

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

Финансовый **Вестник**

2 (20) 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 20 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

ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ..... 5

<i>Круш З.А.</i> ФИНАНСОВО-ПЛАТЕЖНОЕ РАВНОВЕСИЕ – ОСНОВА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	5
<i>Измалков А.М., Лубков В.А.</i> ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АКТИВОВ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ	8
<i>Круш З.А., Веневитин С.А.</i> МОДИФИЦИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ДИНАМИЧЕСКОЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	11
<i>Круш З.А., Татаринская А.В.</i> ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ».....	17
<i>Пшеничников В.В., Ляпин Р.И.</i> ВЛИЯНИЕ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ АПК ВАРИАНТОВ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ О ФИНАНСИРОВАНИИ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ.....	22
<i>Орехов А.А.</i> К ВОПРОСУ ОБ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ	29

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ 31

<i>Горелкина И.А.</i> СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	31
<i>Ухина О.И.</i> К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ.....	35
<i>Запорожцева Л.А.</i> МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РОСТА В СИСТЕМЕ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	38
<i>Леванова А.Л.</i> КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	41
<i>Агибалов А.В., Орехов А.А.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ И ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	50
<i>Яновский Л.П., Голенская Т.А.</i> ОПЦИОН НА СТАДИЙНОСТЬ ИЛИ ОПЦИОН НА ОПЦИОН В ВОПРОСАХ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ	55

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ 63

<i>Седлов И.В., Бурховецкая Т.В.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ХОЛДИНГОВЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.....	63
<i>Шохина Л.С.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ СУБСИДИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ МЕР ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	67

<i>Слепокуров С.В.</i> К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	69
<i>Круш З.А., Ткачева Ю.В.</i> СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	75
ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ	79
<i>Терновых К.С., Чернов Д.В.</i> К ВОПРОСУ ОБ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕРАХ В АПК	79
<i>Агибалов А.В., Клейменов Д.С.</i> ОСОБЕННОСТИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ.....	82
<i>Оробинский А.С., Парахин Ю.Н.</i> РАЗВИТИЕ ИНДЕКСНОГО СТРАХОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	89
<i>Казьмин А.К., Дубовская И.И.</i> НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК ЧЕРЕЗ ИЗМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	94
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГИ	97
<i>Широбоков В.Г.</i> СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ БАЛАНСОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ.....	97
<i>Лубков В.А., Волгин С.В.</i> УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: МЕЖДУНАРОДНАЯ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА	102
<i>Федорик О.В.</i> РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ВЗИМАНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ	105
<i>Мусорина И.В.</i> ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	110
<i>Камальян А.К., Рубан А.А., Слепокуров А.В.</i> ПРОЯВЛЕНИЕ РИСКОВ В ДИНАМИКЕ СТАВКИ ПРОЦЕНТА ПО КРЕДИТАМ	115
<i>Сердюк А.Н.</i> О ДОЛЖНОЙ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА ПРИ ВЫБОРЕ КОНТРАГЕНТОВ.....	120
<i>Рубан А.А., Яковлев В.В.</i> ВЛИЯНИЯ ОТРАСЛЕВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НА ПРОЦЕСС ПРИВЛЕЧЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ.....	125
<i>Казьмин А.К., Яковлев В.В.</i> МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ УРОВНЯ ВЛИЯНИЯ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В АПК	127

ФИНАНСОВО-ПЛАТЕЖНОЕ РАВНОВЕСИЕ – ОСНОВА ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

З.А. КРУШ,

профессор кафедры финансов и кредита

Предприятие, рассматриваемое как имущественный комплекс, используемый для предпринимательской деятельности, находится в постоянном развитии в сторону устойчивого роста или кризиса.

Основной целью финансового менеджмента на всех этапах жизненного цикла предприятия является предотвращение кризисного развития и его нежелательного финала – банкротства.

Современный экономический кризис, приведший к массовым банкротствам, наглядно показал необходимость усиления внимания к проблеме финансового оздоровления хозяйствующих субъектов. При этом, сущность финансового оздоровления и его роль в процессе предотвращения кризисного развития предприятий до сих пор четко не определены. Решение проблемы видится в уточнении нашего представления о финансовой стороне экономического кризиса.

Экономический кризис на предприятии с финансовых позиций представляет собой, на наш взгляд, критическое нарушение финансово-платежного равновесия, угрожающее его функционированию.

При этом финансово-платежное равновесие трактуется нами как состояние, характеризующееся одновременно двумя равенствами:

1. Потребность в приросте активов, необходимых для обеспечения устойчивого развития, балансируется с возможностями формирования экономически обоснованных финансовых ресурсов;

2. Потребность в денежных ресурсах для обеспечения нормальной эксплуатационной деятельности соответствует возможности их поступления (без образования просроченных долгов)

Если не обеспечивается достаточность собственных финансовых ресурсов (прибыли и других доходов, амортизационных накоплений), средств, полученных в порядке перераспределения (бюджетных ассигнований, страховых возмещений) и привлеченных с финансового рынка (т.е. при несоблюдении первого равенства), то финансовое равновесие восстанавливается временным дополнительным привлечением денежных средств с кредитного рынка.

Именно сбалансированность финансовых и денежных потоков гарантирует пребывание предприя-

тия в зоне финансовой безопасности. Этот вывод подтверждается использованием инструмента финансового менеджмента – матрицы финансовой стратегии Франсона и Романа: пребывание предприятия в зоне равновесия обеспечивается балансированием недостатка финансовых потоков денежными заимствованиями. Нарушение такого баланса – путь к кризисным ситуациям и кризисам.

Такое представление об источках финансового кризиса на предприятии позволяет считать финансовое оздоровление комплексом мероприятий, направленных на обеспечение финансово-платежного равновесия.

Выявление связи уровня сбалансированности финансово-денежных потоков с типом финансового состояния предприятия и характером его развития (в направлении от нормальной устойчивости к абсолютной или от неустойчивого состояния к кризисному) позволит конкретизировать причины появления опасности банкротства и план финансового оздоровления. С этой целью предлагается несколько уточнить формулы, широко используемые в настоящее время для типологии финансовой устойчивости предприятий по абсолютным показателям.

Они были разработаны в советское время А.Шереметом и Р. Сайфулиным в расчете на четкое разграничение источников формирования оборотных средств предприятий на собственные (в пределах установленного норматива) и заемные (только на формирование

сверхнормативных оборотных средств). Отмена в рыночных условиях обязательного нормирования собственных оборотных средств привела к их полной утрате многими предприятиями и вовлечению краткосрочного кредита в формирование не только временных, но и постоянных минимальных остатков товарно-материальных ценностей.

В результате вывод о типе финансовой устойчивости (или кризисного состояния), сделанный на основании взаимосвязи запасов и затрат (ЗЗ) предприятий с экономически обоснованными источниками их формирования (собственным оборотным капиталом – СОК и краткосрочным кредитом – КК), часто оказывается неверным, а план финансового оздоровления – необоснованным. Чтобы нивелировать негативное влияние этого недостатка, предлагается дополнить формулы, используемые для выявления опасности кризисного развития, условием, характеризующим обеспеченность предприятия собственным оборотным капиталом – коэффициентом собственных оборотных средств ($K_{сос}$).

Исходя из вышеперечисленных дефиниций, представляется более обоснованным считать, что:

- Абсолютная финансовая устойчивость обеспечивается, если $ЗЗ < СОК + КК$ при обеспечении оптимального значения $K_{сос} = 0,5$;
- Нормальная финансовая устойчивость – если $ЗЗ = СОК + КК$ при $K_{сос}$ выше критического (от 0,1 до 0,5);
- Неустойчивое финансовое состояние – если

$ЗЗ = СОК + КК + ИО$ при положительном значении $К_{сос}$, но менее критического уровня равного 0,1,

где $ИО$ – источники, смягчающие финансовую напряженность (без учета просроченной кредиторской задолженности);

- Кризисное финансовое состояние – если

$ЗЗ > СОК + КК + ИО$ а $СОК$ отсутствует.

Такие уточнения позволяют выявить основные причины кризисного развития, обусловленные нарушением финансово-платежного равновесия:

- отсутствие или недостаточность собственного оборотного капитала, вызванное неэффективностью производственно-коммерческой деятельности или от-

сутствием необходимой для самофинансирования капитализации прибыли;

- неплатежеспособность, возникшую из-за несбалансированности денежных потоков;

- закредитованность, связанную с вовлечением заемных средств в покрытие убытков предприятия;

- другие факторы.

Своевременная и качественная диагностика финансового состояния и динамики развития финансов предприятия позволит выбрать наиболее эффективные инструменты и определить набор мероприятий, обеспечивающих восстановление финансово-платежного равновесия, выход из экономического кризиса и дальнейшее успешное развитие.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ АКТИВОВ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

А.М. ИЗМАЛКОВ,
профессор кафедры статистики и анализа,
В.А. ЛУБКОВ,
доцент кафедры статистики и анализа

Одним из ключевых результативных показателей хозяйствующего субъекта является рентабельность его активов, что подтверждается многими научными исследованиями и мнением авторитетных ученых. Данный индикатор крайне обобщенно характеризует эффективность работы предприятия, уровень использования всего его производственного потенциала. Неслучайно, в модели Дюпона в качестве результативного показателя используется именно рентабельность активов. В этом показателе сосредоточен весь спектр усилий менеджмента и всего персонала организации по повышению результативности, интенсивности и эффективности всех видов деятельности. Кроме того, рентабельность, безусловно, важнейший фактор стабильного развития коммерческой организации и преумножения благосостояния собственников. Вместе с тем, от уровня рентабельности в немалой степени зависит финансовая устойчивость и платежеспособность анализируемой компании. Очевидно, что основные средства, занимающие немалую часть активов компании, а также эффективность их использования и степень генерирования ими экономических выгод оказывают

весьма серьезное влияние на значение рентабельности активов. В целях оценки данного влияния нами предлагается к рассмотрению трехфакторная мультипликативная детерминированная модель типа $f = x \cdot y \cdot z$, представленная следующей формулой:

$$ROA = \frac{D_{\div}}{\bar{O}A} \times 100\% =$$

$$\left(\frac{D_{\div}}{F_a} \times \frac{F_a}{F} \times \frac{F}{\bar{O}A} \right) \times 100\% =$$

$$(\hat{E}_{\delta \hat{a} \hat{i} \hat{n}} \times \hat{E}_{\hat{a} \div \hat{i} \hat{n}} \times \hat{E}_{\hat{a} \hat{i} \hat{n}}) \times 100\%$$

где ROA – рентабельность активов, %; $P_{\div}$ – чистая посленалоговая прибыль, тыс. руб.; TA (*total assets*) – совокупные активы организации, тыс. руб.; F – остаточная стоимость основных средств, тыс. руб.; F_a – остаточная стоимость активной части основных средств, тыс. руб.; K_{paoc} – коэффициент рентабельности активной части основных средств; K_{aoc} – доля активной части основных средств в их общей сумме, коэф.; K_{doc} – доля основных средств в общей величине активов, коэф.

Характеристика выбранного результативного показателя и факторных признаков проиллюстрирована в табл. 1.

Таблица 1. Характеристика показателей модели зависимости рентабельности акти-

вов от факторов состояния и использования основных средств

Показатель	Интерпретация показателя
1. Результативный показатель - рентабельность активов (ROA)	Является обобщающим индикатором эффективности и результативности использования всех составляющих производственного потенциала, а также работы менеджмента. Показывает, сколько рублей чистой прибыли получено на 1 рубль совокупных активов. Увеличение показателя характеризуется как положительная тенденция, свидетельствующая о повышении эффективности всех видов деятельности, операционных и географических сегментов коммерческой организации
2. Показатель-фактор: коэффициент рентабельности активной части основных средств ($K_{раос}$)	Показывает, сколько рублей чистой прибыли приходится на 1 рубль активной части основных средств. Поскольку активная часть основных средств является главным источником генерирования экономических выгод в контексте всех основных средств, то данный показатель представляется вполне логичным, отражающим эффективность работы производственного оборудования, машин, механизмов и транспортных средств. Рост коэффициента рентабельности активной части основных средств является индикатором повышения отдачи и результативности эксплуатации промышленного оборудования в производственном процессе. В результате он оказывает положительное влияние на рентабельность активов
3. Показатель-фактор: доля активной части основных средств ($K_{ачос}$)	Данный показатель является структурным коэффициентом, характеризующим удельный вес активной части основных средств в их общей сумме. Оптимальные значения коэффициента существенно варьируют в зависимости от отрасли и вида деятельности организации. В целом считается, что рост данного показателя является позитивным моментом, так как наращивание активных основных средств связано с ожиданиями адекватного приращения экономических выгод. Следовательно, чем выше удельный вес активной части основных средств в их общей сумме, тем, при прочих равных условиях, выше рентабельность активов
4. Показатель-фактор: доля основных средств в общей величине активов ($K_{доос}$)	Структурный показатель, характеризующих удельный вес основных средств в общей величине активов организации. Значение показателя может варьировать в зависимости от отрасли. Рост показателя – положительная тенденция, характеризующая наращивание производственного потенциала на инновационной основе, поскольку параллельно может снижаться величина запасов сырья и материалов, как результат внедрения энергосберегающих технологий. В целом, повышение доли основных средств положительно сказывается на изменении рентабельности активов

Опираясь на данные бухгалтерской отчетности ОАО «НЛМК» проведем факторный анализ изменения рентабельности активов данной коммерческой организации в 2008 г. по сравнению с 2007 г.

Проведенный факторный анализ позволяет сделать следующие выводы. Рентабельность активов ОАО «НЛМК» в 2008 г. по сравнению с 2007 г. снизилась на 11,12 процентных пункта (п.п.), что явля-

ется индикатором падения эффективности использования производственного и ресурсного потенциала компании. Среди рассматриваемых факторов наибольшее влияние на данное сокращение оказало снижение рентабельности активной части основных средств комбината. Ее уменьшение на 105 п.п. повлекло за собой снижение рентабельности активов на 9,56 п.п., что составляет 85,9% совокупного влияния факто-

ров в рассматриваемой модели. значительное влияние. Остальные факторы оказали менее

Таблица 2 Результаты факторного анализа рентабельности активов

Подстановки	Показатель-фактор, коэф.			ROA, %	Влияние факторов (+, -), %	Удельный вес влияния фактора, (%)
	K_{paoc}	$K_{aчoc}$	$K_{доc}$			
Все показатели по данным годового отчета за 2007 г.	3,2189	0,6477	0,1398	29,1466	-	-
Влияние изменения коэффициента рентабельности активной части основных средств	2,1625	0,6477	0,1398	19,5811	-9,5655	0,8594 (85,94%)
Влияние доли активной части основных средств	2,1625	0,6725	0,1398	20,3308	+0,7497	0,0673 (6,73%)
Влияние доли основных средств в общей величине активов	2,1625	0,6725	0,12389	18,0171	-2,3137	0,2079 (20,79%)
<i>Итого</i>	x	x	x	x	-11,1295	100,00%

Стоит отметить снижение доли основных средств в совокупных активах ОАО «НЛМК» на 1,5 п.п., результатом чего стало сокращение рентабельности активов на 2,31 п.п. Снижение третьего фактора модели можно объяснить стремительным ростом других статей бухгалтерского баланса, в т.ч. элементов внеоборотных активов. Так, в частности, объем незавершенного строительства увеличился в 1,8 раза, долгосрочные финансовые вложения в 3,2 раза, а основные средства лишь в 1,07 раза. При этом стоимость объектов незавершенного строительства, которая в перспективе будет учитываться в составе основных средств на конец 2008 г. составляет 61,7% от стоимости основных средств. Это говорит о значительном наращивании величины основных средств в будущем.

Положительное, однако, незначительное влияние на изменение рентабельности активов оказало увеличение доли активных основных средств в их общей сумме. Стабильность этого показателя в динамике лет демонстрирует отраслевую специфику соотношения между активной и пассивной частями основных средств и отсутствие заметных структурных сдвигов. Прирост результативного показателя за счет влияния данного фактора составил 0,749 п.п.

В целом по модели следует отметить значительный прирост рентабельности активной части основных средств ОАО «НЛМК», что свидетельствует о существенном повышении эффективности их использования.

МОДИФИЦИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ДИНАМИЧЕСКОЙ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

З.А. КРУШ,
профессор кафедры финансов и кредита,
С.А. ВЕНЕВИТИН,
аспирант кафедры финансов и кредита

В научной литературе обычно выделяют функциональную, капитальную, финансовую и другие виды устойчивости. Под финансовой устойчивостью обычно понимают то платежеспособность, то обеспеченность финансовыми ресурсами, то рентабельность, а в большинстве книг по финансовому анализу – устойчивость структуры капитала, основанную на высоком удельном весе собственных средств.

Мы придерживаемся мнения ученых считающих, что устойчивость - это способность предприятия противостоять деструктивным колебаниям, вызванным изменениями внешней среды и внутренними причинами, и эффективно выполнять при этом комплекс свойственных ему операций. Из этого можно сделать вывод, что финансовая устойчивость предполагает одновременное сочетание высокой платежеспособности, ликвидности, кредитоспособности, рентабельности, деловой активности и оптимальной структуры капитала предприятия, обеспечивающих качественное капитально-платежное и деловое состояние.

В этой связи выделяются три вида финансовой устойчивости предприятия: капитальная, платёж-

ная и деловая. Капитальный вид финансовой устойчивости связан с благоприятной структурой имущества предприятия и источников средств. Платёжный вид финансовой устойчивости показывает степень зависимости предприятия от кредиторов и необходимость обеспечить своевременное погашение долгов. Деловая устойчивость предприятия рассматривается как способность обеспечивать эффективную производственно-коммерческую деятельность и высокую оборачиваемость капитала.

В теории и практике используются два концептуальных подхода к расчёту и оценке уровня финансовой устойчивости предприятий: по абсолютным и по относительным показателям. Обе концепции реализуются посредством использования определённых методик. Первая - по двум методикам: путем сопоставления запасов и затрат с законными источниками их покрытия и путем сопоставления всех активов (внеоборотных и оборотных) с законными источниками их формирования. Вторая концепция основана на расчёте отдельных рыночных коэффициентов, их интегральной оценке и выявлении опасности банкротства путем расчета отдельных показателей.

Наш анализ показал, что как первая, так и вторая концепции диагностики финансовой устойчивости предприятия исходят из основного балансового уравнения, отражающего равенство активов и пассивов. Особенно это видно в первом подходе, то есть при использовании абсолютных показателей.

По мнению А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфулина, которое мы полностью разделяем, из основной балансовой модели, представленной в Таблице 1, вытекают два направления оценки финансовой устойчивости предприятия:

1. финансово-платёжная устойчивость основной деятельности определяется исходя из степени покрытия запасов и затрат источниками средств;

2. капитальная устойчивость определяется исходя из степени покрытия основных средств и иных внеоборотных активов источниками средств.

На наш взгляд, особого внимания заслуживает незаслуженно мало используемое второе направление оценки, которое позволяет определить тип финансовой устойчивости предприятия не только в статике, но и в динамике. Однако представленный в Таблице 2 расчет акцентирует внимание лишь на платежеспособности предприятия. Мы попытались его модифицировать.

В Таблице 3 приведена разработанная нами классификация типов финансовой устойчивости на основе сопоставления внеоборотных активов с источниками их финансирования. Основная идея приведенной классификации, основана на предпо-

ложении, что финансово устойчивое предприятие обязательно должно заниматься инвестиционной деятельностью, обеспечивая тем самым свое дальнейшее развитие, повышение конкурентных преимуществ и как результат - долгосрочное благополучие. Инвестиционная деятельность любого предприятия, особенно относящаяся к крупным проектам (связанная с формированием и обновлением внеоборотных активов), имеет циклический характер. Вполне нормальным, на начальных этапах реализации инвестиционной деятельности, считается привлечение для финансирования масштабных проектов не только собственных средств, но и долгосрочных кредитов. Однако, в долгосрочной перспективе, основная нагрузка в финансировании внеоборотных активов все же ложится на собственный капитал (амортизация и прибыль).

При этом мы исходим из того, что А.Д. Шеремет в основу своей классификации типов финансовой устойчивости положил «состояние счетов предприятия, гарантирующее его платежеспособность», то есть, по сути, платежеспособность предприятия. В то же время, он сам пишет в другом месте, что платежеспособность – это скорее признак финансовой устойчивости, а не ее экономическое содержание. Поэтому, мы попытались так преобразовать основное балансовое уравнение, чтобы в зависимости от уровня финансовой устойчивости выявить возможность обеспечения наличия денежных остатков, необходимых для финансирования инвестиционной деятельности.

В отличие от разработок А.Д. Шеремета, представленных в Таблице 2, модифицированная классификация позволяет оценить не только статическую, но и динамическую финансовую устойчивость предприятия на основе обеспеченности внеоборотных активов законными источниками. Так абсолютная устойчивость определяется путем соотношения внеоборотных активов с источниками, скорректированными на величину потребности в запасах и затратах, при условии наличия отвлеченных из своей производственно-коммерческой деятельности оборотных активов. Последним следует уделить особое внимание. Речь идет в основном о дебиторской задолженности и краткосрочных финансовых вложениях, так как именно они составляют основную массу средств отвлеченных из обычной деятельности предприятия в хозяйственный оборот других организаций (обычно кредитных и финансовых). Известно утверждение что, «краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность сегодня – это деньги завтра». Однако, следует заметить, что приведенное утверждение справедливо лишь в нормальных экономических условиях, когда партнеры своевременно выполняют свои обязательства и не задерживают платежи, а конъюнктура финансового рынка достаточно стабильна. В кризисные же времена скорый возврат отвлеченных оборотных активов нельзя считать бесспорным фактом.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что предприятие в текущий момент может

быть признано абсолютно финансово устойчивым лишь в случае если сумма внеоборотных активов не превышает суммы постоянного капитала, скорректированного на величину потребности в запасах и затратах, при условии наличия у него «подушки безопасности» в виде краткосрочных финансовых вложений и надежной дебиторской задолженности. Остальные модифицированные нами модели расчета типа финансовой устойчивости в статике и динамике представлены в таблице 3.

Основываясь на вышеизложенном, предлагаем понимать под финансовой устойчивостью способность предприятия за счет оптимизации структуры активов и пассивов обеспечить стабильную динамическую инвестиционную активность, гарантирующую его долгосрочное благополучие.

Нами была проведена оценка финансовой устойчивости ООО МТС «Агросервис» на основе традиционного и модифицированного подходов. Результаты оценки представленные на рисунке 1 неоднозначны. Необходимо отметить, что результаты, полученные при использовании модифицированного подхода, совпали с результатом оценки на основе соотношения запасов и затрат с источниками их финансирования, в то время как подход, основанный на платежеспособности, показал другое значение.

Подобное различие объясняется по-разному расставленными акцентами в этих методиках. Если оценка на основе соотношения запасов и затрат с источниками их финансиро-

вания исходит из соблюдения «золотого банковского правила» с акцентом на краткосрочных обязательствах, а традиционный подход, основанный на платежеспособности, делает упор на достаточность денежных средств для обеспечения обязательств, то модифицированный подход предполагает оценку соблюдения «золотого банковского правила» с акцентом на долгосрочные обязательства и в конечном итоге ориентирован на достижение оптимальности структуры активов и пассивов предприятия.

Таким образом, рассмотренные подходы позволяют судить о наличии «болевых точек» и «точек роста». Так на результат оценки по модифицированному подходу значительное влияние может оказать величина дебиторской задолженности и краткосрочных финансовых вложений, которые в зависимости от своего качества и конъюнктуры финансового рынка могут рассматриваться и как «подушка безопасности» и как сомнительные к возврату неактивные (отвлеченные из хозяйственного оборота) оборотные активы.

Предлагаемые модели для классификации увязывают финансовую устойчивость предприятия с осуществляемой им инвестиционной деятельностью, что дает возможность

уточнить характеристики такого вида финансовой устойчивости как структурная устойчивость. Она позволяет судить о благополучии структуры активов и пассивов предприятия.

На наш взгляд, новый подход может использоваться в финансовом анализе устойчивости любого предприятия в дополнение к традиционному, несколько расширяя его возможности.

УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ТАБЛИЦАХ:

ВА - внеоборотные активы;

ЗЗ - запасы и затраты;

ООА – отвлеченные оборотные активы ($ООА = ДС - Д$);

ДС - денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы;

Д – денежные средства на расчетном счете и в кассе предприятия;

ПК – постоянный капитал ($ПК = СК + ДК$);

СК - источники собственных средств;

ДК - долгосрочные кредиты и заёмные средства;

КК - краткосрочные кредиты и заёмные средства;

КЗ - кредиторская задолженность и прочие пассивы;

С – ссуды непогашенные в срок.

Таблица 1. Модели, используемые для определения финансовой устойчивости предприятий по основному балансовому уравнению: $BA + 33 + ДС = СК + КК + ДК + КЗ + С$

Модели финансовой устойчивости	Исходное условие
Финансово-платёжная устойчивость	$33 \leq ((СК + ДК) - BA)$
Капитальная устойчивость	$BA \leq ((СК + ДК) - 33)$

Таблица 2. Традиционный подход к классификации типов финансовой устойчивости предприятия исходя из его платежеспособности, разработанный А.Д. Шереметом

Устойчивость	Текущая	Краткосрочная	Долгосрочная
Абсолютная	$Д \geq КЗ + С$	$Д \geq КК + КЗ + С$	$Д \geq ДК + КК + КЗ + С$
Нормальная	$ДС \geq КЗ + С$	$ДС \geq КК + КЗ + С$	$ДС \geq ДК + КК + КЗ + С$
Предкризисная	$ДС + 33 \geq КЗ + С$	$ДС + 33 \geq КК + КЗ + С$	$ДС + 33 \geq ДК + КК + КЗ + С$
Кризисная	$ДС + 33 < КЗ + С$	$ДС + 33 < КК + КЗ + С$	$ДС + 33 < ДК + КК + КЗ + С$

Таблица 3. Модифицированный подход к классификации типов финансовой устойчивости путем сопоставлении внеоборотных активов с источниками их финансирования

Устойчивость	Текущая	Краткосрочная	Долгосрочная
Абсолютная	$BA < ПК - 33 + ООА$	$BA < ПК - КК - 33 + ООА$	$BA < СК - КК - 33 + ООА$
Нормальная	$BA \leq ПК - 33$	$BA \leq ПК - КК - 33$	$BA \leq СК - КК - 33$
Предкризисная	$BA \leq ПК$	$BA \leq ПК - КК$	$BA \leq СК - КК$
Кризисная	$BA > ПК$	$BA > ПК - КК$	$BA > СК - КК$

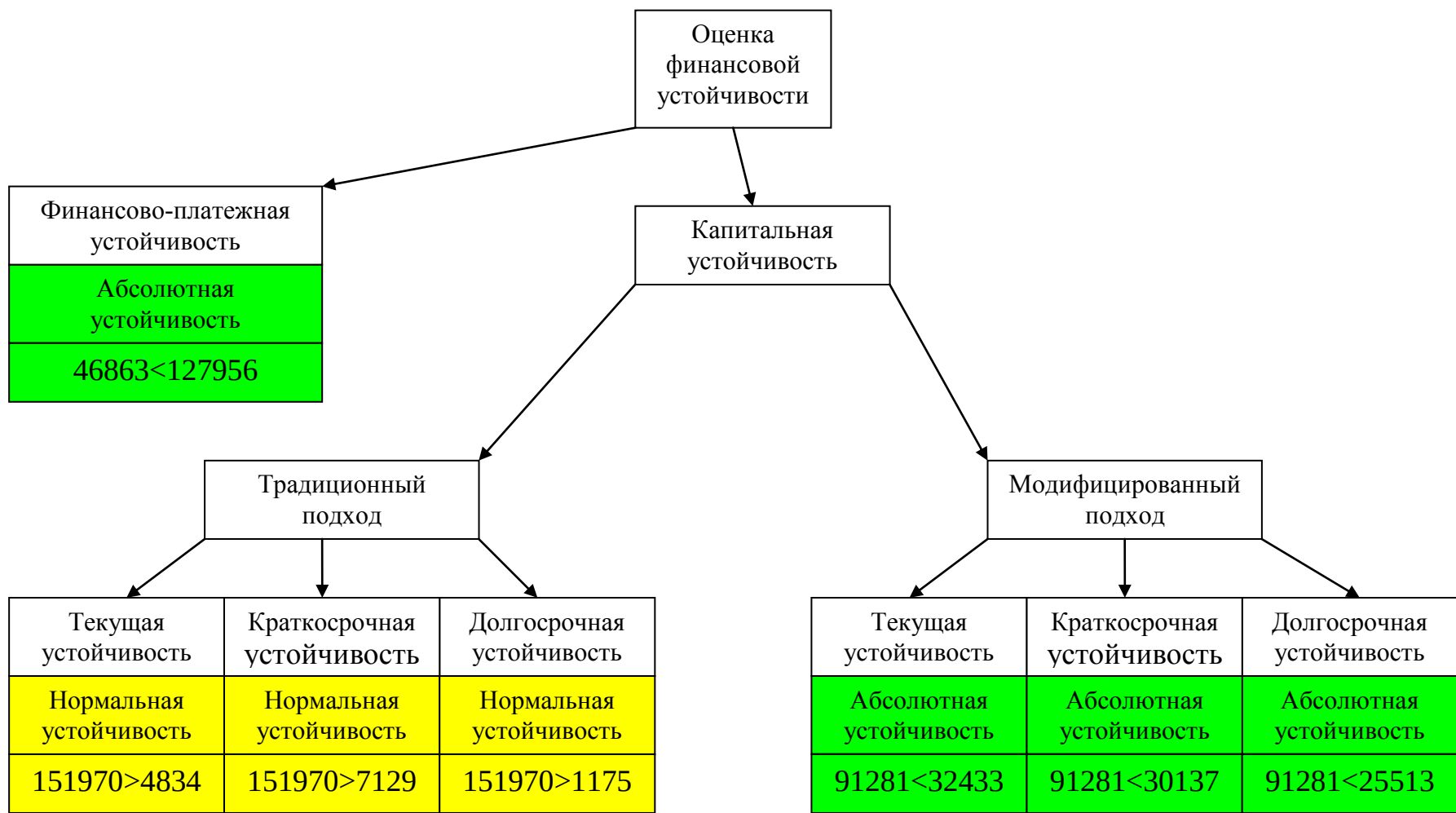


Рис 1. Оценка финансовой устойчивости ООО МТС «Агросервис» в 2008 году по абсолютным показателям, тыс. руб.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

З.А. КРУШ,
профессор кафедры финансов и кредита,
А.В. ТАТАРИНСКАЯ,
аспирант кафедры финансов и кредита

В настоящее время в литературе часто встречается понятие национальной, продовольственной и экономической безопасности государства. Становятся также актуальными проблемы функционирования правовой, информационной и экологической безопасности предприятий. В условиях современного мирового финансового кризиса особенно остро стоит сравнительно новый для России вопрос о формировании финансовой безопасности государства в целом и отдельных предприятий в частности.

Согласно словарю Роббера термин «безопасность» появился в 1190 г. Он означал спокойное состояние духа человека, который считал себя защищенным от любой опасности. Однако на протяжении нескольких веков он практически не использовался. Только в XVII – XVIII вв. практически во всех странах утвердилась точка зрения, что государство имеет своей главной целью общее благосостояние и обеспечение безопасности. Наиболее широкое распространение получает трактовка безопасности как состояния, ситуации спокойствия, появляющейся в результате отсутствия реальной опасности (как физической, так и моральной), а также материальных,

экономических и политических условий, способствующих созданию данной ситуации. Из данного определения видно, что «безопасность» как научная категория находилась в эти годы на стадии зарождения.

Понятие «безопасность» своему утверждению, как научной категории, обязано XX в. и связано с многочисленными кризисными ситуациями в национальных и мировой экономиках.

В России термин «государственная безопасность» был впервые употреблен в «Положении о мерах к охранению государственного порядка и общественного спокойствия» от 14 августа 1881 г.

Понятие «экономическая безопасность» ввел в политический оборот Президент США Т. Рузвельт в 1934 г., создав Комитет по экономической безопасности в связи с осознанием необходимости государственного регулирования экономики и отказом от классической в то время практики невмешательства государства в экономическую жизнь. С тех пор вопрос об экономической безопасности не терял своей актуальности, особенно в период действия неблагоприятных для экономики факторов.

В России вопрос об экономической безопасности впервые озвучен в конце XX века в связи с переходом от административной системы хозяйствования к рыночной. На рубеже XX и XXI вв. в условиях трансформации политической и экономической систем, подверженности отечественной экономики не только внутренним преобразованиям и их последствиям, но и влиянию других государств и мировой экономики в целом, национальная, и в частности экономическая безопасность приобрели особое значение. Однако четкое определение данного понятия до сих пор отсутствует.

Обзор литературных источников позволил разделить точки зрения ученых на этот вопрос на две группы. По мнению одной группы авторов, в том числе и Абалкина Л.И., экономическая безопасность – совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию. При более детальном рассмотрении таких определений выясняется, что факторами обеспечения экономической безопасности выступает та же совокупность условий, которая определяет саму суть данного понятия. Кроме того, сама совокупность условий не приводит одномоментно и безоговорочно к состоянию безопасности. В связи с этим, мы придерживаемся мнения другой группы авторов, которые определяют экономическую безопасность как определенное состояние экономики. Например, В.К. Сенчагов считает, что экономи-

ческая безопасность – это состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социальная направленность политики, достаточный оборонный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов.

Важное место в системе экономической безопасности страны занимает экономическая безопасность предприятий, так как именно предприятия являются первичным элементом, обеспечивающим жизненные потребности населения. Данной проблемой занимаются такие ученые, как Г.С. Вечканов, О.А. Грунин, С.О. Грунин, В.В. Шлыков и др., но целостного подхода в определении понятия экономическая безопасность предприятия также не существует.

Изучив литературу по данному вопросу, мы разделили мнения ученых касающиеся сущности экономической безопасности предприятий на две группы. Представители одной из них, в том числе Г.С. Вечканов, считают, что экономическая безопасность предприятий – это защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от активных или пассивных экономических угроз. В данном определении подчеркивается только способность предприятия к защите от угроз, но не к развитию и росту.

По мнению ученых второй группы таких, как О.А. Грунин, С.О. Грунин и др., экономическая безопасность предприятия – это такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он при наиболее

эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз и других непредвиденных обстоятельств и в основном обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска. В данном определении учитывается, что в условиях экономической безопасности предприятию никто и ничто не угрожает или оно может защититься от угроз, кроме того, может развиваться и выполнять стоящие перед ним задачи.

Анализ литературных источников позволил нам предположить следующее общее определение: экономическая безопасность – это такое состояние экономического субъекта, при котором посредством проведения соответствующего комплекса мероприятий обеспечивается гарантированная защита от негативного воздействия контрагентов на его производственно-коммерческое, техническое и финансовое положение, а также достижение конкурентных преимуществ. В данном определении учитывается способность предприятия к защите от угроз и к развитию.

По мнению таких ученых-экономистов, как И.А. Бланк, В.К. Сенчагов и др., в состав экономической безопасности входит и финансовая безопасность.

В экономической литературе практически не делается попыток дать системное определение понятия «финансовая безопасность предприятия», поскольку на стадии разработки находится даже общая теория формирования финансовой безопасности государства. Учитывая это,

попытаемся проанализировать и использовать самые существенные из современных разработок для определения содержания финансовой безопасности предприятий.

Одна группа экономистов, например, М.Ю. Дмитриева, полагает, что финансовая безопасность государства – это некоторое состояние финансовой системы государства, при котором характеризующие его показатели не превышают предельно допустимых, обеспечивая, таким образом, нормальное функционирование всей экономики страны в соответствии с целями проводимой экономической политики. Финансовая безопасность подразумевает такое состояние финансовой системы государства, когда обеспечивается максимально эффективная и целесообразная работа всех ее элементов. В этом определении вполне обоснованно делается акцент на предельных параметрах, характеризующих благополучное состояние финансовой системы государства.

Представители другой точки зрения, например, Новиков Г.В. и другие, считают, что финансовая безопасность государства – это обеспечение такого развития финансовой системы и финансовых отношений и процессов в экономике, при котором создаются необходимые финансовые условия для социально-экономической и финансовой стабильности развития страны, сохранения целостности и единства финансовой системы, успешного преодоления внутренних и внешних угроз России в финансовой сфере. Основной упор здесь делается на формирование благоприятных фи-

нансовых условий для стабильного развития страны.

Экономист Асалиева С.А. полагает, что финансовая безопасность государства представляет собой такой уровень самодостаточности его финансовой системы, определяющийся ее целостностью, устойчивостью, развитием и конкурентоспособностью, который обеспечивает достаточную финансовую основу для проведения экономической и социальной политики в целях реализации и защиты национальных интересов. Особый интерес здесь представляет важность формирования достаточной величины финансовых ресурсов для реализации стратегии и тактики государства. Все это, несомненно, – важнейшие стороны финансовой безопасности страны.

Как видим, в экономической литературе в настоящее время практически отсутствует целостный подход к определению финансовой безопасности государства. Наше исследование позволило обозначить некоторые основные признаки, выделяемые современными авторами при характеристике финансовой безопасности государства:

1. это существование определенной финансовой системы;
2. ее состояние определяется по набору финансовых показателей;
3. эти показатели должны быть «предельно допустимыми»;
4. они должны обеспечивать эффективное функционирование финансовой системы вне зависимости от внешних и внутренних факторов;

5. наличие «запаса финансовой прочности», позволяющего предотвратить, нейтрализовать или свести к минимуму потенциальные потери.

Вероятно, что эти признаки целесообразно использовать также и при характеристике финансовой безопасности предприятий.

В России проблемой формирования финансовой безопасности предприятий занимаются немногие ученые. Один из первых – экономист И.А. Бланк, опубликовавший в 2004 году труд «Управление финансовой безопасностью предприятия» (Киев, Эльга, Ника-Центр, 2004 – 784 с.). По его мнению, финансовая безопасность предприятия представляет собой количественно и качественно детерминированный уровень его финансового состояния, обеспечивающий стабильную защищенность его приоритетных сбалансированных финансовых интересов от идентифицированных реальных и потенциальных угроз внешнего и внутреннего характера, параметры которого определяются на основе его финансовой философии и создают необходимые предпосылки финансовой поддержки его устойчивого роста в текущем и перспективном периоде. Это – наиболее обобщенное и качественное определение понятия финансовой безопасности предприятия, в котором отражены практически все ее основные характеристики. Полагаем, что данное определение может быть принято за основу при формировании понятия «финансовая безопасность предприятия». Однако в нем акцентируется внимание на фиксированном в определенный момент

времени состоянии финансовых параметров, в то время, как любое предприятие – динамичная экономическая система.

Высказывания других ученых, на наш взгляд, лишь несколько конкретизируют приведенное выше определение, выделяя более или менее важные его аспекты. Так, Р.С. Папехин связывает финансовую безопасность с финансовой устойчивостью и считает, что финансовая безопасность предприятия, как и государства, определяет предельное состояние финансовой устойчивости, в котором оно должно находиться для реализации стратегии, будучи способным противостоять внешним и внутренним угрозам. По его мнению, сущность финансовой безопасности состоит в способности предприятия самостоятельно разрабатывать и проводить финансовую стратегию в соответствии с корпоративными целями, в условиях неопределенности. Специфика его подхода – в увязке финансовой безопасности предприятия с его финансовой устойчивостью и акценте лишь на «предельном состоянии» значений ее индикаторов, что, на наш взгляд, не позволяет четко разграничить эти понятия.

Мы полагаем, что финансовая безопасность предприятия должна характеризоваться не предельными значениями, а критическими, характеризующими их «самодостаточный коридор»: от минимальной границы, формирующей самоокупаемость, (выход из нее грозит кризисом и банкротством) до предельной – максимальной, формирующей условия

для самофинансирования и устойчивого роста.

Использование выделенных ранее основных признаков финансовой безопасности государства в совокупности с анализом современных подходов к формированию понятия «финансовая безопасность предприятий» позволило нам сформулировать другое определение, устраняющее выявленные недостатки.

Финансовая безопасность предприятия – это финансовое состояние предприятия, характеризующееся определенным интервалом критических значений, при которых обеспечивается защита его приоритетных интересов от негативного воздействия опасностей и угроз, гарантирующий хозяйствующему субъекту конкурентоспособность и самодостаточность, а также обеспечение устойчивого функционирования и роста в краткосрочном и долгосрочном периоде.

В данном определении, в отличие от вышеперечисленных, мы попытались соединить все признаки финансовой безопасности предприятия. Нами был сделан акцент на самодостаточности предприятия как основном ее условии. По нашему мнению, самодостаточность позволяет обеспечивать эффективное функционирование, высокие конкурентные преимущества и способность быстро реагировать на рыночные реалии.

Таким образом, мы попытались дать определение понятия «финансовая безопасность предприятия», однако в данном направлении еще предстоит большая работа.

**ВЛИЯНИЕ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ПРОЕКТОВ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ АПК
ВАРИАНТОВ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ О ФИНАНСИРОВАНИИ
КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ**

В.В.ПШЕНИЧНИКОВ,

доцент кафедры финансов и кредита,

Р.И. ЛЯПИН,

ассистент кафедры финансов и кредита

В настоящее время особое внимание в экономической среде уделяется инвестиционной деятельности и реализации инвестиционных проектов в стратегических отраслях экономики, а также взаимодействию предприятий с государством в части совершенствования инвестиционной политики страны. Регулирование инвестиционной деятельности в Российской Федерации осуществляется на основании Федерального закона № 39-ФЗ от 25 февраля 1999г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Множество научных работ и публикаций посвящены тематике инвестиционных процессов как на макро- так и микроуровне. Положительные результаты реализации инвестиционных проектов на предприятиях стратегических отраслей экономики во многом определяют благосостояние и инфраструктурное развитие регионов, занятость и социальную защищенность населения, финансовую самостоятельность регионов от центра и т.п.

Для анализа процесса управления инвестиционными проектами следует более подробно остановиться на терминологии в инвестицион-

ном процессе: рассмотреть субординацию таких экономических категорий как «финансирование» (инвестиционного проекта), «освоение средств» и «капитальное строительство» в управлении инвестиционными проектами. Взаимосвязь данных категорий схематично представлена на рисунке 1.

Понятие финансирование в различных источниках трактуется со свойственной им спецификой. В толковом словаре С.И. Ожегова «финансировать – снабжать денежными средствами кого-то или что-либо». Некоторые ученые под финансированием понимают предоставление предприятию краткосрочных либо долгосрочных кредитов; или совокупность методов и средств покрытия расходов, требующихся для реализации экономического проекта.

В энциклопедическом словаре экономики и права финансирование – это обеспечение денежными ресурсами текущих затрат и капитальных вложений; по финансовому словарю Б.А. Райзберга – обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами всего хозяйства страны, регионов, предприятий, предпринимателей, граждан, а также различных эконо-

мических программ и видов экономической деятельности.



Рис.1 – Взаимосвязь категорий «финансирование», «освоение» и «капитальное строительство» при реализации инвестиционных проектов

Мы придерживаемся следующего определения понятия финансирование – обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами текущих затрат, различных экономических программ, видов экономической деятельности и капитальных вложений, осуществляемых за счет собственных средств предприятия, привлеченных, заемных и других средств. Данное определение указывает на то, что финансирование – это, прежде всего, обеспечение комплекса действий организации финансовыми (в том числе денежными) ресурсами, а также описывает характер источников финансирования: собственные, заемные и привлеченные средства.

Категорию «освоение» (средств) можно трактовать как

«распоряжение, пользование». В рамках управления инвестиционными проектами категорию «освоение средств» мы предлагаем рассматривать как многовариантность использования собственных средств предприятия, заемных и привлеченных средств, выделенных на его реализацию.

Понятие «капитальное строительство» в одном из его значений является узкоспециальным термином. Однако с экономической точки зрения капитальное строительство определено как одна из основных подсистем общественного производства, обеспечивающая воспроизводство производственных и непроизводственных основных фондов (кроме капитального ремонта), осу-

существляющая строительство новых и расширение действующих объектов производственного и непроизводственного назначения, а также их реконструкцию, техническое перевооружение.

Определив сущность каждой из выбранной нами для анализа категории, мы можем отметить, что первоочередное значение для предприятия-инициатора инвестиционного проекта имеет производственная составляющая инвестиционного процесса: капитальное строительство.

Однако нельзя говорить, что финансирование или освоение средств проекта будут носить второстепенный характер. Данные категории существуют в неразрывной взаимосвязи. Согласованность по срокам и объемам финансирования со сроками и объемами строительства и освоения позволяет находиться в рамках запланированных показателей для каждого из этапов реализации инвестиционного проекта.

Так, если нарушается график строительства (затягиваются сроки строительства), средства, выделенные на реализацию проекта, не осваиваются должным образом, следовательно, объект незавершенного строительства не удастся вовремя оформить в ипотеку в пользу финансирующего банка. Это приводит к нарушению графика финансирования инвестиционного проекта и задержке в получении следующего транша кредитных средств на строительство следующих объектов, включенных в проект.

Недостаточное или неполное финансирование, а также нарушение сроков финансирования на разных

этапах реализации проекта приводит к сбоям в осуществлении строительства (нарушение графика строительства), что в свою очередь увеличивает сроки реализации проекта и снижает его эффективность.

Как освоение средств может повлиять на финансирование и строительство объектов инвестиционного проекта? Допустим, что финансирование осуществляется на ряд объектов комплекса помещений, строительно-монтажные работы осуществляются также по нескольким объектам, а за счет кредитных средств оплачены строительные материалы или оборудование, которые также должны быть оплачены по графику финансирования и освоения, однако чуть позже и необходимости в них пока для строительных целей на данном этапе нет, поэтому мы считаем, что освоение средств в данной ситуации произведено нерационально, что в дальнейшем может привести к недостатку средств на строительно-монтажные работы по другим объектам строительства.

Для сельскохозяйственных предприятий-инициаторов проекта наиболее экономичным является применение смешанного способа строительства. На практике при реализации инвестиционного проекта сельскохозяйственными предприятиями смешанный способ строительства (хозяйственно-подрядный) имеет ряд важных преимуществ для последних:

во-первых, освоение средств осуществляется и заказчиком и подрядчиком, но заказчику легче контролировать использование средств на всех этапах строительства и про-

ще сверять фактически выполненные объемы работ с графиками финансирования, освоения и строительства. Процесс финансирования и освоения средств (целевое использование) контролирует еще и кредитная организация, лизинговая компания и т.п.;

во-вторых, предприятие может четко следить за ценами на строительные материалы и оборудование. Удорожание на строительные материалы возможно контролировать;

в-третьих, привлечение работников предприятия для осуществления, к примеру, земляных работ также позволит сэкономить в расходах на оплату труда рабочих подрядчика, поскольку в сметы подрядчик обычно закладывает завышенные тарифы по оплате труда на разные виды работ;

в-четвертых, для предприятия существует возможность экономии при использовании в строительстве собственной техники (тракторы, погрузчики и т.п.);

в-пятых, предприятие может эффективно управлять кредиторской задолженностью, которая образовалась по расчетам с подрядчиком.

Основной из проблем, с которой сталкиваются предприятия, стремящиеся реализовать инвестиционный проект в сельском хозяйстве – недостаточная проработанность графиков финансирования и освоения, и даже их полное отсутствие. Немногие инвестиционные проекты могут претендовать на высокую теоретическую отлаженность расчетов. Однако при реализации крупных приоритетных проектов в сельском хозяйстве это недопустимо. Основные ошибки при разработке

графиков финансирования и освоения – это недостаток учета в них условий договорной базы (условий поставки и оплаты товара по контрактам), а также несогласованность сроков получения финансовых ресурсов со сроками освоения и строительства, что приводит к нарушению сроков строительства, штрафам за неиспользование кредитных средств и т.п.

Построение графика строительства осуществляется на основании проектно-сметной документации, сметных расчетов. Его разработку производит специализированная проектная организация или подрядная организация. В данном графике отражаются строки проведения строительно-монтажных работ по каждому объекту строительства проекта.

Отличие графика финансирования от графика освоения заключается в том, что в графике финансирования в определенном периоде отражено получение транша кредитных средств, а в графике освоения средств сумма транша может быть распределена на весь период пользования кредитными средствами. Также график финансирования учитывает условия договоров поставки (условия оплаты), согласованность получения кредитных средств и сроков оплаты по договорам поставки, а график освоения фактические оплаты по договорам, разбивку по оплатам, то есть фактическое освоение средств. График финансирования мы разбиваем для удобства анализа и проверки на финансирование проекта собственными и кредитными

средствами по каждому объекту и по основным группам.

Сведение всей информационной базы по проекту в определенную последовательность графиков позволяет оперативно отслеживать все изменения в процессе управления инвестиционным проектом: отслеживать сроки реализации проекта, четко устанавливать причины и определять факторы, влияющие на организацию проекта.

Одним из важнейших этапов в управлении инвестиционным проектом является рассмотрение возможных вариантов финансирования всех учтенных в нем мероприятий. Банковское кредитование – это основной источник финансирования реальных инвестиционных проектов в сельском хозяйстве. Однако для получения положительного решения банка о финансировании необходимо подготовить полный пакет документов с заявкой на получение кредита и пройти ряд согласований в банке. Часто для открытия финансирования крупных проектов требуется достаточно много времени. Это связано с тем, что лимиты ответственности руководства дополнительных офисов, отделений или головного офиса не достаточны для принятия решения по конкретной сделке. Процесс согласования в связи с этим затягивается. В таблице 1 представлен примерный порядок принятия решения о финансировании инвестиционного проекта, применяемый в ОАО «Российский сельскохозяйственный банк» (далее ОАО «Россельхозбанк»), а также предлагаемый

нами порядок сокращенного согласования кредитования проекта.

Для скорейшего принятия решения о финансировании особо значимых или приоритетных инвестиционных проектов мы предлагаем банку сократить несколько этапов согласования: 2-3, 7-8 пункты полного согласования упразднить.

Во многих банках созданы департаменты по работе с межрегиональными холдингами (в частности, в ОАО «Россельхозбанк»). Следует отметить, что образование таких структурных подразделений банков позволяет упростить и значительно ускорить процесс принятия решений о финансировании наиболее крупных и значимых инвестиционных проектов, реализуемых крупными агропромышленными холдингами. К примеру, подготовка графика финансирования проекта требует согласования с сотрудниками банка сумм и сроков предоставления кредитных средств. Сотрудники дополнительных офисов банка или региональных филиалов (отделений) порой не владеют такой информацией, что затягивает процесс согласования. В сокращенной схеме эта проблема решена, поскольку в головном офисе сотрудники теоретически основательнее подготовлены и обладают необходимой информацией о возможностях кредитования определенного предприятия агрохолдинга. После принятия кредитным комитетом Правления банка положительного решения о финансировании конкретного инвестиционного проекта эта информация доводится до отделений или дополнительных офисов банка.

Таблица 1. Порядок принятия решения о финансировании инвестиционных проектов коммерческим банком.

Этапы полного согласования	Этап в рабочих днях	Этапы сокращенного согласования	Этап в рабочих днях
1. Прием и обработка кредитной заявки сотрудниками дополнительного офиса банка	1-3	1. Прием и обработка кредитной заявки сотрудниками дополнительного офиса банка	1-3
2. Рассмотрение проекта службами дополнительного офиса (юридическая, залоговая, финансовая (кредитный отдел))	5-10	√	-
3. Подготовка и передача на согласование в региональный филиал (отделение) банка заключений служб дополнительного офиса	1	√	-
4. Рассмотрение проекта службами регионального филиала (отделения) банка (юридическая, залоговая, финансовая (кредитный отдел))	5	2. Рассмотрение проекта службами регионального филиала (отделения) банка (юридическая, залоговая, финансовая (кредитный отдел))	5-10
5. Кредитный комитет регионального филиала (отделения) банка	1	3. Кредитный комитет регионального филиала (отделения) банка	1
6. Подготовка и передача служебных записок в головной офис (или головной банк) банка	1	4. Подготовка и передача служебных записок в головной офис (или головной банк) банка	1
7. Изучение материалов проекта и подготовка к Кредитному комитету банка	5	√	-
8. Кредитный комитет банка	1	√	-
9. Подготовка материалов проекта к Кредитному комитету Правления банка	1-3	5. Подготовка материалов проекта к Кредитному комитету Правления банка	3-5
10. Принятие решения о финансировании проекта Кредитным комитетом Правления банка (подготовка внутренних документов)	1	6. Принятие решения о финансировании проекта Кредитным комитетом Правления банка (подготовка внутренних документов)	1
11. Передача на исполнение в региональный филиал (отделение) решения Кредитного комитета Правления банка	2	7. Передача на исполнение в региональный филиал решения Кредитного комитета Правления банка	1
12. Сопровождение сделки сотрудниками дополнительного офиса по кредитованию предприятия-инициатора инвестиционного проекта	1-3	8. Сопровождение сделки сотрудниками дополнительного офиса по кредитованию предприятия-инициатора инвестиционного проекта	1-3
13. Выдача кредита, открытие кредитной линии	2	9. Выдача кредита, открытие кредитной линии	2
Длительность полного согласования	27-38	Длительность сокращенного согласования	16-27

Этап подготовки материалов проекта в кредитному комитету банка не сильно отличается от процеду-

ры подготовки к кредитному комитету Правления банка, поэтому считаем целесообразным упростить 7 и 8

этапы полного согласования, одновременно увеличить срок подготовки к кредитному комитету Правления банка до срока от 3 до 5 рабочих дней, что позволит сократить время согласования на этих этапах (7-9 этапы полного согласования → 5 этап сокращенного согласования) на 4 рабочих дня.

В целом предложенный порядок согласования принятия решения о финансировании инвестиционных проектов дает существенный эффект при его использовании коммерческим банком. Длительность согласования сокращается в среднем на 12-13 рабочих дней, то есть, если длительность полного порядка согласования составляет от 27 до 38 рабочих дней, то длительность сокращенного порядка согласования колеблется от 15 до 25 рабочих дней. Сокращение сроков принятия решения о финансировании значительно ускоряет реализацию инвестиционных проектов, реализуемых на сельхозпредприятии.

Отметим, что данная сокращенная схема согласования была апробирована при принятии ОАО «Россельхозбанк» решения о финан-

сировании инвестиционных проектов, реализуемых на сельскохозяйственных предприятиях, входящих в состав агрохолдинга ООО «ЭкоНива-АПК Холдинг» и осуществляющих свою деятельность на территории Воронежской, Новосибирской, Курской и Калужской областей.

Сокращенная схема согласования имеет одно важное преимущество: минимизируется искажение информации при анализе предприятия-инициатора и самого инвестиционного проекта.

На наш взгляд, данный механизм согласования ускорит реализацию приоритетных инвестиционных проектов как в сельском хозяйстве так и в других отраслях экономики. Согласованная работа всех заинтересованных в реализации проекта сторон (инвестора, кредитора, предприятия-инициатора), компетентный подход к составлению графиков финансирования, освоения и строительства повысит уровень эффективности реализации инвестиционных проектов в сельском хозяйстве.

К ВОПРОСУ ОБ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

А.А. ОРЕХОВ

аспирант кафедры финансов и кредита

Современные организации, функционирующие в конкурентных условиях рынка, все и больше и больше обращаются к финансовой науке в поисках обоснованных решений по улучшению, оптимизации своей работы, повышению прибыльности и устойчивости в нестабильной экономике. Настоящее положение характеризуется постоянно меняющейся нормативно-правовой базой ведения финансово-хозяйственной деятельности, высокой стоимостью заемных источников средств и ограниченностью собственных.

В такой ситуации в части управления финансами возникает вопрос поиска определённых решений по подбору используемых коммерческими организациями финансовых ресурсов, современных теорий и методов повышения эффективности управления ими. По мнению проф. Круш З.А., первым пунктом в эффективной организации финансов предприятий является рационализация состава и структуры финансовых ресурсов.

В финансах организаций под финансовыми ресурсами предприятия понимается совокупность целевых денежных фондов, образованных за счёт собственных доходов и поступлений извне и предназначенных для выполнения финансовых обязательств предприятия и финан-

сирования расширенного воспроизводства.

Также выделяется отдельно категория капитала как части финансовых ресурсов, инвестированных в предпринимательскую деятельность с целью извлечения прибыли. Капитал – это финансовые ресурсы организации, находящиеся в реальном производственно-коммерческом обороте в форме материальные, нематериальные и финансовые активы.

Рыночные отношения существенно изменили условия и принципы формирования финансовых ресурсов в аграрном секторе экономики. У сельскохозяйственных предприятий, с одной стороны, появились новые возможности наращивания финансового потенциала расширенного воспроизводства (заимствования на рынке капитала, гарантированные кредиты и др.), с другой, заметно расширился спектр решаемых задач, отличающихся повышенной сложностью и ограниченностью временных горизонтов решения (реструктуризация производства, обновление на инновационной основе его материально-технической базы, поддержание конкурентоспособности своей продукции при повышающемся уровне открытости национальной экономики и др.).

сельскохозяйственных предприятий.

Рост присутствия России в мировом экономическом пространстве

требует анализа современной зарубежной практики с целью выбора продуктивных инструментов оптимизации финансовых ресурсов с последующей их адаптацией к российской среде.

Очевидна потребность в формировании нового механизма управления финансовыми ресурсами на микроэкономическом уровне, ориентированного на рост и эффективное их использование при обеспечении финансовой устойчивости и допустимого уровня финансовых рисков.

Главной целью управления финансовыми ресурсами и капиталом организации является максимизация благосостояния собственников в текущем и перспективном периодах, которое выражается в росте рыночной стоимости организации.

Такая цель ставит перед финансовыми менеджерами задачу поиска оптимального состава и структуры финансовых ресурсов. Под оптимальным составом и структурой финансовых ресурсов понимается наилучшее, наиболее благоприятное их состояние, соответствующее определённым условиям и целям.

В качестве критерия благоприятного состояния могут быть заданы различные показатели, такие как платежеспособность организации, финансовая независимость, устойчивость. Для определения целевого состава и структуры финансовых ресурсов в современных условиях на основе статистических данных представляется возможным использование таких методов как математическое моделирование. Построив модель, позволяющую прогнозировать, например, состояние платежеспо-

собности организации, можно будет определять те условия в отношении финансовых ресурсов, которые необходимы для достижения требуемого уровня ликвидности.

Также стоит отметить, что критерии оптимальности финансовых ресурсов организации изменяются в зависимости от стадии жизненного цикла организации. На стадии зарождения формирование оптимальной структуры финансовых ресурсов происходит по критерию минимизации издержек по их привлечению. На стадии роста оптимальной можно назвать ту структуру финансовых ресурсов, которая обеспечивает увеличение чистой прибыли, несмотря на платность используемых заемных средств. На стадии зрелости необходимо определить оптимальный объем выпуска продукции, поэтому в качестве критериев оптимизации финансовых ресурсов следует использовать показатели валовой маржи, порога рентабельности, запаса финансовой прочности. На стадии спада управление финансовыми ресурсами целесообразно направить на поддержание окупаемости деятельности.

Можно сделать вывод о том, что вопрос управления финансовыми ресурсами является важным для современного предприятия любого сектора экономики, в том числе для сельскохозяйственного предприятия. Направления и методы оптимизации финансовых ресурсов различаются и зависят от целей и задач, которые ставит организация на текущем этапе, подбираются и разрабатываются финансовыми менеджерами индивидуально для каждого предприятия.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

И.А.ГОРЕЛКИНА,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и кредита*

Система управления финансовым оздоровлением предприятия является частью его финансового менеджмента, который, в свою очередь, является составной частью комплексной системы управления предприятием. Первостепенной задачей финансового оздоровления является восстановление или обеспечение платежеспособности предприятия, то есть наличия возможности своевременно погашать свои долги. Так как эта возможность имеется у предприятия лишь при оптимальном соотношении входящего и исходящего денежных потоков, особое внимание следует уделять управлению задолженностью, точнее, финансовыми обязательствами.

Согласно п.1 ст.307 ГК РФ обязательство – это гражданское правоотношение, в силу которого одна сторона (должник) обязана совершить в пользу другой стороны (кредитора) определенное действие (передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги), либо воздержаться от него, а кредитор в свою очередь в праве требовать от должника исполнения его обязанности. Финансовые обязательства коммерческой организации представлены

задолженностью по кредитам и займам перед банками и третьими лицами, задолженностью по лизинговым операциям, кредиторской и дебиторской задолженностью.

Величина, состав, структура финансовых обязательств зависит от множества факторов в деятельности как самого предприятия, так и его контрагентов – отраслевая специфика, размеры деятельности, стадия жизненного цикла, возможность получения внешней финансовой поддержки, степень диверсификации производства, достигнутое финансовое состояние, квалификация менеджмента и многое другое.

Финансовое оздоровление является логичным продолжением оценки финансово-хозяйственной деятельности в разрезе как отдельных компонентов, так и проведения комплексного анализа.

Оценку финансовых обязательств традиционно осуществляют по различным направлениям в зависимости от вида задолженности. По обязательствам покупателей и кредиторов определяются показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, их состав и структура в разрезе сроков возник-

новения и контрагентов, изучается динамика всех показателей. По обязательствам в части привлеченных кредитов и займов оценивается выполнение условий кредитных договоров.

К обязательствам целесообразно применение терминологии «качество обязательств». «Качество обязательств» перед кредиторами необходимо оценивать с точки зрения их возникновения во времени (в соответствии с положением законодательства о банкротстве). Если у предприятия нет просроченной задолженности и отсутствует реальная угроза обращения кредиторов в суд, такую задолженность можно характеризовать как качественную. «Качество обязательств» дебиторов оценивается с точки зрения соблюдения ими условий договорной дисциплины. Наличие просроченной задолженности свидетельствует о некачественной дебиторской задолженности. Применительно к обязательствам по кредитам и займам оценка их качества должна быть несколько иной, поскольку в отличие от дебиторской задолженности, являющейся бесплатным источником финансирования, кредиты имеют цену и способствуют возникновению расходов, связанных с их привлечением и обслуживанием. «Качество обязательств» по кредитам и займам следует оценивать как с точки зрения отсутствия просроченных долгов, так и с точки зрения экономической эффективности кредита на основе расчета показателя «Эффект финансового рычага (1)». Обязательства по кредитам можно считать качественными при отсутствии просроченных

долгов и положительном значении показателя «Эффект финансового рычага (1)».

В современных условиях управление финансовыми обязательствами должно осуществляться системно с использованием специфических приемов и методов финансового менеджмента. Это предполагает определенную последовательность действий:

1. Формирование финансовой стратегии организации;
2. Обоснование и выбор типа финансовой политики управления обязательствами кредиторов и дебиторов;
3. Осуществление управления дебиторской задолженностью посредством осуществления функций финансового менеджмента.

Формирование финансовой стратегии целесообразно осуществлять с применением матрицы финансовой стратегии Ж. Франсона и И. Ремоне, а так же специфических методов стратегического финансового анализа, в частности, SWOT-анализ. Матрица финансовой стратегии позволяет прогнозировать возможные изменения финансово-хозяйственной деятельности на плановый период, наметить допустимые пределы риска и выявить порог возможностей предприятия. Сущность SWOT-анализа заключается в выявлении факторов внешней и внутренней финансовой среды, которые являются благоприятными или несут угрозы для финансовой деятельности предприятия.

Для обоснования типа политики управления обязательствами предприятия также целесообразно применение SWOT-анализа. При

этом система факторов финансовой среды, связанная с финансовыми обязательствами предприятия, должна быть сформирована с учетом специфики его деятельности. Так, для организации, входящей в состав хол-

динга, из многочисленных факторов финансовой среды для оценки угроз и возможностей в управлении финансовыми обязательствами можно выделить следующие (табл.1).

Таблица 1. Оценка факторов финансовой среды в управлении финансовыми обязательствами организации (SWOT-анализ)

Сильная позиция		Слабая позиция	
Наименование	Оценка	Наименование	Оценка
1. Стабильный уровень коммерческих связей с покупателями продукции	+	1. Тенденция увеличения длительности финансового цикла	-
2. Налаженный контроль расчетов с дебиторами и кредиторами	+	2. Высокий размер показателя "Текущие финансовые потребности"	-
3. Длительное использование кредиторской задолженности внутри холдинга как бесплатного источника финансирования	+	3. Нерациональная структура оборотных активов (высокая доля оборотных активов в сфере обращения)	-
4. Использование в расчетах с покупателями предоплаты и частичной предоплаты	+	4. Значение коэффициентов ликвидности ниже нормативного уровня	-
5. Получение долгосрочных беспроцентных займов	+	5. Тенденция увеличения длительности периода оборота дебиторской задолженности	-
6. Высокая финансовая устойчивость	+	6. Высокая доля сомнительной дебиторской задолженности.	-

В специализированной финансовой литературе достаточно подробно освещены аспекты формирования политики управления дебиторской задолженностью. Выбора типа финансовой политики управления обязательствами перед кредиторами осуществляется в рамках обоснования типа политики комплексного управления оборотными активами и источниками их финансирования.

Системный подход в управле-

нии финансовыми обязательствами наиболее четко прослеживается посредством оценки степени реализации функций финансового менеджмента. Как известно, к функциям финансового менеджмента как системы управления относятся разработка финансовой стратегии, создание организационных структур управления финансами, формирование информационных систем для финансового управления, анализ финансовой деятельности, финансовое

планирование, стимулирование, эффективный контроль реализации финансовых решений.

Так, управление обязательствами дебиторов можно представить как процесс осуществления функций финансового менеджмента на основе использования специфических приемов и методов управления финансов (табл. 2).

Такой комплексный подход к управлению обязательствами позволяет уточнить критерий эффективно-

сти задолженностей предприятия на основе расширения традиционной системы показателей, предлагает алгоритм разработки политики управления финансовыми обязательствами с использованием наиболее значимых факторов конкретного хозяйствующего субъекта. Это будет способствовать реализации системного подхода к разработке политики финансового оздоровления предприятия.

Таблица 2. Схема управления финансовыми обязательствами дебиторов как процесс осуществления функций финансового менеджмента

Функции финансового менеджмента	Финансовые приемы и методы управления
1. Разработка финансовой стратегии предприятия	Обоснование и выбор типа политики управления дебиторской задолженностью
2. Формирование цели	Снижение общего размера дебиторской задолженности (за счет снижения сомнительной задолженности и т.п.)
3. Анализ	Составление «кредитной истории» по каждому контрагенту, применение метода «Взвешенное старение счетов дебиторов», определение реальной величины дебиторской задолженности
4. Планирование	Создание резерва по сомнительным долгам, составление платежного календаря
5. Эффективность	Применение в договорах экономических инструментов – пени, проценты за каждый день просрочки; требование банковской гарантии; предоставление скидки покупателям; требование предоплаты или частичной предоплаты для покупателей и т.п.
6. Контроль	Применение системы «ABC-контроль»

К ВОПРОСУ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ

О.И.УХИНА,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и кредита*

Деятельность любой коммерческой организации начинается с формирования собственного капитала, который в дальнейшем служит основой в обеспечении финансовой устойчивости предприятия. От того насколько эффективно им управляют зависит не только финансовая устойчивость предприятия, но и его конкурентоспособность, деловая репутация. Собственный капитал играет решающую роль в деятельности предприятия и для каждого предприятия является той жизненно необходимой частью, без которой невозможна ни работа, ни дальнейшее существование предприятия. С развитием рыночных отношений одним из главных показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия, становится величина собственного капитала. Его значимость для жизнеспособности и финансовой устойчивости предприятия настолько велика, что она получила законодательное закрепление в Гражданском кодексе РФ в части требований о минимальной величине Уставного капитала, соотношений Уставного капитала и чистых активов; возможности выплаты дивидендов в зависимости от соотношения чистых активов и суммы Уставного и резервного капитала.

Предприятию необходимо осуществлять оценку структуры собственного капитала, поскольку это помогает выявить его основные составляющие и определить последствия их изменений для финансовой устойчивости.

Основная проблема для каждого предприятия, которую необходимо определить – это достаточность собственного капитала для осуществления финансовой деятельности, обслуживания денежного оборота, создания условий для экономического роста.

Однако не только достаточная величина собственного капитала и соблюдение действующего законодательства говорит о рациональности имеющейся структуры.

Проведенные исследования позволяют сделать выводы, что для многих предприятий имеющаяся структура капитал не рациональна, хотя на первый взгляд величина собственного капитала достаточная, соотношение между собственным и заемным капиталом в пределах норматива.

Но углубленный анализ структуры собственного капитала позволяет выявить ряд недостатков. Так в структуре собственного капитала некоторых предприятий величина уставного капитала не может обес-

печить гарантии кредиторам, так как его величина имеет весьма символическое значение и удельный вес в составе собственного капитала составляет либо меньше 1%, либо до 3-5%. Для обеспечения финансовой устойчивости в условиях высокого риска необходимость создания финансовых резервов усиливается. Но в этом случае образованный резервный капитал в размере 5% и даже 25% уставного капитала также не будет выполнять защитную функцию. Мы считаем, что необходима определенная оперативная работа, которая позволит привести в соответствие размер уставного капитала, который должен обеспечить интересы не только собственников, но и кредиторов.

Не менее важным направлением в управлении собственным капиталом является формирование нераспределенной прибыли. Главным источником ее пополнения является чистая прибыль, не распределенная на дивиденды. Размер прибыли направляемой на дивиденды определяется дивидендной политикой.

Таким образом, формирование рациональной структуры собственного капитала не возможно без четкой финансовой политики.

Исходя из вышеизложенного, мы считаем, что рационализация собственного капитала функционирующего предприятия должна включать следующие этапы:

1) анализ структуры собственного капитала и эффективности его использования. Наиболее эффективное его использование возможно при условии привлечения кредита. Возможно использование ряда показате-

лей: коэффициента автономии, коэффициента маневренности, эффекта финансового рычага;

Динамика собственного капитала предприятия является важнейшим показателем уровня эффективности его хозяйственной деятельности. Способность собственного капитала к самовозрастанию высокими темпами характеризует высокий уровень формирования и эффективное распределение прибыли предприятия, его способность поддерживать финансовое равновесие за счет внутренних источников. В то же время, снижение объема собственного капитала является, как правило, следствием неэффективной, убыточной деятельности предприятия.

2) определить соответствие действующему законодательству параметров собственного капитала и его составных частей (соотношений Уставного капитала и чистых активов; возможности выплаты дивидендов в зависимости от соотношения чистых активов и суммы Уставного и резервного капитала);

3) рассчитать стоимость собственного капитала. Высокая цена собственного капитала указывает на высокую цену предприятия, его финансовую устойчивость. Наряду с этим, объем используемого собственного капитала на предприятии характеризует одновременно и потенциал привлечения им заемных финансовых средств, обеспечивающих получение дополнительной прибыли. В совокупности с другими факторами – формирует базу оценки рыночной стоимости предприятия.

4) с учетом финансовой стратегии предприятия разработать инве-

стиционную, кредитную и дивидендную политику. Возможно применение таких методов как эффект финансового рычага, внутренний темп роста предприятия. Следует определить сочетаемость инвестиционной, кредитной и дивидендной политики;

5) рассмотреть необходимость и возможность формирования резервного капитала в размерах обеспечивающих защитную функцию при неблагоприятных условиях;

6) в условиях высокой инфляции своевременно производить

переоценку основных средств, формируя добавочный капитал;

7) обеспечить эффективное планирование финансовых результатов и их распределения с учетом разработанной финансовой политики. Достижение оптимальных размеров в распределении прибыли, возможно, исходя из внутренних темпов роста предприятия.

Грамотное управление собственным капиталом позволит обеспечить предприятию высокий уровень финансовой устойчивости, конкурентоспособность и быстрые темпы экономического развития.

МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РОСТА В СИСТЕМЕ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Л.А. ЗАПОРОЖЦЕВА,
*кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры финансов и кредита*

Современный бизнес, несмотря на жесткую конкуренцию, периодические потрясения и мировой экономический кризис, имеет огромный потенциал для роста. Заметим, что не всякий рост приводит к достижению основной цели — созданию дополнительной стоимости и увеличению благосостояния собственников предприятия. Более того, высокие темпы роста, не согласованные с реальными возможностями предприятия и условиями внешней среды, могут привести к разрушению стоимости или даже к банкротству. Образно говоря, последствия роста для предприятия можно сравнить с воздействием лекарства на человеческий организм: в соответствующей дозировке оно дает положительные результаты, однако превышение дозы весьма опасно, а иногда даже смертельно.

Эффективное управление ростом, приводящее к увеличению стоимости предприятия, требует тщательной балансировки и согласования ключевых показателей его операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, поиска разумного компромисса между темпами развития и финансовой устойчивостью.

Полезным подходом к решению этой весьма непростой пробле-

мы является использование предприятием модели устойчивого роста как при планировании, так и в процессе мониторинга финансовой устойчивости.

В работах И.Я. Лукасевича под устойчивым ростом обычно понимается такой темп развития предприятия, при котором достигнутые или желаемые показатели операционной, инвестиционной и финансовой деятельности остаются неизменными либо удовлетворяют требуемым значениям. При этом денежные потоки предприятия находятся в равновесии, то есть не остается излишков средств и не образуется их дефицита. Устойчивый рост — это рост, который предприятие может поддерживать без изменения доходности и финансовой политики.

Исследования И.А. Бланка показывают, что устойчивый рост предприятия обеспечивается следующими основными параметрами его финансового развития: коэффициентом рентабельности реализации продукции, политикой распределения прибыли (отражаемой коэффициентом капитализации чистой прибыли), политикой формирования структуры капитала (отражаемой коэффициентом финансового левериджа) или соответственно политикой финанси-

вания активов (отражаемой коэффициентом левериджа активов), политикой формирования состава активов (отражаемой коэффициентом оборачиваемости активов).

Классический вариант модели устойчивого роста впервые был предложен американским исследователем Р. Хиггинсом в 1977 г. Впоследствии эта модель получила различные модификации, предложенные другими экономистами. Рассмотрим наиболее простой вариант модели устойчивого роста предприятия:

$$\Delta OP = \frac{ЧП \times ККП \times A \times KO_a}{OP \times СК} \quad (1)$$

где ΔOP — возможный темп прироста объема реализации продукции, не нарушающий финансовое равновесие предприятия, выраженный десятичной дробью;

ЧП - сумма чистой прибыли предприятия;

ККП - коэффициент капитализации чистой прибыли выраженный десятичной дробью;

A - стоимость активов предприятия;

КО_a - коэффициент оборачиваемости активов в разах;

ОР - объем реализации продукции;

СК - сумма собственного капитала предприятия.

Для экономической интерпретации данная модель может быть разложена на отдельные составляющие:

$$\Delta OP = \frac{ЧП}{ОР} \times ККП \times \frac{A}{СК} \times KO_a \quad (2)$$

Для наглядности отразим эту взаимосвязь на рисунке 1.

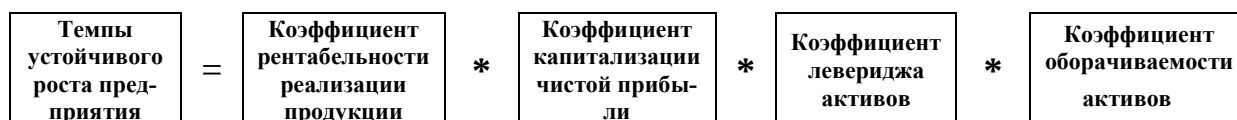


Рис. 1. Темпы устойчивого роста организации

Из приведенной модели, разложенной на отдельные составные ее элементы, можно увидеть, что возможный темп прироста объема реализации продукции, не нарушающий финансовое равновесие предприятия, составляет произведение следующих четырех коэффициентов:

1) коэффициента рентабельности реализации продукции;

2) коэффициента капитализации чистой прибыли;

3) коэффициента левериджа активов (он характеризует “финансовый рычаг”, с которым собственный капитал предприятия формирует ак-

тивы, используемые в его хозяйственной деятельности);

4) коэффициента оборачиваемости активов.

Если базовые параметры финансовой стратегии предприятия остаются неизменными в предстоящем периоде, расчетный показатель будет оставлять оптимальное значение возможного прироста объема реализации продукции. Любое отклонение от этого оптимального значения будет или требовать дополнительного привлечения финансовых ресурсов (нарушая финансовое равновесие), или генерировать дополнительный объем этих ресурсов, не

обеспечивая эффективного их использования в операционном процессе.

Если же по условиям конъюнктуры товарного рынка предприятие не может выйти на запланированный темп прироста объема реализации продукции или наоборот может, существенно его превысить, для обеспечения новой ступени финансового равновесия предприятия в параметры его финансовой стратегии должны быть внесены соответствующие коррективы (то есть изменены значения отдельных базовых финансовых показателей).

Таким образом, используя в процессе мониторинга модель устойчивого роста, предприятие с одной стороны способно разрабатывать возможные варианты принятия управленческих решений, обеспечивающие различный темп прироста

объема реализации продукции, а с другой - отслеживая, анализируя и контролируя в процессе мониторинга показатели базовой модели, предприятие способно, на наш взгляд, гарантированно выйти на желаемый уровень устойчивого роста.

Итак, модель устойчивого роста является регулятором оптимальных темпов развития объема операционной деятельности (прироста объема реализации продукции) или в обратном ее варианте — регулятором основных параметров финансового развития предприятия (отражаемых системой рассмотренных коэффициентов). Но только, используемая в системе мониторинга, она позволит закрепить достигнутый уровень финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе развития предприятия.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ СЕЛЬСКО- ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.Л. ЛЕВАНОВА,
ассистент кафедры финансов и кредита

События 2008 года, которые привели к резкому падению мировой финансовой системы, отрицательно сказались на финансовом состоянии региональных и национальных экономических систем. Мировой финансовый кризис не обошел стороной и российские предприятия. Он вынес на повестку дня необходимость постоянного отслеживания внутренних и внешних симптомов кризиса: чем раньше будут включены финансовые механизмы нейтрализации кризисного явления, тем большими возможностями для восстановления нарушенного равновесия будет располагать предприятие.

Поскольку все негативные проявления финансового кризиса не только имеют тенденцию роста с каждым хозяйственным циклом предприятия, но и порождают новые сопутствующие ему негативные финансовые последствия, важно найти и сохранить внутренний потенциал поддержания финансового «здоровья» предприятия и недопущения кризисного развития.

В рамках макроэкономического кризиса главной целью управления является обеспечение выживаемости предприятия. Основным способом достижения поставленной цели является приспособление пред-

приятия к неблагоприятным факторам внешней и внутренней среды.

При этом реализация поставленной цели в условиях кризисной ситуации конкретизируется исходя из особенностей идентифицированной в процессе фундаментальной диагностики финансовой позиции предприятия. Можно выделить ряд базовых направлений финансового управления, характерных для всех предприятий:

1. устранение/недопущение неплатежеспособности;
2. обеспечение финансового равновесия в процессе протекания общеэкономического кризиса и кризиса на предприятии;
3. восстановление/поддержание финансовой устойчивости.

Главным условием обеспечения нормального функционирования хозяйствующего субъекта (что соответствует реализации перечисленных направлений финансового оздоровления) выступает единство и непрерывность воспроизводственного процесса. Воспроизводственный процесс представляет собой трансформацию капитала предприятия из одной формы в другую в ходе производственно-коммерческой деятельности. Конечной целью воспроизводственного процесса является наращивание капитала и повышение

конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов.

Исследование понятий «финансовая политика предприятия» и «управление оборотным капиталом» показало, что эффективным инструментом воздействия на состояние и функционирование оборотного капитала, а также на недопущение кризисного развития предприятий в условиях действия негативных макро- и микроэкономических факторов является формирование и реализация финансовой политики управления оборотным капиталом. Это связано с тем, что финансовая политика определяет размер и структуру оборотных активов и пассивов, которые, в свою очередь, путем воздействия на каждую хозяйственную операцию позволяют оказывать влияние на все характеристики финансовой устойчивости, определяемые путем сопоставления запасов и затрат с экономически обоснованными источниками их формирования. Так, по утверждению А.Д. Шеремета и других экономистов, превышение собственного оборотного капитала совместно с краткосрочными кредитами и займами над общей суммой производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции формирует абсолютную финансовую устойчивость, их равенство – нормальную, недостаток – неустойчивое и даже кризисное финансовое положение предприятия. С этих позиций формирование рациональной политики управления оборотным капиталом аграрных предприятий особенно актуально.

Разработка и практическое использование финансовой политики

управления оборотными активами и пассивами важна для предприятий любой отрасли. Особенно она необходима для сельскохозяйственных предприятий.

Специфичность сельского хозяйства определяет особенности управления как всем оборотным капиталом предприятия, так и его отдельными элементами: запасами и затратами, дебиторской задолженностью и денежными активами с одной стороны, и а также собственными, заемными и прочими источниками с другой. Это, в свою очередь, оказывает влияние на все характеристики финансовой устойчивости, определяемые путем сопоставления запасов и затрат с экономически обоснованными источниками их формирования. Например, по утверждению А.Д. Шеремета и других экономистов, превышение собственного оборотного капитала совместно с краткосрочными кредитами и займами над общей суммой производственных запасов, незавершенного производства и готовой продукции формирует абсолютную финансовую устойчивость, их равенство – нормальную, недостаток – неустойчивое и даже кризисное финансовое положение предприятия. С этих позиций формирование рациональной политики управления оборотным капиталом аграрных предприятий особенно актуально.

Полагаем, что в финансовой политике, прежде всего, определяются цели управления текущими активами и пассивами в рамках определенного временного интервала, адекватные внутреннему состоянию и внешнему окружению предприя-

тия. Исследования показали, что эффективная политика может иметь место только при условии, что применяемые методы, приемы и инструменты четко привязаны к конкретным целям управления.

Роль финансовой политики предприятия в целом, и ее самостоятельного направления – управления оборотным капиталом заключается в том, что ее разработка и реализация позволяет перейти от реактивного к целенаправленному стратегически ориентированному управлению деятельностью предприятия. Кроме того, финансовая политика способна оказывать влияние на принятие решений различными социально-профессиональными группами: собственниками (акционерами), менеджерами и служащими, аудиторами, кредиторами и инвесторами. Поведение инвесторов и кредиторов в рыночной экономике во многом определяет положение предприятия на рынке товаров и капитала. От того, насколько эффективной окажется на практике производственно-коммерческая деятельность предприятия, зависит согласие инвестора на сохранение капитала в нем, расширение его участия. Предприятие, осуществляя тот или иной тип финансовой политики, может активно влиять на показатели ликвидности и платежеспособности, рентабельности и финансовой устойчивости, оказывая тем самым непосредственное воздействие на поведение различных заинтересованных групп лиц. Умелое применение финансовой политики как эффективного инструмента управления финансово-инвестиционной привлекательно-

стью аграрных предприятий будет способствовать развитию их экономического потенциала.

На практике аналитику или другому заинтересованному пользователю весьма проблематично сделать выводы о принципах, качестве и результатах применения той или иной политики управления текущими активами и пассивами. Это, в первую очередь, связано с отсутствием критериев оценки принципиальных подходов менеджеров к управлению оборотным капиталом, то есть типа финансовой политики. Тип финансовой политики отражает общий стиль финансового управления предприятием с позиций приемлемого уровня риска и желаемого уровня доходности. В финансовом менеджменте обычно выделяются три типа финансовой политики формирования оборотных активов и пассивов: агрессивный, умеренный и консервативный.

В современный период особенно актуально выделение четких критериев и типичных финансовых индикаторов оценки применяемого предприятием типа финансовой политики управления оборотными активами и пассивами с позиции их рациональности и достаточности.

На сегодняшний день в экономической литературе уже сложилась определенная позиция ученых по данной проблеме. Так, Е.С. Стояновой при выборе типа финансовой политики управления оборотным капиталом предлагает ориентироваться на соотношение между уровнем эффективности капитала и уровнем риска финансовой устойчивости и платежеспособности. По мнению

В.В. Ковалева, «политика управления оборотным капиталом должна обеспечить поиск компромисса между риском потери ликвидности и эффективной работы». Н.В. Колчина считает, что «управление оборотным капиталом важно для решения ключевой проблемы финансового состояния: достижение оптимального соотношения между ростом рентабельности производства и обеспечением устойчивой платежеспособности, служащей проявлением финансовой устойчивости».

На наш взгляд, в представленных позициях происходит отождествление понятия «критерий» и «показатель». Мы придерживаемся иной точки зрения и солидарны в данном вопросе с мнением А.М. Ериной, которая полагает, что «критерий выражает принцип оценки эффективности, а показатель – модель количественной стороны эффективности, устанавливающую что, где, когда, каким образом подлежит измерению». Критерий эффективности выводиться на основе определенной концепции принятия решения, а индикаторы (показатели) должны все-сторонне характеризовать каждый критерий. Мы считаем, что представленные выше мнения ученых характеризуют не критерии, а индикаторы оценки типа финансовой политики.

Базовой, фундаментальной концепцией управления в системе рыночных отношений выступает диалектический треугольник противоречий «ликвидность-доходность-риск». Представляется, что именно это финансовое противоречие определяет выбор критериев оценки ти-

пов финансовой политики управления оборотным капиталом.

Оборотный капитал является сложным, системным объектом управления. Он представляет собой конструкцию взаимосвязанных и взаимозависимых элементов - активов и источников их формирования, обладающих определенной структурой. Каждый из составляющих оборотного капитала (активы и пассивы) представляет собой объект для управления со своими целями, принципами, методами и условиями воздействия. В связи с этим полагаем, что финансовая политика управления оборотным капиталом должна иметь как минимум три приоритетных направления разработки: политика управления оборотными активами, политика финансирования оборотных средств, комплексная финансовая политика управления оборотным капиталом.

Оценка этих направлений имеет специфические черты. С общесистемной точки зрения финансовая политика управления оборотным капиталом должна обеспечивать достижение общей финансовой стратегии функционирования предприятия: достижение финансового равновесия, финансовой устойчивости и/или финансовой стабилизации. В то же время основной целью политики формирования и использования оборотных активов является обеспечение бесперебойного выполнения производственно программы. Целью финансовой политики управления текущими пассивами является своевременное и полное обеспечение финансовыми ресурсами необходи-

мой потребности в оборотных активах.

Следовательно, можно говорить о множественности целей, и, следовательно, критериев оценки финансовой политики управления оборотным капиталом. Подчас эти цели носят противоречивый, антагонистический характер. Поэтому необходим детализированный, системный подход к оценке применяемого типа финансовой политики управления оборотными активами, пассивами, а также оборотным капиталом как системным объектом. Для нивелирования таких противоречий мы предлагаем построение «древа целей» и «древа критериев» оценки типа финансовой политики, всесторонне характеризующих адекватность и эффективность использования того или иного подхода (табл. 1).

Логика предложенного системного подхода к выбору критериев оценки типа финансовой политики управления оборотным капиталом следующая.

Поскольку оборотный капитал представляет собой базовый элемент функционирования всех систем предприятия – производственной, финансовой, снабженческой, маркетинговой – любые отклонения в процессе его движения, объемах и структуре мгновенно сказываются на всех целевых параметрах воспроизводственного процесса. Поэтому системным критерием оценки типа комплексной финансовой политики управления оборотным капиталом является, на наш взгляд, степень до-

стижения цели функционирования предприятия – максимизация его рыночной стоимости и обратный критерий для невыполнения поставленной цели – риск банкротства предприятия.

Выбор локальных критериев оценки типа финансовой политики управления оборотными активами обусловлен ролью оборотных активов в кругообороте средств предприятия. Поскольку отрасль сельское хозяйство предъявляет жесткие требования к срокам и объемам проведения производственных работ, полагаем целесообразным выделить двух направлений разработки, и, соответственно, оценки типа финансовой политики: в отношении материальных оборотных активов и денежных активов. Первые обеспечивают выполнение производственно-маркетинговой программы, а формирование вторых направлено на обеспечение ликвидности и платежеспособности предприятия, приобретение материальных оборотных средств для своевременного и полного выполнению технологических операций.

Критериями оценки агрессивного, консервативного и умеренного типов финансовой политики формирования оборотных активов сельскохозяйственных предприятий, на наш взгляд, выступают: во-первых, риск нарушения производственно-коммерческого процесса, и во-вторых, эффективность оборотных средств.

Таблица 1. Системный подход к оценке типов финансовой политики управления оборотным капиталом сельскохозяйственных предприятий

Направления разработки финансовой политики	Критерии оценки финансовой политики		Индикаторы оценки типа финансовой политики
	риск	эффективность	
Локальные критерии и индикаторы			
1. Финансовая политика управления оборотными активами	1. риск нарушения производственного и сбытового процесса 2. риск ликвидности оборотных активов 3. инфляционный риск	Эффективность формирования и использования оборотных активов, выраженная в абсолютных и относительных величинах	1. рентабельность оборотных активов 2. длительность оборачиваемости оборотных активов 3. ликвидность оборотных активов 4. выполнение «золотого экономического правила обеспечения устойчивости предприятия»: Тр прибыли > Тр реализации > Тр активов > 100%
1.1. Материальными оборотными активами: производственными запасами	1. риск срыва или нарушения технологического процесса 2. риск естественной убыли 3. риск потерь в связи с недобросовестностью персонала 4. инфляционные риски		1. величина абсолютных и относительных потерь от срывов или нарушения технологического цикла 2. частота нарушений 3. оборачиваемость запасов
готовой продукцией	1. риск нереализации произведенной продукции 2. риск снижения полученного дохода 3. риск естественной убыли части готовой продукции 4. риск потерь в связи с недобросовестностью персонала		1. оборачиваемость готовой продукции 2. динамика объемов продаж 4. рентабельность продаж
1.2. Денежными оборотными активами	Риск неплатежеспособности		
денежными активами	1. риск технической неплатежеспособности 2. инфляционный риск		1. показатели оценки ликвидности и платежеспособности 2. степень платежеспособности
дебиторской задолженностью	1. кредитный риск 2. инфляционный риск 3. риск упущенной выгоды		1. оборачиваемость дебиторской задолженности 2. период погашения дебиторской задолженности 3. доля сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности
2. Финансовая политика управления источниками формирования оборотных активов - собственный капитал - заемный капитал - привлеченные и прочие источники	1. риск неплатежеспособности 2. риск неликвидности предприятия		1. эффективность собственного капитала 2.обеспечение финансовой устойчивости предприятия 1. оборачиваемость текущих пассивов 2. уровень средневзвешенной стоимости капитала 3. уровень эффекта финансового рычага 4. уровень кредитоотдачи 5. рентабельность собственного капитала 6.показатели финансовой устойчивости: коэффициенты собственных оборотных средств, маневренности капитала
Общесистемные критерии и индикаторы			
3. Комплексная финансовая политика управления оборотным капиталом	1. Риск банкротства предприятия	Максимизация рыночной стоимости предприятия	1. экономическая рентабельность оборотного капитала 2. рентабельность производства, собственного капитала 3 уровень финансовой устойчивости (ее тип)

Индикаторами, отражающими критерий риска выступают частота, масштаб и глубина потерь, убытков при недостатке оборотных активов для выполнения технологических операций: посева и сбора урожая, проведения межсезонных агротехнических работ, выращивания и откорма животных и т.д. Эффективность оборотных активов определяется системой индикаторов, характеризующих рентабельность и ликвидность оборотных активов, оборачиваемость общей величины и отдельных видов оборотных активов: запасов сырья и материалов, готовой продукции, дебиторской задолженности и денежных активов.

Комплексным индикатором целесообразности применения агрессивного, консервативного или умеренного типа политики формирования оборотных средств выступает «золотое экономическое правило обеспечения устойчивости предприятия»: темпы роста прибыли должны быть выше темпов роста выручки, которые в свою очередь должны превышать темпы роста активов, в том числе и оборотных.

Другой аспект рассматриваемой проблемы - обоснование выбора критериев оценки типов политики управления источниками финансового обеспечения оборотных средств. Общеизвестны следующие основные источники: собственный оборотный капитал, краткосрочный банковский кредит, кредиторская задолженность и другие источники, смягчающие финансовую напряженность (доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей). Все они, по существу, находятся в обороте

предприятия, но занимают в нем различные места, имеют свои особенности, играют разную роль в кругообороте общей величины оборотного капитала.

Выбор критериев оценки типа финансовой политики финансирования оборотных активов продиктован необходимостью обеспечения финансовой устойчивости и безопасности предприятия. В связи с этим, полагаем, что основными критериями выступают риск платежеспособности и эффективность вложенного собственного и заемного капитала.

Индикаторами, характеризующими критерии оценки типа политики текущего финансирования, выступают рентабельность собственного капитала, оборачиваемость все видов текущих пассивов, эффект финансового рычага, отдача заемных средств.

Наши рассуждения подтверждаются группировкой отдельных предприятий Воронежской области по типам финансовой политики управления источниками формирования оборотных активов (табл. 2).

Полученные данные позволили отразить особенности применения того или иного подхода к управлению источниками оборотных средств. Значения индикаторов, отражающих критерии оценки типа финансовой политики управления текущими пассивами, позволяют сделать вывод, что для сельскохозяйственных предприятий наиболее целесообразным является применение умеренного или консервативного подхода, а агрессивный тип политики управления источниками формирования оборотных средств является

наиболее рискованным в деятельности аграрных предприятий. Максимальный уровень оборачиваемости и рентабельности собственного капитала наблюдается по группе предприятий, использующих умеренную политику, а наивысший уровень рентабельности оборотных активов наблюдается по группе предприятий, применяющих консервативный подход. Определенные противоречия наблюдаются по показателю оборачиваемость собственного капитала. Максимальный уровень этого характерен для группы предприятий, ис-

пользующих агрессивный подход, и необеспеченной в достаточных объемах производственными запасами. Большинство предприятий этой группы являются убыточными, величина собственного капитала имеет у них отрицательное значение и в результате отсутствия необходимых текущих и страховых запасов товарно-материальных ценностей получены высокие значения оборачиваемости собственного капитала и оборотных активов.

Таблица 2. Оценка типов политики управления источниками формирования оборотных активов аграрных предприятий Семилукского, Хохольского, Нижнедевицкого, Аннинского и Лискинского районов Воронежской области

Группы предприятий по типу финансовой политики управления источниками формирования оборотных активов	Типы финансовой политики управления текущими пассивами			
	Консервативный	Умеренный	Компромиссный	Агрессивный
Число предприятий	24	12	11	21
Выручка от продаж, тыс.руб.	1529384	834200	224034	348143
Прибыль от продаж, тыс.руб.	368303	139606	24670	43732
Чистая прибыль, тыс.руб.	307018	116665	17549	5146
Основные средства тыс.руб.	953039	384416	143136	280186
Оборотные активы, всего	1178739	572309	208115	402230
в том числе, уд. вес (в %) производственных запасов	25,3	27,8	19,0	14,0
средств в производстве (включая животных на выращивании и откорме)	49,8	37,0	49,5	32,9
дебиторская задолженность	9,1	23,4	23,8	45,5
денежных средств	4,9	0,7	0,9	1,4
Финансовые индикаторы				
Оборачиваемость оборотных активов, об.	1,3	1,5	1,1	0,9
Оборачиваемость собственного капитала, об.	0,9	1,4	1,4	4,0
Рентабельность оборотных активов, %	31	24	12	11
Рентабельность собственного капитала, %	17	20	11	6

Исследование сущности и особенностей функционирования оборотного капитала в сельском хозяйстве, изучение содержания и функций финансовой политики в системе управления текущей деятельностью позволило предположить, что финансовая политика является инструментом активного воздействия на состояние и движение оборотного капитала. Это, в свою очередь, позволяет менеджерам предприятия путем воздействия на каждую хозяйственную операцию сохранять финансовое равновесие и/или обеспечивать желаемый уровень финансовой устойчивости. Для адаптации данного инструмента к практической деятельности финансовых менеджеров

нами предложена система критериев и типичных финансовых индикаторов оценки типов финансовой политики управления оборотным капиталом аграрных предприятий. Это, на наш взгляд, позволит менеджерам и контрагентам предприятия адекватно идентифицировать результаты и причины применения того или иного типа финансовой политики управления оборотными активами и пассивами и своевременно вносить корректировки в подходы к управлению текущей деятельностью в соответствии с общей финансовой стратегией и изменяющимися условиями внешней и внутренней среды функционирования хозяйствующих субъектов.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ И ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.В. АГИБАЛОВ,

заведующий кафедрой финансов и кредита,

А.А. ОРЕХОВ

аспирант кафедры финансов и кредита

Вопрос финансового обеспечения устойчивого роста предприятия для его нормального функционирования и развития в настоящее время актуален тем, что концепция устойчивого роста ориентирована на планирование развития предприятия, исходя из возможностей его финансирования преимущественно за счёт собственных источников, что позволяет сохранять устойчивость и финансировать рост в условиях дорогих заёмных средств.

Сельское хозяйство имеет повышенный уровень неопределённости развития, поэтому планирование роста предприятия, финансовое обеспечение его устойчивости представляется в данной отрасли особенно важным.

Для определения направлений развития предприятия с сохранением финансово-стабильного состояния в современных методиках используется показатель темпа устойчивого (приемлемого) роста.

Наиболее общим показателем работы предприятия является объем реализованной продукции. По его увеличению можно судить о наращивании производственной деятельности, т.е. об экономическом росте компании.

Под темпом устойчивого роста

предприятия понимают скорость увеличения выручки от продаж (экономический рост), которой организация в состоянии достичь преимущественно за счёт собственного капитала на условиях сохранения определённых пропорций между собственными и заёмными источниками финансирования и поддержания своей финансовой устойчивости на заданном уровне.

Сравнивая темп устойчивого роста с действительными темпами прироста выручки, можно выявить разбалансированность развития предприятия, которое может привести к снижению его финансовой устойчивости, либо наличие дополнительных внутренних финансовых источников средств.

Данный темп можно выразить моделью:

$$g = Pn * Koa * \Phi p * Kp, \text{ где}$$

Pn – рентабельность продаж,

Koa – коэффициент оборачиваемости активов,

Φp – финансовый рычаг,

Kp – коэффициент реинвестирования

Составляющие данной модели характеризуют две стороны деятельности предприятия – по отношению к производству и реализации продукта деятельности (по показателям

рентабельности продаж и оборачиваемости активов) и по отношению к формируемым финансовым ресурсам (по показателям коэффициента реинвестирования и финансового рычага).

Мы использовали модель устойчивого роста применительно к СПК «Воронежский тепличный комбинат» г. Воронежа.

В результате оценки установлено, что СПК «Воронежский теп-

личный комбинат» присущ абсолютный тип финансовой устойчивости, степень вероятности банкротства низкая, признаков финансово-кредитного кризиса, кризиса доходности нет.

Расчет темпов устойчивого роста и его сравнение с темпом прироста выручки приведены в таблицах 1, 2.

Таблица 1. Расчёт темпа устойчивого роста

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Рентабельность продаж	11,53%	17,48%	16,94%
Оборачиваемость активов	1,1950	1,5938	1,4775
Финансовый рычаг	1,000	1,000	1,000
Норма накопления	-0,5027	0,6659	0,5827
g (темп устойчивого роста)	-6,92%	18,55%	14,58%

Таблица 2. Сравнение темпов прироста выручки и темпов устойчивого роста

Год	Темпы прироста выручки	Сравнение	Темпы устойчивого роста
2006 г.	13,12%	>	-6,92%
2007 г.	24,14%	>	18,55%
2008 г.	9,90%	<	14,58%

Как следует из таблицы 2, темпы устойчивого роста за последние 3 года колебались. В результате этого в 2008 году темпы устойчивого роста превысили темпы прироста выручки. Данное соотношение способствует сохранению финансовой устойчивости СПК «Воронежский тепличный комбинат» на высоком уровне.

С помощью факторного анализа было рассмотрено, каким образом изменение факторов модели повлияло на конечный результат в 2008 году (таблица 3).

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что наибольшее влияние в 2008 году на темп устойчивого роста оказало снижение коэффициента реинвестирования: его сокращение привело к снижению темпа устойчивого роста на 12,49%.

Для исследования тесноты связи между значением темпа устойчивого роста и факторами, влияющими на него, нами проведен корреляционно-регрессионный анализ (таблицы 4 и 5).

Таблица 3. Факторный анализ темпа устойчивого роста

Подстановки	Показатель-фактор				g	Влияние факторов (+,-), %
	<i>Pn</i>	<i>Koa</i>	<i>Фр</i>	<i>Kp</i>		
Показатели за 2007 год	0,175	1,594	1	0,666	0,185	-
Влияние изменения коэффициента реинвестирования	0,175	1,594	1	0,583	0,162	-12,494
Влияние изменения рентабельности продаж	0,169	1,594	1	0,583	0,157	-3,091
Влияние изменения коэффициента оборачиваемости активов	0,169	1,478	1	0,583	0,146	-7,295
Влияние изменения финансового рычага	0,169	1,478	1	0,583	0,146	0,000
Итого	-	-	-	-	-	-21,385

Таблица 4. Данные корреляционного анализа

Факторы	Коэффициенты корреляции
Рентабельность продаж	0,537
Коэффициент оборачиваемости активов	0,499
Финансовый рычаг	-0,325
Коэффициент реинвестирования прибыли	0,934

Сравнив полученные значения коэффициентов корреляции с критическим значением для данного числа степеней свободы и уровня значимости 0,05, равным 0,632, с уверенностью 95% можно утверждать, что высокая корреляционная зависимость существует только между значением темпа устойчивого роста и

коэффициентом реинвестирования прибыли ($0,934 > 0,632$).

Регрессионный анализ показывает, какова зависимость между динамикой параметров модели устойчивого роста и итоговым значением темпа устойчивого роста в СПК «Воронежский тепличный комбинат».

Таблица 5. Данные регрессионной статистики по данным за 1997-2008 гг.

Независимая переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Критерий t	Критерий p (или альфа)
Свободный член	-1,025	2,28	-0,449	0,666
<i>Pn</i> (X1)	-0,018	0,084	-0,209	0,840
<i>Koa</i> (X2)	0,077	0,044	1,723	0,128
<i>Фр</i> (X3)	0,970	2,228	0,435	0,677
<i>Kp</i> (X4)	0,163	0,025	6,610	0,000

На основе проведенных расчетов уравнение регрессии имеет вид:

$$Y = -1,025 - 0,018 \cdot X_1 + 0,077 \cdot X_2 + 0,970 \cdot X_3 + 0,163 \cdot X_4.$$

Проверив на адекватность коэффициенты регрессии мы получили, что значимым является только коэффициент X_4 – коэффициент реинвестирования прибыли, и конечное уравнение примет вид:

$$Y = 0,163 * X_4 \text{ или } g = 0,163 * Kp.$$

В целях совершенствования управления финансовым обеспечением устойчивого роста организации следует разрабатывать финансовую политику, используя матрицу финансовой стратегии Ж. Франсона и И. Романа.

Результаты расчета показателей по модели Франсона и Романа свидетельствуют о достижении СПК «Воронежский тепличный комбинат» к концу 2008г. зоны 4 «Рантье». Из этого квадрата существует возможность перехода в квадрат 2

«Устойчивое равновесие» при более высоких темпах роста предприятия.

Нами предлагается для разработки финансовой политики устойчивого роста использовать матрицу финансовых стратегий Лукасевича, так как в ее основе лежит расчет показателя экономической добавленной стоимости (EVA), а также коэффициента устойчивого роста, основанных на значениях показателей рентабельности чистых активов, собственного капитала и других. Тем самым матрица наиболее полно учитывает внутренние возможности предприятия. На матрице И.Я. Лукасевича к концу 2008 года предприятие расположилось в верхнем левом углу. Данное положение показывает возможность реализации нового проекта, расширения, диверсификации производства (рис. 1).

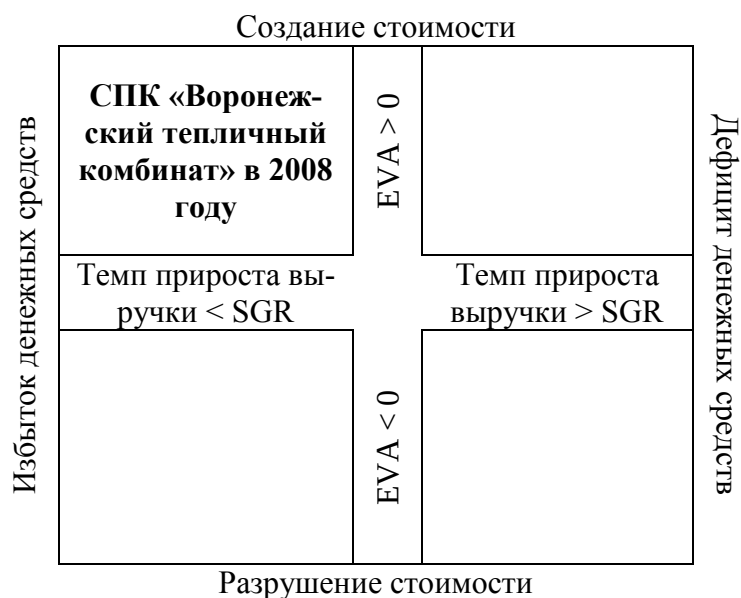


Рис. 1. Позиция предприятия на матрице финансовой стратегии Лукасевича

На основе применения матриц нами определены направления финансовой политики устойчивого роста СПК «Воронежский тепличный комбинат». Установлено что предприятию необходимо наращивать

темпы роста оборота (выручки), при этом, повышая прибыль от реализации продукции и чистую прибыль, увеличивать рентабельность активов, что будет способствовать обеспечению роста инвестиционных возмож-

ностей для интенсификации деятельности. Схематично сформированная финансовая политика изображена на рис. 2.

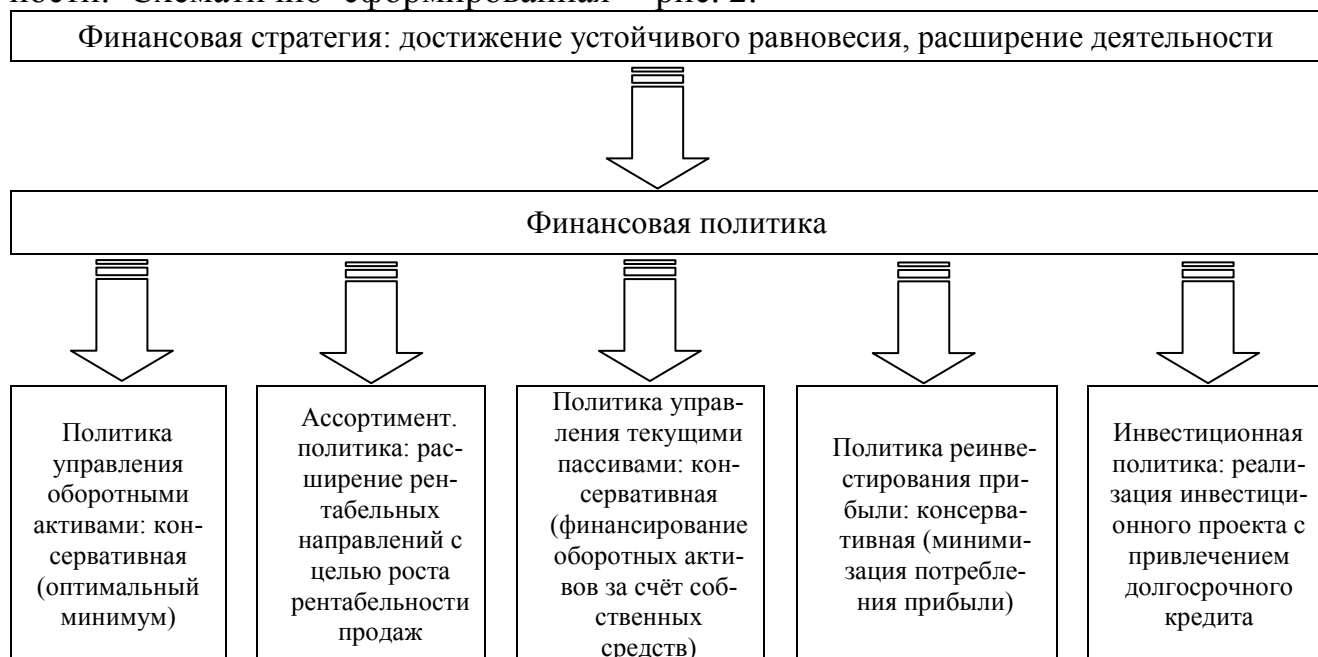


Рис. 2. Финансовая стратегия и финансовая политика СПК «Воронежский тепличный комбинат»

Таким образом, предложенные варианты изменения финансовой политики СПК «Воронежский тепличный комбинат», будут способствовать достижению финансовых стратегических целей. Переход к ним позволит увеличить темп устойчиво-

го роста предприятия за счёт роста основных параметров модели. При этом данный рост будет сбалансированным и будет поддерживать финансовую устойчивость на высоком уровне.

ОПЦИОН НА СТАДИЙНОСТЬ ИЛИ ОПЦИОН НА ОПЦИОН В ВОПРОСАХ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ

Л.П. ЯНОВСКИЙ,
профессор кафедры экономики АПК,
Т.А.ГОЛЕНСКАЯ,
аспирант кафедры экономики АПК

В современных условиях динамичной, быстро меняющейся внешней среды и расширения гибкости в принятии управленческих решений, становится все более актуальным использование метода оценки инвестиционных проектов, который учитывает возможности изменения условий и выбора, т.е. метода реальных опционов (ROV – real options valuation).

Несмотря на то, что основополагающие работы на данную тему появились лишь во второй половине 80-х годов (термин «реальный опцион» был введен крупным американским специалистом по теории финансов С. Майерсом [4] чуть более 29 лет назад), реальные опционы широко применялись человечеством и задолго до того. Научный анализ позволил, однако, лучше использовать существующие опционы и проектировать новые опционы в качестве специальной стратегии использования гибкости. В практике управления реальные опционы позволяют менеджеру применять заранее спроектированную гибкость для управления компанией в условиях неопределенной и зачастую непрогнозируемой внешней и внутренней среды.

Несмотря на то, что в настоящее время реальные опционы и возможность их применения на практике в различных отраслях народного

хозяйства активно обсуждается учеными – экономистами, отрасль сельского хозяйства остается в тени. Однако результаты деятельности в аграрной отрасли являются довольно неопределенными в силу большой подверженности погодным условиям. При этом, чем лучше погодные условия, тем выше показатели урожайности по различным культурам и наоборот. В силу же неэластичного спроса на продукцию сельского хозяйства, при повышенном спросе цены, как правило, сильно падают, а при недостаточном – растут. Таким образом, прослеживается сильная зависимость цен, а, следовательно, и финансового результата деятельности сельскохозяйственных производителей от погодных условий, которыми невозможно управлять.

Считаем важным отметить, что, несмотря на эквивалентность финансовых и реальных опционов (см. таблицу 1), они имеют весьма существенное отличие – финансовый опцион – это контракт, дающего право, но не обязанность на покупку/продажу товара или финансового актива по заранее установленной цене в течение определенного, заранее установленного отрезка времени; реальный опцион – это метод оценки инвестиционного проекта, включающий в себя возможность изменить ход его развития с целью повышения

рентабельности в условиях неопределенности. Т.о. реальный опцион –

это, прежде всего, метод оценки, поэтому на бирже он не торгуется.

Таблица 1. Эквивалентность реальных и финансовых опционов.

	Финансовый опцион (контракт)	Реальный опцион (метод оценки)
Базисный актив	Акция, финансовый актив	Проект
Цена-спот	Текущая цена акции	Текущая стоимость ожидаемых денежных потоков
Цена-страйк	Цена исполнения опциона	Инвестиционные затраты
Дивиденды	Дивиденды	Денежные потоки как доход от внедрения производственного проекта
Мера неопределенности	Волатильность акции	Волатильность стоимости проекта
Срок истечения опциона	Дата экспирации	Дата истечения возможности осуществления проекта

Задача оценки стоимости конкретного опциона - это сложная задача, требующая тщательного исследования вариации показателей сельскохозяйственного производства, цен, особенностей рынка ресурсов и рынков сбыта, сложных статистических расчетных формул, используемых при расчете опционов на финансовых рынках.

В связи с этим целью нашей статьи является частичное решение этой задачи, **во-первых - применение методики оценки реальных опционов как альтернативной нормативному методу для определения суммы рентного платежа за 1 год при использовании площади под зерновые** на примере Семилукского района Воронежской области. Во-вторых, предлагается общая схема для **оценки опциона на покупку сельскохозяйственного предприятия с использованием заемных средств.**

1. Метод определения суммы рентного платежа при использовании площади под зерновые.

По классификации реальных опционов в агросфере, предложенной нами в [1], для решения поставленной задачи использован опцион на стадийность осуществления проекта (sequential investments, follow-up investment opportunities) или опцион на опцион. Его суть заключается в последовательном вложении денежных средств в производство сельскохозяйственной продукции в течение нескольких лет с учетом севооборота, на основе чего определяется выгодность использования сельскохозяйственной земли в денежном выражении.

Для расчета будем использовать формулу Блека–Шоулса, выведенную для оценки премии по европейскому опциону **call**, и базу данных, собранную по сельскохозяйственным предприятиям Семилукского района Воронежской области за 8 лет (см. таблицу 2).

Финансовый менеджмент

Таблица 2. База данных по Семилукскому району Воронежской области за 8 лет (зерновые и зернобобовые культуры).

Год	Предприятия	Выруче- но, тыс. руб.	Оплата труда с отчисле- ниями на социаль- ные нуж- ды, тыс. руб.	Семена и поса- дочный мате- риал, тыс. руб.	Удобре- ния ми- нераль- ные и органи- ческие, тыс. руб.	Содер- жание основ- ных средств всего, тыс. руб.	в т. ч. за- траты на ГСМ, тыс. руб.	Пло- щадь посе- яная, га	Всего сельско- хозяй- ственных угодий, га
2000	СХА РОДИНА	3231	125	361	67	525	341	1195	3455
2000	СХА ЛУЧ	1815	54	277	4	685	402	825	3779
2000	СХА ВЕДУГА	2533	101	271	51	296	136	1515	4335
2000	ЗАО СТАДНИЦКОЕ	3649	263	400	130	349	168	1447	4320
2000	К-З МЕЛОВАТСКИЙ	3220	107	245	123	362	228	1230	3484
2000	СХА ОЛЬШАНСКАЯ	2233	107	173	111	500	120	1190	3589
2000	СХА им. ЧАПАЕВА	4250	118	659	200	1074	616	1696	4474
2000	ЗАО ЗЕМЛЯНСКОЕ	5886	329	486	343	1335	946	1945	4562
2000	К-З МИЧУРИНА	2315	73	212	151	474	218	1352	3071
2000	К-З МАЯК	2235	211	260	159	898	100	1409	3027
2000	СХА ПЕРЛЕВСКАЯ	2660	1008	416	76	149	553	1312	2542
2000	СХА НОВОСИЛЬСКИЙ	2839	172	680	916	1109	661	1769	5497
2000	К-З им. ЛЕНИНА	4508	83	416	323	950	218	1509	4092
2000	К-З ЛОСЕВО	4504	510	717	219	1035	400	1324	3391
2000	К-З КАРЛА МАРКСА	5786	773	622	467	1558	396	1200	2984
2000	СХА им. КУЙБЫШЕВА	1426	128	335	84	410	357	840	3183
2000	СХА ГОРЬКОГО	4463	456	316	247	244	199	1780	4729
2000	СХА СЕМИЛУКСКИЙ	1252	138	275	214	395	346	760	3555
2000	СХА ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ	4275	454	298	262	958	399	1822	5447
2000	СХА ДРУЖБА	2189	145	513	135	1135	378	1225	3603
2000	СХА ИСКРА	1304	67	260	129	547	295	1325	4027
2000	К-З КОММУНАР	2029	63	471	136	351	116	753	1962
2001	СХА РОДИНА	4142	708	660	398	820	567	1500	3455
2001	СХА ЛУЧ	2326	88	265	308	937	408	936	2655
.....									
.....									
.....									
.....									
2006	ООО "Стадницкое"	4140	307	851	139	1580	868	1553	3698
2006	ООО СП "Маяк"	4998	83	1303	1723	1273	930	1840	3280
2007	ООО "Девицкий колос"	22813	463	2814	2834	3617	1748	2603	1106
2007	СХА им. Ленина	13826	505	1796	564	3855	1375	1892	3718
2007	ЗАО "Землянское"	21021	1639	1866	3870	7392	3548	2950	6144
2007	ООО "Русское поле"	57008	10234	10086	8575	19664	8624	5965	9051
2007	ООО "Жито"	5458	168	1735	836	1781	819	675	1625
2007	СХА "Ведуга"	8188	823	896	1025	1009	900	1731	3351
2007	ООО "Лосево"	12079	997	1280	1064	1938	626	1640	2876
2007	ООО "Стадницкое"	5614	395	758	167	1569	1041	1510	3698
2007	ЗАО "Тенистое"	4458	350	395	344	1252	717	300	613
2007	ООО "Медвежье"	36982	1034	5306	5608	5391	2530	3400	5636
2007	ООО "Новь"	64881	6694	7182	3970	20993	7372	4138	5917
2007	ООО "Буравцово"	5870	914	997	200	1763	1287	705	1219
2007	ООО "СЕМЕЛУКИ-1"	77845	23300	3775	9484	7788	2327	2902	2902
2007	ООО "Верейское"	16706	950	3661	1372	761	408	1449	2855
Средняя величина сельскохозяй- ственных угодий по району, га		-	-	-	-	-	-	-	3544,76

Формальная запись модели
Блека–Шоулса выглядит следующим
образом:

$$C_0 = S_0 \cdot N(d_1) - X \cdot e^{-rt} \cdot N(d_2) \quad \text{где}$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S_0}{X}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right) \cdot T}{\sigma \cdot \sqrt{T}},$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \cdot \sqrt{T},$$

$$S_0 = \frac{S_n}{(1+j)^n},$$

$$r = \ln(1+r_f),$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (Y - \bar{Y})^2 \cdot f}{\sum f}},$$

$$\bar{Y} = \frac{\sum (Y \cdot f)}{\sum f},$$

C_0 – текущая цена опциона **call**;

S_0 – текущая цена базового актива;

S_n – денежный поток n -го года;

j – уровень годовой инфляции, доли ед.;

n – период дисконта;

X – цена исполнения опциона;

$N(d)$ – кумулятивная функция нормального распределения;

e – основание натурального логарифма ($e = 2,718$);

r – ставка безрисковой доходности, исчисленная по способу непрерывных процентов;

$\ln$ – знак натурального логарифма;

r_f – годовая ставка безрисковой доходности, доли ед.;

T, t – время до исполнения опциона **call**;

σ – среднее квадратическое отклонение цены базисного актива за год, доли ед.;

Y – выручка за вычетом затрат, не постоянных с точки зрения конкретного проекта, в расчете на 1 га посеянной площади по каждому хозяйству;

$Y_{срвзв}$ – средне взвешенная выручка за вычетом затрат, не постоянных с точки зрения конкретного проекта, в расчете на 1 га посеянной площади;

f – площадь посева по каждому хозяйству, га.

В качестве текущей цены базового актива возьмем выручку за вычетом затрат, не постоянных с точки зрения конкретного проекта (см. таблицу 3), т.е. выручка без учета оплаты труда с отчислениями, семян и посадочного материала, удобрений минеральных и органических и затрат на ГСМ. Причем выручка и затраты берутся в расчете на 1 га. Под ценой исполнения опциона понимаем затраты на 1 га (см. таблицу 3), постоянные с точки зрения конкретного проекта, т.е. содержание основных средств без затрат на ГСМ, тыс. руб.

Среднеквадратическое отклонение (σ) за год принимает значение σ выручки за вычетом затрат, не постоянных с точки зрения конкретного проекта, в расчете на 1 га посеянной площади (см. таблицу 3). Причем выручка приведена к настоящей стоимости (компаундинг по ставке годовой инфляции).

Таблица 3. Вспомогательный расчет для модели Блека–Шоулса.

Финансовый менеджмент

Год	Предприятия	Площадь посева зерновых и зернобобовых культур, га (f)	Выручка без переменных затрат на 1 га, руб./га	Выручка без переменных затрат на 1 га (компаундинг), руб./га (Y)	Произведение площади посева на выручку без переменных затрат на 1 га (Y*f)	Постоянные затраты на 1 га, руб./га	Постоянные затраты на 1 га (компаундинг), руб./га (X)	Произведение площади посева на постоянные затраты на 1 га (X*f)	(Y-Yсрзв)^2*f
2000	СХА РОДИНА	1195,00	1955,65	4893,56	5847802,17	153,97	385,29	460417,46	1904715321,62
2000	СХА ЛУЧ	825,00	1306,67	3269,63	2697445,76	343,03	858,35	708142,07	107769886,87
2000	СХА ВЕДУГА	1515,00	1302,97	3260,38	4939478,59	105,61	264,27	400363,01	208163475,96
2000	ЗАО СТАДНИЦКОЕ	1447,00	1857,64	4648,31	6726098,51	125,09	313,00	452910,65	1497342175,88
2000	К-З МЕЛОВАТСКИЙ	1230,00	2046,34	5120,50	6298210,55	108,94	272,60	335304,02	2728660523,18
2007	СХА им. Ленина	1892,00	5066,60	5066,60	9586000,00	1310,78	1310,78	2480000,00	3898970285,36
2007	ЗАО "Земляное"	2950,00	3423,05	3423,05	10098000,00	1303,05	1303,05	3844000,00	127639019,23
2007	ООО "Русское поле"	5965,00	3267,23	3267,23	19489000,00	1850,80	1850,80	11040000,00	789616611,72
2007	ООО "Жито"	675,00	2814,81	2814,81	1900000,00	1425,19	1425,19	962000,00	449722027,01
2007	СХА "Ведуга"	1731,00	2625,07	2625,07	4544000,00	62,97	62,97	109000,00	1751788907,82
2007	ООО "Лосево"	1640,00	4946,34	4946,34	8112000,00	800,00	800,00	1312000,00	2837146698,94
2007	ООО "Стадницкое"	1510,00	2154,30	2154,30	3253000,00	349,67	349,67	528000,00	3293013991,51
2007	ЗАО "Тенистое"	300,00	8840,00	8840,00	2652000,00	1783,33	1783,33	535000,00	8139919356,86
2007	ООО "Медвежье"	3400,00	6618,82	6618,82	22504000,00	841,47	841,47	2861000,00	30350901856,26
2007	ООО "Новь"	4138,00	9585,07	9585,07	39663000,00	3291,69	3291,69	13621000,00	146692879323,34
2007	ООО "Буравцово"	705,00	3506,38	3506,38	2472000,00	675,18	675,18	476000,00	10958628,44
2007	ООО "СЕМЕЛУКИ-1"	2902,00	13424,88	13424,88	38959000,00	1881,81	1881,81	5461000,00	278356689824,42
2007	ООО "Вережское"	1449,00	7118,70	7118,70	10315000,00	243,62	243,62	353000,00	17625138034,50
Суммы по столбцам [Сумма f, Сумма Y*f, Сумма X*f и Сумма (Y-Yсрзв)^2*f]		216099,0	-	-	784668256,6	-	-	229116115	3909566944809,8
Средневзвешенные значения [Yсрзв = (Сумма Y*f)/(Сумма f) и Xсрзв = (Сумма X*f)/(Сумма f)], руб./га		-	-	3631,06	-	-	1060,24	-	-
Среднеквадратическое отклонение [σ = Корень из (Сумма (Y-Yсрзв)^2*f)/(Сумма f)], руб./га		-	-	4253,42	-	-	-	-	-
Вариация = σ/Yсрзв, %		-	-	117,14	-	-	-	-	-

Прочие показатели принимают следующие значения:

- уровень годовой инфляции по данным ЦБ РФ составил 14 % (март 2009 к марту 2008 года);
- годовая ставка безрисковой доходности, согласно Лимитовскому [2], – 5,67%;
- время до исполнения опциона **call** и период дисконта – 1 год, т.к. производственный цикл – год.

Подставив данные в модель, получаем:

$$S_0 = \frac{3631,06}{(1+0,14)^1} = 3185,14;$$

$$r = \ln(1+0,0567) = 0,0552;$$

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{3185,14}{1060,24}\right) + \left(0,0552 + \frac{1,17^2}{2}\right) \cdot 1}{1,17 \cdot \sqrt{1}} = \frac{1,84}{1,17} = 1,57;$$

$$d_2 = 1,57 - 1,17 \cdot \sqrt{1} = 0,4;$$

$$C_0 = 2342,2 \text{ дбá./ ã}.$$

Таким образом, становится ясно, что сумма рентного платежа с 1 га за 1 год при использовании площади под зерновые составит не более 2 342,2 руб.

Учитывая, что в среднем в Семилукском районе на каждое предприятие приходится около 3544,76 га сельхозугодий, то сумма рентного платежа за 1 год при использовании площади под зерновые составит не более $3544,76 \text{ га} \cdot 2\,342,2 \text{ руб.} = 8\,302\,536,87 \text{ руб.}$ или 8,3 млн. руб.

Определение суммы рентного платежа за 1 год при использовании площади сельскохозяйственного предприятия под сахарную свеклу, подсолнечник, горох и восьмипольный севооборот будет предметом дальнейших исследований.

2. Опцион на покупку сельскохозяйственного предприятия с использованием заемных средств.

Вопрос о приобретении сельскохозяйственного предприятия с использованием заемных средств является весьма актуальным для аграрного холдинга планирующего расширение своей деятельности. В данном пункте на основе теории реальных опционов разработана методика оценки стоимости приобретения такого предприятия.

Традиционный метод оценки стоимости намеченного к покупке хозяйства – метод скорректированной приведенной стоимости – APV (Adjusted Present Value method). Мы его объединяем с методом реальных опционов (Real Option Value method).

Кратко напомним суть метода скорректированной приведенной

стоимости. Стоимость предприятия намеченного для покупки включает в себя две составляющие:

1. Приведенную стоимость свободных денежных потоков хозяйства без долга за прогнозный период и остаточная стоимость предприятия (за границей прогнозируемого периода).

2. Приведенную стоимость налогового щита.

В итоге формальная запись стоимости сельскохозяйственного предприятия будет выглядеть следующим образом:

$$W_{\text{комп}} = W_{\text{активов}} + W_{\text{налог щита}}$$

Отсюда стоимость хозяйства для метода скорректированной приведенной стоимости равна:

$$W_{\text{комп}} = \underbrace{\sum_{t=1}^n \frac{FCFO_t}{(1+Ke)^t} + \frac{TV_n}{(1+Ke)^n}}_{W_{\text{активов}}} + \underbrace{\sum_{t=1}^n \frac{Kd \cdot Dt \cdot tr}{(1+Kd)^t} + \frac{TV(G)_n}{(1+Kd)^n}}_{W_{\text{налог щита}}}$$

$W_{\text{активов}}$ — приведенная стоимость активов
 $W_{\text{налог щита}}$ — приведенная стоимость налогового щита

где $FCFO_n$ – средняя величина денежного потока от операционной деятельности; Kd – стоимость долга (проценты по долгу); Dt – сумма долга; tr – корпоративная налоговая ставка; $Ke = 1+r$, где r ставка дисконтирования.

Основываясь на теории Гордона о постоянном темпе роста (g) ставки дисконтирования или на теории о постоянном темпе роста денежного потока на собственный капитал $FCFE(g)^1$, можно принять, что

¹ В рамках доходного подхода к оценке предприятия известны следующие модели: модель Гордона GGM (Gordon growth model); модели постоянного роста $FCFE$ (свободного денежного потока на акционерный капитал) и $FCFF$ (свободного денежного потока фирмы); двухфазные модели дисконтирования дивидендов (two-stage

$$TV = \frac{FCFO_n}{Ke - g}, \quad TV(G)_n = \frac{FCFO_n}{Kd - g}$$

Таким образом, метод скорректированной приведенной стоимости имеет два важных преимущества:

1. Он предоставляет нам не агрегированную информацию о факторах, которые влияют на стоимость предприятия.

2. Позволяет провести детальный анализ стоимости, возникающей при изменении структуры капитала (изменение соотношения собственных и заемных средств).

Мы оценили стоимость хозяйства при выкупе с использованием заемных средств через традиционные модели оценки. Однако такой подход не учитывает присущей предприятию управленческой гибкости, которая может сильно влиять на стоимость и возможные случайные отклонения от операционной деятельности в денежном потоке. Данное упущение позволяет исправить подход к оценке сельскохозяйственного предприятия на основе анализа реальных опционов.

В данном случае (при левеждевом выкупе, т.е. выкупе предприятия с использованием заемных средств) стоимостью хозяйства, назовем ее «расширенная», будет являться стоимость сложного опциона (compound option). Он состоит из двух разновидностей реальных опционов: опциона на финансовый де-

фолт (financial default option) и опциона на операционный дефолт (operational default option).

Опцион на финансовый дефолт (банкротство) позволяет оценить инвестиционный проект или предприятие с учетом вероятности банкротства в результате невозможности обслуживания такого большого долга. Представим хозяйство, у которого долг превышает размер собственного капитала. Чтобы избежать банкротства и растаскивания оставшихся активов кредиторами, владельцы должны обслуживать долговые платежи. Однако у них есть право выбора – продолжать деятельность и обслуживать платежи по долгу или объявить о банкротстве. Это право и является сутью опциона на финансовый дефолт.

Обращаясь к модели стоимости реального опциона Блека–Шоулса, мы можем представить данную ситуацию как опцион call на активы предприятия. При этом под ценой исполнения будем понимать величину долга (тело долга и проценты), а под временем исполнения – срок до погашения долга. Стоимость такого опциона и есть текущая стоимость сельскохозяйственного предприятия с учетом высокой долговой нагрузки.

Опцион на операционный дефолт – реальный опцион несколько иного характера. Откуда появляется этот опцион? Предприятия поглощают или выкупают по разным причинам. Один из наиболее часто встречающихся вариантов – выкуп сельскохозяйственного предприятия с неэффективным производством, модернизация и оптимизация кото-

dividend discount model); модель Эдвардса–Бэлла–Ольсона (ЕВО); модель экономической добавленной стоимости Б. Стюарта (ЕVА); модель рыночной добавленной стоимости (MVA); модель добавленной стоимости для акционеров А. Раппопорта (ALCAR или SVA); модель денежного потока – рентабельности инвестированного капитала (CFROI или CVA); модель Бакши–Чена; модель на основе агрегационной теоремы Типпетта–Кука–Эштона и т. д.

рого даст значительный прирост стоимости присоединенного хозяйства. Однако это требует дополнительных инвестиций в проекты модернизации производственных линий, оборудования, техники, увеличения оборотных средств. Это и рождает опцион на операционный дефолт. Если по прошествии какого-то времени владельцы поймут, что дальнейшие вливания в модернизацию существующих производственных технологий бесполезны и генерируемые денежные потоки не в состоянии обслуживать долг, они могут выйти из проекта. Назовем это операционным дефолтом. Оценка стоимости затраченных на модернизацию средств за вычетом средств остающихся после выхода из проекта называется оценкой стоимости операционного дефолта. Такую оценку также следует проводить на основе формулы Блека–Шоулса, так как су-

ществуют стохастические вариации генерируемых денежных потоков и средств, остающихся после выхода из проекта. Этот опцион снова является опционом на активы предприятия, включая активы, оставшиеся после выхода из проекта. Цена исполнения опциона снова величина задолженности компании, время исполнения теперь варьируется, но оно меньше, чем срок до погашения долга.

После объявления операционного дефолта надежда на то, что предприятие сможет создать денежный поток, необходимый для покрытия высокого уровня задолженности, исчезает, и руководство объявляет о банкротстве (финансовый дефолт). Исполнение опциона на операционный дефолт ведет к исполнению опциона на финансовый дефолт – сложный опцион.

Список литературы.

1. Голенская Т.А. Классификация реальных опционов в агросфере / Т.А. Голенская // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. - 2009. - № 2. - С.190-196.
2. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках / М.А. Лимитовский. - М.: «Издательство Юрайт», 2008. - 464 с.
3. Brealey R.A., Myers St.C. Principles of Corporate Finance. 7th ed. / R.A.Brealey, St.C. Myers. - McGraw-Hill: New York, 2003. - p. 160.
4. Myers S. Determinants of corporate borrowing / S. Myers // Journal of Financial Economics. - 1977. - №5. - С. 147-175.

Антикризисное управление финансами предприятий

ОСОБЕННОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ХОЛДИНГОВЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

И.В.СЕДЛОВ,

доцент кафедры финансов и кредита,

Т.В.БУРХОВЕЦКАЯ,

кандидат экономических наук,

финансовый директор ООО "ЭкоНива-АПК Холдинг"

Теме прогнозирования вероятности банкротства коммерческих организаций посвящено множество статей и научных работ, как теоретиков, так и практиков финансового менеджмента. На наш взгляд, в настоящее время в этом направлении есть две малоисследованные области. Это исследования, посвященные прогнозированию вероятности банкротства отраслевых предприятий, с различной материало- и энергоемкостью. И вторая – это прогнозирование вероятности банкротства холдинговых образований. В ней есть также два нюанса – юридический и финансовый. Финансовый – это то, что в расчет приходится брать отчетность нескольких (иногда десятков) компаний, а юридический, – то, что в законодательстве нет понятия "банкротство холдинга", а есть понятие "банкротство юридического лица", а вместо понятия банкротства владельца холдинга будет применяться "банкротство физического лица". Холдинги, в российской действительности, банкротятся как отдельные юридические лица, причем, как правило, не в полном объеме, а только их часть, наиболее отягощенная

долгами и без активов. Самое сложное в подготовке их банкротств, с одной стороны, а с другой стороны, в работе арбитражного управляющего и представителя от кредитора – это определение/доказательство взаимозависимости (или наоборот) разных юридических лиц – с активами и без долгов и без активов, но с долгами. Зачастую, эти банкротства проводятся в рамках процессов М&А – слияний и поглощений.

В круг наших интересов входят именно финансовые аспекты банкротства холдингов. Поэтому актуальной является задача консолидации данных.

Согласно МСФО 27 сводную финансовую отчетность должны составлять компании (материнские компании), которые контролируют деятельность других фирм (дочерних). Как правило, считается, что одна компания контролирует другую, если она прямо или косвенно (через другие компании) владеет более чем половиной голосующих акций этой фирмы.

В целом процесс формирования сводной отчетности представляет собой построчное сложение дан-

ных финансовых отчетов компаний, входящих в группу, с одновременным исключением из итоговых показателей внутригрупповых операций.

Вопросы формирования сводной (консолидированной) отчетности регламентируются МСФО 27 "Сводная финансовая отчетность и учет инвестиций в дочерние компании" и интерпретациями к нему "ПКИ-12 Консолидация - Компании специального назначения" и "ПКИ-33 Консолидация и метод учета по долевному участию - потенциальные, права голоса и распределение дивидендов собственников".

Основными этапами составления консолидированной отчетности являются:

1. Сбор и анализ информации из дочерних компаний. Агрегация (сложение) отчетности дочерних компаний.
2. Исключение внутригрупповых оборотов и остатков (инвестиции материнской компании, внутригрупповая дебиторская/кредиторская задолженность, выручка и пр.).
3. Расчет основных поправок для отчетности по МСФО (по основным средствам, запасам и пр.).
4. Сбор и анализ всех поправок и предварительного варианта отчетности по МСФО.

По вышеназванным этапам мы составили консолидированную отчетность Группы компаний «ЭкоНива», которая работает на российском сельскохозяйственном рынке с 1994 г. Сегодня она представлена «ЭкоНива-АПК Холдингом», включающим группу сельскохозяйственных предприятий, которые занимаются производством растениеводческой

(семенное, продовольственное и товарное зерно) и животноводческой (молоко, мясо) продукции. Холдинг представлен пятью предприятиями:

1. ООО «ЭкоНиваАгро» (Воронежская область Лискинский район);
2. ООО «Защитное» (Курская область Щигровский район);
3. ООО «Северная Нива» (Оренбургская область Северный район);
4. ООО «Калужская Нива» (Калужская область Перемышльский район);
5. ООО «Сибирская Нива» (Новосибирская область Маслянинский район).

Предприятия компании «ЭкоНива-АПК Холдинг» в Воронежской и Новосибирской областях являются крупнейшими в этих регионах производителями молока.

Выручка от производства продукции растениеводства и животноводства в предприятиях «ЭкоНива-АПК Холдинг» в 2008 г. составила почти 1 млрд. руб.

В данной статье мы не ставим целью проверку достоверности отдельных моделей прогнозирования вероятности банкротства, а лишь показываем особенности прогнозирования банкротства с использованием консолидированной отчетности. В качестве методики расчета приводим наиболее популярную модель – Z-счет Альтмана.¹

1. ¹ Подробней об этом в монографии Круш З.А., Седлов И.В. Экономический механизм предотвращения банкротства сельскохозяйственных предприятий. Монография / З.А. Круш, И.В. Седлов. – Воронеж: ФГОУ ВПО ВГАУ, 2007. – 127 с.

Таблица 1. Показатели работы предприятий ООО «ЭкоНива-АПК Холдинг»

Филиал	Численность работников, чел.		Выручка от реализации, млн. руб.		Валовой сбор зерновых, тыс. тн		Поголовье КРС всего, гол		Валовое производство молока, тн		Валовое производство мяса, тн ж.м.	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
ЭкоНиваАгро	853	950	600	750	67	80	6 110	8 200	14 040	22 000	550	900
Защитное	136	150	122	150	18	20	575	800	110	1 800	100	100
Северная Нива	29	35	32	45	4	9						
Калужская Нива	75	75	45	60	1,6	2	815	1 200	2 100	3 800	30	67
Сибирская Нива	330	330	120	190	22	36	2 655	3 500	3 100	6 500	150	403
Всего в ЭН-АПК	1 423	1 540	919	1 195	113	147	10 155	13 700	19 350	34 100	830	1 470

Данная модель характеризует возможность наступления финансово-кредитного кризиса на предприятии. В модифицированном варианте пятифакторной модели Е. Альтмана индекс кредитоспособности для предприятий, акции которых не котируются на рынке, рассчитывается по следующей формуле:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,42X_4 + 0,995X_5, \text{ где}$$

X_1 = (текущие активы - текущие пассивы)/активы предприятия;

X_2 = нераспределенная прибыль/активы предприятия;

X_3 = балансовая прибыль/активы предприятия;

X_4 = собственный капитал/заемные средства;

X_5 = чистая выручка от реализации/активы предприятия.

Интерпретация результатов:

$Z < 1,81$ – вероятность банкротства очень высокая;

$1,81 < Z < 2,765$ – вероятность банкротства средняя;

$2,765 < Z < 2,99$ – вероятность банкротства невелика;

$Z > 2,99$ – вероятность банкротства ничтожна.

По данным консолидированной отчетности ООО «ЭкоНива-АПК Холдинг» в 2008 г. $Z = 2,11$, а в 2009 – 2,561. Это соответствует средней степени вероятности банкротства.

Несмотря на то, что эти данные могут использоваться только для внутреннего использования, они на наш взгляд необходимы, например, для обоснования кредитной политики в рамках поддержания общей стратегии предприятия – развития отраслей животноводства и растениеводства. Кроме того, на наш взгляд будет полезным параллельно сопоставлять результаты прогнозирования вероятности банкротства с использованием консолидированной отчетности с данными прогнозирования вероятности банкротства отдельных предприятий холдинга в целях определения скрытых резервов роста, синергетического эффекта и т.д.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СУБСИДИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ МЕР ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОХО- ЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Л.С. ШОХИНА,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и кредита*

В настоящее время российское сельское хозяйство стало повышать темпы развития. В значительной степени этому способствовали нормы ФЗ «О сельском хозяйстве», принятого в 2006 году и Приоритетный национальный проект «Развитие АПК», трансформированный с 2008 года в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы. Формы государственной поддержки сельского хозяйства стали включать как субсидирование отдельных видов затрат, так и косвенное регулирование цен на отдельные виды продукции отрасли растениеводства посредством механизма товарных интервенций.

Прямые платежи (субсидии) предоставляются на возмещение части затрат по приобретению племенных животных, минеральных удобрений, средств защиты растений (СЗР), элитных семян по отдельным культурам, а также по процентам за кредит. Выплата компенсаций по отдельным затратам осуществляется одновременно за счет средств федерального и регионального бюджетов. Получение субсидий сопряжено с выполнением сельскохозяйственными товаропроизводителями мно-

гих условий: приобретаемые ресурсы должны быть отечественного производства; их использование по целевому назначению должно документально подтверждаться; необходимо предоставить расчет суммы возмещаемых средств в соответствующий орган к установленному сроку.

Размеры возмещения затрат определяются согласно установленному нормативу по каждому виду и оформляются отдельной справкой - расчетом.

В частности, субсидии на возмещение части затрат при приобретении СЗР и удобрений зависят от площади их обработки или внесения, покупной цены, но не зависят от количества произведенной продукции. Следовательно, государство не стимулирует рост производства продукции. На наш взгляд, при предоставлении субсидий сельскохозяйственным товаропроизводителям целесообразно установить один расчет в разрезе каждой культуры, возделывание которой будет стимулировать государство. При этом расчет компенсаций должен мотивировать не вид используемого ресурса (отечественного), а развитие отрасли. В связи с этим, выплата субсидий за количество продукции будет косвенно учитывать использование товаропроизводителем передовых техноло-

гий, высокоурожайных семян, эффективных удобрений, в том числе и зарубежных. Однако объем производства продукции по культурам должен исчисляться согласно площади и средней урожайности за последние пять лет, а не за текущий год. Такой порядок позволит предоставлять субсидии в большей мере тем, кто в текущем году получил низкие урожаи или полностью потерял урожай из-за неблагоприятных природно – климатических условий и оказался в убытке. Если же расчет субсидий увязывать с урожайностью текущего года, то в выигрышном положении окажутся хозяйства, собравшие высокие урожаи и меньше всех нуждающиеся в прямых государственных субсидиях. При этом ставка прямого платежа по сельскохозяйственным культурам для начинающих товаропроизводителей должна корректироваться в первые пять лет на повышающийся коэффициент. Это вызвано тем, что начинающие товаропроизводители испыты-

вают большие финансовые трудности с приобретением сельскохозяйственной техники, удобрений и других производственных ресурсов. Учитывая большую протяженность территорий возделывания сельскохозяйственных культур и различия в трудоемкости, необходимо разработать дифференцированную шкалу поправочных коэффициентов при определении государственных субсидий.

Представленный подход к начислению субсидий позволит поддерживать как финансовое состояние сельскохозяйственных организаций, так и конкурентоспособность их на внутреннем и мировом рынках. К тому же при данном подходе государственного регулирования сельскохозяйственного производства отпадет необходимость в составлении многих расчетов для получения субсидий (на семена, удобрения и т. п.), тем самым сокращается техническая работа учетно – финансовой службы.

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

С.В. СЛЕПОКУРОВ,

аспирант кафедры финансов и кредита

Сравнительно недавно внимание экономистов обратилось к не получившей до настоящего времени существенного развития в отечественной экономической литературе проблеме формирования механизма антикризисного управления финансами предприятий.

В современной литературе имеется множество определений исходного понятия «механизм», отражающих его системный характер и многозвенную структуру. Так, в словаре Ожегова С.И. «механизм» представлен как система, устройство, определяющее порядок какого –нибудь вида деятельности.

Различают организационные, хозяйственные, экономические, налоговые, финансовые и другие механизмы. Под экономическим механизмом в словаре Азрилияна А.Н. понимается совокупность организационных структур и конкретных форм хозяйствования, методов управления и правовых норм, с помощью которых общество использует экономические законы с учетом складывающейся исторической специфики.

Общепризнано, что составной частью любого экономического механизма выступает финансовый механизм, особенно значимый в рыночных условиях. В связи с несо-

вершенством последних понятие финансовый механизм в России разработано пока недостаточно.

Экономисты Дробозина Л.А., Остапенко В.В., Колчина Н.В., Круш З.А., Шохин Е.И. толкуют финансовый механизм приблизительно также как и Большой экономический словарь: «как совокупность форм и методов, с помощью которых обеспечивается осуществление широкой системы распределительных отношений, образование доходов и накоплений, создание и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств». Однако их мнения различны в выборе объекта и основного метода управления общим финансовым механизмом и его составной частью – финансовым механизмом предприятия (табл. 1).

В частности, Дробозина Л.А. при рассмотрении всего финансового механизма акцентирует внимание на государственной регламентации финансовых отношений, а Остапенко В.В. – на денежных отношениях. Круш З.А. считает объектом финансового управления не только денежные, а все экономические отношения, регулируемые финансовыми методами и рычагами, а Колчина Н.В. – лишь финансы предприятия в целом.

Антикризисное управление финансами предприятий

Таблица 1. Подходы ученых к определению категорий финансовый механизм и финансовый механизм предприятия

Авторы	Источник	Определение категории	Основа определения
ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ			
Азрилиян А.Н	Большой экономический словарь. М.: Фонд «Правовая культура», 1994. с. 499, 447	Финансовый механизм: совокупность форм и методов, с помощью которых обеспечивается осуществление широкой системы распределительных отношений, образование доходов и накоплений, создание и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств.	Объект – распределительные отношения, образование доходов и накоплений, создание и использование централизованных и децентрализованных фондов денежных средств; Метод – не назван.
Дробозина Л.А.	Финансы: Учебник / Под ред. Дробозиной Л.А. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.–с.523	Финансовый механизм: система установленных государством форм, видов и методов организации финансовых отношений.	Объект – финансовые отношения; Методы – установлены государством.
ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ПРЕДПРИЯТИЯ			
Круш З.А., Лущикова Л.В.	Антикризисное управление финансами коммерческих организаций / Воронеж: ВГАУ, 2001. – с.218	Финансовый механизм предприятия: система управления экономическими отношениями предприятия финансовыми методами и финансовыми рычагами.	Объект – экономические отношения предприятия; Методы – финансовые.
Колчина Н.В., Поляк Г.Б. и др.	Финансы организаций: Учебник/Под ред. Н.В.Колчиной. - 3-е изд., – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – с. 18	Финансовый механизм предприятия: совокупность форм и методов управления финансами организации в целях достижения максимальной прибыли.	Объект – финансы предприятий; Метод – совокупность форм и методов.
Балабанов И.Т.	Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 1994.–с.29–33	Финансовый механизм предприятия: система действия финансовых рычагов, выражающаяся в организации и стимулировании использования финансовых ресурсов.	Объект – финансовые ресурсы; Метод – финансовые.
Никитина Н.В.	Финансовый менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. Н.В.Никитиной. – М.: КНОРУС, 2007. – с. 23	а) Финансовый механизм предприятия: система государственных законов и нормативных актов, регулирующих финансовые потоки предприятия, образование и использование фондов финансовых ресурсов и других денежных фондов, обеспечивающих активную хозяйственную деятельность компании; б) финансовый механизм предприятия: инструмент воздействия финансов на хозяйственный процесс, под которым понимается совокупность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности хозяйствующего субъекта; в) финансовый механизм предприятия: совокупность форм и методов воздействия на субъекты и объекты финансового управления для достижения намеченных стратегических целей.	а) Объект – финансовые потоки предприятия, образование и использование фондов финансовых ресурсов и других денежных фондов; Метод – государственное правовое регулирование. б) Объект - хозяйственный процесс (производственная, инвестиционная и финансовая деятельность); Метод - не назван. в) Объект – не назван; Метод – совокупность форм и методов.
Шохин Е.И.	Финансовый менеджмент: Уч. пособие / Под ред. Е.И.Шохина–М.: ФБК-ПРЕСС, 2003.– с. 28	Финансовый механизм предприятия: совокупность форм и методов воздействия на субъекты и объекты финансового управления для достижения намеченных стратегических целей.	Объект – не назван; Метод – совокупность форм и методов.
Волкова О.И.	Экономика предприятия: Учебник / Под ред. О.И. Волковой. – 2-е изд., – М.: ИНФРА-М, 2000.– с.114-117	Финансовый механизм предприятия: система финансовых рычагов воздействия на организацию, планирование и стимулирование, использование финансовых ресурсов.	Объект – финансовые ресурсы; Методы – финансовые.
Остапенко В.В.	Финансы предприятия: уч. пособие / В.В.Остапенко. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во Омега – Л, 2006. – с.26	Финансовый механизм предприятия: система форм, способов и методов управления денежными отношениями между субъектами.	Объект – денежные отношения между субъектами; Методы – система форм, способов и методов.

Шохин Е.И. вообще не конкретизирует объект и метод финансового управления, а лишь упоминает о них как об элементах двухстороннего взаимодействия, а Никитина Н.В. дает сразу несколько толкований категории «финансовый механизм предприятия», которые в той или иной степени схожи с названными определениями.

Судя по вышеприведенным дефинициям, под финансовым механизмом предприятия целесообразно понимать взаимосвязанную и взаимообусловленную систему финансовых методов, рычагов и инструментов управления экономическими распределительными отношениями хозяйствующего субъекта. В данном определении в отличие от указанных в табл. 1, четко называется объект управления – экономические распределительные отношения (которые, в свою очередь, воздействуют на все другие экономические отношения предприятия) и методы – финансовые, с соответствующим набором приемов, рычагов и инструментов.

Цели использования финансового механизма предприятия определяются характером его финансовых отношений на соответствующей стадии жизненного цикла: а) недопущением кризиса; б) выходом из кризиса; в) поддержкой устойчивого финансового состояния и г) обеспечением финансового роста.

Первые две цели достигаются в процессе антикризисного управления финансами предприятий (АКУФП) с помощью специфического механизма АКУФП.

В настоящее время авторами трудов по антикризисному управле-

нию, такими как Анохин В.С., Балдин К.В., Басовский Л.Е., Жарковская Е.П. и Бродский Б.Е., Ендовицкий Д.А. и Щербаков М.В., Орехов В.И., Никитина Н.В., Гапоненко Н.П., Станиславчик Е.Н., Шохин Е.И. и др., экономическое содержание механизма АКУФП не раскрывается. Объектом их исследования является общий механизм антикризисного управления предприятием. В тоже время разработка и понимание термина «механизм АКУФП» необходима, прежде всего, для квалифицированного и эффективного применения АКУФП. Его неточное определение, неполнота, нечеткость или двусмысленность приведут к размыванию границ между антикризисным и традиционным финансовым менеджментом. Такие ученые-экономисты как Градов А.П., Кузин Б.И., Бланк И.А., Гончаров А.И., Круш З.А., Лущикова Л.В., Карасева И.М., Ревякина М.А., Коротков Э.М., Федорова Г.В., Попов Р.А. этому вопросу придают серьезное значение, хотя подходы к описанию экономического содержания механизма АКУФП системно оформили пока лишь Круш З.А., Бланк И.А.

Недостатками определения механизма АКУФП представленного Бланком И.А. как совокупность основных элементов воздействия на процесс разработки и реализации управленческих решений по финансовому оздоровлению предприятия, на наш взгляд, являются: а) игнорирование превентивной функции механизма АКУФП и конкретных элементов воздействия на процессе АКУФП; б) смещение разработки и реализации решений по финансово-

му оздоровлению в область общей управленческой деятельности, а не АКУФП; в) необоснованное ограничение объекта управления лишь процессом разработки и реализации управленческих решений по финансовому оздоровлению вместо санации всех финансовых отношений предприятия, имеющих кризисный характер.

Экономисты Круш З.А. и Лущикова Л.В. в определении механизма АКУФП как «системы управления финансовыми отношениями предприятия с целью предотвращения или выхода из кризиса и минимизации его негативных последствий» не называют основные элементы системы управления финансовыми отношениями и говорят о кризисе без упоминания его специфики.

Несмотря на отсутствие общепринятого толкования механизма АКУФП экономическая литература описывает его отдельные фрагменты. Известно, что механизм АКУФП реализует свои цели и задачи путем осуществления общих и специфических функций. Опираясь на взгляды Бланка И.А. и Круш З.А. можно выделить, свойственные финансовому механизму любого, даже финансово устойчивого предприятия функции (общие): а) формирование эффективных информационных систем для управления финансами; б) осуществление анализа финансового состояния; в) планирование финансовой деятельности; г) разработка действенной системы стимулирования и эффективного контроля за реализацией финансовых решений.

Специфическими функциями механизма АКУФП, по мнению Бланка И.А., выступают следующие: а) диагностика финансового состояния предприятия; б) разработка финансовой политики оздоровления предприятия; в) разработка механизмов восстановления финансовой устойчивости и обеспечения устойчивого финансового развития. По мнению Круш З.А., чье мнение мы разделяем, разработка механизма восстановления финансовой устойчивости включена в состав специфических функций необоснованно, поскольку и диагностика и разработка финансовой политики уже являются его составными частями. Вместо этого целесообразно считать специфической функцией механизма АКУФП разработку методов, рычагов и инструментов восстановления финансовой устойчивости предприятия; г) составление плана финансового оздоровления несостоятельного предприятия и его реализация; д) анализ достижения целей АКУФП по установленным критериям.

Проблемным вопросом механизма АКУФП (как впрочем и общего финансового механизма управления предприятием) является состав звеньев, образующих его структуру (табл. 2). Большинство ученых, таких как Балдин К.В., Шохин Е.И., Карасева И.М. и Ревякина М.А., Коротков Э.М., Федорова Г.В., Дробозина Л.А., Остапенко В.В., Колчина Н.В., Балабанов И.Т. в структуру финансового механизма включают лишь пять взаимосвязанных элементов: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение, ис-

Антикризисное управление финансами предприятий

ключая при этом финансовые отношения. Такой же структуры придерживается и Бланк И.А., описывая структуру механизма антикризисного финансового управления предприятием. На наш взгляд, структуру финансового механизма, в том числе и механизма АКУФП, целесообразно дополнить финансовыми отноше-

ями предприятия (подход Балабанова И.Т, Круш З.А. и Луциковой Л.В., Родионовой В.М., Романовского М.В.), так как через финансовые отношения можно управлять и другими экономическими отношениями, выступающими в этом случае одновременно объектом и специфическим инструментом управления.

Таблица 2. Структура механизма антикризисного управления финансами предприятия

Звенья механизма АКУФП	Примечание
1. Финансовые отношения (акцент на их кризисный характер)	Финансовые отношения как объект антикризисного управления финансами предприятия и одновременно как инструмент управления производственно-коммерческими отношениями предприятия.
2. Финансовые методы антикризисного управления финансами предприятия	а) Общие методы (авансирование, финансирование, планирование и прогнозирование и др.); б) Специфические методы (диагностика банкротства, субсидирование процентов за кредит, реструктуризация долгов, фин. оздоровление и др.).
3. Финансовые инструменты антикризисного управления финансами предприятия	а) Общие финансовые инструменты, используемые практически во всех финансовых методах (доход, штрафы, финансовые санкции и т.д.); б) Специфические финансовые инструменты, используемые только в методах АКУФП (модели прогнозирования банкротства, кризисное поле, индикаторы кризисного развития и т.д.).
4. Правовое обеспечение антикризисного управления финансами предприятия	а) Общие положения: Конституция РФ, Кодексы РФ, законы, указы Президента РФ, постановления Правительства РФ и т.д.; б) Специфические положения: ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», ФЗ «О финансовом оздоровлении с/х товаропроизводителей» и т.д.
5. Нормативное обеспечение антикризисного управления финансами предприятия	а) Общие: Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций, инструкции, методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия, приказы, нормативы и т.д. б) Специфические: распоряжение ФСФО «О введении мониторинга финансового состояния организаций и учета их платежеспособности», «О методических положениях по оценке финансового состояния предприятий и установлению неудовлетворительной структуры баланса».
6. Информационное обеспечение антикризисного управления финансами предприятия	Экономическая, коммерческая, финансовая и другая информация формируется как в самой организации (внутренняя), так и за ее пределами (внешняя информация). а) Общая информация: цены, темпы инфляции, процентные ставки, виды налогов и т.д.; б) Специфическая информация: рыночная стоимость предприятия – должника и его активов, результаты аудиторской проверки несостоятельного предприятия, размер задолженности налоговым органам, реестр кредиторов, план финансового оздоровления и т.д.

Механизм АКУФП приходит в движение благодаря воздействию на кризисный характер *финансовых отношений* предприятия антикризисных *финансовых методов и инструментов*, что предполагает: а) недопущение появления финансового кризиса, выход из него и обеспечение финансового равновесия предприятия через управление движением его финансовых и денежных ресурсов; б) своевременное диагностирование изменения финансового состояния предприятия по набору *финансовых методов, рычагов и инструментов*; в) фиксацию положительных изменений *финансовых показателей*; г) принятие финансовых решений на основе *информационного обеспечения* и в точном соответствии с действующими нормами российского законодательства (*нормативно – правовое обеспечение*).

На основе вышеприведенных суждений нами сформулировано следующее определение: механизм АКУФП – это совокупность антикризисных методов, рычагов и инструментов управления финансовыми отношениями предприятия с це-

лью предотвращения, преодоления и минимизации негативных последствий финансового кризиса.

В данном определении, в отличие от трактовки, предложенной Бланком И.А., во-первых, внимание акцентируется на специфичности методов финансового механизма АКУФП в условиях кризисного развития предприятия, во-вторых, в качестве объекта управления выступает вся совокупность основных звеньев финансовых отношений предприятия в чрезвычайных условиях необходимости недопущения, преодоления и ликвидации кризисных явлений, в-третьих, разработка и реализация решений по финансовому оздоровлению лежит в области антикризисного финансового менеджмента, в-четвертых, определяются цели формирования и использования механизма АКУФП. Это позволит более эффективно разработать и осуществить мероприятия по переходу конкретного предприятия на более успешный этап его жизненного цикла, а в перспективе – способствовать росту отечественной экономики.

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

З.А. КРУШ,

профессор кафедры финансов и кредита,

Ю.В. ТКАЧЕВА,

ассистент кафедры финансов и кредита

Мировой финансовый кризис еще раз подчеркнул несовершенство существующего в настоящее время института несостоятельности: часто под конкурсное производство попадают вполне благополучные предприятия, а хронически не эффективные получают внешнюю поддержку для финансового оздоровления, которое приводит лишь к временному разрешению имеющихся проблем. Пытаясь воздействовать на этот процесс, законодатели стремятся ускорить процедуры банкротства: сократить сроки и исключить некоторые из них. Учитывая особенности деятельности сельскохозяйственных предприятий, попробуем разобраться в преимуществах и недостатках такого решения.

Прежде всего следует понимать, что категории «несостоятельность» и «банкротство» не тождественны. Вместе с тем, большинство экономистов в качестве основы определения несостоятельности используют именно правовое содержание понятия, без разработки экономической составляющей. Так, в соответствии со ст.2 ФЗ от 26 октября 2002 г. № 127- "О несостоятельности (банкротстве)": «Несостоятельность (банкротство) - это признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по

денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей». Из этого делается вывод, что при задержке платежей кредиторам превышающим сумму 100 тысяч рублей более трех месяцев следует рассматривать угрозу банкротства предприятий. В противовес им другие ученые характеризуют несостоятельность как результат деятельности предприятия, а банкротство - как законодательное регулирование экономических отношений неблагополучных предприятий. Согласно статистическим данным в сельском хозяйстве практически не существует организаций, которые бы при полном соблюдении принципов коммерческого расчета не подпадали под критерии банкротства.

На наш взгляд, банкротство – это не определенное критическое состояние предприятия, а комплексная система мер воздействия на механизм его функционирования. Прежде всего, банкротство является экономико – правовой категорией, отражающей интересы общества по защите требований кредиторов и стимулированию ответственности учредителей за деятельность хозяйствующего субъекта. Другое понятие - финансовая несостоятельность, отражает объективный результат действия экономических законов в сфе-

ре денежных отношений на уровне предприятий. Она, на наш взгляд, имеет двойственную природу: в статике – это особо неблагоприятное финансовое состояние, угрожающее возникновением и ростом неплатежей, а в динамике – процесс, направленный к банкротству и, как крайнее мере, – ликвидации существующей коммерческой структуры.

В основе несостоятельности находится разбалансированность экономических потоков субъекта, содержание которых несколько отличается от денежных и финансовых, но также имеет стоимостную оценку. В их составе можно выделить: входящие и выходящие; а также основные, дополнительные и случайные. Основные – построены на производственно-коммерческой деятельности и отличаются регулярностью, дополнительные – создают для неё условия, а случайные не имеют возобновляемого характера, но оказывают регулирующее воздействие. Их статическим срезом является отчетность предприятия, которая формирует через систему показателей представление о состоянии предприятия. В сельском хозяйстве основные входящие экономические потоки существенно ограничены, а дополнительные и случайные не сформированы и не обладают необходимым объемом. Постоянные изменения среды деятельности хозяйствующего субъекта приводит к тому, что их состав, качество и структура не отличаются устойчивостью, а преобладание исходящих потоков ведет к финансовым затруднениям и неплатежеспособности, которые являются исходной точкой банкротства.

Придерживаясь данной позиции, полагаем возможным характеризовать развитие несостоятельности как нежелательный процесс, сопровождающийся ухудшением финансового состояния и подлежащий внешнему и внутреннему воздействию. Следуя типичным представлениям, но выделив специфику исследуемого объекта, систему управления несостоятельностью предприятий можно представить в следующем виде (рис.1).

Юридическое признание факта финансовой несостоятельности предполагает приложение инструментов банкротства, что влечет полное или частичное ограничение самостоятельности организации в соответствии правовыми актами и судебными решениями в целях обеспечения интересов кредиторов.

Некоторые исследователи считают, что общего оздоровления экономики можно достичь в случае ликвидации финансово несостоятельных субъектов. Но при таком подходе необходимо оценивать и негативные последствия, устранение которых снижает экономическую эффективность указанных мероприятий, особенно в отношении сельского хозяйства. Процесс банкротства не ограничивается лишь этой процедурой и большего эффекта можно достичь при восстановлении нормального функционирования коммерческой структуры предприятия. Вместе с тем, даже внешнее управление и финансовое оздоровление в рамках судебного разбирательства приводит к значительным издержкам, что делает угрозу банкротства одним из критериев эффективности и целесообраз-

Антикризисное управление финансами предприятий

ности проводимых мероприятий, но не позволяет рассматривать его как полноценный и самостоятельный ин-

струмент воздействия на несостоятельное формирование.

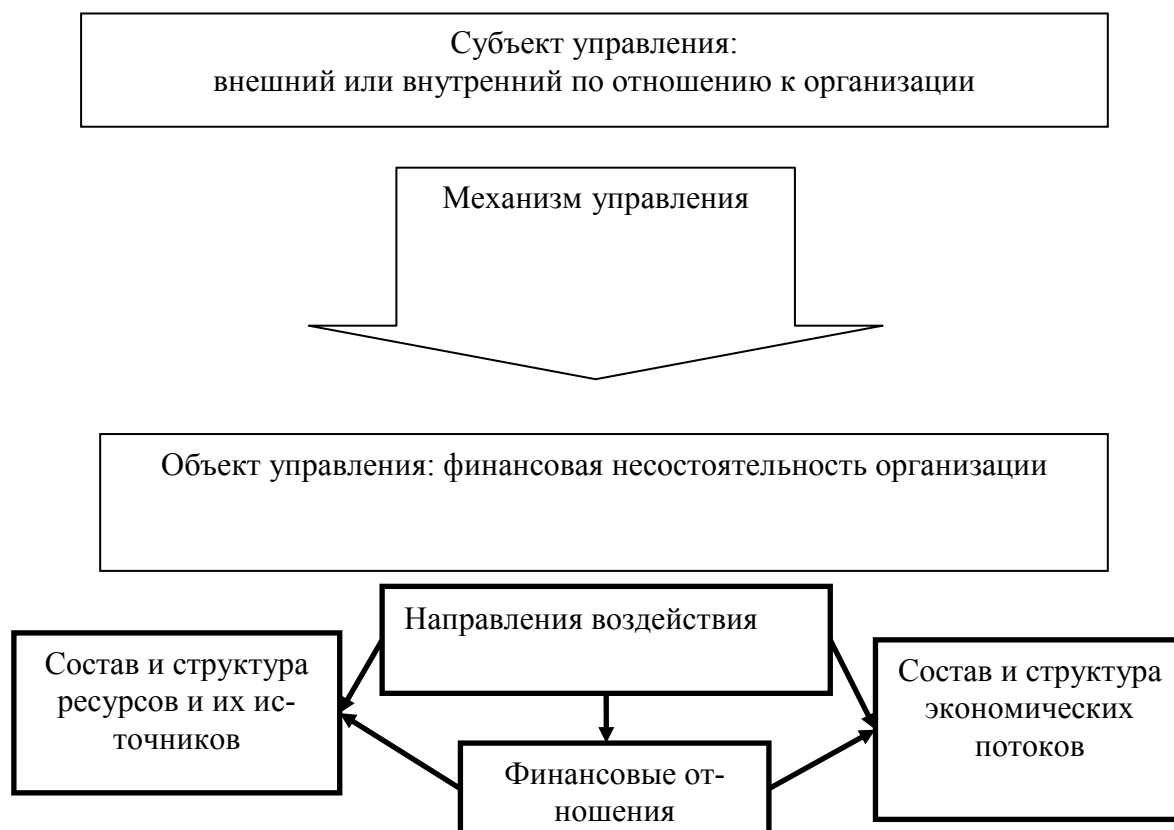


Рис. 1. Система управления финансовой несостоятельностью организации

Таким инструментом является финансовое оздоровление несостоятельного предприятия. Исследования показали, что финансовое оздоровление можно рассматривать с нескольких позиций: как часть системы банкротства регулируемой законодательством и судом; как самостоятельный элемент, в рамках правовых актов различной иерархии и как компонент менеджмента предприятия. Его определение не является однозначным: с точки зрения законодательства финансовое оздоровление должно обеспечить восстановление платежеспособности, но его рассмотрение в рамках менеджмента позволяет реализовать более обширный и эффективный комплекс мер..

Такое понимание финансового оздоровления позволяет действовать не только в для разрешения неплатежеспособности, но и использовать его как средство восстановления «здоровья» предприятия, позволяющее на основе долгосрочных программ (планов) финансового оздоровления обеспечить платежеспособность и финансовое равновесие между доходами и расходами, выявить и быстро использовать уже имеющиеся резервы и по возможности самостоятельно выйти из кризисной ситуации. И финансовое оздоровление, и банкротство подразумевают применение совокупности методов диагностического анализа и оценку его результатов, но предотвращение и преодоление

финансовой несостоятельности требует её качественной диагностики.

На наш взгляд, диагностика финансовой несостоятельности – это логико-индикативная система, направленная на выявление показателей финансовой несостоятельности конкретного хозяйствующего субъекта, основанная на методах экономического анализа и прогнозирования, позволяющая оценить вероятность банкротства и результативность финансового оздоровления. Это, с одной стороны, – определение системы признаков нарушения финансового состояния предприятия, изучение которой позволяет оценить возможность нормального функционирования конкретного хозяйствующего субъекта, преодолеть финансовую несостоятельность и предотвратить угрозу банкротства, а с дру-

гой – возможность оценки достоверности текущего финансового учета и отчетности, база для выдвижения гипотез о закономерностях и возможном неустойчивом финансовом состоянии. Она позволяет выявлять причинно-следственные связи в нарушениях механизма хозяйствования, а затем переходить к построению прогнозной модели функционирования и развития финансов предприятия, осуществляя при этом предупреждение его банкротства.

Такая позиция позволяет нам концептуально объединить двойственность указанных категорий, без потери особенностей их функциональных составляющих и сформировать замкнутый механизм управления финансовой несостоятельностью предприятий (рис.2).

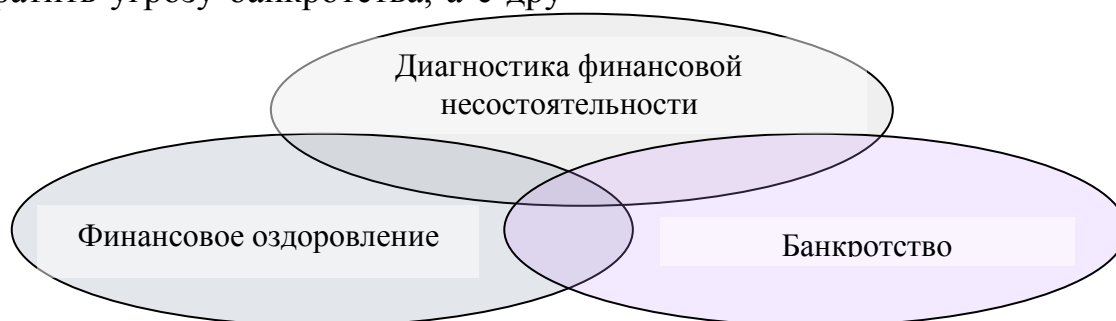


Рис. 2. Механизм управления финансовой несостоятельностью

Таким образом, решение проблем несостоятельности предприятий и оздоровления экономики должно производиться на основании диагностики, что не исключает возбуждение дела о банкротстве, но позволяет реализовать его более рационально, а также подразумевает повышение эффективности общего менеджмента агроформирований. Диагностика финансовой несостоя-

тельности выступает исходным этапом любого воздействия на предприятие. Такой подход позволяет минимизировать ошибки и неоправданность применения инструментов воздействия на сельскохозяйственные предприятия даже в условиях кризиса.

Проблемы организации финансов

К ВОПРОСУ ОБ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕРАХ В АПК

К.С. ТЕРНОВЫХ,
заведующий кафедрой бухгалтерского учета и аудита
Д.В. ЧЕРНОВ,
студент

После десяти лет непрерывного экономического роста и повышения благосостояния людей Россия столкнулась с серьезнейшими экономическими вызовами. Глобальный экономический кризис приводит во всех странах мира к падению производства, росту безработицы, снижению доходов населения.

У воздействия глобального экономического кризиса на Россию есть свои особенности, связанные с накопленными деформациями структуры экономики, недостаточной развитостью ряда рыночных институтов, включая финансовую систему.

Основная проблема российской экономики - до сих пор очень высокая зависимость от экспорта природных ресурсов. В последние годы государство сделало многое в плане развития отраслей перерабатывающей промышленности, услуг, транспорта, но ключевую роль в экономике все еще играют нефтегазовый экспорт, экспорт иного сырья, металлов. В результате кризиса практически на все товары российского сырьевого экспорта снизились не только цены, но и спрос.

Вторая проблема - недостаточная конкурентоспособность несырьевых секторов экономики. Когда начались проблемы в сырьевых сек-

торах, не нашлось отраслей, способных «поддержать» экономику. Более того, проблемы от сырьевых отраслей начали распространяться на смежные.

Результат - значительное падение промышленного производства, рост числа безработных, снижение заработных плат и ряд других негативных последствий. Особенно это заметно в тех городах и регионах, в которых находятся крупные сырьевые предприятия, и которые в условиях постоянного роста цен на сырье были весьма обеспеченными.

Третья проблема - недостаточная развитость финансового сектора, банков. Многие российские предприятия, особенно быстро развивавшиеся в последние годы, выходявшие на внешние рынки, не могли рассчитывать на финансирование внутри страны. Кредиты российской банковской системы были дороже, сроки кредитования - меньше. Компании вынуждены были занимать за рубежом. В кризис зарубежные рынки капитала стали для предприятий недоступными.

Национальная экономика в последние годы развивалась во многом за счет внешних источников, прежде всего высоких цен на сырье, «дешевых» кредитов иностранных банков.

Проблемы организации финансов

Поэтому России для выхода из кризиса и обеспечения долгосрочного устойчивого развития необходимо найти внутренние источники роста.

На современном этапе правительство в первоочередном порядке будет заниматься и проблемами агропромышленного комплекса. Несмотря на финансовый кризис, сельское хозяйство сегодня не только способно накормить Россию, но и стать одним из локомотивов, способных “потянуть” вверх всю экономику страны. Россия обладает поистине уникальным аграрным потенциалом. И он позволяет не только полностью обеспечить собственные нужды, но и заявить о себе как крупном игроке на мировом продовольственном рынке. Уже сегодня государством приняты эффективные меры поддержки сельского хозяйства, основными из которых являются:

- субсидирование процентной ставки по отдельным видам инвестиционных кредитов, привлекаемых в 2008-2009 гг организациями и предприятиями агропромышленного комплекса, в размере 100% ставки рефинансирования Банка России;

- субсидии на возмещение части затрат в размере 80% от ставки рефинансирования Банка России по кредитам, полученным в российских кредитных организациях предприятиями АПК;

- внесение изменений в Меморандум о финансовой политике Внешэкономбанка (Банка развития), предусматривающих возможность кредитования крупных проектов в АПК;

- уставной капитал “Россельхозбанка” был увеличен дважды – на 30 млрд. и 45 млрд. соответственно;

- уставной капитал “Росагролизинга” пополнен на 25 млрд. рублей. Новые условия лизинга отменяют предоплату.

- субсидирование процентных ставок по отдельным видам инвестиционных и краткосрочных кредитов, привлекаемых организациями рыбохозяйственного комплекса на модернизацию и техническое перевооружение рыбопромыслового флота, а также на материально-технического снабжения и снаряжения;

- расширение ломбардного списка Банка России за счет включения облигаций организаций АПК;

- обеспечение вхождения предприятий АПК в перечень рекомендуемых отраслей для рефинансирования коммерческими банками под залог кредитных договоров, а также по снижению к уровню риска по кредитам, выдаваемых под залог продукции;

- разработка и практическое применение механизмов, направленных на финансовое обеспечение реализации мероприятий Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы;

- поддержка проектов автомобилестроения и сельскохозяйственного машиностроения;

- повышение внеквотных ставок и сокращение тарифных квот на импорт птицы и свинины. Существенно

повышаются тарифы на внеквотные поставки мяса;

- выделение для компенсации затрат на приобретение нефтепродуктов, кормов, удобрений в общей сложности было на 28 млрд. рублей;

- меры по обеспечению приоритета закупок продукции у отечественных сельхозпроизводителей.

Единственно реальным условием выхода российской экономики в целом и агропромышленного комплекса в частности из создавшейся ситуации является переход на инновационную модель развития. Крайне важно перейти к реальной интеграции сельскохозяйственной науки и образования. Ныне накоплен достаточный опыт по организации подобных формирований, однако широкого распространения он не получил. Дело здесь не только в нежелании и пассивности НИИ и вузов, но и в их экономических возможностях для такой интеграции.

В развитии науки необходимо расширение использования экономико-математических методов и моделирования в исследованиях. Особое внимание следует уделить совершенствованию управления агропромышленным производством. Сегодня, когда сельскохозяйственное производство переходит фактически на внедрение инноваций, на селе все острее ощущается дефицит образованных и энергичных людей, способных рабо-

тать в новой экономической реальности. В аграрный сектор должны прийти профессиональные менеджеры, в совершенстве владеющие не только технологией земледелия или животноводства, но и готовые уверенно ориентироваться в бизнес-процессах.

Нужны современные, рыночные механизмы реагирования на колебания конъюнктуры по основным видам сельхозпродукции. Для этого требуется внедрение системы постоянного мониторинга. Если цены выходят за установленные границы, то должны автоматически включаться соответствующие механизмы, прежде всего рыночные – закупочные и товарные интервенции, таможенно-тарифное регулирование. Весь этот набор инструментов применяется, но несистемно и зачастую с большим опозданием.

И, наконец, для устойчивого развития АПК и продовольственного рынка не обойтись без формирования эффективной торговой политики, которая позволит значительно снизить издержки на пути товара от производителей к потребителям. Сегодня совершенно очевидно: как бы ни складывалась ситуация в российской экономике, агропромышленный комплекс имеет реальные преимущества и должен стать локомотивом роста для экономики страны.

ОСОБЕННОСТИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ.

А.В. АГИБАЛОВ,
заведующий кафедрой финансов и кредита,
Д.С. КЛЕЙМЕНОВ,
ассистент кафедры финансов и кредита

В соответствии с законодательством РФ на каждое муниципальное образование возлагается перечень вопросов местного значения, которые они решают самостоятельно. Поэтому возникает необходимость обеспечения соответствующих органов власти необходимыми финансовыми ресурсами для выполнения ими возложенных на них функций.

Особенно важной становится эффективность механизма бюджетного регулирования. Он представлен вертикальным и горизонтальным бюджетным выравниванием. Основой вертикального бюджетного выравнивания является законодательное закрепление за каждым бюджетным уровнем финансирования конкретных сфер деятельности, соответствующих разграничению предметов ведения и полномочий между федеральным центром, регионами и местными органами власти. Его целью заключается в обеспечение финансовой базы для реализации бюджетных полномочий различных уровней власти.

Основной задачей горизонтального бюджетного выравнивания является обеспечение единого стандартного уровня потребления государственных услуг жителями различных территорий страны посредством применения единых формали-

зованных методов распределения финансовой помощи нижестоящим бюджетам.

На наш взгляд вертикальное бюджетное выравнивание является основополагающим в системе бюджетного регулирования, так как именно оно создает условия для выполнения таких принципов бюджетной системы как принципа самостоятельности, сбалансированности и равенства. В связи с этим возникает необходимость анализа его эффективности.

Несмотря на значительное количество теоретических разработок в области бюджетной системы РФ, проблема определения качества межбюджетного регулирования не решена. В разработках отечественных ученых не существует единой методики, позволяющей в полном объеме оценить её эффективность.

На примере показателей бюджетов 31 муниципального района и 3 городских округов Воронежской области мы провели анализ эффективности существующего механизма вертикального бюджетного выравнивания. Для этого были сгруппированы бюджеты муниципалитетов за 2007 год по величине доходов в 3 группы. В первую вошли бюджеты с величиной доходной статьи до 300 млн. руб. – 21 бюджет, во вторую от 300 до 600 млн. руб. – 10

Проблемы организации финансов

бюджетов, в третью – свыше 600 млн.руб – 3 бюджета.

Таблица1. Группировка муниципальных районов и городских округов по величине доходной части в 2007 году.

Группа	Муниципальные образования	Величина доходов, млн. руб.	в том числе величина межбюджетных трансфертов млн. руб.	Доходы местного бюджета млн.руб.	Расходы бюджета млн.руб)	Профицит (+),дефицит (-), млн. руб.	Плщадь территории,тыс. кв. км.	Население, тыс. чел.
1 группа величина доходов до 300 млн. руб.	Репьевский район	141	112	29	133	8	0,934	16,5
	Петропавловский район	142	107	35	136	6	1,6	21,8
	Воробьевский район	152	115	37	146	6	1,236	19,1
	Каменский район	155	119	36	149	6	1	20,8
	Нижнедевицкий район	166	134	32	163	3	1,2	22,1
	Ольховатский район	174	109	65	174	0	1,045	24,8
	Каширский район	184	130	54	192	-8	1,1	26,4
	Поворинский район	187	109	78	187	0	1,07	34,3
	Верхнемамонский район	194	146	48	199	-5	1,34	22,48
	Терновский район	214	171	43	196	18	1,4	23,4
	Верхнехавский район	226	188	38	206	20	1,255	24,6
	Хохольский район	226	156	70	213	13	1,451	31
	Подгоренский район	228	155	73	202	26	1,58	27,4
	Грибановский район	257	182	75	251	6	2,1	35,7
	Богучарский район	270	182	88	265	5	2,2	38,6
	Панинский район	277	207	70	216	61	1,4	29,2
	Рамонский район	282	177	105	264	18	1,28	29
	Новохоперский район	294	197	97	282	12	2,3	40,2
	Таловский район	297	202	95	294	3	1,9	43,9
	Кантемировский район	299	213	86	290	9	2,348	40
	Бутурлиновский район	299	171	128	291	8	1,8	49,5
2 группа величина доходов от 300 млн. руб. до 600 млн.руб.	Эртильский район	320	249	71	274	46	1,5	28,2
	Нововоронежский городской округ	344	58	286	308	36	0,04613	35,2
	Семилукский район	360	198	162	352	8	1,582	62,8
	Бобровский район	360	248	112	342	18	2,24	50,3
	Калачеевский район	368	216	152	360	8	2,1	57,5
	Аннинский район	363	219	144	349	14	2,1	47,9
	Острогожский район	394	241	153	331	63	1,725	58,3
	Новоусманский район	413	293	120	435	-22	1,246	64,3
	Борисоглебский городской округ	434	185	249	448	-14	1,37	76,2
	Павловский район	448	246	202	435	13	1,9	57,5
3 группа величина доходов свыше 600 млн. руб	Россошанский район	708	184	524	741	-33	2,4	92,7
	Лискинский район	1146	232	914	1143	3	2,032	101,3
	Воронежский городской округ	8591	2162	6429	8276	315	0,5	840

Среднее значение доходов бюджетов первой группы составило – 222 млн. руб., второй – 380 млн.руб., третьей – 3482 млн.руб., интересно что среднее значение трансфертов полученных из вышестоящих бюджетов – 156 млн.руб. или 70% всех доходов муниципальных районов с уровнем доходов до 300 млн.руб. (минимальное значение 57%), 215 млн. руб. или 56 % дохо-

дов муниципальных районов с уровнем доходов от 300 до 600 млн. руб. (минимальное значение 42%), 859 млн. руб. или 24% доходов бюджетов третьей группы. Таким образом, прослеживается закономерность: чем больше собственных доходов, тем меньше доля межбюджетных трансфертов в общей структуре доходов. Следовательно, большая часть трансфертов направлена на поддер-

Проблемы организации финансов

жание низкодоходных муниципальных районов, а не на развитие высокодоходных.

Таблица 2. Источники формирования доходной части бюджетов муниципальных образований.

Показатели	1 группа		2 группа		3 группа	
	сумма тыс.руб	в % к итогу	сумма тыс.руб	в % к итогу	сумма тыс.руб	в % к итогу
Налог на прибыль организаций	0	0	0	0	356470	3,12
Налог на доходы физических лиц	571551	12,54	1266764	33,04	3204136	28,06
Налоги на совокупный доход	112401	2,47	156880	4,09	608987,3	5,33
Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности	97104	2,13	141774	3,7	606646	5,31
Единый сельскохозяйственный налог	15053	0,33	15105	0,39	2341	0,02
Налог на имущество организаций	276805	6,07	365131	9,52	1282632	11,23
Налог на имущество физических лиц	16615	0,36	14724	0,38	56626	0,5
Земельный налог	184461	4,05	222132	5,79	680929	5,96
Государственная пошлина	35629	0,78	37862	0,99	95805	0,84
Задолженность и перерасчеты по отмененным налогам, сборам и иным обязательным платежам	5998	0,13	3196	0,08	49445	0,43
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	320069	7,02	182650	4,76	1123646	9,84
Доходы от перечисления части прибыли государственных и муниципальных унитарных предприятий, остающейся после уплаты налогов и обязательных платежей	1954	0,04	7119	0,19	50536	0,44
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1471	0,03	47457,4	1,24	3044	0,03
Платежи при пользовании природными ресурсами	9439	0,21	9556	0,25	32656	0,29
Плата за негативное воздействие на окружающую среду	7237	0,16	7537	0,2	28496	0,25
Средства, получаемые на компенсацию дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых органами власти другого уровня	11711	0,26	11345	0,3	31054	0,27
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	36176	0,79	138321	3,61	325218	2,85
Доходы от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности	6565	0,14	10072	0,26	0	0
Доходы местного бюджета	1272221	27,91	1680665	43,83	8840496	77,42
Безвозмездные поступления	3285699	72,09	2153493	56,17	2578924	22,58
Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	3253001	71,37	2116044	55,19	2508268	21,96
Дотации от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	1216624	26,69	667247	17,4	175795	1,54
Субвенции от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	1415804	31,06	1028726	26,83	1314882	11,51
Средства, получаемые на компенсацию дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых органами власти другого уровня	0	0	0	0	0	0
Субсидии от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	556729	12,21	398709	10,4	1002632	8,78
Прочие безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы Российской Федерации	704	0,02	0	0	0	0
Итого доходов	4557920	100	3834158	100	11419420	100

* Источник сайт Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru и сайт администрации Воронежской области www.govvrn.ru

Федеральным законодательством предусмотрено, что муниципальные бюджеты должны формироваться преимущественно за счет земельного налога и налога на имуще-

ство физических лиц. Для определения роли каждого из них был найден удельный вес каждого вида поступлений в муниципальные бюджеты

Проблемы организации финансов

Воронежской области в разрезе проведенной нами группировки.

Данные таблицы 2 показывают, что наибольшую долю в собственных доходах бюджета всех 3 групп занимает НДСЛ – 12%, 33% и 28% соответственно. Опираясь на мнения экспертов, можно утверждать, что НДСЛ самый стабильный и предсказуемый. Данный налог выступает при межбюджетном регулировании в роли стимулирующего фактора по увеличению доходной базы местных бюджетов.

Общая доля единого налога на вмененный доход и налога на совокупный доход по группам изменяется и соответственно составляет – 4%, 7% и 10%, что свидетельствуют о концентрации малого и среднего бизнеса в наиболее развитых муни-

формирования ресурсов муниципалитета, так как это местный налог. Его доля в структуре доходов бюджетов местного самоуправления не достигает 1%. Доля земельного налога изменяется по группам от 4 %,до 6%. Данное обстоятельство связано с тем, что в более развитых районах и городских округах налоговая база земельного налога значительно больше.

Таким образом, современный механизм вертикального бюджетного выравнивания обеспечил передачу местным органам власти малопроизводительных и трудноадминистрируемых земельного и налога на имущество организаций. Именно они должны стать финансовой основой местного самоуправления по идее заложенной в законе №131-ФЗ. Однако, на наш взгляд очевидно, что данные виды налогов не способны

ципальных районов которых мы относим во вторую и третью группу.

Доля ЕСХН в структуре доходов муниципальных бюджетов незначительна даже для 1 и 2 группы – 0,33% и 0,39% соответственно.

Госпошлина, платежи за пользование природными ресурсами занимают небольшую долю в структуре доходов – около 1% для всех групп. Обращает на себя довольно большой удельный вес неналоговых доходов в дифференциации по группам которой практически нет – 10% для большинства бюджетов муниципальных районов и городских округов.

Налог на имущество физических лиц – один из самых важных налогов для

обеспечить необходимый уровень расходов возлагаемых на местные органы власти. Земельный налог и налог на имущество организаций обеспечивают вместе 5-6% всех поступлений бюджетов.

Резервы увеличения собираемости этих налогов мы видим в улучшении их администрирования. В целях обеспечения полноты сбора налога на имущество физических лиц органам местного самоуправления следует развернуть работу по проведению инвентаризации строений, помещений и сооружений, по оформлению права собственности на новые объекты недвижимости, регулярно уточнять совместно с налоговыми органами налогооблагаемую базу, принимать конкретные меры по ликвидации недоимки.

Для оценки эффективности механизма вертикального бюджетно-

го выравнивания необходимо провести не только количественный анализ показателей бюджетов, но и качественный.

Изучив подходы к оценке эффективности межбюджетного регулирования, мы предлагаем следующую систему показателей.

Таблица 3. Показатели эффективности межбюджетного регулирования.

Наименование показателя	Формула расчета	Экономическая интерпретация показателя
Коэффициент финансовой зависимости	Межбюджетные трансферты/Доходы бюджета	Показывает какая часть доходов бюджета формируется за счет межбюджетных трансфертов
Коэффициент обеспечения расходов доходами	Доходы/Расходы	Показывает на сколько расходные обязательства обеспечены доходами бюджета
Коэффициент развития	Профицит/Расходы	При оптимальных значениях определяет возможный рост доходных источников за счет собственных ресурсов. Превышение нормативов по абсолютному значению может свидетельствовать о неэффективном бюджетном планировании.
Сумма бюджетных средств на душу населения	Доходы бюджета/Количество населения	Показывает сумму средств муниципального района приходящихся на 1 человека.
Коэффициент обеспечения межбюджетными трансфертами расходов бюджета	Межбюджетные трансферты/Расходы бюджета	Показывает часть расходов муниципалитетов финансируемых за счет межбюджетных трансфертов
Доходы бюджета на единицу территории муниципального района	Доходы бюджета/Площадь района	Показывает сумму средств муниципального района приходящихся на 1 человека.

Для оценки эффективности межбюджетного регулирования в Воронежской области мы применили данную систему показателей в разрезе групп муниципальных образований по величине доходов.

Полученный коэффициент финансовой зависимости подтверждает наши выводы о создании системы подчинения величины доходов бюджетов муниципальных районов и городских округов Воронежской области от межбюджетных трансфертов. Значение данного показателя снижается пропорционально росту доходов бюджетов, на наш взгляд данная закономерность существует в связи с тем, что фактически налоговой основой бюджетов муниципалитетов является НДФЛ – следовательно зависимость бюджета муниципальных районов и городских округов от бюджетов других уровней тем меньше, чем больше населения данных муниципальных образований. Об этом же свидетельствует по-

казатель отражающий величину бюджетных поступлений в расчете на одного человека проживающего на данной территории (среднее значение в первой группе – 7666 руб./чел, во второй – 7465 руб./чел, в третьей – 9725 руб./чел.).

Коэффициент обеспечения расходов доходами показывает, что в Воронежской области лишь 5 муниципальных районов которые планируются и исполняются с дефицитом. Однако данный коэффициент необходимо применять вместе с коэффициентом развития, так как значение этого показателя в абсолютном выражении свидетельствует о качестве бюджетного дефицита – в литературе принято считать дефицит в размере до 5-10% от величины расходов считается дефицитом развития. Превышение данного значения нежелательно в абсолютном выражении, так как создает риск отказа от части расходных обязательств бюджета в связи с недостатком средств, или при

Проблемы организации финансов

чрезмерном профиците возникает свидетельствовать о неэффективном нежелательная ситуация она может бюджетном планировании.

Таблица 4. Показатели эффективности вертикального бюджетного выравнивания.

Группы	Муниципальные образования	Коэффициент финансовой независимости	Коэффициент обеспечения расходов доходами	Коэффициент собственности	Коэффициент развития	Сумма бюджетных средств на душу населения, руб/чел	Коэффициент обеспечения межбюджетными трансфертами расходов бюджета	Доходы бюджета на единицу территории муниципального района, тыс/км ²
1 группа величина доходов до 300 млн. руб.	Репьевский район	1,26	1,06	0,21	0,06	8545,45	0,84	151,0
	Петропавловский район	1,33	1,04	0,25	0,04	6513,76	0,79	88,8
	Воробьевский район	1,32	1,04	0,24	0,04	7958,12	0,79	123,0
	Каменский район	1,30	1,04	0,23	0,04	7451,92	0,80	155,0
	Нижнедевицкий район	1,24	1,02	0,19	0,02	7511,31	0,82	138,3
	Ольховатский район	1,60	1,00	0,37	0,00	7016,13	0,63	166,5
	Каширский район	1,42	0,96	0,29	-0,04	6969,70	0,68	167,3
	Поворинский район	1,72	1,00	0,42	0,00	5451,90	0,58	174,8
	Верхнеамонский район	1,33	0,97	0,25	-0,03	8629,89	0,73	144,8
	Терновский район	1,25	1,09	0,20	0,09	9145,30	0,87	152,9
	Верхнехавский район	1,20	1,10	0,17	0,10	9186,99	0,91	180,1
	Хохольский район	1,45	1,06	0,31	0,06	7290,32	0,73	155,8
	Подгоренский район	1,47	1,13	0,32	0,13	8321,17	0,77	144,3
	Грибановский район	1,41	1,02	0,29	0,02	7198,88	0,73	122,4
	Богучарский район	1,48	1,02	0,33	0,02	6994,82	0,69	122,7
	Панинский район	1,34	1,28	0,25	0,28	9486,30	0,96	197,9
	Рамонский район	1,59	1,07	0,37	0,07	9724,14	0,67	220,3
	Новохоперский район	1,49	1,04	0,33	0,04	7313,43	0,70	127,8
2 группа величина доходов от 300 млн. руб. до 600 млн.руб.	Таловский район	1,47	1,01	0,32	0,01	6765,38	0,69	156,3
	Кантемировский район	1,40	1,03	0,29	0,03	7475,00	0,73	127,3
	Бутурлиновский район	1,75	1,03	0,43	0,03	6040,40	0,59	166,1
	Эртильский район	1,29	1,17	0,22	0,17	11347,52	0,91	213,3
	Нововоронежский городской округ	5,93	1,12	0,83	0,12	9772,73	0,19	7457,2
	Семилукский район	1,82	1,02	0,45	0,02	5732,48	0,56	227,6
	Бобровский район	1,45	1,05	0,31	0,05	7157,06	0,73	160,7
	Калачеевский район	1,70	1,02	0,41	0,02	6400,00	0,60	175,2
	Аннинский район	1,66	1,04	0,40	0,04	7578,29	0,63	172,9
3 группа величина доходов свыше 600 млн. руб	Острогожский район	1,63	1,19	0,39	0,19	6758,15	0,73	228,4
	Новоусманский район	1,41	0,95	0,29	-0,05	6423,02	0,67	331,5
	Борисоглебский городской округ	2,35	0,97	0,57	-0,03	5695,54	0,41	316,8
	Павловский район	1,82	1,03	0,45	0,03	7791,30	0,57	235,8
	Россошанский район	3,85	0,96	0,74	-0,04	7637,54	0,25	295,0
	Лискинский район	4,94	1,00	0,80	0,00	11312,93	0,20	564,0
	Воронежский городской округ	3,97	1,04	0,75	0,04	10227,38	0,26	17182,0

Доходы бюджета на единицу территории муниципального района также увеличиваются по группам – среднее значение в 1 группе бюджетов 151 тыс. руб./км², во второй – 951 тыс. руб./км², в третьей- 6013 тыс. руб./км². Однако эта дифференциация не произошла не в связи с различием в площади территорий – ведь среднее значение площади муниципальных районов 3 групп при-

близительно равно 1,5 тыс. км². Таким образом, данный факт свидетельствует о незначительности земельного потенциала территории в формировании доходной части бюджета муниципальных районов и городских округов.

Проведенный нами анализ системы межбюджетного регулирования позволил выявить следующие ее особенности, которые следует учи-

тывать при решении проблем формирования и использования финансовых ресурсов местного самоуправления.

Значительная дифференциация размеров поступлений в бюджеты различных муниципальных образований Воронежской области. Разница между муниципальным образованием с самым высоким уровнем доходов (Городской округ г.Воронеж) и с самым низким (Репьевский муниципальный район) составляет 8450 млн. руб. или в 60 раз больше.

Подавляющее большинство бюджетов муниципальных образований более чем на половину формируются за счет межбюджетных трансфертов.

Благодаря финансовой помощи из вышестоящих бюджетов размеру поступлений муниципальных образований соответствует размер его расходных обязательств, дефицит наблюдается только у 5 муниципальных районов.

Различия в сумме бюджетных средств на душу населения не так сильно выражены как дифференциация

доходов бюджетов, однако они также весьма значительны.

Существующая система вертикального бюджетного выравнивания нарушает принципы сбалансированности и самостоятельности бюджетной системы. Муниципалитеты законодательно не обеспечены достаточными источниками покрытия своих расходных обязательств.

Основой налоговых доходов бюджетов муниципальных районов и городских округов являются отчисления от регионального налога - НДФЛ, а не от земельного налога и налога на имущества физических лиц. Размер доходной части бюджета зависит не от площади муниципалитета, а от численности его населения, и чем больше его плотность тем выше и количество бюджетных ресурсов в расчете на одного жителя.

Проведенные исследования позволяют охарактеризовать указанные особенности вертикального бюджетного выравнивания, как факторы, ослабляющие бюджетную систему не позволяющие государству в полной мере выполнять свои функции.

РАЗВИТИЕ ИНДЕКСНОГО СТРАХОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

А.С. ОРОБИНСКИЙ

ассистент кафедры налогов и права

Ю.Н. ПАРАХИН

кандидат экономических наук

В настоящее время для развития страхования в аграрной сфере весьма актуальной является разработка новых, прогрессивных программ страхования в аграрной сфере. По нашему мнению, такой прогрессивной системой страхования является система страхования, основанная на параметрических составляющих, а именно индексное (параметрическое) страхование.

Под индексным (параметрическим) страхованием следует понимать альтернативную модель страхования, задачей которой является защита дохода (прибыли) сельхозпроизводителя от негативного влияния внешних рисков, когда выплаты осуществляются не на основании оценки индивидуального ущерба, нанесенного объекту страхования (урожаю или доходу), а на основании поведения специально построенного индекса.

На сегодня схемы параметрического страхования успешно применяются как в развитых странах: США, Канада, так и в развивающихся странах: Никарагуа, Марокко, Эфиопия, Мексика, Аргентина, Монголия, Индия и другие. При этом большую поддержку для широкого распространения и развития схем индексного страхования в развивающихся странах оказывает Всемирный Банк.

Введение индексного страхования (основанного на наблюдениях

за изменением индекса вегетации) в определенной степени позволяет решить данную проблему. Принцип определения индекса вегетации основан на способности растения к более активному или менее активному процессу фотосинтеза в разные фазы своего развития в период вегетации в зависимости от степени развития. С помощью спутников ежедекадно посредством инфракрасного излучения сканируют поверхность земли и определяют показатель NDVI (Normalized Difference Vegetation Index), характеризующий отношение коэффициентов отражения лучей инфракрасного излучения вследствие выделения растением хлорофилла, что тесно связано со степенью развитости растений. Поскольку процесс фотосинтеза неодинаков в течение всего вегетационного периода, то определение фазы развития растения и интенсивности его вегетации в данный период позволяет определить показатель VVI (Vegetation Vigor Index) – Индекс интенсивности вегетации (рис. 1).

Таким образом, сопоставляя индексы интенсивности вегетации растения в настоящий период времени со средним значением индексов вегетации за аналогичный период за предыдущие пять лет, можно судить о том, насколько интенсивно развиваются растения в данный конкретный момент времени, а следовательно

Проблемы организации финансов

но, можно с высоким уровнем достоверности прогнозировать будущую урожайность зерновых культур; давать среднюю оценку урожайности зерновых на крупных территориях (например, в рамках районов области) в режиме реального времени;

получать объективную, не зависящую от человеческого фактора и данных государственных органов статистики информацию о состоянии посевов зерновых культур.

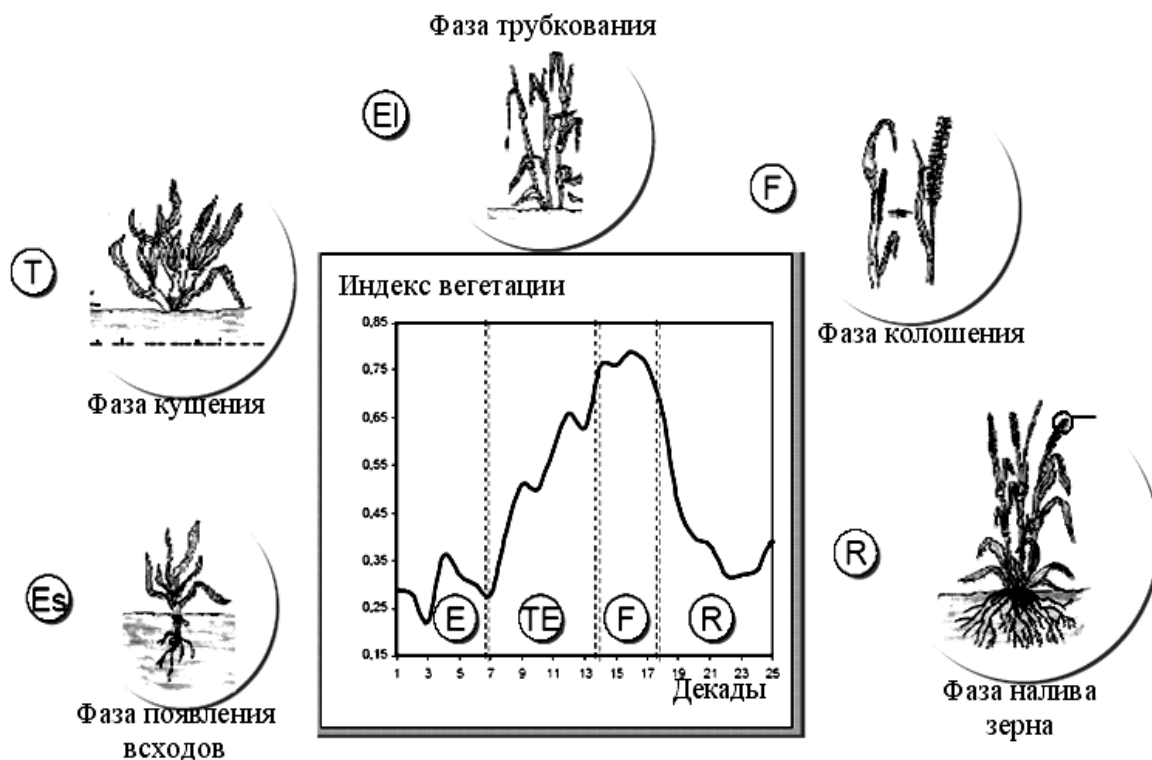


Рис. 1. Определение индекса вегетации зерновых растений в зависимости от фазы его развития

Мы предлагаем следующую структурную схему страхования посевов зерновых культур, основанная на наблюдениях за изменением индекса интенсивности вегетации (рис. 2).

Государство, в лице Министерства сельского хозяйства РФ, заключает контракт на предоставление объективных данных компанией GEOSYS об изменении индекса интенсивности вегетации в разрезе об-

ластей, входящих в государственную программу.

Страхователь, участвующий в программе по страхованию посевов зерновых с государственной поддержкой, основанной на изменении индекса интенсивности вегетации, обращается в аккредитованную министерством сельского хозяйства страховую компанию с целью заключения договора страхования.

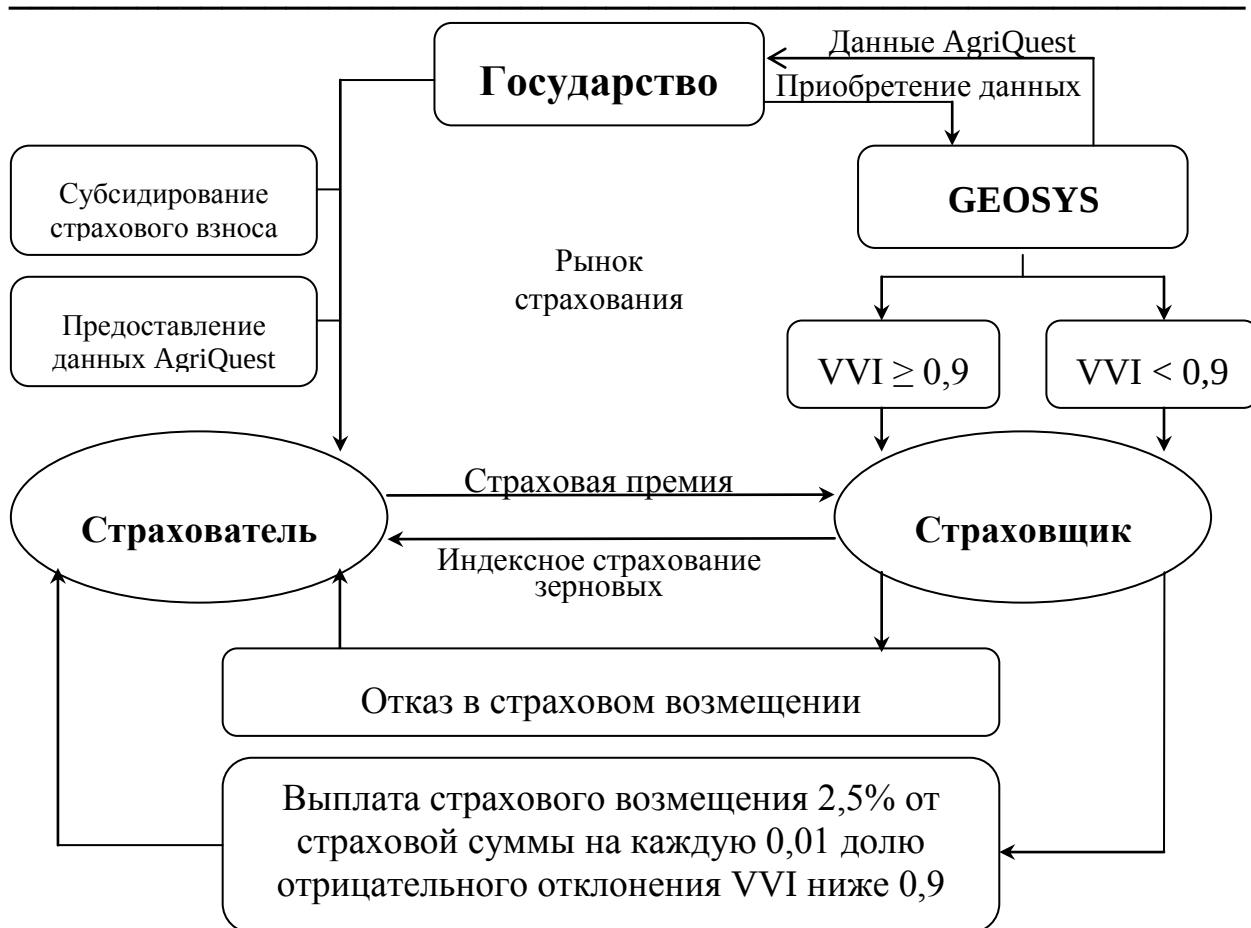


Рис. 2. Схема страхования посевов зерновых культур, основанная на наблюдениях за изменением индекса интенсивности вегетации

Страхователь оплачивает страховщику страховую премию. В качестве элемента государственной поддержки государство возмещает страхователю часть страховой премии в соответствии с «Правилами предоставления в 2009-2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на компенсацию части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений».

Проведенные нами расчеты позволили определить страховой тариф для индексного страхования зерновых культур по Воронежской области (табл. 1).

Так, в Воронежской области расчетная нетто ставка страхового тарифа должна составлять 12,35 и 14,85 процентов соответственно. Основываясь на данных, предоставленных различными страховыми компаниями, средний размер маржи, в соответствии с которым страховая компания могла бы эффективно вести свою деятельность и быть конкурентоспособной на рынке страховых услуг, составляет 20%. Исходя из этого общая ставка страхового тарифа для страхования посевов озимой пшеницы и ячменя с использованием индекса интенсивности вегетации должна составлять 14,8 и 17,8 процентов соответственно.

Проблемы организации финансов

Таблица 1. Расчет нетто ставки страхового тарифа для индексного страхования зерновых сельскохозяйственных культур, Воронежская область

Год	Пшеница озимая				Ячмень			
	<i>Ур</i>	<i>I_{ур}</i>	<i>Оо</i>	<i>СВ</i>	<i>Ур</i>	<i>I_{ур}</i>	<i>Оо</i>	<i>СВ</i>
1992	23,7	0,77	13,00	32,50	22,9	1,16	0,00	0,00
1993	28,1	1,19	0,00	0,00	25,3	1,10	0,00	0,00
1994	17,3	0,62	28,00	70,00	24,8	0,98	0,00	0,00
1995	15,7	0,91	0,00	0,00	9,4	0,38	52,00	100,00
1996	20,2	1,29	0,00	0,00	12,9	1,37	0,00	0,00
1997	24,9	1,23	0,00	0,00	20,5	1,59	0,00	0,00
1998	17,3	0,69	21,00	52,50	12,4	0,60	30,00	75,00
1999	19,9	1,15	0,00	0,00	9,5	0,77	13,00	32,50
2000	20,1	1,01	0,00	0,00	16,9	1,78	0,00	0,00
2001	30,5	1,52	0,00	0,00	21,4	1,27	0,00	0,00
2002	29,2	0,96	0,00	0,00	21,5	1,00	0,00	0,00
2003	22,7	0,78	12,00	30,00	25,1	1,17	0,00	0,00
2004	24,0	1,06	0,00	0,00	18,1	0,72	18,00	45,00
2005	25,2	1,05	0,00	0,00	20	1,10	0,00	0,00
2006	20,1	0,80	10,00	25,00	18,8	0,94	0,00	0,00
2007	24,9	1,24	0,00	0,00	20,1	1,07	0,00	0,00
2008	38,2	1,53	0,00	0,00	33,9	1,69	0,00	0,00
<i>С_{тн}</i>				12,35	<i>С_{тн}</i>			14,85

Ур – средняя урожайность культур, ц/га; *I_{ур}* – индекс урожайности культур; *Оо* – отрицательное отклонение индекса урожайности; *СВ* – доля расчетного страхового возмещения от расчетной страховой суммы, выраженная в процентах; *С_{тн}* – нетто ставка страхового тарифа

В рамках реализации данной методики страхования государство также должно предоставлять страхователю данные о динамике изменения индекса интенсивности вегетации. Если суммарный средний индекс интенсивности вегетации за период выше 0,9 от среднего значения за предыдущие пять лет, страховщик дает страхователю объективный отказ в страховом возмещении вне зависимости от состояния посевов зерновых страхователя. Если среднее значение индекса интенсивности вегетации за период ниже 0,9, то страхователь получает страховое возмещение в размере 2,5% от страховой суммы на каждую 0,01 долю отрица-

тельного отклонения VVI ниже 0,9. Если индекс интенсивности вегетации выразить в процентах, то объем страхового возмещения будет выглядеть следующим образом (рис. 3).

Таким образом, при прохождении порогового значения – 90% от среднего индекса вегетации – сельхозоваропроизводитель будет получать возмещение в размере 2,5% от страховой суммы на каждый процент отрицательного отклонения от порогового значения. Другими словами, при достижении отклонения индекса вегетации более 50% сельхозоваропроизводитель получит полный объем страховой суммы к возмещению.

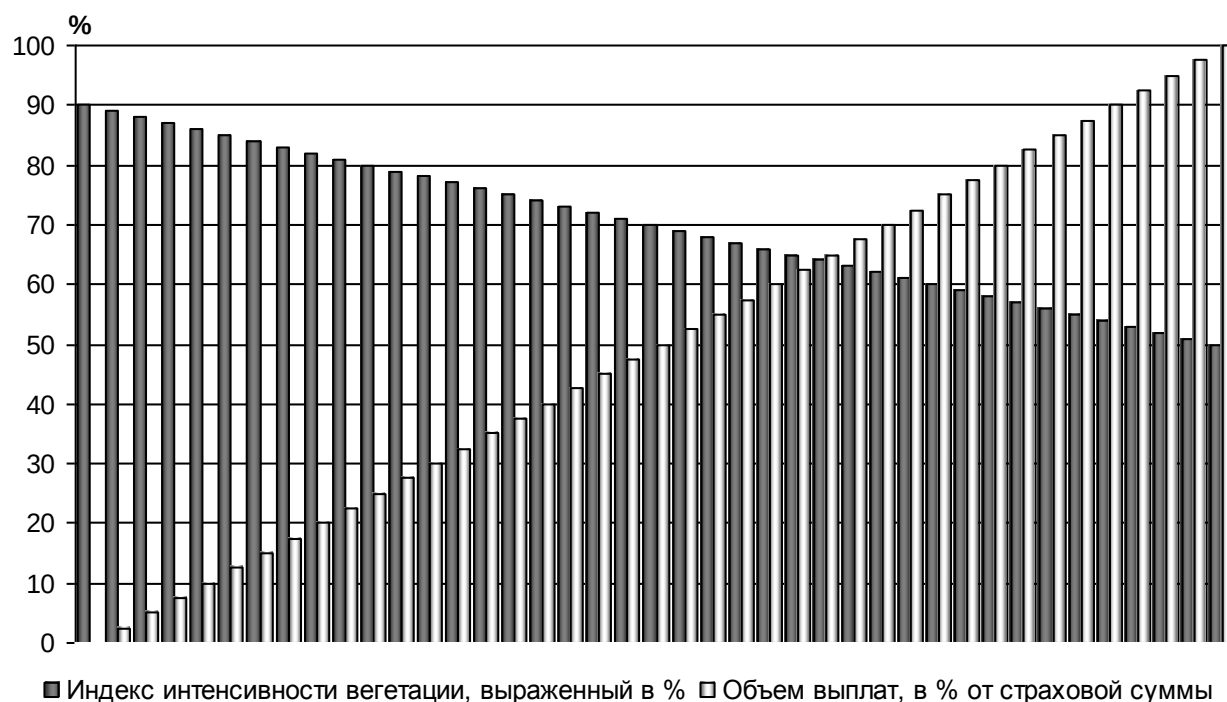


Рис. 3 – Изменение объема выплаты страхового возмещения от изменения индекса интенсивности вегетации культуры

Следует отметить, что данная система не решает конкретных проблем отдельного сельскохозяйственного предприятия – участника страхового процесса, но позволяет застраховать предприятия от массовых банкротств в результате неурожай-

ного года, вызванных засухой или стихийными бедствиями. Также введение данной системы страхования позволит решить ряд проблем, связанных с фактом наступления страхового случая и оценкой потенциального ущерба.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК ЧЕРЕЗ ИЗМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

А.К. КАЗЬМИН,
ассистент кафедры налогов и права
И.И. ДУБОВСКАЯ
аспирант кафедры налогов и права

Произошедший мировой финансово-экономический кризис и существующие диспропорции в экономике страны свидетельствуют о необходимости проведения срочных мероприятий, направленных на повышение платежеспособности и расширения производственной базы всего АПК. В сложившихся условиях на государство ложится особая роль по регулированию экономики. По нашему мнению, одним из эффективных рычагов воздействия может служить налоговая система страны, которая в настоящий момент времени имеет значительные резервы для стимулирования производственного процесса во всех отраслях. Прежде всего особое внимание стоит обратить на подсистему косвенного налогообложения, поскольку ей характерны определенные особенности, которые позволят стимулировать предпринимательскую деятельность в аграрном секторе.

Регулирование АПК России с помощью системы косвенного налогообложения возможно по следующим направлениям.

Во-первых, это изменение режима налогообложения. Предприятия АПК, применяющие специальный режим налогообложения, не бу-

дут уплачивать такие налоги, как НДС, ЕСН, налог на прибыль и налог на имущество, а вместо этого они будут уплачивать единый налог по ставке 6%. Уровень поступления налогов в федеральный бюджет показывает, что основными доходобразующими налогами являются те, которые не уплачиваются предприятиями АПК (табл. 1), при этом большая часть этих предприятий работает на грани нулевой рентабельности, а зачастую являются убыточными. Как показали исследования, потери бюджета от повсеместного перехода данных предприятий на специальный режим налогообложения будут минимальными.

Во-вторых, это отмена НДС или введение налоговых льгот по уплате косвенных налогов для отдельных категорий налогоплательщиков или отдельных операций, подлежащих налогообложению, в частности при реализации продукции сельскохозяйственного назначения и продукции ее переработки, так как организациям, применяющим общий режим налогообложения, не выгодно, когда контрагенты находятся на специальном режиме налогообложения. В этом случае организации, покупающие продукцию сель-

Проблемы организации финансов

скохозийственного назначения у возмещать НДС (табл. 2). предприятий АПК, не имеют права

Таблица 1. Структура поступлений администрируемых ФНС РФ доходов в федеральный бюджет по видам налогов, %

Налоги и сборы в РФ	Годы			
	2005	2006	2007	2008
НДС	38,4	30,8	37,0	25,5
НДПИ	32,0	36,5	30,0	40,1
Налог на прибыль	14,1	17,0	17,0	18,7
Акцизы	3,4	3,1	3,0	3,1
ЕСН	10,0	10,5	11,0	11,4
Остальные налоги	2,1	2,1	2,0	1,2

Так, применение общего режима для предприятия – переработчика сельскохозяйственной продукции является не совсем выгодным по сравнению со специальным режимом, так как у переработчика остается значительно меньше свободных денежных средств. Однако для бюджета с точки зрения наполняемости доходы от применения специального режима значительно ниже, чем от общего. В то же время основной целью применения специального режима налогообложения является стимулирование инвестиционной деятельности для отдельных секторов экономики. Но применение ЕСХН предприятиями – переработчиками сельскохозяйственной продукции делает не выгодным сотрудничество с ними торговых и иных организаций, применяющих общий режим налогообложения, так как они получают меньшую прибыль, нежели при взаимодействии с контрагентом, находящимся, как и они, на общем режиме налогообложения, а также уплачивают большую сумму налогов, в основном косвенных.

В-третьих, стимулирование инвестиционной привлекательности

сектора АПК посредством снижения налоговой нагрузки и налогооблагаемой базы, так как привлечение инвестиционных ресурсов сопровождается низкой эффективностью их отдачи в свете действующего налогового законодательства. В связи с тем, что отрасль АПК нуждается в значительных инвестиционных проектах, мы считаем целесообразным проведение мер по изменению налогового законодательства, в частности, пересмотр правил и порядка применения НДС.

По нашему мнению, будет целесообразным проведение следующих мероприятий:

- полностью отменить НДС как основной косвенный налог, стимулирующий рост цен на продукцию АПК и снижающий потенциальные возможности развития данного сектора;

- в случае невозможности отмены НДС, провести подготовительные мероприятия, направленные на введение изменений в ст. 149 НК РФ, с целью освобождения от налогообложения такого вида деятельности, как реализация продовольственных товаров. В результате реализации этих мер предприятия АПК смогут применять ЕСХН без ущерба для ин-

Проблемы организации финансов

вестиционной и торговой деятельности, так как организации, находящиеся на общем режиме налогообложения, смогут не начислять НДС по реализуемой ими сельскохозяйственной продукции, что в свою очередь позволит повысить рентабельность производства и как следствие инвестиционную привлекательность АПК. В то же время переход на ЕСХН позволит снизить цены на

продукцию АПК. Таким образом, действующая на данный момент редакция главы 21 и 26,1 НК РФ делает экономически не оправданным применение специального налогового режима для сельскохозяйственных товаропроизводителей, так как смежные предприятия и торговые посредники зачастую отказываются сотрудничать с такими организациями.

Таблица 2. Расчетные объемы налогов и сборов, подлежащих к уплате в ООО "Завод растительных масел «Эртильский»" Эртильского района Воронежской области и торговой организации, тыс. руб.

Наименования показателя	ООО "ЗРМ «Эртильский»"		Торговая организация	
	Общий режим	ЕСХН	Общий режим	Общий режим / ЕСХН
Выручка от реализации продукции	12300	12300	23200	23200
НДС (10%)	1118	-	2088	2088
Выручка от реализации продукции за минусом НДС	11182	12300	21112	21112
Общие расходы на производство и реализацию	7381	7485	17571	17571
в том числе материальные расходы	5800	5800	12300	12300
НДС (возмещаемый)	110	110	1118	
расходы на оплату труда	750	750	1300	1300
единый социальный налог	116	-	338	338
сумма начисленной амортизации	740	740	879	879
прочие расходы, всего	85	85	3872	3872
в том числе: земельный налог и прочие налоги	40	40	89	89
взносы по обязательному социальному страхованию	45	45	45	45
Сальдо (+, -) внереализационных доходов и расходов	-2960	-2960	-	-
Финансовый результат, прибыль (+) или убыток (-)	841	1855	4659	3541
Налог на имущество организаций	37	-	48	48
Налогооблагаемая прибыль	804	1855	4611	3493
Налог на прибыль 20% (ЕСХН 6%)	161	111	922	699
Чистая прибыль	643	1744	3689	2794
Остаток денежных средств на счете по итогам года	643	1744	3689	2794
Текущие платежи в бюджеты, всего	1246	261	2029	2924
в том числе: в федеральный бюджет	1069	224	1741	2508
в областной бюджет	122	26	199	287
в бюджет муниципального района	55	11	89	129
Текущие платежи во внебюджетные фонды, всего	161	45	383	383

СОДЕРЖАНИЕ И МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ БАЛАНСОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРЫ

В.Г.ШИРОБОКОВ,

заведующий кафедрой бухгалтерского учета и аудита

Экономику организации нельзя рассматривать как статическое состояние, это - процесс. Нормальное развитие предприятия предполагает не только поступательное динамическое движение, оно может иметь различные отклонения: спады и даже кризисные ситуации [2].

Каждое предприятие проходит определенный жизненный цикл, который состоит из отдельных фаз (возникновение, становление, развитие, достижение высшей точки, спад; реорганизация или банкротство, ликвидация). Принято считать, что для каждого предприятия существует предел роста объемов деятельности. Для сельскохозяйственного предприятия этот постулат является не совсем точным. В силу специфики деятельности и значения этой отрасли для обеспечения общества в продуктах питания можно считать, что существует предел роста объемов деятельности лишь при определенных условиях, например экономического кризиса. При изменении общей экономической ситуации развитие может снова стимулироваться. Задача экономического анализа - своевременная реакция на различные ситуации. Возникает необходимость

обеспечения комплексной информационной поддержки, составной частью которой является получение балансовых данных.

Фазы жизненного цикла предпринимательской структуры оказывают существенное влияние на форму и содержание балансов, а, следовательно, и на методику их составления и порядок использования в управлении предпринимательской деятельностью.

Наглядно характеризующее влияние жизненного цикла на содержание балансов иллюстрирует рис.1.

При управлении экономическими процессами на различных стадиях жизненного цикла могут использоваться не только традиционные для бухгалтерии балансовые отчеты, но и различные виды плановых балансов: перспективные, инновационные, инвестиционные и др. Методика их составления, способы оценки, правила использования отраженных в них данных далеко выходят за рамки традиционных бухгалтерских теорий. Кроме исторической стоимости широко применяют оценку по дисконтированной стоимости, справедливой стоимости и др. Природа

этих балансов свидетельствует об усилении интеграционных процессов отдельных функций управления. В данном случае проявляется исполь-

зование элементов бухгалтерской методологии при осуществлении функций планирования, контроля и анализа.

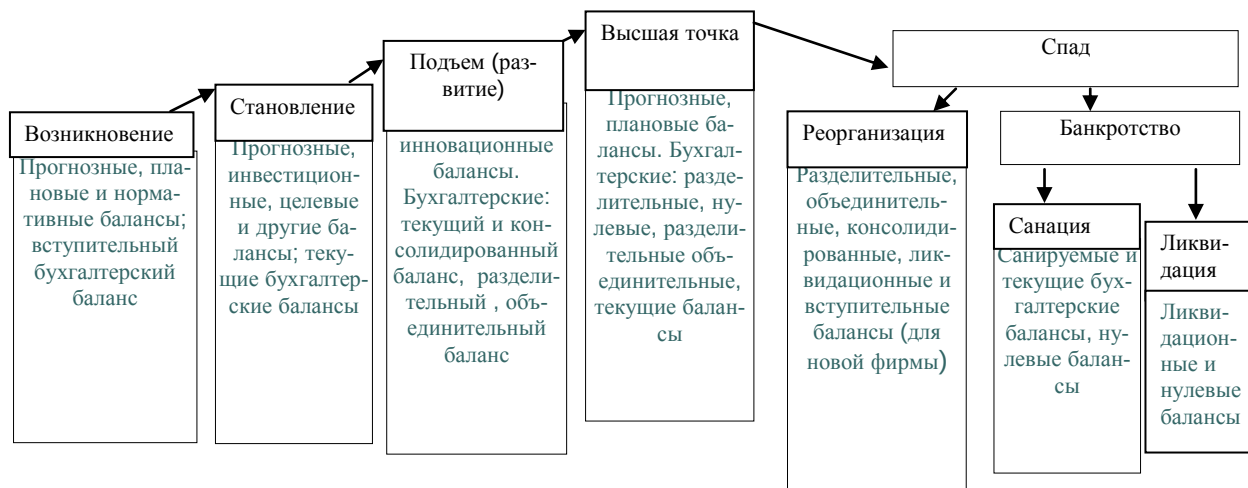


Рис. 1. Виды балансовых обобщений на различных стадиях жизни предпринимательской структуры.

Содержание отдельных статей управленческого цикла оказывает влияние и на построение бухгалтерских балансов (вступительных, разрешительных, объединительных, передаточных, ликвидационных).

На стадии возникновения предприятия составляют вступительные бухгалтерские балансы. Именно с этого баланса начинается ведение бухгалтерского учета предпринимательской структуры. Содержание вступительного баланса зависит от порядка создания хозяйственной единицы: первоначальное образование или создание на условиях правопреемственности ранее действующей структуры.

В первом случае пассив баланса характеризует величину уставного или складочного капитала, сумма которого зарегистрирована в учредительных документах. В активе баланса наибольший удельный вес будут занимать обязательства учредителей по взносам в уставный капитал

и небольшую долю будет составлять имущество, внесенное к моменту регистрации. Таким образом, валюта вступительного баланса вновь создаваемой организации выражает лишь будущую величину капитала организации. Оценка активов в формируемой организации будет осуществляться по согласованию учредителей. Поэтому при анализе таких балансов возникают трудности в сопоставимости с балансами других предприятий. Информация вступительного баланса должна использоваться в управлении процессом формирования создаваемого предприятия. По его данным контролируют процесс реального наполнения уставного капитала.

При создании предприятия на базе ранее действующего вступительного баланса, как правило, соответствует ликвидационному балансу предприятия, правопреемником которого является новый хозяйствующий субъект. При этом уточняется

ряд оценочных статей ликвидационного баланса. Такой баланс является источником сведений, необходимых для выполнения контрольных функций за процессом передачи имущества от старого субъекта предпринимательства к новому.

При покупке предприятия на аукционе, в случае превышения уплаченной суммы над чистой стоимостью активов ранее действовавшего предприятия, появляется необходимость отражения по особой статье цены фирмы (стоимость репутации или гудвилл).

Аукционные балансы - один из важнейших источников информации для выполнения контроля государственными органами за процессами приватизации, банкротства и т.п.

Текущие балансы составляются на некризисных стадиях развития предприятия (развитие, высшая точка). Периодичность их составления регламентируется соответствующими нормативными документами. Показатели таких балансов отражают объекты учетного наблюдения в соответствии с общепринятыми бухгалтерскими принципами.

Потребность в saniруемых балансах возникает в том случае, когда наблюдается резкий спад в развитии предприятия и оно находится на пороге банкротства. Возникает необходимость убедить государственные органы и кредиторов в целесообразности отсрочки платежей.

Проводится углубленный финансовый анализ ликвидности и платежеспособности на основе данных отчетного баланса. Независимыми

экспертами составляются saniруемые балансы. В последних подвергают значительной уценке статьи баланса, не соответствующие реальности. По данным такого баланса принимают решение о применении реорганизационных или ликвидационных процедур. Saniруемые балансы свидетельствуют о наличии реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия путем продажи части его активов и осуществления других организационных и экономических мероприятий. Полученные результаты служат основой для разработки мероприятий, проводимых в ходе внешнего управления и санации; контроля, осуществляемого арбитражным судом за деятельностью организации в период проведения реорганизационных процедур.

В сложных экономических ситуациях проводятся различные мероприятия реорганизации юридического лица: слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование. Кроме того, возможны проведение акционирования, аукционной и конкурсной продажи, реализация иностранному собственнику, банкротство и т.д. В таких случаях принято составлять разделительные, объединительные, передаточно-конкурсные и ликвидационные балансы. При составлении последних применяют особые правила оценки. Активы организации оценивают не по себестоимости или остаточной стоимости, а по ценам возможной реализации. Ряд статей исключают (нематериальные активы, расходы будущих периодов и др.).

При составлении ликвидационного баланса появляется необходимость на основании данных аналитических счетов, предназначенных для учета расходов инвентарного характера, формировать соответствующую статью актива баланса.

Разделительный баланс составляют при образовании на базе действующего предприятия новых юридических лиц. Правильное составление разделительного баланса является одним из наиболее сложных вопросов раздела собственности. Изученный нами опыт составления разделительных балансов при реорганизации сельскохозяйственных организаций позволяет сделать вывод об отсутствии четких методических разработок по составлению разделительных балансов в аграрной сфере. В условиях частной собственности и рыночной экономики вопросы регулирования отношений по разделу имущества не являются эпизодическими. Они обострены в социальном плане и являются перманентными по характеру.

В период кризиса участились случаи выделения из состава предприятия одного или нескольких самостоятельных юридических лиц. При этом, как правило, вновь созданные предприятия являются “чистыми” в отношении обязательств. Интересы кредиторов старого предприятия (в т.ч. и государства) обречены на неудовлетворение.

При составлении разделительного баланса сельхозпредприятий по-особому должен решаться вопрос о распределении земель и прав пользования земельными участками, которые на момент создания реоргани-

зуемых предприятий были внесены в Уставный капитал. Чистые активы, обеспеченные земельными участками, по-нашему мнению, должны выделяться из их общей величины; в соответствии с учредительными документами должна определяться и доля каждого собственника в той части уставного капитала, которая обеспечена земельными ресурсами и правом пользования земельными участками.

Важным моментом является разработка механизма распределения конкретных статей актива и пассива реорганизуемого хозяйствующего субъекта. Нам представляется, что при разделении сельхозпредприятий является обязательным соблюдение взаимоотношений между отдельными статьями баланса. Земельные отношения и пространственная распространенность земельных участков обуславливают специфику распределения определенных активов и пассивов (разумеется, что незавершенное производство в растениеводстве - как вид актива может распределяться в соответствии с выделенными земельными участками). В связи с названными и другими причинами при передаче активов и пассивов новым организациям следует придерживаться следующей последовательности.

Одним из первых этапов практических мероприятий по разделу активов и пассивов должно быть перераспределение земли реорганизуемой организации. При этом рациональное формирование земельных массивов имеет важное значение для обеспечения эффективной деятельности новых организаций. Формиро-

вание земельных массивов во многом определяется тем, какие правовые основания являются преобладающими в данной организации (арендные отношения, внесение долей в уставный капитал или другие основания).

На следующем этапе следует распределить основные средства и оборотное имущество, наличие которых обусловлено ранее выделенными земельными участками: многолетние насаждения, капитальные затраты по коренному улучшению земель, затраты в растениеводстве и т.п.

Третий этап должен быть посвящен распределению обязательств новым предприятиям. Одновременно должен решаться вопрос о передаче наиболее ликвидных средств (денег, дебиторов, высоколиквидных финансовых активов и т.п.). Такой подход позволит обеспечить равный уровень ликвидности вновь органи-

зуемых предприятий и будет способствовать наиболее полному удовлетворению интересов кредиторов.

Общая сумма задолженности обязательно должна быть распределена между участниками. Сначала из общей суммы задолженности следует вычесть кредиты, предоставленные под конкретные объекты (под строительство конкретных объектов, на приобретение техники или производственных запасов). Эта сумма должна погашаться той организацией, которая претендует на обретенное обязательствами имущество. Задолженность работникам может распределяться в соответствии со списками работников новых предприятий; пропорционально определенных таким образом сумм будут распределяться и долги по социальному налогу. Остальная сумма может распределяться между новыми предприятиями пропорционально доле чистых активов.

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ: МЕЖДУНАРОДНАЯ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

В.А. ЛУБКОВ,

доцент кафедры статистики и анализа,

С.В. ВОЛГИН,

соискатель ВГУ

Несмотря на сближение с международными стандартами, наблюдаемое в последнее время, существуют определенные различия в учете основных средств в отечественной и международной практике.

Данные различия касаются состава активов, отражаемых в финансовой отчетности, способов оценки и переоценки, амортизации, а также разной трактовки момента признания указанных объектов в учете.

Так, в частности, в соответствии с МСФО (IAS) 16 условиями признания объекта основных средств в качестве актива являются следующие:

1) существует вероятность, что компания получит связанные с данным активом будущие экономические выгоды, например, поступит выручка от продажи продукции, произведенной данным активом;

2) себестоимость данного актива надежно измерена исходя из операций с самим активом.

Если данные критерии не выполняются, то объект не признается в качестве актива, а затраты, связанные с его приобретением признаются в качестве расходов в отчете о прибылях и убытках. Таким образом, если российское предприятие осуществляет приобретение или строительство объекта длительного пользования, но при этом не имеет доста-

точно высокой степени определенности и уверенности в получении экономических выгод в той или иной окружающей экономической среде, то затраты, в соответствии с МСФО должны быть признаны расходами, а не активом. Кроме того, объект недвижимости, сданный в эксплуатацию, но не имеющий государственной регистрации также не может быть признан в качестве актива, поскольку до регистрации нет надежности оценки всех затрат, включаемых в первоначальную стоимость объекта основных средств.

Таким образом, помимо определения основных средств международными стандартами предусмотрен момент их признания в учете и отчетности в качестве активов.

Одним из наиболее значительных отличительных моментов является определение первоначальной стоимости земельных участков. Так, в соответствии с МСФО в эту стоимость включают затраты на осушение, очистку, улучшение земли. Данные расходы позволяют улучшить первоначальное качество земельного участка, поэтому должны быть включены в первоначальную стоимость земли. Сюда же включаются затраты по доведению земельного участка до состояния, в котором возможно его эффективное использование. В российской учетной практике стоимость земельных участков

до конца не определена, то есть фактически они признаются в качестве основных средств, однако стоимости зачастую не имеют. Это связано с незавершившимся процессом кадастровой оценки земли в России.

Важным отличительным моментом является отсутствие в отечественном учете понятия «ликвидационная стоимость», под которой в МСФО понимают оценку основных средств, установленную на момент их выбытия. Ее величина зависит от предполагаемого срока и интенсивности использования объекта, а также профессионального суждения бухгалтера или аудитора. Таким образом, амортизируемая стоимость определяется как разность между первоначальной и ликвидационной стоимостями. Следовательно, если в соответствии с ПБУ размер амортизационных отчислений зависит в основном от первоначальной стоимости объекта основных средств, то на Западе еще и от величины ликвидационной стоимости, что в целом, на наш взгляд, повышает гибкость учета.

В отечественных учетных стандартах отсутствует требование обесценения активов. В то же время, в соответствии с МСФО 36 «Обесценение активов» компаниям необходимо предпринимать действия во избежание завышения балансовой стоимости основных средств над суммой, возмещаемой от их использования или продажи. Что касается стоимости использования актива, то она представляет собой дисконтированную стоимость будущих денежных потоков, ожидаемых в результате продолжающегося использования

актива. При этом, в случае обнаружения подобного обстоятельства, организации должны учесть убыток (расход) в отчете о прибылях и убытках. Анализируя данный стандарт, стоит отметить, что, во-первых, западные компании, в отличие от отечественных (использующих РПБУ) формируют информацию о величине экономического эффекта использования основных средств с использованием фактора временной стоимости денег. В ПБУ 6/01 «Учет основных средств» термин «экономические выгоды» используется в определенной степени абстрактно, хотя является одним из ключевых критериев признания активов. Во-вторых, учет убытка от обесценения основных средств, на наш взгляд, позволяет в максимальной степени реализовать принцип осторожности и консерватизма в учете и последующем анализе.

Кроме этого, существуют определенные отличия относительно амортизации основных средств. Так, в международной учетной практике отсутствуют единые нормы амортизации, а размер амортизационных отчислений зависит от первоначальной и ликвидационной стоимости объекта. С 2005 г. МСФО 16 требует обязательной ежегодной проверки необходимости корректировки оставшегося срока полезного использования основных средств и применяемого метода начисления амортизации. Сама же процедура начисления амортизации значительно упрощена. Ее начисление производится не ежемесячно, а в начале, либо в конце финансового года. Таким образом, при осуществлении хо-

зяйственных операций, связанных с поступлением или выбытием основных средств, производится только корректировка начисленного износа дополнительными или сторнировочными записями. Методы начисления амортизации (линейный, производственный, уменьшаемого остатка, по сумме чисел лет срока полезного использования) не отличаются от тех, которые прописаны в ПБУ 6/01 «Учет основных средств», однако их выбор, в соответствии с МСФО основывается на двух концепциях.

Согласно первой концепции наиболее интенсивная эксплуатация основных средств осуществляется в первые годы их использования, поэтому именно в этот период должна быть начислена наибольшая сумма износа (ускоренная амортизация). Согласно второй концепции в первые годы эксплуатации основные средства нуждаются в минимальных затратах, связанных с поддержанием их в рабочем состоянии. При этом они не требуют капитального ремонта и модернизации и в наименьшей степени нуждаются в замене при постоянных условиях производства.

Отдельного разговора заслуживают основные средства, по которым амортизация не начисляется вообще, либо механизм ее начисления должен иметь особый порядок. Речь, в частности, идет о рабочем и продуктивном скоте и многолетних насаждениях. Так, в новой редакции п. 17 ПБУ 6/01 «Учет основных средств» об этих объектах ничего не упоминается, что предполагает начисление амортизации так же, как и по остальным основным средствам. В то же время МСФО 16 не приме-

няется к биологическим активам сельскохозяйственного назначения. Порядок бухгалтерского учета биологических активов (растений и животных) регулируется МСФО 41 «Сельское хозяйство». В нем установлены требования к учету биологических активов в период их роста, дегенерации, производства продукции и воспроизводства, а также проведения первоначальной оценки продукции в момент ее сбора.

Несмотря на схожее определение понятия «основные средства», российский учет отличается от международных стандартов подходом к оценке основных средств. В частности, ПБУ 6/01 «Учет основных средств» не предусматривает оценку основных средств по их справедливой стоимости, что в целом не способствует приведению бухгалтерских показателей к фактическим рыночным значениям.

Формула справедливой стоимости, закрепленная МСФО, устанавливает, что она представляет количество денежных средств, достаточных для приобретения актива или исполнения обязательств при совершении сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку независимыми друг от друга сторонами.

Следует отметить, что такое определение является весьма идеализированным, поскольку на количественную оценку по справедливой стоимости существенное влияние оказывают недостаток информации и достаточно субъективный подход к оценке, осуществляемой, как правило, независимыми оценщиками или консалтинговыми фирмами.

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА ВЗИМАНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ

О.В. ФЕДОРИК,
доцент кафедры налогов и права

С 2001 г. в Российской Федерации введена совершенно новая система налогообложения доходов физических лиц, которая в значительной степени отличается от ранее действовавшей. Отличие состоит не только в новом названии налога, но и в механизме налогообложения. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) является федеральным прямым налогом с плоской ставкой и представляет собой изъятие части доходов физических лиц в бюджетную систему РФ для последующего перераспределения.

Важным нововведением Федерального закона № 131-ФЗ стало закрепление на постоянной основе для всех уровней бюджетной системы нормативов отчислений от федеральных и региональных налогов. В частности, законом определено, что нормативы отчислений по налогу на доходы физических лиц устанавливаются на неограниченный срок органами власти субъекта РФ и должны быть не ниже 30 % для городских округов, 20 % — для муниципальных районов и 10 % — для поселений.

Необходимо отметить, что именно налог на доходы физических лиц (НДФЛ) до начала реализации Федерального закона № 131-ФЗ являлся самым крупным источником доходов всех местных бюджетов. По некоторым подсчетам около 60 % налоговых доходов местных бюдже-

тов составляли поступления от НДФЛ.

В то же время, действующее в настоящее время распределение НДФЛ в не обеспечивает достаточного поступления средств по этому налогу в местные бюджеты.

Однако в результате исследований, мы пришли к выводу, что основные проблемы и спорные вопросы налогообложения доходов физических лиц, а также направления его совершенствования должны решаться и реализовываться на макроэкономическом уровне. На уровне же налогового агента и тем более конкретного налогоплательщика можно говорить, только о правильности и своевременности исчисления и уплаты НДФЛ.

Исходя из этих соображений мы подошли к выработке предложений по дальнейшему развитию механизма НДФЛ, а именно:

- Введение прогрессивной шкалы по налогу на доходы физических лиц.
- Одновременно с введением прогрессивной шкалы можно расширить перечень льгот, установить необлагаемые доходы (или их часть) от определенных видов деятельности.
- Изменить порядок определения налоговой базы. Для физических лиц, не являющихся индиви-

дуальными предпринимателями предусмотреть возможность уменьшать налоговую базу по НДФЛ не только на вычеты, но и на определенные виды расходов.

- Усилить налоговое администрирование, контроль и полномочия по НДФЛ, не только со стороны ФНС но и других финансовых и правоохранительных органов, по примеру других стран где НДФЛ занимает существенный удельный вес в доходах (например, США). Мы считаем, что плоская ставка НДФЛ не отвечает современным реалиям Российской экономики и социальной сферы и не соответствует такому классическому принципу налогообложения как «справедливость». Примером этого могут слу-

жить данные представленные в таблицах 1 и 2.

Так в последние годы на долю 20% наиболее обеспеченных граждан России приходится около половины всех доходов населения, а на долю 20% наименее обеспеченных всего около 5%.

Более наглядно характеризуют «несправедливость» в кавычках, плоской ставки НДФЛ данные в таблице 3. Как видно из расчетов условное налоговое бремя при современной плоской шкале НДФЛ существенно выше у наименее обеспеченных групп населения. Так, «уровень налогового бремени на накопленные доходы» для наименее обеспеченных лиц на 30% выше, чем для наиболее богатых.

Таблица 1. Распределение общего объема денежных доходов населения РФ¹

Показатели	Годы								
	1992	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Денежные доходы - всего, процентов	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по 20-% группам населения:									
первая (с наименьшими доходами)	6	6,1	5,9	5,7	5,5	5,4	5,4	5,2	5,1
вторая	11,6	10,8	10,4	10,4	10,3	10,1	10,1	9,9	9,8
третья	17,6	15,2	15,1	15,4	15,3	15,1	15,1	15	14,8
четвертая	26,5	21,6	21,9	22,7	22,7	22,7	22,7	22,6	22,5
пятая (с наибольшими доходами)	38,3	46,3	46,7	45,8	46,2	46,7	46,7	47,3	47,8
Коэффициент Джини	0,289	0,387	0,395	0,397	0,403	0,409	0,409	0,416	0,422

¹ По данным Федеральной службы государственной статистики

Таблица 2. Доходы в среднем на одного члена домашнего хозяйства, в месяц, в зависимости от уровня среднедушевых располагаемых ресурсов, по 10-ти процентным (децильным) группам населения, IV квартал 2008 г., руб.

	Первая	Вторая	Третья	Четвертая	Пятая	Шестая	Седьмая	Восьмая	Девятая	Десятая
Располагаемые ресурсы- всего	3307,9	4807,5	5968	7117,3	8451,7	10181,3	12767,6	16064	20612,4	46104,8
валовой доход	3270	4744,4	5882,8	6999,4	8235,7	9881,5	12427,5	15530,7	19683,2	30552,3
денежный доход	3004,6	4400,1	5499,2	6579,9	7786,7	9443,7	11915,5	15014	19088,6	29707,9
стоимость натуральных поступлений	265,4	344,3	383,6	419,5	449	437,8	512	516,6	594,6	844,4
сумма привлеченных средств и израсходованных сбережений	37,9	63,1	85,2	117,9	216	299,8	340,1	533,3	929,2	15552,5
Расходы на конечное потребление - всего	2868,5	4066,8	4930,4	5794,7	6703	7934,4	9759,4	12223,2	14643	25490,6
расходы на питание	1577,7	2073,2	2423,7	2680,9	3013,7	3315,9	3571,4	3849	4440,1	5380,5
в том числе: денежные расходы	1330,9	1764,2	2086,1	2321,4	2633,6	2950,8	3174,3	3458,8	4029,4	4858,3
стоимость натуральных поступлений продуктов питания	246,8	309	337,6	359,5	380,1	365,1	397,1	390,2	410,7	522,2
из них:										
поступлений из личного подсобного хозяйства	194,7	248,1	268,3	284,8	300,4	289,6	310,6	295,9	306,3	389
полученных подарков и других поступлений	52,1	60,9	69,3	74,7	79,7	75,5	86,5	94,3	104,4	133,2
расходы на непродовольственные товары	584,4	989,3	1292,8	1691,5	2013,7	2594,7	3649,9	5426,8	6774,1	14699
расходы на алкогольные напитки	34,4	55,2	74,3	93,3	110,4	134,5	160,8	209,3	275	319,1
расходы на оплату услуг	670,1	946	1134,6	1319,4	1560	1880,2	2363,6	2723,9	3116,9	5063,8
стоимость услуг, предоставленных работодателем бесплатно или по льготным ценам	1,9	3,1	5	9,6	5,2	9,1	13,7	14,2	36,9	28,2
Потребительские расходы - всего	2614	3742,9	4578,4	5421,8	6313,2	7573,2	9390,7	11869,3	14240,5	25038,9

**Таблица 3. Распределение условного налогового бремени на доходы по группам населения
на одного члена домашнего хозяйства, в месяц, руб.**

№ стр.	Группы, населения	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
01.	Располагаемые ресурсы	3307,9	4807,5	5968,0	7117,3	8451,7	10181,3	12767,6	16064	20612,4	46104,8
02.	Расходы на конечное потребление	2868,5	4066,8	4930,4	5794,7	6703,0	7934,4	9759,4	12223,2	14643,0	25490,6
03.	Потребительские расходы	2614,0	3742,9	4578,4	5421,8	6313,2	7573,2	9390,7	11869,3	14240,5	25038,9
04.	Накопленный доход (стр. 01- стр.03)	693,9	1064,6	1389,6	1695,5	2138,5	2608,1	3376,9	4194,7	6371,9	21065,9
05.	«Чистый доход» физ. лица (стр.01-стр.02)	439,4	740,7	1037,6	1322,6	1748,7	2246,9	3008,2	3840,8	5969,4	20614,2
06.	Условный налог со всех ресурсов по ставке 13% (стр.01 *0,13)	430,03	624,98	775,8	925,3	1098,7	1323,6	1659,8	2088,3	2679,6	5993,6
07.	Условное налоговое бремя на накопленный доход (стр.06/стр.04)	62%	59%	56%	55%	51%	51%	49%	50%	42%	28%
08.	Условное налоговое бремя с чистого дохода (стр.06/стр. 05)	98%	84%	75%	70%	63%	59%	55%	54%	45%	29%

В то же время, налоговое бремя, рассчитанное к уровню чистых или реально остающихся в распоряжении лиц доходов, для наименее обеспеченных групп приближается к 80-100% а у наиболее обеспеченных к 30- 40%.

Обращает на себя внимание соотношение этих двух показателей налогового бремени для дифференцированных групп населения по уровню доходов. Для наиболее богатых разрыв между ними минимальный, и чем меньше доходов у соответствующей группы граждан, тем больше интервал. По нашему мнению это свидетельствует о том, что при существующей ставке НДФЛ наиболее чувствительными к уровню обложения доходов являются менее обеспеченные группы населения.

Другими словами механизм пропорциональной ставки НДФЛ приводит к тому, что увеличение ставки налога наиболее существенно затрагивает социально-экономическое положение менее обеспеченных, а уменьшение ставки дает наибольший эффект экономии

для богатых. Мы придерживаемся мнения ряда ученых, что для создания оптимальных условий, способствующих экономическому росту в нашей стране, необходимо снизить темпы увеличения доходов богатых и существенно поднять доходы малообеспеченных. Для этого потребуется обложить прогрессивным налогом наиболее обеспеченные слои населения (что коснется практически только 10—15 процентов богатых) в пользу остальных 60—70 процентов. Мы предлагаем ввести прогрессивную ступенчатую ставку НДФЛ (табл. 4) , с одновременным введением необлагаемого минимума, который в свою очередь должен корректироваться с учетом изменения или минимального размера оплаты труда (МРОТ) или прожиточного минимума.

Еще раз подчеркнем, что увеличение налоговой нагрузки затронет лишь высокодоходные группы населения и вписывается в рамки прогрессивных подоходных налогов в экономически развитых странах.

Таблица 4. Предлагаемая шкала НДФЛ

Налоговая база нарастающим итогом с начала года	Величина налоговых начислений
Необлагаемые доходы в размере величины прожиточного минимума	0%
до 200 000 рублей	10%
от 200 001 руб. до 800 000 руб.	20 000 руб. + 15% с сумм превышающих 200 000руб.
от 800 001 руб. до 1 500 000 руб.	110 000 руб. + 20% с сумм превышающих 800 000руб.
от 1 500 001 руб. до 15 000 000 руб.	250 000 руб. + 25% с сумм превышающих 1500 000руб.
от 15 000 001 руб. до 50 000 000 руб.	3 625 000 руб. + 35% с сумм превышающих 15 000 000руб.
от 50 000 001 рубля	15 875 000 руб. + 45% с сумм превышающих 50 000 000руб.

ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

И.В. МУСОРИНА,

ассистент кафедры налогов и права,

В российской экономике последние несколько лет (2000 - 2008 г.) сохранялись высокие темпы роста большинства основных макроэкономических показателей, что способствовало увеличению налоговых поступлений в бюджетную систему РФ, и, в свою очередь, положительно отражалось на исполнении консолидированного и федерального бюджетов РФ.

Так, в консолидированный бюджет РФ по оперативным данным Федеральной налоговой службы

(ФНС), в 2004 г. поступило 4446,3 млрд. руб., а уже в 2008г. – 8047,4 млрд. руб. налогов, сборов и иных обязательных платежей, администрируемых налоговыми органами, из них в федеральный бюджет – 1958 и 4959 млрд. рублей соответственно (рис.1). Особый интерес вызывает удельный вес налоговых поступлений на региональном уровне. Так, бюджетная обеспеченность ЦЧР ниже 50% от среднероссийской, а индекс налогового потенциала один из самых низких по стране (табл. 1).

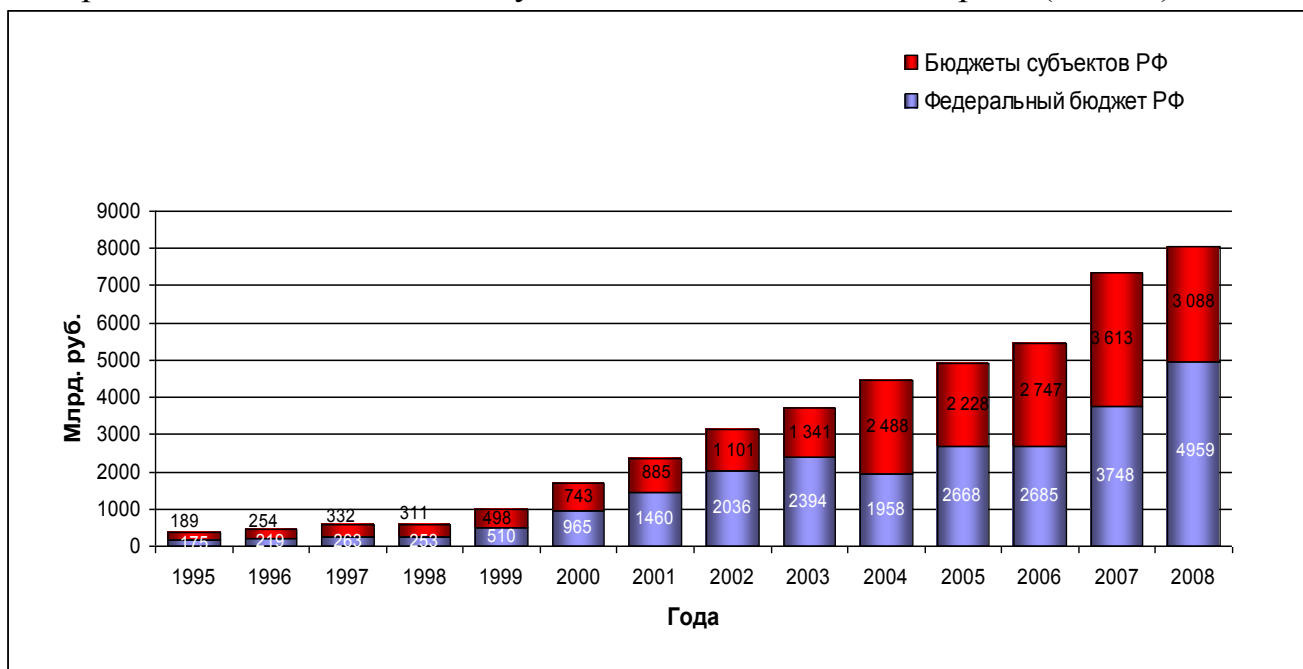


Рис. 1. Динамика налоговых доходов в федеральном бюджете и бюджетах субъектов РФ, млрд. руб

Доходы региональных бюджетов областей ЦЧР складываются из налоговых доходов и сборов, доходов

от деятельности государственных предприятий, от сдачи в наем государственного имущества, безвозмездных

перечислений федерального бюджета (субсидий, субвенций и дотаций). Налоговые доходы составляют 50-70% доходов бюджетов регионов, вторыми по значимости являются безвозмезд-

ные поступления в бюджет регионов (до 30% доходов), остальные неналоговые доходы составляют незначительную часть доходов бюджетов.

Таблица 1. Бюджетная обеспеченность в 2008 г.

Область	Индекс налогового потенциала	Индекс бюджетных расходов	Уровень реальной бюджетной обеспеченности (до распределения ФФПР)
РФ	1,0000	1,00	1,00
Белгородская обл.	0,6567	0,7898	0,8315
Воронежская обл.	0,4710	0,8335	0,5651
Липецкая обл.	1,1940	0,8152	1,4647

Нам представляется, что индикатором прибыльности предприятий, работающих в отраслях ЦЧР, является величина налоговых доходов бюджетов регионов. Высокий объем налоговых доходов делает регионы более стабильными и менее рисковыми с точки зрения инвестиционных вложений (рис. 2). Так, например в структуре доходов на налого-

вые поступления в 2005г. приходилось 66,5%, а уже в 2006 г. – 95%. В 2007г. объем налоговых доходов, мобилизуемых в Воронежской области, составил 24,7 млрд.руб., а к 2008 г. вырос в 1,3 раза и составил 32,5 млрд.руб. Основные статьи доходов областей ЦЧР представлены в таблице 2.

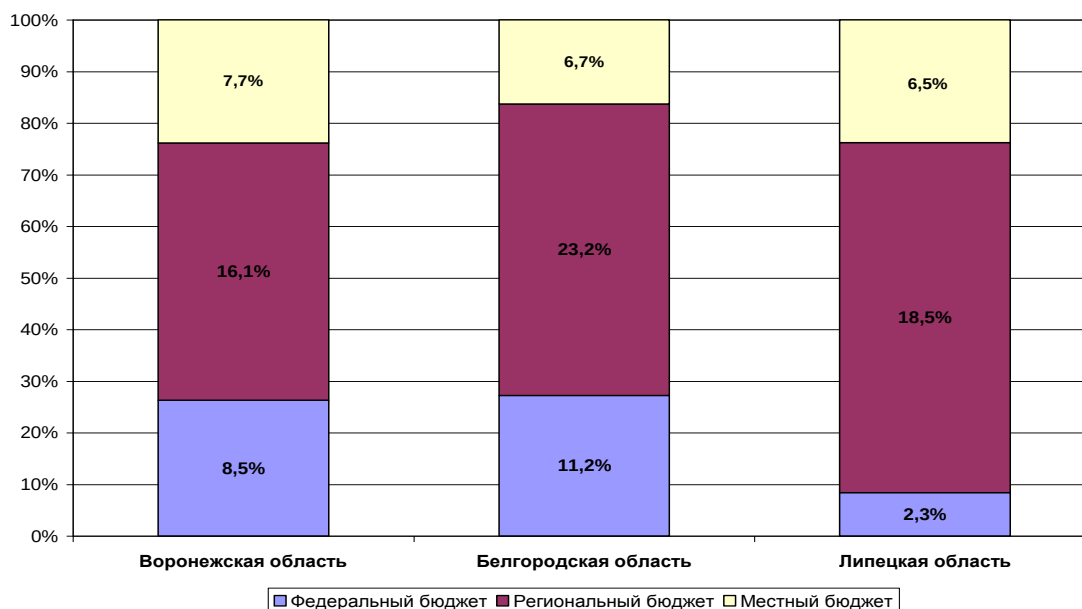


Рис. 2. Структура налоговых поступлений в бюджеты различных уровней областей ЦЧР в 2008 г.

Таблица 2. Структура налоговых доходов в консолидированном бюджете областей ЦЧР., млрд. руб.

Виды налогов	Воронежская область			Липецкая область			Белгородская область		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Всего налогов:	24,7	24,7	32,5	30,2	31,9	27,3	31,2	30,1	41,1
Налог на прибыль	5,6	5,5	7,6	20,3	22,1	18,3	13,1	12,2	18,0
НДС	3,7	4,4	7,4	-1,9	-2,5	-2,6	2,9	3,8	7,4
Акцизы	0,9	1,4	0,7	1,7	1,5	0,8	1,2	1,5	0,7
Налоги на имущество	5,2	3,4	4,1	1,6	1,9	2,6	3,7	3,9	4,3
Земельный налог	0,8	0,75	1,1	0,3	0,4	0,6	1,4	1,4	1,9

Основу налоговых доходов в 2008 г. составляли НДС (36,2% Воронежская область, 24% – Белгородская область величины налоговых поступлений) и налог на прибыль предприятий (37,1% и 58,4% соответственно). В Липецкой же области напротив НДС находится на уровне возмещения, а налог на прибыль составляет 67% доходов бюджета, что свидетельствует об инвестиционной привлекательности данного региона.

Следует отметить, что на протяжении нескольких лет поступление почти 68% всех налогов и сборов в бюджетную систему, как России в целом, так и на уровне субъектов РФ, было обеспечено такими отраслями как промышленность, торговля, общественное питание, материально-техническое снабжение и сбыт, транспорт и связь (рис.3). От отрасли сельского хозяйства в бюджет РФ поступает в сред-

нем не более 0,6%. Связано это с тем, что ввиду объективных причин более половины современных аграрных формирований находятся в весьма тяжелых финансовых условиях: уровень заработной платы почти в три раза ниже чем в среднем по стране, низкий уровень и большая изношенность материально-технической базы, и поэтому отчисление от прибыли, доходов физических лиц, социальных налогов, налога на имущества весьма незначительны (рис.3).

Льготный режим налогообложения в сельском хозяйстве, а также тот факт, что в валовой продукции сектора достаточно высока доля продукции личных подсобных хозяйств населения, которые не облагаются налогами, приводит к тому, что вклад этого сектора в общий объем собираемых налогов меньше, чем в ВВП.

В связи с тем, что снижение налогового бремени в ходе налоговой реформы касалось тех налогов, которые сельское хозяйство не платило, то в этом секторе экономики налоговая нагрузка снизилась в наименьшей степени (табл. 3)

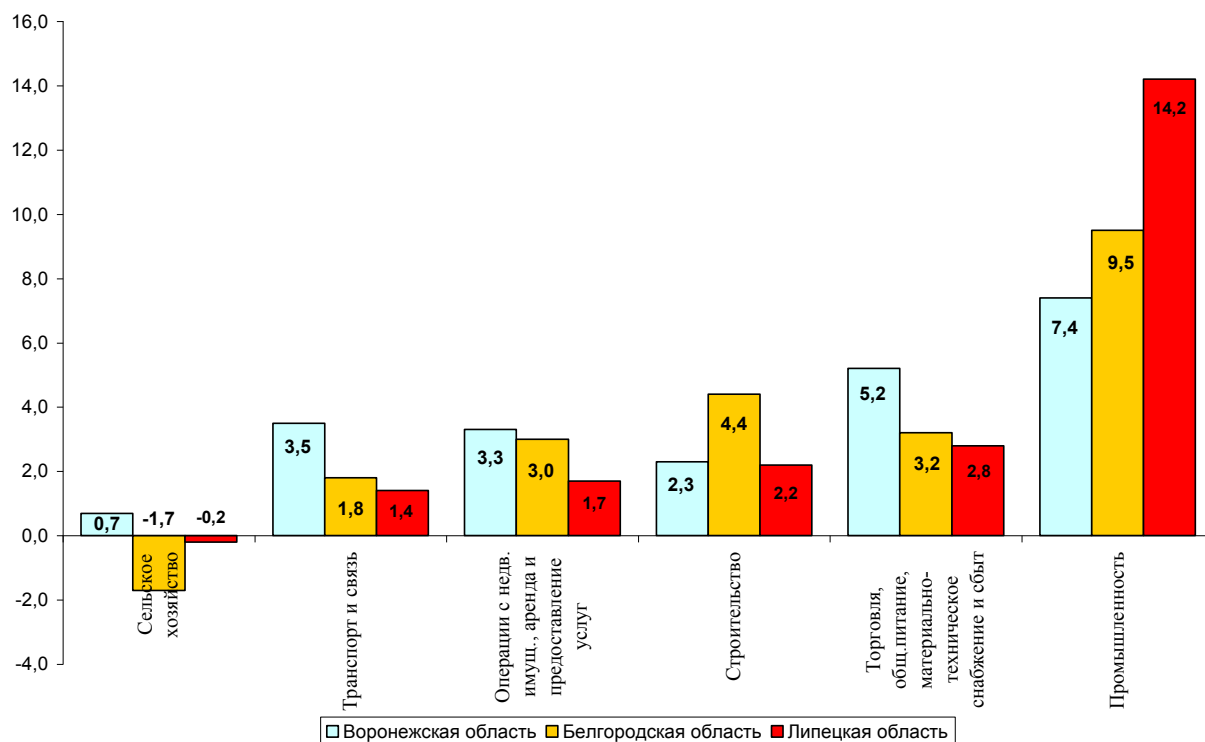


Рис. 3. Объем поступлений налогов ЦЧР по основным видам экономической деятельности в 2008 г., млрд.руб.

Таблица 3. Налоговая нагрузка на основные отрасли экономики в областях ЦЧР, %

Области	Года	Сельское хозяйство	Транспорт и связь	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	Строительство	Торговля, общественное питание, материально-техническое снабжение и сбыт	Промышленность
Белгородская	2006	-0,3	1,0	1,0	2,0	1,5	4
	2007	-0,3	0,9	1,1	1,9	1,7	4,3
	2008	-1,1	1,2	2	-1,1	2,1	3,9
Воронежская	2006	0,2	2,1	2,6	1,1	2,9	3,8
	2007	0,4	2,2	2,8	1,0	2,8	4,0
	2008	0,5	2,5	2,3	1,6	3,7	5,2
Липецкая	2006	0,1	0,8	0,5	0,8	1,6	13,6
	2007	0,2	0,8	0,6	1,1	1,7	14,1
	2008	-0,1	0,9	1,1	1,5	1,9	9,7

Таким образом, реальная налоговая нагрузка по отраслям экономики неравномерна ни по России в целом, ни регионам в частности. В наиболее выгодных условиях нахо-

дились финансовая сфера, торговля и обслуживание, поскольку у них срок оборота капитала меньше и окупаемость затрат быстрее, что нельзя сказать про сельское хозяйство. Здесь

напротив затраты велики, а срок их окупаемости более длительный.

Следует отметить, если в налоговых доходах бюджета РФ основ-

ную долю составляют такие налоги как НДС и налог на прибыль, то в сельском хозяйстве их удельный вес незначителен (табл.4).

Таблица 4. Структура налоговых платежей в сельском хозяйстве областей ЦЧР, млн.руб.

Виды налогов	Воронежская область			Липецкая область			Белгородская область		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Всего налогов:	5 625	5 123	7 654	20301	22110	18300	13101	12221	18013
Налог на прибыль	47,2	44,7	55,1	95,2	108,3	68,2	52,3	56,9	78,5
НДС	-20,1	-16,2	-67,2	-152	-198	-792	-992	-1395	-28,8
Акцизы	3,2	7,4	0,228	0,010	0,014	0	0,003	0,002	0,005
Налоги и сборы за пользование природными ресурсами	5,3	6,2	4,4	1,8	1,7	1,6	5,4	6,2	5,6

Мы считаем, что с переходом на ЕСХН с 2003 г. доля НДС и налога на прибыль уменьшается, но не за счет роста доли ЕСХН, а за счет возникновения налога на имущество (с организаций, не перешедших на ЕСХН) и роста прочих налогов на сельское хозяйство (водного, транспортного, и пр., местных налогов и сборов). Наряду с этим, следует учитывать тот факт, что реализация большинства продовольственных товаров (мясо, молоко, зерно) облагается по ставке НДС 10%. В то же время сельхозпредприятия приобретают многие товары (сельхозтехника, ГСМ и т.д.), которые облагаются НДС по ставке 18%. Поэтому вычеты по данному налогу у сельхозпредприятий, как правило, превышает сумму начислений, что особенно просматривается на уровне регионов (табл.4).

Сравнительный анализ показал, что предельная величина фискального бремени в аграрной сфере экономики, и ее влияние связаны не только

с величиной совокупного обложения, но и с эффективностью производства и финансовым состоянием предприятия. Эффективность производства задается объемом и структурой затрат, сроком их окупаемости и полученной прибылью, что в значительной степени обусловлено сферой деятельности предпринимателя. Следовательно, предел налогообложения должен определяться с учетом отраслевой принадлежности хозяйствующих субъектов и связанных с этим объективных факторов объема и структуры расходов, скорости оборота капитала.

Таким образом, для стимулирования предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве необходимо достижение эффективности использования налоговых инструментов. При определении предела обложения следует учитывать совокупное фискальное бремя и платежеспособность различных категорий хозяйствующих субъектов.

ПРОЯВЛЕНИЕ РИСКОВ В ДИНАМИКЕ СТАВКИ ПРОЦЕНТА ПО КРЕДИТАМ

А.К. КАМАЛЯН,
заведующий кафедрой налогов и права
А.А. РУБАН,
ассистент кафедры налогов и права
А.В. СЛЕПОКУРОВ
аспирант кафедры налогов и права

Изучая характер и принципы формирования средней величины ставки банковского процента по кредитам предприятиям и организациям срочностью до 1 года на региональных рынках РФ. Рассматривая процент за кредит как цену кредитного ресурса, с теоретических позиций мы посчитали весьма логичным существование определенной зависимости данного показателя от величины денежной массы в стране. В этой зависимости находит отражение сбалансированность платежеспособного спроса и предложения на рынке кредитных ресурсов, причем, денежная масса выступает как показатель предложения, определяющий общую тенденцию развития рынка.

На рис. 1 представлена динамика колебаний средневзвешенной ставки по кредитам предприятиям и организациям в РФ сроком до 1 года и денежной массы (М2) без учета кредитных организаций с отозванной лицензией за период с января 1997 г. по февраль 2009 г. Денежный агрегат М2 представляет собой объем наличных денег в обращении (вне банков) и остатков средств в национальной валюте на расчетных, текущих счетах и депозитах нефинансо-

вых предприятий, организаций и физических лиц, являющихся резидентами Российской Федерации. В этот агрегат не включаются депозиты в иностранной валюте. При рассмотрении средней ставки процента по кредитам, в исследовании мы воспользовались исключительно категорией эффективной ставки и статистикой Центрального банка РФ по данному показателю.

На рис. 2 нами проведено сопоставление данных показателей и выявлена зависимость колебаний средневзвешенной ставки по кредитам предприятиям и организациям в РФ сроком до 1 года от величины денежной массы (М2). На рис. 3 представлена аппроксимация выявленной зависимости с помощью степенной функции, что указывает на нелинейные качества и свойства развития финансовой системы РФ. Степень детерминации уравнения весьма высока ($R^2 = 92,32\%$).

Тем не менее, на рис. 2 довольно четко представлено два массива точек, не вписывающихся в общую трактовку. Первый массив по времени соответствует периоду, предшествующему августовскому кризису 1998 г. Второй массив хро-

нологически берет свое начало в сентябре 2007 г., что значительно предшествует финансовому кризису, развернувшемуся в 2008 г. Необходимо отметить несоответствие динамики в выделенные периоды общим корреляционным связям между ставкой процента и денежной массой в долгосрочном аспекте.

Система уже за год до обоих кризисов демонстрировала сигналы,

свидетельствующие о выходе ее со сбалансированной траектории развития. Если рассматривать кризис 1998 г., то по его завершению система пришла в равновесие, выраженной закономерностью степенного характера (рис. 3). Безусловно, по окончании текущего кризиса данная зависимость примет новый вид, формализованный уже другой формулой.

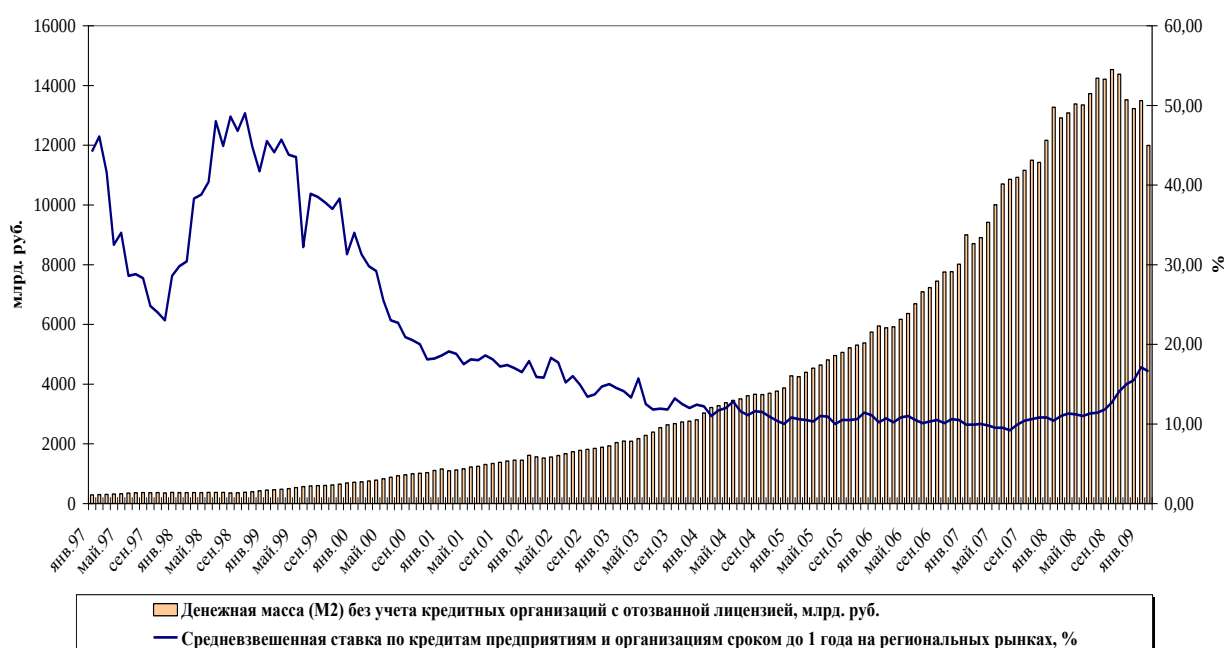


Рис. 1. Динамика колебаний средневзвешенной ставки по кредитам предприятиям и организациям в

Источник: Центральный банк Российской Федерации

Анализ показывает, в период выхода из равновесия в 1997 г. система не подчинялась принципам сбалансированности, что объясняется резким снижением ставки рефинансирования Центрального Банка РФ в апреле 1997 г.

Причем, до момента ее восстановления в феврале 1998 г. до первоначального уровня система демонстрировала разрыв зависимости ставки процента по кредитам от денежной массы в стране. По сути, административное регулирование фи-

нансовой системы страны через снижение ставки рефинансирования было главным фактором в этот период, стимулирующим динамику ставки процента по кредитам. При этом снижение ставки процента не было обеспечено увеличением денежной массы в стране. Произошедший дисбаланс характеризовался существенным дефицитом ликвидности. Принципиально, что созданный в экономике России импульс неравновесности, поддерживаемый на протяжении всего 1997 г., не мог не способство-

вать тому, что экономическая система в поисках устойчивости будет искать новый аттрактор развития. По сути, несбалансированность ситуации на кредитном рынке послужила одной из причин августовского кризиса 1998 г. Перед его наступлением рынок кредитных ресурсов буквально

но лихорадило. За полгода до кризиса ставка рефинансирования то поднималась, то вновь снижалась. Регулирование кредитного рынка в тот период способствовало эскалации неравновесности в системе, росту энтропии (неупорядоченности).

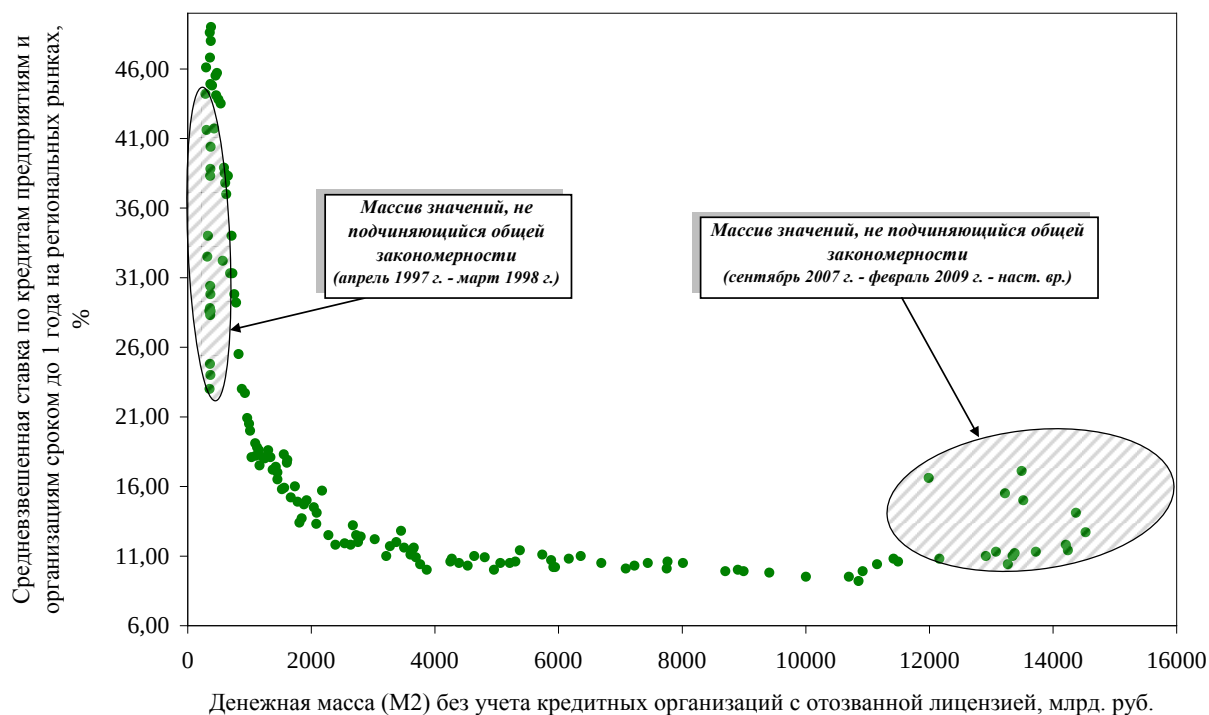


Рис. 2. Зависимость колебаний средневзвешенной ставки по кредитам предприятиям и организациям в РФ

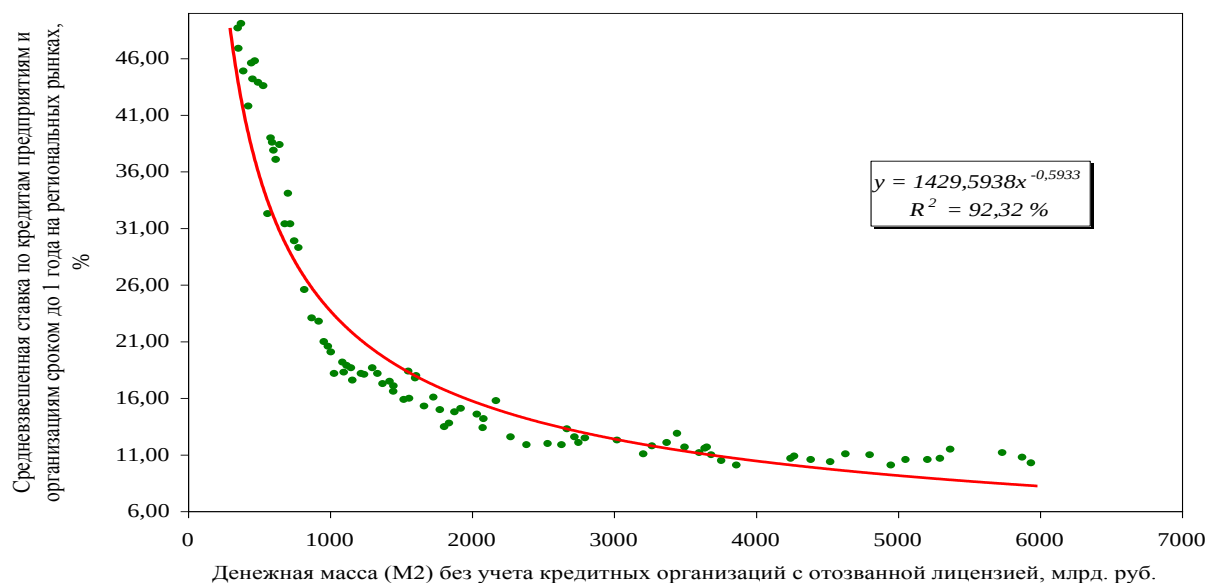


Рис. 3. Аппроксимация выявленной зависимости с помощью степенной функции

В ходе исследования нами был построен фазовый портрет системы, показывающий траекторию ее развития в фазовом пространстве. На рис.

4 мы имеем дело с двухмерным пространством, графически представленным плоскостью.

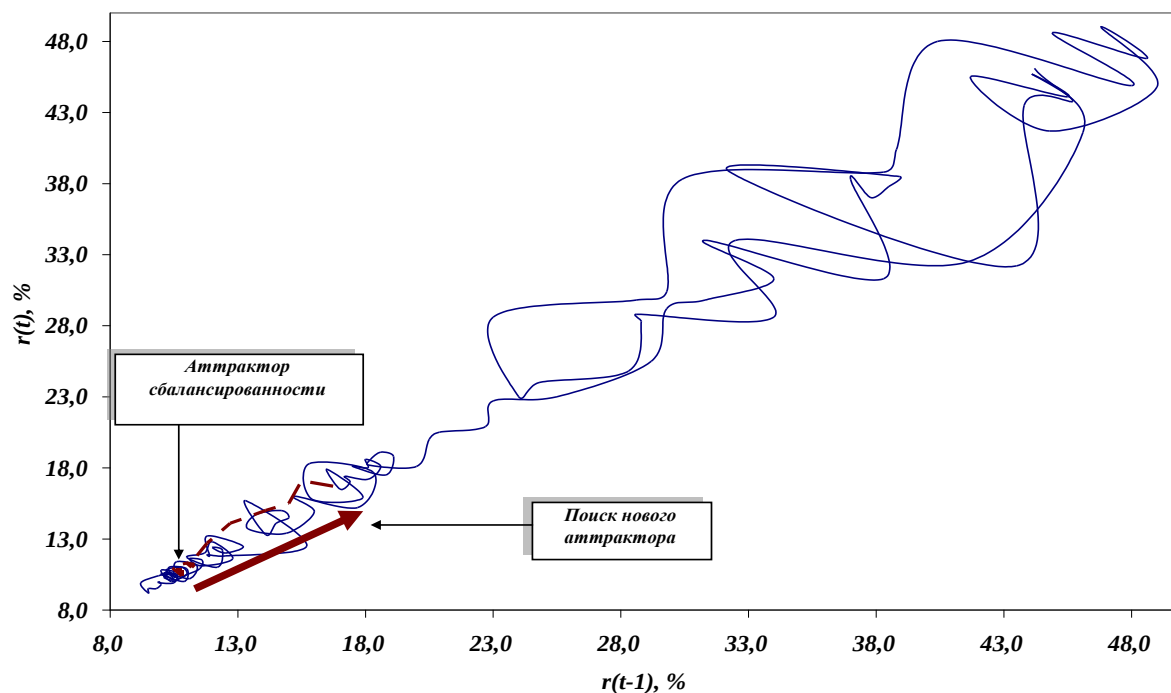


Рис. 4. Фазовый портрет системы колебаний средней ставки по кредитам предприятиям и организациям в РФ сроком до 1 года (январь 1997 г. – февраль 2009 г.)

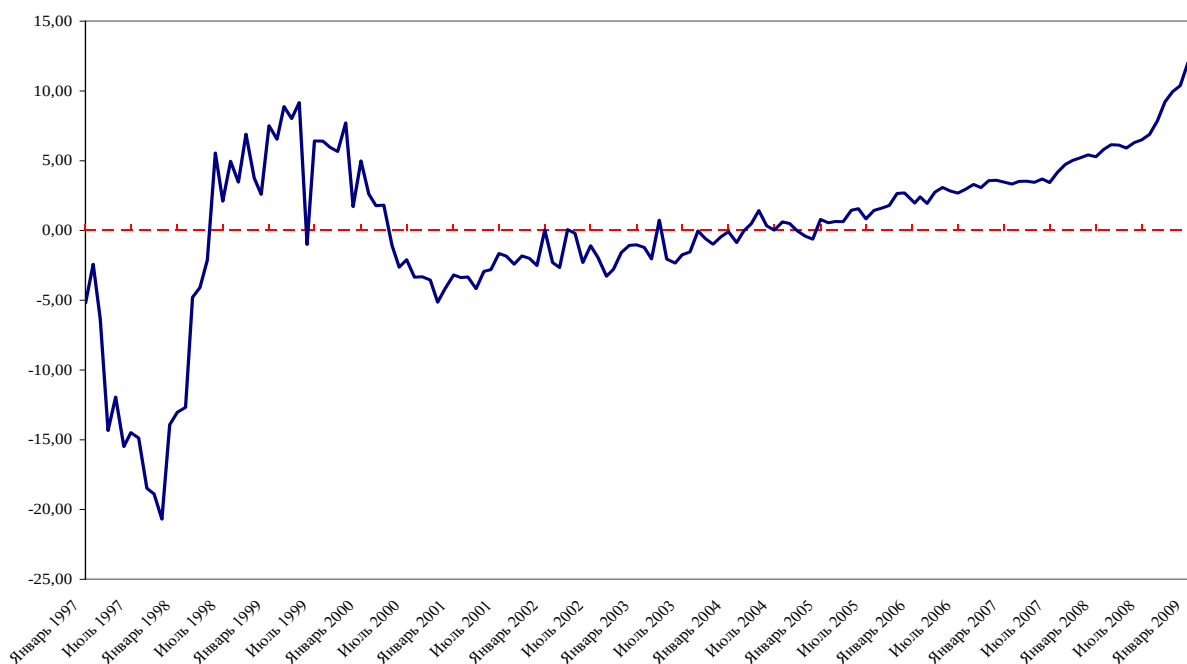


Рис. 5. Динамика отклонения фактических значений ставки процента по кредитам от теоретических значений, полученных с помощью аппроксимирующей функции

По оси ординат мы поместили значения средневзвешенной ставки по кредитам предприятиям и организациям в РФ сроком до 1 года в период времени t , а по оси абсцисс – значения данного показателя в предшествующий месяц ($t-1$). Иллюстрация фазового портрета дает представление о том, что в ходе развития система постепенно перешла из неравновесного состояния (верхний правый угол на рис. 4) к достаточно устойчивой траектории (нижний левый угол на рис. 4). Таким образом, следует подчеркнуть, насколько важным является при государственном управлении учитывать имманентные свойства регулируемой нелинейной системы.

Безусловно, с позиций прогнознстическо-информационной трактовки экономических рисков изучение динамических нелинейных систем приобретает особую актуальность. Углубление в данную отрасль знаний позволяет понять, что кажущаяся, на первый взгляд, хаотичность протекания целого ряда экономических процессов носит в себе признаки определенной упорядоченности. Поэтому лихорадочное поведение системы перед августовским кризисом 1998 г.

объяснимо как ее ответная реакция на управленческие шаги, противоречащие ее природе. Необеспеченное денежной массой снижение ставки рефинансирования привело лишь к тому, что система, исчерпывая свои ресурсы, была вынуждена начать поиск нового устойчивого состояния, в котором она будет способна продолжить свое существование. Кризис, по сути, стал точкой бифуркации, после которой рынок кредитных ресурсов перешел в равновесное состояние.

Период с сентября 2007 г. по настоящее время отмечен на рис. 4 тенденцией смещения от устойчивого аттрактора в область неравновесности в поисках нового равновесного состояния.

В рамках теории катастроф при изучении рисков колебаний процентной ставки по кредитам на макроуровне знание выявленной зависимости будет способствовать более точному прогнозированию развития системы. Причем данная модель позволяет предсказывать результаты изменения ставки рефинансирования и влияние этого на рынок кредитных ресурсов.

О ДОЛЖНОЙ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА ПРИ ВЫБОРЕ КОНТРАГЕНТОВ

А.Н. СЕРДЮК,

*заместитель генерального директора по экономике и финансам
ЗАО «Алексеевский молочноконсервный комбинат»*

Уже длительное время ужесточение налогового администрирования является одним из источников дополнительных доходов бюджета. Однако можно сказать, что это ужесточение трансформируется из качественного в количественное.

На практике позиция добросовестного налогоплательщика, который честно рассчитывает сумму подлежащих уплате налогов, ведет достоверный бухгалтерский учет и не занимается сомнительными налоговыми оптимизациями, расходится с позицией налогового органа о сумме налогов, подлежащей уплате. Налоговая инспекция часто забывает об установленной ст. 3 и 108 НК РФ презумпции добросовестности налогоплательщика.

Опыт показывает, что редкий налоговый инспектор верит в существование честных налогоплательщиков.

Это подтверждается и официальной позицией налогового органа. Так в московском управлении ФНС был принят внутренний документ, регламентирующий работу группы по анализу материалов выездных «низкорезультативных» проверок – с доначислениями менее миллиона рублей. Таким образом, налоговым органом официально устанавливается «обязательный минимум» доначислений, что грубо попирает пре-

зумпцию невинности налогоплательщика¹.

Не так давно Президиум Высшего арбитражного суда разрешил налоговикам не показывать налогоплательщику документы, на основании которых ему были доначислены налоги².

Если раньше уголовные дела по налоговым преступлениям ограничивались небольшими, часто условными, сроками по ст. 199 УК РФ «Уклонение от уплаты налогов», то в недавней практике появились приговоры по статье 159 УК РФ «Мошенничество»³. А это уже особо тяжкое преступление со всеми вытекающими последствиями.

В нашей практике был случай, когда особо несговорчивому налогоплательщику, ООО «АМКК-Союз», не согласившемуся на «минимум» в один миллион рублей, «доначислили» сумму, формально необходимую для заведения уголовного дела по ст.

¹ «Депутат пожаловался Кудрину на столичных налоговиков» // «Учет. Налоги. Право - Москва». N44, 25 ноября - 1 декабря 2008 г.

«Переговоры со столичными инспекторами усложнятся» // Учет. Налоги. Право. № 36, 30 сентября – 6 октября 2008 г.

² «В суд с закрытыми глазами». // Ведомости. № 123 от 07.07.2009.

«Давайте знакомиться». Ведомости № 125 от 10.07.2009.

³ «Суд вынес беспрецедентно суровый приговор по делу о возмещении НДС». // «Учет.Налоги. Право.» № 4, 27 января – 2 февраля 2009 г.

199 УК РФ за уклонение от уплаты налогов и сборов с организации. После двух лет судебных тяжб принципиальная гражданская позиция и упорство налогоплательщика принесли свои плоды: он выиграл дело во всех инстанциях, однако в итоге поплатился за это бизнесом. И надо признать, руководитель едва не поплатился свободой.

Де-факто презумпция виновности налогоплательщика и все более широкий арсенал методов работы налоговой службы делает занятие бизнесом, как, впрочем, и бухгалтерским учетом, все более опасным.

К счастью, налогоплательщик может найти защиту в арбитражном суде, в независимости и справедливости которого мы неоднократно убеждались на личном опыте¹.

Но арбитражное разбирательство – это всегда колоссальное по затратам времени и очень недешевое мероприятие. Избежать его по итогам проверки совсем, может, и не удастся, но существенно сократить перечень оспариваемых требований может каждый.

Налогоплательщик в силах предупредить многие претензии налоговиков путем проявления должной осмотрительности при работе со своими контрагентами.

¹ «ВАС признал декларацию по прибыли частично не действующей» // Учет. Налоги. Право. № 22, 9 июня – 15 июня 2009 г.

Решение Высшего арбитражного суда РФ от 21.05.09 № ВАС-3454/09 «О признании формы декларации по налогу на прибыль организаций не соответствующей положениям Налогового кодекса РФ».

«ВАС разрешил учесть убыток при продаже долей в ООО» // Экономика и жизнь. Бухгалтерское приложение. № 23. Июнь 2009 года.

Понятие должной осмотрительности было введено в оборот постановлением Пленума ВАС РФ № 53 от 12 октября 2006 года «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды». Обратим внимание на две нормы этого документа:

1. ВАС устанавливает, что налоговая выгода не может рассматриваться в качестве самостоятельной деловой цели. Поэтому если главной целью, преследуемой налогоплательщиком, являлось получение дохода исключительно или преимущественно за счет налоговой выгоды в отсутствие намерения осуществлять реальную экономическую деятельность, в признании обоснованности ее получения может быть отказано. И это справедливо.

2. Хотя сам по себе факт нарушения контрагентом налогоплательщика своих налоговых обязанностей не является доказательством получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды, однако судом она может быть признана необоснованной, если налоговым органом будет доказано, что налогоплательщик действовал без должной осмотрительности и осторожности, и ему должно было быть известно о нарушениях, допущенных контрагентом. Налоговая выгода также может быть признана необоснованной, если налоговым органом будет доказано, что деятельность налогоплательщика направлена на совершение операций, связанных с налоговой выгодой, преимущественно с контрагентами, не исполняю-

щими своих налоговых обязанностей.

Таким образом, выявление налоговой инспекцией факта работы налогоплательщика с контрагентами, которые не исполняют своих налоговых обязанностей, могут означать признание всех вычетов, которыми воспользовался добросовестный налогоплательщик, налоговой выгодой. И совершенно необязательно доказывать умысел.

МНС развивает и конкретизирует эту идею в своей «Концепции системы планирования выездных налоговых проверок»¹.

В данном документе одним из критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков названо «ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском».

Высокая степень риска определяется следующими основными признаками:

- отсутствие личных контактов с представителями руководства или уполномоченных должностных лиц компании контрагента;
- отсутствие документального подтверждения полномочий руководителя компании контрагента, копий документа удостоверяющих его личность;
- отсутствие документального подтверждения полномочий представителя контрагента, копий документа, удостоверяющего его личность;
- отсутствие информации о фактическом местонахождении

контрагента, а также о местонахождении складских, торговых или производственных площадей;

- отсутствие информации о способе получения сведений о контрагенте;
- отсутствие информации о государственной регистрации контрагента в ЕГРЮЛ.

Таким образом, логично предположить, что, создав систему документооборота, позволяющую блокировать возникновение данных признаков в работе с контрагентами, мы можем очень существенно снизить количество претензий налоговиков.

Для этих целей в нашей компании были разработаны единые правила работы с контрагентами, включающие в себя следующие основные положения:

1. Служба-инициатор договора при заключении договоров с контрагентами включает в договор пункт о типе системы налогообложения, на которой находится контрагент:
 - i. общая
 - ii. упрощенная (УСНО)
 - iii. единый налог на вмененный доход (ЕНВД),
 - iv. единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН).

Этим мы проявляем осмотрительность на случай, если лицо, на самом деле не являющееся плательщиком НДС, предоставит нам счет-фактуру.

2. Служба-инициатор при заключении договора включает в него фактический адрес поставщика для направления корреспонденции. Тем самым мы проявляем осмотрительность в отношении отсутствия

¹ Приложение № 1 к Приказу ФНС России от 14.10.2008 № ММ-3-2/467@.

информации о фактическом местонахождении контрагента, а также о местонахождении складских, торговых или производственных площадей.

3. Служба-инициатор договора предоставляет в юридическую службу копии следующих документов контрагента:

v. решения органа управления о назначении Генерального директора;

vi. доверенности на представителя организации-поставщика, (в случае подписания договора не генеральным директором);

vii. приказа Генерального директора о праве подписи должностными лицами товарных накладных, актов об оказании услуг и счетов-фактур.

Этим мы документально подтверждаем полномочия руководителя компании-контрагента и полномочия представителя контрагента.

«Концепция системы планирования выездных налоговых проверок» предусматривает необходимость наличия копий документов, удостоверяющих личность руководителя и представителя, но мы не стали вводить это требование как обязательное, поскольку многие сотрудники контрагентов относятся к копированию их личных документов резко отрицательно. У всех на слуху открытие фирм-однодневок, получение кредитов по утерянным паспортам и прочие действия мошенников.

Отметим, что мало получить указанные документы. Нужно еще, чтобы подпись на предоставленных контрагентом документах соответ-

ствовала подписи в приказе руководителя или доверенности.

4. Служба-инициатор договора проверяет по указанным контрагентами ИНН либо ОГРН на сайте Налоговой службы (<http://egrul.nalog.ru/fns/index.php>) действительность регистрации в качестве налогоплательщика. Приобщает к проекту договора распечатку. Так мы подтверждаем наличие информации о государственной регистрации контрагента в ЕГРЮЛ.

5. Юридический отдел только после проверки исполнения предыдущих четырех пунктов визирует договор и передает его на подпись руководителю.

6. После подписания договора юридический отдел направляет запрос «О предоставлении сведений о налоговой благонадежности контрагента» в налоговую инспекцию по месту регистрации контрагента следующего содержания:

ЗАО «Алексеевский молочно-консервный комбинат» в целях соблюдения должной осмотрительности и осторожности при выборе контрагента, а также требований пункта 10 постановления Пленума Высшего арбитражного суда от 12.10.2006 г. № 53 просит сообщить следующие сведения о потенциальном поставщике - ООО «Дельта»:

1) *на какой системе налогообложения состоит данная организация;*

2) *своевременно ли предоставляет налоговую отчетность и уплачивает налоги.*

Реквизиты организации, о которой запрашивается информация по налоговой благонадежности: Обще-

ство с ограниченной ответственностью «Дельта», ИНН 5050505050, КПП 502501001.»

Квитанцию об отправлении запроса заказным письмом, а также ответ налоговой инспекции юридический отдел приобщает к заключенному договору. Этим запросом мы фактически делаем налоговую службу участником процесса проявления должной осмотрительности.

Налоговые службы, как правило, не отвечают на наши запросы или

отвечают на них отказами. Но имеет ли право наша инспекция заявить потом, что отсутствие ответа налоговой службы не является проявлением должной осмотрительности?

Можно с уверенностью сказать, что внедрение подобной системы документооборота на любом предприятии позволит существенно снизить претензии налоговых органов в ходе выездных проверок.

ВЛИЯНИЯ ОТРАСЛЕВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ НА ПРОЦЕСС ПРИВЛЕЧЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ

А.А. РУБАН, ,

ассистент кафедры налогов и права

В.В. ЯКОВЛЕВ

аспирант кафедры налогов и права

Отраслевые особенности привлечения и использования кредитных ресурсов спиртовыми предприятиями обусловлены, в первую очередь, технологией производства этилового спирта и тесной взаимосвязью в системе АПК с поставщиками сырья и покупателями готовой продукции. Отрасль подвержена значительным сезонным колебаниям. Наличие сезонности обуславливает нестабильность структуры оборотного капитала спиртовых предприятий в течение года.

Традиционными тенденциями можно считать:

- динамику цен на сырье, требующую в целях снижения среднегодовой величины себестоимости спирта создавать значительные сезонные запасы осенью, когда цены на сырье более низкие;
- снижение объемов отгрузок спирта в начале календарного года и их существенный рост в его завершении, а также летнее снижение объемов отгрузки в связи с падением спроса на крепкую алкогольную продукцию;
- наличие акциза на производимую продукцию и отсрочки в его уплате может проявляться как положительным, так и отрицательным образом, в том случае, если отсрочка платежа короче сроков уплаты акциза, предприятие получает до-

полнительный финансовый ресурс в виде кредиторской задолженности перед бюджетом, иначе – предприятию потребуются дополнительные источники финансирования для покрытия дефицита денежных средств, еще не поступивших за реализованную продукцию;

- наличие в стране по оценкам Национальной Алкогольной Ассоциации весьма крупного рынка нелегального оборота этилового спирта (до 45%), что выражается в необходимости постоянно изыскивать резервы снижения себестоимости и терпеть снижение эффективности продаж, чтобы выдержать ценовую конкуренцию, а также в повышенных требованиях кредитных организаций при предоставлении кредитов с целью минимизации собственных рисков.

Для активного процесса модернизации необходимо привлечение дополнительных финансовых ресурсов в значительных объемах. Практика взаимодействия с банковскими учреждениями и частными инвесторами показывает, что необходима эффективная система управления рисками привлечения и использования кредитных ресурсов.

Между тем, выделенные ранее сезонные тенденции существенно увеличивают уровень генерации рисков производственной сферы спир-

товых предприятий, которые не могут не отражаться на росте рисков в процессе привлечения кредитных ресурсов. Среди данных рисков особенно остро выделяется риск колебаний цен на основное сырье.

Безусловно, вовлечение РФ в мировую торговлю зерном в последние годы, отсутствие экономических барьеров его экспорта из страны способствовало эскалации уровня цен на зерновые на внутреннем рынке вслед за мировой динамикой в сезоне 2007-2008 гг. и их обвалу в сезоне 2008-2009 гг.

Динамика российского рынка зерновых, начиная с 2001 г. и по настоящее время все более подпадала под влияние тенденций, происходящих на мировом рынке. Этому есть две причины.

Во-первых, нараставший все последние годы экспортный потенциал, а также слабость таможенного регулирования способствовали сокращению резерва зерна, остающийся внутри государства после удовлетворения внутренних потребностей (за исключением 1,5 млн. т. государственного интервенционного фонда). В результате, в случае положительной динамики цен на зерно на мировом рынке будет увеличиваться экспорт зерновых до тех пор, пока цена на внутреннем рынке, скорректированная с учетом транспортных расходов до порта, не догонит мировую цену, и, наоборот, в случае отрицательной динамики, как это произошло в сезоне 2008-2009, когда пропускная способность портов и недостаточное государственное регулирование не позволили экспортировать излишки зерна.

Во-вторых, влияние внутрен-

них потребителей на ситуацию постоянно уменьшалось из-за снижения производства и потребления муки, а также невысокого потенциала роста потребления на фуражные цели в длительной динамике. В конечном счете, это привело к тому, что уровень экспортных цен на российское зерно не только достаточно близко подошел вплотную к ценам основных стран экспортеров, но и достаточно тесно коррелирует с мировой динамикой цен.

Проблема сезонности отгрузок спирта покупателям также накладывает существенный отпечаток как на организацию оборотного капитала, так и на потребность в его дополнительном финансировании. Данный вид рисков усиливает свое значение, когда падение рентабельности производства и реализации, вызванное ростом цен на сырье, нельзя восполнить увеличением оборачиваемости активов.

Обозначенная отраслевая специфика оказывает существенное влияние на уровень рисков привлечения и использования кредитных ресурсов предприятиями спиртовой отрасли, поскольку нестабильность в потребности финансирования оборотного капитала в течение года приводит то к дефициту, то к избытку заемного капитала, осложняя тем самым управление структурой пассивов.

Таким образом, у менеджмента большинства российских спиртовых предприятий возникла серьезная потребность в построении системы управления рисками, их анализа, количественной оценки и нивелирования.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ УРОВНЯ ВЛИЯНИЯ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В АПК

А.К. КАЗЬМИН,

ассистент кафедры налогов и права

В.В. ЯКОВЛЕВ

аспирант кафедры налогов и права

Влияние системы косвенного налогообложения на ценообразование можно рассматривать как самостоятельный элемент экономической системы. Сами ценовые процессы подвергаются воздействию внешних и внутренних факторов, которые определяют развитие и уровень вовлеченности всей совокупности элементов.

Мы считаем целесообразным использовать налоговую систему как административный ресурс регулирования цен, где приоритетными направлениями являются: повышение эффективности функционирования налоговой системы в соответствии с задачами экономики; умень-

шение затрат экономической системы посредством снижения уровня инфляции, расходов на обслуживание налоговой системы, увеличение роли налогообложения агропромышленного сектора экономики; совершенствование управления ценообразованием посредством применения системы косвенного налогообложения.

Сущность предлагаемого нами методического подхода заключается в определении уровня косвенных налогов в цене товара и степени их влияния на динамику и уровень ценообразования на продукцию АПК (рис. 1).

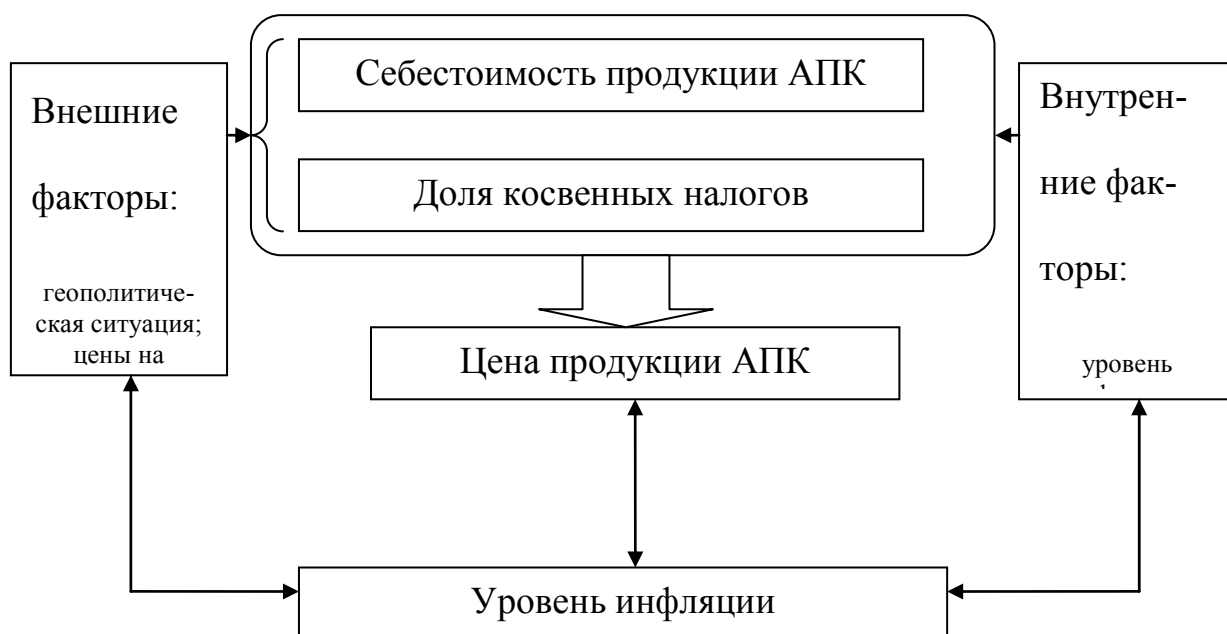


Рис. 1. Взаимосвязь между факторами, влияющими на уровень ценообразования в

АПК

Внешние и внутренние факторы прямым и косвенным образом влияют на формирование уровня издержек АПК и отпускную цену продукции. В дальнейшем товар проходит различные этапы купли-продажи, на которых формируется добавленная стоимость и уровень косвенных налогов в его цене, а также стоимости работ и услуг, что приводит к формированию конечного уровня цен, скорректированных и на пороговые значения инфляции.

Представленная структурная взаимосвязь позволяет решить ряд задач:

- увидеть взаимосвязь факторов и ценообразующих процессов;
- установить уровень и последовательность взаимосвязи между ними;
- определить уровень влияния косвенного налогообложения на цену с учетом внутренней структуры косвенных налогов.

Уровень косвенных налогов в структуре цены товара, работы, услуги формируется под влиянием налоговых ставок, уровня затрат на производство продукции и количества этапов купли-продажи.

Уровень влияния косвенных налогов на ценообразование складывается из двух групп факторов, а именно: внутренних – состоящих из отраслевой структуры экономики, производственного потенциала, темпов обновления основного капитала и т.д.; внешних – состоящих из уровня налоговой нагрузки на экономику, денежно-кредитной и налоговой политик, структуры формирования налоговой базы и т.д.; а также

инфляционных – выступающих самостоятельным элементом, оказывающим влияние на все факторы как внешние, так и внутренние.

Формирование стоимости каждого конкретного вида продукции с учетом степени налоговой нагрузки косвенных налогов позволит регулировать уровень цен на федеральном уровне и будет способствовать снижению общего ценового уровня и инфляционных ожиданий.

Проведенные нами теоретические и аналитические исследования факторов, влияющих на цену, позволили нам сделать вывод о том, что незначительные изменения одного из них в положительную сторону влекут за собой значительные отрицательные изменения одного или нескольких показателей. Выявленная взаимосвязь факторов в зависимости от вида инфляции представлена на рисунке 2.

Исследования показали, что инфляция спроса и инфляция издержек оказывают значительное влияние друг на друга и цену и имеют свои собственные инфляционно образующие факторы. При этом система косвенного налогообложения относится к обоим видам инфляций и является наиболее значимым элементом роста цен в экономике, следовательно, может стать инструментом ее регулирования. Как видно из данных, приведенных на рис. 4, по главной диагонали расположено наибольшее количество факторов, оказывающих значительное влияние друг на друга, где основным элементом является система косвенного налогообложения.

		Инфляция издержек								
	КН ↓ ↑	Q ↑ ↓		Иок ↑ ↓		ВЭД ↑ ↓		Иипц ↑ ↓		
Инфляция спроса	M2	↑	+	-/+	+/-	-/+	+	+/-	+	-/+
		↓	-	+	-	+/-	-/+	-	+/-	+
	Ифс	↑	+	+/-	+	+	+	-	+	+/-
		↓	-/+	+	-/+	+/-	+/-	-	+	-
	ВК	↑	-/+	+/-	-/+	+/-	-/+	+/-	+	-
		↓	+	+	+	+	+	-/+	+/-	-
	Иипц	↑	+	+	-/+	+	+	+	+	-
		↓	-/+	-	+/-	-	+/-	-	-	+

«+» – характеризует сильное взаимное влияние факторов друг на друга;

«-» – характеризует незначительное влияния показателей;

«+/-» или «-/+» – характеризует преобладающее влияние одного фактора на другой и незначительное обратное взаимодействие;

КН – косвенные налоги; **M2** – объем денежной массы в обращении;

Q – объем производства товаров;

Ифс – объем инвестиций в финансовый сектор экономики;

Иок – объем инвестиций в основной капитал;

ВК – изменение валютного курса национальной валюты;

ВЭД – объем экспортно-импортных операций;

Иипц – изменение потребительского спроса;

Иипп – изменение цен производителей товаров

Рис. 2. Взаимосвязь инфляционно-образующих факторов

Графическая модель роста цен под влиянием системы косвенного налогообложения представлена на рисунке 3.

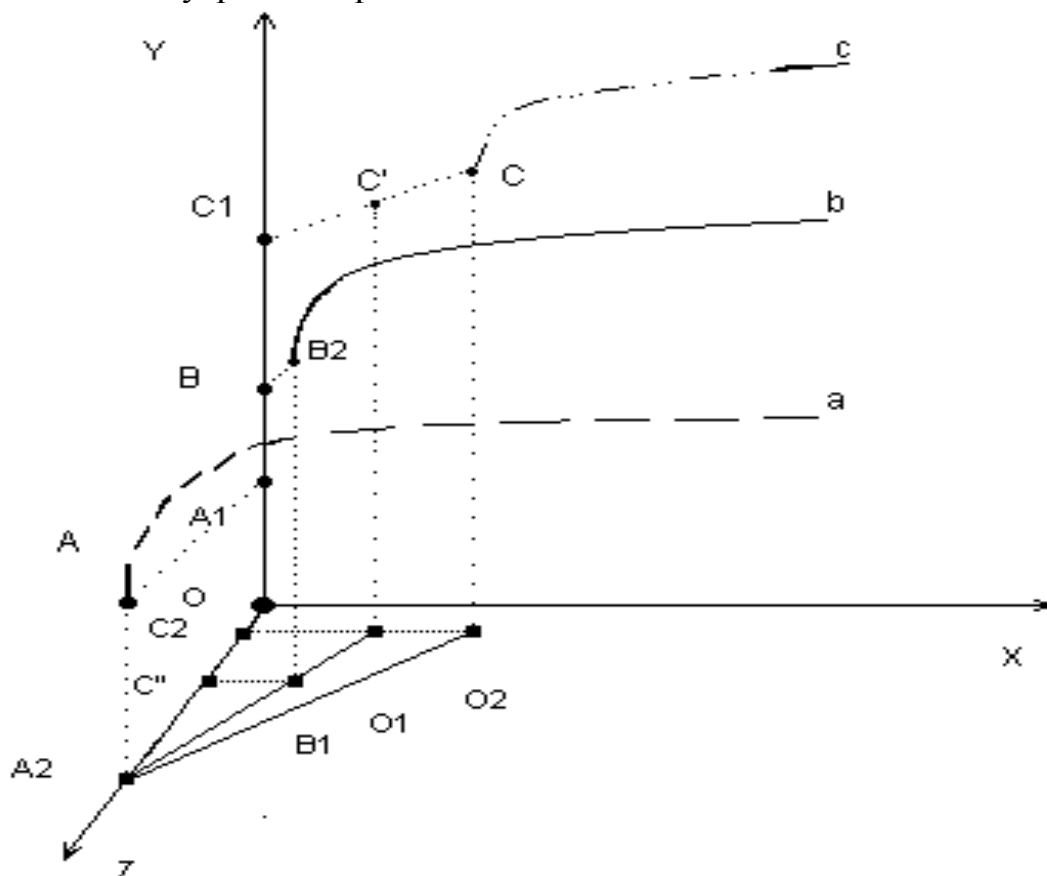
Так, точка **В** характеризует уровень цен, сложившийся в стране на данный момент времени, а точки **A₁** и **C₁** – изменения уровня цен в стране в меньшую или большую сторону. Уровень косвенного налогообложения для цен, находящихся в точке **A₁**, будет значительно ниже уровня косвенного налогообложения при ценах, находящихся в точке **C₁**.

Также уровень товарной массы **A₂** при ценах **A₁** и уровне косвенного налогообложения **O** будет значительно выше товарной массы **C''**, уровня цен **C₁** и уровня косвенного налогообложения **O₁**.

Следовательно, увеличение уровня косвенного налогообложения приводит к росту цены каждой единицы товара и как следствие вызывает рост инфляции. Точка **В** смещается в точку **C₁**, одновременно падает стоимость национальной валюты, растет экспорт и как следствие со-

кращается товарная масса на внутреннем рынке до уровня C'' . В условиях монополистической экономики и значительной мультипликативности факторов уровень цен смещается в точку C , а объем товарной массы, находящейся на внутреннем рынке

страны (производимого отечественными товаропроизводителями), снижается до уровня C_2 , что влечет за собой увеличение удельного уровня косвенных налогов в цене продукции O_2 .



Y – уровень цен в стране; X – уровень косвенных налогов;
 Z – объем товарной продукции в натуральном выражении

Рис. 3. Зависимость цены от величины косвенных налогов и объема продукции

Изменение цен в сторону увеличения, снижение товарного объема на внутреннем рынке или рост косвенных налогов, т.е. неблагоприятное изменение признаков, приводят к смещению ожидаемого показателя из точки C' в точку C , фактически превышая ожидаемые отрицательные последствия, что приводит к увеличению потерь государственного бюджета и экономики в целом.

По нашему мнению от того, на сколько изменится уровень косвенного налогообложения, будет зависеть уровень потребления товаров и услуг и как следствие уровень налоговой базы по прямым и косвенным налогам. При этом налоговая нагрузка будет зависеть от целей налоговой политики. В условиях формирования фискальной направленности налоговой системы наблю-

дается расширение налоговой базы путем замены объекта налогообложения и включения в нее дополнительных показателей.

Таким образом, методика определения степени влияния системы косвенного налогообложения на ценообразование, по нашему мнению, должна состоять из выполнения следующей последовательности этапов.

Этап I. Выявить факторы, влияющие на ценообразование.

Этап II. Определить уровень влияния каждого фактора на цену.

Этап III. Выделить наиболее значимые факторы и разбить их на две группы: факторы, непосредственно влияющие на цены (косвенные налоги, объем и скорость обращения денег, платежеспособный спрос населения); факторы, оказывающие влияние на цены опосредованно, через другие компоненты

(уровень товарного производства, политическая ситуация, уровень технологического развития).

Этап IV. Определить метод регулирования ценовых процессов или их сочетание. Регулировать уровень цен возможно посредством применения двух способов: способа изменения товарной массы, производимой отечественными товаропроизводителями, и изменения количества денег в обращении, а также способа регулирования процентных ставок по кредитам и ставки рефинансирования ЦБ РФ и изменения налоговых ставок по таможенным пошлинам и иным налогам.

Этап V. На основе выявленных закономерностей и мер налогового регулирования внести в нормативно-правовую базу изменения, направленные на совершенствование экономических отношений и снижение общего уровня цен в стране.