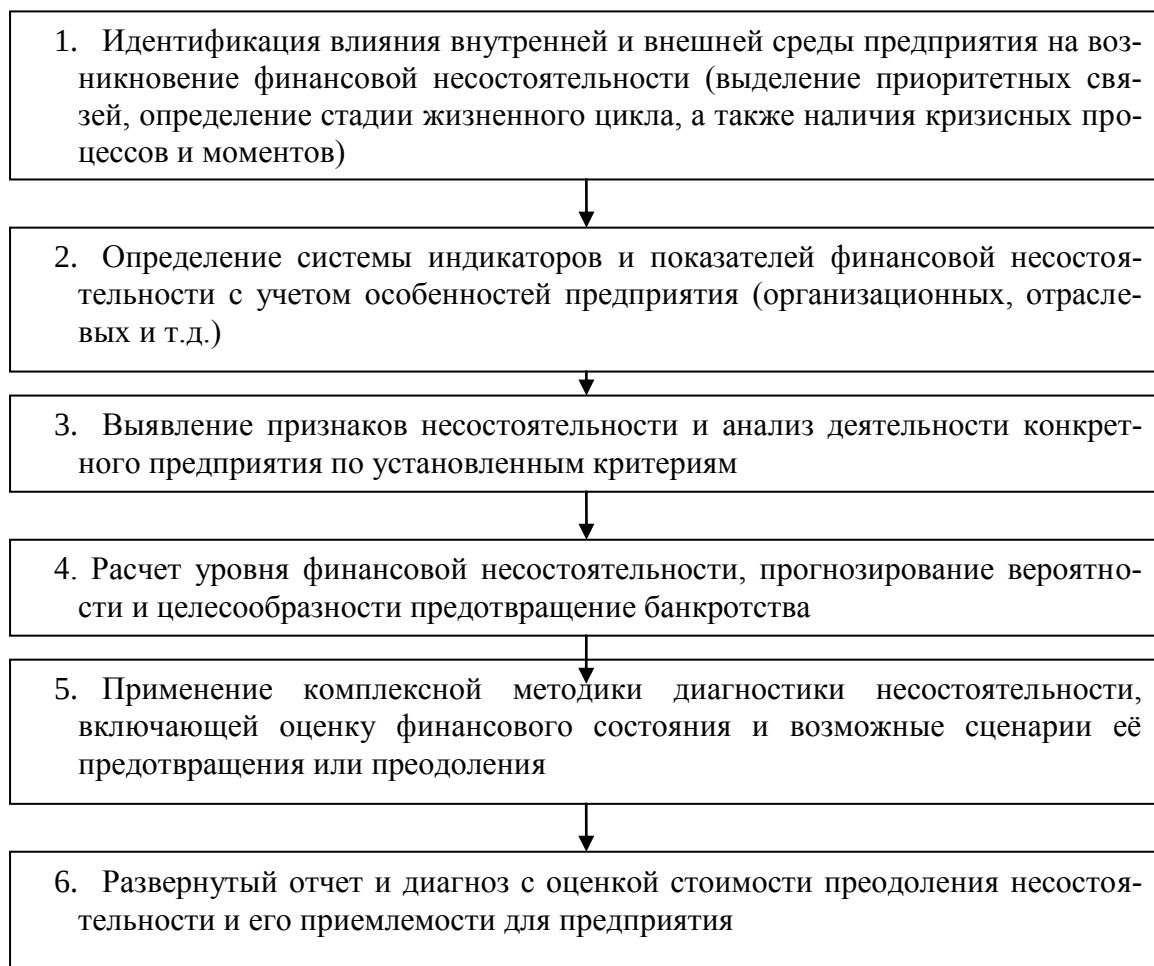


Рис 2. Алгоритм проведения диагностики финансовой несостоятельности предприятия

Для оценки среды деятельности предприятий сельского хозяйства, мы исходим из следующих положений:

1. политика государства по отношению к сельскому хозяйству (преобладают отрицательные факторы);

2. потенциал и реализация внутренних факторов сельскохозяйственных предприятий (при отсутствии поддержки от государства, банков и других отраслей, сглаживающей или заменяющей влияние

внешней среды,- практически нулевой).

Следовательно, преодолеть негативное влияние внешних условий и выйти на среднюю эффективность способно весьма ограниченное число хозяйствующих субъектов.

Таким образом, на первом этапе диагностики можно сделать вывод, что преодоление финансовой несостоятельности сельскохозяйственных предприятий возможно только при условии предельной эффективности использования ими своего внутрен-

него потенциала или при улучшении влияния внешних факторов. Это даст дополнительную возможность выжить хотя бы предприятиям с минимально допустимой эффективностью.

Для определения на втором этапе системы индикаторов и показателей финансовой несостоятельности полагаем целесообразным рассмотреть особенности обуславливающих её в сельском хозяйстве процессов.

В работах экономистов-аграрников рассматривается позиция специфичности сельскохозяйственных предприятий, которая определяется существенным влиянием природных факторов. В их составе выделяют: земельные, водные, метеорологические и биологические. Взаимодействие всех этих факторов производства сельскохозяйственной продукции имеет свои особенности.

Предприятия сельского хозяйства вследствие особенностей производства и реализации продукции оказываются слишком чувствительными к доступности финансовых ресурсов, размер которых в этих условиях ограничен. Поэтому специфическими индикаторами несостоятельности аграрных предприятий наряду со снижением показателей эффективности, ухудшением структуры капитала, увеличением его цены, ростом неплатежей, является также сокращение природного потенциала предприятия, проявляющееся в снижении урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности животных, нарушении севооборота и др.

Обозначив основные особенности сельхозпредприятий, влияющие

на выбор индикаторов и показателей финансовой несостоятельности сельскохозяйственных предприятий, на третьем этапе становится возможным выявление её поверхностных симптомов.

Симптомы несостоятельности можно обнаружить по данным бухгалтерской отчетности. Следует разделить их на два вида: первичные, обнаружить которые несложно по первым двум формам бухгалтерской отчетности (убытки, отрицательные тенденции изменения отдельных показателей и др.), и вторичные, раскрытие которых требует анализа данных бухгалтерского учета предприятия (состояние расчетов с контрагентами, штрафные санкции и др.). Чтобы сгладить влияние субъективных факторов, связанных с особенностями ведения бухгалтерского учета на предприятии в отношении качества и объема данных, а также степени их детализации для различных целей, рассмотрим показатели финансовой отчетности, доступные любым аналитикам.

Оценка первичных симптомов по качественным показателям финансовой деятельности (наличие убытков, рост дебиторской и кредиторской задолженности, уменьшение активов) двадцати шести сельскохозяйственных предприятий Павловского района Воронежской области (табл.1) позволила нам выявить три группы предприятий: первая - где первичные симптомы несостоятельности по данным бухгалтерской отчетности отсутствуют (5 предприятий), вторая - где они имеются (в основном по росту дебиторской и кредиторской задолженности - 11), третья - где та-

Антикризисное управление финансами предприятия

кие признаки преобладают(10).

Таблица 10. Первичные симптомы финансовой несостоятельности предприятий сельского хозяйства Павловского района Воронежской области в 2007 году

Сельскохозяйственные предприятия	Наличие прибыли (+) или убытков(-)			Сокращение(+) (рост-) задолженности		Рост(+) (снижение-) активов			Угроза несостоятельности
	Нераспределенная	От основной деятельности	Чистая	Дебиторской	Кредиторской	Основные средства	Запасы	Валюта балан-	
ОАО "Мир"	-	+	+	+	-	-	+	+	+
ЗАО "Славяне"	+	+	+	+	+	+	+	+	-
ЗАО "Родина"	+	+	+	-	+	+	+	+	-
ООО "Красный Дон"	+	+	+	-	-	+	+	+	-+
ЗАО "Александровское"	+	-	+	+	+	-	-	-	+
СХА "Воронцовская"	+	+	+	+	+	+	+	+	-
СХА "Заря"	+	+	+	+	-	-	+	+	-+
СХА (колхоз) "Лосево"	+	-	+	+	+	+	+	+	-
ЗАО "Лосево"	+	+	+	-	+	-	-	-	+
СХА "Светлый путь"	-	-	-	-	+	-	-	-	+
ЗАО "Герино"	-	+	+	-	-	+	+	+	+
СХА "Рассвет"	+	+	+	-	-	+	+	+	-+
СХА (колхоз) племзавод "Дружба"	+	+	+	-	-	+	+	+	-+
СХА (колхоз) им. Дзержинского	+	+	+	-	-	-	+	+	+
ПТ "СХА им.Дзержинского и К"	+	+	-	+	-	-	+	+	+
ООО "Нива"	+	+	+	+	+	+	+	+	-
ЗАО "Павловская МТС"	+	+	+	-	+	-	+	+	-+
ЗАО "Агрофирма Павловская нива"	+	+	+	-	-	+	+	+	-+
ООО "Павловскинвест"	+	+	+	+	-	-	-	-	+
ЗАО "Павловскрыбхоз"	+	+	-	-	+	+	+	+	-+
ЗАО "Восход-2"	+	+	-	-	-	-	+	+	+
ЗАО "Доно-Битюгский рыбак"	+	+	-	+	-	+	+	+	-+
ЗАО "Гарант-Агро"	+	+	-	-	+	+	+	+	-+
ООО СХП "Донские сады"	+	+	+	-	-	+	+	+	-+
ООО "Агрофирма Тихий Дон"	+	+	+	-	-	+	+	+	-+
ООО "Лосевская ИПС"	+	+	+	-	+	-	-	+	+

На четвертом этапе рассмотрим результативность применения основных методик оценки финансовой несостоятельности и прогнозирова-

ния банкротства. Наиболее широко в настоящее время для прогнозирования банкротства используются два подхода: количественный, основан-

ный на оценке его вероятности по определенным критериям - неудовлетворительной структуре баланса, ликвидационной стоимости (метод Уилкокса), доходности активов, капитала, зависимости и рыночной стоимости предприятия (различные модели Альтмана); и качественный, при котором решение о несостоятельности и возможности банкротства выносится на основании определения типа финансовой устойчивости и оценки финансового состояния предприятия (по обеспеченности запасов и затрат соответствующими источниками их покрытия, балльная оценка Правительства РФ 2003г., методика ФСФО РФ 2001г. и др.).

Так как применение процедур банкротства обычно направлено на вывод из оборота части или всего капитала с целью его возврата кредиторам, то и его прогнозирование часто основывается на сопоставлении размера источников и сложившейся стоимости активов (в исследуемый период по отношению к сельскохозяйственным предприятиям Павловского района Воронежской области процедуры банкротства не применяются).

Эффективность признания предприятия несостоятельным на основании выводов о неудовлетворительной структуре баланса оспаривается многими экспертами в области финансового анализа, но нельзя отрицать, что это первая и наиболее доступная из методик, разработанных российскими учеными. Для российских предприятий требование одновременного соответствия показателей бухгалтерского баланса двум критериям Постановления Прави-

тельства РФ N 498 от 20.05.94 г "О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятия" почти невыполнимо, что позволяло объявить банкротами подавляющее большинство предприятий.

Как видим из данных таблицы 2, по результатам оценки на современном этапе проблема ликвидности баланса предприятий сельского хозяйства также актуальна и встречается у 30% предприятий: неудовлетворительная структура баланса отмечена в 2006г. у восьми предприятий, а в 2007г – у шести. Несмотря на недостатки данной методики, критерии, заложенные в ней, используются в различных подходах, поэтому полученные с её помощью результаты помогают скоординировать дальнейшие исследования.

Практические расчеты ликвидационной стоимости сельскохозяйственных предприятий Павловского района по методу Д.Уилкокса выявили два случая вероятности банкротства, притом в одном из них она была исключена в следующем 2008году, то есть можно говорить о сохранении имущества предприятий.

Результаты применения двухфакторной модели Альтмана свидетельствуют о небольшом риске банкротства (менее 50%) всех предприятий из совокупности, что при комплексной оценке различных подходов позволяет сделать вывод, что ликвидность и финансовая зависимость сельскохозяйственных предприятий на современном этапе находится в норме.

Прогнозирование банкротства на основе пятифакторной модели

Альтмана позволяет говорить о недостаточной эффективности используемых активов в предприятиях Павловского района, так как большинство коэффициентов, включенных в модель, выявляют их низкую рентабельность.

Оценка типа финансовой устойчивости предприятий по обеспеченности запасов и затрат экономически обоснованными источниками финансирования, показала, что запасы и незавершенное производство исследуемых предприятий не обеспечиваются в достаточном объеме за счет собственных оборотных средств, краткосрочных кредитов и нормативной кредиторской задолженности. Поэтому финансовая устойчивость (нормальная и абсолютная) отмечается в основном у специализированных хозяйств, а остальные являются финансово неустойчивыми: находятся в предкризисном или кризисном состоянии.

В основу балльной оценки заложена результативность вложения средств по критерию их возвратности и чувствительности к финансовому оздоровлению.

Согласно ей возможно попадание предприятия в одну из пяти групп соответственно финансовому состоянию, притом отнесение к трем худшим группам свидетельствует о том, что на предприятии имеются необратимые банкротные процессы, которые невозможно устранить профилактическими мерами.

Однако, данные таблицы 2, позволяют судить о динамике улучшения финансового состояния пред-

приятий и активной политике финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий Павловского района, так как её применение позволило в течение года десяти предприятиям повысить класс финансовой устойчивости, а ЗАО «Александровское» предотвратить опасность банкротства.

Федеральной Закон от 09.07.2002г № 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных организаций» и методика оценки финансового состояния, представленная для его практического применения в Постановлении ФСФО №16, содержат несколько большее количество параметров, но не исключают и использование вышеперечисленных.

Многие эксперты считают критерии оценки финансовой несостоятельности сельскохозяйственных предприятий в указанной методике достаточно обоснованными, но мы полагаем, что набор основных финансовых коэффициентов них недостаточно эффективен и характеризует, скорее, состояние общего менеджмента предприятия, чем состояние его финансов. В частности, в их состав не включены такие важнейшие показатели как коэффициенты маневренности, соотношения кредиторской и дебиторской задолженности, показатели деловой активности, рентабельности производства и др., без которых нельзя оценить причины невыполнения обязательств как основного принципа, выполнение которого реализуется в указанной методике.

Таблица 11. Оценка уровня финансовой несостоятельности сельскохозяйственных предприятий Павловского района Воронежской области

Сельскохозяйственные предприятия	Методики прогнозирования банкротства								Методики оценки типа финансовой устойчивости и финансового состояния					
	Неудовлетворительная структура баланса		Метод Уилкокса		Двух факторная модель		Модель Альтмана		По обеспеченности запасов и затрат источниками финансирования		По балльной оценке класса финансовой устойчивости		Оценка платежеспособности по методике ФСФО РФ	
	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.
ОАО "Мир"	-	-	-	-	-	-	высокая	высокая	кризисное	кризисное	2	2	-	-
ЗАО "Славяне"	-	-	-	-	-	-	мала	мала	кризисное	абсолютная	2	1	+	+
ЗАО "Родина"	-	-	-	-	-	-	средняя	средняя	кризисное	неустойчивое	2	2	+	+
ООО "Красный Дон"		-	-	-	-	-	средняя	средняя	абсолютная	нормальная		2	+	+
ЗАО "Александровское"	+	-	+	-	-	-	высокая	средняя	кризисное	неустойчивое	5	2	-	+
СХА "Воронцовская"	-	+	-	-	-	-	высокая	высокая	кризисное	неустойчивое	3	3	-	-
СХА "Заря"	-	-	-	-	-	-	высокая	высокая	неустойчивое	нормальная	2	1	+	+
СХА (колхоз) "Лосево"	-	-	-	-	-	-	высокая	высокая	абсолютная	абсолютная	1	1	+	+
ЗАО "Лосево"	-	+	-	-	-	-	средняя	средняя	кризисное	неустойчивое	2	2	-	+
СХА "Светлый путь"	+	+	+	-	-	-	высокая	высокая	кризисное	неустойчивое	3	3	-	-
ЗАО "Герино"	+	+	-	+	-	-	высокая	высокая	кризисное	кризисное	5	5	-	-
СХА "Рассвет"	-	-	-	-	-	-	средняя	средняя	нормальная	абсолютная	1	1	+	+
СХА (колхоз) племзавод "Дружба"	-	-	-	-	-	-	высокая	средняя	абсолютная	абсолютная	1	1	+	+
СХА (колхоз) им.Дзержинского	-	-	-	-	-	-	высокая	высокая	нормальная	кризисное	2	2	+	+
ПТ "СХА им.Дзержинского и К"	-	-	-	-	-	-	высокая	высокая	абсолютная	неустойчивое	1	2	+	-
ООО "Нива"	-	-	-	-	-	-	средняя	средняя	кризисное	кризисное	2	2	+	+
ЗАО "Павловская МТС"	+	-	-	-	-	-	высокая	высокая	кризисное	кризисное	4	2	-	-
ЗАО "Агрофирма Павловская нива"	+	+	-	-	-	-	высокая	средняя	кризисное	кризисное	4	4	-	-
ООО "Павловскинвест"	+	-	-	-	-	-	высокая	средняя	неустойчивое	неустойчивое	3	2	-	-
ЗАО "Павловскрыбхоз"	-	-	-	-	-	-	мала	высокая	нормальная	абсолютная	2	1	+	+
ЗАО "Восход-2"	+	-	-	-	-	-	высокая	высокая	кризисное	кризисное	2	2	-	-
ЗАО "Доно-Битюгский рыбак"	-	-	-	-	-	-	высокая	высокая	абсолютная	нормальная	1	1	+	+
ЗАО "Гарант-Агро"	-	-	-	-	-	-	высокая	средняя	кризисное	нормальная	3	1	-	+
ООО СХП "Донские сады"	-	+	-	-	-	-	низкая	мала	неустойчивое	абсолютная	2	1	-	+
ООО "Агрофирма Тихий Дон"	+	-	-	-	-	-	высокая	мала	неустойчивое	абсолютная	3	1	-	+
ООО "Лосевская ИПС"	-	-	-	-	-	-	мала	мала	абсолютная	абсолютная	2	1	-	-

Антикризисное управление финансами предприятий

Интересную градацию позволяет получить методика, разработанная для определения финансового состояния сельскохозяйственных районов Всероссийским институтом аграрных проблем и информатики им.А.А.Никонова, но также вполне применимая, на наш взгляд, для оценки финансового состояния предприятий. В систему оценки положены простые критерии: коэффи-

циент задолженности (К), рассчитываемый как отношение превышения суммы краткосрочных кредиторской задолженности и кредитов над дебиторской к выручке от реализации продукции, работ и услуг, и прибыль до налогообложения (П), - которые после нашей обработки и обобщения выглядят следующим образом (табл.3).

Таблица 12. Возможные результаты оценки финансового состояния сельскохозяйственных предприятий по методике Всероссийского института аграрных проблем и информатики им.А.А.Никонова

Варианты	$K \leq 0,5$	$0,5 < K \leq 1$	$1 < K \leq 2$	$2 < K \leq 4$	$K > 4$
$P \geq 0$	Финансово благополучные	Временно неплатежеспособные (прибыльные)	Неплатежеспособные (прибыльные)	Несостоятельные (прибыльные)	Разваленные
$P < 0$	Временно неплатежеспособные (убыточные)	Неплатежеспособные (убыточные)	Несостоятельные (убыточные)	Разваленные	Разваленные

Полагаем, что данные параметры при дополнении их показателями интенсивности использования земли и производительности труда, позволяют получить при сравнении комплексную оценку состояния сельхозпредприятий и выявить проблему разрешения их финансовой несостоятельности.

Недостаток этой методики - в невозможности её применения для прогнозирования состоятельности предприятия, так как она оценивает лишь ситуацию, сложившуюся в отчетном периоде.

Так как каждая из представленных методик основывается на проявлении наиболее уязвимого показателя на определенном периоде деятельности предприятий, то наилучший результат, на наш взгляд,

принесет их комплексное использование для окончательной оценки финансовой несостоятельности предприятия, которое будет реализовываться на пятом этапе.

В частности, оценка финансового состояния может производиться на основании прогнозных балансов с элементами мониторинга основных показателей. Но как показали наши исследования (табл.4), все они подтвердили выявленные первичные симптомы финансовой несостоятельности более чем в половине случаев, что показывает возможность и важность экспертной оценки, и, кроме того, подтверждает эффективность выбранного порядка проведения диагностики.

Антикризисное управление финансами предприятий

Таблица 13. Результаты оценки состояния сельскохозяйственных предприятий Павловского района Воронежской области

Сельскохозяйственные предприятия	2006 г.	2007 г.
ОАО "Мир"	Временно неплатежеспособные (убыточные)	Неплатежеспособные (прибыльные)
ЗАО "Славяне"	Финансово благополучные	Финансово благополучные
ЗАО "Родина"	Финансово благополучные	Финансово благополучные
ЗАО "Александровское"	Неплатежеспособные (убыточные)	Финансово благополучные
СХА "Воронцовская"	Временно неплатежеспособные (убыточные)	Финансово благополучные
СХА "Заря"	Финансово благополучные	Финансово благополучные
СХА "Лосево"	Временно неплатежеспособные (убыточные)	Финансово благополучные
ЗАО "Лосево"	Финансово благополучные	Финансово благополучные
СХА "Светлый путь"	Несостоятельные (убыточные)	Временно неплатежеспособные (убыточные)
ЗАО "Герино"	Неплатежеспособные (убыточные)	Неплатежеспособные (прибыльные)
СХА "Рассвет"	Финансово благополучные	Финансово благополучные
СХА племзавод "Дружба"	Финансово благополучные	Финансово благополучные
СХА им. Дзержинского	Временно неплатежеспособные (убыточные)	Финансово благополучные
ПТ "СХА им. Дзержинского и К"	Финансово благополучные	Финансово благополучные
ООО "Нива"	Финансово благополучные	Финансово благополучные
ЗАО "Павловская МТС"	Временно неплатежеспособные (прибыльные)	Финансово благополучные
ЗАО "Агрофирма Павловская нива"	Временно неплатежеспособные (прибыльные)	Финансово благополучные
ООО "Павловскинвест"	Финансово благополучные	Финансово благополучные
ЗАО "Павловскрыбхоз"	Финансово благополучные	Временно неплатежеспособные (убыточные)
ЗАО "Восход-2"	Неплатежеспособные (прибыльные)	Несостоятельные (убыточные)
ЗАО "Доно-Битюгский рыбак"	Финансово благополучные	Временно неплатежеспособные (убыточные)
ЗАО "Гарант-Агро"	Временно неплатежеспособные (убыточные)	Временно неплатежеспособные (убыточные)
ООО СХП "Донские сады"	Финансово благополучные	Финансово благополучные
ООО "Агрофирма Тихий Дон"	Временно неплатежеспособные (прибыльные)	Финансово благополучные
ООО "Лосевская ИПС"	Временно неплатежеспособные (убыточные)	Финансово благополучные

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КАК ФАКТОР НЕДОПУЩЕНИЯ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

И.В. СЕДЛОВ,
доцент кафедры финансов и кредита,
А.А. ТОЛСТЫХ,
доцент кафедры ИОМАС,
Т.А. ИВАНОВА,
ассистент кафедры ИОМАС

В современной отечественной экономике перед многими предприятиями возникла проблема восполнения недостатка собственных оборотных средств. Она стала причиной не оптимальности денежного оборота, недостатка платежных средств для погашения срочных долгов и в результате - несостоятельности предприятий.

В литературе подчеркивается, что одним из наиболее важных и сложных этапов управления денежными потоками предприятия является их оптимизация.

По мнению Бланка И.А., основными направлениями оптимизации денежных потоков предприятия являются (рис. 1):

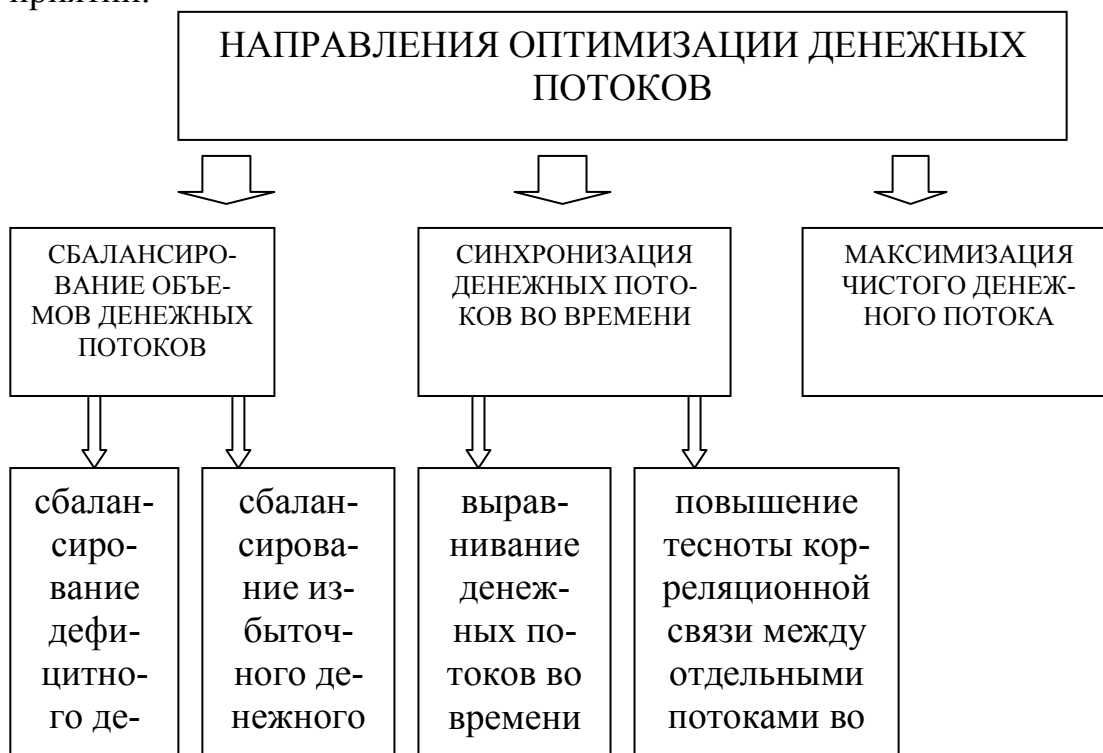


Рис. 1. Основные направления оптимизации денежных потоков предприятия

Сразу необходимо отметить, что направления оптимизации де-

нежных потоков в сельском хозяйстве будут иметь определенную специфику. Так, например, синхронизация денежных потоков во времени будет несколько затруднена в связи с сезонностью сельскохозяйственного производства и зависимостью от основных поставщиков и покупателей (региональные молокозаводы, мясокомбинаты, сахарные заводы).

Полагаем, что именно синхронизация (десинхронизация) денежного потока в конечном итоге определяет состоятельность (несостоятельность) предприятия. Причем, величина чистого денежного потока находится в прямой зависимости от возможностей синхронизации денежных потоков.

Как объективное явление реальной жизни денежный поток должен обладать некоторыми характеристиками, которые описывали бы его как с количественной, так и с качественной стороны. Количественной характеристикой, по нашему мнению является чистый денежный поток, а качественной характеристикой – платежеспособность или неплатежеспособность предприятия.

На размер чистого денежного потока оказывают непосредственное влияние размеры и сроки погашения дебиторской и кредиторской задолженности. Представляется, что с позиции платежеспособности эти два вида задолженности можно трактовать по разному. С одной стороны, дебиторская задолженность снижает чистый денежный поток, а кредиторская, напротив, увеличивает. Основываясь на утверждении о прямой зависимости между платежеспособностью и величиной чистого денеж-

ного потока, можно было бы считать, что дебиторская задолженность оказывает обратное влияние на платежеспособность, а кредиторская – прямое.

Однако, с другой стороны, кредиторская задолженность представляет собой обязательства предприятия, а дебиторская задолженность – денежные средства, вероятные к получению. С этой позиции, напротив, влияние дебиторской задолженности на платежеспособность является прямым, а кредиторской – обратным. Возникает противоречие, разрешение которого играет важную роль для обеспечения платежеспособности. Ответ кроется в оценке скорости оборота дебиторской и кредиторской задолженностей.

Большинство экономистов указывают, что для обеспечения платежеспособности необходимо превышение срока оборачиваемости кредиторской задолженности по сравнению с дебиторской («система ускорения-замедления платежного оборота»).

Практические исследования базируются на материалах отчетности Лискинского района Воронежской области за 2004-2006 гг.

Анализ денежных потоков показывает, что за исследуемый период по хозяйствам Лискинского района наибольшую роль в оттоке денежных средств играет формирование оборотных активов. Особенно это заметно в 2004 г. (табл. 1, рис. 2).

Кроме того, необходимо отметить, что рост оборотных и внеоборотных активов сопровождался пропорциональным ростом краткосрочных и долгосрочных обязательств. В

Антикризисное управление финансами предприятий

2005 г. ситуация несколько изменилась: в формировании внеоборотных активов основным источником стали собственные средства. Учитывая, что в 2005 г. в целом происходило погашение долгосрочных обязательств, прирост внеоборотных активов осуществлялся за счет собственных средств. Это положительный факт. В 2006 г. аналогично наблюдалось пропорциональное сочетание прироста

активов и обязательств сельскохозяйственных предприятий Лискинского района.

Все это наталкивает на мысль, что оптимизация денежных потоков в хозяйствах осуществляется традиционными методами, что является фактором недопущения несостоятельности и банкротства сельскохозяйственных предприятий.

Таблица 1. Анализ движения денежных средств косвенным методом по АКО Лискинского района

Влияние факторов	2004 г.	2005 г.	2006 г.
1. Увеличение (+), уменьшение (-) нераспределенной прибыли	325820	163058	101232
2. Увеличение (-), уменьшение (+) внеоборотных активов	-707848	-39467	-357493
Увеличение (-), уменьшение (+) нематериальных активов (остат.стоимость)	0	0	-690
Увеличение (-), уменьшение (+) основных средств (остат.стоимость)	-680658	-27345	-243350
Увеличение (-), уменьшение (+) незавершенного строительства	-27171	-12112	-111253
Увеличение (-), уменьшение (+) других активов	-19	-10	-2200
3. Увеличение (-), уменьшение (+) оборотных активов	-750763	212334	433842
Увеличение (-), уменьшение (+) запасов	-613476	-99424	292168
Увеличение (-), уменьшение (+) НДС	-43273	8269	9182
Увеличение (-), уменьшение (+) дебиторской задолженности	-86789	-119053	-44307
Увеличение (-), уменьшение (+) краткосрочных финансовых вложений	-5304	-1370	-97024
Увеличение (-), уменьшение (+) других активов	-1921	-756	-9525
4. Увеличение (+), уменьшение (-) капитала за исключением нераспределенной прибыли	383663	11739	71724
Увеличение (+), уменьшение (-) уставного капитала	129482	38540	71952
Увеличение (+), уменьшение (-) резервного капитала	23480	5450	-235
Увеличение (+), уменьшение (-) добавочного капитала	230701	-32251	7
Увеличение (+), уменьшение (-) других статей	325820	163058	101232
5. Увеличение (+), уменьшение (-) долгосрочных обязательств	470960	-10535	205691
Увеличение (+), уменьшение (-) кредитов и займов	417828	-1337	213389
Увеличение (+), уменьшение (-) прочих обязательств	53132	-9198	-7698
6. Увеличение (+), уменьшение (-) краткосрочных обязательств	286774	96044	405015
Увеличение (+), уменьшение (-) кредитов и займов	155494	49331	306296
Увеличение (+), уменьшение (-) кредиторской задолженности	129723	43058	99435
Изменение денежных средств	8606	8505	-7673

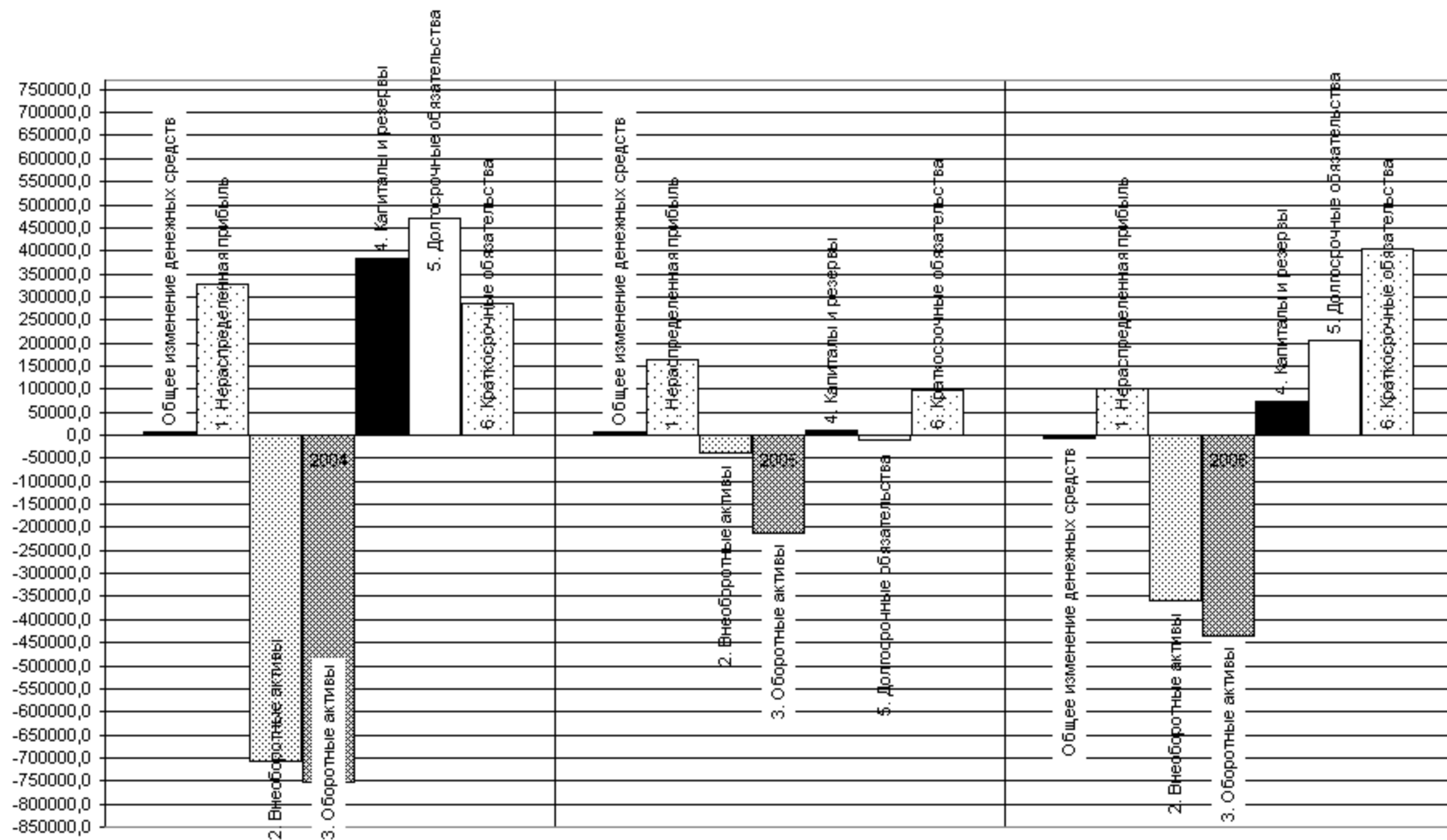


Рис. 2. Влияние факторов на изменение денежных средств АКО Лискинского района за 2004-2006 гг.

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕТОД МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.А. ЗАПОРОЖЦЕВА,
старший преподаватель кафедры финансов и кредита,
А.В. ТАТАРИНСКАЯ,
аспирант кафедры финансов и кредита

Система обеспечения финансовой устойчивости предприятия включает множество звеньев, немаловажную роль среди которых играет мониторинг.

Мониторинг финансовой устойчивости возможно проводить, используя разработанную нами инновационную модель мониторинга по методу «треугольника». Ее построение обосновывается системным подходом к движению ресурсов предприятия, а также принципами «золотого экономического правила», по которому Темп роста прибыли > Темп роста выручки > Темп роста

активов > 100%. К разработке этой модели был применен концептуальный подход «затраты – реализация – прибыль», отражающий причинно-следственные связи между факторами финансовой устойчивости и формирующий общую схему соподчиненных показателей в системе развития мониторинга финансовой устойчивости (ранее он был нами обоснован как базовый для формирования методов финансового мониторинга).

Схематично этот подход можно представить в виде рисунка 1.

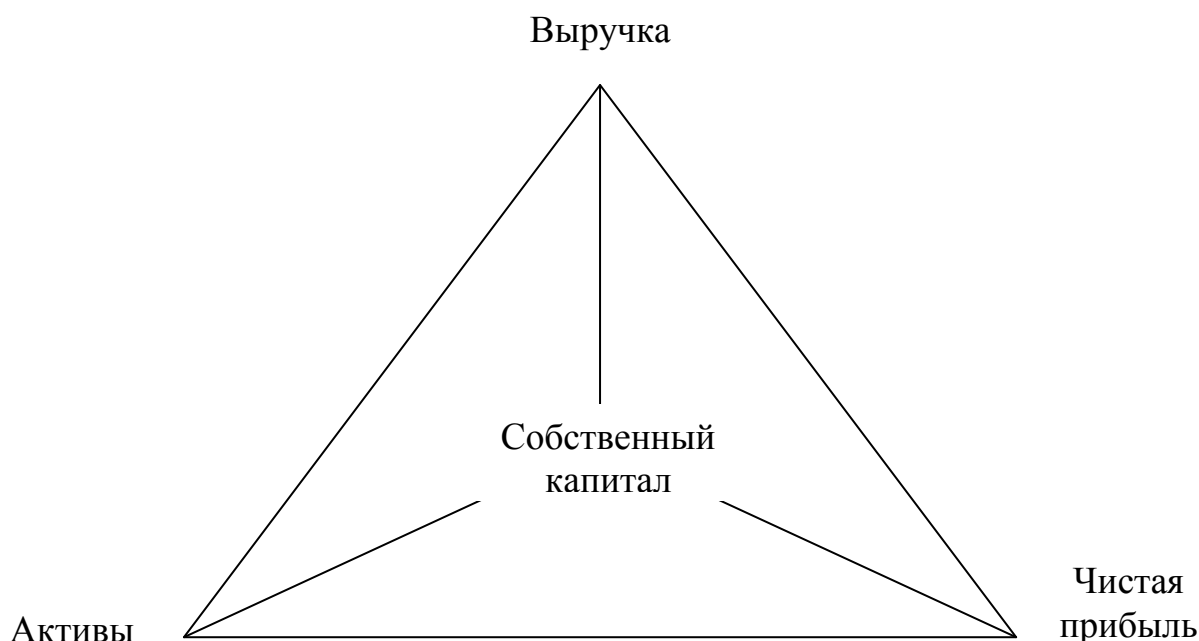


Рис. 1. Схема мониторинга по методу «треугольника»

Из рисунка 1 видно, что мониторинг финансовой устойчивости по предлагаемому нами методу «треугольника» может строиться, как на основе абсолютных показателей (собственного капитала, активов, выручки и чистой прибыли), их изменениях в динамике, так и на основе относительных – взаимосвязанных их соотношениях (например, чистая прибыль и собственный капитал – рентабельность собственного капитала; активы и выручка – оборачиваемость активов; активы и собственный капитал – финансовый рычаг; чистая прибыль и выручка – рентабельность продаж и т.д.).

В центре треугольника нами расположен собственный капитал. Это объясняется тем, что в настоящее время актуальными целями функционирования предприятия является не только получение прибыли и накопление капитала, но и повышение уровня финансовой устойчивости предприятия и обеспечение благосостояния собственников. В этой связи возникает дилемма вокруг собственного капитала. Поэтому мы предлагаем в рамках мониторинга изучать изменения темпов роста показателей, отслеживая при этом благоприятность большего прироста чистой прибыли по сравнению с собственным капиталом (что означает эффективность деятельности предприятия и для самого предприятия, и для его собственников, получающих достойные дивиденды).

Таким образом, опираясь на концептуальный подход построения мониторинга по методу «треугольника», «золотое экономическое правило» и обоснования, подкрепленные

теорией и практикой деятельности предприятий, нами выстроена следующая взаимосвязь динамики темпов роста показателей «треугольника» – большого и трех малых. Большой треугольник построен классически по «золотому экономическому правилу»: темп роста прибыли должен быть больше темпа роста выручки, больше темпа роста активов и больше 100%.

Следующая взаимосвязь: темп роста выручки должен быть больше темпа роста собственного капитала, больше темпа роста активов и больше 100%. Третья взаимозависимость: темп роста чистой прибыли должен быть больше темпа роста выручки, больше темпа роста собственного капитала и больше 100%. И последняя: темп роста чистой прибыли должен быть больше темпа роста собственного капитала, больше темпа роста активов и больше 100%.

Изучая эти показатели, исследуя, оценивая и контролируя изменения их значений в динамике, существует возможность обеспечения устойчивого функционирования предприятия в рыночной экономике.

Проследим динамику изменения значений показателей модели мониторинга по методу «треугольника» на примере ЗАО «Аннинское молоко».

На 01.01.2006 г. сложились следующие взаимозависимости показателей для ЗАО «Аннинское молоко» (рисунок 2).

На рисунке 2 видно, что выполняется «золотое экономическое правило» и все три указанные взаимозависимости. Для обеспечения финансовой устойчивости необходи-

Антикризисное управление финансами предприятий

мо сохранять данные соотношения.

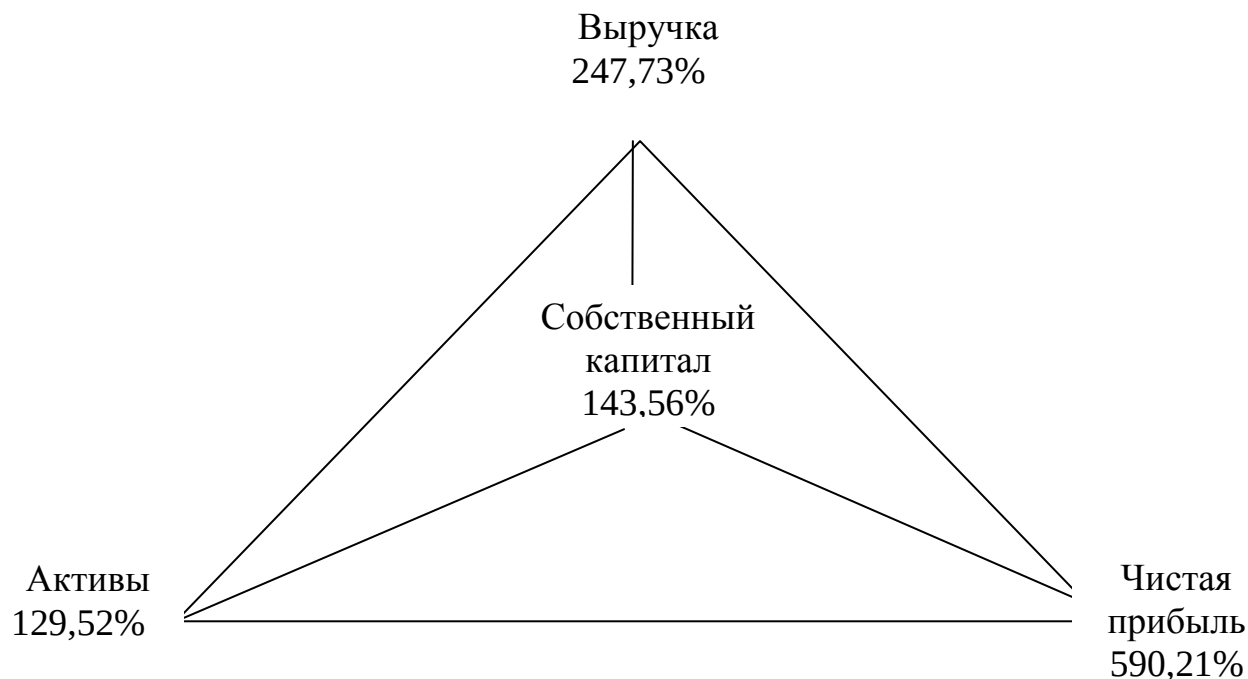


Рис. 2. Схема мониторинга по методу «треугольника» для ЗАО «Аннинское молоко» на 01.01.2006 г.

На 01.01.2007 г. взаимозависимости показателей модели мониторинга по методу «треугольника» для ЗАО «Аннинское молоко» несколько иные (рисунок 3).

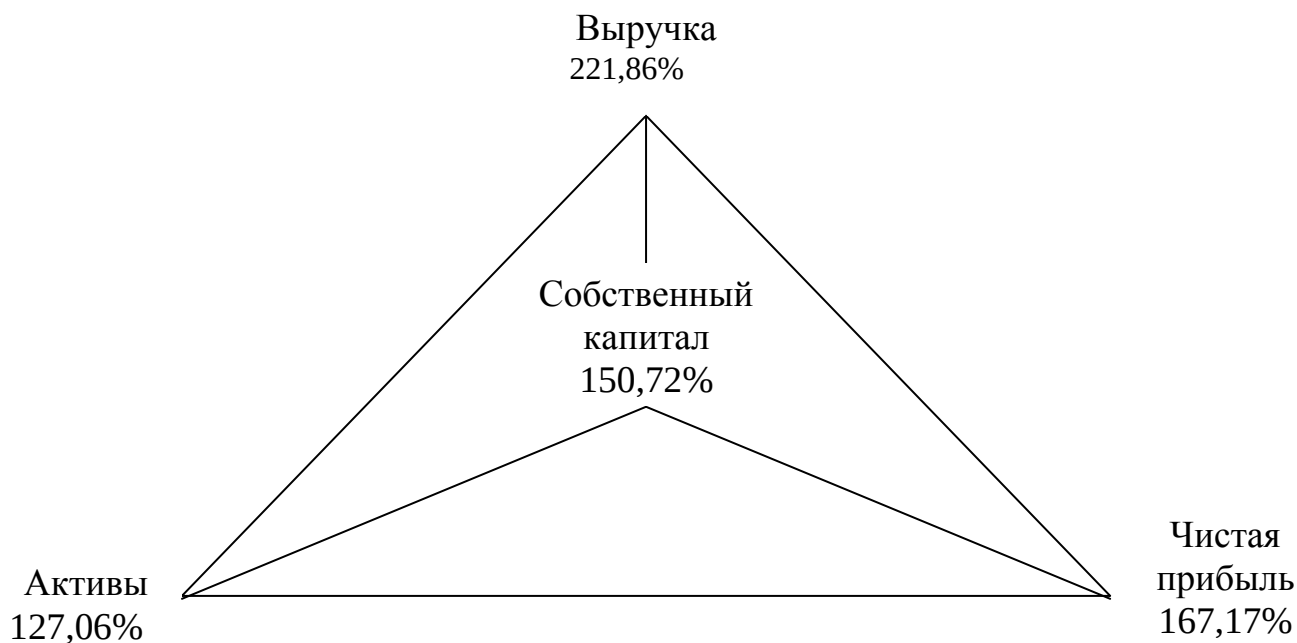


Рис. 3. Схема мониторинга по методу «треугольника» для ЗАО «Аннинское молоко» на 01.01.2007.

Данные расчеты свидетельствуют о том, что для обеспечения финансовой устойчивости ЗАО «Аннинское молоко» необходимо нара-

щивать чистую прибыль.

Для ЗАО «Аннинское молоко» выявлены следующие взаимозависимости показателей «треугольника» на 01.01.2008 года (рисунок 4).

Опираясь на проведенные расчеты, видно, что для обеспечения финансовой устойчивости ЗАО «Аннинское молоко» необходимо нара-

щивать объемы реализации продукции.

В динамике наблюдается снижение темпов роста выручки от реализации и чистой прибыли, то есть предприятию необходимо корректировать политику управления доходами и расходами.

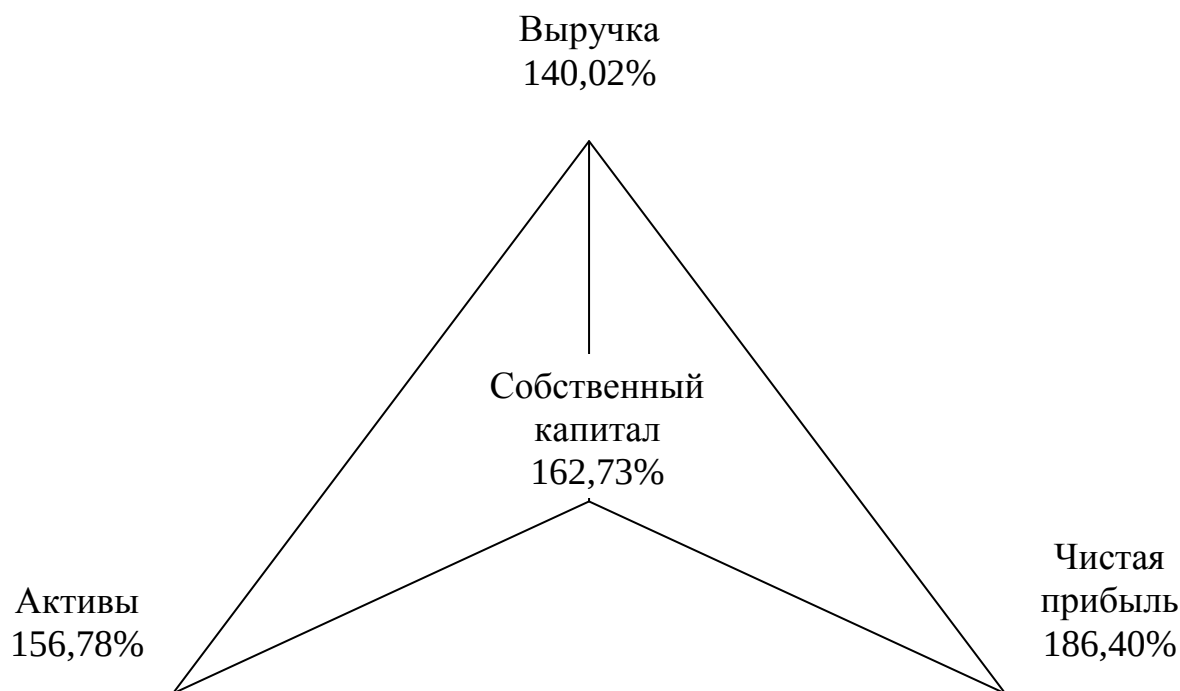


Рис. 4. Схема мониторинга по методу «треугольника» для ЗАО «Аннинское молоко» на 01.01.2008.

Модель мониторинга финансовой устойчивости по методу «треугольника» соответствует критериям оценки качества методик анализа финансовой устойчивости. Однако данная модель не имеет единого конечного показателя финансовой устойчивости и не автоматизирована.

Таким образом, выходная информация мониторинга по разработанной и обоснованной нами ранее матричной модели² и методу «тре-

угольника», а также намеченные цели финансовой политики полностью совпадают. Это говорит об эффективности предлагаемого инновационного метода и целесообразности дальнейшей его разработки и совершенствования.

² Круш З.А., Запорожцева Л.А. Мониторинг финансовой устойчивости сельскохозяйственных пред-

приятий: становление и развитие / З.А. Круш, Л.А. Запорожцева. – Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2008. – 138с.

Инвестиционная деятельность

ПОКАЗАТЕЛЬ ВНУТРЕННЕЙ НОРМЫ ДОХОДНОСТИ С ПРОСТОЙ СТАВКОЙ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ ВНУТРЕННИХ НОРМ ДОХОДНОСТИ ПО ЧИСЛУ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

М.Л. КОПЫТИНА,

аспирант кафедры бух учета и аудита ФГОУ ВПО ВГАУ

1. Простая ставка дисконтирования и простая внутренняя норма доходности (SIRR- Simple Internal Rate of Return).

Ввиду индивидуальности и разнообразия проектов в сельскохозяйственной сфере предполагать, что реинвестирование промежуточных доходов происходит по ставке доходности самого проекта равной ВНД неверно. Это можно предполагать для организаций тиражирующих инвестиционные проекты (подрядных), например, в строительстве жилых домов.

Сказанное выше приводит к необходимости принятия альтернативных решений, либо ставку дисконтирования в методе дисконтированных потоков считать безрисковой, либо основывать ее не на формуле сложных процентов, а на формуле простых процентов.

В данной работе под инвестиционным проектом понимается детерминированная последовательность чисел $c_1; c_2; \dots; c_l$, отражающая последовательные финансовые результаты: плановые, расчетные, прогнозные или прошлые. Числовые же

характеристики проекта (функционалы, заданные на последовательности чисел $c_1; c_2; \dots; c_l$) могут использовать различные ставки депозитов, ставки дисконта, предположения о возможной степени изменчивости показателей $c_1; c_2; \dots; c_l$.

За k периодов времени показатель наращивания доходов составит при начислении простых процентов величину $(1+kr)$.

Определение.1. Поток финансовых платежей назовем стандартным потоком первого рода A или стандартным потоком кредитора, если он имеет следующий вид:
 $-a_0; b_1; b_2; \dots; b_l$, где
 $a_0 > 0; b_1 > 0; b_2 > 0; \dots; b_l > 0$. Стандартный поток первого рода является частным случаем регулярного потока

Определение 2. Внутренней нормой доходности постнумерандо стандартного проекта первого рода (ВНД1) определим как величину показателя r являющегося корнем уравнения

$$-a_0 + \frac{b_1}{1+r} + \frac{b_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{b_l}{(1+r)^l} = 0 \quad (1)$$

Данное определение совпадает

со стандартным определением ВНД приводящимся во всех учебниках по инвестиционному анализу. Заметим, что у зарубежных менеджеров отмечается широкая популярность ВНД. По данным опросов, за 1976 г. 54% зарубежных использовали ВНД как основной критерий эффективности

$$-a_0 + \frac{b_1(1+(l-1)r)}{1+lr} + \frac{b_2(1+(l-2)r)}{1+lr} + \dots + \frac{b_l}{1+lr} = 0 \quad (2)$$

Чистый доход проекта предполагается положительным и равным

$$ЧД = -a_0 + b_1 + b_2 + \dots + b_l > 0; \quad (3)$$

Чистый простой дисконтированный доход проекта определим по формуле

$$ЧПДД = -a_0 + \frac{b_1(1+(l-1)r)}{1+lr} + \frac{b_2(1+(l-2)r)}{1+lr} + \dots + \frac{b_l}{1+lr} \quad (4)$$

Чистый простой наращенный доход проекта определим по формуле

$$ЧНД = -a_0(1+lr) + b_1(1+(l-1)r) + b_2(1+(l-2)r) + \dots + b_l \quad (5)$$

Предельный чистый простой наращенный доход равен

$$ЧНД'_r = -a_0l + b_1(l-1) + b_2(l-2) + \dots + b_l \quad (6)$$

Из (2.2) вытекает формула расчета простой внутренней нормы доходности

$$ПВНД1 = \frac{ЧД}{ЧНД'_r} \quad (7)$$

Хорошо известна формула средневзвешенной стоимости капитала (Weighted Average Cost of Capital, WACC), которая является показателем, характеризующим стоимость капитала так же, как ставка банковского процента характеризует стоимость привлечения кредита. WACC широко используется в инвестиционном анализе, его значение используется для дисконтирования ожидаемых доходов от инвестиций, расчета окупаемости проектов, в оценке бизнеса и других приложениях. Дисконтирование будущих денежных потоков со ставкой, равной WACC, характеризует обесценива-

ние будущих доходов с точки зрения конкретного инвестора и с учетом его требований к доходности инвестированного капитала. Расчет ставки дисконта (WACC)

Определение 3. Простой внутренней нормой доходности постнумерандо стандартного проекта первого рода (ПВНД1) или SIRR определим как величину показателя r являющегося корнем уравнения

где: W_e - вес акционерного капитала в общей капитализации; совокупная рыночная стоимость обыкновенных и привилегированных акций K_e - стоимость акционерного капитала. W_d - вес долга в общей капитализации; K_d - стоимость долга. В данной формуле не учитывается экономия на налоговых расходах, возникающая при выплате процентов по кредиту («налоговый щит»).

$$WACC = W_e * K_e + W_d * K_d \quad (8)$$

не будущих доходов с точки зрения конкретного инвестора и с учетом его требований к доходности инвестированного капитала. Расчет ставки дисконта (WACC)

Инвестиционная деятельность

Использование WACC в качестве ставки дисконтирования было бы теоретически оправдано, если бы для внутренней нормы доходности или для простой внутренней нормы доходности было бы справедливо равенство типа (8). К сожалению, такой формулы доказать не удастся, за исключением простейших однопериодных инвестиционных проектов. В данном пункте мы получим формулу позволяющую оценивать простую

внутреннюю норму доходности суммарного проекта через нормы доходности его составляющих. Для обычной нормы доходности такой формулы взвешенной через нормы доходности составляющих для суммы проектов вообще не существует. В этом случае можно только показать, что норма суммарного проекта не меньше минимальной и не больше максимальной нормы доходности (свойство усредняемости).

Пусть имеется два инвестиционных проекта вида: $A = a_0, a_1, \dots, a_l$ и $B = b_0, b_1, b_2, \dots, b_l$. Тогда проект вида $A \oplus B = a_0 + b_0, a_1 + b_1, \dots, a_l + b_l$ назовем суммой проектов A и B.

Утверждение. Справедливо следующее соотношение:

$$\text{ПВНД1} (A \oplus B) = \mu \text{ПВНД1} (A) + (1 - \mu) \text{ПВНД1} (B), \quad (9)$$

где $0 < \mu < 1$.

Доказательство. Очевидно, что

$$\text{ЧД}(A \oplus B) = \text{ЧД}(A) + \text{ЧД}(B);$$

и

$$\text{ЧНД}'_r(A + B) = \text{ЧНД}'_r(A) + \text{ЧНД}'_r(B).$$

Следовательно,

$$\begin{aligned} \text{ПВНД1} (A \oplus B) &= \frac{\text{ЧД}(A \oplus B)}{\text{ЧНД}'_r(A \oplus B)} = \frac{\text{ЧД}(A) + \text{ЧД}(B)}{\text{ЧНД}'_r(A) + \text{ЧНД}'_r(B)} = \\ &= \frac{\text{ЧД}(A)}{\text{ЧНД}'_r(A)} \frac{\text{ЧНД}'_r(A)}{\text{ЧНД}'_r(A) + \text{ЧНД}'_r(B)} + \frac{\text{ЧД}(B)}{\text{ЧНД}'_r(B)} \frac{\text{ЧНД}'_r(B)}{\text{ЧНД}'_r(A) + \text{ЧНД}'_r(B)}. \end{aligned}$$

Обозначим $\mu = \frac{\text{ЧНД}'_r(A)}{\text{ЧНД}'_r(A) + \text{ЧНД}'_r(B)}$. Тогда формула (8) следует из равенства:

$$\begin{aligned} \text{ПВНД1} (A \oplus B) &= \\ &= \frac{\text{ЧД}(A)}{\text{ЧНД}'_r(A)} \mu + \frac{\text{ЧД}(B)}{\text{ЧНД}'_r(B)} (1 - \mu) = \mu \text{ПВНД1} (A) + (1 - \mu) \text{ПВНД1} (B). \end{aligned}$$

Что и требовалось.

Приведем сравнительные примеры расчетов ПВНД1 и обычной ВНД.

Таблица 1. Результаты расчетов ПВНД1 и ВНД.

Исходные данные по периодам				ПВНД1	ВНД
-270	170	170	170	0,8	0,179
-330	50	50	350	0,143	0,077
-330	350	50	50	0,5	0,162

Как видно из таблицы, ПВНД1 для проектов первого рода значительно превышает по величине обычный показатель ВНД. И этот факт нужно учитывать при определении эффективности проекта. Однако простая внутренняя норма доходности обладает и замечательным свойством. Для сложных проектов она как правило всегда существует.

Таблица.2. Примеры проектов с положительным ПВНД1 и отрицательным ВНД.

Исходные данные по периодам				ПВНД1	ВНД
-330	350	50	-50	0,083	-0,064
-330	50	50	250	0,024	-0,021

Наконец, отметим, что в отличие от обычного ВНД решение задачи по нахождению ПВНД1, если оно существует, всегда единственное. Это факт также следует из формулы (7).

2. Полуиндуцированные и индуцируемые нормы доходности.

Полуиндуцированными нормами доходности проекта назовем нормы доходности которые используют один внешний фактор, например, безрисковую ставку процента. Индуцированными нормами доходности назовем нормы доходности, использующие в своем определении не менее двух параметров внешней среды (например, безрисковую и кредитную ставку процента).

Одной из многочисленных полуиндуцированных норм доходности пригодных для оценки эффективности разового проекта с положительной ставкой дисконтирования является статическая норма доходности, подробно исследовавшаяся в работах

Формулы (2.10), (2.11) имеют вполне ясный **практический** смысл.

Это вытекает из формулы (7). ПВНД1 не существует при единственном сочетании параметров проекта, а именно, при

$$ЧНД_r' = -a_0l + b_1(l-1) + b_2(l-2) + \dots + b_l = 0.$$

Приведем пример, когда не существует обычной положительной ВНД, но легко вычисляется ПВНД1.

[1,2,3].

Опишем построение статической нормы доходности. Принимая начало реализации за момент $t = 0$, временная развертка инвестиционного проекта а задается набором $a_0, \dots, a_l$ финансовых потоков, т.е. вектором $\mathbf{a} \in R^{l+1}$. Значение a_i показывает величину денежного поступления (в рублях) на текущий счет фирмы, реализующей проект, в момент $i = 0, \dots, l$, $l > 1$ - длительность проекта; положительные значения a_i , соответствуют приходам, отрицательные - расходам. Для **инвестиционного** проекта $a_0 < 0$.

Если, приступая к реализации проекта, фирма располагает начальным капиталом K_0 , то динамика ее текущего счета в (ρ, σ) -среде описывается соотношениями

$$s_0 = K_0 + a_0, s_i = r^* s_{i-1} + a_i, i = 1, \dots, l; \quad (10)$$

где

$$r(s) = \begin{cases} \rho \text{ при } s \geq 0 \\ \sigma \text{ при } s < 0 \end{cases} \quad s \in R \quad (11)$$

Они означают, что в каждый контрольный момент времени $t = i - 1$

фирма либо депонирует свободные средства по ставке ρ (если $s > 0$) на очередной период $[i-1, i]$, либо берет кредит по заемной ставке σ на этот период (если $s < 0$). Укажем, что s_i есть итоговая сумма на счету фирмы при реализации данного проекта.

Доход проекта как функция заемной ставки. Анализируя финансовый проект "в чистом виде", будем считать, что собственный начальный капитал у фирмы отсутствует, $K_0 = 0$. При этом условии наиболее естественный подход к определению нормы доходности проекта состоит в следующем. Полагаем, что ставка депозита ρ задана и **фиксирована**, а вместо ставки кредита σ введем переменную **заемную** ставку x и рассмотрим **аналитическую** среду реализации (ρ, x) ; фактической среде соответствует значение $x = 0$. Формально, заменим соотношения (2.10), (2.11), описывающие процесс реализации проекта в фактической среде, на соотношения:

$$s_0 = a_0, s_i = r^* s_{i-1} + a_i, i = 1, \dots, l; \quad (12)$$

где

$$r(s) = \begin{cases} \rho & \text{при } s \geq 0 \\ x & \text{при } s < 0 \end{cases} \quad s \in R, \quad (13),$$

описывающие аналитический процесс; соответствующую последовательность $s_0, s_1, \dots, s_l$ назовем текущим счетом проекта. Конечный член этой последовательности s_l порождает функцию доходности $\Phi^p(x) = s_l$ определенную на всей полуоси $R^+ := \{x > 0\}$. Эта функция зависит от ставки депозита ρ как от параметра.

ИНД как показатель эффективности проекта. Дадим сначала формальное определение ИНД, а затем раскроем его содержательный

смысл.

Определение. Индуцированной нормой доходности проекта $\mu = \mu(\rho)$ называется величина

$$\mu(\rho) := \sup \{x \in R \mid \Phi^p(x) > 0\}$$

(.14)

Примечание. Как обычно принято, супремум по пустому множеству полагается равным $-\infty$; с другой стороны, если $\Phi^p(x)$ положительно на всей полуоси R^+ , то $\mu(\rho) = +\infty$. Это определение применимо к любому проекту. Термин "полуиндуцированная" подчеркивает тот факт, что показатель (2.14) зависит от депозитной ставки ρ , индуцируется ею. Если значение $\Phi^p(x=0)$ неположительно, то такой проект заведомо убыточен, и его нет смысла рассматривать. В противном случае для инвестиционного проекта ($a_0 < 0$) значение x конечно; оно является корнем (единственным) уравнения

$$\Phi^p(x) = 0, x > 0, \quad (15)$$

причем функция $\Phi^p(x)$ положительна (проект прибыльный) при $x < \mu(\rho)$ и отрицательна (проект убыточный) при $x > \mu(\rho)$. Поэтому введенное понятие имеет ясный содержательный смысл: **ИНД $\mu(\rho)$** - это **максимальная величина заемной ставки** (при данном значении ρ ставки депозита), **при которой проект прибылен (приносит положительный доход).**

Как видно из предыдущих рассуждений расчет показателя ИНД связан со значительными аналитическими трудностями и требует специальных программных средств. Вероятно этим фактом, а также недостатком информации объясняется прак-

Инвестиционная деятельность

тическое отсутствие в российской практике анализа инвестиционных проектов использование показателя ИНД.

Приведем пример прямого расчета показателя ИНД в пакете STATISTICA без написания дополнительного макроса.

Таблица .3. Пример расчета статистической нормы доходности ИНД в пакете STATISTICA

STATISTICA - [Data: расчет статической нормы доходности* (30v by 20c)]														
расчет статической нормы доходности ИНД														
	1 a0	2 a1	3 a2	4 a3	5 a4	6 сигма	7 1+ро	8 1+х	9 s1	10 s2	11 s3	12 s4	13 s5	14 s6
1	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.01	-196.95	601.0805	-63.8114	-9.44956	35.45594	54.00153
2	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.02	-198.9	597.122	-68.1658	-14.5291	30.1803	48.19833
3	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.03	-200.85	593.1245	-72.563	-19.7399	24.66786	42.13465
4	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.04	-202.8	589.088	-77.0032	-25.0833	18.91334	35.80467
5	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.05	-204.75	585.0125	-81.4862	-30.5606	12.91141	29.20255
6	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.06	-206.7	580.898	-86.0122	-36.1729	6.656892	22.32236
7	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.07	-208.65	576.7445	-90.581	-41.9217	0.143756	15.15813
8	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.08	-210.6	572.552	-95.1928	-47.8082	-6.63288	7.836488
9	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.09	-212.55	568.3205	-99.8474	-53.8337	-13.6788	0.0902
10	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.1	-214.5	564.05	-104.545	-59.9995	-20.9994	-8.09939
11	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.11	-216.45	559.7405	-109.285	-66.3068	-28.6006	-16.7467
12	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.12	-218.4	555.392	-114.069	-72.7571	-36.4879	-25.8665
13	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.13	-220.35	551.0045	-118.895	-79.3514	-44.6671	-35.4738
14	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.14	-222.3	546.578	-123.764	-86.0912	-53.144	-45.5841
15	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.15	-224.25	542.1125	-128.676	-92.9777	-61.9243	-56.213
16	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.16	-226.2	537.608	-133.631	-100.012	-71.0141	-67.3764
17	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.17	-228.15	533.0645	-138.629	-107.196	-80.4193	-79.0906
18	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.18	-230.1	528.482	-143.67	-114.53	-90.1458	-91.3721
19	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.19	-232.05	523.8605	-148.753	-122.017	-100.2	-104.238
20	-195	800	-725	55	45	15	1.1	1.2	-234	519.2	-153.88	-129.656	-110.587	-117.705

В данном случае проект оказался неэффективным при использовании, так как ИНД=0,09016, при депо-

зитной ставке равной 10% и кредитной ставке равной 15%

Таблица .4. Пример №2 расчета статистической нормы доходности ИНД в пакете STATISTICA

STATISTICA - [Data: расчет статической нормы доходности2 (20v by 30c)]														
расчет статической нормы доходности ИНД 2 вариант														
	1 a0	2 a1	3 a2	4 a3	5 a4	6 a5	7 1+ро	8 1+х	9 s0	10 s1	11 s2	12 s3	13 s4	14 s5
1	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.01	-303	-106.03	-507.09	187.8388	106.6227	417.2849
2	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.02	-306	-112.12	-514.362	175.3504	92.88539	402.1739
3	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.03	-309	-118.27	-521.818	162.5274	78.78009	386.6581
4	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.04	-312	-124.48	-529.459	149.3624	64.29868	370.7285
5	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.05	-315	-130.75	-537.288	135.8481	49.43294	354.3762
6	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.06	-318	-137.08	-545.305	121.9769	34.1746	337.5921
7	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.07	-321	-143.47	-553.513	107.7412	18.51532	320.3668
8	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.08	-324	-149.92	-561.914	93.13331	2.446643	302.6913
9	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.09	-327	-156.43	-570.509	78.14552	-14.0399	284.6965
10	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.1	-330	-163	-579.3	62.77	-30.953	265.9517
11	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.11	-333	-169.63	-588.289	46.99888	-48.3012	246.3856
12	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.12	-336	-176.32	-597.478	30.82419	-66.0934	225.9754
13	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.13	-339	-183.07	-606.869	14.23792	-84.3383	204.6977
14	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.14	-342	-189.88	-616.463	-2.76805	-103.156	182.4026
15	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.15	-345	-196.75	-626.262	-20.2019	-123.232	158.283
16	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.16	-348	-203.68	-636.269	-38.0718	-144.163	132.7706
17	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.17	-351	-210.67	-646.484	-56.3862	-165.972	105.813
18	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.18	-354	-217.72	-656.91	-75.1533	-188.681	77.35651
19	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.19	-357	-224.83	-667.548	-94.3818	-212.314	47.34599
20	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.2	-360	-232	-678.4	-114.08	-236.896	15.7248
21	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.21	-363	-239.23	-689.468	-134.257	-262.451	-17.5652
22	-300	200	-400	700	-100	300	1.1	1.22	-366	-246.52	-700.754	-154.92	-289.003	-52.5835

Другой пример показывает эффективность исследуемого проекта с

точки зрения показателя ИНД.

В этом случае ИНД равен 0,205

при депозитной ставке 10% и кредитной ставке 15% (см. предыдущий пример)

Индукцированные нормы доходности. Напомним, что индуцированные нормы доходности в нашей терминологии используют два параметра внешней среды. Рассмотрим формулу дающую модификацию $\mu = \text{ВНД}$ с двумя внешними параметрами среды.

$$(1 + \mu)^l = \frac{\sum_{i=0}^l b_i (1 + \rho)^l}{\sum_{i=0}^l c_i (1 + \sigma)^l}$$

В числителе дроби доходы, от

реализации проекта, дисконтированные к концу расчетного периода по депозитной ставке ρ , в знаменателе – инвестиции, дисконтированные к началу периода по кредитной ставке или цене капитала компании σ . Из последней формулы вытекает, что в отличие от предыдущих вариантов ВНД приведенный вариант не дает возможности непосредственно сравнить полученный результат с кредитной ставкой или с ценой капитала компании и принять решение об эффективности проекта. Это вытекает из того, что индуцированный вариант ВНД сам зависит от ставки кредита и депозита.

Литература

1. Беленький В.З. О норме доходности инвестиционного проекта//Экономика и математические методы. – 2005. Т.41. №1 - С. 3-19.
2. Sharpe W.F. Capital Assets Prices: a Theory of Market Equilibrium Under Condition of Risk//Journal of Finance. 19. No 3. September 1964.
3. .Sonin I.M. (1995): Growth rate, Internal Rates of Return and Turnpikes in an Investment Model // Econ. Theory. № 5.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Л.Н. ЮШИНА,
старший преподаватель кафедры финансов и кредита

В условиях кризиса экономики сельскохозяйственные предприятия испытывают большие трудности в области инвестирования. Тяжелое финансовое положение сельскохозяйственных предприятий, вызванное неэффективной экономической политикой правительства РФ, усиливается еще присущими этой отрасли особенностями.

Инвестиционная привлекательность как экономическая категория есть совокупность свойств внешней и внутренней среды объекта инвестирования, определяющая возможность использования инвестиционных ресурсов.

Под инвестиционной привлекательностью региональных рынков сельскохозяйственной продукции подразумевается степень заинтересованности потенциального инвестора, сформированная совокупностью определенных факторов.

К факторам инвестиционной привлекательности рынков сельскохозяйственной продукции относятся следующие:

- природно-климатические, представленные наличием благоприятных условий географической среды для сельскохозяйственных работ;
- трудовые, то есть наличие и уровень квалификации рабочей си-

лы; производственные, основой которых являются состояние средств производства и показатели эффективности производства;

- интеграционные, которые проявляется в эффективной специализации и концентрации производства, уровне кооперации и интеграции предприятий в отраслях АПК, дотационной политике государства;

- финансовые, основой которых является уровень инфляции, уровень развития кредитно-финансовой инфраструктуры территории;

- организационные, характеризующиеся деятельностью администрации по привлечению инвестиций и созданию благоприятного климата и имиджа территории и информационные, связанные с распространением информации, представляющей интерес для инвесторов.

Информацию об инвестиционной привлекательности сельского хозяйства Воронежской области можно получить из статистических изданий, но более детальную их обработку необходимо провести самостоятельно.

Оценку инвестиционной привлекательности отрасли региона можно провести по нескольким элементам, основными из которых являются:

Инвестиционная деятельность

1. Оценка уровня перспективности развития отрасли в регионе,

- удельный вес продукции сельского хозяйства в общем объеме производства в Воронежской области, который в 2007г. составил 12,3%, что на 0,9% выше, чем в 2006г.;

- соотношение темпов роста объема отраслевого производства и всего оборота области, при этом первый показатель превышает последний на 10,23%;

- удельный вес занятых в сельском хозяйстве работников в общей численности занятого населения области, который в 2007г. составил 8,4%, что на 1,5% меньше, чем в 2006г.

2. Оценка среднеотраслевой эффективности деятельности предприятий, которая проводится по следующим коэффициентам:

- удельный вес прибыли, полученной предприятиями сельского хозяйства в общем ее объеме по Воронежской области. Данный показатель в 2007г. составил 0,2%, а в 2006г. предприятиями сельского хозяйства Воронежской области и вообще был получен убыток;

- уровень просроченной дебиторской задолженности предприятий сельского хозяйства в общем ее объеме по Воронежской области в 2007г. составил 12,7%, что на 4,85 ниже, чем в 2006г.

Все данные проведенного анализа представлены в таблице 1.

3. Оценка отраслевых инвести-

которую количественно можно выразить как:

ционных рисков, проводимая по следующим критериям:

- уровень конкуренции в отрасли, определяемый по удельному весу численности организаций сельского хозяйства в их общем количестве в регионе. В 2007г. удельный вес сельхозпредприятий составил 7,0%, что на 1,3% меньше, чем в 2006г.;

- уровень устойчивости цен на продукцию отрасли, полученный как соотношение показателей динамики уровня цен на продукцию отрасли с динамикой индекса оптовых цен в регионе. В 2007г. данный показатель составил 120,4%, что на 16,1% выше, чем в 2006г.;

- уровень социальной напряженности в отрасли оценивается через сравнение показателя среднего уровня заработной платы работников отрасли с реальным уровнем прожиточного минимума в регионе. В 2007г. этот показатель был равен 3,87, это больше чем в 2006г. на 25,7%.

Таким образом, инвестиционная привлекательность сельского хозяйства Воронежской области за 2006-2007гг. повысилась по большинству исследуемых показателей, но остается недостаточной для активного привлечения внешних инвестиционных ресурсов.

Инвестиционная деятельность

**Таблица 1. Оценка инвестиционной привлекательности сельского хозяйства
Воронежской области**

Показатели	2006 г.	2007 г.	Темп роста, %
1. Оборот организаций, млн. руб.	321212,8	398791,4	124,15
2. Объем продукции сельского хозяйства, млн. руб.	36503,8	49053,6	134,38
3. Удельный вес продукции сельского хозяйства в обороте организаций области, %	11,4	12,3	107,89
4. Количество замещенных рабочих мест в крупных и средних организациях области (ноябрь), чел.	606822	607658	100,14
5. Количество занятых в сельском хозяйстве, чел.	60027	50805	84,64
6. Удельный вес работников сельского хозяйства в общем количестве замещенных мест по области, %	9,9	8,4	84,85
7. Прибыль организаций по области, млн. руб.	5417,5	7679,8	141,76
8. Прибыль организаций сельского хозяйства, млн. руб.	-4,1	13,0	-
9. Удельный вес прибыли, полученной сельскохозяйственными организациями в общем объеме прибыли организаций области, %	-	0,2	-
10. Просроченная кредиторская задолженность (на 1 декабря) организаций области, млн. руб.	8318,8	6538,7	78,60
11. Просроченная кредиторская задолженность сельхозтоваропроизводителей, млн. руб.	1457,8	830,5	56,97
12. Удельный вес просроченной кредиторской задолженности сельхозпредприятий в общем ее объеме по организациям области, %	17,5	12,7	72,57
13. Число организаций в области, ед.	55246	56458	102,19
14. Число сельскохозяйственных организаций, ед.	4567	3985	87,26
15. Удельный вес сельхозорганизаций в общей их численности по области, %	8,3	7,0	84,34
16. Индекс потребительских цен по полному кругу товаров и услуг, %	108,6	114,2	105,16
17. Индекс цен производителей сельхозпродукции области, %	113,3	137,5	121,36
18. Соотношение индекса цен сельхозтоваропроизводителей и потребительских цен региона в целом, %	104,3	120,4	115,44
19. Стоимость минимального набора продуктов питания по области на месяц, руб.	1314,4	1720,4	130,89
20. Среднемесячная заработная плата работников сельского хозяйства (ноябрь), руб.	4047,8	6666,4	164,69
21. Отношение среднего уровня заработной платы работников сельского хозяйства к стоимости минимального набора продуктов в области	3,08	3,87	125,65

МЕТОДЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИНВЕСТИЦИЙ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Е.Г. ВУКОЛОВА,

ассистент кафедры финансов и кредита

Одной из основных проблем формирования портфеля фондовых активов является поиск оптимальных методов их выбора. С проблемой выбора активов неразрывно связано обоснование диверсификации инвестиций, направленной на распределение инвестиционного риска среди нескольких различных активов в портфеле с целью снижения его общего риска.

Следует отметить, что проблематика диверсификации и выбора активов весьма детально разработана в мировой экономической литературе. Наиболее активно данные вопросы освещались в исследованиях 60-х — 80-х гг. на основе портфельной теории Марковица.

В соответствии с устоявшимися подходами к диверсификации инвестиций в настоящее время принято выделять два основных ее типа. Первый тип — простая диверсификация, при которой средства просто вкладываются в большое количество различных акций или типов активов в надежде, что вариация ожидаемой доходности портфеля снизится. Второй тип диверсификации — диверсификация Марковица, основанная на стремлении к снижению риска портфеля при сохранении высокого уровня ожидаемой доходности. Эта цель должна достигаться за счет выбора активов с наименьшей положительной корреляцией ожидаемой доходности. Диверсификация Марко-

вица, основывающаяся на оценке риска через вариацию ожидаемой доходности, в первую очередь предполагает учет именно этого фактора — уровня риска, выраженного через вариацию.

Суть этой теории состоит в следующем, что для портфеля ценных бумаг должны приниматься во внимание их взаимный риск, или ковариацию, которая служит для измерения двух основных характеристик:

- вариации доходов по различным ценным бумагам, входящим в портфель;
- тенденции доходов этих ценных бумаг изменяться в одном или разных направлениях.

Показателем, используемым для анализа портфеля ценных бумаг, является коэффициент корреляции. Корреляцией называется тенденция двух переменных менять свои значения взаимосвязанным образом. Эта тенденция измеряется коэффициентом корреляции, который может варьировать от +1 до -1. Нулевой коэффициент корреляции предполагает, что изменение одной переменной не зависит от изменения другой.

Цены двух абсолютно положительно коррелированных групп акций будут одновременно двигаться вверх и вниз. Это значит, что диверсификация не сократит риск, если портфель состоит из абсолютно коррелированных групп акций. В, то же время риск может быть устранен

полностью путем диверсификации при наличии абсолютно отрицательной корреляции.

Однако анализ реальной ситуации на биржах ведущих стран показывает, что, как правило, большинство различных групп акций имеет положительный коэффициент корреляции (хотя, и не на уровне +1). Например, на Нью-Йоркской фондовой бирже коэффициент корреляции цен двух случайным образом выбранных групп акций составляет от +0,5 до +0,7.

Эффективная диверсификация по Марковицу предусматривает объединение ценных бумаг с коэффициентом корреляции менее единицы без принесения в жертву дохода по портфелю. Т.е. чем ниже коэффициент корреляции ценных бумаг входящих в портфель, тем менее рискованным будет портфель. Это справедливо независимо от того, насколько раскованной будет каждая из этих ценных бумаг, взятая в отдельности, т.е. недостаточно просто инвестировать в как можно большее количество ценных бумаг, нужно уметь правильно выбирать эти ценные бумаги.

Таким образом, важнейший принцип диверсификации – распределение капитала между финансовыми инструментами, цены на которые по-разному реагируют на одни и те же экономические события имеют коэффициент корреляции менее +1. Так, инвестирование в акции РАО ЕЭС и Сбербанка можно считать рациональной диверсификацией, чего не скажешь, например, о вложении средств в РАО ЕЭС и Мосэнерго (одна отрасль) или в АвтоВАЗ и

Мосшина, так как производство шин тесно связано с производством автомобилей.

Между тем существует множество других подходов к выбору активов, основанных на различных методах выделения отдельных классов ценных бумаг.

Одной из наиболее признанных моделей оценки акций в настоящее время является модель дисконтирования дивидендов. Основная идея данной модели состоит в том, что справедливая стоимость ценной бумаги должна равняться дисконтированной стоимости денежных поступлений, ожидаемых от этой ценной бумаги. То есть оценка акций в рамках данной модели строится на основе определения «истинной» стоимости актива исходя из ставки его дивидендной доходности, что позволяет не переоценить этот актив. Следует, однако, отметить, что динамика фондовых рынков в последние годы существенно противоречит концепции этой модели, особенно в сегментах акций «новой экономики». Наиболее наглядно это проявлялось в 1998—1999 гг., когда крайне бурно развивались, в частности, интернет-компании, у которых не было не только дивидендов, но и прибыли как таковой. Тем не менее, отсутствие дивидендов не служило препятствием для резкого роста котировок таких фирм.

Другим популярным подходом к выделению перспективных акций является концепция, основанная на анализе соотношения цена — доход (price/earning или P/E). Этот подход предполагал поиск недооцененных бумаг на основе данного соотноше-

ния с ориентацией на возможность приобретения активов, которые могут дать более высокий дивидендный доход. То есть предполагалась покупка акций с низким соотношением Р/Е, имеющих, таким образом, более высокие значения дохода на единицу стоимости бумаги. Наибольший вклад в разработку этой проблематики внес Б. Грэхэм. По мере разработки данной проблемы сформировалась так называемая модель низкого значения Р/Е Грэхэма, в рамках которой были сформулированы несколько количественных критериев, характеризующих компанию-эмитента и не ограничивающихся только значением Р/Е. Следует также отметить, что соотношение Р/Е является лишь одним из весьма многочисленных коэффициентов анализа ценных бумаг и деятельности эмитентов, применяемых при выборе приоритетных объектов инвестирования. В частности, другим ключевым показателем, учитываемым в большинстве аналитических подходов, является соотношение балансовой и рыночной цены акций. В целом же в рамках финансового анализа используется система множества показателей деятельности эмитента: коэффициенты ликвидности, соотношение собственного капитала и активов и т.п., которые являются предметом фундаментального анализа.

Обобщая наиболее распространенные подходы к выбору активов, можно сделать вывод о большом многообразии имеющихся критериев формирования портфеля. В соответствии с данными критериями можно говорить о наличии нескольких

укрупненных типов диверсификации портфеля, основанных на тех или иных подходах к выбору активов. По нашему мнению, к числу основных типов диверсификации в зависимости от методов оценки и выбора акций можно отнести следующие:

1. Групповая диверсификация. Диверсификация, при которой активы распределяются в соответствии с достаточно произвольной их группировкой по какому-либо ключевому для инвестора признаку: принадлежности к отрасли, сегменту рынка, региону, классу («голубые фишки» или акции «второго эшелона») и пр.

2. Диверсификация на основе ранжирования активов в соответствии с показателями деятельности эмитента. Отбор активов производится на базе фундаментального анализа с акцентом на те или иные приоритетные параметры (соотношение Р/Е, балансовая стоимость акций, доходность на акцию и пр.) и их сочетания.

3. Диверсификация на основе выделения типов акций в соответствии с их рыночным поведением. В отличие от второго типа анализируются характеристики не эмитента, а самих бумаг с целью классификации активов по определенным признакам (быстрорастущие, стабильные, чувствительные к определенным сигналам и т.д.).

Однако следует отметить, что рассмотренные выше теоретические подходы к выбору активов и диверсификации должны быть скорректированы с учетом практики, и оптимизация политики размещения средств должна строиться на комплексной основе, предполагающей

сочетание теоретических основ и реалий конкретных фондовых рынков. Такая корректировка теории размещения активов особенно уместна на развивающихся фондовых рынках, существенно отличающихся по своим параметрам от условий, для которых разрабатывалось большинство существующих концепций. Диверсификация на развивающихся рынках возможна в весьма узком диапазоне фондовых инструментов, отвечающих своими характеристиками критериям формирования эффективного портфеля. Между тем на развивающихся рынках нет такого количества сегментов, действующих на развивающихся рынках. Так, у российского рынка три четверти активов приходится на четыре отрасли.

Для условий развивающихся рынков можно предложить двумерную двухуровневую модель диверсификации активов. Первый уровень предлагаемой модели составляют два направления диверсификации, осуществляемой в соответствии с уровнями риска отбираемых инструментов. Одно из этих направлений предполагает диверсификацию активов между различными их группами в зависимости от уровней риска данных групп, то есть диверсификация осуществляется между группами активов с высоким, средним и низким уровнями риска. При этом основными показателями, на основе которых производится отбор, являются уровни риска текущей позиции и уровни риска инвестиционного решения. Использование этих показателей предполагает, таким образом, оперативное управление портфелем, инвестирование на непродолжительные

периоды времени. Между тем для развивающихся рынков весьма актуален стратегический, долгосрочный аспект инвестиций, что отражается другим направлением данной модели — диверсификацией по срокам вложений. В рамках этого направления предполагается выделение в портфеле определенных долей для стратегических и краткосрочных вложений наряду с основной его частью, представляющей среднесрочные инвестиции.

Таким образом, первый уровень диверсификации портфеля в соответствии с предлагаемым подходом представляет размещение средств в ранжированные с точки зрения уровня риска группы активов с учетом сроков инвестирования. Однако, поскольку данные группы активов выделяются укрупненно, существует также необходимость диверсификации внутри этих групп, которую целесообразно осуществлять по иным признакам для повышения комплексности выбора ценных бумаг. Критериями выбора в данном случае могут служить многие показатели как фундаментального, так и технического характера, объединенные в различные системы в зависимости от предпочтений инвестора. В любом случае целью диверсификации так же является отбор активов, способных принести максимальную прибыль инвестору, компенсировав тем самым возможное недополучение дохода по другим инструментам. Поиск же наиболее перспективных активов может происходить лишь на основе адекватной условиям данного рынка методики прогнозирования его динамики.

О ВЫБОРЕ СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

А.В. АГИБАЛОВ,
заведующий кафедрой финансов и кредита,
А.А. ОРЕХОВ,
студент

При разработке капитального бюджета инвестиционного проекта, определении эффективности и целесообразности инвестирования зачастую возникает вопрос выбора ставки дисконтирования, с помощью которой будущие денежные потоки будут приведены к настоящей стоимости для возможности сравнения инвестиционных затрат и поступлений.

Ставка дисконтирования отражает стоимость денег во времени. Ставка дисконтирования базируется на альтернативных издержках, позволяет выявить ценность любого актива, исходя из выгоды альтернативных вариантов инвестирования.

От выбора ставки дисконта зависит конечный результат расчета показателей эффективности проектов: чистый денежный поток, текущая стоимость (NPV), рентабельность инвестиций/капитала.

Ковалёв В.В. отмечает, что в качестве этого показателя берется некоторая процентная ставка как индикатор эффективности, которую может позволить себе (нет другого выбора) или хочет иметь (в распоряжении инвестора уже есть альтернативы по использованию временно свободных средств, обещающие определенную доходность) инвестор. Иными словами, это характеристика, не имеющая непосредственного отношения к оцениваемому активу, это

некоторый индикатор, взятый извне и прилагаемый к данному активу (например, в качестве r может быть взята доходность в среднем на рынке активов, аналогичных оцениваемому).

Большинство проектов, разрабатываемых в российских условиях, страдают недостаточной проработкой вопроса оценки ставки дисконтирования. В результате величина текущей стоимости оказывается завышенной. Связано это с высокой чувствительностью результата расчетов от величины ставки дисконта (например, если период прогнозирования составляет хотя бы 3-5 лет, то 1% изменения ставки дисконтирования изменяет текущую стоимость на 1,5-2%).

Наиболее часто в литературе встречаются рекомендации использовать в качестве ставки дисконтирования средневзвешенную стоимость капитала компании (WACC). Так, Ю. Бригхэм указывает, что за ставку дисконтирования принимается проектная стоимость капитала, которая отражает доход, требуемый инвесторами фирмы, который в свою очередь отражает оцененную рискность этого проекта. Более высокий риск имеет более высокий требуемый коэффициент окупаемости капиталовложений, точно так же, как более высокий риск акций и облига-

ций имеет более высокий требуемый доход. Но применение данного критерия имеет ряд недостатков.

WACC отражает текущую стоимость совокупности источников, используемых для финансирования обычных для данной компании капиталовложений, и при выходе за рамки обычной для организации деятельности инвестиции подвергаются совершенно иным рискам.

В этой связи WACC не может использоваться в качестве требуемой нормы доходности, так как не учитывает различие в рисках разных инвестиций. Если масштаб инвестиций настолько велик, что существенно меняет структуру финансовых источников компании, то WACC также не может использоваться в качестве ставки дисконта. Применение модели WACC осложняется тем, что цена собственного капитала (дивиденды акционеров) не соответствует рыночному уровню доходности (отсутствуют котировки акций на открытом рынке).

Цена заемного капитала часто искажена ввиду льготного характера предоставляемых кредитов, запутанности схем кредитования, или наличия просроченной задолженности.

Практики, занимающиеся оценкой эффективности инвестиционных проектов, также предлагают использовать модель оценки доходности активов (CAPM) для расчёта ставки дисконтирования. Согласно модели, величина требуемой нормы доходности для любого вида инвестиций зависит от риска, связанного с этими вложениями и определяется выражением:

$$R = R_f + (R_m - R_f) \times \beta$$

где R - требуемая норма доходности (ставка дисконтирования, альтернативные издержки),

R_f - доходность безрисковых активов,

R_m - среднерыночная норма прибыли,

β - коэффициент «бета» (измеритель риска вложений).

У.Шарп обосновал данную модель при целом ряде допущений, основными из которых являются предположение о наличии эффективного рынка капитала и совершенной конкуренции инвесторов. Применение метода CAPM сталкивается с проблемой определения безрисковой и среднерыночной ставки доходности, коэффициента β (определение этого показателя вообще затруднительно для большинства отечественных предприятий), а также экспертной (субъективной) оценки сопутствующих рисков (страновых, за закрытость компании, её величину и т.п.).

Само различие безрисковой ставки для разных инвесторов уже ставит под сомнение корректность применения модели CAPM для определения требуемой нормы доходности.

Третий подход к определению величины альтернативных издержек использует т.н. метод кумулятивного построения. Согласно этому подходу к величине безрисковой ставки дохода добавляются премии за различные виды риска, связанные с конкретным инвестированием (страновой риск, риски, связанные с размером компании, с зависимостью от ключевой фигуры, с товарной/географической диверсификаци-

ей, с диверсификацией клиентуры, с финансовой структурой, и т.д.).

Однако, включение рискованной составляющей в ставку дисконтирования вызывает много споров в научных кругах. На наш взгляд, включение количественной оценки риска в ставку дисконтирования некорректно и опасно, т.к. в процесс дисконтирования будет заложена попытка учета риска недополучения будущих доходов.

Приведению к настоящей стоимости подлежат не только будущие денежные притоки, но и оттоки через сумму чистого денежного потока. Искусственно увеличивая ставку дисконтирования на рискованную составляющую, мы снижаем приведённую стоимость денежного оттока, а, соответственно, и уровень риска получения дополнительных расходов. Это принципиально противоречит самой идее учета экономического риска. Данная ошибка может крайне отрицательно сказаться на будущем развитии инвестиционного проекта, снизить объективность оценки эффективности.

Таким образом, в настоящее время нет единого мнения по поводу способа расчёта ставки дисконтирования для приведения будущей стоимости чистых денежных потоков инвестиционного проекта к настоящей. Большую роль продолжает играть фактор субъективной оценки, основанный на мнении, опыте, знаниях менеджеров предприятия, профессиональных оценщиков.

Поэтому на наш взгляд использование в качестве ставки дисконтирования ставки рефинансирования ЦБ можно считать допустимым, так

как доходность банковских вложений напрямую зависит от неё, а такие виды вложений показывают минимальную доходность на существующем российском рынке капитала. Учёт риска следует проводить с помощью многовариантности расчётов с использованием переменных показателей (цены на продукцию, темпы производства, колебания издержек, нестабильность финансовой ситуации в стране).

На основании данных принципов были разработаны альтернативные варианты капитального бюджета для расчёта эффективности инвестирования в строительство зерноочистительного комплекса ЗАВ-50 для сельскохозяйственного предприятия.

В качестве переменных показателей использовались изменение урожайности зерновых культур, колебания цены на готовую продукцию. Темп инфляции учитывался за счёт использования дисконтного множителя

$$\frac{1}{[(1+d) \times (1+i)]^n},$$

где i – темп инфляции), изменение тарифов на электроэнергию, транспортные расходы, заработную плату работникам. В качестве ставки дисконтирования применялась ставка рефинансирования ЦБ РФ от 1.12.08 г. в размере 13%. Полученные результаты показали, что использование данной ставки в процессе составления и оценки капитального бюджета инвестиционного проекта оправдано, позволяет в достаточной мере объективно оценить чистый приведённый денежный поток.

МЕХАНИЧЕСКАЯ ТОРГОВАЯ СИСТЕМА ДЛЯ ФЬЮЧЕРСА НА ИНДЕКС РТС

Л.П. ЯНОВСКИЙ,
профессор кафедры экономики АПК,
И.В. БОРОВИКОВ,
магистр экономики

Механическая торговая система для краткосрочной торговли фьючерсом на индекс РТС, о которой пойдёт речь в настоящей работе, состоит из трёх индикаторов:

1. Индикатор, основанный на оценке вероятностей перехода между состояниями скрытой марковской цепи.
2. Индикатор сильного движения.
3. Индикатор на основе регрессии главных компонент.

Рассмотрим особенности расчёта и использования каждого из них в механической торговой системе.

Индикатор, основанный на оценке вероятностей перехода между состояниями скрытых марковских цепей

Под Марковской цепью в обобщённом смысле подразумевается последовательность событий, каждое из которых происходит с определённой вероятностью. Скрытая Марковская цепь (СММ) представляет собой последовательность состояний в каждый дискретный момент времени t . Переход из состояния S_i в состояние S_j осуществляется случайным образом с вероятностью a_{ij} . В каждый дискретный момент времени модель характеризуется вектором

наблюдений a_t с вероятностью $b_j(a_t)$.

Для определения скрытых марковских цепей для временного ряда с целью прогноза его состояний необходимо задать следующие элементы:

1. N - число состояний модели и дать точную характеристику определения каждого состояния. В каждый дискретный момент времени t временной ряд может находиться в одном из N различных состояний $S_1, S_2, \dots, S_N$. В дискретные моменты времени t временной ряд претерпевает изменение состояния (возможно, переходя в то же состояние). Состояния модели в каждый момент времени будем обозначать q_t .

2. Распределение вероятностей переходов между состояниями $A = \{a_{ij}\}$, где $a_{ij} = P[q_{t-1} = S_i | q_t = S_j], 1 \leq i, j \leq N$.

Для эффективной работы механической торговой системы обычно достаточно знать не всю совокупность переходных вероятностей $A = \{a_{ij}\}$, а переходные вероятности $A_1 = \{a_{ik}\}$ - вероятности переходов между состояниями q_t в агрегированные совокупности состояний $B_k = \{q_{t+1,k}\}, k = 1, \dots, I$.

Далее мы предполагаем, что агрегированные совокупности состояний временного ряда в момент времени $t+1$ представляют две совокупности $B_k = \{q_{t+1,k}\}, k=1,2$: состояния, которым соответствует подъем цены прогнозного актива на временном промежутке $[t; t+1]$ и состояния, которым соответствует спад на том же промежутке.

Состояния модели q_t в каждый момент времени t могут характеризоваться интервалами значений некой функции ряда цены. В настоящей работе в качестве такой функции использовался коэффициент корреляции Спирмена между последовательностью значений ряда для трех различных промежутков времени $[t; t-\Delta]$, где $t-t_k=\Delta$, и натуральным рядом чисел $1,2,3,...k$. Соответственно, в результате получили трехмерное непрерывное пространство состояний от -1 до 1 по каждой оси, разбитое на 9261 равных секторов (кубов), каждый из которых и представляет собой одно дискретное состояние в терминах скрытых марковских цепей.

Вычисление агрегированных совокупностей, для расчёта вероятностей роста/снижения прогнозного актива, осуществляется скользящим окном фиксированной величины. В результате такого рода классификации часть из 9261 кубов будут иметь достаточное количество наблюдений, а также вероятность роста прогнозного актива отличную от 0,5.

Прогнозирование динамики актива в соответствии с этим методом будет осуществляться следующим образом: если вероятность роста

прогнозного актива для состояния, описываемого значениями коэффициента Спирмена на разных временных интервалах больше 0,5 то следует занимать длинную позицию, иначе короткую. Для повышения успешности торговли следует ужесточить критическую вероятность. Заменим 0,5 на некоторую величину β , причём $0,5 < \beta < 1$. Тогда, если $P_1 > \beta$ прогнозируется рост, а если $P_2 > \beta$ - то снижение, где P_1 и P_2 вероятности роста и снижения для данного состояния соответственно, причём $P_1 + P_2 = 1$.

Ещё одним оптимизационным параметром является минимальное количество случаев в группе (попаданий в группу), при котором она будет использоваться (вероятности P_1 и P_2 которые ей соответствуют). Так при малом количестве случаев в группе значения вероятностей будут не надёжны..

Важной особенностью использования данного метода в настоящей торговой системе является расчёт состояний q_t по ряду данных индекса РТС, а агрегирование состояний, вычисление B_k производится по изменению цены прогнозного актива, которым является фьючерс на индекс РТС.

Использование данного индикатора затруднено в начале торгового дня, когда для расчёта функции описывающей текущее состояние не достаточно данных текущего торгового дня, а использование ряда конца предыдущего дня не достаточно информативно.

Другим из неприятных свойств данного индикатора при включении

в торговую систему, является высокая инерционность, которая связана с тем, что использование индикатора предполагает открытие позиции на фиксированный интервал времени, который необходим при расчёте вероятностей переходов A_1 . Данный недостаток становится особенно нежелательным в условиях возникновения очевидного тренда по направлению противоположному открытой позиции. Индикатор сильного движения позволяет устранить названный недостаток.

Индикатор сильного движения цены.

Суть состоит в том, что появление сильного ценового движения на коротком временном интервале с относительно высокой вероятностью может быть не случайным всплеском, а имеет некоторую основу. А раз таковая имеется, то вероятность того, что движение продолжится, больше вероятности, что произойдёт разворот. Поэтому следует максимально быстро открыть позицию в сторону появившегося сильного движения.

Критерием сильного движения может быть выполнение следующего неравенства $|\sigma_{\delta\hat{\alpha}\hat{\epsilon}\hat{\delta}}| > \sigma_{\hat{I}} \cdot K\sigma$ (1),

где $\sigma_{\delta\hat{\alpha}\hat{\epsilon}\hat{\delta}}$ - фактическое изменение цены за единичный интервал времени; $\sigma_{\hat{I}}$ - стандартное отклонение разности цен открытия и закрытия единичного интервала времени за некоторый период; $K\sigma$ - критическое значение, выраженное в количестве стандартных отклонений. Тогда если $(|\sigma_{\delta\hat{\alpha}\hat{\epsilon}\hat{\delta}}| > \sigma_{\hat{I}} \cdot K\sigma) | (\sigma_{\delta\hat{\alpha}\hat{\epsilon}\hat{\delta}} > 0)$, то следует входить в длинную позицию, если $(|\sigma_{\delta\hat{\alpha}\hat{\epsilon}\hat{\delta}}| > \sigma_{\hat{I}} \cdot K\sigma) | (\sigma_{\delta\hat{\alpha}\hat{\epsilon}\hat{\delta}} < 0)$, то в короткую.

Теоретическая вероятность выполнения неравенства 1 в условиях предположения о нормальности распределения изменений цены, быстро стремится к нулю при увеличении $K\sigma$ Рисунок 1. Так, уже при $K\sigma = 4$, вероятность выполнения неравенства 1, снижается до одного из 15625 случаев. Поэтому при торговле на минутном интервале такое событие должно происходить один раз за 260 торговых часов.

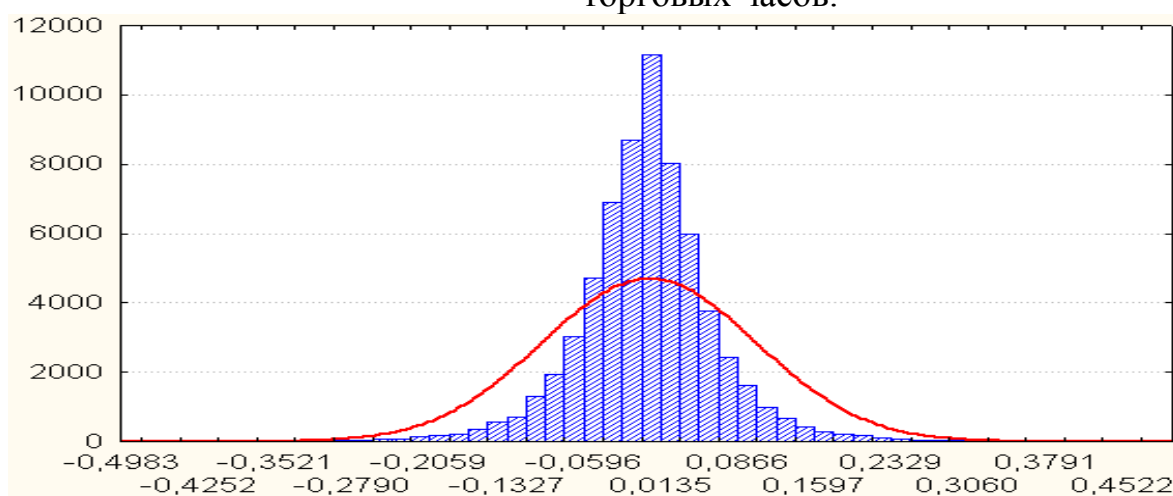


Рис. 1. Фактическое распределение процентных приращений фьючерса на индекс РТС, на минутном интервале, в сравнении с нормальным распределением.

Инвестиционная деятельность

Однако в действительности, как видно уже из рисунка 1, реальное распределение не соответствует нормальному распределению. Для обоснования целесообразности использования индикатора сильного движения, важен такой аспект разли-

чия теоретического и фактического распределений, как наличие толстых хвостов у последнего. Убедиться в их наличии можно на рисунке 2.

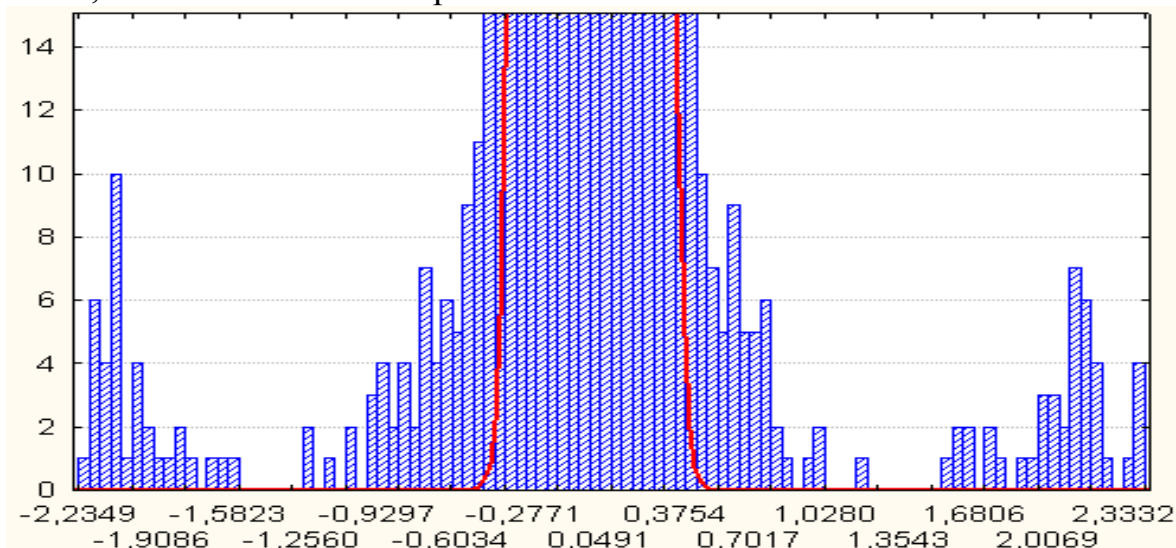


Рис. 2. Значительное различие между фактическим и нормальным распределением в области экстремальных значений (для тех же данных что и рисунок 1).

Из рисунка 2 видно, что фактическое распределение отличается от теоретического. Помимо различий в вероятности появления экстремальных значений, ещё и тем, что имеет несколько точек экстремум.

В торговой системе индикатор сильного движения, будучи наиболее мобильным, имеет приоритет над двумя другими и используется следующим образом. Вход в позицию осуществляется при выполнении неравенства 1. Выход происходит после некоторого установленного периода времени, который желательно оптимизировать по средней продолжительности ценового движения. Выход может также происходить при развороте по этому же индикатору.

В случае открытия позиции по любому из индикаторов выход мо-

жет быть осуществлен при срабатывании ордеров ограничивающих прибыль или убыток.

Индикатор на основе регрессии главных компонент, учитывающий внешний фон на открытии рынка.

Как было отмечено выше, использование многих индикаторов затруднено в начале торгового дня. В настоящей торговой системе это особенно характерно для первого индикатора. Кроме того в начале торгового дня «настроение» рынка задаёт информация о торгах на мировых рынках. Поэтому в начале торгового дня целесообразно использовать индикатор, который учитывает сложившийся внешний фон между закрытием и открытием торгов на рынке торгуемого актива.

Определение взаимосвязи между изменением цен активов на мировых рынках за период в прошлом и динамикой интересующего актива на интервале времени в будущем осуществляется с помощью регрессии главных компонент.

Использование метода главных компонент (МГК), позволяет перейти от линейно зависимых переменных, к независимым, и уже на их основе строить регрессию.

Для реализации предложенного подхода имеем матрицу X (внешние переменные), которая содержит ряды относительных изменений цен по активам до времени T_0 каждого дня за период m часов. И вектор Y (внутренняя переменная), содержащая относительные изменения прогнозного актива за n часов после времени T_0 .

Расчёт значений матрицы X и вектора Y производится по формулам:

$$X_{j,i} = \frac{C_{k-1}^i - O_{k-m}^i}{O_{k-m}^i} \quad \text{где}$$

C_{k-1}^i и O_{k-m}^i - цена закрытия и открытия i -го актива в $k-1$ и $k-m$ моменты времени соответственно.

$$Y_j = \frac{C_{k+n-1}^Y - O_k^Y}{O_k^Y} \quad \text{где}$$

C_{k+n-1}^Y и O_k^Y - цена закрытия и открытия прогнозного актива в $k+n-1$ и k час соответственно.

Стандартизируем X и Y , путём центрирования и нормирования столбцов. В итоге дисперсия любого столбца равна единице: $\sum X_i^2 = 1$, а средняя столбца равна нулю $\overline{X_i} = 0$.

Осуществим переход к линейно независимым внешним переменным матрицы X . Для этого определим матрицу собственных векторов V и собственных значений λ на основе корреляционной матрицы $X^T X$. Так как торговая система реализована в пакете MATLAB, то представим разложение с помощью встроенной его функции: $[v, \lambda] = \text{eig}(X^T X)$.

Для выделения информационной составляющей, необходимо удалить те ГК, которые объясняют дисперсию X меньше других, они соответствуют последним столбцам матриц V и λ . Для этого установим долю дисперсии шума – $krit$. Определить оптимальную величину $krit$, возможно, например, с помощью визуального анализа графика дисперсии, объяснённой каждой главной компонентой. Далее, суммируем диагональные элементы λ , пока их сумма не превысит $(1 - krit) \cdot \sum \lambda$, удаляем оставшиеся собственные значения и собственные вектора.

На основе оставшихся собственных векторов вычислим значения ГК:

$$Z = X \cdot v$$

Используя матрицу Z , вычисляем коэффициенты регрессии:

$$B = (Z^T \cdot Z)^{-1} \cdot Z^T \cdot Y$$

Расчёт прогнозных значений производится по формуле:

$$\hat{Y} = X \cdot v \cdot B = Z \cdot B$$

При значении большем нуля прогнозируется рост, иначе снижение. Повысить качество сделок мож-

но, торгуя не все сигналы, а только те, которые больше некоторого критического значения. Тогда если значение $\hat{Y} > \alpha$, то открывается длинная позиция, если $\hat{Y} < -\alpha$ то короткая, где $\alpha \geq 0$. Заккрытие позиции предусмотрено через период времени T_0 , но возможно раньше при срабатывании ограничивающих ордеров или индикатора сильного движения цены.

Результаты механической торговой системы

Торговля симулировалась с использованием данных за период с 25.10.2007 по 30.01.2009 год. Однако

первая часть этих данных использовалась для формирования начальной статистики, в частности для расчёта вероятностей перехода в агрегированные состояния в случае первого индикатора. Поэтому сделки заключались с 14.04.2008 по 30.01.2009 итого ~ 90000 торговых минут. Именно этот временной интервал отражён по оси абсцисс на приведённых ниже графиках.

В расчётах так же учитывались транзакционные издержки на комиссии и проскальзывания. Управление капиталом осуществляется с полным реинвестированием без использования плеча.

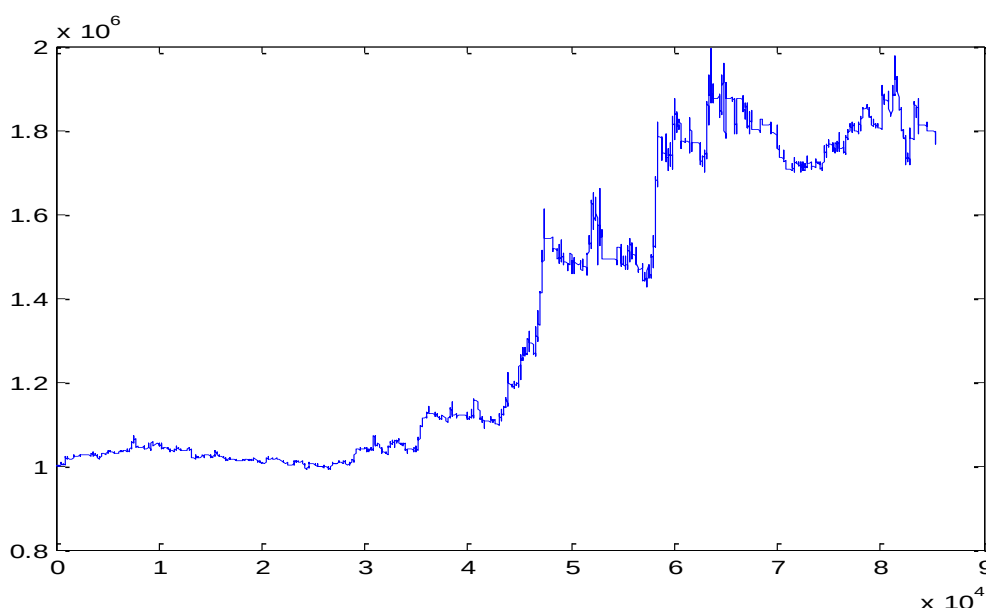


Рис. 3. Кривая капитала при торговле по индикатору, основанному на оценке вероятностей перехода между состояниями скрытой марковской цепи.

Максимальная просадка для графика на рисунке 3 составляет 14,83%. Коэффициент устойчивости равен 0,999925110847796. Коэффициент устойчивости показывает насколько стабильны величины относительных изменений капитала после каждой сделки. Рассчитывается как

$$K_{\text{о̀нò}} = \sqrt[N]{\prod_{i=1}^N \frac{S_i}{S_{i-1}}} / \left(\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{S_i}{S_{i-1}} \right),$$

где; S_i и S_{i-1} значение капитала в i -ый и $i-1$ моменты времени, либо до и после совершения сделки соответственно; N – число наблюдений (сделок). Чем ближе значение $K_{\text{о̀нò}}$

Инвестиционная деятельность

к единице, тем стабильнее динамика капитала.

Оптимальная доля торгуемого капитала составляет 750%, что говорит о максимизации капитала при использовании плеча 1:7,5. Оптимальную долю капитала F можно по-

лучить, максимизировав формулу:

$$\prod_{i=1}^N \left[1 + F \cdot \left(\frac{S_i}{S_{i-1}} - 1 \right) \right] \rightarrow \max.$$

Для графика на рисунке 4, максимальная просадка 11,67%, коэффициент устойчивости 0,999907222893096, оптимальная доля торгуемого капитала 1360%.

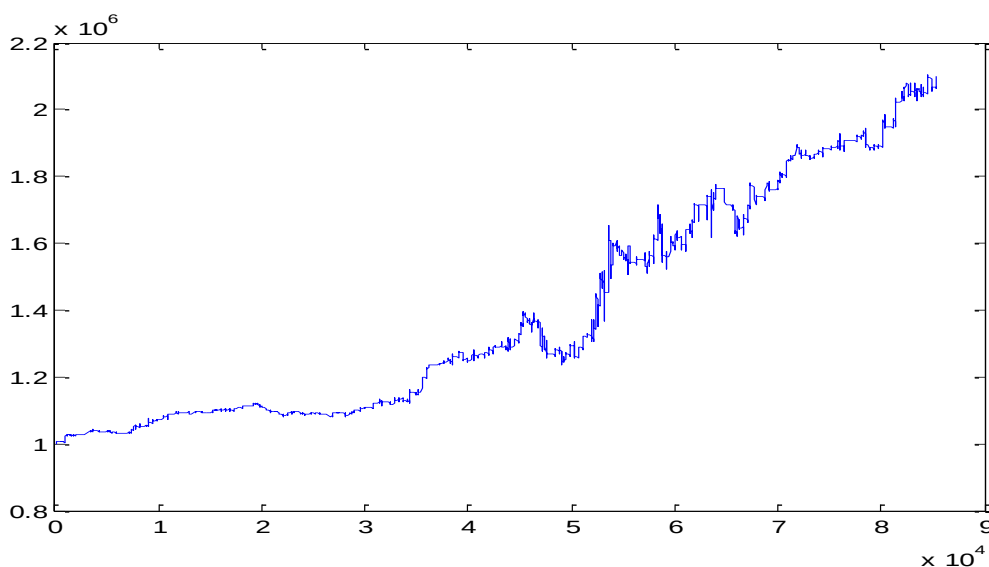


Рис. 4. Кривая капитала при торговле по индикатору, сильного движения

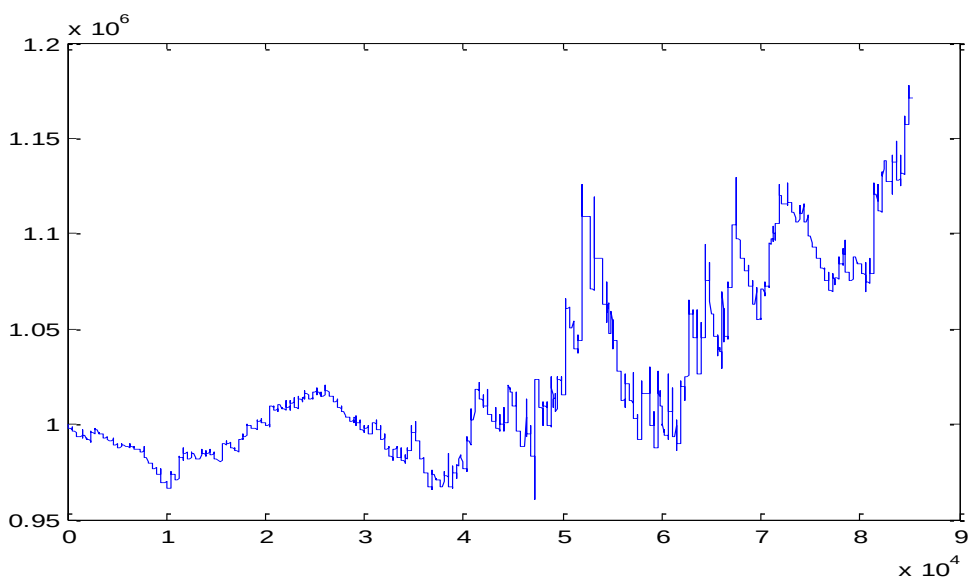


Рис. 5. Кривая капитала при прогнозировании на основе регрессии главных компонент.

Для графика на рисунке 5, максимальная просадка 15,24%, коэф-

Инвестиционная деятельность

коэффициент устойчивости 0,999824812088141, оптимальная доля торгуемого капитала 700%.

Для графика на рисунке 6 максимальная просадка 14,74%, коэффициент устойчивости 0,999920355679388, оптимальная доля торгуемого капитала 1100%.

. Оптимальная, с точки зрения максимизации капитала, доля торгуемого капитала оказалась значительно больше единицы, что говорит о целесообразности использования не только наличного капитала, но и кредитного плеча.

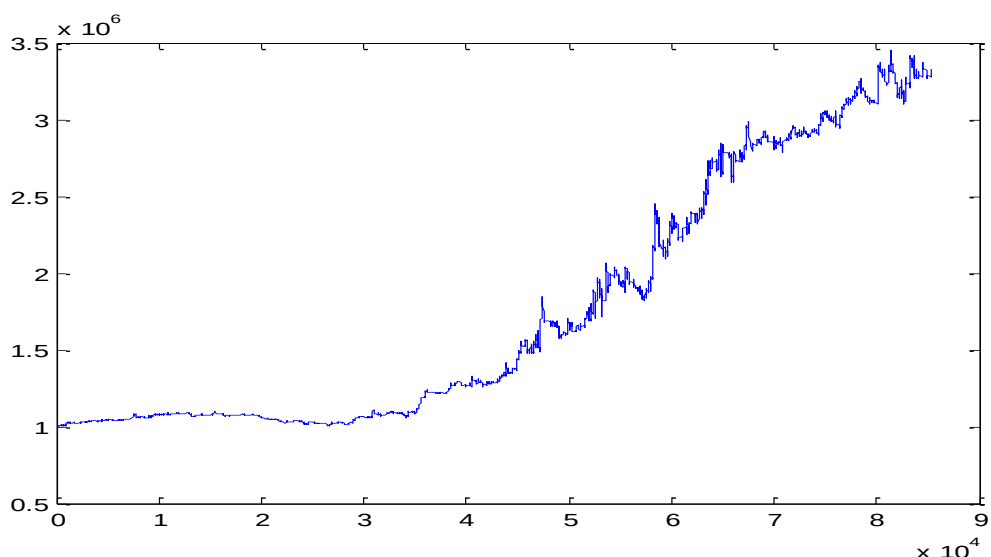


Рис. 6. Кривая капитала механической торговой системы включающей все три индикатора.

ПОВЫШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

А.В. АГИБАЛОВ,
заведующий кафедрой финансов и кредита,
А.Н. ГОНЧАРОВ,
студент

Одним из факторов экономического и инновационного развития государства является высокая инвестиционная активность, способствующая обеспечению экономического роста и, как следствие, повышению благосостояния общества. Она находит свое выражение в инвестиционной деятельности предприятий.

Организация инвестиционной деятельности в настоящее время является одной из приоритетных задач не только для Российской Федерации, но и для её субъектов.

Так в первом квартале 2008 года на развитие экономики и социальной сферы Воронежской области, по оценке, использовано 89 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, индекс физического объема составил 120 процентов (по России - 121,1%, ЦФО - 111,9%).

Росту инвестиционной привлекательности региона способствует принятие новой редакции закона «О государственной (областной) поддержке инвестиционной деятельности на территории Воронежской области». Его введение в действие позволило достичь следующих целей:

1. Упрощение процедуры предоставления налоговых льгот инвесторам, реализующим особо значимые инвестиционные проекты;

2. Регулирование соответствующими договорами взаимных прав и обязанностей инвестора и администрации области в процессе реализации инвестиционных проектов на территории Воронежской области;

3. Новая форма господдержки инвестиционной деятельности - софинансирование за счёт средств областного бюджета строительства объектов социальной и инженерной инфраструктуры.

Приказом главного управления экономического развития Воронежской области от 23 апреля 2008 года принята ведомственная целевая программа «Повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности Воронежской области на 2008 – 2010 годы», где обосновывается, что важнейшими особенностями современного социально-экономического развития России являются фактическое достижение макроэкономической и финансовой стабилизации при одновременном резком нарастании ограничений по факторам экстенсивного роста экономики. К настоящему времени, по существу, оказались исчерпанными возможности экономического роста, основанного на повышении уровня использования действующих произ-

Инвестиционная деятельность

водственных мощностей в ключевых отраслях без значительных объемов капиталовложений.

В этих условиях на первый план выходит проблема обеспечения устойчивости экономического роста как по стране в целом, так и в территориальном аспекте.

В рамках Программы развития ООН используется методология расчета Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП), который принято считать обобщающим показателем оценки качества жизни. ИРЧП

рассчитывается на основании трех индикаторов: ожидаемая продолжительность жизни; образовательный потенциал населения и объем валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения (для региональных расчетов объем валового регионального продукта - ВРП).

В таблице 1 приведены сравнительные данные рейтинговых оценок по различным методикам для областей ЦЧР.

Таблица 1. Положение областей ЦЧР по различным рейтингам

	Рейтинг ИРЧП, 2007 г.		Рейтинг инвестиционной привлекательности РА «Эксперт», 2007 г.			
	ИРЧП (ранг среди регионов РФ)	по срав- нению с 2006 г.	Инвести- ционный риск (ранг)	по срав- нению с 2006 г.	Инвести- ционный потенциал	по сравне- нию с 2006 г.
Белгородская область	9	+1	5	-3	21	-1
Воронежская область	37	-10	68	-28	29	-1
Курская область	23	+9	40	+2	36	0
Липецкая область	6	-1	2	+3	45	-5
Тамбовская область	40	-4	32	+1	59	-1

За исследуемый период положение Воронежской области по уровню инвестиционного риска ухудшилось на 28 рейтинговых пунктов, основной процент в столь низкое его значение вносит уровень экономического риска. По рейтингу ИРЧП Воронежская область отодвинулась с 27-го на 37-е место. Уровень приведенных оценок свидетельствует о действительной необходимости поиска решений, призванных повысить конкурентоспособность области.

Для повышения конкуренто-

способности Воронежской области предлагается в приоритетном порядке:

- создать условия для развития и реализации конкурентных преимуществ и повышения инвестиционной привлекательности региона;
- обеспечить создание новых производств за счет притока в регион внешних инвестиций;
- разработать систему позиционирования и продвижения Воронежской области для заинтересованных групп населения в области и за ее пределами.

Инвестиционная деятельность

В настоящее время компании - инвесторы получают областную поддержку в виде субсидирования процентных ставок по привлеченным кредитам, льгот по налогам на имущество и прибыль. В 2002-2007 годах общий объем бюджетных субсидий составил 75,5 млн. руб.

Причем за эти годы число организаций - получателей субсидий выросло более чем в пять раз, а сумма выделяемых им средств - почти в 13 раз, с 1,9 млн. до 25,9 млн. рублей. Поддержку в виде субсидий получили ОАО «ВАСО», ЗАО «Промтекстиль», ОАО «Лискигазосиликат», ООО «Европак», ООО «Унипак», ООО «Дельта-пак», ЗАО «АВС Фарбен», ЗАО «Гидрогаз» и другие. Кроме того, промышленным предприятиям области предоставлялись и налоговые льготы.

В 2007 году организации промышленности, транспорта и связи реализовали в рамках Программы экономического и социального развития Воронежской области 30 инвестиционных проектов, направленных на создание новых производств и модернизацию действующих предприятий. Объем инвестиций составил 2,8 млрд. рублей, в том числе 870 млн. рублей – это собственные средства организаций, более 1,5 млрд. рублей – заемные средства. Дополнительные платежи в бюджеты всех уровней в минувшем году составили 370 млн. рублей, 154 млн. рублей из них - в областной бюджет. В рамках реализации проектов было произведено продукции и оказано услуг на сумму 4,3 млрд. рублей. Создано 450 новых рабочих мест. В нынешнем году на поддержку пред-

приятий промышленности, транспорта и связи, реализующих инвестиционные проекты, в областном бюджете выделено 27,4 млн. рублей.

Учитывая промышленный, кадровый и научный потенциал Воронежской области, на ее территории успешно могут быть реализованы крупные инвестиционные проекты в таких областях как производство различных видов машиностроительной продукции (в том числе тяжелые прессы, сельскохозяйственные машины, нефтегазовое оборудование), электротехники и электроники, современное сельскохозяйственное производство и переработка различных видов продукции агропромышленного комплекса, развитие минерально-сырьевой базы области.

Помимо областного законодательства в сфере регулирования инвестиционной деятельности и выгодного географического положения, благоприятный инвестиционный климат Воронежской области обусловлен наличием:

1. Развитой транспортной сети всех типов всем видам наземного и воздушного транспорта;
2. Основных видов бизнес - инфраструктуры (склады, таможенные терминалы, торговые и бизнес – центры, банки, страховые компании и иные финансовые институты)
3. Свободных производственных площадей и земельных участков, оснащенных соответствующими объектами инженерной и транспортной инфраструктуры;
4. Сформированной и эффективно функционирующей системы поддержки инвесторов и сопровождения реализуемых в регионе ин-

вестиционных проектов со стороны администрации области.

Среди факторов, которые сдерживают привлечение инвестиций в экономику Российской Федерации и её субъектов можно выделить следующие:

1. Ограничения банковской системы по долгосрочным ресурсам создают дефицит инвестиционных кредитов предприятиям;

2. Рационирование банками кредитования предприятий также представляет собой существенную проблему. В России риски, связанные с непрозрачностью финансового состояния компаний и недобросовестным поведением заемщика, максимально высокие. Доступ к информации о потенциальном заемщике затруднен и требует больших затрат.

3. Несбалансированность активов и пассивов банковской системы по уровню ликвидности приводит к высоким рискам ликвидности. Так, сохраняются значительные финансовые разрывы по объему долгосрочных требований и привлеченным на срок более 1 года средствам.

4. Низкая доля кредитов реальному сектору в совокупных банковских активах. Сокращение доли вложений банков в реальный сектор экономики;

5. Неразвитой фондовый рынок, отсутствие притока долгосрочных финансовых ресурсов от институциональных инвесторов вследствие высоких инвестиционных рисков.

6. Низкий объем прямых иностранных инвестиций.

Следовательно, существует серьезный разрыв между возможно-

стями финансовой системы и потребностями экономики в модернизации производства. Преодоление этого разрыва потребует длительного времени, что может негативно отразиться на конкурентоспособности российской экономики.

Воронежская область нуждается в развитии аграрного сектора экономики. На нынешнем этапе для повышения инвестиционной привлекательности сельского хозяйства крайне важным представляется совершенствование материально-технического состояния аграрного сектора экономики региона. Для повышения эффективности производства, увеличения его объемов и выпуска конкурентоспособной продукции необходимо обновление состава производственных средств. Современное состояние сельскохозяйственного и тракторного машиностроения не позволяет поддерживать ресурсы для села на необходимом уровне и качественно совершенствовать их. Поэтому вопросы наличия новых видов сельскохозяйственной техники в АПК приобретают все большую значимость. Важность технического перевооружения АПК подчеркивает тот факт, что транспортное обеспечение играет все большую роль в конкурентной борьбе за рынки сбыта сельскохозяйственной продукции, так как расходы на ее доставку к местам реализации составляют существенную долю. Использование техники нового поколения, позволяет повысить производительность сельскохозяйственного труда и осваивать современные ресурсосберегающие технологии, адаптированные к местным природ-

но-климатическим условиям.

Инвестиционная политика региона в современных условиях должна строиться на таких принципах, как долгосрочность, равный доступ к ресурсам всех участников и доступность инфраструктуры. Конкурентоспособность региона определяется совокупностью многих, часто противоречивых предпосылок, условий и факторов, как объективного, так и субъективного характера: факторами производства, общими условиями хозяйствования, спросом на продукцию, производимую регионом, социальными, организационными, правовыми, политическими и многими другими факторами и условиями, включая макроэкономические и специфические отраслевые. Однако первичным и базисным для решения проблемы устойчивого социально-экономического развития регионов неизменно считается конкурентоспособность производимых товаров, работ и услуг.

Исходным пунктом в системе исследований региональной конкурентоспособности выступает конкурентный потенциал территории. Содержание этого понятия и состав его компонентов рассматриваются во

взаимосвязи с содержанием экономического потенциала региона в целом.

Под экономическим потенциалом региона понимается выраженная в количественном и качественном измерениях совокупность локализованных на его территории природных, ресурсно-сырьевых, материально-технических, научно-технических, трудовых и информационных ресурсов, которые могут быть вовлечены в хозяйственный оборот. Конкурентный потенциал региона можно определить как совокупность компонентов его экономического потенциала, реально используемых в процессе текущей хозяйственной деятельности.

Повышение конкурентоспособности региона опирается на использование и развитие его конкурентных преимуществ, преодоление влияния негативных факторов, формирование благоприятного имиджа региона в России и международном сообществе. В настоящее время в Воронежской области применяется система мероприятий направленных на повышение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ПРОГРАММЫ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ

Т.И. ЛОГВИНОВА,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

В соответствии с требованиями федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 3 «Планирование аудита», утвержденного постановлением Правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696, аудиторы обязаны планировать свою работу с целью эффективного проведения аудита. Планирование аудита предполагает разработку общей стратегии и детального подхода к ожидаемому характеру, срокам проведения и объему аудиторских процедур.

Результаты планирования аудиторской проверки находят отражение в двух документах – общем плане аудита и программе проверки. Общий план определяет предполагаемый объем и порядок проведения аудиторской проверки. Программа аудита детализирует содержание общего плана и устанавливает виды, объем и последовательность осуществления аудиторских процедур, необходимых для формирования объективного и обоснованного мнения о бухгалтерской отчетности клиента. Правильно составленная программа позволяет оптимизировать затраты на проведение тестов средств контроля аудируемого лица и процедур проверки по существу при приемлемом уровне общего аудиторского риска.

Методические рекомендации или какие-либо иные нормативные документы, регламентирующие порядок разработки и содержание программы аудита, отсутствуют. Среди ученых и практиков в области аудита также не выработано единых взглядов на оптимальное построение программы аудита, не смотря на то, что развитию подходов к формированию этого документа уделяется большое внимание. На практике каждая аудиторская организация и индивидуальный аудитор самостоятельно определяют содержание программы проверки, учитывая особенности деятельности аудируемого лица, объем информационного потока клиента, эффективность его систем бухгалтерского учета и контроля, сложности аудита и другие факторы. Процесс планирования аудита является довольно трудоемким и занимает 30-40 % времени всей аудиторской проверки. В целях сокращения трудоемкости планирования аудиторские фирмы стремятся к стандартизации и унификации порядка составления программ аудита.

На наш взгляд, для реализации этой цели каждой аудиторской организации целесообразно сформировать типовые планы и программы аудита, закрепив их внутренними

стандартами аудиторской деятельности. Типовые программы должны содержать возможный перечень аудиторских процедур и целесообразную последовательность их выполнения. Конкретный состав аудиторских процедур должен уточняться в начале проверки по итогам знакомства с масштабом и спецификой деятельности аудируемого лица и результатам оценки объема и сложности подлежащих проверке операций. Коррективы в программу могут вноситься и в ходе проверки в зависимости от изменения условий проведения аудита и результатов выполненных аудиторских процедур.

Типовые программы должны быть сформированы по каждому разделу аудита – совокупности финансово-хозяйственных операций, подлежащих проверке. При этом важным методическим вопросом является обоснованное определение разделов аудита, так как от этого зависит набор аудиторских процедур, распределение обязанностей между аудиторами, возможности контроля всех показателей аудируемой финансовой отчетности.

Существуют разные подходы к определению разделов аудита. Наиболее известными являются пообъектный и циклический подходы.

При пообъектном подходе, который широко применяется на практике, разделы проверки фактически совпадают с объектами бухгалтерского учета, и хозяйственные операции тестируются с точки зрения обособленного получения доказательств в отношении отдельных счетов бухгалтерского учета. Например, отдельными разделами аудита явля-

ются проверка основных средств, товарно-материальных ценностей, расчетов с поставщиками и подрядчиками и т.д. Достоинством этого подхода является его понятность для членов аудиторской группы, а также простота в формировании программы проверки. К недостаткам следует отнести то, что одни и те же финансово-хозяйственные операции, а, следовательно, и бухгалтерские документы, в которых они отражаются, могут многократно проверяться членами аудиторской группы, отвечающими за разные разделы аудита. Это приводит к неоправданным дополнительным затратам труда и времени.

При циклическом подходе разделы проверки выделяются по циклам хозяйственных операций, к которым относят: цикл приобретения, цикл производства, цикл продаж и формирования финансовых результатов, цикл расчетов (цикл оплаты), цикл использования прибыли и формирования капитала, цикл инвестирования. Данный подход устраняет недостатки пообъектного подхода, позволяет применять метод направленного тестирования, т.е. одновременного инспектирования ряда корреспондирующих счетов. В то же время данный подход характеризуется некоторой сложностью в разделении хозяйственных операций по циклам и трудно воспринимается аудиторами.

На наш взгляд, на практике при проведении аудиторских процедур целесообразно комбинирование указанных подходов при определении разделов аудита. Часто повторяющиеся, однотипные хозяйственные операции рациональнее прове-

рять по циклам хозяйственных операций. Разовые операции или счета, отражающие небольшое количество операций, но имеющие существенное значение, можно проверять по-объектно.

Следующим важным методическим вопросом подготовки программы аудита является выбор состава аудиторских процедур, которые могут интенсифицировать ход аудиторской проверки.

В научной и учебной литературе приводятся возможные программы аудита по разным объектам учета. Они отличаются составом процедур, степенью их детализации, последовательностью выполнения. Анализ содержания предлагаемых программ не позволяет выделить критерии, которыми должен руководствоваться аудитор при выборе аудиторских процедур. С нашей точки зрения, перечень аудиторских процедур для любого раздела проверки должен определяться возможностью получения достаточных надлежащих аудиторских доказательств, позволяющих проверить все предпосылки подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Согласно федеральному стандарту аудиторской деятельности № 5 «Аудиторские доказательства» под предпосылками понимаются сделанные руководством проверяемой организации утверждения, отраженные в финансовой отчетности. В стандарте к их числу относят следующие: 1) существование, 2) права и обязанности, 3) возникновение, 4) полнота, 5) стоимостная оценка, 6) точное измерение, 7) представление и раскрытие.

В соответствии с данным под-

ходом при проверке сальдо счета аудитор должен получить доказательства относительно существования актива или обязательства, прав на них, полноты отражения в учете, правильности стоимостной оценки. При проверке хозяйственных операций (оборота по счету) проверяется реальность их возникновения, точность отражения сумм в учете, обоснованность отнесения их к соответствующему периоду и правильность классификации операций, т.е. их синтетического учета. Исходя из этого, в программу аудита операций с активами (основными средствами, ТМЦ, денежными средствами и др.) следует включать такие аудиторские процедуры, как:

- инвентаризация активов (проверяется предпосылка «существование»);

- проверка наличия документов, подтверждающих принадлежность активов аудируемому лицу – договоров купли-продажи, мены, свидетельств о регистрации прав собственности на недвижимость и др. (проверяется предпосылка «права»),

- проверка наличия первичных учетных документов по операциям поступления и выбытия активов, контроль за соответствием их данных записям в учетных регистрах по соответствующим счетам (проверяются предпосылки «возникновение» и «полнота»),

- проверка правильности стоимостной оценки активов в соответствии с принятой учетной политикой (проверяется предпосылка «стоимостная оценка»),

- проверка точности определе-

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

ния доходов по операциям выбытия активов и своевременности отражения их в учете (проверяется предпосылка «точность измерения»),

- проверка правильности синтетического учета операций с активами (проверяется предпосылка «представление и раскрытие»),

- сверка соответствия учетных данных с данными бухгалтерской отчетности (проверяется предпосылка «представление и раскрытие»).

Следует отметить, что на практике проведение отдельных аудиторских процедур позволяет получить доказательства в отношении нескольких предпосылок подготовки финансовой отчетности.

Таким образом, используя

предпосылки подготовки финансовой отчетности за критерий для определения состава аудиторских процедур, аудитор может разработать оптимальную программу проверки, реализация которой позволит сформировать обоснованное мнение о достоверности бухгалтерской отчетности клиента.

На основе предложенного подхода сформирована программа аудита операций с готовой продукцией в сельскохозяйственных организациях (таблица 1). Ориентируясь на предпосылки подготовки финансовой отчетности, определены основные направления проверки, а по ним детализирован состав аудиторских процедур.

Таблица 1. Программа аудита операций с готовой продукцией (ГП)

Предпосылки подготовки бухгалтерской отчетности	Направления аудита	Аудиторские процедуры, необходимые для сбора аудиторских доказательств
1	2	3
1. Существование, полнота	1.1. Проверка фактического наличия готовой продукции, отраженной в учете и отчетности клиента на отчетную дату	1. Инспектирование ГП по местам ее хранения. 2. Наблюдение за инвентаризацией ГП. 3. Применение процедуры «пересчет назад» для подтверждения остатков ГП на отчетную дату. 4. Проверка правильности отражения в учете результатов инвентаризации. 5. Проверка правильности определения и отражения в учете естественной убыли ГП.
2. Права и обязанности	2.1. Проверка принадлежности (документального подтверждения прав собственности) готовой продукции аудируемому лицу	1. Проверка документов, подтверждающих права собственности организации на ГП, хранящуюся на складах: документы на оприходование сельхозпродукции, договоры на переработку продукции на дачных условиях и др. 2. Анализ кредитных договоров и договоров залога с целью выявления факта существенного ограничения прав собственности организации на ГП (использование ГП в качестве залога). 3. Проверка полноты раскрытия информации об ограничении прав на ГП в финансовой отчетности.

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

Продолжение таблицы 1

1	2	3
3. Возникновение, полнота, точное измерение	3.1. Проверка полноты оприходования готовой продукции 3.2. Проверка реальности операций по продаже и прочему выбытию готовой продукции. 3.3. Проверка полноты отражения операций по движению готовой продукции в бухгалтерском учете в правильной оценке и в соответствующем отчетном периоде	1. Проверка наличия и правильности оформления первичных документов, подтверждающих операции по движению ГП. 2. Сверка данных первичных и сводных документов с данными складского учета и с записями в учетных регистрах по счету 43 «Готовая продукция». 3. Проверка полноты оприходования ГП путем сверки документов на оприходование ГП с документами по начислению заработной платы за ее производство. 4. Проверка полноты оприходования ГП путем проведения приемов фактического контроля (контрольные взвешивания и дойки, контрольные обмолоты). 5. др. процедуры.
4. Стоимостная оценка, точное измерение	4.1. Проверка правильности калькулирования себестоимости ГП в соответствии с учетной политикой и действующими методическими рекомендациями. 4.2. Проверка правильности стоимостной оценки всех операций по движению ГП в бухгалтерском учете и отчетности.	1. Проверка правильности стоимостной оценки операций по движению ГП в течение отчетного периода (по плановой себестоимости). 2. Контроль за точностью арифметических расчетов фактической себестоимости готовой продукции. 3. Проверка точности определения калькуляционных разниц по видам ГП. 4. Контроль за правильностью и полнотой списания калькуляционных разниц.
5. Представление и раскрытие	5.1. Проверка правильности синтетического учета операций по поступлению и выбытию ГП 4.2. Проверка полноты и правильности раскрытия всей существенной информации о ГП в финансовой отчетности	1. Инспектирование синтетического учета операций по движению ГП в соответствии с Инструкцией по применению Плана счетов. 2. Сверка соответствия показателей финансовой отчетности (ф. № 1 и 13-АПК, 15-АПК) с данными главной книги, регистрами синтетического и аналитического учета по счету 43 «Готовая продукция».

Предложенные в таблице аудиторские процедуры могут быть дополнены другими или более детализированы, исходя из профессионального суждения аудитора.

В заключение отметим, что

правильный подход к определению разделов аудита, структуры программы и состава аудиторских процедур будет способствовать повышению качества проведения аудиторской проверки.

К ВОПРОСУ ОБ ОТРАЖЕНИИ В СИСТЕМЕ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА ИНФОРМАЦИИ О ВЛОЖЕННОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ

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

Одним из существенных недостатков организации бюджетного учета в России является отсутствие в системе счетов и бюджетной отчетности информации о капитале собственника (государства), вложенного в бюджетное учреждение. Обусловлен он отсутствием у бюджетных учреждений собственного капитала, т.к. единственным их собственником является государство.

В этой связи нами обосновывается необходимость отражения в системе бюджетного учета информации о вложенном государственном капитале, а также финансового результата от его вложения для различных групп пользователей, в том числе для государства.

В соответствии с действующими нормативными актами для учета расчетов с контрагентами за счет средств бюджетов всех уровней в бюджетных учреждениях предназначен счет 130405000 «Расчеты по платежам из бюджета с органами, организующими исполнение бюджетов». Анализируя назначение и практическое применение данного счета, можно сделать вывод о том, что на нем формируется информация не только о санкционированных денеж-

ных средствах на лицевой счет учреждения, открытого в органах казначейства, но и о величине государственного финансирования, которая, согласно теории бухгалтерского учета, должна увеличивать собственный капитал учреждения. В этой связи считаем целесообразным функции счета 130405000 разделить на две составляющие и выделить их в виде самостоятельных счетов:

- расчеты с органами, организующими исполнение бюджетов - 130405000 «Расчеты по платежам из бюджета с органами, организующими исполнение бюджетов»;

- бюджетное финансирование – новый предлагаемый нами счет 140105000 «Вложенный государственный капитал» (рис. 1). При этом в рабочем Плане счетов счет 040100000 «Финансовый результат учреждения» следует переименовать в «Государственный капитал и резервы» (табл. 1).

Более того, в целях достоверного и экономически обоснованного формирования финансовых результатов бюджетных учреждений и составления бюджетной отчетности считаем целесообразным вести аналитический учет по видам капитала

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

(например, «вложенный государственный капитал» и «прибыль прошлых отчетных периодов»). В этой связи к счету 040105000 «Вложенный государственный капитал», по нашему мнению, целесообразно открыть следующие аналитические позиции:

- 040105000/1 «Вложен-

ный государственный капитал прошлых периодов»;

- 040105000/2 «Вложенный государственный капитал отчетного года»;

- 040105000/3 «Финансовый результат от вложения государственного капитала отчетного периода».

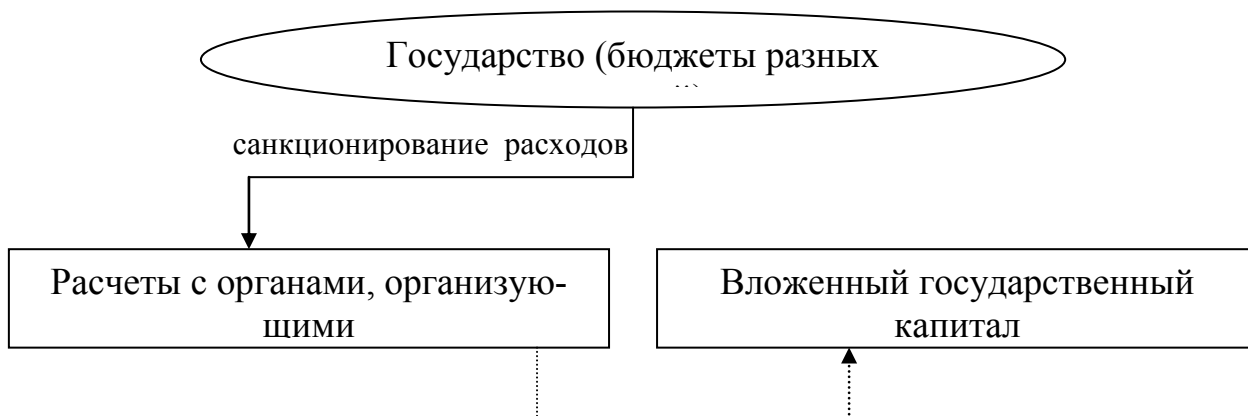


Рис. 1. Предлагаемая схема формирования государственного капитала на основе санкционирования расходов бюджетных учреждений

Таблица 1. Система построения аналитического учета на счете 040100000 «Государственный капитал и резервы»

ШИФРЫ СЧЕТОВ		НАИМЕНОВАНИЕ СЧЕТА
Существующая нумерация	Предлагаемая нумерация	
040101000	040101000	Финансовый результат текущей деятельности
040102000	040102000	Финансовый результат по резервному фонду
040103000	040103000	Финансовый результат прошлых отчетных периодов
040104000	040104000	Доходы будущих периодов
-	040105000	Вложенный государственный капитал

На обозначенных аналитических счетах должна, по нашему мнению, отражаться информация обо всех объемах санкционирования из бюджетов различных уровней в течение отчетного года и прошлых периодов. Все оплаченные за год суммы с лицевого счета в органе казначейства мы рекомендуем отражать на счете 040105000/2, а в конце года сальдо по нему переносить на счет

040105000/1. По счету 040105000/3 мы предлагаем отражать величину финансового результата текущего периода от бюджетной деятельности. Таким образом, существенным отличием наших предложений от существующего в нормативных актах по бюджетному учету варианта является отказ от отражения конечного финансового результата по бюджетной деятельности на счете 140103000

«Финансовый результат прошлых отчетных периодов». В данном случае результат должен формироваться путем закрытия счетов доходов и расходов и определяться путем сопоставления оборотов по счетам 140101100 «Доходы учреждения» и

140101200 «Расходы учреждения». Если в результате сопоставления доходов и расходов учреждения будет выявлена прибыль, то она должна быть отражена по кредиту счета 140105000/3, при убытке – наоборот, по дебету счета (рис. 2).



Рис. 2. Предлагаемый порядок закрытия счетов доходов и расходов бюджетных учреждений в конце отчетного периода

Анализ существующей практики учета в бюджетных учреждениях позволил установить, что зачастую они финансируются сразу из нескольких бюджетов, поэтому имеют место финансовые потоки, относящиеся к федеральному бюджету, бюджету субъекта РФ и муниципальному бюджету. Вид деятельности при этом, согласно Инструкции по бюджетному учету № 25н³ одинаков и зашифрован цифрой «1». Поэтому при отражении данных операций в системе бюджетного учета возникают проблемы, связанные с тем, что ряд кодов бюджетной классификации расходов для разных уровней бюджета совпадает, что затрудняет четкий учет финансовых потоков. Более того, идентификация

таких сведений из общей системы учета, в случае необходимости, не будет носить оперативного характера.

В этой связи нами предлагается дополнительно в аналитической позиции счета 140105000/2 классифицировать подобные поступления из бюджетов различных уровней в порядке, отраженном на рис. 3. Указанная информация, по нашему мнению, прежде всего, необходима для проведения структурного анализа государственного капитала в конкретном бюджетном учреждении.

Наши предложения внесут некоторые изменения и в корреспонденции счетов в бюджетных учреждениях (табл.2).

Таким образом, предлагаемая нами модификация счета по учету финансового результата в счет «Государственный капитал и резервы» и введение к нему дополнительных

³ Об утверждении Инструкции по бюджетному учету: Приказ Минфина РФ от 10 февраля 2006 г. № 25н// Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. - № 17. - 24 апреля 2006 г.

Бухгалтерский учет, анализ и аудит

аналитических признаков позволит государству, как собственнику бюджетных учреждений, а также другим пользователям сформировать информацию о величине вложенного государственного капитала отчетно-

го года и прошлых периодов (в разрезе видов бюджетов различных уровней), а также финансового результата от вложения государственного капитала отчетного периода.

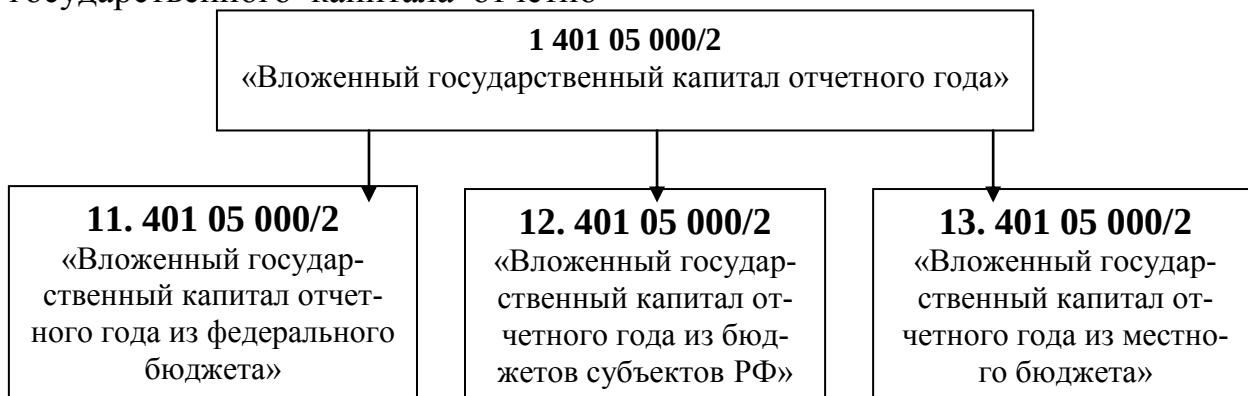


Рис. 3. Рекомендуемая структура счета 1 401 05 000/2 «Вложенный государственный капитал отчетного года» в бюджетных учреждениях

Таблица 2. Корреспонденции счетов по отражению оплаты принятых бюджетным учреждением обязательств за счет бюджетов различных уровней

№ п/п	Наименование хозяйственной операции	ВАРИАНТЫ ОТРАЖЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ			
		Согласно Инструкции № 25н		Рекомендуемый авторами	
		дебет	кредит	дебет	кредит
1.	Списаны средства в оплату заключенных учреждением договоров (контрактов) на определенные расходы	130200830	130405000	130200830	130405000
2.	Списана на пополнение государственного капитала величина санкционирования расходов бюджетов за отчетный период	-	-	130405000	140105000/2
3.	В конце года определен финансовый результат по бюджетной деятельности - прибыль - убыток	140101100	140103000	140101100	140105000/3
		140103000	140101200	140105000/3	140101200
4.	По результатам текущего года государственный капитал - увеличен	-	-	140105000/2 140105000/3	140105000/1
	- уменьшен	-	-	140105000/2 140105000/1	140105000/1 140105000/3

ДЕЙСТВУЮЩАЯ ПРАКТИКА ВЕДЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО УЧЕТА И ВОПРОСЫ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

А.А. ГРИБАНОВ,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

Издержки производства являются одним из главных факторов, влияющих на себестоимость продукции и определяющих конкурентоспособность организации. Поэтому снижение затрат на производство способствует повышению эффективности работы коммерческой организации.

Исследования показывают, что большинство коммерческих предприятий не уделяют должного внимания учету затрат на производство с целью повышения точности калькулирования и определения рентабельности продукции (работ, услуг).

Изучение состояния учета затрат и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг), было произведено на примере коммерческой организации, которая относится к субъектам малого предпринимательства и специализируется на производстве шлифовальных головок и запасных частей для сельскохозяйственной техники.

При изучении состояния учета затрат в исследуемом предприятии были выявлены как положительные, так и отрицательные стороны.

К позитивным моментам в организации и ведения бухгалтерского (производственного) учета в исследуемой организации можно отнести следующие:

а) бухгалтерский учет на предприятии ведется в соответствии с тщательно разработанной учетной

политикой, затрагивающие все аспекты учетной работы.

б) взаимодействие производственных подразделений с бухгалтерией осуществляется на основе разработанного графика документооборота. Первичная документация сдается в бухгалтерию своевременно. Отчетные калькуляции составляются в конце каждого месяца и оформляются бухгалтерскими справками.

в) форма бухгалтерского учета автоматизированная, учет ведется с применением компьютерной программы «1С:Предприятие Версии 7.7».

При анализе состояния учета затрат и калькулирования себестоимости продукции был выявлен ряд недостатков.

1. В первичных документах не всегда заполняются все обязательные реквизиты.

2. В исследуемой организации расчет себестоимости конкретных видов продукции осуществляется пропорционально их рыночным ценам. Таким образом, в системе производственного учета не формируется информация о действительной производственной себестоимости. Так если изделие является востребованным со стороны заказчиков, то цена на него может быть завышена, в то время как процесс по производству данного изделия может не является трудоемким. Или наоборот производство определенного вида изделия

может занимать относительно большое количество производственного времени, а цена на данный вид продукции может сформироваться низкой.

3. Отсутствие аналитического учета затрат на производство и как следствие использование "котлового" метода учета издержек и калькулирования себестоимости. В случае, когда объем заказов превышает возможное предложение со стороны исследуемого предприятия, то отсутствие информации о реальной рентабельности по каждому виду изделия не позволяет сделать вывод о наиболее доходных с точки зрения рентабельности заказов. Тем самым отсутствует возможность грамотного формирования пакета заказов как в условиях недоиспользования производственных мощностей, так и при полной их загрузке, когда выбор заказов должен осуществляться с учетом ограничивающего фактора, например машинного времени.

Для устранения выявленных недостатков и улучшения организации учета затрат и калькулирования себестоимости продукции предлагаются следующие мероприятия.

1. Для повышения контрольного значения первичной документации и признания ее основанием для отражения хозяйственных операций по счетам следует обязательно заполнять в документах все основные реквизиты;

2. Организовать использование позаказного метода калькулирования себестоимости продукции, открывая к счету 20 "Основное производство" аналитические счета в разрезе поступающих заказов на изготовление

определенного набора изделий или выполнении отдельных видов ремонтных работ. При этом изготавливаемые изделия в течение месяца будут оцениваться по прямым затратам и в системе бухгалтерского учета будет формироваться информация о реальной технологической себестоимости продукции. Принятие к учету готовой продукции в течение месяца можно осуществлять по учетным ценам в основе которых лежат фактически понесенные затраты за прошлый отчетный период, а выявленная экономия или перерасход по итогам каждого месяца будет говорить об эффективном или нерациональном использовании производственных ресурсов данного предприятия.

3. Распределение общепроизводственных затрат, формируемых на счете 25 предлагаем осуществлять в конце месяца на открываемые заказы пропорционально начисленной оплате труда производственных работников. Общехозяйственные расходы, учтенные на одноименном счете в конце месяца общей суммой следует относить в дебет счета 90 "Продажи" на отдельный субсчет "Управленческие расходы". Таким образом, появится возможность калькулировать производственную (цеховую) себестоимость изделий.

4. Имея информацию о себестоимости изготавливаемых изделий можно рассчитать наиболее рентабельные их виды, тем самым появится возможность принимать наиболее выгодные заказы.

Предложенные мероприятия позволяют наиболее эффективно использовать учетную информацию в процессе управления затратами.

К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ РАЦИОНАЛЬНОЙ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Н.Б. ГАЛИКОВА,

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита,

И.В. КУЗНЕЦОВА,

доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита

В последнее время в специальной периодической литературе специалистами высказываются критические мнения по поводу концептуального бухгалтерского законодательства. В частности объективно назрела необходимость обновления закона «О бухгалтерском учете» (напомним, что действующий вариант был принят еще в 1996 году).

Практика показала, что законодательство о бухгалтерском учете должно устанавливать основные требования к учету. Эти требования должны касаться только юридически значимых вопросов построения учетного процесса. При определении круга таких требований необходимо исходить из того, что их исполнение должно быть необходимым и достаточным условием формирования надежной, полезной и достоверной финансовой информации. В связи с этим именно законодательно должно определяться, какие объекты подлежат бухгалтерскому учету, каков минимальный объем информации, формируемой бухгалтерией для внешних пользователей. Должна устанавливаться обязательность ведения бухгалтерского учета, ибо, если бухгалтерский учет не ведется, то не может быть достоверной, полезной и надежной бухгалтерской от-

четности.

Законодательство должно устанавливать минимальные требования, выполнение которых обеспечит юридическую доказательность первичной учетной документации. Это необходимо для целей государственного надзора, судебных разбирательств и ряда иных целей. Требования, обеспечивающие непрерывность процесса учета, юридическую доказательность записей в нем и показателей бухгалтерской отчетности также должны быть зафиксированы законодательно. То же самое касается вопросов учетных регистров, основ формирования денежной оценки имущества, подхода к составлению бухгалтерской отчетности.

Вместе с тем, формулируя требования к учету, законодательство не должно содержать каких-либо ограничений на подходы к реализации этих требований. Организация учетного процесса, или учетная политика, должна быть прерогативой самого хозяйствующего субъекта. Законодательство не должно содержать положений, хоть в малейшей степени ограничивающих свободу организации в постановке учета.

Наиболее рациональным вариантом организации бухгалтерского учета признано разумное сочетание

централизации и либерализации бухгалтерского учета, которое предполагает установление требований и правил бухгалтерского учета методологическим центром, а допустимые конкретные способы ведения бухгалтерского учета выбираются организацией в зависимости от специфики ее деятельности, особенностей организационно-правовой формы, уровня обеспечения вычислительной техникой, стратегии финансово-хозяйственного развития, уровня квалификации кадров и др. исходя из установленных норм.

Учетная политика составляет самостоятельный раздел бухгалтерского учета, важный и весьма специфический.

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организаций» учетной политикой организации понимается принятая "совокупность способов ведения бухгалтерского учета - первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности".

Приведенное определение учетной политики позволяет говорить об учетной политике в широком смысле слова как о системе ведения бухгалтерского учета в конкретной организации.

С другой стороны, учетная политика может рассматриваться и в узком смысле - как документ системы ведения бухгалтерского учета, отражающий специфические и варианты способы бухгалтерского учета, применяемые конкретной организацией.

На выбор конкретных правил и

условий, отражаемых в учетной политике организации, влияют следующие факторы:

- отраслевая принадлежность и вид деятельности;
- объем производства и реализации продукции, численность работающих, стоимость имущества организации;
- управленческая структура организации (наличие филиалов, структурных подразделений);
- степень развития информационной системы в организации;
- материальная база (наличие технических средств регистрации информации, компьютерной техники и т.д.);
- уровень квалификации бухгалтерских кадров.

Анализ документов нормативной системы регулирования бухгалтерского учета позволяет выделить перечень вопросов, которые должны решаться при формировании учетной политики организации (рисунок 1).

Приведенная сфера применения учетной политики позволяет сделать вывод, что учетная политика организации - это способ заполнения белых пятен в законодательстве; разработка собственных правил по тем вопросам, нормативное решение которых либо вариантно, либо противоречиво, либо по каким-то причинам организацию не устраивает.

И если проводить разграничение документов по уровням нормативной системы регулирования бухгалтерского учета, то учетная политика относится к самому высокому уровню - первому.

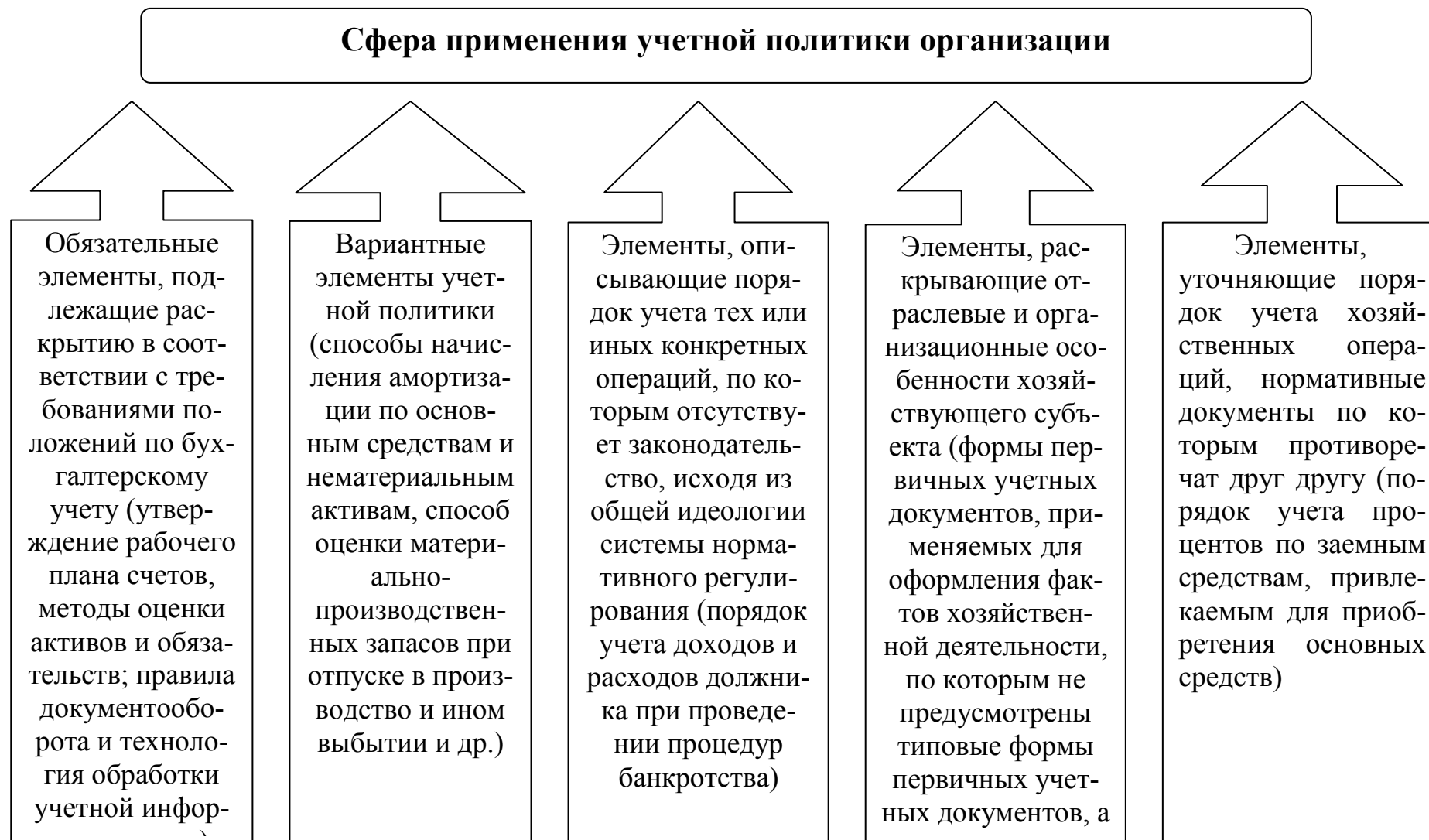


Рис. 1. Вопросы, подлежащие раскрытию в учетной политике

Необходимо отметить, что учетная политика может охватывать разные аспекты учетной деятельности на предприятии. В частности можно выделить учетную политику финансового, управленческого и налогового учета. Каждый вид имеет свои особенности и целевые установки.

Они могут быть оформлены как в виде отдельных документов, так и в виде разделов общей учетной политики фирмы. На практике гораздо удобнее вести две (либо три) независимые учетные политики, особенно если фирма занимается несколькими видами деятельности или осуществляет много различных операций.

На практике часто оказывается, что учетная политика, применяемая для целей финансового учета, оказывается несоответствующей целям управления.

Основными задачами, которые должна решать учетная политика управленческого учета в компании, являются:

- формирование управленческой отчетности, которая была бы максимально полной и удобной в анализе для руководителей подразделений;
- формирование (определение способа расчета) показателей, на достижение которых мотивируются руководители подразделений.

Учетная политика не только определяет качество управленческой информации, которая является базой для принятия управленческих решений, но и тесно связана с вопросами мотивации. Вопрос о структуре учетной политики для целей налогообложения фирма решает самостоятельно. Обычно этот документ

включает в себя три основных раздела:

- организационные моменты (принципы) налогового учета на фирме;
- методы и способы налогообложения;
- регистры налогового учета.

Все фирмы в обязательном порядке должны составить учетную политику для целей налогообложения. В соответствии со ст.11 НК РФ учетная политика для целей налогообложения - выбранная налогоплательщиком совокупность допускаемых НК способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика.

Такое требование Налоговый кодекс выдвигает:

- к налогу на добавленную стоимость (п. 12 ст. 167 НК РФ);
- к налогу на прибыль (ст. 313 и 314 НК РФ).

Однако в ряде случаев фирма должна вносить в учетную политику для целей налогообложения и иные сведения, касающиеся определения налоговой базы по другим налогам или сборам.

Формирование учетной политики организации для налогообложения является одним из существенных элементов налогового планирования, который оказывает прямое влияние и на величину налоговых платежей как таковых, и на поток денежных средств в целом.

Учетная политика организации

имеет существенное прикладное значение, состоящее не только в упорядочении системы бухгалтерского учета. Она играет важную роль в понимании внешними пользователями представленной учетной информационной совокупности:

- аудиторами - для подтверждения достоверности бухгалтерской отчетности, оказания сопутствующих услуг;

- прочими пользователями - для понимания бухгалтерской отчетности, оценки результатов работы организации, ее имущественного и финансового положения.

Внутренние пользователи данных бухгалтерского учета положения учетной политики используют в следующих целях:

- менеджмент организации - для принятия управленческих решений стратегического, тактического и оперативного характера;

- бухгалтерская служба - в целях обеспечения достоверности учетной информации, стандартизации учетных процессов, создания и функционирования контрольной среды;

- внутренняя аудиторская служба - как инструмент выявления недостатков ведения бухгалтерского учета, формирования оптимальной учетной политики, снижения ее трудоемкости и роста эффективности использования.

Приказом Минфина установлено новое ПБУ 1/2008, регулирующее правила формирования и рас-

крытия учетной политики организаций (кроме бюджетных и кредитных). Вести учетную политику в соответствии с этим ПБУ необходимо с 2009 г.

Существенных изменений правила ведения учетной политики не претерпели. Введены следующие новшества:

- при формировании учетной политики, кроме документов, перечисленных в действующем до 2009 года ПБУ, утверждаются регистры бухгалтерского учета;

- если по конкретному вопросу в нормативно-правовых актах не установлены способы ведения бухучета, то организация может разработать свой порядок, не только исходя из иных ПБУ, но и из стандартов МСФО;

Что касается изменения учетной политики, главное новшество состоит в том, что менять ее можно будет не только с начала отчетного года: в п. 12 Положения говорится, что изменение производится с начала года, "если иное не обусловливается причиной такого изменения".

Таким образом, новая редакция ПБУ «Учетная политика организаций» является еще одним аргументом подойти к разработке и совершенствованию учетной политики основательно, принимая во внимание экономические последствия ее применения для организации.

ПРОБЛЕМЫ ДОСТОВЕРНОСТИ ИНФОРМАЦИИ О СОБСТВЕННОМ КАПИТАЛЕ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

И.В. КАЛЮГИНА,

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита,

О.Н. ТАРАСЕНКО,

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита

Главным информативным показателем любого экономического субъекта считается показатель уровня его собственного капитала, который является основой для аналитических прогнозов и ориентиром для потенциальных инвесторов, в частности для банков, как один из показателей кредитоспособности клиента. Поэтому величина этого показателя тщательно контролируется компаниями, а его содержание должно как можно реальнее отражать состав средств, принадлежащих собственникам. Этот показатель во многом определяет рейтинг организации, информирует о её финансовой самостоятельности, а поэтому представляет особый интерес для пользователей.

Профессиональный опыт бухгалтеров позволяет соблюдать общепринятые требования к финансовой отчётности. Одним из важнейших требований, предъявляемых пользователями к финансовой отчётности, считается надёжность информации. В английском языке соответствующий термин (reliability) имеет более "сильное" значение и недвусмысленную интерпретацию и может быть переведен, как "полагаемость".

Смысл данного понятия очевиден: данные должны быть надёжными в том смысле, что на них можно полагаться при принятии решений. Считается, что надёжной будет информация, в достаточной степени свободная, во-первых, от ошибок и, во-вторых, от пристрастий. Как и в случае с другими качественными характеристиками, абсолютную надёжность обеспечить невозможно. Термин «надёжность», используемый в международных стандартах финансовой отчётности и в национальных стандартах различных стран, включает несколько понятий. Среди них можно выделить: репрезентативная достоверность, верифицируемость (проверяемость) и нейтральность.

Репрезентативная достоверность (или действительность) - одна из достаточно неочевидных характеристик, смысл которой состоит в том, что данные должны быть максимально свободны от искажающего влияния специфических факторов, которые могут проявиться или присутствовать при одних обстоятельствах и не проявиться или отсутствовать при других. Репрезентативная достоверность финансовой отчётности означает, что финансовая ин-

формация отражает экономическую сущность операции, а не её формальную сторону, действительно и в полном объёме отражает факт хозяйственной жизни. Только в этом случае пользователь финансовой информации может принять верное решение.

Верифицируемость (или проверяемость) финансовой отчётности — это возможность проверить на основании первичных документов информацию, как в целом, так и по каждой отдельной операции. Это требование в значительной степени обеспечивается благодаря одному из неукоснительно выполняемых в учете правил — во-первых, без оправдательного документа данные не могут быть включены в систему учета и, во-вторых, любая трансформация данных не может быть выполнена без документального оформления. Таким образом, если учет ведется в соответствии с принятыми регулятивами, всегда можно найти цепочку документов, подтверждающих обоснованность конкретной статьи (показателя).

Нейтральность финансовой отчётности предполагает, что у составителей отсутствует намеренная склонность её пользователей к определённому решению. Поэтому вся информация должна в равной степени удовлетворять различные группы пользователей, быть объективной и нейтральной к интересам определенных групп.

В российском учёте элементы надёжности чаще всего проявляются не в формах недостаточной проверяемости или отсутствия нейтральности, а в форме недостоверности ин-

формации.

Согласно Международным стандартам учёта под достоверностью понимается способность финансовой отчётности дать правдивое представление об операциях и прочих событиях, которые она либо должна представлять, либо от неё обоснованно ожидать, что она будет это представлять. В отличие от международных стандартов, в российской практике достоверность, прежде всего, понимается как соблюдение требований нормативных документов. Таким образом, приоритетным считается соответствие правилам законодательства, а не правдивое отражение деятельности предприятия.

В последнее время потенциальные инвесторы, кредиторы, акционеры наряду с требованием достоверности предъявляют к ней также требования полноты, своевременности, достаточного уровня информативности, проявляют значительный интерес к устойчивости хозяйствующего субъекта.

Российский учёт находится в стадии реформирования и ориентации на рыночные отношения. Вместе с тем выпускаемые нормативно-правовые документы не всегда сбалансированы между собой, некоторые из них нуждаются в корректировках. Среди наиболее важных проблем в этой области можно выделить следующие:

— нет четкого представления об интересах пользователей, поэтому информативность финансовой отчётности находится на невысоком уровне. Это явилось следствием того, что на протяжении многих лет отечественный учёт формировался

под влиянием административно-командной системы;

— отсутствуют методические разработки и рекомендации по отдельным направлениям бухгалтерского учёта, в частности, национальный стандарт по учёту собственного капитала. В нормативно-методической литературе определены лишь содержательные понятия изучаемого объекта, отсутствуют определения, раскрывающие его суть как бухгалтерской категории;

— отдельные документы выпускаются без достаточного и предварительного обсуждения бухгалтерской общественностью. Так, действующий План счетов бухгалтерского учёта, введенный с 01.01.2001 г., мог бы иметь более высокий уровень, если бы заранее получил более широкую огласку и обсуждение.

Требование достоверности наряду с требованием полноты является одним из основополагающих при составлении бухгалтерской отчётности. Реализация указанного требования связана с принципами существенности и сопоставимости. В нормативных документах по бухгалтерскому учёту на протяжении ряда лет установлен порог существенности на уровне 5% от общей суммы итогов бухгалтерских данных.

Как известно, существует две группы факторов, влияющих на достоверность финансовой отчётности.

Первая группа: внешние факторы - это факторы, которые не могут изменяться внутри самой организации и действуют вне зависимости от производственных интересов экономического субъекта. К ним можно отнести рублёвую и валютную ин-

фляции, ставку рефинансирования ЦБ РФ, ставки налогов, платежей, сборов и т.д.

Вторая группа: внутренние факторы - это факторы, которые меняются под влиянием управленческих решений самой организации. Для них характерны изменения элементов учётной политики организации для целей бухгалтерского и налогового учётов.

Особо отметим такой фактор, как инфляция. Игнорирование влияния инфляционных процессов на величину собственного капитала в процессе хозяйственной деятельности неминуемо приведет к недостоверным результатам. Инфляция — это процесс, характеризующийся повышением общего уровня покупательной способности цен или снижение покупательной способности денег. При этом необходимо различать инфляцию спроса и инфляцию издержек. Первая связана с повышением совокупного спроса, рост которого вызван увеличением денежной массы, вторая — с падением объемов национального производства. В обоих случаях наблюдается рост общего уровня цен, вызывая убытки по денежным активам и значительные изменения стоимости активов и пассивов.

Поскольку в условиях инфляции снижается ценность денежной единицы, в которой составляется бухгалтерская отчетность, то определенное влияние оказывается и на размер уставного капитала. Чем длительнее процесс формирования уставного капитала, тем менее размер уставного капитала будет соответствовать той номинальной вели-

чине, которая закреплена в учредительных документах.

При прочих равных условиях организации, которые имеют длительный период формирования уставного капитала, уже заведомо создают меньшую величину уставного капитала. В таких условиях уставный капитал снижает свою ценность, поскольку его величина не реальна, а лишь приближена к действительности.

Будучи основой функционирования организации, в условиях инфляции величина уставного капитала обесценивается, причем по различным экономическим субъектам в разной степени. Рассмотрим этот процесс.

При создании организации собственный капитал представлен первоначально инвестированным или уставным капиталом. При этом варианты уравнений могут быть следующими:

а) уставный капитал = денежные средства;

б) уставный капитал = внеоборотные активы + денежные средства;

в) уставный капитал = денежные средства + основные средства + нематериальные активы + финансовые вложения + материалы + товары.

Нормативные документы не регламентируют соотношения денежной и неденежной частей уставного капитала. По законодательству стоимость вклада, вносимого неденежными средствами, определяется по соглашению между учредителями (при учреждении общества) или советом директоров (при последующих эмиссиях). В ряде стран Восточной Европы применяются порядки соот-

ношения денежной и неденежной части уставного капитала. Применение таких «порядков» способствует объективности и единообразию в оценке вкладов участников. Действующее законодательство ограничивает лишь имущественные вложения в двух случаях: при формировании уставного капитала страховых организаций (допускается только денежные вклады); при формировании уставного капитала коммерческих банков и других кредитных организаций (устанавливается предельный размер части уставного капитала), где доля материальных средств в уставном капитале не должны превышать 20% в первые два года работы и должна составлять не более 10% в последующие годы.

В условиях инфляции уставный капитал, состоящий большей частью из денежных средств, по своей структуре более уязвим и неустойчив. В такой ситуации организация подвержена большему риску, нежели если бы уставный капитал большей своей частью состоял из внеоборотных активов. В силу сказанного, представляется целесообразным включение в действующее законодательство нормы, ограничивающей процент денежных средств в уставном капитале. Это сохранит реальную оценку и его устойчивость.

Рост инфляции, экономический кризис приводят к нестабильному финансовому состоянию экономических субъектов. В настоящее время нет утвержденной методики расчета влияния инфляции на показатели финансовой отчетности. Главное последствие выражается в недостаточной объективности финансовой от-

чётности.

Предлагаем в целях достоверности учёта и контроля пересматривать величину уставного капитала с определённым интервалом времени, а само требование отразить в соответствующих законах («Об акционерных обществах» и «Об обществах с ограниченной ответственностью»). Кроме того, целесообразно образовывать резерв страхования имущества от потерь в условиях гиперинфляции. Создание резерва следует осуществлять за счет увеличения собственных источников, как это принято в международной практике.

В России проявляется отсутствие чётко выраженной концепции подхода к учёту влияния инфляции. В международных и национальных стандартах проблема пересчета отчётности поставлена на первое место, поскольку именно она оказывает влияние на проблему консолидации

и унификации отчётности разных стран. В частности, можно выделить пять основных вариантов методик учёта в условиях инфляции:

- учёт по текущей покупательной способности;
- учёт по текущей оценке;
- комбинированный метод;
- учёт по колебаниям курсов валют;
- косвенные методы.

Проблема достоверности оценки показателей в условиях инфляции нашла отражение в нескольких международных стандартах. Отметим Международные стандарты финансовой отчётности МСФО 15 «Информация, отражающая влияние изменения цен» и ранее действовавший МСФО 29 «Финансовая отчётность в условиях гиперинфляции», раскрывающие основные подходы к решению этой проблемы.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СНАБЖЕНЧЕСКО- СБЫТОВЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИ- ТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВАХ

Т.И. КАТЕЛИКОВА

аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита

Возникновению и развитию сельскохозяйственной кооперации в стране способствовало формирование необходимых социально-экономических, юридических и идеологических предпосылок.

Предпосылки для широкой кооперации крестьянских хозяйств в России сложились после реформ 1861 года.

В развитии снабженческо-сбытовой сельскохозяйственной кооперации можно выделить пять этапов, которые последовательно совпадают с периодами коренных изменений в развитии бухгалтерского учета.

1866-1917 гг. В 1866 году Н. В. Верещагин, изучив опыт масло-и сыроварения в Швейцарии, по возвращении в Россию создал в селе Отроковичи Тверской губернии первый в России сбыто-снабженческий кооператив. Большой успех молочной артели Н. В. Верещагина побудил крестьян других губерний к образованию подобных артелей.

Из европейской части России маслосыродельная кооперация перешагнула в Сибирь. Буквально через несколько лет молочные артели захватили практически все сибирские села.

Быстрому развитию молочной кооперации способствовала и хорошая организация сбыта готовой продукции.

Кооперация обеспечивала своих членов необходимой техникой, товарами народного потребления и продуктами, увеличивала оборот капитала и прибыль, позволила выйти на международные рынки. В силу этого кооперация стала постепенно захватывать все стороны крестьянского хозяйства.

Российская кооперация была в основном деревенской. Пик ее развития относился к началу XX века.

Этот период в развитии сельскохозяйственного учета России интересен тем, что к концу XIX века счетоводы аграрники разделились на две группы: сторонников униграфической и диграфической бухгалтерии.

Униграфистов сближала ненависть к тем, кто навязывал сельскому хозяйству двойную запись, к диграфистам.

В сельском хозяйстве, как нигде были видны условности и недостатки двойной бухгалтерии, но, тем не менее, двойная запись в учете сельского хозяйства России с начала XX века начинает получать

распространение.

1917-1921 гг. Революция нарушила плавный ход развития сельскохозяйственной кооперации в России. Установление советской власти началось с кардинальных преобразований общественных отношений.

Большинство факторов для развития сельскохозяйственной кооперации в этот период были неблагоприятными: отсутствовали необходимые рынки сельскохозяйственных продуктов, потребительских товаров, сельскохозяйственных средств производства. Таким образом, для организации сбытовой и снабженческой кооперации не было реальной почвы.

27 января 1920 года был принят декрет «Об объединении всех видов кооперативных организаций». По этому декрету все сельскохозяйственные, кооперативы (кредитные, сбытовые, снабженческие) и их союзы сливались в союз потребительской кооперации. В результате реорганизации кооперации была образована единая кооперативная система страны, с единым кооперативным центром - Центросоюзом.

В этих условиях сельскохозяйственная кооперация практически перестала существовать, так как она потеряла самостоятельность, и часть ее предприятий перешли в государственную собственность.

Рассматриваемый период в развитии бухгалтерского учета можно разделить на два этапа. Начиная с октября 1917 года до лета 1918 года крупнейшие ученые

старой России издавали новые и успешно переиздавали старые труды..

Наметившаяся к осени 1918 года ликвидация товарного хозяйства привела к идее ведения безденежного учета. В теории учета появились новые проблемы, так, одни специалисты объединялись в стремлении установить новый измеритель, другие рассматривали бухгалтерию как материальный натуральный учет, третьи склонялись к необходимости переоценки статей баланса. Разгоревшиеся споры не давали бухгалтерам сосредоточиться на решении общих вопросов теории бухгалтерского учета.

1921-1927 гг. Возрождение сельскохозяйственной кооперации начинается в 1921 году в условиях новой экономической политики.

16 августа 1921 года принят декрет «О сельскохозяйственной кооперации», по которому сельскохозяйственная кооперация была отделена от потребительской кооперации. Сельскохозяйственным кооперативам предоставлялась самостоятельность как юридическим лицам, осуществляющим деятельность на оперативных принципах.

Кооперация вписывалась в реализацию новой экономической политики, поэтому руководство принимало меры к тому, чтобы охватить кооперацией все стороны крестьянского хозяйства. Универсальные кооперативы помогали крестьянам в организации снабженческо-сбытовых и кредитных операций.

Широкое развитие коопера-

ции выдвинуло необходимость создания соответствующих форм управления. Товарищества объединялись в союзы, как по территориальному, так и по отраслевому (специализированному) признаку. Местные союзы, в свою очередь, объединились в систему республиканских центральных союзов.

Успешному функционированию системы сельскохозяйственной кооперации способствовала финансовая поддержка государства и всевозможные льготы.

Новая экономическая политика не только возродила хозяйство в его наиболее эффективных формах, но и обеспечила действенность классических традиционных учетных принципов.

Выдающиеся ученые Е.Е. Сиверс, Р.Я. Вейцман, Н.А. Кипарисов, Н.А. Блатов и особенно А.П. Рудановский и А.М. Галаган, сложившиеся еще до революции, наконец, смогли проявить себя с полной силой, а выдвинутые ими идеи прочно остались в теории и практике социалистического учета.

1927-1985 гг. В декабре 1927 года состоялся XV съезд коммунистической партии, который вошел в историю как съезд коллективизации. На съезде была выдвинута и обоснована в качестве главной задачи идея объединения мелких крестьянских хозяйств в сельскохозяйственные производственные кооперативы (колхозы).

На практике это выражалось ликвидацией промысловой, кредитной, специализированной и других простейших форм сельскохозяйственной кооперации. Все снабженческо-

сбытовые функции были переданы в руки государства и потребительской кооперации. Кооперативные принципы свертывались, им на смену постепенно пришли административные решения, принимаемые различными органами государственной власти.

Преобразования тех лет не могли не отразиться на теории и практике бухгалтерского учета. Они начинают стремительно деградировать. Все лучшее, что веками накапливала человеческая мысль, уничтожалось. Труды классиков социалистического учета уличались в капиталистической направленности. К 30-м годам XX века в учет прочно вошло утверждение о принципиальных различиях между социалистическим и капиталистическим учетом.

В условиях постоянной травли классики замолчали. На теорию бухгалтерского учета было наложено табу. Однако индустриализация страны и возможность решать практические проблемы учета вне теории и неотделимой от нее идеологии позволили бухгалтерам в этот период достичь определенных успехов в области счетоводства. Эти успехи были связаны с учетом затрат на производство, формированием централизованных и децентрализованных структур и, что особенно важно, механизацией обработки учетной информации.

1985-1990 гг. С апреля 1985 года советское государство определило иную политику в развитии экономических отношений, которая была названа перестройкой. В период перестройки особо выде-

лился кооперативный сектор.

26 мая 1988 года был принят Закон «О кооперации в СССР», который определил кооперативы как особые специфические предприятия, и функционирующие в едином народнохозяйственном комплексе наряду с государственными предприятиями.

В законе «О кооперации в СССР» были предусмотрены юридические правила и нормы, обеспечивающие хозяйственную самостоятельность кооперативных предприятий. Однако реальные экономические и политические условия социалистической системы хозяйства не позволили колхозам, а также другим видам сельскохозяйственных кооперативов стать действительно кооперативными предприятиями.

С позиции развития бухгалтерского учета, перестройка социально-экономических отношений в стране дала толчок для возрождения классических принципов бухгалтерского учета и выдвинула на первый план проблемы формирование профессиональной учетной элиты, развития теории бухгалтерского учета, совершенствования организации бухгалтерского учета.

1990-2005 гг. Рыночные преобразования в России начались с 1990 года. Реформирование аграрного сектора привело к формированию многоукладного сельского хозяйства.

Укреплению правового положения сельскохозяйственных кооперативов, как и других субъектов рыночной экономики, способствовало принятие и введение в дей-

ствие с 1 января 1995 года Гражданского кодекса Российской Федерации (часть I).

Особенности создания и деятельности сельскохозяйственных кооперативов были закреплены законом Российской Федерации «О сельскохозяйственной кооперации» от 8 декабря 1995 года № 193-ФЗ.

Законом были разрешены разные виды сельскохозяйственных потребительских кооперативов, основными из которых являются перерабатывающие, сбытовые, обслуживающие, и снабженческие.

Однако развитие сельскохозяйственных потребительских кооперативов сдерживалось многими негативными факторами: слабым развитием социальной базы крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств, низкой информированностью населения о преимуществах кооперации, недостаточной финансовой поддержкой со стороны государства.

Изменения, происходившие в экономической среде России, требовали формирования соответствующего механизма управления хозяйственными процессами, и, соответственно, развития одной из самых его существенных частей – бухгалтерского учета.

21 ноября 1996 года был принят Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ, установивший единые правовые и методологические основы организации и ведения бухгалтерского учета в Российской Федерации.

Рыночные условия хозяйствования сделали неизбежным процесс внедрения в практику бух-

галтерского учета базовых принципов его организации на основе международных стандартов. В этой связи 6 марта 1998 года постановлением Правительства № 283 была утверждена Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. В развитие программы было принято новое Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утверждены положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) и введен новый План счетов, ориентированный на рыночную экономику.

С 2005 г. Выступление Президента России на расширенном заседании Президиума Государственного Совета 5 сентября 2005 года создало возможность для формирования национальной аграрной доктрины.

В соответствии с поручением главы государства Минсельхоз России совместно с другими ведомствами разработал приоритетный национальный проект «Развитие АПК». Важным направлением реализации проекта являлось «Стимулирование развития малых форм хозяйствования в агропромышленном комплексе». Для реализации этого направления было предусмотрено два мероприятия. Первое из них было направлено на увеличение доступности кредитных ресурсов для личных подсобных и крестьянских (фермерских) хозяйств и создаваемых ими сельскохозяйственных потребительских кооперативов. Реализация

второго мероприятия предусматривала стимулирование создания заготовительных и снабженческо-сбытовых, перерабатывающих и кредитных кооперативов.

Национальный проект дал заметный толчок развитию кооперативного сектора. В 2006-2007 годах активно шло формирование сельскохозяйственных потребительских кооперативов. С 2008 года работу по основным направлениям национального проекта «Развитие АПК» было решено продолжить в новом формате в рамках госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы.

Из всех форм сельскохозяйственных потребительских кооперативов снабженческо-сбытовые потребительские кооперативы оказывают наиболее существенное влияние на рост объемов производства и продаж сельхозпродукции и, как следствие, на повышение благосостояния сельского населения, эффективное и стабильное функционирование отечественного продовольственного рынка.

Поэтому на современном этапе развития бухгалтерского учета одной из его актуальных задач является формирование полноценной системы бухгалтерского учета и отчетности в снабженческо-сбытовых сельскохозяйственных потребительских кооперативах с учетом всех организационных, правовых, экономических особенностей их деятельности и социальной значимости для хозяйств населения и государства в целом.

ОБ ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

О. Н. ТАРАСЕНКО,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита,
В.И. СТАРЧЕНКО,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита,
И.В. КАЛЮГИНА,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита

В практике оценки объектов интеллектуальной собственности (далее – ОИС) вопрос о том, сколько стоит патент на изобретение, на селекционное достижение, на промышленный образец или полезную модель дискутируется давно. Причем точки зрения здесь могут быть диаметрально противоположными.

Некоторые зарубежные оценщики, например Bennett W.B., явно тяготеют к доходному подходу. Он утверждает, что «патенты представляют собой собственность, хотя неосязаемую и хрупкую, и могут быть оценены таким же образом, как и другая собственность. Если патент используется, становится возможным определить сумму получаемой прибыли или получаемую экономию, или устраненные убытки. Превращая в капитал данную сумму, получаем стоимость патента»⁴.

Однако, на деле существует мнение, что определить цену патента в момент его продажи – заведомо бесплодная попытка, поскольку «патент стоит лишь то, что удастся получить за него, не больше и не меньше». В своих оценках стоимо-

сти патента как функции неизвестного эти оценщики не церемонятся: «никто не знает, сколько может заработать патент прежде, чем сам патент заработает», и в отличие от приверженцев доходного подхода в своей характеристике патента как собственности они более сдержаны: «Стоимость патента в отличие от другой собственности не может быть застрахована, и его стоимость превратится в ничто после судебного решения о недействительности патента»⁵.

Понять авторов можно, поскольку проблемы и сложности в коммерческом использовании полученного патента на селекционное достижение в рыночных условиях не уступают, а в наших специфических условиях – даже больше чем сложности в разрешении технических проблем при создании изобретения.

Признание цены патента как величины, определяемой под воздействием законов свободного рынка, получило даже легальное обоснование, когда Верховный суд США вынес решение, в соответствии с которым «патент дает право его владель-

⁴ Bennett W.B. The american patent system. – New York, 1972. – p. 157.

⁵ Dorl R.T. Strategy for patent profits. – New Jersey, 1967. – p. 36-38.

цу извлекать с помощью патентной монополии роялти в таком размере, в каком удастся об этом договориться в ходе переговоров»⁶.

В своей повседневной практике оценщики ОИС используют три основных подхода: затратный, доходный и рыночный.

Оценка ОИС проводится ими, как правило, в следующих случаях:

- при их постановке на бухгалтерский учет в качестве нематериальных активов;
- при внесении стоимости ОИС в уставный капитал субъектов хозяйствования;
- при уступке прав на ОИС;
- при передаче прав на использование ОИС на лицензионной основе;
- при разгосударствлении и приватизации государственной собственности;
- при ликвидации предприятий;
- при залоге ОИС.

Почти все перечисленные случаи, за исключением первого, предполагают обязательное использование объектов интеллектуальной собственности. А под использованием ОИС для целей оценки их стоимости и учета Методические рекомендации признают введение в гражданский оборот продукта (средства производства и предметы потребления, технические процессы, научно-техническая продукция), изготовленного с применением ОИС. Введением в гражданский оборот продук-

та, содержащего ОИС, является передача его заказчику, продажа лицензий, продажа в качестве товарной продукции, аренда, введение в эксплуатацию во внутрипроизводственном процессе.

Практика оценочной деятельности интеллектуальной собственности в России еще небогата, однако, в стране был накоплен определенный опыт в этой области. Она показывает, что для правового закрепления факта создания нематериального актива предприятие обязано иметь договор на выполнение НИОКР, договор с автором о создании и передаче ОИС, договор на переуступку права на патент автором предприятию, договор об уступке права на получение патента на служебное изобретение, и т.п. Приобретение же ранее созданного ОИС другими лицами осуществляется на основании авторского договора об использовании ОИС, договора об уступке патента или свидетельства, лицензионного договора, договора о передаче ноу-хау, а также на основе учредительного договора.

В настоящее время отсутствие документов, удостоверяющих права на ОИС и свидетельствующих о подлинности и законности возникновения и осуществления этих прав является основанием для того, чтобы оценка была отложена или вовсе не проводилась.

Интересно отметить, что каждое отечественное предприятие (учреждение) ежеквартально и ежегодно составляет финансовые отчеты бухгалтерские балансы, в которых объективно отражается финансовое со-

⁶ *The Law of business of patent and know-how licensing / Ed. by B. Finnegan, Brian G. Brunsvold. – Washington, 1975. – p.E-19.*

стояние предприятия и должны содержать сведения о стоимости нематериальных активов предприятия (форма №1 бухгалтерского баланса). Однако парадокс нашего времени в этом плане состоит в том, что практически у всех предприятий, в том числе у научно-исследовательских учреждений (у которых создание интеллектуальной собственности основное и подчас единственное производственное предназначение), стоимость нематериальных активов, по данным бухгалтерского учета, практически равна нулю.

Федеральный закон "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" (от 29.07.1998 №135-ФЗ) определяет "...правовые основы регулирования оценочной деятельности в отношении объектов оценки, принадлежащих Российской Федерации, субъектам Российской Федерации или муниципальным образованиям...". Этот Закон предусматривает обязательное проведение оценки объектов в ряде случаев: приватизация, передача в доверительное управление, передача в аренду, продажа или иное отчуждение, национализация, контроль за правильностью уплаты налогов и др. При этом следует отметить, что данный Закон в прямой постановке в качестве объектов оценки не содержит упоминания об интеллектуальной деятельности (ст.5). Однако ст.5 не имеет исчерпывающего характера и к объектам оценки относит: "...иные объекты гражданских прав, в отношении которых законодательством Российской Федерации установлена возможность их участия в гражданском обороте". При этом в соответствии

со ст. 8 Гражданского кодекса РФ "...гражданские права и обязанности возникают... в результате создания произведений науки, литературы, искусства, изобретений и иных результатов интеллектуальной деятельности". Таким образом, объекты интеллектуальной деятельности с полным основанием могут быть отнесены к объектам оценки, рассматриваемым данным законом. В ст. 6 упомянутого закона "Об оценочной деятельности в Российской Федерации" отмечается, что "...результаты проведения оценки объекта могут быть использованы для корректировки данных бухгалтерского учета и отчетности". Этим законодатель предусматривает возможность использования данных по оценке интеллектуальной собственности, которые в настоящее время не определялись по методам бухгалтерского учета, существующего на практике.

Оценка стоимости интеллектуальной собственности задача новая и весьма сложная для современных экономических правоотношений, так как разрабатываемый методический аппарат должен адекватно отражать формирование оценки ИС в условиях рыночных отношений, т. е. равнопрочно опираться на знания в таких областях как:

- собственно материальная область, в которой применяется интеллектуальная собственность;
- финансирование разработок, производства, продажи товаров (услуг) и отражение этого в соответствующих документах бухгалтерской отчетности (квартальные и ежегодные балансы);
- юридическое обеспечение не-

обходимой правовой защиты результатов интеллектуальной деятельности.

Все это свидетельствует о сложных взаимосвязях в рассматриваемой проблеме и необходимости ее всестороннего, системного исследования, требующего соответствующих специалистов.

В этом плане важное место следует отвести хорошо отлаженной и четко формализованной системе бухгалтерского учета на предприятиях, где создается ИС.

Бухгалтерская отчетность это система показателей, отражающих имущественное и финансовое положение предприятия на отчетную дату. Бухгалтерскую отчетность составляют все предприятия независимо от формы собственности ежеквартально и ежегодно. В этой отчетности есть позиция "нематериальные активы". В них и входит "стоимость объектов промышленной и интеллектуальной собственности".

К нематериальным активам относятся права, возникающие из авторских и иных договоров на произведения науки, литературы, искусства и объекты смежных прав, на программы для ЭВМ, базы данных; из патентов на изобретения, промышленные образцы, селекционные достижения, из свидетельств на полезные модели, товарные знаки и знаки обслуживания или лицензионных договоров на их использование; из прав на "ноу-хау"; из права пользования земельными участками, природными ресурсами; организационные расходы; деловая репутация организации.

Считаем, что в интересах разви-

тия вопросов управления интеллектуальной собственностью целесообразно развивать действующую систему бухгалтерского учета в направлении разработки научно-методического аппарата, обеспечивающего возможность количественных оценок следующих факторов:

1) влияние объектов интеллектуальной собственности на экономическую эффективность учреждения (на себестоимость продукции, услуг, на прибыль);

2) методики экономического стимулирования вовлечения объектов интеллектуальной собственности в экономический и гражданско-правовой оборот (постановка на баланс, налоговое обложение, амортизация);

3) экономическое обоснование правовой защиты объектов интеллектуальной собственности на всех этапах ее существования создание, эксплуатация, продажа, утилизация;

4) количественная оценка деловой репутации учреждения, амортизация бренда, торговой марки;

5) разработка соответствующих международным нормам правил определения нематериальных активов и учета их в периодических документах бухгалтерской отчетности. Сейчас почти у всех бюджетных организаций нематериальные активы практически равны нулю;

6) разработка простых методик учета влияния нематериальных активов на финансовые показатели деятельности учреждений. НМА должны участвовать в образовании прибыли предприятия и иметь формализованное подтверждение этого.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АНАЛИЗА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В.А. ЛУБКОВ,

старший преподаватель кафедры статистики и анализа

Стратегический анализ – ключевой участок аналитической работы организации. Он выражается в процедуре поиска и отбора альтернатив развития компании с учетом влияния факторов внутренней и внешней бизнес-среды и выступает важнейшим инструментом обоснования стратегических управленческих решений в области производства, снабжения, финансов, маркетинга, социальной ответственности и др.

Успешная реализация задач анализа во многом обусловлена выбором адекватных методов его проведения, способствующих оперативной и всесторонней обработке исходной информации и эффективному достижению целевых установок.

В процессе проведения стратегического анализа используется большое количество статистических, экономико-математических, бухгалтерских и прогнозных методов, однако, наибольший интерес, на наш взгляд, представляют такие методы как SWOT-анализ, GAP-анализ и CVP-анализ. Их использование позволяет организации провести всестороннюю диагностику своего текущего финансово-экономического и рыночного положения, а также, что более важно, спрогнозировать стратегические направления развития исходя из внешних и внутренних условий функционирования. Рассмотрим

каждый из них.

SWOT-анализ представляет собой аббревиатуру терминов Strengths (Силы), Weaknesses (Слабости), Opportunities (Возможности) и Threats (Угрозы). Главная идея здесь состоит в том, что сильные и слабые стороны – это, преимущественно, внутренние характеристики или параметры предприятия, которые оно в известном смысле может контролировать. В то же время возможности и угрозы продиктованы внешней рыночной средой и, естественно, неподконтрольны компании. Процедурная сторона анализа состоит в выявлении и структуризации сильных и слабых сторон, а также потенциальных возможностей и угроз. После этого проводится оценка соответствия внутренних (сильные и слабые стороны) и внешних (возможности и угрозы) компонент, что дает основания для определения стратегических направлений развития бизнеса.

Типичными сильными сторонами деятельности предприятия могут быть доступность источников финансирования, высокое качество продукции, передовые технологии, доступ к уникальным ресурсам, известность торговой марки, современное оборудование, высококвалифицированный менеджмент, хорошо поставленная система учета и внут-

рихозийственного контроля и др.

Слабые стороны деятельности организации могут состоять в высокой изношенности и себестоимости продукции, устаревших технологиях, отсутствии продуманной аналитической работы, слабом маркетинге, дефиците финансирования, плохой репутации на рынке, отсутствии устойчивых хозяйственных связей и рынков сбыта, низкой заинтересованности персонала в результатах предпринимательства и т.д.

Возможности организации представляют собой ряд факторов, способствующих динамичному и эффективному развитию. Эти факторы, как правило, нестабильны, а их возникновение зачастую обусловлено конъюнктурным влиянием. К возможностям компании могут быть отнесены благоприятные изменения в процентных, налоговых ставках, курсах валют, ослабление ограничивающего законодательства, рост платежеспособного спроса, снижение активности конкурентов.

Угрозы могут существенно замедлить темпы экономического развития организации и создать ряд барьеров на пути достижения стратегических целей функционирования компании. Угрозы – это, прежде всего, замедление роста рынков, массовый вывод капитала из отрасли, снижение платежеспособного спроса, рост налогового бремени, наращивание деловой активности конкурентов, появление новых законодательных ограничений.

Отметим, что объектом SWOT-анализа может выступать не только коммерческая организация, но и ее отдельные виды деятельности, опе-

рационные и географические сегменты, товары и услуги. Сопоставление сильных и слабых сторон с возможностями и угрозами рынка позволяет исключить неперспективные, высокорискованные и заведомо убыточные направления развития, сконцентрировав усилия на формировании стратегических точек роста, способных генерировать наибольшие экономические выгоды.

GAP-анализ (от англ. «разрыв») представляет собой способ аналитического обоснования стратегии посредством пошагового движения от текущего состояния к заданной стратегической цели. Он призван формализовать и структурировать совокупность действий организации по достижению запланированных показателей.

GAP-анализ включает в себя следующие этапы.

1. Определение текущего значения. На данном этапе осуществляется прогноз состояния компании и оценка ее положения на планируемый период с использованием, как экспертных, так и экономико-математических методов.

2. Определение максимально доступного значения. Осуществляется оценка разрыва между текущим и прогнозируемым состоянием, а также возможности преодоления этого разрыва. В том случае, если он слишком существенный, следует скорректировать стратегические планы, либо пересмотреть сроки достижения заданных показателей.

3. Выбор критерия, по которому будет происходить рассмотрение. В рамках данного этапа необходимо разбить общий разрыв на составля-

ющие, отвечающие каждому значимому функциональному, отраслевому, территориальному и другим направлениям деятельности, по которым впоследствии будет вестись планирование. Таким образом, происходит структуризация разрывов.

4. Определение путей достижения поставленных целей. На данном этапе осуществляется координация инициатив различных подразделений и бизнес-сегментов, направленных на реализацию возможностей достижения стратегических целей.

CVP-анализ (Cost-Volume-Profit; затраты-объем-прибыль) предназначен для выявления оптимальных пропорций между переменными и постоянными издержками с целью максимизации экономических выгод, что является одной из стратегических задач компании.

Ключевыми элементами CVP-анализа выступают маржинальный доход, порог рентабельности (точка безубыточности), производственный левверидж и маржинальный запас прочности.

Использование CVP-анализа в практике работы коммерческих организаций позволяет оперативно и качественно решить многие задачи, в частности, определить размер прибыли при различных объемах выпуска продукции, спрогнозировать сте-

пень реагирования финансовых результатов при изменении размера продаж, выявить уровень безубыточного объема производства.

С позиций стратегического анализа наибольший интерес представляет поведение постоянных издержек, поскольку они, как правило, носят долгосрочный характер, а их уровень во многом зависит от внедрения новых технологий, приобретения дорогостоящего оборудования, автоматизации производственных и учетно-аналитических процессов. Повышение постоянных издержек увеличивает предпринимательский риск, в то же время, оно практически неизбежно при наращивании инвестиционно-инновационной активности фирмы. В этой связи CVP-анализ выступает ключевым инструментом оценки сбалансированности между стратегически важными капитальными вложениями и текущими финансовыми результатами.

Обозначенные методы решают целый ряд практически значимых задач, а их использование принципиально необходимо в процессе разработки, аналитического обоснования и реализации стратегии коммерческой организации в условиях конкуренции и риска.

РАЗВИТИЕ ЖИВОТНОВОДСТВА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Т.А. ЖУРКИНА,

*ассистент кафедры статистики и анализа
хозяйственной деятельности предприятий АПК*

Кризисное положение отрасли животноводства в последние годы привело к резкому сокращению производства продукции данной отрасли. С 1990 года производство свинины в расчете на 100 га пашни сократилось в 7,6 раза; производство молока и мяса крупного рогатого скота в расчете на 100 га сельхозугодий сократилось в 3,7 и 5,4 раза соответственно

В животноводческих отраслях процесс производства осуществляется непрерывно. Выход продукции в меньшей мере зависит от климатических условий года и в большей степени определяется вложением труда и средств. Объем выпускаемой продукции животноводства во многом зависит от классности и породности скота.

В среднем по Воронежской области за анализируемый период (1990 - 2007 годы) среднегодовой удой молока от 1 коровы увеличился на 37,3 %, среднесуточный привес молодняка крупного рогатого скота - на 50,7 %, среднесуточный привес свиней увеличился - на 27,8 %, продуктивность свиней по приплоду увеличилась не значительно - на 0,7 %.

Повышение продуктивности

происходит при одновременном снижении поголовья животных, причем темпы снижения поголовья скота значительно превышают рост их продуктивности.

В целом по Воронежской области за анализируемый период наблюдается динамика резкого уменьшения поголовья крупного рогатого скота на 1,3 млн. голов или в 7,9 раза, в том числе и коров - на 467 тыс. голов или в 7,9 раза, свиней - в 11,7 раза по сравнению с 1990 годом, данная тенденция сохраняется по годам.

Следует отметить, что в 2004 году наметилась тенденция роста поголовья свиней, темп прироста в 2007 году по отношению к 2004 году составил 22,3 % (25818 голов).

Снижение поголовья особенно заметно в Борисоглебском, Грибановском, Поворинском районах: на конец 2007 года там осталось по 697, 245, 21 голов крупного рогатого скота соответственно, что составляет 3,1; 6,0, и 0,1 % к поголовью скота 1990 года в этих районах.

Причины снижения поголовья скота различны: низкая обеспеченность кормами, нехватка рабочей силы, низкая обеспеченность помещениями, низкая рентабельность жи-

вотноводческой продукции, изменение поголовья скота из-за присоединения стада других хозяйств, падеж животных.

Для области снижение поголовья животных означает потерю продукции и выручки, которые можно обратить в резервы роста производства продукции при определенных условиях.

Резервы роста валового надоя возникают за счет прямого пропорционального влияния двух факторов: поголовья и продуктивности коров.

Резерв роста валового надоя за счет сокращения поголовья коров равен произведению продуктивности 1990 года на разницу в поголовье 2007 и 1990 года.

Резерв роста валового надоя за счет снижения продуктивности равен произведению поголовья 2007 года на разницу в продуктивности 2007 и 1990 года.

Потери валового надоя за счет сокращения поголовья коров в целом по Воронежской области: $2798 \times (534302 - 67636) = 1,3$ млн т.

Потери валового надоя за счет снижения продуктивности отсутствуют, так как продуктивность за анализируемый период возросла на 37,3 %.

Для области в целом это означает потерю реализованной продукции на сумму 11,2 млрд руб. ($1,3$ млн т $\times$ 8591 руб.) и 1,7 млрд руб. прибыли.

В рамках мероприятий, осуществляемых на основе приоритетного национального проекта «Развитие АПК» пока не удастся стабилизировать резкий спад поголовья крупного рогатого скота во всех рай-

онах области. Причем поголовье дойного стада в хозяйствах-участниках приоритетного национального проекта выросло с 7,2 (на 01.01.2006 года) до 11,6 тыс голов коров (на 01.01.2008 года), прирост продуктивности коров составил 610 кг, а валовое производство молока возросло с 28,2 тыс. тонн (2005 год) до 43,3 тыс т (2007 год). Сельскохозяйственными товаропроизводителями Воронежской области по национальному проекту в 2007 году получено 97,2 млн руб. субсидий, в том числе 67 млн руб. из федерального бюджета и 30,2 млн руб. из областного бюджета.

Восстановление поголовья сельскохозяйственных животных сложный и долгий процесс. Подходить к нему надо системно, средств, выделяемых по приоритетному национальному проекту «Развитие АПК» тут не достаточно.

В настоящее время в отрасли животноводства необходимо существенно повысить объемы производства продукции за счет обеспечения устойчивого роста производства продукции, совершенствования организации выращивания и откорма скота, осуществления мер по укреплению кормовой базы. Увеличение прибыли от реализации продукции животноводства возможно на основе доведения качества реализованной продукции до стандартных кондиций и высших; соблюдение запланированных сроков реализации отдельных видов продукции, на которые установлены сезонные цены; недопущение денежных санкций за понижение качества продукции.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В.А. ЛУБКОВ,
старший преподаватель кафедры статистики и анализа,
И.В. СЕДЛОВ,
старший преподаватель кафедры финансов и кредита,
С.В. ВОЛГИН,
соискатель ВГУ

Традиционно эффективность использования основных средств означает результативность их эксплуатации и в практике экономических расчетов представляет собой отношение валовой продукции (выручки) или прибыли к величине задействованных активов. Между тем, основные средства, как объект учета и экономического анализа, могут быть рассмотрены с нескольких точек зрения.

Во-первых, основные средства есть элемент имущественного комплекса, представленный оборудованием, машинами, механизмами, передаточными устройствами и т.п. с присущими им техническими характеристиками (мощность, производительность, экономичность и др.).

Во-вторых, основные средства, как элемент актива, призваны генерировать экономические выгоды, а, следовательно, участвуют в создании стоимости, что обуславливает их существенное влияние на финансовые результаты, в том числе через механизм начисления амортизации.

В-третьих, эксплуатация многих основных средств связана токсичными с выбросами в окружающую среду, а это подразумевает риск экологической безопасности.

Суть наших предложений, в контексте эффективности, состоит в дифференциации данной категории применительно к основным средствам на три составляющие: *технологическая, финансовая и экологическая*.

Технологическая эффективность связана с реализацией функции основных средств по трансформации производственных запасов в готовую продукцию. При этом основные средства, на наш взгляд, используются тем эффективней, чем ниже расход топливно-энергетических ресурсов на 1 руб. готовой продукции. Иными словами, чем менее затратно для организации превращение запасов в готовую продукцию, посредством воздействия на них основных средств, тем, при прочих равных условиях, выше технологическая эффективность. Уровень технологической эффективности зависит от состояния и использования производственного оборудования, степени внедрения в производственный процесс более совершенных и высокопроизводительных машин, а также освоения инновационных и энергосберегающих технологий. В качестве индикатора технологической эффективности целесообразно использо-

вать показатель энергоотдачи, рассчитываемый по формуле:

$$E = \frac{ВП_c}{ЭР}, \quad (1)$$

где, E – энергоотдача, руб., $ВП_c$ – стоимость произведенной продукции за период по себестоимости, тыс. руб., $ЭР$ – стоимость израсходованных энергетических ресурсов, тыс. руб.

Под израсходованными энергетическими ресурсами мы понимаем затраты коммерческой организации, непосредственно связанные с производственным использованием машин, оборудования, техники, механизмов и других элементов основных средств. К ним, в частности, относятся стоимость электроэнергии, горюче-смазочных и расходных материалов, водо- и газоснабжения и т.п. Таким образом, устойчивое превышение выпуска продукции и изделий над затратами по содержанию и обеспечению эксплуатации основных средств, используемых для производства данной продукции рассматривается нами как рост технологической эффективности.

В практике анализа можно использовать обратный показатель (энергоемкость), отражающий расход энергетических ресурсов на единицу произведенной продукции, увеличение, которого свидетельствует о снижении эффективности использования основных средств.

Между тем, показателю энергоотдачи свойственны некоторые недостатки. Так, в частности, знаменатель формулы, то есть затраты на энергетические ресурсы может испытывать влияние инфляционного фактора. То есть рост цен на потре-

ляемые энергетические ресурсы при неизменном их потреблении в натуральном выражении будет указывать на снижение энергоотдачи, однако в действительности этого не будет. Кроме этого, для повышения объективности и достоверности, считаем целесообразным использовать в расчете динамические показатели, отражающие прирост (снижение) компонентов формулы. Таким образом, на основе энергоотдачи нами предлагается коэффициент технологической эффективности использования основных средств ($K_{мэ}$), рассчитываемый по формуле:

$$K_{мэ} = \frac{TP_{ВП_{сч}}}{\overline{TP}_{ЭР}}, \quad (2)$$

где $TP_{ВП_{сч}}$ – темп роста выручки от продаж в сопоставимых ценах, %;
 $\overline{TP}_{ЭР}$ – средний темп роста расхода энергетических ресурсов в натуральном выражении, %.

При этом средний темп роста расхода энергетических ресурсов в натуральном выражении находится по формуле:

$$\overline{TP}_{ЭР} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n TP_{ЭРi}}, \quad (3)$$

где $TP_{ЭРi}$ – темп роста расхода i -го вида энергетических ресурсов в натуральном выражении (кВт·ч, т, гКал, кг, л и т.д.).

С целью нивелирования влияния инфляционного фактора на стоимость валовой продукции, ее величину предлагается рассчитывать в сопоставимых ценах, то есть ценах одного фиксированного периода. Таким образом, превышение прироста валовой продукции над средним

приростом расходуемых для ее получения энергетических ресурсов свидетельствует о повышении технологической эффективности использования производственных основных средств. Между тем, расчет данного показателя возможен лишь в рамках внутрифирменного анализа ввиду закрытости информационной базы.

Финансовая эффективность использования основных средств, находясь, безусловно, в зависимости от технологической, в свою очередь, отражает стратегический аспект эксплуатации данных активов и находит отражение в *скорректированной фондоотдаче, скорректированной фондорентабельности, использовании основных средств по сегментам бизнеса.*

Известно, что наиболее популярным и обобщающим показателем использования основных средств является фондоотдача, рассчитываемая в большинстве источников как отношение выручки к среднегодовой стоимости основных средств.

В целях развития данного направления анализа, мы предлагаем рассматривать два вида фондоотдачи, первый из которых (*скорректированная фондоотдача*) не учитывает временную стоимость денежных средств, а второй (*дисконтированная фондоотдача*) базируется на дисконтированных денежных потоках.

Как известно, выручка является результатом генерирования экономических выгод не только основных средств, но и других активов организации, в том числе оборотных. В этой связи, с целью приближения показателя фондоотдачи к своей эко-

номической сущности, мы предлагаем скорректировать размер выручки от продаж в несколько этапов:

1) размер выручки можно представить как сумму прибыли от продаж, себестоимости, коммерческих и управленческих расходов:

$$\lambda = \frac{S^N + S^{ком} + S^u}{F} + \frac{P^N}{F}, \quad (4)$$

где λ – фондоотдача, F – среднегодовая стоимость основных производственных средств, тыс. руб.

2) себестоимость продукции, с использованием способов direct-costing и операционного анализа, можно представить как сумму постоянных и переменных издержек, то есть не изменяющихся и изменяющихся, соответственно, в ответ на изменение объема производства:

$$\lambda = \frac{FC}{F} + \frac{VC}{F} + \frac{P^N}{F}, \quad (5)$$

где FC – постоянные издержки, тыс. руб., VC – переменные издержки, тыс. руб.

3) проведем корректировку постоянных и переменных издержек путем их очистки от затрат, не связанных непосредственно с эксплуатацией основных средств. Так, в частности, большую часть постоянных издержек занимают такие статьи как вознаграждение персонала (при окладной системе), амортизация (при линейном способе) и арендная плата. Очевидно, что амортизация и арендная плата представляют собой затраты тесно связанные с использованием основных средств. Что касается переменных издержек, то они должны быть в сумме затрат энергетических ресурсов, используемых в производственном процессе для содер-

жания основных средств (электроэнергия, ГСМ, вода, газ и т.п.). Относительно прибыли от продаж стоит отметить, что ее разделение представляется весьма сложной задачей, так как финансовый результат генерируется всем производственным потенциалом компании, поэтому прибыль предлагаем принять для расчетов в полном размере.

$$\lambda_{corr} = \frac{FC_f}{F} + \frac{VC_f}{F} + \frac{P^N}{F}, \quad (6)$$

где λ_{corr} - скорректированная фондоотдача, FC_f - постоянные издержки организации, связанные с использо-

ванием основных средств, тыс. руб., VC_f - переменные издержки организации, связанные с использованием основных средств, тыс. руб.

Полученная скорректированная фондоотдача обладает аналитической ценностью не только и не столько для вычисления ее общего суммового значения, сколько для диагностики стратегических интересов коммерческой организации в отношении использования основных средств, что иллюстративно представлено на рис.1.

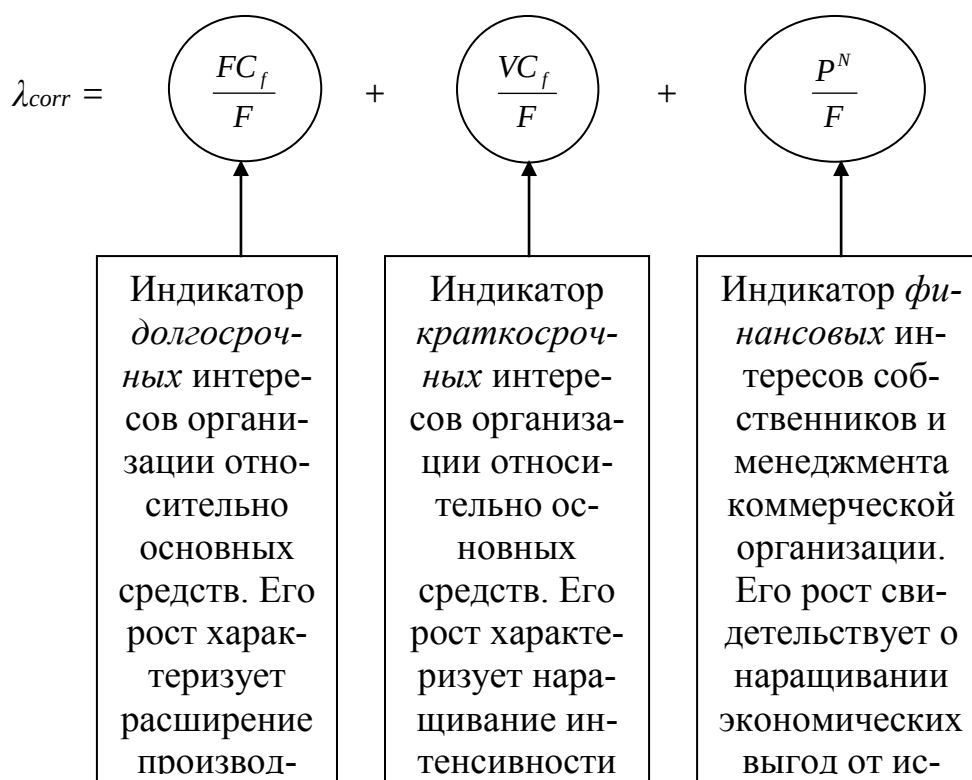


Рис. 1. Идентификация интересов организации относительно основных средств в показателе скорректированной фондоотдачи

Комментируя содержание рис. 1 отметим, что наращивание постоянных издержек, связанных с основными средствами (амортизация и

арендная плата) свидетельствует о стремлении фирмы расширить производственный потенциал, поскольку крупные амортизационные отчис-

ления характерны для предприятий, в недавнем прошлом принявших к учету новые объекты основных средств (за исключением случаев изменения в учетной политики). Увеличение арендных платежей говорит о недостатке собственных основных средств и включении в хозяйственный процесс объектов арендодателя. Все это может свидетельствовать о реализации коммерческой организацией долгосрочных стратегических интересов по наращиванию произ-

водственных мощностей.

Краткосрочные интересы, на наш взгляд, состоят в текущем использовании основных средств. Оно, по нашему мнению, тем более интенсивно, чем больше переменных издержек приходится на 1 руб. основных средств, о чем свидетельствует второе слагаемое скорректированной фондоотдачи (рис.1).

Обобщая вышесказанное, проведем анализ основных средств на примере ОАО «НЛМК».

Таблица 1. Анализ скорректированной фондоотдачи основных средств ОАО «НЛМК»

Годы	$\frac{FC_f}{F}$	$\frac{VC_f}{F}$	$\frac{P^N}{F}$	λ_{corr}
2007	0,0976	0,4472	1,7901	2,3349
2006	0,0999	0,4159	2,2869	2,8027
2005	0,0885	0,3593	2,0387	2,4865

Анализируя данные таблицы 1 можно отметить, что наибольшая эффективность использования основных средств в ОАО «НЛМК» наблюдается в 2006 г., что связано с максимальной за последние три года рентабельностью, вызванной благоприятными тенденциями на рынках металлопродукции и высокими ценами на нее. В 2007 г. скорректированная фондоотдача существенно снижается, и достигает наименьшего за последние три года уровня.

Что касается других составляющих фондоотдачи, то следует констатировать наращивание на протяжении последних трех лет, как долгосрочных (несмотря на некоторое снижение в 2007 г.), так и краткосрочных интересов организации в отношении основных средств. Вместе с тем, сопоставление темпов прироста свидетельствует о некото-

рой приоритетности текущих интересов компании над стратегическими. Так, базисный темп роста показателя

$\frac{FC_f}{F}$ в 2007 г. составил

110,3%, в то время как рост индикатора

$\frac{VC_f}{F}$ отмечен на уровне 124%.

Между тем, отмеченный рост стратегических интересов объясняется действующей на комбинате программой технического перевооружения, предусматривающей существенные инвестиции на обновление основных средств.

Для прогнозного анализа целесообразно использовать дисконтированную фондоотдачу, в которой в качестве результата мы предлагаем брать дисконтированный денежный поток. При этом расчет может осуществляться в двух плоскостях:

а) в целом по организации.

Здесь предлагается использовать дисконтированный денежный приток по текущей деятельности за определенный календарный период. Аргументация текущей деятельности состоит в том, что именно на данном направлении генерируется доход от использования основных средств. Формула приобретает следующий вид:

$$\lambda_0 = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_{teki}}{(1+r)^i}}{F}, \quad (7)$$

где λ_0 - дисконтированная фондоотдача, CF_{teki} - денежный поток по текущей деятельности i -го периода, тыс. руб., r - ставка дисконтирования, n - период.

б) в рамках инвестиционного проекта. Для этого следует использовать денежный поток и основные средства, относящиеся к тому или иному проекту. Рассматриваемый период при этом, как правило, равен периоду эксплуатации инвестиционного проекта. В качестве дополнительного показателя может быть рассчитан период окупаемости основных средств по формуле:

$$t_{ок} = \frac{F_{проект}}{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i}}, \quad (8)$$

где $F_{проект}$ - величина основного капитала, инвестированного в проект, тыс. руб.

Как отмечалось ранее, важнейшим показателем финансовой эффективности использования основных средств является фондорентабельность, рассчитываемая как отношение операционной прибыли (прибыли от продаж) к среднегодо-

вой стоимости основных средств.

Следует отметить, что стратегическую основу фирмы составляет капитал, за мобилизацию и использование которого фирма как самостоятельный субъект рыночных отношений должна платить. Платность отношений, применительно к источникам финансирования выражается категорией «стоимость капитала». При этом основной капитал, инвестируемый в объекты основных средств и представляющий собой совокупность элементов собственного и заемного капитала, также имеет свою стоимость, складывающуюся из издержек на его привлечение (проценты за кредит и иные затраты на привлечение заемного капитала, дивиденды и др.).

Таким образом, для оценки внутрифирменной эффективности использования основных средств, а также работы менеджмента по формированию и использованию основного капитала, мы предлагаем несколько видоизменить традиционный показатель фондорентабельности путем вычитания из него стоимости основного капитала:

$$ROF_{corr} = \frac{P^N - tax}{\bar{F}} - \frac{S_f}{\bar{F}R_f}, \quad (9)$$

где ROF_{corr} - скорректированная фондорентабельность, tax - налоги из прибыли, тыс. руб., S_f - издержки организации на привлечение основного капитала, тыс. руб., $\bar{F}R_f$ - среднегодовая величина основного капитала, тыс. руб.

Поскольку стоимость основных средств и величина основного капитала численно равны, то форму-

лу (9) можно представить следующим образом:

$$ROF_{corr} = \frac{P^N - tax - S_f}{\bar{F}}. \quad (10)$$

Сравнение скорректированной фондорентабельности с традиционной позволит оценить эффективность использования основных средств в контексте рынка.

Важным моментом анализа финансово-экономической эффективности основных средств является оценка их использования по операционным и географическим сегментам коммерческой организации. Особенно актуально это представляется для крупных корпораций, имеющих несколько видов деятельности или территориально обособленных подразделений. Так, в частности, ОАО НЛМК в последние несколько лет формируется как группа компаний, представляющая собой вертикально интегрированную структуру.

В структуре группы на сегодняшний день четко можно выделить три ключевых сегмента, именуемых в отчетности операционными дивизионами. Речь идет, во-первых, о *стальном* дивизионе, деятельность которого заключается в производстве металлопродукции. Сюда входят материнская компания ОАО НЛМК, DanSteel A/S, ООО «Визсталь». Во-вторых, *горнодобывающий* дивизион, производящий металлургическое сырье для сталепроизводящих компаний (ОАО «Стойленский ГОК», ОАО «Доломит», ОАО «Стагдок»). В-третьих, отдельно выделяется *угольный* дивизион, поставляющий уголь для обеспечения технологических процессов (ОАО «Ал-

тай-кокс», Прокопьевскуголь, Жерновский 1). Все отмеченные дивизионы и предприятия являются энергоемкими и используют в своей деятельности большое количество основных средств.

Задача индивидуальной оценки эффективности использования основных средств в дивизионах может быть решена с помощью показателей фондоотдачи и/или ее скорректированного аналога. Вместе с тем нерешенным остается вопрос относительно обобщающей оценки по группе компании в целом. Дело в том, что в сегментах используются абсолютно различные по составу и структуре основные средства и, что самое главное, сегменты неодинаковы по степени генерирования экономических выгод в интересах всей группы компаний. В этой связи мы предлагаем к рассмотрению *интегральный* показатель использования основных средств по компании, имеющей операционные и географические сегменты:

$$\lambda_{int} = \sum_{i=1}^n \lambda_i^{corr} \times k_i, \quad (11)$$

где λ_{int} - интегральный показатель использования основных средств группы компаний, λ_i^{corr} - скорректированный показатель фондоотдачи i -го сегмента бизнеса, k_i - доля (в долях единицы) i -го сегмента бизнеса в генерировании экономических выгод группы компаний

Таким образом, с точки зрения компании, на наш взгляд, принципиальным является не только индивидуальный индекс фондоотдачи того или иного сегмента, но и его доля в получении конечных финансовых

результатов, что и находит отражение в предлагаемом нами интегральном показателе. К примеру, если какой-либо сегмент по результатам отчетного периода имеет высокий показатель фондоотдачи, однако его доля в генерировании финансовых результатов очень невелика, то в интегральном показателе данная фондоотдача будет снижена пропорционально генерированию экономических выгод данного сегмента для компании в целом. Так, в частности в группе компаний ОАО НЛМК в 2006 г. 85% прибыли получено предприятиями стального дивизиона. Это означает, что в интегральном показателе ключевую роль будет играть фондоотдача, имеющая место в стальном дивизионе, что, в свою очередь, должно приковывать внимание менеджмента к уровню использования основных средств в данном сегменте бизнеса, поскольку именно здесь, в данном случае, активы приносят наибольшие выгоды.

Помимо технологической и финансовой эффективности, важное место в современных условиях, занимает экологическая составляющая в использовании основных средств. Нарастание объемов промышленного производства, динамичное расширение автомобильного парка, в том числе корпоративного, неразрывно связано с увеличением вредных выбросов в атмосферу, что негативно сказывается на здоровье населения и экологической ситуации в целом. Уже сегодня многие крупные промышленные объединения инвестируют значительные средства на реконструкцию старых и создание новых очистных сооружений, внед-

рение ресурсосберегающих и экологически чистых технологий.

Так, в частности, ОАО «НЛМК» осуществляет свою деятельность в соответствии с экологической политикой предприятия, принятой в 2005 году, которая, по мнению самой компании, основана на принципах ответственности бизнеса перед обществом за состояние окружающей среды, ориентации на наилучшие технологии и предотвращение загрязнения окружающей среды. На комбинате сформирован экологический менеджмент, сертифицированный международными организациями.

Несмотря на увеличение объемов производства продукции, уровень негативного воздействия производственной деятельности НЛМК на окружающую среду систематически снижается. В частности, объем валовых выбросов в атмосферу за период с 2002 года уменьшился с 357 до 316 тыс. т/год (на 11,5%). В 2006 году при продолжении наращивания объемов производства продукции удалось дополнительно снизить валовые выбросы к уровню 2005 года на 3 тыс. тонн. Снижение показателей воздействия на окружающую среду связано со значительными инвестициями в эту сферу деятельности ОАО «НЛМК»: в 2002 году затраты на охрану окружающей среды составляли 13,9 млн. долларов США, в 2006 году – 53,6 млн. долларов США, т.е. увеличились почти в 4 раза. Дальнейшая реализация природоохранных проектов предполагает увеличение инвестиций на природоохранные мероприятия всех предприятий, входящих в состав Группы.

В качестве индикаторов экологической эффективности использования основных средств мы предлагаем использовать два разработанных нами коэффициента:

$$K_{\text{э}1} = \frac{TP_{np}}{TP_{\text{выб}}}; \quad (12)$$

$$K_{\text{э}2} = \frac{TP_{\text{зи}}}{TP_{\text{выб}}}, \quad (13)$$

где $K_{\text{э}1}$ - коэффициент экологической эффективности 1, $K_{\text{э}2}$ - коэффициент экологической эффективности 2, TP_{np} - темп роста производства продукции, %, $TP_{\text{выб}}$ - темп роста вредных выбросов в окружающую среду, %, $TP_{\text{зи}}$ - темп роста затрат на природоохранную деятельность организации (экологические инвестиции)

Таким образом, коэффициент экологической эффективности 1 демонстрирует соотношение между изменением объемов производства и изменением вредных выбросов. Очевидно, что увеличение производства влечет за собой рост выбросов, однако темп роста последних должен быть ниже. Во втором случае речь идет о соотношении темпа роста затрат, направленных на улучшение экологической ситуации и изменения объемов токсичных выбросов. Оба рассматриваемых коэффициента должны иметь тенденцию к росту и, как минимум превышать единицу. Только в этом случае можно говорить о повышении эффективности использования основных средств в экологическом контексте.

Таблица 2 Динамика показателей экологической эффективности использования основных средств ОАО «НЛМК»

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Темп роста 2007 г. по отношению к 2005 г.
1. К экологической эффективности 1 в % к уровню прошлого года	0,9566 88,0	1,1192 117,0	1,0786 96,37	112,7
2. К экологической эффективности 2 в % к уровню прошлого года	1,8597 114,4	1,1768 63,2	1,1348 96,4	61,0

Данные табл. 2 позволяют говорить о снижающемся уровне экологической эффективности, что особенно заметно по $K_{\text{э}2}$. Между тем,

практически все показатели превышают единицу, что представляется позитивным явлением.

Финансовое обеспечение аграрной сферы

ПРОБЛЕМЫ ТЕХНИЧЕСКОЙ ОСНАЩЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

А.Н. КАТЕЛИКОВ,
аспирант кафедры ИОМАС

Перестройка экономики России с ориентацией на рыночные отношения создала определенные трудности для развития ряда отраслей производства. В особо сложных условиях оказалось сельское хозяйство как начальная стадия технологической цепи производства продовольствия и сырья. Свободный рынок породил в стране непропорциональный рост цен. За десятилетие темпы роста цен на нефтепродукты, электроэнергию, минеральные удобрения, сельскохозяйственную технику в несколько раз превысили темпы роста цен на сельскохозяйственную продукцию. Сложился диспаритет цен не в пользу крестьян.

Из-за этого из сельского хозяйства было перекачано более 300 млрд. рублей в другие отрасли экономики.

Одной из ключевых причин упадка сельскохозяйственного производства и обострения социальной ситуации на селе является также критическое состояние его технической базы.

Невозможность покупки большинством сельскохозяйственных предприятий новых современных машин взамен отработавших, привела к резкому сокращению парка техники за последние годы, как в абсо-

лютном выражении, так и в расчете на единицу обрабатываемой площади, росту его физического и морального износа. Например, по состоянию на январь 2008 г. в Российской Федерации в наличии имелось 518,7 тыс. тракторов, 138,1 тыс. зерноуборочных, 32,9 тыс. кормоуборочных и 6,1 тыс. свеклоуборочных комбайнов, то есть произошло сокращение по сравнению с 1992 г. на 60%, 63%, 73% и 75% соответственно. При этом обеспеченность сельскохозяйственных товаропроизводителей этой техникой от потребности соответственно составляет 48%, 57%, 75% и 56%.

Кроме того, в настоящее время пополнение машинно-тракторного парка идет в 3-5 раза ниже, чем его выбытие. Вследствие этого, средний возраст более 50 % тракторов, зерно- и кормоуборочных комбайнов уже давно превысил 10 лет и продолжает увеличиваться. А ведь наличие в парке техники со сроком службы более десяти лет приводит к тому, что каждая четвертая-пятая машина не принимает участия в полевых работах, а их восстановление требует больших финансовых затрат.

Это не только делает невозможным наращивание объемов производства сельскохозяйственной продукции, но и ведет к ее необосно-

ванным потерям, снижению уровня эффективности производства.

За счет целевых бюджетных субсидий оказывается финансовая поддержка сельским товаропроизводителям на приобретение отечественной техники, но эта помощь предоставляется только на условиях лизинга и инвестиционного кредита. Вполне очевидно, что многие сельскохозяйственные предприятия находятся в критическом состоянии и эти механизмы по техническому перевооружению им просто недоступны.

Немаловажным является и то, что, начиная с 1991 г., произошло резкое ухудшение качества и комплектности поставляемой селу техники. По данным Минсельхоза России, количество машин, имеющих отклонения от требований технических условий, составляет 95-96%, то есть такие отклонения имеют практически все поставляемые машины. Не отличаются качеством и запасные части ко всем видам сельскохозяйственной техники.

Иными словами, даже то ограниченное количество машин, которое поступает на село, не может быть нормально использовано, значительная часть их простаивает, а хозяйства вынуждены нести дополнительные крупные издержки на устранение брака.

Итак, в настоящее время стало невозможно и экономически нецелесообразно приобретать достаточный парк машин и создавать собственную ремонтно-обслуживающую базу в каждом сельхозпредприятии, тем более в крестьянском хозяйстве.

С учетом выявленных тенден-

ций следует выделить растущее значение вопросов, связанных со становлением и развитием в АПК регионов машинно-технологических станций.

Практика показывает, что больше всего в МТС нуждаются те сельхозпредприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства, которые имеют слабую материально-техническую базу, оказались не в состоянии вести производство на расширенной основе, поддерживать и обновлять машинно-тракторный парк и социальную инфраструктуру, своевременно рассчитываться с поставщиками, подрядчиками, банками по ссудам и работниками по оплате труда.

Помимо этого, при создании МТС формируются условия для концентрации высокопроизводительной техники, что обуславливает резкое повышение ее производительности, выполнение работ с меньшими затратами и стоимостью и, наконец, что наиболее важно, освоение и распространение с помощью новой техники высоких и интенсивных технологий в сельском хозяйстве.

Таким образом, деятельность машинно-технологических станций в современных условиях сводится к двум аспектам:

- 1) повышать свой вклад в стабилизацию и развитие АПК регионов;
- 2) выступать одновременно в роли важнейших интегрированных структур по формированию и использованию новых поколений машин и оборудования в интересах освоения всеми формами хозяйствования высоких технологий.

О ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.В. ЖДАНКИН,
студент

Повышение эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий является важной составляющей нормального развития экономики страны. В этой связи большое значение имеет улучшение финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Проведенный анализ основных финансово-экономических показате-

лей деятельности предприятий АПК Российской Федерации в целом, и Воронежской области в частности за 2004-2007 гг., свидетельствует о том, что прибыль предприятий до налогообложения увеличивается, растут размер субсидий из бюджетов и уровень рентабельности предприятий (табл.1).

Таблица 1. Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных организаций РФ*

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 к 2006 г.	
					%	+, -
Число организаций, ед.	27266	26579	25273	23969	94,8	-1304
Прибыль до налогообложения, млн.руб.	41829	34778	50146	105781	210,9	55635
в том числе: субсидии из бюджетов – всего	20356	25523	36785	56042	152,4	19257
Прибыль до налогообложения без субсидий из бюджетов, млн.руб.	21473	9255	13361	49739	372,3	36378
Уровень рентабельности по всей деятельности, включая субсидии, %	10,5	7,8	9,9	17,2	173,7	7,3
Уровень рентабельности по всей деятельности без субсидии из бюджетов, %	5,3	2,1	2,6	8,1	311,5	5,4
Выручка от реализации всей продукции (работ, услуг) в действующих ценах, млрд. руб.	432,1	492,0	566,2	733,9	129,6	167,7
Затраты на основное производство, млрд.руб.	528,4	574,9	650,7	783,4	120,4	132,7
Кредиторская задолженность, включая кредиты банков и другие заемные средства, млрд.руб.	374,2	438,2	599,3	827,4	138,1	228,1
Дебиторская задолженность, млрд.руб.	78,6	95,5	145,0	199,8	137,8	54,8
Кредиторская задолженность в % к выручке от реализации продукции	86,6	89,1	105,8	112,7	106,5	6,9

* Взято нами из статистического ежегодника «Агропромышленный комплекс России в 2007 году», www.gks.ru

Финансовое обеспечение аграрной сферы

Показатели деятельности предприятий Воронежской области вписываются в общую динамику развития по стране. Так, прибыль до налогообложения в 2006 г. составила 952,7 млн.руб., в 2007 г. - 3539,9 млн.руб.

Возрастает удельный вес прибыльных и убыточных организаций Российской Федерации, что несомненно является положительной тенденцией (рис.1).

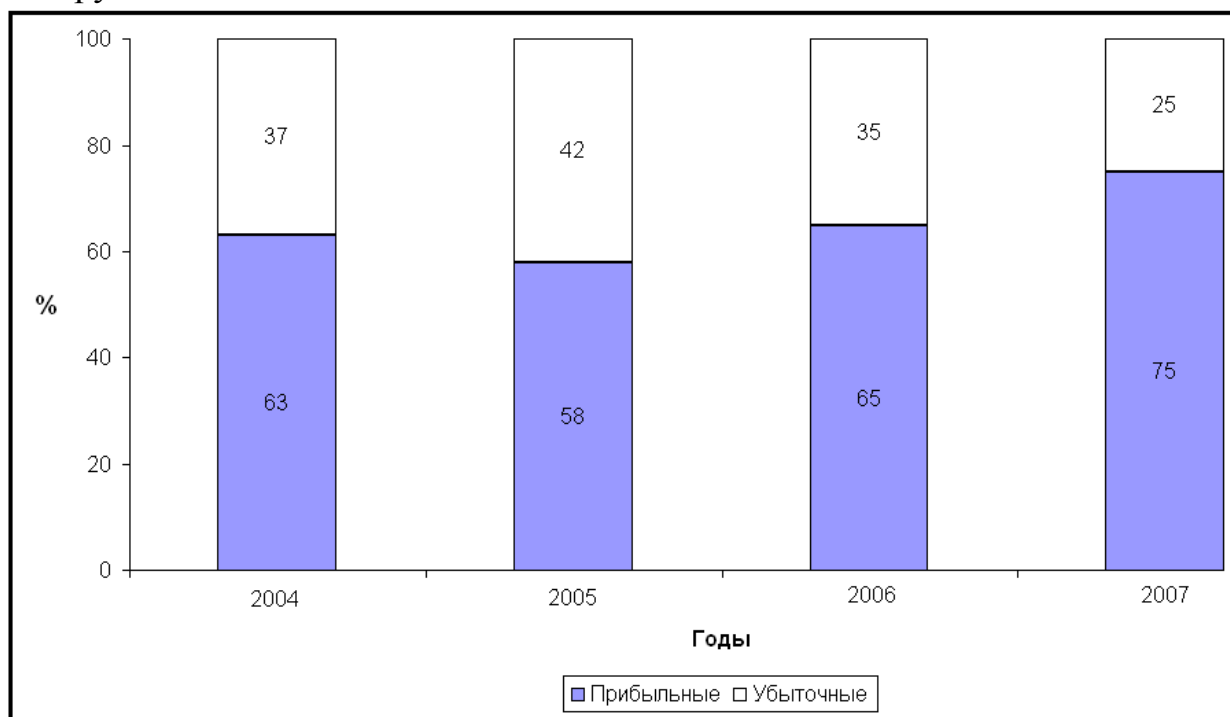


Рис 1. Удельный вес прибыльных и убыточных организаций Российской Федерации в общем их числе, %

При этом Воронежская область по данному показателю опережает средние значения по стране. Так, в 2006 г. число убыточных предприятий составило 29,6 %, в 2007 г. – 10,1%.

Однако, анализируя показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий, не следует забывать о сложностях их деятельности организаций в современных условиях, обусловленных трудностями получения кредита, низкими ценами на производимую продукцию на фоне высоких цен на технику, топливо, удобрения, изношенностью основных

фондов, несовершенством нормативно-законодательной базы и т.п.

В этой связи необходима разработка своевременных мероприятий по улучшению финансового состояния предприятий АПК, которые должны быть ориентированы на раздел VI. «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы» - «Достижение финансовой устойчивости сельского хозяйства».

Согласно данному документу, в 2008 - 2012 гг. государственная аг-

рарная политика будет исходить из необходимости:

- сохранения льготного режима налогообложения сельскохозяйственного производства в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации;

- проведения финансового оздоровления сельскохозяйственных товаропроизводителей в рамках Федерального закона «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» и совершенствования законодательной базы, касающейся финансового оздоровления;

- повышение доступности кредитов сельскохозяйственным товаропроизводителям;

- техническая и технологическая модернизации сельского хозяйства;

- снижение рисков в сельском хозяйстве.

За период реализации настоящей Программы предполагается стабилизация финансового положения в сельском хозяйстве. Средняя рентабельность будет находиться на уровне 10 процентов, а доля убыточных хозяйств не должна превысить 30 процентов.

Для достижения поставленной цели необходимо решить задачу привлечения кредитов коммерческих банков и займов сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов сельскохозяйственными организациями. Речь идет, прежде всего, о **повышении доступности кредитов.**

Государственная поддержка будет осуществляться посредством

предоставления субсидий за счет средств федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным сельскохозяйственными организациями. Размер возмещения должен составить две третьих ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка Российской Федерации, действующей на дату заключения договора кредита (займа), но не более фактических затрат на уплату процентов по кредиту (займу).

По кредитам, оформленным после 1 января 2010 г., возмещение части затрат на уплату процентов предполагается осуществлять в пределах двух третьих, но не менее одной второй ставки рефинансирования (учетной ставки) Центрального банка Российской Федерации, действующей на дату заключения договора кредита (займа). При этом, размер возмещения должен быть не более фактических затрат на уплату процентов по кредиту (займу).

Субсидии предполагается предоставлять на возмещение части затрат на уплату процентов по следующим видам кредитов (займов):

- краткосрочные кредиты (займы), предоставляемые на срок до 1 года;

- инвестиционные кредиты (займы), предоставляемые на срок до 8 лет.

Второй задачей является **техническая и технологическая модернизации сельского хозяйства.** Планируется стимулирование приобретения сельскохозяйственными товаропроизводителями высокотех-

нологических машин для растениеводства и кормопроизводства.

В целях осуществления поддержки мероприятий Программы за счет средств федерального бюджета предполагается предоставлять субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам в размере двух третьих ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату заключения договора кредита (займа), но не более фактических затрат на уплату процентов по кредиту (займу).

Финансирование мероприятий Программы из федерального бюджета будет осуществляться на условиях финансирования расходов за счет средств субъектов Российской Федерации в размере одной третьей ставки рефинансирования (учетной ставки) ЦБ РФ, действующей на дату заключения договора кредита (займа), а по кредитам (займам), оформленным после 1 января 2010 г., в пределах одной второй, но не менее одной третьей ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату заключения договора кредита (займа).

Инвестиционные кредиты на эти цели предполагается предоставлять сроком до 10 лет.

Также предусматриваются поставки на условиях лизинга высокотехнологических комплексов сельскохозяйственных машин и оборудования для внедрения интенсивных агротехнологий.

Целью осуществления мероприятий **по снижению рисков в сельском хозяйстве** является снижение рисков потери доходов при

производстве сельскохозяйственной продукции в случае наступления неблагоприятных событий природного характера, а также при ценовых колебаниях на промышленную и сельскохозяйственную продукцию.

В этой связи необходимо:

- увеличение удельного веса застрахованных посевных площадей в общей посевной площади до 40 процентов;

- обеспечение устойчивого воспроизводства в сельском хозяйстве в условиях роста цен на промышленную продукцию и возможного снижения цен на продукцию сельского хозяйства;

- стабилизация финансово-экономического состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей;

- повышение инвестиционной привлекательности сельского хозяйства.

Государственную поддержку предполагается осуществлять посредством предоставления субсидий за счет средств федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации для возмещения 40 процентов затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховых взносов по договорам страхования, заключенным ими со страховыми организациями, имеющими лицензию на проведение такого вида страхования.

Финансирование мероприятий Программы из федерального бюджета предполагается осуществлять на условиях финансирования расходов за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации, которое должно составлять не менее 10 про-

центов затрат на уплату страховых взносов по договорам страхования.

Рассматривая перспективу, вносятся поправки в Бюджет 2009 г. и на плановый период 2010-2011 гг., где предусмотрено ежегодное дополнительное ресурсное обеспечение Госпрограммы в объеме 21 млрд. рублей. Они направляются, в частности, на:

- - увеличение субсидий на племенное животноводство;
- - поддержку региональных программ по развитию молочного и мясного скотоводства и мероприятий, направленных на развитие несельскохозяйственной деятельности в сельской местности и системы сельскохозяйственной потребительской кооперации;
- - проведение закупочных и товарных интервенций зерна.

В условиях падения цен на зерно принимаются меры по повышению эффективности закупочных интервенций, увеличению объема их финансирования, что позволит закупить от 6 до 8 млн. тонн зерна.

Кроме того, с целью обеспечения ценовой стабильности на рынке молока принято решение осуществлять закупочные интервенции сухого молока.

Объем привлеченных субсидированных кредитов для реализации мероприятий программы предприятиями АПК в 2008 г. составил более

380 млрд. рублей, что на 24% больше, чем показатели 2007 г. С 2009 г. возрастает размер субсидирования затрат на уплату процентов по кредитам с 2/3 ставки рефинансирования Банка России до 80%, а по молочному скотоводству - до 100%. На эти цели увеличение бюджета составит 17 млрд. рублей.

Был принят целый ряд ключевых для отрасли решений. Дополнительно увеличен бюджет госпрограммы на 2009 г. на 87 млрд. рублей.

В период с 1 января 2008 г. по 23 декабря 2008 г. сельхозтоваропроизводителями приобретено 19 тыс. 600 штук тракторов - это на 17% больше, чем за весь прошлый год, соответственно - 8 тыс. 400 штук зерноуборочных комбайнов - это на 18% больше и 2 тыс. 200 штук кормоуборочных комбайнов - это на 37% больше [3].

Следует обратить внимание на то, что в сравнении с 2007 в 2008 г. финансовые результаты ухудшаются и Министерство сельского хозяйства РФ прогнозирует снижение уровня рентабельности более чем на 10 процентов по итогам года. Положение дел усугубляет мировой финансово-экономический кризис. В этой ситуации предложенные меры по поддержке предприятий АПК приобретают актуальность и значимость.

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПТИЦЕВОДСТВА В РОССИИ

Е.В. ВОРОНЦОВА,

***аспирант кафедры организации производства
и предпринимательской деятельности в АПК***

Анализ экономической литературы и статистических данных показывает, что современное ведение промышленного птицеводства вышло на качественно новый уровень. Прежде всего, как во всем мире, так и в нашей стране ведется целенаправленная селекционная работа по увеличению потенциала как в мясном, так и в яичном направлении.

С самого начала ясно, что высокая экономичность производства мяса птицы, которое обходится значительно дешевле производства говядины, свинины или баранины, и требует при этом меньшего расхода кормов, энергии и затрат рабочей силы, обеспечивает целесообразность дальнейшего развития птицеводства в стране [2].

Производство птицеводства является весьма привлекательной для российских потребителей. Наряду с высоким качеством и великолепными диетическими свойствами мясо птицы дешевле других видов мяса, поэтому многие потребители отдают ему предпочтение по сравнению с остальными продуктами, содержащими животный белок.

Основным продуктом отрасли является мясо кур мясного направления. В то же время на отечественный рынок поставляется ежегодно до 12% мяса яичных кур. Мясо гусей и уток, с учетом фермерских поставок,

занимает на рынке порядка 1% мясных ресурсов птицы. В последние годы наблюдается увеличение производства мяса индеек, но большого влияния на рынок оно пока не оказывает [1, 3].

При этом отметим, что промышленное птицеводство России является единственной отраслью АПК, которая смогла в короткие сроки утроить объемы производства продукции. Только за последнее десятилетие после обвала, случившегося в 90-х годах прошлого века, производство мяса птицы увеличилось с 60 тыс. т в 1997 году до 1888 тыс. т в 2007 году. Среднегодовой прирост в отрасли составил 19,7%. За первый период реализации «Отраслевой целевой программы развития птицеводства» производство мяса птицы увеличилось на 702 тыс. т и яйца – на 2 млрд штук [3].

Анализ показывает, что увеличение платежеспособности населения способствовало изменению потребительских предпочтений. Практически все мясо птицы теперь выпускается в потрошеном виде. Возрос выпуск продуктов из мяса птицы: полуфабрикатов, разнообразных колбасных и кулинарных изделий, консервов и т.д. В последние годы отечественные научные разработки, проведенные в основном во Всероссийском научно-исследовательском

институте птицеперерабатывающей промышленности (ВНИИПП), создали основу для значительного расширения ассортимента продукции и комплексного использования сырья. По данным Российского птицеводческого союза, за 2006 год отечественными производителями поставлено на мясной рынок мяса птицы в виде тушек — 48%, натуральных полуфабрикатов и частей тушек — 22%, колбас, консервов и готовых к употреблению продуктов — 30% [2].

Отрасль развивается по пути интенсификации, поскольку концентрация производства и производимые объемы мяса птицы дают предприятиям возможность успешно внедрять новую технику, сокращать производственные затраты и снижать себестоимость выпускаемой продукции. Это стало результатом переориентации производителей мяса птицы на конечный результат, на удовлетворение требований рынка и выбора потребителя [1].

Современное птицеводство России получило необходимый импульс для развития в плане госрегулирования. Государственная программа развития сельского хозяйства и Постановление Правительства РФ № 1001 от 29.12.2007 г. предусматривают субсидирование процентной ставки по инвестиционным кредитам сельхозпроизводителям (2/3 от ставки рефинансирования). Основной механизм реализации этих проектов — выгодные долгосрочные банковские кредиты. Эти условия позволяют расширять производство, создавать новые предприятия и осуществлять техническое перевооружение, вводить в эксплуатацию новые мощ-

ности [2].

По прогнозу, к 2015 году потребление куриного мяса достигнет 4,6 млн. т. По данным Российского птицеводческого союза, потребление мяса птицы в 2007 году в России достигло 3,18 млн. т, из них на импорт пришлось 1,3 млн. т. Данные Росстата свидетельствуют о значительном снижении импортной зависимости по птице. Так, в 2002 году она составляла 52%, а по итогам 2008 года около 36%. В 2008 году предполагается увеличение производства на 15,8% или 300 тыс. т до 2,2 млн. т отечественного мяса птицы, а потребление мяса на душу населения вырастет до 23,2 кг. В целом с 1997 года среднегодовой прирост в птицеводстве составляет около 20%. В период с 2009 по 2012 год планируется поэтапное наращивание производства мяса птицы в РФ до 3,3 млн. т, а удельный вес импорта довести до 8%.

По мнению отдельных авторов, с которыми мы согласны, реализация намеченных планов будет зависеть от положительного решения трех основных проблем:

- устранение диспаритета цен на используемые ресурсы и поставляемую цену готовой продукции (яйцо и мясо птицы);
- изменение внешнеэкономической политики, которая бы обеспечивала формирование квоты на импорт мяса птицы, исходя из ежегодного баланса производства и потребления;
- формирование ценовой политики на продовольственном рынке [1, 3].

Однако состояние рынка мяса птицы требует повышенного внимания со стороны государства. Наряду

с комплексным решением проблем в аграрном комплексе в целях удовлетворения спроса и повышения конкурентоспособности отечественной продукции мяса птицы на внешнем рынке и продовольственной безопасности страны, необходимо выработать действенную государственную поддержку не только для сельхозпроизводителей, но и для перерабатывающих предприятий и трейдеров. Экономические и налоговые преференции должны быть направлены тем предприятиям, которые создают высокотехнологические про-

изводства имеющие международные стандарты качества, выстраивают оптимальные логистические и сбытовые процессы, и, в целом, создают вертикально-интегрированные холдинги с замкнутым циклом от производства до реализации переработанной продукции. Развитие АПК отвечает национальным интересам России, государство должно обеспечить продовольственную безопасность страны, в том числе обеспечить бесперебойное присутствие на рынке российских яиц и мяса птицы.

Список использованной литературы

1. Гущин В.В. Перспективы мясного рынка России: наращивание отечественного производства мяса птицы // Птица и птицепродукты. - 2007. - №2. - С. 62-63.
2. Птица и ее переработка: проблемы, опыт, решения. Российский опыт. Дайджест. Выпуск 10(34).- Ржавки: 2008. - 26 с.
3. Фисинин В.И. IV международный ветеринарный конгресс по птицеводству // Птица и птицепродукты - 2008. - №3. - С. 7-8.

ОЦЕНКА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

И.В. МУСОРИНА,
ассистент кафедры налогов и права,
Ю.Н. ПАРАХИН,
кандидат экономических наук

Понятие налоговой нагрузки (налогового бремени) возникло одновременно с появлением налогов. Еще в XVIII в. А. Смит в своем труде «Исследование о природе и причине богатства народов» указывал на важную экономическую зависимость между уровнем налоговой нагрузки и поступлением средств в бюджет государства. Первым количественную оценку данного показателя, который находит свое отражение и в настоящее время, определил немецкий экономист Ф. Юсти.

Так, на макроэкономическом уровне налоговая нагрузка (бремя) представляет собой обобщенный показатель, характеризующий роль налогов в жизни общества и определяемый как отношение общей суммы налоговых сборов к совокупному национальному продукту. Иными словами, налоговая нагрузка отражает ту часть производственного обществом продукта, которая перераспределяется посредством бюджетных механизмов.

Категория налогового бремени применительно к уровню конкретного налогоплательщика (микроуровень) отражает долю его совокупного дохода, изымаемого в бюджет. Как правило, расчет этого показателя

производится путем отнесения суммы всех начисленных налогов и налоговых платежей, к объему реализации продукции (работ, услуг), включая выручку от прочей реализации. Иногда для более точного расчета в состав фискальных платежей включаются платежи во внебюджетные фонды.

Налоговая нагрузка на российскую экономику, по данным Госкомстата, составляет в среднем около 23–24% ВВП, а вместе с внебюджетными фондами социального характера – более 29% (рис. 1).

Анализ показывает, что налоговые доходы менялись волнообразно. Существенно сократилась номинальная нагрузка, если учесть масштабы накопления налоговой задолженности в докризисный период (так, в 1997 г. прирост задолженности составил 2,3% ВВП, в 1998 г. – 4,8% ВВП).

По нашему мнению, снижение налоговых поступлений в 1998-1999 гг. обуславливался двумя причинами. Первоначально налоговые платежи снизились из-за резкого сокращения налоговых баз при падении мировых цен на нефть и другие экспортные товары. Затем, после случившейся в 1998 г. глубокой де-

вальвации сказалась неспособность докризисной налоговой системы адаптироваться к структурным сдвигам в экономике (почти дву-

кратному сокращению импорта и смещению структуры добавленной стоимости в пользу экспортоориентированных секторов).

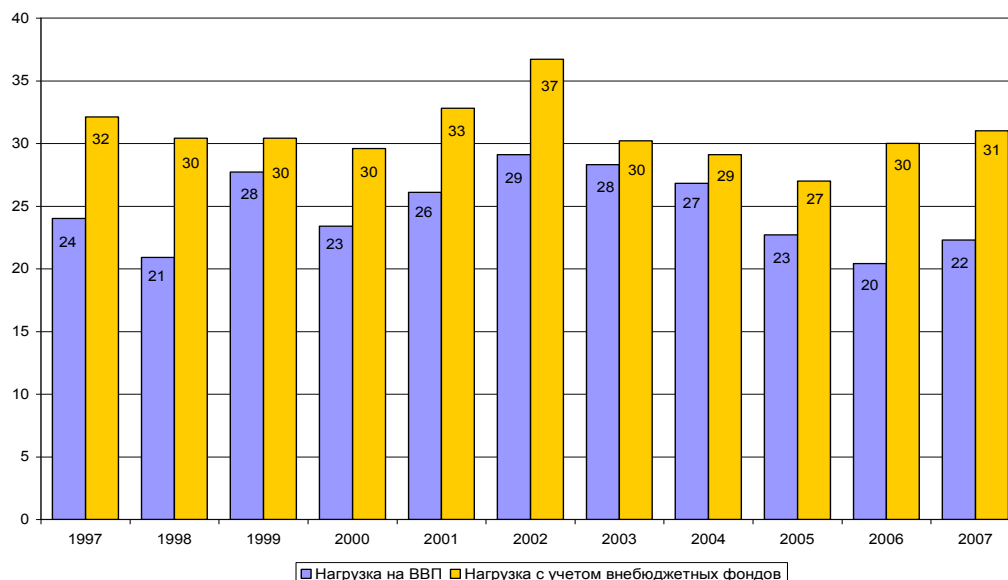


Рис. 1. Налоговая нагрузка в России, %

Источник: Центр экономической конъюнктуры, www.cca.gov.ru

Рост налоговых доходов в последующие годы определялся следующими факторами:

- макроэкономической стабилизацией в стране;
- приспособлением налоговой системы к изменившимся условиям (прежде всего, восстановлением отмененных с 1996 г. экспортных пошлин, принесших в 2000 г. в бюджет 2,3% ВВП).
- более полным исполнением налоговых обязательств (включая даже погашение ранее накопленной задолженности),
- существенным ростом мировых цен на нефть и другие сырьевые ресурсы.

Оценивая общее изменение налоговых поступлений в период 1997-2007 гг. необходимо принимать

во внимание не только исчезновение разрыва между начисленными и уплаченными налогами, но и тот факт, что в докризисный период значительная доля платежей в бюджет проводилась с помощью различных денежных суррогатов. По оценкам экспертов, доля неденежных расчетов бюджета составляла в 1997 г. 24% от доходов и 20% от расходов (т.е. порядка 9% ВВП), тогда как сейчас расчеты проводятся практически полностью в денежной форме.

Следует отметить, что изучение опыта западных стран показывает, что, несмотря на разные точки зрения на роль налогов, практически везде признается необходимость их применения. Таким образом, как в России, так и в развитых зарубежных странах налоги являются основным средством пополнения государ-

ственных бюджетов и внебюджетных фондов и действенным регулирующим рычагом развития экономики.

Величина общего налогового бремени, в России заметно ниже уровня Дании, Швеции и Франции, примерно на одном уровне с Японией и США и выше, чем в бурно развивающихся экономиках (Индия) (рис.2). Данный факт может быть свидетельством того, что правительство РФ, разрабатывая меры налого-

вой политики, придерживается умеренных действий в регулировании экономики, опираясь во многом на опыт США и Японии, что может быть и не совсем разумным, учитывая необходимость увеличения темпов экономического роста экономики РФ (до уровня Индии), постулируемого инновационного и технологического рывка, потребности в притоке частных инвестиций, не возможных без применения методов налогового регулирования.

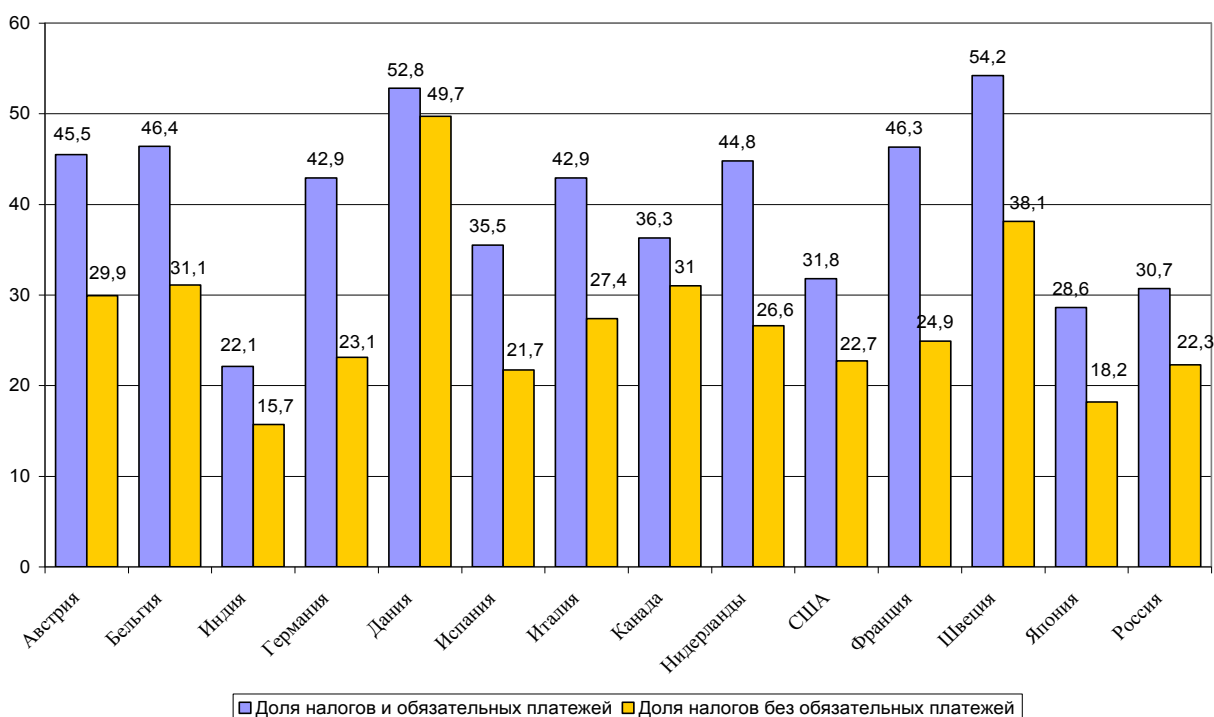


Рис. 2. Удельный вес налоговых поступлений в различных странах по отношению к ВВП в 2007 г., %

Источник: Центр экономической конъюнктуры, www.ceaj.gov.ru

Следует подчеркнуть, что для налогового регулирования экономики в России используются те же инструменты, что и в развитых странах:

- специальные режимы фискального обложения;
- пониженные ставки;
- льготы в виде полного или частичного освобождения от налога

определенных категорий плательщиков, отдельных видов деятельности и доходов по ним;

- перенесение сроков уплаты налогов и сборов на более поздний срок.

Следовательно, размер налогового бремени — это центральная макроэкономическая проблема лю-

бого государства. В тоже время, как в специальной, так и публицистической литературе многие авторы придерживаются мнения, что чем ниже уровень налогового бремени, тем стремительней и динамичней развивается экономика. А.Смит считал, что при снижении налогового бремени государство выигрывает больше, нежели от наложения непосильных податей; на освобожденные средства может быть получен дополнительный доход, с которого в казну поступит налог. Так, многовековая практика построения налоговых систем в странах с рыночной экономикой свидетельствует, что изъятие у налогоплательщика до 30% дохода – эта та грань, за пределами которой невозможна эффективная предпринимательская деятельность, результатом чего стано-

виться сокращение сбережений и инвестиций в экономику.

Следует отметить, что предельно допустимые показатели налоговой нагрузки как на микро-, так и на макроуровне зависят в первую очередь от уровня обязательств, взятых на себя государством в отношении как конкретного жителя страны, так и экономики в целом. Так, в Швеции, где у налогоплательщиков изымается в государственную казну более 50% доходов, не подавляются стимулы к развитию и расширению производства. Данный факт связан с тем, что в этой стране государство за счет налоговых поступлений решает многие задачи экономического и социального характера, которые в большинстве стран налогоплательщик вынужден решать за счет собственных средств.

Список использованной литературы

- 1.Акинин П.В., Жидкова Е.Ю. Налоги и налогообложение: учеб.пособ / П.В. Акинин, Е.Ю. Жидкова. – М.: Эксмо, 2008. – 496 с.
- 2.Попова. Л.В. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие / Л.В. Попова, И.А. Дрожжина, Б.Г. Маслов.- М.: Дело и Сервис, 2008. -368 с.

И.Т. ПОСОШКОВ О РЕФОРМИРОВАНИИ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

М. В. ПЫЛЬЦИНА,
старший преподаватель кафедры налогов и права

Видным представителем экономической мысли Петровской эпохи, идеологом купечества был Иван Тихонович Посошков (1652 – 1726). Будучи выходцем из оброчных крестьян подмосковного села Покровское, работающих в мастерских Оружейной палаты государева двора, он рано увлекся «купеческим делом»: совместно с братом открыл винокуренный завод, затем – фабрику игральных карт, а впоследствии ходатайствовал о строительстве полотняной фабрики.

В силу своих предпринимательских занятий, которые, впрочем, не всегда были удачными, Посошков много путешествует по стране, знакомится с экономическим бытом государства. Результатом его деятельности стала «Книга о скудости и богатстве» (1724), адресованная Петру I. В ней автор прежде всего задается вопросом: «отчего может умножиться изобильное богатство» в государстве, а главное, предлагает обширную программу реформ, в т.ч. и в сфере налогообложения. При этом преобразовательные начинания предусматривались как в системе прямого, так и косвенного налогообложения. С помощью гибкой налоговой политики, по мнению Посошкова, возможно не только оживить сельское хозяйство, но и осуществить некоторую перекачку денежных средств в промышленность и

торговлю. «Эта книга – обширный проект преобразований России, основанный на самобытной философии хозяйства»¹.

В первой четверти XVIII в. главным рычагом всех экономических реформ в России стали длительные войны, которые, как известно, были не закрывающейся раной царствования Петра, приведшие к истощению государственной казны, а рост налогов лег тяжелым бременем на податные сословия. Государство стремилось извлечь из населения наибольшее количество сил и средств, не считаясь с его благосостоянием, «понеже деньги суть артериею войны». Для этой цели правительство Петра шло на всякое изменение, лишь бы возможно было отсрочить неминуемый дефицит, удовлетворить сверхбюджетный расход по армии и флоту и т.п. Было введено более 30 различных налогов. Но главный шаг в этом направлении – переход от «дворового числа» к подушной подати, сопряженный с поиском тягловцев.

И Посошков первым в истории отечественной мысли выступил с развернутой критикой такого крепостнического института, как подушная подать: «а и во исчислении

¹ Платонов Д.Н. Завещание Ивана Посошкова (к 150-летию издания в России «Книги о скудости и богатстве») // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. – 1992. – № 6. – С. 39.

душевно не чаю ж проку быть»². Главный недостаток «поголовщины», по его суждению, состоит в том, что она пренебрегает платежеспособностью населения, имущественной дифференциацией плательщиков. Исключительно справедливой системой обложения для Ивана Тихоновича является введение поземельного налога, исчисляемого «по владению земли ... и колико он на той своей земле хлеба высееет про себя»³ и уплачиваемого всеми сословиями, кроме духовенства. С этой целью царю предлагалось провести всеобщую земельную перепись и согласно ее результатам определить размеры налогов.

Особо беспокоит Посошкова как «промышленного крестьянина» судьба купечества. Торговля должна стать прерогативой купеческого сословия, а всем другим заниматься ею следует запретить, а «ныне торгуют бояре, дворяне, офицеры и солдаты и крестьяне, причем торгуют безпошлинно»⁴, чем наносят большой урон государству.

Иван Тихонович – противник множественности налогов на торговый оборот: «многие вымышлинники, хотя зборы пополнить, вымыслили поземельные, подушные, хомутные, [приколные] с судов [водяных], посаженные, мостовые, пчелные, банные, кожные, поносовщилные и с подвотчиков десяты, и называют то собрание мелочным събором. Обаче ни теми поторжными зборы напол-

ниться казна может, токмо людям трубация великая: мелочной збор мелок он и есть»⁵. «...Покушаются с одного вола по две и по три кожи здирать, а по истинной правде не могут ни единые кожи целые содрати и елико ни нудятся, токмо лоскутья содирают»⁶. В 1724 г. эта группа доходов должна была дать государству «свыше 600 тыс. руб., собрано было вместе с доимкой из прошлых лет 420, 6 тыс. руб»⁷.

Вместо всех прежних сборов, по мнению Посошкова, установить с купечества единый «государственный правдивый сбор, иже с Христова воплощения установленный» в размере 10% с цены товара, «ненарушимый», взимаемый только один раз, независимо от места продажи товара.

Значительное внимание автор «Книги ...» уделяет таможенным сборам как одному из источников пополнения казны. Чтобы способствовать развитию отечественной промышленности, Россия должна торговать готовыми изделиями, а не сырьём, считал Посошков. Отсюда вытекает предложение установить высокие таможенные тарифы на вывоз сырья из России: с дерева для корабельных мачт – по 10 руб., с пеньки и со льна брать по 3 руб., а с хлеба – по рублю. Но принятый Таможенный тариф 1724 г., напротив, вводил низкие вывозные пошлины на важнейшие виды экспортируемого сырья и слишком высокие ввозные пошлины, что не благоприятствовало торговому делу в стране.

² Посошков И.Т. Книга о скудости и богатстве и другие сочинения / под ред. Б.Б. Кафенгауза. – М.: Изд-во Академии Наук СССР, 1951. – С. 179.

³ Там же. – С. 179.

⁴ Там же. – С. 117.

⁵ Там же. – С. 209.

⁶ Там же. – С. 208.

⁷ Там же. – С. 383.

«...К тому ж и таможенные сборы и питейная продажа изменитца, то, я чаю, что на самую малую цену миллиона по три и по четыре на год сверх нынешних настоящих сборов приходить будет»⁸.

С 1 января 1705 г. была введена соляная монополия, в результате которой цены на соль резко возросли: выше 1 руб. за пуд⁹. Относительно соли Посошков придерживался того мнения, что «вельми пригоже ей быть в свободном торгу», «многия тысячи людей будут от нее кормиться благословенным куском», и «безвременно умирать не будут»¹⁰. Взамен соляной монополии он предлагал установить налог по гривне с пуда. В 1727 г. правительство согласилось с подобным предложением, отдав соль в «вольную продажу» и установив за это пошлинный сбор.

Подводя итог вышесказанному, налоговая политика, предложенная Посошковым, основным финансовым ресурсом в стране видела подоходный налог с «земляного сбора». «Книгу о скудости и богатстве» не сразу оценили по достоинству: звучали как восхищенные, так и уничижительные мнения. Но по количеству поднятых вопросов, по глубине мысли это произведение позволяет назвать И.Т. Посошкова первым русским экономистом. Ключевский¹¹.

так оценивал это произведение: «Посошков представил Петру целую книгу, смелую и яркую, хотя углем написанную, картину современного положения России с целой уймой средств его исправления» Возможно, эта книга и повлекла арест автора в 1725 г. и привела к трагическим последствиям в жизни И.Т. Посошкова.

⁸ Посошков И.Т. Книга о скудости и богатстве и другие сочинения / под ред. Б.Б. Кафенгауза. – М.: Изд-во Академии Наук СССР, 1951. – С. 220.

⁹ Петухова Н.Е. История налогообложения в России IX – XX вв. – М.: Вузовский учебник, 2008. – С. 51.

¹⁰ Посошков И.Т. Книга о скудости и богатстве и другие сочинения / под ред. Б.Б. Кафенгауза. – М.: Изд-во Академии Наук СССР, 1951. – С. 212.

¹¹ Ключевский В.О. Русская история. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – С. 614.

