

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

Финансовый **Вестник**

1 (21) 2010

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 21 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., доцент кафедры
финансов и кредита И.В. Седлов

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВ И КРЕДИТА	5
<i>Круш З.А., Татаринская А.В.</i> ПРИНЦИПЫ КОММЕРЧЕСКОГО РАСЧЕТА КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	5
<i>Парахин Ю.Н.</i> ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	10
<i>Горланов С.А., Саушкин А.С.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ КРУГООБОРОТА КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	12
<i>Левин В.С., Советова Н.С.</i> «ПРОБЕЛЫ» ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	15
<i>Агибалов А.В., Клейменов Д.С.</i> ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОСТРОЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ	19
<i>Долгова О.В., Подгайная М.В., Сотникова Л.Н.</i> ОРГАНИЗАЦИОННО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ.....	24
<i>Круш З.А., Веневитин С.А.</i> КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО АБСОЛЮТНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ	26
<i>Алещенко О.М., Великанова И.В.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ МНОГОФАКТОРНОГО АНАЛИЗА.....	33
ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	38
<i>Круш З.А., Леванова А.Л.</i> ОСОБЕННОСТИ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	38
<i>Ткачева Ю.В.</i> ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЕЁ ИНСТРУМЕНТАРИЯ	48
<i>Слепокуров С.В.</i> К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ ВНУТРЕННЕГО МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ	51
<i>Агибалов А.В., Зюзина М.А.</i> РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	57

<i>Сотникова Л.Н.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ	63
<i>Седлов И.В.</i> ПРОФИЛАКТИКА УТРАТЫ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	67
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И НАЛОГИ.....	69
<i>Лубков В.А.</i> ЦЕЛЕВАЯ ФУНКЦИЯ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	69
<i>Кателикова Т.И.</i> СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ФОРМА НЕТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ	72
<i>Панина Е.Б., Панин С.И.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА НА ОСНОВАНИИ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	74
<i>Чиркова М.Б., Кудинова М.В.</i> УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ: УЧЕТ ИЛИ УПРАВЛЕНИЕ?.....	80
<i>Кудинова М.В.</i> УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО В ФИНАНСОВОМ И УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ	84
<i>Провоторов Р.С.</i> ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПЕРЕХОДА НА МСФО	87
<i>Парахин Ю.Н., Оробинская И.В.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЯХ АПК ЧЕРЕЗ СОЗДАНИЯ РЕЗЕРВНОГО ФОНДА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ.....	92
<i>Панина Е.Б.</i> МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	94
<i>Лубков В.А., Краснорудская И.Ю.</i> АВТОМАТИЗАЦИЯ АНАЛИЗА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НА БАЗЕ ПРОГРАММЫ «ИНЭК-АНАЛИТИК»	99
<i>Кателиков А.Н.</i> НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МТС В СОСТАВЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ	102
<i>Маслова И.Н., Дубовская И.И.</i> НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЕДИНЫХ ЦЕНТРОВ РЕГИСТРАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	106
<i>Журкина Т.А.</i> О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕЗЕРВОВ НА ОТРАСЛЕВОМ И ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОМ УРОВНЕ	111

Проблемы развития финансов и кредита

ПРИНЦИПЫ КОММЕРЧЕСКОГО РАСЧЕТА КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

З.А. КРУШ,

профессор кафедры финансов и кредита,

А.В. ТАТАРИНСКАЯ,

аспирант кафедры финансов и кредита

Важнейшим уроком современного экономического кризиса является настоятельная необходимость обеспечения финансовой безопасности предприятий. Это сравнительно новое понятие в финансах предприятий некоторыми учеными трактуется с точки зрения предельно допустимых, пороговых значений показателей, которые, в свою очередь, являются индикаторами финансовой безопасности. В общем плане их перечень сформирован. Он включает коэффициенты покрытия и автономии, уровень финансового левериджа, рентабельность активов и собственного капитала, средневзвешенная стоимость капитала, показатель развития предприятия, временная структура кредитов, показатели диверсификации, темпы роста прибыли, объема продаж и активов, соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Если их не ввести в определенные границы, то они характеризуют другие аспекты деятельности хозяйствующего субъекта: его финансовую устойчивость, рентабельность, деловую активность или структуру капитала. Поэтому для

характеристики финансовой безопасности возникает необходимость определить границы показателей, в пределах которых она находится.

Исходя из трактовки финансовой безопасности как финансового состояния предприятия, характеризующегося определенным интервалом критических значений, обеспечивающих защиту его приоритетных интересов от негативного воздействия опасностей и угроз и гарантирующих хозяйствующему субъекту конкурентоспособность, самодостаточность, обеспечение устойчивого функционирования и роста в краткосрочном и долгосрочном периоде, важно определить «самодостаточный коридор» соответствующих значений. Полагаем, что минимальная граница данного коридора формирует самокупаемость (выход из нее грозит кризисом и банкротством), а максимальная – условия для самофинансирования и устойчивого роста. Эти значения можно сформировать, взяв в качестве исходного положения некоторые из принципов коммерческого расчета.

Самокупаемость предприятия является одним из специфических принципов организации финансов предприятий, работающих в условиях

коммерческого расчета. Это – принцип финансово-хозяйственной деятельности, при котором расходы предприятия полностью покрываются собственными доходами. Однако, выручка предприятия должна не только обеспечить покрытие производственно-коммерческих расходов, но и получение прибыли. На наш взгляд, минимальная прибыль, необходимая для самоокупаемости должна обеспечивать платежи в бюджет, включаемые в состав прочих расходов, образование резервов в соответствии с законодательством и уставом предприятия, постепенное покрытие убытков прошлых лет, погашение реструктурированных долгов, выплаты дивидендов по привилегированным акциям (в АО), рост стоимости оборотных средств в соответствии с темпом инфляции и уплату налога на сформированную таким образом минимальную величину прибыли.

Учитывая, что предприятие начинает работать без убытков только после прохождения порога рентабельности, то нижним пороговым уровнем финансовой безопасности, на наш взгляд, является даже не самоокупаемость, а безубыточность предприятия. Это предположение обосновано следующими дефинициями.

Порог рентабельности – это тот объем продаж, при котором предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет чистой прибыли (рассчитывается как отношение постоянных затрат к коэффициенту удельного веса валовой маржи в выручке).

Предприятие на пороге рентабельности уже имеет возможность покрывать свои постоянные и переменные расходы, но еще не получает прибыль, необходимую для повторения производственного цикла, хотя и не имеет убытков. Следовательно, оно находится в пограничном состоянии, из которого существуют два противоположных пути развития: к получению убытка или прибыли. Второй путь и является движением к самоокупаемости.

Действительно, если предприятие находится перед «порогом рентабельности», то ему грозят убытки, невыполнение финансовых обязательств перед государством, поставщиками, кредиторами, череда неплатежей. Это может привести к неплатежеспособности, а в дальнейшем – и инициированию процедуры банкротства, что является угрозой финансовой безопасности предприятия. Если же предприятие находится в точке безубыточности, то оно, соответственно, покрывает свои расходы и начинает движение к выполнению принципа самоокупаемости. После прохождения порога рентабельности предприятие начинает получать прибыль. Ее размер отражает «запас финансовой прочности» предприятия, являющейся своеобразной «подушкой безопасности».

При возрастании «запаса финансовой прочности» предприятие от самоокупаемости продвигается к самофинансированию – максимальной границе финансовой безопасности.

Самофинансирование – это способ осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятия, при котором не только текущие расходы, но и инвестиционная дея-

тельность обеспечиваются из основных собственных источников — амортизационных отчислений и прибыли. Однако хозяйствующий субъект не всегда может полностью обеспечить себя собственными финансовыми ресурсами, поэтому широко использует заемные и привлеченные денежные средства как элемент, дополняющий самофинансирование. Принцип самофинансирования основывается не только на накоплении и собственных источников, но и на рациональной организации производственно-торгового процесса, постоянном обновлении основных фондов, гибком реагировании на потребности рынка. Именно сочетание этих методов в хозяйственном механизме позволяет создать благоприятные условия для самофинансирования, то есть выделить необходимые собственные финансовые ресурсы на финансирование текущих и капитальных потребностей.

Уровень самофинансирования оценивается с помощью набора коэффициентов, которыми, по нашему мнению, целесообразно дополнить общепринятый и перечисленный в начале данной статьи набор индикаторов финансовой безопасности. Это:

коэффициент финансовой устойчивости (отношение собственных средств к сумме заемных ресурсов и кредиторской задолженности). Чем выше величина данного коэффициента, тем устойчивее финансовое положение хозяйствующего субъекта;

коэффициент самофинанси-

рования (отношение суммы прибыли и амортизационных отчислений к заемным средствам и кредиторской задолженности). Этот коэффициент характеризует запас финансовой прочности хозяйствующего субъекта. Чем больше величина этого коэффициента, тем выше уровень самофинансирования;

коэффициент устойчивости процесса самофинансирования (отношение суммы прибыли и амортизационных отчислений к собственным средствам). Он показывает долю собственных средств, направляемых на финансирование расширенного воспроизводства. Чем выше величина данного коэффициента, тем устойчивее процесс самофинансирования хозяйствующего субъекта, тем эффективнее используется этот метод рыночной экономики;

рентабельность процесса самофинансирования (отношение суммы чистой прибыли и амортизационных отчислений к собственным средствам). Она характеризует величину совокупного дохода, получаемого с одного рубля вложения собственных финансовых средств, которая затем может быть использована на самофинансирование.

Изучив динамику изменения данных коэффициентов, можно определить в какой мере принцип самофинансирования применяется на предприятии и направление движения предприятия: в сторону обеспечения самоокупаемости или устойчивого роста.

По нашему мнению, самофинансирование после достижения определенного уровня переходит в устойчивый рост. Это - верхняя предельная граница финансовой безопасности.

При ее достижении предприятие преодолевает последствия негативного влияния неблагоприятных факторов без ощутимого ущерба для своей финансово-хозяйственной деятельности.

Под устойчивым ростом понимается темп прироста объема реализации продукции, определяемый как произведение коэффициентов рентабельности реализации продукции, капитализации чистой прибыли, левериджа активов и оборачиваемости активов. При неизменных значениях базовых параметров финансовой стратегии расчетный показатель будет составлять оптимальное значение возможного прироста объема реализации.

По нашему мнению, если предприятие достигает оптималь-

ных темпов устойчивого роста, то оно максимально обеспечивает свою финансовую безопасность. Любое отклонение от оптимального значения будет требовать дополнительного привлечения финансовых ресурсов или генерировать дополнительный объем этих ресурсов, не обеспечивая их эффективного использования в операционном процессе. В данном случае будут необходимы коррективы финансовой стратегии предприятия и, в частности, стратегии обеспечения финансовой безопасности.

Таким образом, формирование финансовой безопасности предприятия можно представить следующим образом:



Рисунок 1. Схема формирования финансовой безопасности предприятия.

Из рисунка 1 видно, что формирование финансовой безопасности начинается после прохождения порога рентабельности путем создания «запаса финансовой прочности», обеспечения самоокупаемости, самофинансирования и устойчивого роста.

По нашему мнению, в качестве основы формирования финансовой безопасности кроме рассмотренных принципов коммерческого расчета можно использовать также принципы хозяйственной самостоя-

тельности, формирования финансовых резервов, материальной ответственности и контроля за финансово-хозяйственной деятельностью.

Хозяйственная самостоятельность предполагает, что независимо от организационно-правовой формы хозяйствования предприятие самостоятельно определяет свою экономическую деятельность, направления вложений денежных средств, финансовую стратегию и тактику, а также инструменты и методы обеспечения финансовой безопасности. Самостоятель-

ность в принятии управленческих решений, а это и есть «самодостаточность», «независимость», на наш взгляд, является основой формирования финансовой безопасности.

Формирование предприятиями финансовых резервов связано с необходимостью гарантированного обеспечения предпринимательской деятельности, которая всегда сопряжена с риском вследствие рыночной конъюнктуры. Сформированный ликвидный резервный фонд позволяет предприятию быстро направить средства на меры по устранению или смягчению неблагоприятного воздействия опасностей и угроз. Поэтому мы считаем, что формирование резервов является необходимым условием обеспе-

чения финансовой безопасности предприятия.

Принцип материальной ответственности предполагает наличие определенных санкций за просчеты в ведении хозяйственной деятельности и её результаты. Применение системы пеней, штрафов и неустоек позволяет контролировать исполнение условий договоров, не допуская просрочек платежей, недопоставок товаров, нарушения трудовой дисциплины, избежать излишних материальных затрат и убытков, что, по нашему мнению, также формирует финансовую безопасность предприятия.

Таким образом, соблюдение всех принципов коммерческого расчета – базовая предпосылка формирования финансовой безопасности предприятия.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ СТРАХОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ю.Н. ПАРАХИН,

кандидат экономических наук, ФГОУ ВПО « Орловский ГАУ»

Основные тенденции развития российского рынка страховых услуг формируются в результате разнонаправленных процессов, происходящих в трех ключевых отраслях страхования: страховании жизни, общем страховании, т.е. ином, чем страхование жизни, включающем такие виды страховой деятельности, как личное, имущественное страхование и страхование ответственности и третью отрасль образует обязательное страхование, объединяющее личное страхования пассажиров, государственное личное страхование сотрудников Государственной Налоговой службы РФ, государственное страхование военнослужащих и при-

равненных к ним, страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств и обязательное медицинское страхование.

Динамика страховых премий и выплат по отраслям отражает принципиальные различия в развитии каждой отрасли страхования. Так, при росте абсолютных величин страховых премий по добровольному и обязательному страхованию в 1,8 и 11,4 раза соответственно, происходило сокращение доли добровольного страхования в совокупной премии с 85,7 % до 49,1 % и, напротив, увеличение доли обязательного страхования в общей премии по рынку с 14,3 % до 50,9% (табл. 1, табл. 2).

Таблица 1. Динамика развития отраслей страхования в 2001 - 2008 гг.

Показатели	Годы								Среднегодовой прирост, %
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
<i>Страховые премии, млрд. руб.</i>	295,4	335,6	447,5	471,6	490,6	602,1	763,6	946,2	18,5
Добровольное страхование	253,1	273,2	342,4	320,4	291,1	337,1	402,6	464,4	9,8
Страхование жизни	157,4	124,8	158,1	102,2	25,3	16,0	22,5	18,7	-16,8
Общее страхование	95,7	148,4	184,3	218,2	265,8	321,1	380,0	445,7	25,1
Обязательное страхование	42,3	62,4	105,1	151,2	199,5	265,1	361,0	481,8	42,0
Отношение добровольного к обязательному страхованию	6,0	4,4	3,3	2,1	1,5	1,3	1,1	0,96	
<i>Страховые выплаты, млрд. руб.</i>	245,4	257,3	301,7	291,7	274,5	345,2	473,8	622,7	15,3
Добровольное страхование	173,5	197,6	225,1	175,2	110,3	124,5	156,6	194,8	4,5
Страхование жизни	150,5	160,1	172,1	108,2	25,0	16,6	15,7	6,0	-28,7
Общее страхование	23,0	37,5	53,0	67,0	85,3	107,9	140,9	188,8	35,6
Обязательное страхование	71,9	59,7	76,6	116,6	164,2	220,8	317,3	427,9	31,1
Отношение добровольного к обязательному страхованию	2,4	3,3	2,9	1,5	0,7	0,6	0,5	0,5	
<i>Коэффициент выплат, %</i>	83,1	76,7	67,4	61,9	55,9	57,3	62,1	65,8	
Добровольное страхование	68,6	72,3	65,7	54,7	37,9	36,9	38,9	42,0	
Страхование жизни	95,6	128,3	108,9	105,9	98,6	103,7	69,4	32,1	
Общее страхование	24,0	25,3	28,8	30,7	32,1	33,6	37,1	42,4	
Обязательное страхование	170,0	95,7	72,9	77,1	82,3	83,3	87,9	88,8	

Протекающий в течение 8 лет процесс сближения размеров этих

отраслей страхования привел практически к паритетному их соотноше-

нию и даже некоторому преобладанию обязательного. Столь существенные сдвиги в структуре страховой премии связаны с реализацией закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств»,

что привело к перераспределению между добровольным и обязательным страхованием ответственности автовладельцев в пользу последнего, а также со сворачиванием «налого-сберегающего» страхования, прежде всего в секторе страхования жизни.

Таблица 2. Отраслевая структура рынка страхования, %

Показатели	Годы							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<i>Страховые премии</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Добровольное страхование	85,7	81,4	76,5	67,9	59,3	56,0	52,7	49,1
Страхование жизни	62,2	45,7	46,2	31,9	8,7	4,7	5,6	4,0
Общее страхование	37,8	54,3	53,8	68,1	91,3	95,3	94,4	96,0
Обязательное страхование	14,3	18,6	23,5	32,1	40,7	44,0	47,3	50,9
<i>Страховые выплаты</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Добровольное страхование	70,7	76,8	74,6	60,0	40,2	36,1	33,0	31,3
Страхование жизни	86,7	81,0	76,5	61,8	22,6	13,3	10,0	3,1
Общее страхование	13,3	19,0	23,5	38,2	77,4	86,7	90,0	96,9
Обязательное страхование	29,3	23,2	25,4	40,0	59,8	63,9	67,0	68,7

Источник: рассчитано по данным Федеральной службы страхового надзора

Таким образом, в последние годы в структуре, как страховой премии, так и страховой выплаты по отраслям страхования произошли изменения, подтверждающие, что обязательные виды страхования на российском рынке пока развиваются более быстро и успешно, чем добровольные. О преобладающем росте обязательных видов страхования над

добровольными свидетельствуют среднегодовые приросты премий и выплат по обязательному страхованию, которые за 8 лет в среднем составили 42% и 31,1% соответственно, в то время как премии и выплаты по добровольному страхованию ежегодно возрастали на 9,8% и 4,5% соответственно.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КРУГООБОРОТА КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

С.А. ГОРЛАНОВ,
зав. кафедрой экономики АПК
А.С. САУШКИН,

аспирант кафедры экономики АПК

Оценка эффективности деятельности предприятий обычно основана на вычислении показателей рентабельности и отдачи ресурсов в хозяйственной деятельности в целом, по отраслям, видам деятельности и продукции.

Мы предлагаем выполнять расчеты по эффективности работы для отдельных стадий кругооборота капитала, что позволит получить методическую основу для оценки управленческого труда, сервисных служб, усилий производственных работников и маркетинговых служб.

Часть средств предприятия расходуется не для основной деятельности, а для ее организации и обеспечения. Поэтому мы разделяем общий поток инвестиций и потребляемых ресурсов на основной и сервисный инвестиционный поток для каждой стадии кругооборота капитала.

Основной инвестиционный поток непосредственно формирует комплекс факторов хозяйственной деятельности (ресурсы, услуги и условия деятельности) и обеспечивает реализацию процесса производства продукта или услуги. Сервисный поток предназначен для формирования основного потока и управления им.

Первая стадия кругооборота представляет собой превращение денег в факторы хозяйственной деятельности. Ее содержанием являются отношения по привлечению капита-

ла в денежной форме и превращению его в совокупность ресурсов.

На первой стадии основной поток выражен суммарной величиной собственных, заемных и привлеченных средств, часть из которых сразу расходуется на возврат средств, привлеченных в предыдущих циклах воспроизводства.

Особая роль на первой стадии отводится сервисному потоку. С одной стороны, он предназначен для формирования денежного капитала, поиска и реализации направлений его эффективного применения с позиции минимизации затрат на формирование необходимого комплекса факторов деятельности. Поэтому становится инициатором формирования отношений по поводу создания и реализации основного инвестиционного потока. С другой стороны, сервисный поток сам является потребителем части сформированных средств в виде расходов по привлечению и использованию инвестиций.

Размер основного потока в результате первой стадии отличается от его же размера в начале этой стадии на величину суммы возврата привлеченных средств. Сервисный поток первой стадии формируется в рамках функционирования второй стадии кругооборота капитала.

Для эффективной реализации первой стадии кругооборота предприятию следует выполнять следующие условия:

- максимизация отношения величины основного потока инвестиций, сформированного в начале стадии к сервисному потоку этой же стадии;
- максимизация отношения основного потока в результате реализации первой стадии кругооборота к основному потоку, сформированному в начале стадии.

Вторая стадия кругооборота включает в себя процессы распределения, хранения, перераспределения и передачи ресурсов для реализации третьей стадии. Именно здесь происходит разделение сформированного комплекса факторов деятельности на основной поток третьей стадии и сервисные потоки второй, третьей и четвертой стадий.

Основной поток в начале второй стадии составляет совокупность (запасы) всех факторов, сформированных в результате реализации первой стадии кругооборота капитала.

Сервисный поток второй стадии предназначен для эффективной реализации этой стадии и включает в себя все расходы, совершаемые внутри самой стадии кругооборота.

Для эффективной реализации второй стадии необходимо:

- минимизировать соотношение размера всех сервисных потоков к величине основного потока, передаваемого на вторую стадию;
- минимизировать собственное потребление второй стадии.

Третья стадия кругооборота представляет собственно процесс производства. Здесь происходит потребление основного потока факторов хозяйственной деятельности.

Сервисный поток третьей стадии

состоит из расходов на контроль и обслуживание производственной сферы. На выходе третьей стадии предприятие в качестве основного потока получает уже продукцию и услуги для реализации на рынке.

Для эффективной реализации третьей стадии необходимо стремиться к:

- максимизации отношения величин стоимости валового сбора как величины основного потока в результате третьей стадии к основному потоку в начале этой стадии;
- минимизации отношения сервисного потока к основному потоку в начале стадии.

Четвертая стадия кругооборота капитала направлена на реализацию произведенной продукции.

Основной поток на входе четвертой стадии выражен стоимостью продукции по средним ценам рынка, сложившимся на момент ее получения. В результате реализации этой стадии в качестве основного потока выступает сумма выручки, размер дебиторской задолженности, стоимость части продукции, которая будет использована в качестве ресурсов внутри предприятия. Этот основной поток передается на первую стадию кругооборота в качестве собственных средств предприятия.

Сервисный инвестиционный поток составляют расходы на хранение, транспортировку готовой продукции, рекламу и прочие расходы, связанные с ее продажей.

Для эффективной реализации четвертой стадии предприятию следует выполнять следующие условия:

- максимизация отношения величины основного потока в начале

стадии к величине основного потока в результате реализации стадии кругооборота;

- минимизация отношения сервисного потока к основному потоку, формируемому в результате четвертой стадии.

Эффективная реализация каждой стадии кругооборота капитала приводит к повышению эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия.

На практике все стадии кругооборота перемешиваются и существуют одновременно для различных отраслей и видов деятельности в связи с неодинаковым периодом кругооборота, поэтому на каждом предприятии имеется часть расходов, которые трудно отнести к сервисному потоку отдельной стадии (оплата труда управленческих работников, содержание зданий администрации и т.д.). Поэтому по практическим соображениям целесообразно выделить пятый сервисный поток: общехозяйственные расходы на формирование и сопровождение основного инвестиционного потока, проходящего все стадии кругооборота капитала. В процессе оценки работы предприятия этот сервисный поток должен быть учтен для измерения эффективности кругооборота в целом.

Эффект цикла кругооборота капитала целесообразно оценить как разницу между величиной основного потока в конце четвертой стадии и показателем суммы основного потока в конце второй стадии и величины всех сервисных потоков.

Эффективность кругооборота капитала в целом может быть изме-

рена:

показателем затрат на единицу формируемого и функционирующего производственного комплекса предприятия (отношение суммы всех сервисных потоков к величине основного потока в начале первой стадии за вычетом возврата привлеченных средств и величины сервисных потоков). Это своеобразная «себестоимость» эксплуатации производственного комплекса;

- показателем затрат на единицу основного потока в конце четвертой стадии кругооборота (отношение величины сервисных потоков к стоимости продукции и услуг). Это характеризует эффективность затрат непроизводственного характера, что недоступно в традиционных подходах к оценке деятельности;

- отношением основного потока в конце четвертой стадии к сумме основного потока, формируемого в конце второй стадии, и величины всех сервисных потоков. Этот показатель очень близок по своему содержанию к фондоотдаче продукцией. Отличается в основном тем, что не учитываются запасы ресурсов, «застрявшие» на второй стадии и не используемые в производстве. В этом его преимущество для оценки текущей деятельности.

Предложенный методический подход к оценке эффективности не противоречит традиционному. На каждой стадии кругооборота можно оценивать отраслевую эффективность, эффективность отдельных видов деятельности.

«ПРОБЕЛЫ» ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ БЮДЖЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В.С. ЛЕВИН

зав.кафедры финансов и кредита

ФГОУ ВПО «Оренбургский ГАУ»

Н.С. СОВЕТОВА

Федеральное законодательство, регулирующее инвестиционную деятельность с участием Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, можно разделить на два блока: законодательство, регулирующее инвестиционную деятельность в целом (на сегодняшний день включает в себя Федеральные законы: от 26 июня 1991 г. № 1488-1 «Об инвестиционной деятельности в РСФСР»; от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»; от 9 июля 1999 г. № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации»), и законодательство, регулирующее непосредственно бюджетные инвестиции. Детальный анализ существующего законодательства в инвестиционной сфере представлен в коллективной монографии¹.

В целом необходимо отметить существенные недостатки существующего федерального законодательства в данной сфере, которое по целому ряду параметров соответствует подходам, характерным для середины прошлого века, и уровню управления общественными финан-

сами стран «догоняющего» развития.

Необходимо также отметить недостатки самого понятия «инвестиции», введенного в упомянутых выше законах. Понятие «инвестиции» не содержит пояснений, на каком правовом основании, в какой форме, и на какой срок осуществляется указанное вложение. Таким образом, под него можно подвести практически любую гражданско-правовую сделку. То есть определение не позволяет четко отграничить инвестиционную деятельность от гражданско-правовых сделок купли-продажи, аренды, возмездного оказания услуг и т. д. Указанный недостаток трансформируется и в бюджетное законодательство.

Отсутствие в бюджетном законодательстве четкого понятийного аппарата исключает возможность последовательного разграничения капитальных расходов различных видов и их прозрачного отражения в бюджете.

Для решения этой проблемы необходимо определить в бюджетном законодательстве соотношение понятий «бюджетные инвестиции», «капитальные вложения», «капитальные расходы». При этом использование в Бюджетном кодексе Российской Федерации понятия «инвестиции» в столь широком значении, которое придается этому термину инвестиционным законодательством,

¹ Левин В.С., Афанасьев В.Н., Левина Т.Н. Методология статистического исследования инвестиций в основной капитал: пространственно-временной аспект. - М.: ИД «Финансы и Кредит», 2010. - 256 с.

нецелесообразно, так как в этом случае стирается граница между инвестициями и большинством расходов бюджета.

Необходимо указать на несовершенство классификации бюджетных инвестиций. Представляется желательным разграничить случаи, когда государство само выступает в качестве инвестора и когда оно содействует осуществлению частных инвестиций. С этой точки зрения, бюджетными инвестициями целесообразно считать капитальные вложения в объекты, находящиеся или поступающие в государственную (муниципальную) собственность.

Также существенным недостатком законодательства на всех уровнях бюджетной системы является отсутствие четкого разграничения между бюджетными инвестициями в некоммерческие объекты и бюджетной поддержкой коммерческих (частных) инвестиций. Это, в свою очередь, является одной из причин незначительного объема коммерческих инвестиций на всех уровнях бюджетной системы.

Выделение бюджетных средств (в виде кредитов, субсидий и субвенций) для поддержки частных инвестиционных проектов нецелесообразно относить к бюджетным инвестициям.

Промежуточный характер имеют инвестиции, осуществляемые на условиях закрепления в государственной (муниципальной) собственности доли в уставном капитале хозяйственных обществ. С одной стороны, объект инвестиций не поступает в государственную собственность, с другой — государство

не просто оказывает поддержку частному инвестиционному проекту, но непосредственно участвует в его реализации (через участие в управлении организацией, реализующей этот проект).

Среди недостатков федерального законодательства, повторяющихся на региональном и местном уровнях, также можно отметить отсутствие формализованной методики распределения бюджетных ассигнований на осуществление капитального ремонта и необходимость предоставления дорогостоящей проектно-сметной документации непосредственно на этапе включения проекта в адресную инвестиционную программу, что ставит в неравные условия бюджетные учреждения, имеющие собственные средства для ее составления и не имеющие таких средств.

Разделение бюджетных инвестиций на программные и непрограммные достаточно плохо обосновано в нормативной правовой базе. Не существует четких критериев отнесения инвестиционного проекта к программному или непрограммному типу. Более того, механизм формирования непрограммных расходов бюджета фактически отсутствует в нормативной правовой базе.

Одним из наиболее существенных недостатков является также отсутствие упоминания в нормативной правовой базе необходимости координации инвестиционной и долговой политики в рамках решения задач по достижению среднесрочных и долгосрочных целей социально-экономического развития.

Исходя из этого, возможно

предположить, что в среднесрочной перспективе нормативно-правовая база бюджетных инвестиций должна претерпеть существенные изменения, приближающие ее к общепризнанным в развитых странах законодательным стандартам или принципам лучшей практики. При этом, как показывает проведенный анализ, действующее федеральное законодательство не содержит принципиальных ограничений для проведения комплексной реформы системы управления бюджетными инвестициями на региональном или местном уровне.

Существующие проблемы в законодательстве естественным образом сказываются на развитии данной сферы экономической деятельности. Вместе с тем, за последние годы наблюдается усиление роли государства в инвестиционном процессе. Во многом это объясняется адекватной реакцией федерального центра на вызовы глобализирующейся экономики, последствия мирового финансового кризиса. Основные результаты таких действий проявляются в информационном обеспечении процессов бюджетного инвестирования, чему способствуют публикации Федеральной службы государственной статистики и Федерального казначейства. Приведем перечень лишь некоторых тенденций, ставших вполне очевидными и заметными в последние годы.

Во-первых, при сокращающейся доле числа государственных и муниципальных предприятий и организаций в общем их количестве наблюдается увеличение доли федеральных органов исполнительной власти в

уставном капитале организаций за период 2005-2008 гг. с 15 до 40%;

Во-вторых, в структуре валового накопления основного капитала по институциональным секторам происходит постепенный рост удельного веса сектора государственного управления и домашних хозяйств при значительном сокращении доли сектора корпораций;

В-третьих, в структуре инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности и источникам финансирования выделяются несколько видов деятельности, доля бюджетных средств в которые составляет не менее 70%, например, государственное управление и обеспечение военной безопасности, образование, здравоохранение и предоставление социальных услуг, предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг. Можно также выделить основные приоритетные направления осуществления бюджетных инвестиций по отдельным федеральным программам, среди которых, например, Федеральная целевая программа модернизации транспортной системы России, Развитие атомного энергопромышленного комплекса России.

При столь важных изменениях в характере протекания инвестиционного процесса, в настоящее время отсутствует достаточно полная картина информационного освещения масштабов бюджетных инвестиций в региональном разрезе – имеющиеся статистические публикации дают представление только об источниках его финансирования с выделением бюджетных средств в разрезе федеральных и региональных бюджетов.

Куда именно направляются эти средства и каков их размер, понять достаточно сложно. Вместе с тем, мы попытались оценить масштабы региональной дифференциации бюджетных инвестиций. Используя информацию об объемах и структуре инвестиций в основной капитал по ис-

точникам финансирования в региональном разрезе, применим систему показателей концентрации для оценки степени неоднородности инвестиционного пространства России по источникам финансирования, описанную в монографии. Результаты представим в табл. 1.

Таблица 1 – Показатели концентрации инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в 2008 г.

Источники финансирования	Индекс ННІ	Дисперсия долей	Коэффициент вариации	Индекс энтропии	Индекс Джини
Собственные средства	464	4,2	164,8	-95,8	0,61
Привлеченные средства в том числе	459	4,1	163,7	-91,6	0,59
Бюджетные средства, из них	895	9,6	248,2	-120,5	0,63
Средства федерального бюджета	357	2,9	136,5	-77,9	0,54
Средства бюджетов субъектов РФ	1821	21,2	368,4	-184,7	0,77
Средства внебюджетных фондов	894	9,6	248,0	-135,5	0,71

Как видно, допустимый уровень концентрации согласно заданным параметрам индекса Херфиндала-Хиршмана (ННІ) присущ всем источникам финансирования инвестиций, кроме средств бюджетов субъектов РФ, величина которого превышает 1800 пунктов. Следовательно, пространственное распределение средств региональных бюджетов, направленных на инвестиции в основной капитал можно сравнить с высококонцентрированным рынком, требующим управляющего воздействия, ограничивающего деятельность конкурентов.

Иными словами, региональные ресурсы, направляемые на финансирование инвестиций в основной капитал, весьма неоднородно распределены по территории страны, где выявлены крупнейшие регионы (г.Москва – 39,7%; Тюменская область – 12,5%; Сахалинская область – 4,6%).

Напротив, средства федераль-

ного бюджета распределены сравнительно равномерно по регионам России – показатели концентрации здесь минимальны. То же самое можно сказать и про собственные средства финансирования инвестиций в основной капитал (прибыль и амортизация). Применяя предложенную систему показателей концентрации к региональному распределению доходов и расходов консолидированных бюджетов, мы не обнаружили серьезного превышения допустимых значений уровня их концентрации.

Таким образом, решая проблемы, существующие в законотворческой деятельности и информационном обеспечении, учитывая тенденции расширения присутствия государства в инвестиционном процессе и неравномерность распределения бюджетных инвестиций в региональном разрезе, можно сделать структуру инвестиций оптимальной, а масштабы инвестиционной деятельности более предсказуемыми.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОСТРОЕНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

А.В. АГИБАЛОВ,

заведующий кафедрой финансов и кредита,

Д.С. КЛЕЙМЕНОВ,

ассистент кафедры финансов и кредита

События в мировой и российской экономике, происходящие в настоящее время, определяют необходимость оптимизации всех экономических процессов страны. Значимость бюджетной системы в достижении поставленных перед нашим государством целей постоянно возрастает. Особенно важным в современных условиях становится обеспечение эффективного бюджетного процесса на уровне местного самоуправления, так как именно местные бюджеты подвержены рискам колебания доходов. В связи с этим представляется необходимым повышение эффективности деятельности органов управления муниципальными образованияами в области финансов.

Проблема формирования и реализации бюджетной политики, всегда была в поле зрения как отечественных, так и зарубежных ученых экономистов, однако многие вопросы до сих пор остаются малоизученными и носят дискуссионный характер. Следует отметить, что аспектам построения эффективного бюджетного процесса в муниципальном образовании уделено недостаточно внимания. Сегодня нет единой методики, позволяющей в полном объеме оценить эффективность реализации бюджетной политики местных органов власти.

Т.Н. Данилова и П.В. Данилов предложили наиболее объективный метод коэффициентного анализа бюджетной политики. Однако, по нашему мнению, он не охватывает главного источника финансовой самостоятельности бюджетов муниципальных образований – налоговых доходов. Нами предлагается дополнить коэффициентный анализ бюджетной политики рядом показателей: коэффициент налоговых доходов на душу населения; доля налоговых доходов в общей величине доходов бюджета. Анализ этих показателей является особенно важным, так как налоговые доходы – основной источник финансовых ресурсов муниципальных образований, величина которых определяет устойчивость бюджетов. Коэффициент налоговых доходов на душу населения – один из главных показателей оценки эффективности бюджетного процесса муниципального образования. Полученная система показателей представлена в таблице 1.

Данный подход был использован при оценке эффективности бюджетного процесса Лискинского муниципального района Воронежской области. Абсолютные показатели эффективности бюджетного процесса приведены в таблице 2.

Таблица 1. Система показателей оценки эффективности бюджетного процесса муниципальных образований.

Наименование показателя	Формула расчета	Экономическое значение
Коэффициент соотношения расходов и доходов местного бюджета	Расходы:Доходы	Показывает, какая часть расходов приходится на 1 руб. доходов бюджета
Коэффициент обеспечения текущих и капитальных расходов собственными доходами местного бюджета	Собственные доходы:Всего расходов	Характеризует способность бюджета муниципального образования своевременно и в полном объеме отвечать по обязательствам, предусмотренным законодательством на обеспечение текущих и капитальных расходов местного бюджета
Коэффициент обеспечения расходов на социальную политику собственными доходами местного бюджета	Собственные доходы:Расходы на социальную политику	Показывает, сколько рублей собственных доходов приходится на 1 руб. расходов местного бюджета на социальную политику
Доля доходов на социальную политику в общей величине расходов местного бюджета	Расходы на социальную политику:Расходы	Показывает социальную направленность местного бюджета
Коэффициент собственности	Собственные доходы:Всего доходы	Характеризует долю собственных доходов в общей величине доходов
Показатель дебиторской задолженности	Собственные доходы:Дебиторская задолженность	Показывает, часть дебиторской задолженности перед местным бюджетом может быть покрыта за счет его собственных доходов
Коэффициент потенциальных собственных источников местного бюджета	Дебиторская задолженность:Доходы	Показывает потенциальный объем собственных источников финансирования от погашения дебиторской задолженности перед местным бюджетом, приходящихся на 1 руб. всех доходов бюджета.
Коэффициент налоговых доходов на душу населения	Налоговые доходы:Численность населения	Определяет величину налоговых поступлений в местные бюджеты в расчете на 1 жителя муниципального образования
Доля налоговых доходов в общей величине доходов бюджета	Налоговые доходы:Доходы бюджета	Показывает долю налоговых доходов в общей величине доходов бюджета
Величина доходов бюджета на душу населения	Всего доходов:Численность населения	Определяет величину поступлений в местные бюджеты в расчете на 1 жителя.

Таблица 2. Значение абсолютных показателей эффективности бюджетного процесса Лискинского муниципального района.

Показатели	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Доходы тыс.руб.	771871	1146385	1090689	1261056
Расходы тыс.руб.	786626	1142949	1158225	1304477
Собственные доходы тыс.руб.	645294	975164	652302	891883
Расходы на социальную политику тыс.руб.	4478	12926	29136	15844
Дебиторская задолженность тыс.руб.	33800	35300	38500	36300
Налоговые доходы тыс.руб.	586746	729023	530190	714420
Численность населения тыс. чел.	100,3	100,4	100,6	101,3

Из данных таблицы виден опережающий рост расходов над доходами, что привело в 2008 и 2009 году к дефициту местного бюджета. Вместе с тем настораживает факт увеличивающейся дебиторской задолженности перед бюджетом в рассматриваемый период, а снижение налоговых поступлений в то же время, означает проблемы в собираемости доходов, в их администрировании.

В таблице 3. представлены результаты коэффициентного анализа эффективности бюджетного процесса Лискинского муниципального района. Значение коэффициента соотношения расходов и доходов показывает недостаточность налоговых и неналоговых доходов для покрытия местных расходов.

Таблица 3. Данные коэффициентного анализа эффективности бюджетного процесса Лискинского муниципального района.

Наименование показателя	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Коэффициент соотношения расходов и доходов местного бюджета	1,02	1,00	1,06	1,03
Коэффициент обеспечения текущих и капитальных расходов собственными доходами местного бюджета	0,82	0,85	0,56	0,68
Коэффициент обеспечения расходов на социальную политику собственными доходами местного бюджета	144,10	75,44	22,39	56,29
Доля расходов на социальную политику в общей величине расходов местного бюджета	0,006	0,011	0,025	0,012
Коэффициент собственности	0,84	0,85	0,60	0,71
Показатель дебиторской задолженности	19,09	27,63	16,94	24,57
Коэффициент потенциальных собственных источников местного бюджета	0,04	0,03	0,04	0,03
Коэффициент налоговых доходов на душу населения	5849	7261	5270	7052
Доля налоговых доходов в общей величине доходов бюджета	0,76	0,63	0,48	0,56
Величина доходов бюджета на душу населения	7695	11418	10841	12448

Динамика коэффициента обеспечения текущих и капитальных расходов собственными доходами местного бюджета свидетельствует о снижении собственных доходов бюджета в 2008-2009 годах. Коэффициент обеспечения расходов на социальную политику собственными доходами местного бюджета в рассматриваемый период также снижается. А доля расходов на социальную политику является недостаточной менее 1%.

Коэффициент собственности является важнейшим показателем независимости местного бюджета от финансовой помощи из бюджетов других уровней бюджетной системы. В 2006-2007 году данный показатель был на допустимом уровне – более 80%, в 2008-2009 году в результате снижения собираемости налогов, снижения налоговой базы и не снижения расходных обязательств местного бюджета произошло падение данного коэффициента до критического уровня в 60 %.

Налоговые доходы это та величина поступлений, на которое любое муниципальное образование может рассчитывать независимо от социально-экономической ситуации в стране. Именно поэтому значение коэффициента налоговых доходов на душу населения и их удельный вес в общей величине доходов бюджета, очень важно с точки зрения оценки независимости местного бюджета в любых экономических условиях.

В Лискинском муниципальном районе в период с 2006 по 2009 годы незначительно снизилась величина налогов на душу населения (с 7261,19 руб. в 2007 г., до 7052,52 руб. в 2009 г.), доля налоговых поступлений же уменьшилась существенно с 76% в 2006 г. до 56% в 2009 году.

Коэффициентный анализ эффективности бюджетного процесса основывается на оценке уже сложившейся ситуации, он не создает условий для эффективного последующего регулирования местного бюджета. Для принятия управленческих решений, необходимо знать какие факторы, и в какой

степени влияют на тот или иной показатель.

Таким образом, наряду с коэффициентным анализом, для определения эффективности бюджетного процесса необходимо применять и факторный анализ.

Используя методику факторного анализа, определим

1. Влияние коэффициента соотношения расходов и доходов местного бюджета и общей величины доходов местного бюджета на величину расходов отдельно для периода с 2006г. по 2007г. и с 2008г. по 2009г.

$$\Delta P_{ac}(\Delta K_{сдр}) = (K_{сдр1} - K_{сдр0}) D_1$$

$$\Delta P_{ac}(\Delta D) = (D_1 - D_0) K_{сдр0}$$

$$\Delta P_{ac}(\Delta K_{сдр}) = (K_{сдр2007} - K_{сдр2006}) D_{2007} = -22927,7$$

$$\Delta P_{ac}(\Delta D) = (D_{2007} - D_{2006}) K_{сдр2006} = 382004$$

$$\Delta P_{ac}(\Delta K_{сдр}) = (K_{сдр2009} - K_{сдр2008}) D_{2009} = -37831$$

$$\Delta P_{ac}(\Delta D) = (D_{2009} - D_{2008}) K_{сдр2008} = 180589,$$

где P_{ac} – величина расходов; D – величина доходов; $K_{сдр}$ – коэффициент соотношения доходов и расходов бюджета.

На основании приведенных расчетов можно сделать вывод о том, что на изменение величины расходов в определяющее влияние оказывает изменение величины доходов, а не изменение соотношения поступлений в бюджет и его обязательств.

2. Влияние на коэффициент обеспечения текущих и капитальных расходов собственными доходами коэффициента обеспечения расходов на социальную политику собственными доходами муниципального образования и доли расходов на социальную политику в общей величине расходов.

$$\Delta K_{отк}(\Delta K_{сп}) = (K_{сп1} - K_{сп0}) d_1$$

$$\Delta K_{отк}(\Delta d) = (d_1 - d_0) K_{отк0}$$

$$\Delta K_{отк}(\Delta K_{сп}) = (K_{сп2007} - K_{сп2006}) d_{2007} = -0,41$$

$$\Delta K_{отк}(\Delta d) = (d_{2007} - d_{2006}) K_{отк2006} = 0,37$$

$$\Delta K_{отк}(\Delta K_{сп}) = (K_{сп2009} - K_{сп2008}) d_{2009} = 0,85$$

$$\Delta K_{отк}(\Delta d) = (d_{2009} - d_{2008}) K_{отк2008} = -0,73,$$

где $K_{отк}$ – обеспечения текущих и капитальных расходов собственными доходами; $K_{сп}$ – коэффициент обеспечения расходов на социальную политику собственными доходами муниципального образования; d – доли расходов на социальную политику в общей величине расходов

При анализе влияния данных факторов на коэффициент текущих и капитальных расходов собственными доходами обращает на себя внимание тот факт, что изменение коэффициента обеспечения расходов на социальную политику в период 2006-2007 года имеет отрицательную величину, а в период 2008-2009 годов положительную. Изменение доли расходов на социальную политику имеет противоположную тенденцию.

3. Влияние на коэффициент собственности двух факторов: показателя дебиторской задолженности и коэффициента потенциальных собственных источников местного бюджета:

$$\Delta K_{соб}(\Delta P_{дз}) = (P_{дз1} - P_{дз0}) K_{пси1}$$

$$\Delta K_{соб}(\Delta K_{пси}) = (K_{пси1} - K_{пси0}) P_{дз0}$$

$$\Delta K_{соб}(\Delta P_{дз}) = (P_{дз2007} - P_{дз2006}) K_{пси2007} = 0,34$$

$$\Delta K_{соб}(\Delta K_{пси}) = (K_{пси2007} - K_{пси2006}) P_{дз2006} = -0,27$$

$$\Delta K_{соб}(\Delta P_{дз}) = (P_{дз2009} - P_{дз2008}) K_{пси2009} = 0,3$$

$$\Delta K_{соб}(\Delta K_{пси}) = (K_{пси2009} - K_{пси2008}) P_{дз2008} = -0,245,$$

где $K_{соб}$ – коэффициент собственности; $P_{дз}$ – показатель дебиторской задолженности; $K_{пси}$ – коэффициент потенциальных собственных источников местного бюджета.

Приведенные расчеты позволяют сделать вывод о том, что на изменения коэффициента собственности решаю-

щее влияние оказало изменение показателя дебиторской задолженности. Изменение коэффициента потенциальных собственных источников местного бюджета оказало снижающее воздействие на коэффициент собственности. Из этого следует, что при уменьшении величины дебиторской задолженности местного бюджета его независимость от бюджетов других уровней бюджетной системы увеличится.

4. Влияние на величину доходов на душу населения двух факторов: доли налоговых доходов в структуре доходов бюджета и величины налоговых доходов на душу населения.

$$\Delta d_{нд}(\Delta D_{нд}) = (\Delta D_{нд1} - \Delta D_{нд0}) N_{дн1}$$

$$\Delta d_{нд}(\Delta N_{дн}) = (N_{дн1} - N_{дн0}) D_{нд0}$$

$$\Delta d_{нд}(\Delta D_{нд}) = (\Delta D_{нд2007} - \Delta D_{нд2006}) N_{дн2007} = -902$$

$$\Delta d_{нд}(\Delta N_{дн}) = (N_{дн2007} - N_{дн2006}) D_{нд2006} = 1072$$

$$\Delta d_{нд}(\Delta D_{нд}) = (\Delta D_{нд2009} - \Delta D_{нд2008}) N_{дн2009} = 423,8$$

$$\Delta d_{нд}(\Delta N_{дн}) = (N_{дн2009} - N_{дн2008}) D_{нд2008} = 866,5;$$

где, $N_{дн}$ – величина налоговых доходов на душу населения; $D_{нд}$ – доли налоговых доходов в структуре доходов бюджета; $d_{нд}$ – величина доходов на душу населения.

Изменение величины налоговых доходов бюджета на душу населения привело к уменьшению на 902 руб. на душу населения общей величины доходов в период с 2006 г. по 2007, с 2008 г. по 2009 г. изменения и доли налоговых доходов и величины налоговых доходов на душу населения привело к увеличению величины общих поступлений в бюджет Лискинского муниципального района в расчете на душу населения.

Расчет показателей эффективности бюджетного процесса и факторный анализ этих коэффициентов

позволяет нам сделать следующие выводы:

1. В 2008 и 2009 году исполнение бюджета Лискинского муниципального района происходит с дефицитом. Это связано с общей экономической ситуацией в стране. Однако необходимо заметить отсутствие дебиторской задолженности позволило бы сократить дефицит практически до нуля.
2. Снижение коэффициента собственности является следствием этих причин. При существенном снижении поступлений в бюджет муниципального образования, величину расходных обязательств снижать у местных органов власти нет никаких возможностей. Таким образом, все возрастающая часть расходов бюджета финансируется за счет межбюджетных трансфертов, что снижает самостоятельность муниципалитетов.
3. Несмотря на поэтапное увеличение абсолютной величины расходов на социальную политику, обращает на себя внимание очень низкое значение их удельного веса в общей величине расходов.
4. Изменение величины расходов зависит от изменения величины доходов, а не от изменения соотношения поступлений в бюджет и его обязательств
5. Изменение коэффициента собственности, а следовательно, и степени независимости муниципального образования в большей степени зависит от изменения показателя дебиторской задолженности. И чем выше этот показатель, тем независимее местный бюджет.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ

О.В. ДОЛГОВА, М.В. ПОДГАЙНАЯ

ФГОУ ВПО «Воронежский государственный университет»,

Л.Н. СОТНИКОВА

доцент кафедры финансов и кредита

В формировании полноценной системы рыночных отношений банковская сфера занимает особое место, а укрепление связей между банками и предприятиями на долгосрочной основе становится важнейшим условием развития экономики.

Кредитование предприятий и организаций относится к традиционным видам банковских операций. Процесс кредитования связан с действием многочисленных и многообразных факторов риска, способных повлечь за собой непогашение ссуды в обусловленный срок. Проблема кредитного риска приобрела актуальность в современной российской действительности, особенностью которой является довольно небольшой опыт кредитования коммерческих организаций и невысокая степень его обобщения.

Банковский кредит дает возможность непрерывного осуществления хозяйствующими субъектами своей деятельности. В современных условиях риск не возврата кредита велик. Реальное финансовое положение ряда предприятий не позволяет считать их кредитоспособными. Однако работа в рыночных условиях без привлечения средств для покрытия потребности в финансовых ресурсах немыслима и неэффективна. При проведении кредитной стратегии на уровне конкретного заемщика банку важно определить его креди-

тоспособность.

В настоящее время важной является задача разработки такого механизма оценки кредитоспособности заемщиков, который обеспечивал бы устойчивое поступление кредитных ресурсов предприятиям и одновременно, - их своевременный возврат банкам. Важность финансового анализа в оценке кредитоспособности клиента подчеркивает необходимость тщательного отбора финансовых показателей: они должны давать наиболее полное представление обо всех сторонах работы заемщика.

Главной проблемой при этом является разработка нормативных значений для сравнения, так как существует разброс значений, вызванный отраслевой спецификой хозяйствующих субъектов, а проводимые в экономической литературе приемлемые нормативные уровни финансовых показателей рассчитаны без учета этого.

В основе анализа кредитоспособности клиента лежит сбор необходимой информации, наиболее полно характеризующей клиента, основными целями анализа которой являются:

определение сильных сторон ситуации заявителя;

выявление слабых сторон потенциального заемщика;

определение, какие специфические факторы являются наиболее

важными для продолжения успешной деятельности заемщика;

возможные риски при кредитовании.

Анализ кредитными сотрудниками финансовых отчетов клиентов имеет две формы: внутренний и внешний. Внешний анализ состоит из сопоставления данного заемщика с другими. Внутренний анализ предполагает сравнение различных частей финансовой отчетности друг с другом в течение определенного периода времени в динамике.

При проведении анализа кредитоспособности банки особое внимание уделяют оценке личных качеств заемщика. Они могут запросить необходимые справки, в том числе с места работы заемщика, и проверить точность сведений, представленных в анкете клиента. Если банкир выявил неточности в ответах клиента и пришел к выводу, что потенциальный заемщик умышленно ввел в заблуждение банк, то клиент автоматически получает отказ в предоставлении ему кредита.

Оценка капитала относится к определению благосостояния клиента. Она тесно связана с оценкой финансовых возможностей клиента с точки зрения его способности погашать ссуду наряду с обычными повседневными расходами и другими долговыми обязательствами. Практически для всех потребительских ссуд доход клиента является основным источником их погашения. Поэтому банк оценивает достаточность

собственных средств клиента для своевременного возмещения ссуды после удовлетворения других претензий и затем сравнивает эту сумму с размером периодических платежей в погашение ссуды и процентов по ней.

Основой анализа кредитоспособности должна являться формализованная оценка заемщика, основывающаяся не только на его финансовой отчетности, но и на ряде не менее значимых факторов, таких как политическая обстановка, репутация клиента, уровень компетентности руководства и персонала, политика в области развития его финансово-хозяйственной деятельности и другие.

В настоящий момент очень важно для банков правильно обосновать границы анализируемого финансового показателя. Необходимо повышать квалификацию кредитных аналитиков, занимающихся финансовым анализом и оценкой кредитоспособности, чтобы исключить такие недостатки, как субъективизм и негибкость при отборе заемщиков коммерческого банка.

Изучение всех количественных и качественных характеристик должно дать возможность кредитору принять решение о доверии к потенциальному заемщику, которое должно быть аргументировано без учета характера обеспечения, так как обеспечение должно служить лишь для уменьшения кредитного риска.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО АБСОЛЮТНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ

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

В кризисных условиях хозяйствования отечественные предприятия часто испытывают серьезные финансовые затруднения. Перед многими из них возникла реальная угроза возбуждения дела о банкротстве и возможной ликвидации. Такие ситуации характерны и для агроформирований, поскольку в сельском хозяйстве традиционно сильнее всего ощущаются все сложности функционирования отечественной экономики.

Поэтому для сельскохозяйственных предприятий особенно актуальна проблема финансового оздоровления, одной из важнейших целей которого является восстановление платежеспособности. Последнее, в свою очередь, способствует преодолению кризисных явлений в деятельности предприятия, ликвидации угрозы банкротства, достижению нормального уровня финансовой устойчивости и в конечном итоге создает условия для стабильного развития предприятия в будущем.

В экономической литературе финансовое оздоровление обычно рассматривается в двух аспектах: как досудебная санация или особая процедура банкротства. Основное внимание экономистами уделяется второй форме, в то время как первая признается некоторыми авторами недостаточно эффективной. С этим выводом трудно согласиться, так как правильное, а возможно и дешевле,

предотвратить кризис, чем бороться с его последствиями. По нашему убеждению, любое предприятие при возникновении малейших признаков неплатежеспособности должно заниматься финансовым «самооздоровлением». Это не только необходимо, но и возможно, поскольку в таком случае руководство предприятия самостоятельно принимает оздоровительные решения, в отличие от антикризисных действий под надзором арбитражного суда и кредиторов. В рамках второй формы финансового оздоровления основное внимание обычно уделяется реструктуризации долгов, которую, безусловно, нельзя назвать панацеей от всех бед, в то время как усилия коллектива работников и менеджеров предприятия в виду высокой степени патронажа государственных органов власти, как правило, минимальны.

Мы полагаем, что центральное место в оздоровлении несостоятельных предприятий занимает досудебная санация, которая в случае удачного осуществления позволит сохранить репутацию предприятия, исполнив все свои денежные обязательства. Именно досудебная санация, основанная на своевременном диагностировании кризисной ситуации, позволяет своевременно принять меры по недопущению банкротства и сохранить или восстановить финансовую устойчивость предприятия.

Важным вопросом в этом процессе является определение критерия эффективности финансового оздоровления. Представляется, что главным критерием не только эффективности функционирования предприятия, но и успешности реализации мер по его финансовому оздоровлению выступает не какой-то один или отдельная группа индикаторов, а достигнутый уровень финансовой устойчивости. Основным условием успеха превентивных действий менеджмента является своевременная и качественная диагностика кризисных явлений на предприятии.

Из этих двух положений следует, что перед началом финансового оздоровления необходимо дать комплексную оценку финансовой устойчивости, попытаться определить «болевы́е точки» и возможные «точки роста» сельскохозяйственного предприятия.

В теории и практике используются, как правило, 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 - путем сопоставления запасов и затрат (первая методика) или внеоборотных и оборотных ак-

тивов (вторая методика) с экономически обоснованными источниками их формирования. Вторая концепция основана на расчёте определенного набора рыночных коэффициентов и их интегральной оценке, а также на выявлении опасности банкротства путем расчета специальных показателей.

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, подробно рассмотренные З.А. Круш и Л.А. Запорожцевой:

1. финансово-платёжная устойчивость основной деятельности, определяемая исходя из степени покрытия запасов и затрат экономически обоснованными источниками;
2. капитальная устойчивость, устанавливаемая исходя из степени покрытия основных средств и иных внеоборотных активов законными источниками средств.

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

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

Первое направление позволяет определить статическую, а второе (после модификации его основного условия, сделанной нами на базе основного

балансового уравнения и представленной в таблице 2), - не только статическую, но и динамическую финансовую устойчивость.

Для повышения аналитичности и упрощения техники использования рассматриваемых подходов целесообразно, на наш взгляд, объединить оба направления оценки финансовой устойчивости в одну комплексную модель

Она позволит на основе достаточно широкой диагностики состава и структуры активов и пассивов, соотношения их отдельных частей и оценки динамики изменений наиболее полно охарактеризовать финансовое состояние предприятия, выявить проблемы и определить меры по их разрешению.

Чтобы сделать общую модель, необходимо придать динамичность первому (статическому) направлению оценки финансовой устойчивости, основанному на определении степени покрытия запасов и затрат экономически обоснованными источниками.

Для достижения поставленной цели в таблице 2 (раздел III) приведена модифицированная нами классификация типов финансовой устойчивости на основе сопоставления запасов и затрат с законными источниками их покрытия.

Основная идея приведенной классификации основана на предположении, что с течением времени источники финансирования запасов и затрат должны динамично меняться, что связано с ростом собственных средств и соответственно величины собственного оборотного капитала каждого финансово устойчивого и развивающегося предприятия.

В рыночных условиях успешными становятся предприятия, обеспечивающие не только постоянно

растущие выручку и прибыль, но и стабильно увеличивающие собственные средства и, в том числе, собственный оборотный капитал. Именно эти условия, наряду с платежеспособностью и динамической инвестиционной активностью способны обеспечить предприятию не только высокий уровень его финансовой устойчивости, но и динамичный устойчивый рост.

С этих позиций, как это может показаться не парадоксально, абсолютно устойчивым в долгосрочной перспективе можно считать лишь предприятие, у которого величина запасов и затрат не превышает суммы собственного оборотного капитала (СК-ВА), скорректированной на величину краткосрочного кредита. Это значит, что финансово устойчивое предприятие в долгосрочной перспективе стремится к финансированию запасов и затрат во все большей степени за счет собственного оборотного капитала. Именно такое положение дел свидетельствует о благополучии предприятия не только в данный момент, но и в последующие периоды.

Из этого можно было бы сделать вывод, что для достижения наивысшей степени устойчивости предприятие должно целиком отказаться от использования заемных средств в текущей деятельности. Однако, учитывая положительное влияние на эффективность деятельности предприятия разумного привлечения заемных ресурсов, обеспечивающих получение эффекта финансового рычага, мы приходим к выводу, что достижение абсолютной финансовой устойчивости не может и не должно .

Таблица 2. Подходы к классификации типов финансовой устойчивости предприятия по абсолютным показателям 2

Устойчивость	Текущая	Краткосрочная	Долгосрочная
I. Традиционный подход к классификации типов финансовой устойчивости предприятия исходя из его платежеспособности (вторая методика)			
Абсолютная	$D \geq KЗ + С$	$D \geq КК + КЗ + С$	$D \geq ДК + КК + КЗ + С$
Нормальная	$ДС \geq КЗ + С$	$ДС \geq КК + КЗ + С$	$ДС \geq ДК + КК + КЗ + С$
Предкризисная	$ДС + ЗЗ \geq КЗ + С$	$ДС + ЗЗ \geq КК + КЗ + С$	$ДС + ЗЗ \geq ДК + КК + КЗ + С$
Кризисная	$ДС + ЗЗ < КЗ + С$	$ДС + ЗЗ < КК + КЗ + С$	$ДС + ЗЗ < ДК + КК + КЗ + С$
II. Модифицированный подход к классификации типов финансовой устойчивости путем сопоставлении внеоборотных активов с источниками их финансирования			
Абсолютная	$ВА \leq ПК - ЗЗ + ООА$	$ВА \leq ПК - КК - ЗЗ + ООА$	$ВА \leq СК - КК - ЗЗ + ООА$
Нормальная	$ВА \leq ПК - ЗЗ$	$ВА \leq ПК - КК - ЗЗ$	$ВА \leq СК - КК - ЗЗ$
Предкризисная	$ВА \leq ПК$	$ВА \leq ПК - КК$	$ВА \leq СК - КК$
Кризисная	$ВА > ПК$	$ВА > ПК - КК$	$ВА > СК - КК$
III. Модифицированный подход к классификации типов финансовой устойчивости путем сопоставлении запасов и затрат с источниками их финансирования (первая методика)			
Абсолютная	$ЗЗ \leq ПК - ВА$	$ЗЗ \leq ПК - ВА - КК$	$ЗЗ \leq СК - ВА - КК$
Нормальная	$ЗЗ \leq ПК - ВА + КК$	$ЗЗ \leq ПК - ВА$	$ЗЗ \leq СК - ВА$
Предкризисная	$ЗЗ \leq ПК - ВА + КК + ИО$	$ЗЗ \leq ПК - ВА + ИО$	$ЗЗ \leq СК - ВА + ИО$
Кризисная	$ЗЗ > ПК - ВА + КК + ИО$	$ЗЗ > ПК - ВА + ИО$	$ЗЗ > СК - ВА + ИО$

^{1, 2} Условные обозначения: ВА - внеоборотные активы; ДС - денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы; Д – денежные средства на расчетном счете и в кассе предприятия; ЗЗ - запасы и затраты; ООА – нематериальные оборотные активы за вычетом денежных средств (ООА=ДС-Д); ПК – постоянный капитал (ПК=СК+ДК); СК - собственные источники имущества; ДК - долгосрочные кредиты и заёмные средства; КК - краткосрочные кредиты и заёмные средства; КЗ - кредиторская задолженность и прочие пассивы; С – ссуды непогашенные в срок; ИО – источники, ослабляющие финансовую напряженность (резервы, доходы будущих периодов, превышение кредиторской задолженности над дебиторской без просроченных долгов).

являться главной целью функционирующего предприятия, так как таит в себе опасность застоя, стагнации роста, неэффективного использования ранее накопленных ресурсов и в конечном итоге - потери конкурентных преимуществ фирмы.

Предприятию вполне достаточно обеспечить нормальный уровень финансовой устойчивости, который предполагает покрытие запасов и затрат собственным оборотным капиталом и не накладывает при этом на менеджмент ограничений по повышению эффективности деятельности предприятия за счет разумного привлечения заемных средств. Остальные модифицированные нами модели расчета типа финансовой устойчивости в статике и динамике представлены в таблице 2.

Полагаем, что предложенные модели позволят судить о благополучии в динамике не только состава и структуры активов и пассивов, но и об оптимальности величины запасов и затрат, необходимости и возможности оптимизации их величины. Критерием оптимальности, на наш взгляд, может являться соответствие фактической величины запасов и затрат их плановой потребности, рассчитанной для конкретного предпри-

ятия по действующим производственным нормам и нормативам. Принимая во внимание сезонность сельскохозяйственного производства целесообразно учитывать в расчетах устойчивости среднее фактическое значение величины запасов и затрат за период. В таком случае как недостаток, так и излишек фактической величины запасов и затрат таит в себе угрозы: в первом случае приостановки производства из-за их недостатка, а во втором - роста затрат на их содержание и хранение. При этом, не вызывает сомнения, что оптимальная величина запасов и затрат способствует повышению эффективности, стабильности и бесперебойности производственно-коммерческой деятельности предприятия.

Основываясь на вышеизложенном, полагаем возможным уточнить понятие финансовой устойчивости и понимать под ним способность предприятия за счет оптимизации структуры активов и пассивов обеспечить стабильную производственно-финансовую деятельность и динамическую инвестиционную активность, гарантирующую его долгосрочное благополучие, сохраняя при этом необходимый уровень платежеспособности.

Таблица 3. Сводная оценка финансовой устойчивости ООО МТС «Агросервис» на конец 2008 года по абсолютным показателям, тыс. руб.

Устойчивость	Текущая	Краткосрочная	Долгосрочная
Финансово-платежная	Абсолютная 46863<127956	Абсолютная 46863<105002	Абсолютная 46863<58760
Капитальная (традиционный подход)	Нормальная 151970>48340	Нормальная 151970>71294	Нормальная 151970>117536
Капитальная (модифицированный подход)	Абсолютная 91281<324332	Абсолютная 91281<301378	Абсолютная 91281<255136

В таблице 3 приведена сводная оценка финансовой устойчивости ООО МТС «Агросервис» в 2008 году

по абсолютным показателям. Результаты оценки представленные в таблице 3 неоднозначны. Необходимо

отметить, что тип устойчивости, выявленный при использовании модифицированного подхода оценки капитальной устойчивости, совпал с результатом оценки на основе соотношения запасов и затрат с источниками их финансирования, в то время как традиционный 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 финансирования исходит из соблюдения «золотого банковского правила» с акцентом на краткосрочных обязательствах, а традиционный подход оценки капитальной устойчивости, основанный на платежеспособности, делает упор на достаточность денежных средств для обеспечения обязательств, то модифицированный подход оценки капитальной устойчивости предполагает оценку соблюдения «золотого банковского правила» с акцентом на долгосрочные обяза-

тельства и в конечном итоге ориентирован на достижение оптимальности структуры активов и пассивов предприятия.

В целях приведения известных подходов к одному знаменателю предлагаем интерпретировать результаты оценки финансовой устойчивости по абсолютным показателям по пятибалльной шкале (от 2 до 5 баллов) и разделить коридор возможных колебаний значений оценки на четыре равные части, приведенные в таблице 4. Предложенное деление связано с необходимостью и возможностью в дальнейшем сопоставления полученных результатов с интегральной оценкой предприятий по относительным показателям. Остановившись пока только на оценке по абсолютным показателям, отметим, что подобная интерпретация результатов позволит определить средние значения оценки финансовой устойчивости как по периодам прогнозирования, так в целом по подходам.

Таблица 4. Интерпретация результатов оценки финансовой устойчивости по абсолютным показателям

Результат	Интерпретация	Интервалы для средних значений
Абсолютная устойчивость	5 (отлично)	4,5-5
Нормальная устойчивость	4 (хорошо)	3,5-4,5
Предкризисная устойчивость	3 (удовлетворительно)	2,5-3,5
Кризисная устойчивость	2 (неудовлетворительно)	2-2,5

Цифровая интерпретация изменения уровня финансовой устойчивости предприятия будет способствовать более углубленной диагностике кризисных явлений на предприятии, выявлению его «болевых точек» и возможных «точек роста» и более наглядному отслеживанию динамики

изменения уровня финансовой устойчивости.

В таблице 5 приведена комплексная оценка финансовой устойчивости ООО МТС «Агросервис» в 2008 году по абсолютным показателям. Она включает все известные модели, и поэтому охватывает мак-

симальное количество факторов влияющих на финансовую устойчивость, что позволяет определить «болевы точки» и «точки роста» свойственные анализируемому предприятию. Необходимо отметить, что комплексная оценка финансовой

устойчивости ООО МТС «Агросервис» показала достаточно хороший результат (4,6 балла), попавший в первую группу, характеризующуюся как «абсолютная финансовая устойчивость».

Таблица 5. Комплексная оценка финансовой устойчивости ООО МТС «Агросервис» в 2008 году по абсолютным показателям

Устойчивость	Текущая	Краткосрочная	Долгосрочная
Финансово-платежная	Абсолютная (5)	Абсолютная (5)	Абсолютная (5)
Капитальная (традиционный подход)	Нормальная (4)	Нормальная (4)	Нормальная (4)
Капитальная (модифицированный подход)	Абсолютная (5)	Абсолютная (5)	Абсолютная (5)
Среднее промежуточное значение	4,6	4,6	4,6
Среднее общее значение	4,6 (Абсолютная устойчивость)		

Также нам удалось отследить динамику среднего общего значения комплексной оценки финансовой устойчивости ООО МТС «Агросервис» в 2004-2008 годах по абсолютным показателям. Результат, пред-

ставленный на рисунке 1, свидетельствуют о значительных успехах сельскохозяйственного предприятия в последние годы, что внушает значительный оптимизм относительно его дальнейших перспектив.

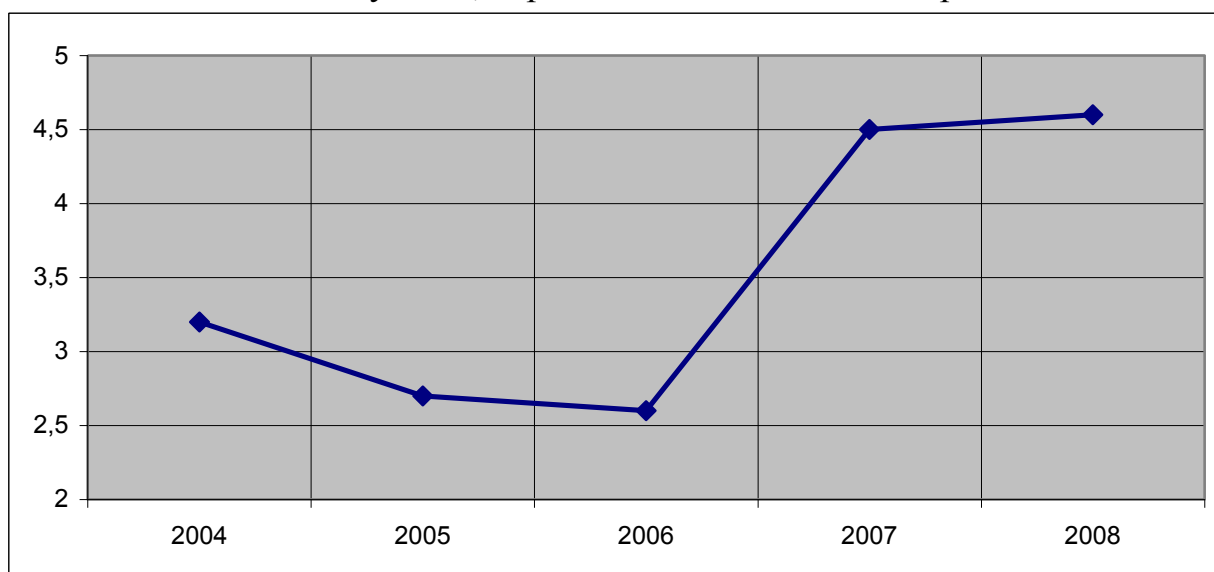


Рисунок 1. Среднее общее значение комплексной оценки финансовой устойчивости ООО МТС «Агросервис» в 2004-2008 годах по абсолютным показателям

В случае внедрения комплексной оценки финансовой устойчивости в практику финансового анализа, отслеживание динамики результативных показателей и их интерпретация будет способствовать повышению аналитичности получаемых

данных, более квалифицированному подходу к грамотному принятию управленческих решений, что особенно важно в процессе финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий.

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ МНОГОФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

О.М. АЛЕЩЕНКО

доцент кафедры финансов и кредита,

И.В. ВЕЛИКАНОВА

студентка Ф-5

Важной составной частью механизма управления денежными потоками организации являются системы и методы их анализа.

В теории финансового менеджмента в зависимости от используемых методов различают следующие системы анализа функционирования денежных потоков: горизонтальный, вертикальный финансовый анализ, сравнительный финансовый анализ, анализ финансовых коэффициентов, интегральный финансовый анализ.

Интегральный финансовый анализ позволяет получить наиболее углубленную (многофакторную) оценку условий формирования денежных потоков на предприятии. В свою очередь многофакторный анализ представляет метод исследования, при котором рассматривается более двух факторов одновременно.

В управлении денежными потоками наибольшее распространение получила система СВОТ-анализа, как наиболее распространенная система интегрального анализа.

Для проведения СВОТ-анализа исследуется характер сильных и слабых сторон организации в части возможностей эффективного формирования денежных потоков, а также позитивного или негатив-

ного влияния отдельных внешних факторов на условия их развития в предстоящем периоде.

СВОТ-анализ движения денежных средств ОАО «Воронежнефтепродукт» представлен на рисунке 1.

Учитывая все сильные и слабые стороны, возможности развития и угрозы, мы можем сделать вывод о том, что денежным потокам ОАО «Воронежнефтепродукт» характерен квадрат «Сила и Угроза» («СиУ»), ввиду большего удельного веса «угроз» и «сильных сторон».

Для выбора стратегии дальнейшего развития ОАО «Воронежнефтепродукт» и более полного анализа потока денежных средств необходимо рассчитать значения коэффициентов, представленных в таблице 1.

Коэффициент адекватности меньше 1 - это показывает, что в течение двух лет денежных средств, получаемых ОАО «Воронежнефтепродукт» от основной хозяйственной деятельности, не хватало для покрытия статей в знаменателе коэффициента. Таким образом, в течение двух лет потребности финансировались извне.

Отрицательный коэффициент реинвестирования в 2008 г. является отражением политики фирмы. Организация слишком много вложила в капитальные затраты или оборотный капитал в прошлом, может существовать за счет прошлых инвестиций в

течение нескольких лет, реинвестируя небольшие суммы и получая более высокие денежные потоки на протяжении этого периода. Поэтому

му в прогнозах следует использовать отрицательный коэффициент реинвестирования и оценивать рост на основе увеличения дохода на капитал.

		OPPORTUNITIES (Возможности развития)		THREATS (угрозы)	
		1	Снижение ставки рефинансирования	1	Усиленная конкуренция со стороны ЛУКОЙЛ, ВТК, ТНК, Липецк-Развитие
		2	Снижение темпа инфляции	2	Снижение спроса на продукцию
		3	Государственный залог качества продукции (политического доверие)	3	Повышение цен у поставщика нефтепродуктов
				4	Повышение цен закупки прочей продукции
STRENGTHS (Сильные стороны)		«Сила и Возможность» (СиВ)		«Сила и Угроза» (СиУ)	
1	Развитая корпоративная культура				
	Возможность укрепление имиджа за счет спонсорской деятельности Олимпиады 2014г.				
3	Увеличение сбытовых точек (АЗК, АЗС)				
4	Высокая инвестиционная активность (отток денежных средств от инвестиционной деятельности за 2008 г. составил 150867 тыс. руб.)				
5	Чистый денежный поток от основной деятельности увеличился на 257,8%				
6	Расширение ассортимента выпускаемой продукции				
7	Применение пластиковых карт - развитый процессинговый центр				
WEAKNESSES (Слабые стороны)		«Слабость и Возможность» (СлВ)		«Слабость и Угроза» (СлУ)	
1	Зависимость от колебания валютного курса (значительное увеличение влияния курсовых разниц)				
2	Доля прибыли во входящем денежном потоке уменьшилась почти в 1000 раз (Убыток)				
3	Коэффициент адекватности <1, коэффициент реинвестирования имеет отрицательное значение				
4	Плохая репутация компании ЮКОС				
5	Большие долги по налогам прошлых лет				

Рисунок 1. SWOT-анализ движения денежных средств ОАО «Воронежнефтепродукт»

Коэффициент эффективности денежного потока показывает, что чистый денежный поток не покрывает валового отрицательного денежного потока.

Положительное значение коэффициента достаточности чистого

денежного потока говорит о том, что объем поступления денежных средств в 2008 г. обеспечивает расходование денежных средств по всем предусмотренным направлениям деятельности предприятия.

Таблица 1. Коэффициенты, характеризующие уровень эффективности и достаточности денежных потоков ОАО «Воронежнефтепродукт».

№ п/п	Наименование показателя	Порядок расчета	2008г.
1	Коэффициент адекватности денежных средств	Сумма чистого денежного потока от основной деятельности за 2 года/ Сумма покупки оборудования, НМА, пополнения запасов, дивидендов	0,54
2	Коэффициент реинвестирования	(Сумма чистого денежного потока от основной деятельности - Дивиденды) / (Рабочий капитал + Стоимость оборудования + НМА + Прочие активы)	-1,45
3	Коэффициент эффективности денежного потока	Чистый денежный поток/Отрицательный денежный поток	0,0002
4	Коэффициент достаточности чистого денежного потока	Чистый денежный поток / (Сумма выплат основного долга по долго- и краткосрочным кредитам банка в рассматриваемом периоде +сумма прироста запасов ТМЦ в составе оборотных активов предприятия + сумма дивидендов, выплачиваемых собственникам предприятия на вложенный капитал)	0,052
5	Коэффициент ликвидности денежного потока	Сумма валового положительного денежного потока предприятия в рассматриваемом периоде/Отрицательный денежный поток	1,002
6	Коэффициент текущей платежеспособности	Сумма всех оборотных активов на определенную дату/Сумма всех краткосрочных финансовых обязательств	0,449

Коэффициент ликвидности денежного потока показывает, что валовой положительный денежный поток обеспечивает покрытые отрицательного денежного потока.

Коэффициент текущей платежеспособности показывает, что вся краткосрочная задолженность не может быть удовлетворена за счет всех текущих активов.

После проведения СВОТ-анализа более четко представляются преимущества и недостатки компании, ситуация на рынке, что позво-

ляет выбрать оптимальный путь развития, избежать опасностей и максимально эффективно использовать имеющиеся в распоряжении ресурсы, попутно пользуясь предоставленными рынком возможностями.

Исходя из рассчитанных коэффициентов, положения ОАО «Воронежнефтепродукт» в квадрате «СиУ», предложим стратегию дальнейшего развития организации на рисунке 2.

Из рисунка 2 видно, что «сильные стороны» ОАО «Воронежнефте-

продукт» №1,2 (развитая корпоративная культура и возможность укрепление имиджа за счет спонсорской деятельности Олимпиады 2014г.) могут предотвратить угрозу №4 (повышение цен у поставщика нефтепродуктов путем надежности бизнеса, доверия генеральных поставщиков). Преимущество №3 (перспективное увеличение сбытовых точек) и № 4 (высокая инвестиционная активность) может обезвредить угрозу № 1 (усиленная конкуренция со стороны ЛУКОЙЛ, ВТК, ТНК и др.) путем расширения деятельности, возможности получения выгоды в

будущем периоде. Нужно учитывать, что увеличение чистого денежного потока по основной деятельности позволит ликвидировать все вышеуказанные угрозы, за счет создания новых профилирующих направлений деятельности и расширения прочих услуг на заправках.

Таким образом, реализация данных мероприятий обеспечивает рост чистого денежного потока, что в свою очередь обеспечивает повышение темпов экономического развития предприятия на принципах самофинансирования.

		№ п/п	THREATS (угрозы)
		1	Усиленная конкуренция со стороны ЛУКОЙЛ, ВТК, ТНК, Липецк-Развитие и др.
		2	Снижение спроса на продукцию
		3	Повышение цен закупки прочей продукции
		4	Повышение цен у поставщика нефтепродуктов
№ п/п	STRENGTHS (Сильные стороны)		
1	Развитая корпоративная культура	1,2:4	Надежность бизнеса, доверие генеральных поставщиков
2	Возможность укрепление имиджа за счет спонсорской деятельности Олимпиады 2014г.		
3	Увеличение сбытовых точек (АЗК, АЗС)	3:1	Развития розничного и оптового рынка нефтепродуктов, свидетельствует о равномерном постоянном росте рынка на 4 – 5 % в год. Увеличение сбытовых точек позволит ОАО "Воронежнефтепродукт" увеличить приток денежных средств по основной деятельности.
4	Высокая инвестиционная активность (Отток денежных средств от инвестиционной деятельности за 2008 год составил 150867 тыс. руб.)	4:1	Расширение деятельности, возможность получения выгоды в будущем периоде
5	Чистый денежный поток от основной деятельности увеличился на 257,8%	5:1,2	Создание новых профилирующих направлений деятельности, расширение прочих услуг на заправках
6	Расширение ассортимента выпускаемой продукции	6:1	Большая привлекательность покупателей и заказчиков - увеличение денежного потока по основной деятельности
7	Применение пластиковых карт - развитый процессинговый центр	7:2	Увеличения размеров ценовых скидок при реализации продукции, которая не имеет высокого спроса

ОСОБЕННОСТИ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

З.А. КРУШ,

профессор кафедры финансов и кредита,

А.Л. ЛЕВАНОВА,

аспирант кафедры финансов и кредита

Современное состояние аграрных предприятий России, несмотря на определенную тенденцию к стабилизации, остается неустойчивым. В условиях нестабильности внешне-экономической среды многие аграрные предприятия вынуждены решать текущие проблемы в целях выживания, а не роста и развития. В данной ситуации особую важность и актуальность приобретает активизация внутренних резервов повышения эффективности системы управления текущей деятельностью, включающей, прежде всего, управление оборотным капиталом.

Важным инструментом, позволяющим повысить эффективность принимаемых решений, выступает финансовая политика управления оборотным капиталом. Одной из основных проблем, нерешенность которой препятствует использованию данного инструмента воздействия на экономическое положение предприятия, является отсутствие системного взгляда на диагностику используемой предприятием финансовой политики. В работах экономистов рассматриваются лишь разрозненные элементы оценки использования оборотных активов и источников их формирования.

В связи с этим актуальной за-

дачей является разработка системного подхода к диагностике действующей финансовой политики управления оборотным капиталом предприятия. Полагаем, что диагностика финансовой политики должна строиться с учетом экономического содержания данной категории. Финансовая политика управления оборотным капиталом предприятия представляется нами как концептуальное единство системно согласованных целей, четко привязанных к ним финансовых методов и инструментов, а также научно разработанных принципов формирования и использования оборотного капитала. Комплексное представление об экономическом содержании финансовой политики с учетом выявленных в процессе исследования особенностей и внутренних взаимосвязей показано в таблице 1.

Исходя из такого экономического содержания, на рисунке 1 представлена блок-схема диагностики используемой предприятием финансовой политики управления оборотным капиталом. Она состоит из трех блоков:

1. оценка качества управления процессом формирования финансовой политики управления оборотным капиталом;

Таблица 1. Характеристика звеньев финансовой политики управления оборотным капиталом предприятия

Объект управления	Цели	Методы	Принципы
Политика управления оборотными активами	Тактические: 1. обеспечение потребности в оборотных активах для непрерывной производственно-коммерческой деятельности; 2. обеспечение ликвидности и платежеспособности предприятия;	1. методы планирования запасов и затрат на конец года; 2. методы планирования дебительных активов и денежных потоков; 3. методы оперативного управления оборотными активами	1. соблюдение внутренних норм и нормативов; 2. минимизация потерь оборотных средств; 3. рационализация структуры оборотных активов; 4. обеспечение экономической эффективности использования оборотного капитала на всех этапах воспроизводственного процесса; 5. определение постоянной и переменной частей оборотных активов; 6. минимизация длительности производственного и финансового циклов; 7. соблюдение "золотого экономического правила обеспечения финансовой устойчивости"
Политика управления источниками формирования оборотных активов	Тактические: обеспечение текущей деятельности необходимым объемом финансово-кредитных ресурсов Стратегические: 1. достижение уровня собственного оборотного капитала с целью обеспечения финансовой безопасности; 2. формирование уровня собственного оборотного капитала, обеспечивающего финансовую устойчивость	1. планирование источников формирования оборотных средств; 2. нормирование; 3. планирование краткосрочного кредита; 4. оперативное регулирование величины источников	1. нормирование оборотных средств; 2. соответствие разработанных внутренних финансовых норм и нормативов условиям функционирования предприятия; 3. рационализация структуры источников формирования оборотных средств
Комплексная финансовая политика управления оборотным капиталом	1. разработка и поддержание целевых параметров структуры оборотных активов и пассивов; 2. достижение (сохранение) финансовой устойчивости; 3. рост рыночной стоимости предприятия	Методы сочетания политики управления активами и пассивами: 1. балансовый, 2. коэффициентный, 3. матричный, 4. ситуационное моделирование, ЭММ и др.	1. сочетаемость типов финансовой политики управления оборотными активами и пассивами; 2. рациональность накопления собственного оборотного капитала; 3. соблюдение "золотого банковского правила"; 4. рациональность соотношения дебиторской и кредиторской задолженности

2. оценка звеньев финансовой политики управления оборотным капиталом;

3. оценка эффективности финансовой политики управления оборотным капиталом.

Задачей первого блока является оценка качества управления процессом формирования политики управления оборотным капиталом.

Если финансовая политика предприятия не формализована, то

можно использовать результаты анкетирования, интервью руководителей, финансово-экономических служб, анализа имеющихся документов предприятия.

По результатам такой оценки путем использования SWOT-анализа, бальной оценки дается заключение о качестве управления процессом формирования и реализации финансовой политики.

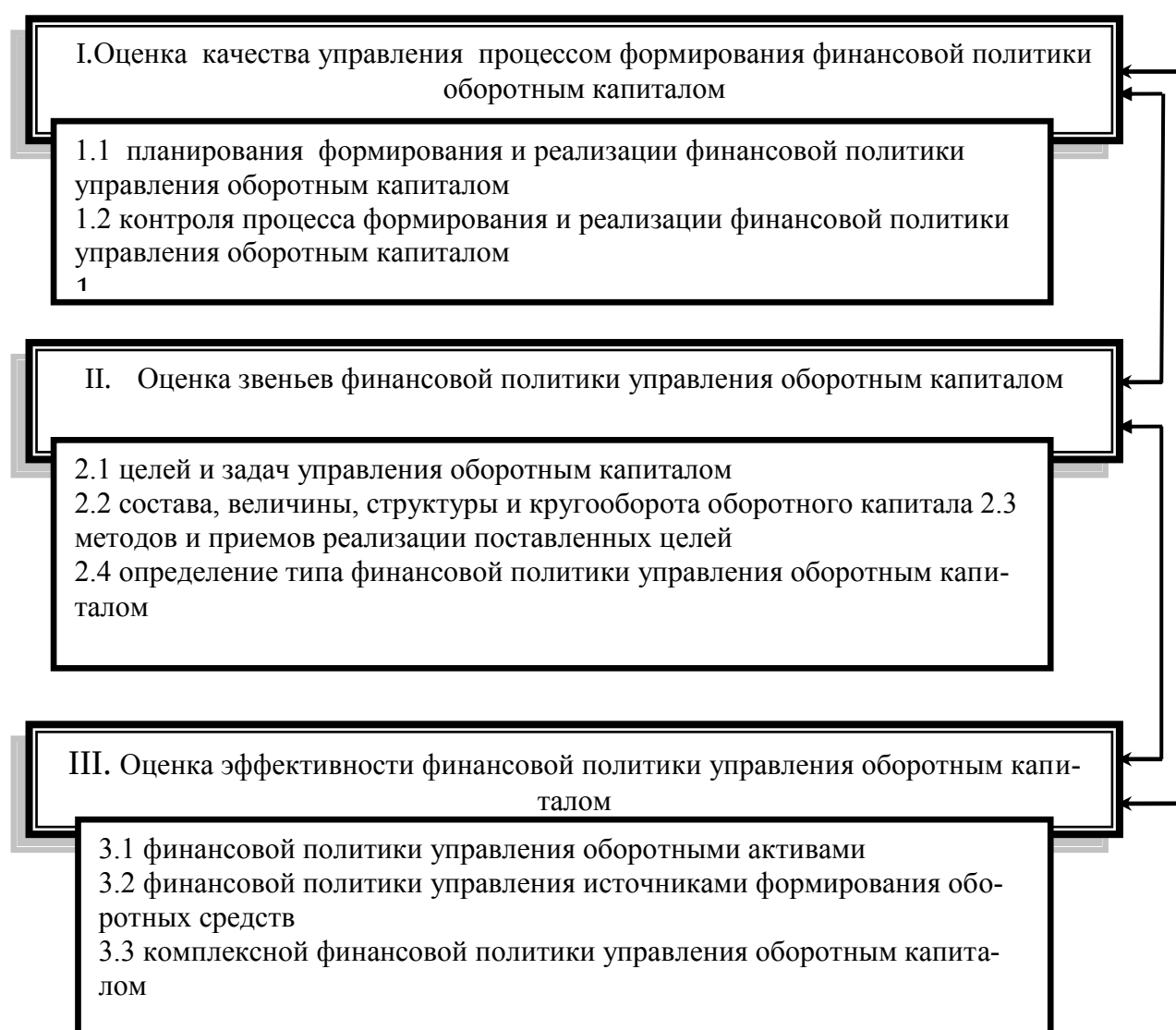


Рис. 1. Блок-схема диагностики финансовой политики управления оборотным капиталом предприятия

Задачами оценки второго блока диагностики финансовой политики

выступают:

✓ во-первых, характеристика и

систематизация всех звеньев содержания финансовой политики,

✓ во-вторых, определение типа политики управления оборотным капиталом.

Актуальность разработки алгоритма оценки звеньев финансовой политики обусловлена тем, что эффективная политика может иметь место только при условии, что все составляющие её звенья взаимосвязаны и четко привязаны друг к другу.

Оборотный капитал является системным объектом управления. Он представляет собой логичную конструкцию взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, обладающих определенной структурой. Каждый из составляющих оборотного капитала (активы и пассивы) представляет собой объект для исследования и управления со своими целями, принципами, методами и условиями воздействия. Сложность оборотного капитала как объекта управления определяется неоднородностью составляющих его элементов – активов и источников их формирования, их структурным разнообразием, разнотипностью связей между ними. Двойственность существования и проявления оборотного капитала усложняет процесс управления им с позиции определения целей, методологических принципов, выбора методов и приемов управления, разработки универсальной, структурированной идеологии управления оборотным капиталом. В связи с этим полагаем, что финансовая политика должна иметь как минимум три приоритетных направления разработки:

1. политика управления оборотными активами;

2. политика управления источниками финансового обеспечения оборотных средств;

3. комплексная политика управления оборотным капиталом как системным объектом.

Комплексное представление содержания финансовой политики с учетом выделенных особенностей показано в таблице 1.

В экономической литературе управленческие решения, связанные с формированием и использованием оборотного капитала, рассматриваются как тактика финансового менеджмента. Вопреки такому положению, полагаем, что управление оборотным капиталом имеет не только тактическую, но и стратегическую направленность. В частности, к стратегическим целям финансовой политики, на наш взгляд, относятся формирование уровня собственного оборотного капитала достаточного для достижения финансовой безопасности и финансовой устойчивости, разработка целевых параметров структуры оборотного капитала, обеспечивающих долгосрочную ликвидность и платежеспособность предприятия.

Внутренним элементом содержания финансовой политики являются принципы управления оборотным капиталом. Принципы финансовой политики определяют границы принятия управленческих решений по формированию и использованию оборотного капитала предприятия. Они относятся к положениям долгосрочного характера и должны быть закреплены во внутренних документах организации.

Конечной задачей второго

блока диагностики является определение типа финансовой политики, поскольку последний определяет выбор методов и инструментов управления формированием и использованием оборотного капитала. Проведенные нами исследования показали, что существует тесная взаимосвязь между уровнем финансового состояния предприятия и структурой его оборотного капитала. При этом решающее влияние на финансовое состояние оказывают структурно-динамические изменения соотношения между материальными оборотными активами и источниками их финансового обеспечения. Выявлено, что тип политики, определяя величину текущих активов и пассивов и их внутреннюю структуру, является действенным инструментом формирования желаемого уровня финансового состояния предприятия.

Однако применение этого инструмента на практике ограничено отсутствием четких идентификационных признаков разграничения агрессивного, консервативного и умеренного подходов формирования оборотных активов и пассивов.

Мы попытались по возможности решить эту проблему.

Рассмотрение данной проблемы применительно к сельскохозяйственным предприятиям целесообразно начать с выделения признаков идентификации типов политики формирования оборотных активов.

В экономической литературе¹ предлагается использовать долю

оборотных активов в общей величине имущества предприятия. Однако особенности сельскохозяйственного производства требуют, на наш взгляд, уточнения данной позиции.

Особенности производственного процесса в сельском хозяйстве, обусловленные воздействием природно-экологических, социальных, биологических и организационно-технических факторов, накладывают отпечаток на политику формирования оборотных активов. В частности, формирование активов собственного производства определяется производственной мощностью предприятия, прежде всего, размерами земельных ресурсов, количеством поголовья животных и, частично, состоянием основных средств. В связи с этим предприятия на конец года формируют полную текущую потребность в оборотных активах собственного производства и создают страховые резервы.

Политика формирования покупных товарно-материальных ценностей определяется рядом внутренних и внешних факторов: условиями снабжения, уровнем финансового состояния предприятия, наличием складских помещений, динамикой цен на товары промышленного производства, уровнем инфляции и др. При этом, как показали наши исследования, приобретение аграрными предприятиями покупных оборотных активов происходит непосредственно перед проведением соответствующих технологических операций. Поэтому на конец года покупные товарно-материальные ценности в структуре общей величины оборотных активов занимают незначитель-

¹ Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/Под ред. Е.С. Стояновой. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 1999. – 656 с.

ную долю: от 3 до 8%. При этом основную их часть составляют запасы нефтепродуктов и запасных частей.

Приведенные рассуждения позволяют утверждать, что аграрные предприятия с силу объективных причин придерживаются умеренной или консервативной политики формирования оборотных средств, а агрессивная политика им в целом не свойственна.

В связи с этим особую актуальность приобретает обоснование признаков разграничения типов политики управления источниками формирования оборотных средств.

Изучение литературы позволило выделить два направления к определению признака идентификации типа финансовой политики.

Представители² первого направления предлагают использовать классический подход к управлению текущим финансированием – характер потребности в оборотных активах.

Мы, разделяя мнение авторитетных учетных, предлагаем уточнить данный подход. Основой построения эффективной финансовой политики управления оборотным капиталом в отраслях с сезонным производственно-коммерческим циклом, к которым относится сельское хозяйство, выступает определение научно обоснованного уровня постоянной и сезонной потребности в оборотных активах. Это достигается путем нормирования собственных оборотных средств. Концепцию нашего подхода

составляет предположение о том, что не сам норматив, а фактическое наличие собственного оборотного капитала определяет структуру источников финансового обеспечения текущей деятельности. Соответствие фактического наличия собственного оборотного капитала нормативу характеризует принципиальный подход предприятия к финансовому обеспечению оборотных активов. Для реализации предлагаемого подхода нами разработан соответствующий алгоритм идентификации, представленный на рисунке 2.

Так, если предприятие формирует собственный оборотный капитал на уровне совокупного норматива – это признак умеренной политики, недостижение этого уровня – агрессивной. Формирование собственного оборотного капитала в размере плановой текущей потребности в оборотных активах на конец года следует рассматривать как консервативную политику.

Однако существенно осложняет применение предложенной методики то, что на сегодняшний день большинство сельскохозяйственных предприятий отказалось от использования нормирования собственных оборотных средств.

В связи с этим целесообразно рассмотреть второе направление, представленное в работах Е.С. Стояновой³.

² Бланк И.А. Энциклопедия финансового менеджера. (в 4 томах). Том 2. Управление активами и капиталом предприятия/И.А. Бланк. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2008. – 448с.

³ Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 1999. – 656 с.

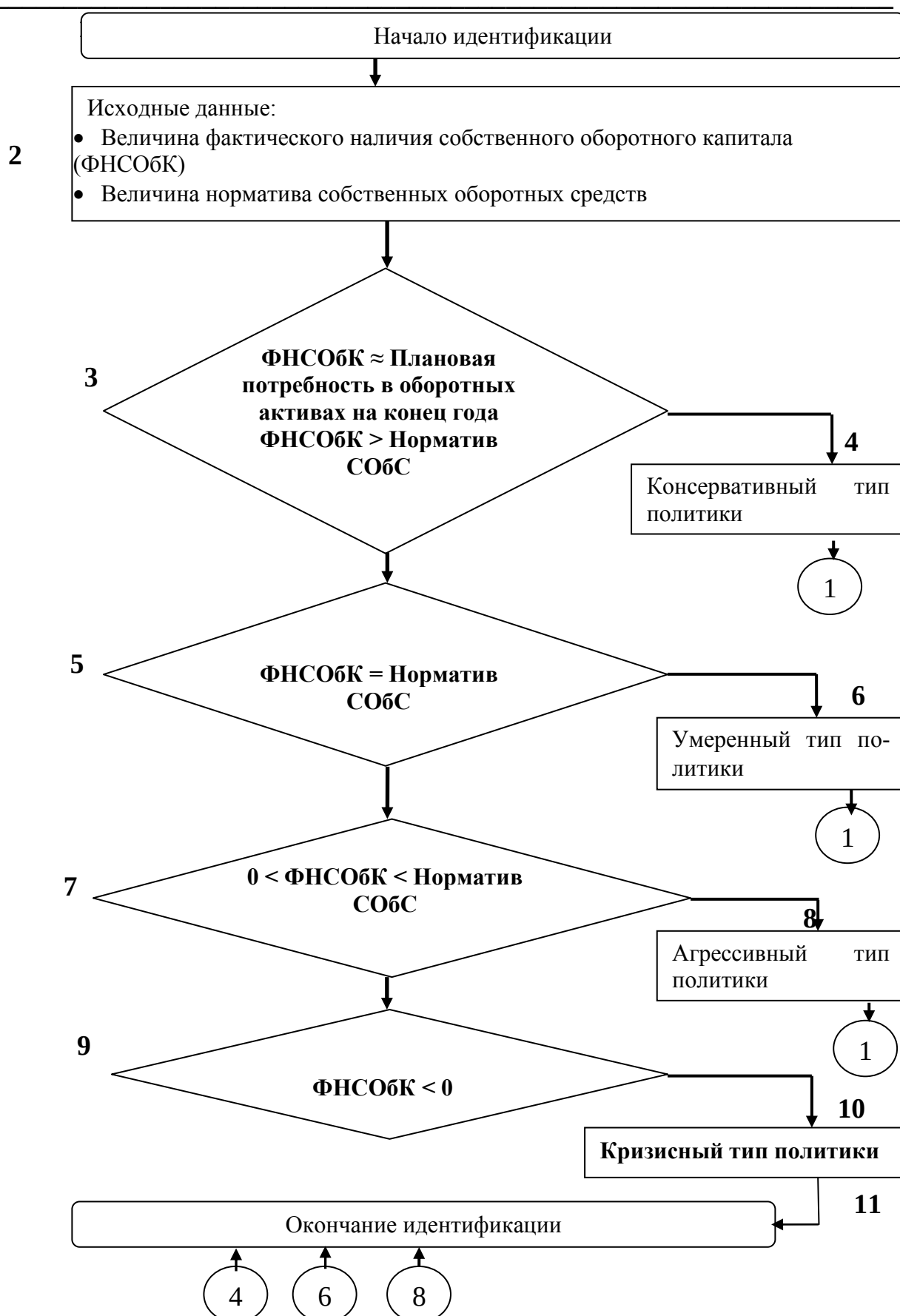


Рис. 2. Инновационный алгоритм идентификации типа финансовой политики управления источниками формирования оборотных активов АКО

Ученым в качестве идентифи- кационного признака разграничения

типов финансовой политики управления источниками формирования оборотных средств предлагается использовать удельный вес краткосрочного кредита в структуре источников финансового обеспечения текущей деятельности.

Особенности развития отечественного сельского хозяйства, неразвитость системы банкротства, ограниченный доступ аграрных предприятий к кредитным ресурсам привели к тому, что в сельском хозяйстве краткосрочный кредит часто замещается кредиторской задолженностью. В связи с этим полагаем экономически обоснованным в качестве признака разграничения типов политики управления источниками финансового обеспечения оборотных активов рассматривать не долю краткосрочного кредита, а долю общей величины краткосрочных обязательств в сумме оборотных активов либо долю собственного оборотного капитала, то есть значение коэффициента собственных оборотных средств.

Модернизированный алгоритм такой идентификации представлен на рисунке 3. Логика предложенного подхода имеет следующее обоснование. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 20.05.1994 № 498 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий» все предприятия должны формировать не менее 10% оборотных активов за счет собственных финансовых ресурсов. Достижение показателем значения 0,5 и выше свиде-

тельствует об улучшении финансового состояния предприятия. Следовательно, можно предположить, что если предприятие формирует собственный оборотный капитал ниже критического минимума (0,1), то такой подход можно считать агрессивным, в пределах нормативных значений (0,4-0,6) - умеренным. Формирование высокого уровня собственного оборотного капитала, превышающего 60% оборотных активов, характеризует консервативный тип политики, формирование собственного оборотного капитала выше критического минимума, но ниже нормативного – можно рассматривать как компромиссный подход.

Результаты определения типа политики 60 предприятиями Семилукского, Хохольского, Нижнедевицкого, Лискинского и Аннинского районов Воронежской области позволили выделить группу предприятий, у которых величина собственного оборотного капитала имеет отрицательное значение. Полагаем целесообразным рассматривать такую политику как кризисную или вынужденную.

Целью третьего блока диагностики финансовой политики управления оборотным капиталом является оценка её эффективности.

Большая часть исследователей ограничивает оценку эффективности политики управления оборотным капиталом лишь обеспечением сбалансированности между риском потери ликвидности и эффективностью оборотных средств.

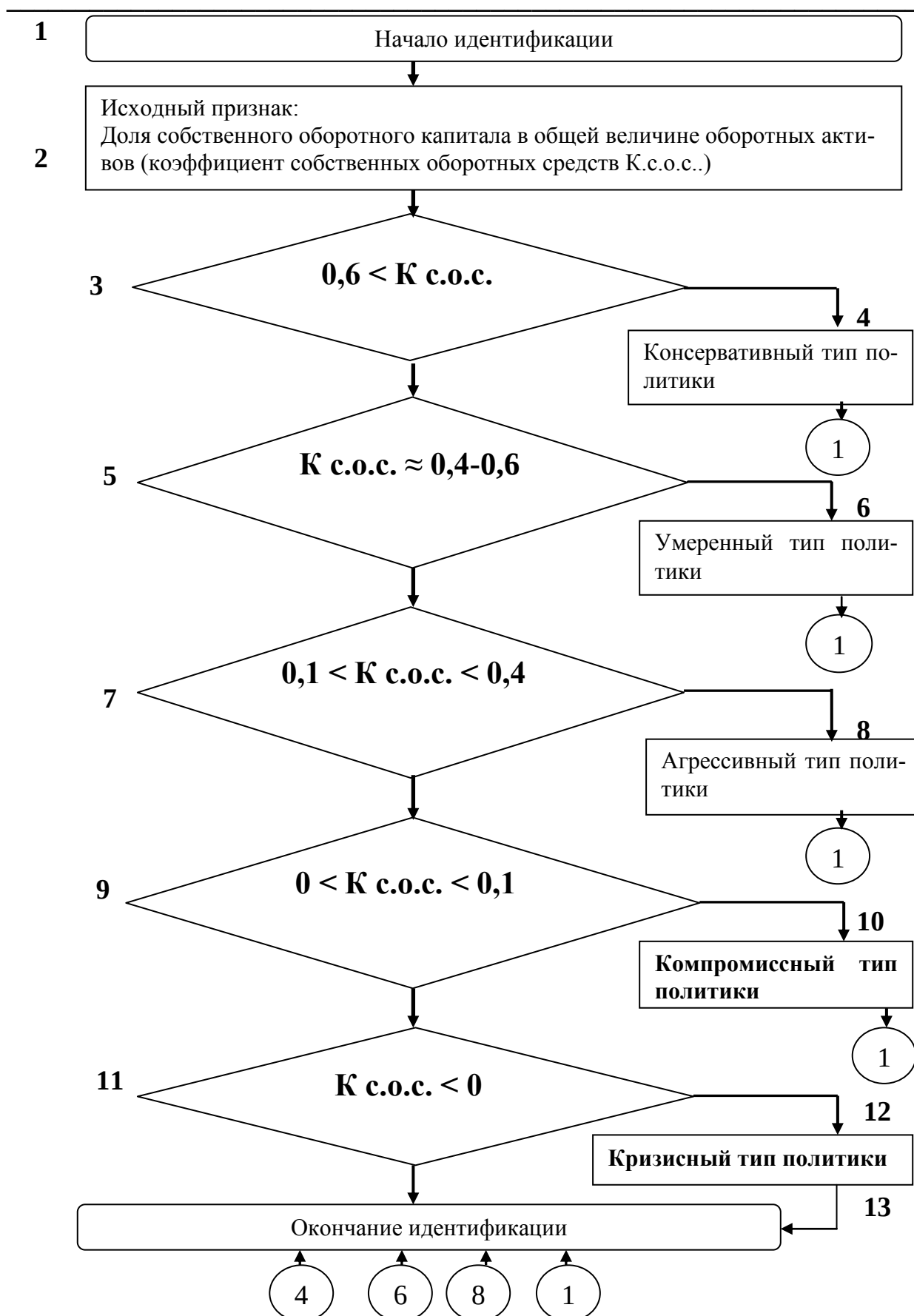


Рис. 3. Модернизированный алгоритм идентификации типа финансовой политики управления источниками формирования оборотных активов АКО

Нами предлагается системный подход к определению критериев и индикаторов оценки финансовой политики. Логика предлагаемого подхода подробно представлена в работе.

Разработка и реализация новых подходов к диагностике финансовой политики управления оборотным капиталом на большой выборке предприятий позволяет определить:

- зависимость между качеством управления процессом формирования и реализации финансовой политики управления оборотным капиталом и её эффективностью;

- наиболее эффективные ме-

тоды планирования, анализа и контроля за формированием и использованием оборотного капитала;

- взаимосвязь между типом финансовой политики и уровнем финансового состояния предприятий;

- взаимосвязь между факторами, определяющими тип финансовой политики и её эффективностью.

Предложенная технология диагностики финансовой политики управления оборотным капиталом может быть использована как внешними контрагентами, так и в целях повышения качества внутреннего финансового менеджмента на предприятии.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИЯ ЕЁ ИНСТРУ- МЕНТАРИЯ

Ю.В. ТКАЧЕВА,

ассистент кафедры финансов и кредита

В современной экономике основным критерием качества построения деловых отношений служит состоятельность выбираемых партнеров. Вместе с тем, она присуща только агентам, осуществляющим деятельность на принципах финансовой самостоятельности и, следовательно, в её основе лежит понятие ответственности и долга. Если должник состоятелен, то он может оплатить свои долги или покрыть их своим имуществом. Определение несостоятельности сложнее и не сводится к простому противопоставлению вышеназванных понятий.

Как показали наши исследования, несостоятельность - это категория не только отдельных отраслей и секторов, но государственных экономик. В то же время деятельность несостоятельных субъектов всегда приводит к определенным финансовым затруднениям всех участников экономических отношений, но особенно часто проявляется на уровне предприятий.

Под финансовой несостоятельностью мы понимаем такое экономическое состояние, при котором функционирование предприятия осуществляется с нарушениями условий финансового равновесия и развития, а существующая система финансового менеджмента не обеспечивает своевременное устранение и предотвращение кризисных процессов. Это понятие значительно шире «банкротства», но они часто

необоснованно отождествляются в экономической и юридической литературе.

Возникновению и развитию финансовой несостоятельности способствуют многие факторы, которые формируются под непосредственным влиянием внешней и внутренней среды деятельности предприятия. Поэтому с одной стороны, существует необходимость отслеживания любых изменений финансового состояния предприятий, развития кризисных процессов и угроз банкротства, а с другой – смена и введение новых индикаторов финансовой несостоятельности требуют совершенствования её диагностики как основного инструмента её изучения.

Изложенные дефиниции позволили нам трактовать диагностику финансовой несостоятельности как процесс исследования состояния и оценки результатов деятельности организации в целях выявления и измерения индикаторов кризисных явлений, причин образования и целесообразных путей нивелирования их негативного воздействия посредством комплексного финансового оздоровления.

Такие рассуждения позволяют нам прийти к выводу, что диагностирование финансовой несостоятельности позволяет выявлять причинно-следственные связи в нарушениях механизма хозяйствования, а затем переходить к построению прогнозной модели функционирования и

развития финансов предприятия, осуществляя при этом финансовое оздоровление и предупреждение его банкротства предприятия. Кроме того, уникальность каждого предприятия как системы экономических отношений требует объединения общей оценки финансового состояния предприятия и прогнозирования развития с осуществлением мер по предотвращению финансовой несостоятельности и снижению угрозы банкротства.

В практической деятельности большинство авторов используют только один-два ключевых признака для классификации действующих подходов диагностического анализа несостоятельности или их значения вообще не ранжированы. Такое положение не позволяет не только определить их место в процессе диагностирования, но качественно исследовать проявление финансовой несостоятельности предприятий, а диагноз, получаемый в таких условиях, имеет ограниченный характер. Поэтому представляется целесообразным, прежде всего, систематизировать имеющиеся модели диагностики на основании которых производится оценка неудовлетворительного финансового состояния и его последствий по следующим широко используемым признакам классификации:

1. по степени формализации:
 - качественные (формализованные);
 - количественные (неформализованные);
 - комплексные.
2. по статусу:
 - законодательно регламентиро-

ванные;

- авторские.

3. по отношению к процессу банкротства:
 - методы досудебной диагностики;
 - методы судебной диагностики.
4. по отношению к деятельности организации:
 - специальные;
 - дифференцированные;
 - общие.
5. по происхождению:
 - зарубежные;
 - отечественные;
 - адаптированные.
6. по характеру взаимосвязи результативного и факторного признаков:
 - детерминированные;
 - стохастические.
7. по количеству и составу критериев:
 - с ограниченным количеством критериев;
 - с интегральными критерием;
 - многокритериальный подход.
8. по отношению к временному фактору:
 - предикативные;
 - дескриптивные.
9. по достаточности входящей информации:
 - минимальная (основные формы отчетности);
 - внешняя;
 - внутренняя.
10. по глубине и объему проводимых исследований¹:
 - методы экспресс - диагностики

¹ (Последний признак не вписывается в нашу концепцию, так как ограничивает качество проводимых исследований, но ввиду частого использования полагаем целесообразным его упоминание.)

ки;

- методы фундаментальной диагностики.

На наш взгляд, по отношению к финансовой несостоятельности как специфическому объекту диагностирования следует выделить такие признаки моделей оценки:

1. целесообразность применения ликвидационных процедур банкротства:
 - превентивные;
 - оптимизационные.
 2. характер индикаторов:
 - использующих типичные показатели;
 - использующих специфические показатели.
 3. отношение к элементам диагностики и возможность их комплексного и системного применения:
 - аддитивные;
 - неаддитивные.
- Все виды имеют свою сферу

использования и специфическое назначение, а диагностика с использованием таких разносторонних аналитических подходов позволяет, на наш взгляд, не только определить причины «нездоровья», его характер и сущность, но и закрепить положительные результаты работы по финансовому оздоровлению и избежать «сбоев» в функционировании механизма предотвращения банкротства предприятий.

Таким образом, использование в практической деятельности научно обоснованной систематизации моделей диагностики позволит повысить качество получаемых диагностом результатов, избежать ошибок и снизить временные затраты на его проведение, что особенно важно при осуществлении мероприятий по финансовому оздоровлению в условиях реальных угроз банкротства коммерческой организации.

К ВОПРОСУ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОДЕРЖАНИИ ВНУТРЕННЕГО МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

С.В. СЛЕПОКУРОВ,

аспирант кафедры финансов и кредита

«Государство не должно брать на себя

обузу неудачливых частных предпринимателей»

С.Ю.Витте - министр финансов России с 1982-1903 гг.

Решение проблем неплатежеспособных предприятий преимущественно государственно-правовыми методами регулирования в последние два десятилетия привело к доминированию внешних механизмов антикризисного управления финансами предприятий (АКУФП) – различных форм санации¹.

В частности, в сельском хозяйстве особое значение для улучшения финансового состояния предприятий до применения процедур банкротства имеет специальный Федеральный закон №83–ФЗ от 9 июля 2002 года «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» и нормативные акты Правительства РФ по его реализации.

В качестве основного мероприятия в законе была определена одна из главных форм финансовой санации - реструктуризация, дающая возможность предприятиям, сумевшим избежать банкротства, отсрочить и рассрочить выплату просроченных долгов государству, накопленных в период начала реформирования экономики.

Результаты реструктуризации по данным Департамента экономических программ, анализа и управления государственным имуществом Минсельхоза РФ по состоянию на 01.04.2008 г. показали: соглашения о реструктуризации задолженности подписали 12 820 хозяйств или 41,5% общего числа. Из них 28% организаций не смогли принять участие в государственной программе финансового оздоровления, так как им не удалось выполнить требование об уплате текущих платежей в течение одного месяца до принятия решения о реструктуризации, в половине случаев в их отношении было инициировано банкротство, а 16% предприятий в последующем утратили право на участие в программе из-за нарушения условий соглашения о реструктуризации.²

Таким образом, внешний механизм АКУФП выступал своеобразным инструментом «оттягивания» банкротства и многим предприятиям дал желаемую «передышку» для погашения долгов и финансового оздоровления. Вместе с тем чрезмерный уклон в сторону государственного патернализма отечественных пред-

¹Санация (от лат. sanatio – лечение, оздоровление) – это комплекс реорганизационных мероприятий по восстановлению платежеспособности и предупреждению банкротства предприятия, инициируемый заинтересованным внешним субъектом (государством, инвестором, поручителем и др.)

²О ходе реализации Федерального закона от 09.07.2002 № 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» по состоянию на 01.04.2008. - <http://www.gmcgks.ru>.

приятий, упование на помощь извне порождает у руководителей приватизированных предприятий иждивенческие настроения, снижает мотивацию к самостоятельному поиску путей выхода из кризиса.

Полагаем, что сельскохозяйственные организации, полностью пользуясь всеми возможностями восстановления своей платежеспособности под патронажем органов государственной власти РФ, в то же время должны осознавать, что внешний механизм АКУФП лишь способствует, но не гарантирует погашение частных обязательств самостоятельных предприятий и, следовательно, не дает им полной защиты от банкротства. Поэтому, решение своих финансовых проблем может и должно обеспечиваться в основном мобилизацией внутренних ресурсов.

Кроме того, возможность использования внешнего механизма АКУФП предусмотрена действующим законодательством лишь для предприятий, по сути «неспособных в полном объеме удовлетворить требования кредиторов»,³ т.е. уже имеющих признаки несостоятельности.

Если же эти признаки отсутствуют, но предприятию все же необходима внешняя финансовая поддержка, оно не всегда может воспользоваться внешним механизмом АКУФП из-за законодательных ограничений, отсутствия крупных инвесторов или поручителей, что заведомо сужает круг его пользователей.

Более того, в компетенции предприятий, кроме предупреждения банкротства, лежат проблемы (цели), на которые внешний механизм АКУФП попросту не рассчитан и которые оно обязано решать самостоятельно. Речь идет о финансовых затруднениях, формируемых задолго до появления признаков несостоятельности и предшествующих банкротству на различных стадиях кризисного развития: а) с позиции обострения кризисного финансового состояния (легкий, тяжелый и катастрофический масштабы); б) с позиции потенциала преодоления кризисных финансовых отношений (потенциальный, латентный, острый преодолимый, острый непреодолимый кризисы).

Все это свидетельствует о том, что для достижения целей АКУФП необходим системный подход, сочетающий активную государственную политику финансового оздоровления предприятий с усилиями самих предприятий.

Для этого, опираясь на различие факторов генерирования кризиса (внешние и внутренние), субъектов формирования механизма АКУФП и объектов финансового менеджмента полагаем целесообразным формирование специфического внутреннего механизма АКУФП, альтернативного внешнему и дополняющего его.

Однако целостная концепция решения данного научного вопроса до настоящего времени не сформирована. Так, если внешний механизм АКУФП в общих чертах достаточно теоретически разработан, то проблема формирования эффективного внутреннего механизма АКУФП, по-

³ Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // СЗ РФ. 2002. № 43. Ст. 4190.

ка еще не стала актуальным предметом специального исследования.

Несмотря на отсутствие общепринятого толкования понятия «внутренний механизм АКУФП», ведущие специалисты по антикризисному финансовому менеджменту (например, И.А. Бланк, О.В. Вишневская, Е.П. Жарковская и Б.Е. Бродский, И.М. Карасева и М.А. Ревякина, З.А. Круш, Г.Б. Таль и др.), проявляют растущий интерес к целям, функциям, этапам и принципам функционирования данного механизма.

Раскрыть экономическое содержание внутреннего механизма АКУФП мы попытались опираясь на субординацию, общие и специфические свойства понятий «механизм», «финансовый механизм», «финансовый механизм предприятия», «механизм АКУФП» (таблица 1).

Представленные в таблице 1 финансовые механизмы, показаны в трех аспектах, позволяющих обеспечить сопоставимость различных понятий и их составных элементов: 1) формирующих целевое предназначение финансового механизма; 2) раскрывающих основные звенья финансового механизма; 3) определяющих сферу воздействия финансового механизма.

Следуя формальной логике внутреннему механизму АКУФП присущи основные характеристики общего финансового механизма (нацеленность на формирование конкретных финансовых ресурсов через систему распределительных отношений), а также некоторые черты финансового механизма предприятия (общие цели и основные зве-

нья).

В то же время от общего финансового механизма и финансового механизма предприятия внутренний механизм АКУФП существенно отличается его специфическое целевое предназначение (стратегические и тактические оздоровительные мероприятия по предотвращению или выходу из финансового кризиса) и состав звеньев механизма, воздействующих на формирование, распределение и использование финансовых ресурсов.

При этом важно отметить дискуссионность вопроса о составе элементов внутреннего механизма АКУФП, как впрочем, и общего финансового механизма предприятия.

Так, большинство авторов (например, К.В. Балдин, О.В. Вишневская, Л.А. Дробозина, Н.В. Колчина, И.М. Карасева и М.А. Ревякина, Э.М. Коротков, В.В. Остапенко, Г.В. Федорова) финансовый механизм предприятия и его специфическую часть – механизм АКУФП формируют из пяти элементов: 1) финансовые методы и приемы; 2) финансовые рычаги и инструменты; 3) правовое обеспечение; 4) нормативное обеспечение; 5) информационное обеспечение.

Другие авторы, например, И.Т. Балабанов, В.М. Родионова, М.В. Романовский, и мы разделяем их подход, дополняют состав финансового механизма предприятия (в том числе и механизм АКУФП) финансовыми отношениями, как специфическим объектом управления, которому, в свою очередь, свойственно воздействовать на все другие экономические отношения предприятия.

Это обосновывается позицией сторонников воспроизводственной (иногда ее называют «обеспечивающей») концепции финансов (М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Д.С. Моляков, М.В. Романовский, Л.Г. Скамай,

Н.Г. Сычев, Е.И. Шохин и др.), которые рассматривают финансы как категорию, связанную со всеми стадиями воспроизводства, а не только с распределительной.

Таблица 1. Подходы ученых к экономической интерпретации механизмов финансового менеджмента

Авторы	Источник	Определение термина	Основа определения
Механизм			
Лопатин В.В., Лопатина Л.Е.	Русский толковый словарь: Ок. 35 000 слов. – 3-е изд. – М.: Рус. яз., 1994. с.292	Механизм - система, подвижно соединенных частей, совершающих под действием приложенных сил заданное движение.	Цель: совершение заданного движения. Звенья механизма: действие приложенных сил. Объект: система, подвижно соединенных частей.
Финансовый механизм (Ф.м.)			
Азрилиян А.Н.	Большой экономический словарь. М.: Фонд «Правовая культура», 1994. с. 499, 447	Ф.м. – совокупность форм и методов осуществления широкой системы распределительных отношений, образование доходов и накоплений, создание и использование денежных фондов государства и предприятий.	Цель: осуществление широкой системы распределительных отношений. Звенья механизма: образование доходов и накоплений, создание и использование денежных фондов государства и предприятий. Объект: распределительные отношения, доходы, накопления и денежные фонды.
Балабанов И.Т.	Финансовый менеджмент / Балабанов И.Т. – М.: Финансы и статистика, 1999. – с.50	Ф.м. – система действия финансовых рычагов, выражающаяся в организации, планировании и стимулировании использования финансовых ресурсов.	Цель: использование финансовых ресурсов. Звенья механизма: система финансовых рычагов организации, планирования и стимулирования использования объекта. Объект: финансовые ресурсы.
Дробозина Л.А.	Финансы: Учебник / Дробозина Л.А. – М.: ЮНИТИ, 2003. – с.523	Ф.м. – система установленных государством форм, видов и методов организации финансовых отношений.	Цель: организация финансовых отношений. Звенья механизма: установленная государством система форм, видов и методов организации; Объект: фин. отношения.
Родионова В.М.	Финансы / Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – с.66	Ф.м. – совокупность видов, форм организации финансовых отношений, специфических методов формирования и использования финансовых ресурсов и способов их количественного определения.	Цель: организация и формирование финансовых отношений и ресурсов; Звенья механизма: совокупность видов, форм организации, методов формирования и использования, способов количественного определения объектов. Объект: фин. отношения и финансовые ресурсы.
Финансовый механизм предприятия (Ф.м.п.)			
Шохин Е.И.	Финансовый менеджмент: / Под ред. Е.И.Шохина – М.: ФБК-ПРЕСС, 2003. – с. 28	Ф.м.п. – совокупность форм и методов воздействия на субъекты и объекты финансового управления для достижения намеченных стратегических целей.	Цели: стратегические (без конкретизации). Звенья механизма: совокупность форм и методов воздействия на объекты и субъекты. Объект: финансовое управление.
Колчина Н.В., Поляк Г.Б. и др.	Финансы организаций: Учебник/Н.В.Колчиной. М.: ЮНИТИ, 2004. – с. 18	Ф.м.п. – совокупность форм и методов управления финансами организации в целях достижения максимальной прибыли.	Цель: максимизация прибыли. Звенья механизма: совокупность форм и методов управления объектом. Объект: финансы организации.
Остапенко В.В.	Финансы предприятия / В.В.Остапенко. – М.: Омега – Л, 2006. – с.26	Ф.м.п. – система форм, способов и методов управления денежными отношениями.	Цель: не названа. Звенья механизма: система форм, способов и методов управления денежными отношениями. Объект: денежные отношения.
Волков О.И., Девяткин О.В.	Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. О.И.Волкова, О.В.Девяткина. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2008 – с.205	Ф.м.п. – система воздействия на финансовые отношения посредством финансовых рычагов, с помощью финансовых методов организации, планирования и стимулирования использования финансовых ресурсов.	Цель: не названа. Звенья механизма: система финансовых рычагов, финансовых методов организации, планирования и стимулирования использования объекта. Объект: финансовые отношения и финансовые ресурсы.
Скляренок В.К., Прудников В.М.	Экономика предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА – М.: 2008. – с.444	Ф.м.п. – совокупность форм и методов организации, планирования и стимулирования процесса формирования и использования финансовых ресурсов.	Цель: не названа. Звенья механизма: совокупность форм и методов организации, планирования и стимулирования объекта. Объект: процесс формирования и использования финансовых ресурсов.
Механизм антикризисного управления финансами предприятия			
Бланк И.А.	Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. - К: Эльга, Ника-Центр, 2006. – с.35	Механизм антикризисного финансового управления предприятием – совокупность основных элементов воздействия на процесс разработки и реализации управленческих решений по финансовому оздоровлению предприятия.	Цель: финансовое оздоровление предприятия. Звенья механизма: совокупность элементов воздействия на принятие антикризисных финансовых управленческих решений. Объект: управленческие решения по финансовому оздоровлению предприятия.
Попов Р.А.	Попов Р.А. Антикризисное управление: учеб. пособие. - М.: Высшее образование, 2009. - с.57	Антикризисный финансовый механизм предприятия – система планирования, организации и стимулирования использования фин. ресурсов для достижения стратегических и тактических антикризисных целей.	Цели: антикризисные стратегические и тактические (без конкретизации); Звенья механизма: система планирования, организации и стимулирования использования финансовых ресурсов для достижения антикризисных целей. Объект: финансовые ресурсы для антикризисных целей.
Круш З.А.	Антикризисное управление финансами коммерческих организаций / Воронеж: ВГАУ, 2001. – с.218	Механизм антикризисного управления финансами предприятия – совокупность основных элементов (звеньев) воздействия на процесс разработки и реализации управленческих финансовых решений по предотвращению или выходу из кризиса с целью обеспечения финансовой устойчивости и развития предприятия.	Цель: обеспечение финансовой устойчивости и развития предприятия. Звенья механизма: совокупность элементов воздействия на антикризисный объект. Объект: управленческие финансовые решения по предотвращению или выходу из кризиса.

Исходя из этой концепции, можно предположить, что основой механизма АКУФП выступают антикризисные финансовые отношения,

материальными носителями которых являются соответствующие финансовые ресурсы. Поскольку от обеспеченности, эффективности разме-

щения и использования финансовых ресурсов зависит, по мнению И.М. Красевой и М.А. Ревякиной, финансовая состоятельность предприятия, полагаем справедливым и обратное утверждение: «финансовое состояние – комплексная характеристика предприятия через призму его финансовых отношений». Это дает основание полагать, что финансовые отношения являются исходным элементом как общего механизма АКУФП, так и его части – внутреннего механизма АКУФП, и предопределяет их цели.

Несмотря на то, что цели внутреннего механизма АКУФП подчинены максимизации рыночной стоимости предприятия, как главной цели финансового механизма предприятия, от целей общего механизма АКУФП – предотвращения и выхода из кризиса, их отличает большая степень конкретизации: а) увеличение доходности предприятия; б) изменение распределения доходов; в) рационализация структуры капитала; г) совершенствование организации всех оборотных средств (оборотных активов и источников их покрытия) или лишь денежных потоков и т.д.

Такая конкретизация обусловлена результатами диагностики финансового состояния предприятия и причинами его кризисного развития, повлиявшими на объекты использования внутреннего механизма АКУФП: в сфере формирования и использования доходов, состава и структуры капитала (в активах и пассивах), инвестиций в основные и оборотные средства.

Прикладное значение применения внутреннего механизма

АКУФП заключается в том, что он предназначен для комплексного использования всех его звеньев на новом уровне упорядоченности и предполагает формирование особой «конструкции» данного механизма. Она изменяется в зависимости от стадии кризисного развития финансовых отношений, масштаба кризисного финансового состояния предприятия, его причин и основных объектов управления.

Наиболее специфичными являются финансовые методы внутреннего механизма АКУФП. Их набор напрямую зависит от объекта управления. Например, к общим методам воздействия на все объекты внутреннего механизма АКУФП, на наш взгляд, можно отнести финансовое прогнозирование и планирование, учет, анализ, контроль, инвестирование и т.д.; а к специфическим – диагностику финансового состояния, анализ чувствительности, прогнозирование банкротства и др.

В состав методов антикризисного управления доходами и капиталом входят анализ безубыточности и углубленный операционный анализ, инструменты – эффект операционного рычага и средневзвешенная «цена» капитала. Для управления инвестициями в текущую деятельность широко используется метод нормирования собственных оборотных средств, а в сферу капиталовложений – инструменты дисконтирования денежных потоков при расчете эффективности инвестиционных проектов и т.д.

Успешное достижение целей внутреннего АКУФП невозможно без обеспечивающих элементов в со-

ставе его механизма. В этом плане важно отметить роль правовой регламентации внутреннего механизма АКУФП, базирующейся на общих законах РФ, указах Президента РФ, постановлениях Правительства РФ, приказах и письмах министерств и ведомств, уставе юридического лица и т.д. Именно они предоставляют широкие возможности для воздействия на объекты внутреннего антикризисного управления путем самостоятельного выбора порядка распределения прибыли, режима налогообложения, вида деятельности и т.д.

В то же время нормативное обеспечение внутреннего механизма АКУФП практически отсутствует. Предприятие самостоятельно выбирает вариантное решение из действующих норм, инструкций и методических рекомендаций по проведению анализа финансового состояния, разработке финансовой политики предприятия и т.д.

Существенное значение для воздействия на объекты внутреннего механизма АКУФП имеет информационное обеспечение принимаемых финансовых решений. В этом блоке преобладает использование специфических данных о предприятии: рыночная стоимость, результаты аудиторской проверки неплатежеспособного предприятия, реестр дебиторов и кредиторов, размер задолженности налоговым органам и другая информация, составляющая коммерческую тайну для внешних пользователей.

Своевременное формирование

внутреннего механизма АКУФП позволит в максимальной степени мобилизовать внутренние финансовые ресурсы предприятия для предотвращения и выхода из кризиса путем использования методов и инструментов финансового менеджмента.

Исходя из изложенного, внутренний механизм АКУФП можно комплексно охарактеризовать как систему элементов внутрихозяйственных финансовых отношений, управляемую менеджерами предприятий специфическими финансовыми методами и инструментами на различных стадиях кризисного развития с целью предотвращения и выхода из кризиса.

В отличие от других немногочисленных определений основное внимание здесь уделяется:

1. объекту антикризисного управления – центральному звену в конструкции финансового механизма. В состав объектов включаются внутрихозяйственные финансовые отношения по формированию и использованию доходов, собственного капитала, организации инвестиций в основные и оборотные средства;

2. специфике методов и инструментов, используемых для управления каждым направлением финансовых отношений предприятия, которому угрожает кризисное развитие;

3. основному фактору, определяющему эту специфику внутреннего механизма – его целевому назначению, связанному с предотвращением и выходом из кризиса.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

А.В. АГИБАЛОВ,
заведующий кафедрой финансов и кредита,
М.А. ЗЮЗИНА,
ассистент кафедры финансов и кредита

По оценкам Министерства экономики России, для реформирования и модернизации экономики страны и ее регионов необходимо от 2 до 2,8 трл. долларов на ближайшие 15 лет (около 133 млрд. долл. в год). Из них за счет внутренних источников может быть обеспечено не более 60%, чего явно недостаточно для воссоздания национальной промышленности, сельского хозяйства, развития инфраструктуры.

В сложившейся экономической ситуации в России, когда резко сузились внутренние источники инвестиций (масштабное сокращение государственных инвестиций без создания адекватных условий для вложения частного капитала, недостаток собственных средств предприятий, маломощный капитал банковской системы) крайне актуальным является привлечение в российскую экономику иностранных инвестиций и особенно прямых иностранных инвестиций, которые должны стать важнейшей частью суммарных инвестиций в основной капитал реального сектора экономики.

Одной из задач России на современном этапе является преодоление кризисных явлений в экономике с использованием возможностей интеграции в систему мирохозяйственных связей. К положительным моментам относится, внедрение в российское законодательство стабильных, единых подходов в применении

механизмов регулирования внешнеэкономической деятельности. Распространение этих правил на Россию повысит ее инвестиционную привлекательность для иностранных инвесторов и сделает более предсказуемым экономический и правовой климат для российских субъектов экономики.

Использование возможностей интеграции экономики в систему мирохозяйственных инвестиционных связей через привлечение иностранного капитала может рассматриваться как один из способов получения дополнительных инвестиционных средств, необходимых для развития экономики и повышения уровня жизни населения страны.

Законодательные акты, непосредственно регулирующие привлечение иностранных инвестиций, включают Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ и Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в РФ» от 09.07.1999 № 160-ФЗ. В них четкого и всеобъемлющего определения понятия иностранные инвестиции не дается.

На наш взгляд, иностранные инвестиции можно определить, как вложения иностранного капитала в объект предпринимательской деятельности на территории России в виде принадлежащих инвесторам де-

нег, ценных бумаг, в виде имущества, имущественных прав, имеющих денежную оценку, а также в виде услуг и информации.

Как было отмечено выше, в сложившейся ситуации следует начинать активную инвестиционную политику привлечения прямых иностранных инвестиций. Именно благодаря прямым иностранным инвестициям зарубежные компании-инвесторы могут принести в Россию знания, опыт и новейшие технологии, освоить которые не составит для российских предприятий большого труда. Иными способами для России приобрести этот инновационный ресурс будет крайне дорого. В качестве примера, где российские компании быстро переняли методы работы западных коллег, можно назвать рекламный бизнес или строительную индустрию.

Использование иностранных инвестиций, в основном прямых, позволит восполнить нехватку средств государства, стимулировать технологическое развитие отраслей народного хозяйства, привлекать передовой опыт управления, увеличить доходы государства, создавать новые рабочие места, способствовать развитию экспортного сектора экономики, и т.д. Не менее важно в использовании прямых иностранных инвестиций - не увеличивать внешний долг государства.

Сегодня, когда на федеральном уровне России работа по привлечению инвестиций ведется недостаточно эффективно, акценты часто смещаются в регионы. Рост конкурентоспособности регионов и развитие территории являются значимыми

факторами для обеспечения дальнейшего экономического подъема. И наиболее активные региональные лидеры и администрации достигают отличных результатов. К примеру, Калужская область, которая обладает схожими факторами со всеми другими центральными регионами. Руководителям региона удалось создать мощный автомобильный кластер. Липецкая область удачно сотрудничает с Италией. Профессиональные коммуникации руководства региона дают такой результат. Ростовская область имеет отличные результаты по привлеченным инвестициям - там работает одна из самых профессиональных команд (Ростовское агентство инвестиций и развития). Краснодарский край, используя, в том числе, олимпийскую тематику, по-прежнему интересен для европейских инвесторов.

На основе мониторинга анализа текущего состояния, тенденций инвестиционных процессов в регионах Российской Федерации можно наблюдать следующее, Объем инвестиций, измеряемых по крупным и средним предприятиям, за восемь месяцев 2009 г. сократился на 12% к аналогичному периоду 2008 г. (за семь месяцев - на 11%). Региональные различия очень велики и нередко обусловлены политическими, а не экономическими факторами. В Приморском крае ускоряется подготовка саммита АТЭС-2012, поэтому инвестиции выросли в 2,8 раза. Инвестиции росли почти в четверти регионов России, среди которых приоритетная по политическим причинам Чечня, Краснодарский край, где ведется подготовка Олимпиады в Сочи.

Можно также выделить регионы разработки новых нефтегазовых месторождений (республики Коми, Якутия, Красноярский край), транспортировки нефти (Мурманская область), строительства новых автомобильных предприятий (Калужская, Ленинградская области). Но почти в

60% регионов России снижение инвестиций было более сильным по сравнению со средним показателем по стране, а в каждом восьмом регионе инвестиции сократились примерно вдвое (до 40-60% от уровня 2008 г.).

Таблица 1 Поступление иностранных инвестиций по типам

Показатели	2009г.			2008г. в % к	
	млн. долларов США	в % к			
		2008г.	итогу		
					2007г.
Инвестиции	81927	79,0	100	85,8	100
<i>из них:</i>					
прямые инвестиции	15906	58,9	19,4	97,2	26,0
в том числе:					
взносы в капитал	7997	50,4	9,8	107,4	15,3
из них реинвестирование	936	151,5	1,1	176,0	0,6
лизинг	103	60,8	0,1	в 2,0р.	0,2
кредиты, полученные от зарубеж- ных совладельцев организаций	6440	65,8	7,8	83,9	9,4
прочие прямые инвестиции	1366	114,3	1,7	95,1	1,1
портфельные инвестиции	882	62,3	1,1	33,7	1,4
из них акции и паи	378	33,6	0,5	27,8	1,1
прочие инвестиции	65139	86,5	79,5	84,7	72,6
в том числе:					
торговые кредиты	13941	86,2	17,0	115,4	15,6
прочие кредиты	50830	87,8	62,0	78,5	55,8
из них:					
на срок до 180 дней	6604	99,8	8,1	193,0	6,4
на срок свыше 180 дней	44226	86,2	53,9	72,9	49,4
прочее	368	29,1	0,5	107,8	1,2

Из таблицы 1 видно, что объем накопленных в Российской Федерации ПИИ на начало 2009 года составил 122,5 млрд. долларов. Неравно-

мерность распределения инвестиций по регионам несколько снизилась, однако основные их объемы по-прежнему продолжают идти в Цен-

тральный федеральный округ. По состоянию на конец 2009г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 268,2 млрд. долларов США, что на 1,4% больше по сравнению с предыдущим годом. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе - 55,5% (на конец 2008г. - 51,6%), доля прямых инвестиций составила 40,7% (46,3%), портфельных - 3,8% (2,1%).

В 2009г. в экономику России поступило 81,9 млрд. долларов США иностранных инвестиций, что на 21,0% меньше, чем в 2008г. (в I квартале 2009г. - 12,0 млрд. долларов США (на 30,3% меньше), во II квартале - 20,2 млрд. долларов США (на 31,2% меньше), в III квартале - 22,5 млрд. долларов США (на 22,9% меньше), в IV квартале - 27,2 млрд.долларов США (на 2,8% меньше) (см. табл. 1).

В стратегическом аспекте инвестиции сейчас выступают ключевым звеном, определяющим решение всего комплекса проблем развития страны и модернизации экономики и, прежде всего, достижения устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности отечественного производства на внутреннем и мировом рынках. При этом особое значение приобретает структурный поворот от производства и экспорта топливно-энергетических ресурсов к развитию высокотехнологичных и инновационных обрабатывающих отраслей.

Нельзя считать нормальной отраслевую структуру иностранных инвестиций в экономику России на

сегодняшний день. До сих пор в привлечении иностранного капитала доминируют отрасли, производящие продукцию для сбыта на внутреннем рынке с быстрым оборотом вложенных средств, а также добывающей промышленности. В последнее время удельный вес иностранных инвестиций обрабатывающих производствах составил 29,3 % величины их притока, в оптовую и розничную торговлю – 20,6 %, в добычу полезных ископаемых – 16,4 % в транспорт – 10,5 %, в операции с недвижимым имуществом – 13,0 % , в то время как в сельское хозяйство и рыболовство эти инвестиции составили всего 0,8 %. (см. табл. 2). На основе данной аналитики видно, что, например, сельское хозяйство, не выступает приоритетным для иностранных инвесторов. Но тем не менее учитывая то, что в региональном аспекте наибольший удельный вес иностранных инвестиций приходится на районы с благоприятными зонами для ведения сельского хозяйства есть надежда, что при правильном подходе государства к поддержке данной отрасли, появится возможность осуществить технологическую и управленческую модернизацию.

При рассмотрении влияния иностранных инвестиций на сельскохозяйственное производство важное значение приобретают не только увеличение валового национального продукта (ВНП), но и инвестиции в сохранение природных факторов, самобытности сельских поселений, сельской культуры и образа жизни, от которых в значительной степени зависит сохранение генофонда и культуры всего народа.

Таблица 2. Иностранные инвестиции по видам экономической деятельности млн.долларов США

	2009г.			Накоплено на конец 2009г.	
	поступило	погашено (выбыло)	переоценка и прочие изменения активов и обязательств	всего	в % к итогу
Всего	81927	76671	4415	268226	100
в том числе:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	437	215	42	2008	0,7
рыболовство, рыбоводство	45	35	-0,4	157	0,1
добыча полезных ископаемых	10327	16293	-25	43883	16,4
обрабатывающие производства	22216	22403	3654	78644	29,3
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	437	279	315	5225	1,9
строительство	1012	594	17	4853	1,8
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	22792	18873	130	55208	20,6
гостиницы и рестораны	140	56	5	627	0,2
транспорт и связь	13749	6846	135	28174	10,5
финансовая деятельность	2658	5126	87	11780	4,4
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7937	5751	60	34828	13,0
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	25	29	0,1	1144	0,4
образование	0,4	0,3	-	3	0,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	26	4	1	152	0,1
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	126	167	-6	1540	0,6

Таким образом, анализ структуры и динамики привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику показал, что представляется весьма актуальным проведение инвестиционной политики, которая дала

бы новые импульсы к эффективному использованию иностранных инвестиций. В этих целях необходимо:

1. Продолжить работу по развитию правовой базы, регулирующей реализацию соглашений о разделе

продукции путем внесения изменений и дополнений в положения: «О составе и порядке возмещения затрат при реализации соглашений о разделе продукции» № 740 (1999 г.), «О формировании и использовании ликвидационного фонда при реализации соглашения о разделе продукции» № 741 (1999 г.). Это обеспечит большую прозрачность и более полный учет затрат инвестора при реализации соглашения о разделе продукции.

2. Перестроить систему стимулирования иностранных инвестиций путем увеличения в ней доли финансовых льгот, предоставления гарантий, принятий государством части инвестиционных рисков, предоставление инвестиционных кредитов и др., что позволит придать инвестиционному процессу большую стабильность.

3. В целях создания более благоприятного инвестиционного климата необходимо формирование зон опережающего развития, которые создадут дополнительные возможности для эффективного наращивания социально-экономического потенциала, послужат для увеличения

валового регионального продукта, создания новых рабочих мест, значительного наращивания объемов производства промышленной и научно-технической продукции, платных услуг населению, привлечения транзитных перевозок для соседних регионов России и других стран.

4. Совершенствовать процедуру регистрации иностранных инвесторов коммерческих организаций с иностранными инвестициями с использованием международного опыта по принципу «One stop stop» или комплексной регистрации в одном месте путем принятия разработанного по этим вопросам законопроекта «О государственной регистрации юридических лиц».

5. Сместить акценты и грамотно направить потоки иностранного капитала в отстающие, но тем не менее перспективные отрасли регионов.

Осуществление комплекса предлагаемых мер позволит активизировать инвестиционный процесс и получить дополнительные инвестиции для осуществления экономического развития регионов России.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Л.Н. СОТНИКОВА

доцент кафедры финансов и кредита

Инвестиции относятся к той сфере экономики, которая определяет ее развитие на всех уровнях хозяйствования. Эффективное осуществление инвестиционной деятельности в регионах РФ невозможно без грамотно разработанной инвестиционной политики. Основой для разработки инвестиционной политики регионов является их инвестиционная привлекательность. Существует множество подходов и методов оценки инвестиционной привлекательности регионов, но почти все они нуждаются в совершенствовании. Поэтому вопрос оценки инвестиционной привлекательности регионов и выявление мероприятий по ее повышению является весьма актуальным.

Инвестиционная привлекательность – это интегральная харак-

теристика отдельных регионов и страны в целом с позиций инвестиционного потенциала (перспективности развития, доходности инвестиций) и уровня инвестиционных рисков.

Инвестиционный потенциал учитывает макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства, потребительский спрос населения и другие параметры. Величина инвестиционного риска показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них.

Из всей совокупности методик определения инвестиционной привлекательности, нами выделены отдельные наиболее важные показатели ее оценки. Структура показателей инвестиционной привлекательности региона представлена на рисунке 1.

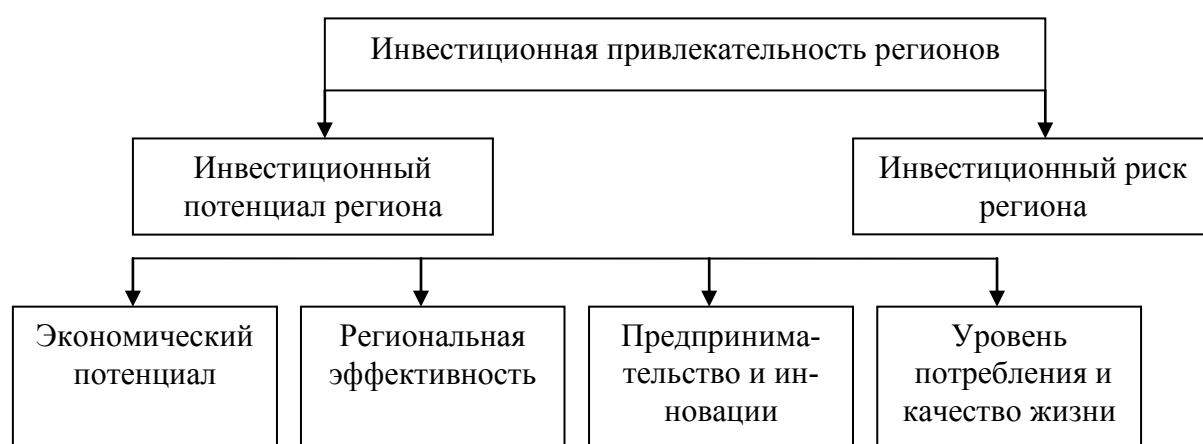


Рисунок 1. Структура показателей инвестиционной привлекательности региона

В соответствии с данной методикой проведем оценку инвестиционной привлекательности Воро-

нежской области и сравним аналогичные показатели с РФ.

Таблица 1. Показатели экономического потенциала Воронежской области за 2008г.

Показатели	Воронежская область	в среднем по РФ	Отношение показателей области к РФ, %, %
1. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.	11490	17290	66,45
2. Стоимость основных фондов, млн. руб.	674657	930890	72,47
3. Валовой региональный продукт, млн. руб.	228666	353185	64,74
4. Розничный товарооборот, млн. руб.	150411	173995	86,45
5. Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	92146	109561	84,10
6. Число студентов вузов и сузов, тыс. чел.	178	123	144,72

Анализ показателей экономического потенциала Воронежской области по сравнению со средним экономическим потенциалом Российской Федерации по 80 субъектам говорит о том, что среднемесячная заработная плата работников региона в 2008г. ниже общероссийского

уровня на 33,55%. Стоимость основных фондов, объем валового регионального продукта, розничный оборот и объем инвестиции в основной капитал по Воронежской области также ниже среднероссийского на 27,53%; 35,26%; 13,55% и 15,90% соответственно.

Таблица 2. Показатели региональной эффективности производства

Показатели	Воронежская область	РФ	Отношение показателей области к РФ, %
1. Валовой региональный продукт на душу населения, руб.	99963	198817	50,28
2. Индекс промышленного производства товаров, работ и услуг, %	104,6	102,1	102,45
3. Индекс капиталовложений, %	117,7	109,8	107,19
4. Удельный вес доходов от предпринимательской деятельности в денежных доходах населения, %	10,7	10,2	104,90
5. Фондоотдача	0,3389	0,3794	89,33

По данным таблицы 2 видно, что такие показатели региональной эффективности как индекс промышленного производства, индекс капитальных вложений, удельный вес доходов от предпринимательской деятельности в денежных доходах населения по Воронежской области превышают средние показатели по стране на 2,45; 7,19 и 4,9% соответ-

ственно. А уровень валового регионального продукта на душу населения Воронежской области меньше, чем по РФ на 49,72% и фондоотдача ниже среднего уровня по стране на 10,67%.

В таблице 3 представлены показатели развития предпринимательской и инновационной деятельности Воронежской области в сравнении со

среднероссийскими. Так, в 2008г. в Воронежской области количество малых предприятий на 10 тыс. человек меньше, чем по РФ на 31,58%; число организаций, выполняющих научные исследования и разработки выше на 30,43%; численность персо-

нала, занятого исследованиями и разработками больше на 53,96%; число организаций, использующих глобальные информационные сети меньше на 2,68% и число организаций с участием иностранного капитала также меньше на 20,98%.

Таблица 3. Показатели развития предпринимательства и инноваций

Показатели	Воронежская область	РФ	Удельный вес, %
1. Число малых предприятий на 10 тыс. чел. населения	65	95	68,42
2. Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки	60	46	130,43
3. Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел.	14651	9516	153,96
4. Число организаций, использующих глобальные информационные сети, %	72,75	74,75	97,32
5. Число организаций с участием иностранного капитала	162	205	79,02

В следующей таблицы рассмотрены социально-демографические показатели разви-

тия области в сравнении со средними по России.

Таблица 4. Показатели уровня потребления и качества жизни

Показатели	Воронежская область	РФ	Удельный вес, %
1. Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, руб.	10304,8	14939,2	68,98
2. Величина прожиточного минимума на душу населения, руб. в месяц	4180	4693	89,07
3. Потребление мяса и мясопродуктов в год, кг на одного члена домохозяйства	66	60	110,00
4. Потребление молока и молочных продуктов в год, кг на одного члена домохозяйства	243	243	100,00
5. Обеспеченность жильем, кв.м на человека	25,6	22,0	116,36

В 2008г. Среднедушевые денежные доходы населения Воронежской области ниже среднероссийских на 31,02%, величина прожиточного минимума также ниже среднего по России на 10,93%. Потребление мяса и мясопродуктов в год в области превышает данный показатель по России на 10%, потребление молока

и молочных продуктов в регионе соответствует среднему уровню по стране. Обеспеченность населения жильем в Воронежской области выше, чем в среднем по России на 16,36%.

В таблице 5 проанализированы показатели инвестиционного риска Воронежской области.

Таблица 5. Показатели инвестиционного риска

Показатели	Воро- нежская область	РФ	Удель- ный вес, %
1. Удельный вес убыточных предприятий, %	27,4	28,3	96,82
2. Просроченная кредиторская задолженность, % к общей задолженности	58,8	44,7	131,54
3. Уровень безработицы, %	5,3	6,3	84,13
4. Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, тыс. тонн	78	20,1	388,06
5. Число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. чел. населения	1526	2261	67,49

Положительную тенденцию для инвестиционной привлекательности Воронежской области по сравнению с РФ в целом в 2008г. Имеют следующие показатели: удельный вес убыточных предприятий в области ниже, чем в РФ на 3,18%; уровень безработицы ниже на 15,87% и число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. населения меньше на 32,51%.

Такие показатели, как удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей ее сумме по региону выше, чем в среднем по РФ на 31,54%; а объем загрязняющих веществ в атмосферу по области превышают средний их объем по стране в 3,88 раза.

Таким образом, для повышения инвестиционной привлекатель-

ности Воронежской области необходимо при разработке региональной инвестиционной политики включить в нее мероприятия по снижению инвестиционного риска, а именно сокращению просроченных кредиторских долгов предприятий путем их реструктуризации и ограничению выбросов в атмосферу загрязняющих веществ за счет внедрения очистительных технологий. Кроме того, необходимо направлять больше инвестиционных ресурсов в основной капитал, увеличивать заработную плату работников, развивать малое предпринимательство, более активно внедрять использование информационных сетей в деятельность организаций, привлекать иностранный капитал в форме прямых инвестиций и др.

ПРОФИЛАКТИКА УТРАТЫ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

И.В.СЕДЛОВ,

доцент кафедры финансов и кредита

Платежеспособность является одной из характеристик финансового состояния предприятия.

Абсолютно платежеспособным, по утверждению И.А. Бланка, является предприятие, капитал которого полностью является собственным, а обязательства отсутствуют. В то же время, практика показала, что предприятие может абсолютно не иметь собственного капитала, работать целиком на заемных средствах и все же оставаться платежеспособным.

С точки зрения Э.А.Уткина «способность предприятия платить по краткосрочным обязательствам – это ликвидность (текущая платежеспособность)». Следовательно, он отождествляет платежеспособность с ликвидностью предприятия.

Несмотря на некоторые различия во взглядах, все авторы сходятся во мнении, что если предприятие своевременно оплачивает свои обязательства, то оно платежеспособно.

Для выявления экономического содержания платежеспособности важное значение имеет временной аспект. Ряд авторов (А.Д. Шерemet и Р.С. Сайфулин), различающие наличие краткосрочной и долгосрочной платежеспособности, под последней понимают способность предприятия рассчитываться по долгосрочным обязательствам. Долгосрочные обязательства - это аннуитеты, либо платежи, распределенные во времени

с различными ставками процентов в разные периоды. Однако непосредственная оплата долгов всегда производится в конкретный момент времени. Следовательно, до того, как такой факт будет иметь место можно говорить лишь о возможности его наступления.

Вышеприведенные рассуждения показали, что последнее есть не что иное, как ликвидность предприятия. В то же время ликвидность предприятия характеризует соотношение его оборотных активов и текущих пассивов. С позиций долгосрочной перспективы ликвидность обычно не рассматривают. Выясняются лишь предпосылки формирования долгосрочной платежеспособности, которые содержатся в достижении финансовой устойчивости предприятия, под которой понимают «способность поддерживать целевую структуру источников финансирования».

Следовательно, если предприятие способно поддерживать целевую структуру источников финансирования (приемлемый уровень финансовой устойчивости), то в будущем оно имеет возможность быть ликвидным (обеспечить достаточное превышение оборотных активов над текущими обязательствами), а это, в свою очередь, формирует возможность обеспечения платежеспособности в конкретный момент времени.

Одна из главных задач менеджмента организации – не допу-

стить ее неплатежеспособности. Целями проведения мероприятий по ее профилактике являются:

- своевременное обнаружение негативных явлений хозяйственной деятельности организации, которые могут привести к ее неплатежеспособности;

- реализация комплекса мер по предотвращению развития ситуации до потери текущей платежеспособности и возникновения признаков банкротства.

Способом профилактики являются контроль финансово-экономической деятельности и вмешательство в ее проведение. Для организации системы профилактики необходимо осуществить следующие мероприятия:

1. Определить перечень угроз организации, которые могут привести к неплатежеспособности;

2. Вести в регулярном режиме мониторинг угроз; для этого:

- определить показатели для проведения регулярного контроля, которые характеризуют угрозу количественно;

- определить рекомендуемые, пограничные или допустимые, опасные или кризисные значения указанных показателей;

- периодически рассчитывать значения показателей и сравнивать их с пограничными значениями для определения угрозы платежеспособности.

3. Применять меры в финансовой сфере в целях исправления ситуации при обнаружении опасных явлений и факторов кризиса.

В целях определения угроз, которые могут привести к неплате-

жеспособности и возникновению признаков банкротства, приведем наиболее общие финансово-экономические факторы, которые влияют на состояние платежеспособности предприятия:

Факторы 1-й группы. Снижение финансовых результатов деятельности организации.

Считается, что для успешных организации должно соблюдаться «золотое правило» $T_{приб} > T_{выр} > T_{акт}$, где показатели являются соответственно темпами роста прибыли, выручки, стоимости активов.

Факторы 2-й группы. Ухудшение ликвидности продукции организации.

Снижение ликвидности продукции проявляется на практике как объективная реакция покупателей на недостаточно привлекательный товар.

Факторы 3-й группы. Рост зависимости хозяйственной деятельности организации от заемного капитала.

Факторы 4-й группы. Ухудшение ликвидности активов.

Таким образом, режим профилактики утраты платежеспособности должен применяться при возникновении первых, еще не развитых факторов, а также при возникновении просроченной задолженности. Подобные мероприятия, на наш взгляд позволят создать устойчивую финансовую базу любой коммерческой организации.

Бухгалтерский учет, анализ и налоги

ЦЕЛЕВАЯ ФУНКЦИЯ СТРАТЕГИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В.А. ЛУБКОВ,

доцент кафедры статистики и анализа

Отказ от командно-административной системы, многообразие форм собственности и форм хозяйствования, поощрение предпринимательской инициативы потребовали разработки и внедрения новых способов и механизмов управления производственно-коммерческой деятельностью. Вновь созданные хозяйствующие субъекты вынуждены были самостоятельно планировать, конструировать и анализировать бизнес-процессы, а также нести ответственность за их результаты. А это, в свою очередь, требует четкого осознания направленности бизнес-активности в сложившихся условиях внешней и внутренней экономической среды, то есть разработки и реализации стратегии развития.

Сегодня стоит признать, что множество банкротств, как на этапе становления рыночных отношений в 90-е годы, так и в период некоторой стабилизации 2002-2007 гг. были прямо, либо косвенно вызваны слабой проработанностью, а порой и полным отсутствием внятной стратегии поведения и развития хозяйствующего субъекта. Начиная со второй половины 2008 г., ознаменовавшей наступление глобального финансового кризиса, потребность в усилении стратегических основ управления, учета и экономического анализа значительно возрастает.

Это связано с необходимостью адаптации бизнес-единиц к изменяющимся внешним условиям, усиления собственных конкурентных преимуществ, а также эффективной реализацией долгосрочных целей.

Анализируя труды ученых и специалистов в области стратегического управления и анализа, можно сделать вывод чрезвычайной многогранности понятия «стратегия». Наиболее рельефно эту многогранность подчеркивает В.С. Ефремов, отмечая, что,

- стратегия – это средство достижения конечного результата;
- стратегия объединяет все части организации в единое целое;
- стратегия охватывает все основные аспекты организации;
- стратегия – это долгосрочный план организации;
- стратегия обеспечивает совместимость всех частей планов организации;
- стратегия дает ответы на ключевые вопросы относительно сущности организации;
- стратегия – это результат анализа сильных и слабых сторон организации, а также определения возможностей и препятствий ее развития;
- стратегия – это заранее спланиро-

ванная реакция организации на изменение внешней среды.

Более четко и формализовано структура стратегии представлена, на наш взгляд, в трудах А.Н. Хорина и В.Э. Керимова. Она, по их мнению, включает следующие элементы:

- долговременные цели, определяющие деятельность организации на перспективу;
- технологии, с помощью которых реализуется достижение стратегических целей;
- ресурсы, которые будут использованы при достижении стратегических целей;
- систему управления, обеспечивающую достижение стратегических целей, в т.ч. людей как основную составляющую часть системы управления.

Таким образом, сбалансированное сочетание указанных элементов, по мнению авторов, позволит воплотить в жизнь стратегические задумки компании и достичь стратегических целей.

Фундаментальные элементы стратегии прописаны также в трудах Р. Гранта. На взгляд ученого данные элементы включают в себя:

- ценности;
- миссию;
- видение.

Ценности компании есть ни что иное, как порядочность, честность, уважение к людям, открытость, профессионализм, т.е. те качества, на которые опирается организация с целью поддержания свое деловой репутации и положительного имиджа. Миссия – это заявление о корпоративной цели, определение сферы деятельности биз-

неса, в которой конкурирует организация. В свою очередь видение есть мысленный образ возможного и желательного будущего положения организации. Видение формулирует представление реалистического, вызывающего доверие, привлекательного будущего компании.

Разделяя мнения большинства ученых относительно того, что стратегия многогранное и многоаспектное понятие, хотим все же уточнить, что, на наш взгляд, *стратегия, в сущности – это механизм сохранения и преумножения стоимости хозяйствующего субъекта в рамках видения и миссии с учетом влияния факторов внутренней и внешней бизнес-среды.*

Надо отметить, что концепция, согласно которой целью деятельности фирмы является максимизация прибыли, в современных условиях является неполной и в некотором смысле устаревшей. Действительно, наличие и приращение прибыли – это важный фактор и один из ключевых индикаторов успешной деятельности компании, однако этот показатель носит в большей степени краткосрочный и крайне нестабильный характер. Гораздо более важной и, на наш взгляд, стратегической характеристикой деятельности компании выступает ее стоимость. Стоимость компании – синтетический показатель, испытывающий влияние целого ряда факторов, среди которых эффективность текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, получение положительных финансовых результатов, наличие высокодоходных активов и перспективных бизнес-проектов, способность отвечать по своим обязательствам и

выплачивать дивиденды, а также генерировать экономические выгоды в будущем (с использованием дисконтированных денежных потоков).

Становится очевидным, что стоимость компании выражает, как краткосрочный, так и долгосрочный аспекты деятельности коммерческой организации, что, помимо прочего,

предполагает ее широкое использование в качестве индикатора инвестиционной привлекательности.

Вместе с тем стоимость фирмы определяется воздействием факторов трех временных аспектов: ретроспективного, текущего, перспективного (прогнозного), что проиллюстрировано на рис. 1.



Рис. 1. Влияние временных аспектов деятельности фирмы на ее стоимость

Таким образом, у нас есть все основания полагать, что в качестве конечной цели стратегии современной коммерческой организации выступает ее стоимость. Аргументация данного положения видится в том, что в условиях рыночной экономики деятельность фирмы ориентирована, преимущественно, на собственников (акционеров), центральным вопросом для которых является прирост их благосостояния в результате функционирования объектов владения. При этом рост благосостояния акционеров измеряется ни величиной введенных мощностей, ни количеством нанятых сотрудников, ни оборотом компании, а, прежде всего, стоимостью коммерческой организации, которой они вла-

деют.

Руководители всех без исключения бизнес единиц должны отчетливо осознать, что их первоочередная задача - разработка и реализация стратегий, дающих максимально возможный вклад в рост стоимости корпорации. Все другие цели - удовлетворенность потребителя, доля рынка, мировая известность - являются промежуточными. Они, как правило, отражают степень влияния различных групп, претендующих на долю в результатах деятельности компании, и либо трансформируются в задачу максимизации стоимости, либо служат ограничениями на пути решения этой задачи.

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КООПЕРАЦИЯ КАК ФОРМА НЕТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

Т.И. КАТЕЛИКОВА

аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита

Кооперация по своей экономической сущности не может существовать вне рынка, так и рыночная система хозяйствования не может эффективно функционировать, если она не содержит кооперативные механизмы самопомощи и самозащиты товаропроизводителей в конкурентной борьбе.

Специфика кооператива состоит в том, что, функционируя в качестве интеграционной связи между отдельными хозяйствующими субъектами, он не может иметь собственные интересы вне интересов тех, ради кого создается, не может действовать в направлениях, которые были бы не выгодны этим субъектам, полностью принадлежит им и контролируется ими, позволяя своим членам получать дополнительные экономические преимущества.

Значение сельскохозяйственной потребительской кооперации для товаропроизводителей и потребителей заключается в реализации внешних и внутренних конкурентных эффектов.

Внутренний конкурентный эффект сельскохозяйственной потребительской кооперации предполагает реализацию членами кооператива экономических преимуществ от членства в нем, позволяя им избежать эксплуатации посреднического бизнеса, сообща использовать объекты производственной и социальной инфраструктуры и за счет этого снижать себестоимость продукции.

Внешний конкурентный эффект предполагает, что потребители также получают экономические преимущества от функционирования кооператива, покупая продукцию по более низким ценам.

Внутренний и внешний эффекты сельскохозяйственной потребительской кооперации формируют ее позитивный социально-экономический потенциал.

В современных условиях хозяйствования сельскохозяйственная потребительская кооперация выступает основой демополизации производственной деятельности, усиления предпринимательской деятельности, повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Широкое развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации на современном этапе является одним из главных направлений вывода агропромышленного производства из глубокого кризиса, дальнейшего развития и повышения эффективности его функционирования. Сельскохозяйственная потребительская кооперация включает в себе большие потенциальные возможности роста темпов производства и является связующим звеном между различными сферами агропромышленного комплекса.

В научных кругах все большее распространение получает мнение, что сельскохозяйственная потребительская кооперация является одной из наиболее перспективных форм не-

технологических инноваций в аграрном секторе.

В целом инновации представляют собой использование результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса производства, экономических, правовых и социальных отношений в различных сферах деятельности. Нетехнологические инновации отражают изменения, происходящие в среде, обслуживающей основные производственные процессы и охватывают инновации организационного, управленческого, правового, социального, экологического и другого характера.

Сельскохозяйственная потребительская кооперация способствует инновационному развитию агропромышленного комплекса одновременно по двум направлениям: организационно-управленческие и социокультурные инновации. В рамках первого направления сельскохозяйственная потребительская кооперация выступает как инструмент совершенствования внутрихозяйственных и межотраслевых экономических отношений, внедрения прогрессивных форм организации труда и управления производством, развития системы планирования и учетного обеспечения. В рамках второго направления проявляется уникальный потенциал данной формы хозяйствования в обеспечении устойчивого развития сельских территорий, решении проблем занятости сельского населения и повышении уровня его жизни.

Необходимо отметить, что сама форма сельскохозяйственной потребительской кооперации не является

новой для российской экономики, однако в современных условиях хозяйствования она представляет собой возвратный тип инноваций. В соответствии с классификацией А. И. Пригожина: «это инновации, используемые повторно, взамен инноваций, несостоятельность или ошибочность которых однозначно установлена в процессе их практического использования, что вынуждает отказаться от них и вернуться к прежнему статус-кво».

В тоже время инновационный характер сельскохозяйственной потребительской кооперации во многом определяется новыми чертами, которые данный институт приобретает в настоящее время в процессе своего развития. Наиболее значимыми при этом являются следующие моменты:

- изменение роли и места сельскохозяйственной потребительской кооперации, а именно ее превращение из средства самозащиты и выживания сельских товаропроизводителей в мощную производительную силу;

- усиление влияния кооперации в качестве одного из наиболее действенных инструментов борьбы с монополиями в аграрной сфере;

- повышение значения сельскохозяйственной потребительской кооперации в решении многих социальных проблем села.

Таким образом, несмотря на историческую преемственность и сохранение основных классических принципов, сельскохозяйственную потребительскую кооперацию сегодня следует рассматривать как определённое организационно-управленческое и социокультурное новшество.

ПЕРСПЕКТИВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА НА ОСНОВАНИИ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Е.Б. ПАНИНА,

доцент кафедры статистики и анализа

С.И. ПАНИН,

студент Б-5

Развитие производства продукции растениеводства как в Центрально-Черноземном регионе, так и в России в целом, тесно связано с решением производственной программы.

2008 год для работников агропромышленного комплекса страны стал знаковым: впервые за последние полтора десятилетия аграрный сектор действовал, опираясь на разработанную в соответствии с Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства» комплексную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы.

В 2008 году все положительные тенденции, заложенные приоритетным национальным проектом «Развитие АПК», сохранялись. Так, индекс производства продукции сельского хозяйства в I квартале 2008 г. в целом по Российской Федерации составил 104,5% - это на один процентный пункт выше уровня 2007 года.

В 2008 г. улучшилось финансирование отрасли из федерального бюджета: сельхозтоваропроизводителям были перечислены субсидии на поддержку мероприятий Госпрограммы в сумме 17 млрд. руб., что

составляло 40% годового лимита. Привлечено около 58 млрд. руб. новых субсидированных кредитов, в том числе, 11 млрд. руб. инвестиционных кредитов. Активнее стали пользоваться кредитами малые формы агробизнеса.

В течение 2008 года было приобретено 7,3 тыс. тракторов, 1,5 тыс. зерноуборочных и 0,3 тыс. кормоуборочных комбайнов, что выше уровня 2007 года почти в два раза.

Темп роста заработной платы в отрасли опережал средние темпы по стране на 10 процентных пунктов, хотя ее размер оставался чрезвычайно низким и составлял всего 6,5 тыс. руб. в месяц.

Чтобы преодолеть возникшие в связи с мировым финансовым кризисом трудности, Минсельхоз совместно с Минфином России предлагают направить в уставный капитал Россельхозбанка дополнительно 30 млрд. руб. За счет повышения вывозных таможенных пошлин на минеральные удобрения предлагается дополнительно выделить 8 млрд. руб. для компенсации сельхозтоваропроизводителям возросших затрат на их приобретение. Это - необходимые меры для достижения основных целевых показателей программы.

Материалы, представленные Росстатом РФ, свидетельствуют о росте основных показателей производства растениеводческой продукции в целом

по стране.

Таблица 1. Валовые сборы и урожайность основных сельскохозяйственных культур в Российской Федерации (в хозяйствах всех категорий)

Сельскохозяйственные культуры	Годы				2008г. в % к		
	В среднем за 2001 – 2005 гг.	2006	2007	2008	2001 – 2005гг.	2006г.	2007г.
Валовой сбор, млн. т:							
Зерно	79,0	78,2	81,6	108,1	136,9	138,2	132,6
Сахарная свекла	18,5	30,7	28,8	29,0	156,5	94,5	100,7
Подсолнечник	4,5	6,7	5,7	7,3	162,6	109,0	129,6
Картофель	28,4	28,3	27,2	28,9	101,8	102,1	106,2
Урожайность, ц/га:							
Зерно	18,8	18,9	19,8	23,8	126,6	125,9	120,2
Сахарная свекла	241	325	292	363	150,6	111,7	124,3
Подсолнечник	9,9	11,4	11,3	12,3	124,2	107,9	108,8
Картофель	113	130	129	138	122,1	106,2	106,6

Как показывают данные таблицы 1, валовой сбор зерна в Российской Федерации в 2008г. превысил уровень 2007г. на 26,5 млн. т или на 32,6%. Рост производства зерна в первую очередь был обусловлен повышением урожайности зерновых культур на 4,0 ц/га или 20,2%. Кроме того, в 2008 г. увеличились и площади посева – на 2,3 млн. га или 5,2%.

Из общего объема зерна, собранного в стране, в Центральном регионе намолочено 23,9 млн. т, что составило 22% от общего валового сбора.

Таблица 2. Производство зерна по видам культур в целом по Российской Федерации (в хозяйствах всех категорий), млн. т

Зерновые и зернобобовые культуры	Годы				2008г. в % к		
	В среднем за 2001 – 2005 гг.	2006	2007	2008	2001 – 2005гг.	2006г.	2007г.
Зерновые и зернобобовые, всего	79,0	78,2	81,6	108,1	136,9	138,2	132,6
В том числе:							
Пшеница озимая и яровая	45,0	44,8	49,4	6,7	141,5	142,2	129,0
Рожь озимая и яровая	4,9	2,9	3,9	4,5	92,0	152,5	114,3
Ячмень озимый и яровой	17,8	18,1	15,6	23,1	129,9	127,6	148,5
Овес	5,6	4,9	5,4	5,8	103,8	188,4	108,2
Просо, тыс. т	680,0	597,0	417,0	711,0	104,5	119,1	170,3
Гречиха, тыс. т	530,0	862,0	1002,0	924,0	174,1	107,2	92,1
Рис, тыс. т	492,0	683,0	701,0	734,0	149,2	107,5	104,8

ра. По сравнению с прошлым 2007г. производство зерна в Центральном Федеральном округе возросло на 70%.

В 2008г. увеличились также валовые сборы подсолнечника и картофеля. Рост производства этих культур в первую очередь связан с увеличением урожайности подсолнечника на 8,8%, картофеля – на 6,6%. Валовой сбор сахарной свеклы сохранился на уровне 2007г.

Изменения в производстве продукции зерновых культур по видам представлены в следующей таблице.

Зернобобовые	1,7	1,8	1,3	1,8	103,4	100,0	139,7
--------------	-----	-----	-----	-----	-------	-------	-------

Как показывают данные таблицы 2, в 2008г. по сравнению с 2007г. увеличились валовые сборы всех зерновых культур, кроме гречихи. В структуре производства зерна по сравнению с 2007г. увеличилась доля ячменя, кукурузы на зерно, зернобобовых, а уменьшилась доля пшеницы, ржи, овса и крупяных культур.

Рассмотрение и изучение проблем сельскохозяйственного производства на уровне отдельно взятого региона имеет не менее важное значение, чем на уровне страны в целом. Центральное Черноземье всегда считалось основной зоной сельскохозяйственного производства в европейской части России. В связи с этим представляет интерес рассмотрение

динамики производства продукции растениеводства в Центрально-Черноземном регионе.

На территории ЦЧР в результате объективно обусловленного разделения труда сложилась структура агропромышленного производства, в которой зерновое хозяйство занимает одно из ведущих мест и определяет роль региона в межрегиональной специализации. На долю ЦЧР приходится 9,3% площади посева зерновых культур в Российской Федерации и 10,2% урожая зерна в стране.

Данные о динамике производства продукции зерновых культур по областям ЦЧР представлены в следующей таблице.

Таблица 3. Валовые сборы, посевные площади и урожайность зерновых культур по областям ЦЧР (во всех категориях хозяйств)

Области	1990г.	1991 – 1995гг.	1996 – 2000гг.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2007г. в % к 1990г.
Валовые сборы, тыс. т								
Белгородская	2338,2	1831,2	1256,8	1838,9	2047,5	1435,6	1843,2	78,8
Воронежская	4111,1	2892,3	2013,1	2580,1	2699,5	2463,7	2516,8	61,2
Курская	2730,9	2000,7	1425,5	1660,7	2050,1	1453,9	1728,6	63,3
Липецкая	2240,4	1792,1	1189,1	1502,5	1724,9	1638,9	1639,7	73,2
Тамбовская	2676,5	1970,8	1540,6	1651,4	1861,6	1730,2	1456,1	54,4
Итого по ЦЧР	14097,1	10487,1	7425,1	9233,6	10383,6	8722,3	9184,4	65,2
Посевные площади, тыс. га								
Белгородская	718,1	703,7	631,4	648,0	965,4	648,7	683,4	95,2
Воронежская	1518,1	1424,0	1244,2	1173,0	1211,4	1124,1	1236,9	81,5
Курская	966,3	970,7	872,3	820,1	870,4	701,9	754,4	78,1
Липецкая	847,3	843,9	687,8	629,7	609,9	561,4	597,4	70,4
Тамбовская	1165,4	1070,1	862,6	778,4	852,0	755,7	801,3	68,8
Итого по ЦЧР	5215,9	5012,4	4298,3	4049,2	4239,1	3791,8	4079,2	78,2
Урожайность, ц/га								
Белгородская	32,6	26,0	19,9	28,4	29,4	22,1	27,0	82,8
Воронежская	27,1	20,3	16,2	22,0	22,3	21,9	20,3	74,9
Курская	28,3	20,6	16,3	20,2	23,6	20,7	22,9	80,9
Липецкая	26,4	21,2	17,3	23,9	28,3	29,2	27,4	103,8
Тамбовская	23,0	18,4	17,9	21,2	21,8	22,9	18,2	79,1
Итого по	27,0	20,9	17,3	22,8	24,5	23,0	22,5	83,3

ЦЧР								
-----	--	--	--	--	--	--	--	--

Данные таблицы 3 подтверждают, что за послереформенные годы характерной особенностью зернового производства во всех категориях хозяйств ЦЧР было относительно устойчивое снижение валовых сборов зерна практически всех видов зерновых культур.

Наибольшее сокращение производства произошло в Тамбовской и Воронежской областях, а наименьшее – в Белгородской и Липецкой.

Основной причиной данных различий при относительно равных биоклиматических условиях развития зернового производства является, прежде всего, действенность всего организационно-экономического механизма государственного регулирования зернового рынка. Анализ уровня государственной поддержки сельского хозяйства в ЦЧР позволяет констатировать, что она ничтожно мала, и в Воронежской области составляет наименьший объем.

Увеличение производства следует ожидать преимущественно в результате интенсификации сельского хозяйства, социально - экономических преобразований, внедрения достижений НТП.

Для поддержания регионального рынка растениеводческой продукции, прежде всего, необходимо проводить единую аграрную политику в регионе, поддерживающую интересы отечественных производителей, шире использовать возможности кооперации и интеграции предприятий субъектов продовольственного рынка в кластеры с целью восполнения недостающих звеньев в общем рыночном процессе.

В связи с этим особую актуальность приобретает проведение комплексного экономического анализа производства продукции растениеводства на основе применения современных статистико-математических методов и технических средств обработки массовых данных наблюдения на уровне отдельных сельхозтоваропроизводителей. Объектом исследования являлась производственная деятельность предприятия ОНО ОПХ ВНИИСС РАСХН Рамонского района Воронежской области за 2005 – 2007 годы.

Проведенный анализ показал, что динамика производства продукции отрасли растениеводства в хозяйстве за 2005 – 2007 гг. характеризовалась неустойчивостью и явно выраженной тенденцией снижения. Производство ведущих сельскохозяйственных культур представлено на следующем графике.

Как показали расчеты, снижение производства во многом связано с колебаниями урожайности и посевных площадей (таблица 4).

В целом, посевная площадь хозяйства увеличилась в отчетном году по сравнению с базисным на 22,9%. В ее составе возрос удельный вес технических культур на 10,25%. Уменьшился удельный вес зерновых культур на 8,46% и кормовых – на 1,8%. С учетом производственной специализации ОНО ОПХ ВНИИСС, данные изменения в структуре сельскохозяйственных угодий можно расценивать как рациональные, так как они положительно сказались на эффективности отрасли растениеводства и позволили

получить значительную прибыль в отчетном году.

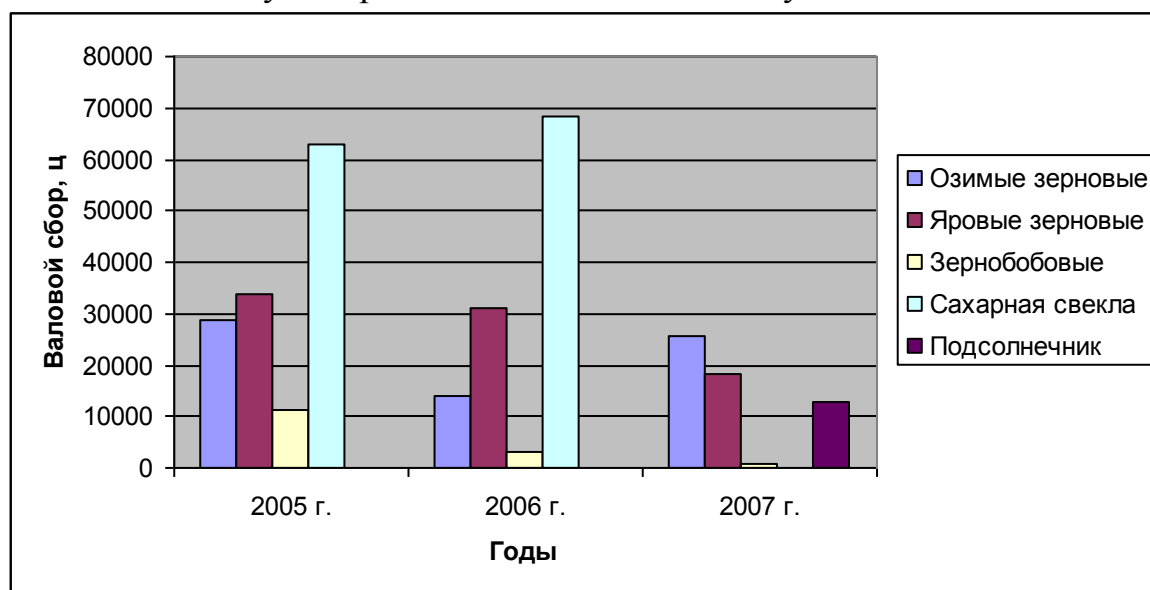


Рис. 1 Валовые сборы ведущих сельскохозяйственных культур в ОНО ОПХ ВНИИСС

Таблица 4. Факторный анализ валового сбора сельскохозяйственных культур в ОНО ОПХ ВНИИСС в 2007г.

Продукция	Площадь посева, га		Урожайность, ц/га		Валовой сбор, ц			Отклонение валового сбора (+, -), ц		
	план	факт	план	факт.	план	при факт. площади и план. урожайности	факт	всего	в т. ч. за счет	
									площади посева	урожайности
1. Озимые зерновые	900	900	28,00	28,57	25200	25716	25200	+516	0	+516
2. Яровые зерновые	1090	1000	22,20	18,09	24200	18088	22202	-6112	-1998	-4114
3. Зернобобовые	220	120	17,27	5,13	3800	616	2073	-3184	-1727	-1457
4. Многолетние травы на сено	155	160	38,71	26,27	6000	4203	6194	-1797	+194	-1991

В хозяйстве за последние три года наблюдалась устойчивая динамика снижения урожайности ведущих товарных сельскохозяйственных культур. Уровень урожайности зависит от ряда факторов и причин, но в первую очередь от степени освоения всего комплекса агротехнических мероприятий.

Анализ уровня агротехнических мероприятий в разрезе бригад и отделений хозяйства, с выделением таких

факторов, как: соблюдение сроков сева, ухода за посевами, уборки урожая и других видов работ, степень механизации производственных процессов и эффективность использования техники в периоды напряженных работ, позволил определить резервы увеличения производства продукции растениеводства.

Расчеты по определению производственных резервов показали, что в хозяйстве может быть дополнительно

получено 438 ц продукции озимых зерновых культур, 2102 ц яровых зерновых, 834,4 ц зернобобовых, 241,7 ц многолетних трав на сено.

Для реализации выявленных резервов в хозяйстве необходимо внедрять новые интенсивные и ресурсосберегающие технологии производства продукции растениеводства, что будет способствовать росту урожайности сельскохозяйственных культур, снижению трудоемкости и материалоемкости производства, росту производительности труда работников отрасли и, в конечном итоге, снижению себестоимости единицы продукции;

установить строжайший контроль за расходованием средств и материальных ресурсов производства; вводить меры по сокращению потерь продукции растениеводства при уборке, транспортировке и хранении.

В этих условиях выявленные резервы роста производства, снижения себестоимости и, тем самым, увеличения прибыли могут быть использованы в хозяйстве для дальнейшего совершенствования и развития производства, а также для материального стимулирования работников и улучшения социальных условий их труда.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ: УЧЕТ ИЛИ УПРАВЛЕНИЕ?

М.Б. ЧИРКОВА,

зав.кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита Воронежского филиала ГОУ ВПО "Российский государственный торгово-экономический университет"

М.В. КУДИНОВА,

ассистент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Воронежского филиала ГОУ ВПО "Российский государственный торгово-экономический университет"

В Российской Федерации с конца 90-х годов прошлого столетия велась определенная работа по внедрению концепций управленческого учета в учетно-аналитическую практику хозяйствующих субъектов. Так, Комитет по управленческому учету при Институте профессиональных бухгалтеров России проводил работы по программе TACIS "Реформа бухгалтерского учета в России. Совершенствование управленческого учета" результатом которых в 2001 г. явились Методические рекомендации, которые включают описание базовых концепций и принципов управленческого учета, рассматривают их преимущества по сравнению с традиционными понятиями, рассматривают управленческие методики и технологии, основывающиеся на этих концепциях и принципах, показывают, какие преимущества получают предприятия от их внедрения.

При Министерстве экономики России функционирует экспертно-консультативный совет по вопросам управленческого учета по линии которого в 2002 г. были разработаны Методические рекомендации по орга-

низации и ведению управленческого учета с целью оказания помощи руководителям организаций независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности по проведению мероприятий, направленных на формирование полной, оперативной и достоверной информационной и аналитической базы принятия обоснованных управленческих решений, а также для осуществления оперативного контроля за эффективностью использования ресурсов организации.

Согласно Методических рекомендаций по организации и ведению управленческого учета под управленческим учетом понимается процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и предоставления финансовой, производственной, маркетинговой и иной информации, на основании которой руководством предприятия принимаются оперативные и стратегические решения.

Институт управленческого учета в США с конца 70-х годов прошлого века активно занимается разработкой Положений по управленческому учёту. Так, согласно Положения по

управленческому учёту 1А "Определение управленческого учёта" под управленческим учетом понимается процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и предоставления финансовой информации, используемой менеджментом в планировании, оценке и управлении в организации для обеспечения оптимального использования ресурсов предприятия и полноты их учета [1, С.23].

В представленном определении делается акцент на подготовку финансовой информации для менеджмента, однако, как справедливо отмечает Аверчев И.В. [1, С.20-21], управленческий учет и отчетность в настоящее время бурно развиваются, и предметом управленческого учета все чаще становятся показатели, которые несвойственны классической финансовой отчетности. Для управления бизнесом менеджерам все чаще приходится формировать и анализировать значения многих нефинансовых показателей: количество новых и упущенных заказчиков, показатели качества, доставки, объем выбросов загрязняющих веществ, процент повторно использованных материалов и т.п.

Считаем, что в Методических рекомендациях приводится определение управленческого учета практически идентичное данному Американским Институтом управленческого учета [1, С.23] с той разницей, что, во-первых, в [4] помимо предоставления финансовой информации, управленческий учет подготавливает производственную, маркетинговую и иную информацию, а во-вторых, не сколько для обеспечения оптимального ис-

пользования ресурсов и полноты их учета, а для принятия оперативных и стратегических решений. Однако такое определение, представленное в отечественных методических рекомендациях, на наш взгляд, более полно отражает сущность управленческого учета.

По нашему мнению, весомым аргументом в пользу того, чтобы считать управленческий учет самостоятельной управленческой системой является целесообразность создания на предприятиях центров ответственности.

По мнению Друри К. [2, С.383] центр ответственности можно определить как подразделение компании, где менеджер центра лично отвечает за показатели функционирования этого подразделения. Необходимость создания таких центров, как объясняет экономист, была обусловлена тем обстоятельством, что менеджерам из центрального офиса компании затруднительно получать всю релевантную информацию и иметь достаточно времени, чтобы определять детализированные планы для всех уровней организации. Поэтому предприятиям, за исключением только самых небольших, как правило, обычно требуется та или иная степень децентрализации, которая реализуется путем формирования центров ответственности.

Как считает Друри К. [2, С.403] для систем управленческого контроля характерны две основные отличительные особенности:

- 1) формализованные процессы планирования (составление смет), которые применяются для установления баз отсчета, позволяющих оценить

фактические показатели функционирования;

2) учет ответственности, что достигается при помощи создания центров ответственности, которые позволяют контролировать финансовые результаты и связывать конечные результаты с конкретными сотрудниками организаций. Экономист полагает [2, С.403], что цель учета ответственности заключается в накоплении показателей по затратам и поступлениям для каждого отдельного центра ответственности, чтобы выявлять отклонения от целевых показателей функционирования и знать, какой из центров их допустил. Для каждого центра ответственности этот процесс предусматривает задание целевого показателя по функционированию, его измерение, сравнение фактического показателя с целевым, анализ отклонений и принятие корректирующих мер, если отклонения становятся значительными. В процесс управления бизнесом оказываются вовлеченными самые разные сотрудники, и каждый из в силу своего статуса решает задачи управления ресурсами, контроля показателей деятельности, анализа представленной информации и прогнозирования результатов. В конечном счете от каждого из них зависит и общий успех фирмы.

Как несложно заметить, учет затрат и поступлений по центрам ответственности затрагивает такие функции управления как планирование, организацию, учет, анализ, контроль и регулирование. Исходя из приведенных суждений следует сделать вывод, что процесс принятия управленческих решений реализуется в сфере управ-

ленческого учета, который в свою очередь, выступает доминирующим видом контроля. Таким образом, можно говорить о наметившей тенденции интегрирования управленческого учета в процесс управления, что в свою очередь требует соблюдения общих закономерностей менеджмента, отражающих взаимосвязи между различными элементами управленческой системы. На рисунке 1 представим функции управленческого учета.

Сделанные нами выводы согласовываются с точкой зрения Поповой Л.В., Головиной Т.А. и Масловой И.А. [5, С.9] о том что, управленческий учет возник на стыке двух дисциплин – учета и менеджмента. Менеджмент всегда нуждался в информации, но финансовый учет не мог предоставить необходимые и достаточные сведения, поэтому по мнению экономистов между менеджментом и управленческим учетом присутствует неразрывная связь.

По нашему мнению, современный управленческий учет необходимо рассматривать как некую активно-адаптивную систему управления, призванную оперативно отвечать возрастающим информационным потребностям менеджеров организации и обеспечивающую достижение стратегических и тактических целей организации. Данное определение управленческого учета не является исчерпывающим и отражает концептуальный подход авторов к пониманию его сущности.

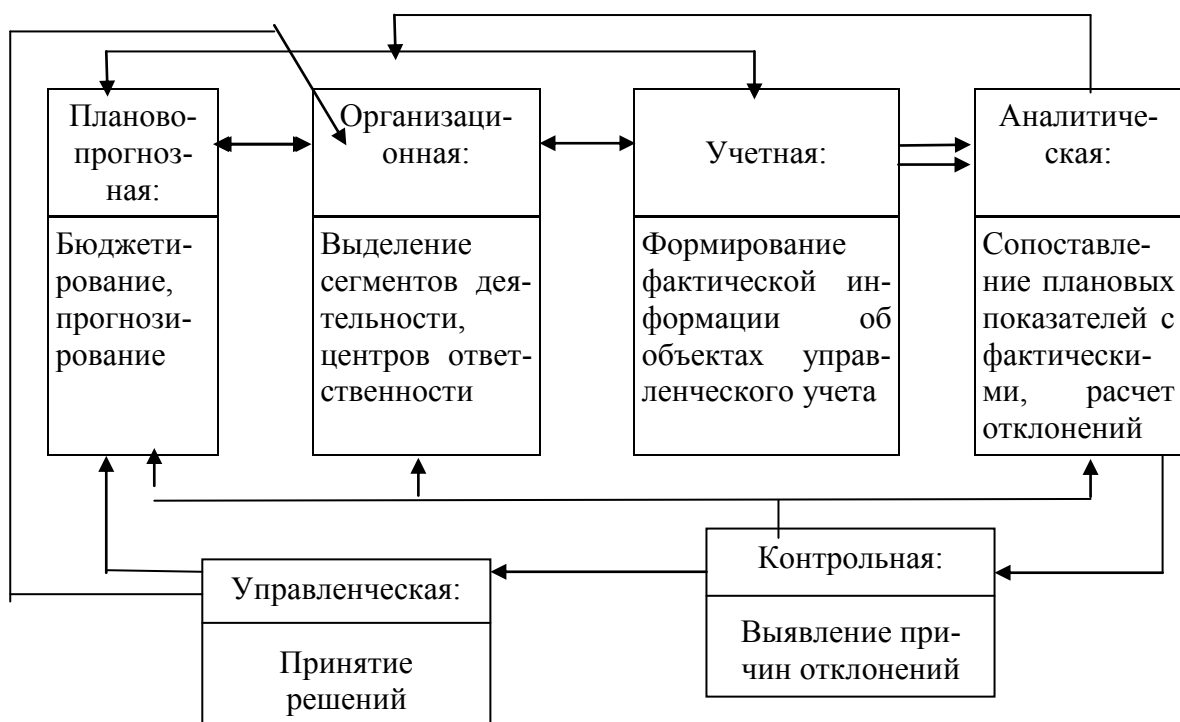


Рис. 1. Взаимосвязь функций управленческого учета
Литература

1. Аверчев И.В. Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение / И.В. Аверчев. – М.: Вершина, 2006. – 512 с.
2. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник / К. Друри / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 655 с.
3. Концепции и принципы управленческого учета: Методические рекомендации. Проект. – Москва, 2001 // Internet resource: [http:// www.sta.org.ru](http://www.sta.org.ru).
4. Методические рекомендации по организации и ведению управленческого учета: Утв. Экспертно-консультативным советом по вопросам управленческого учета при Минэкономразвития России: Протокол заседания от 22 апреля 2002 г. №4 // Internet resource: [http:// www.sta.org.ru](http://www.sta.org.ru).
5. Попова Л.В. Современный управленческий анализ / Л.В. Попова, Т.А. Головина, И.А. Маслова. – М.: Издательство "Дело и сервис", 2006. – 272 с.

УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО В ФИНАНСОВОМ И УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ

М.В. КУДИНОВА,

*ассистент кафедры бухгалтерского учета,
анализа и аудита Воронежского филиала
ГОУ ВПО "Российский государственный
торгово-экономический университет"*

Учет затрат на производство, как раздел бухгалтерского наблюдения присутствует во всех видах учета: управленческом, финансовом, налоговом и причислять данный раздел только к управленческому учету, по нашему мнению, несправедливо.

Что касается отечественной учетной практики, то, по мнению Палий В.Ф. [4, С.47], к которому мы охотно присоединяемся, единый бухгалтерский учет был характерен для планового социалистического хозяйства при господстве государственной собственности на средства производства, однако в условиях современной рыночной экономики единый бухгалтерский учет является анахронизмом, так как различные его отделы поставляют информацию для разных областей управления: финансовый учет – преимущественно для внешних пользователей; управленческий – для внутренних, пользователей, управляющих оперативной, хозяйственной деятельностью.

Однако утверждать о том, что управленческий учет является совершенно новым явлением для отечественного учета, неправомерно. Достаточно указать факт существования производственного учета, который определялся как "... часть (подсистема) бухгалтерского учета, формирующая данные о затратах и результатах процесса производства... обеспечи-

вающая при помощи соответствующей организации аналитического учета и калькулирования контроль за ходом производственных процессов и их оперативное регулирование..." [5, С.79-80].

Размышляя о сущности финансового учета в российской учетной практике, мы считаем, что данный учет вбирает в себя традиционный бухгалтерский учет, лишенный аналитических группировок, свойственных для калькуляционных расчетов и обеспечивающий формирование достоверной информации о понесенных совокупных затратах предприятия в разрезе их элементов. В основе финансового учета лежит двойственность отражения фактов хозяйственной жизни в системе бухгалтерских счетов и как следствие – в балансовом обобщении. Основными объектами финансового учета выступают активы, капитал, обязательства, доходы и расходы.

По убеждению Палий В.Ф. [4, С.48] в финансовом учете необходимо полностью исключить калькуляцию себестоимости и обеспечить достоверный учет валовых расходов по элементам, с чем мы можем согласиться.

Аргументом в эту пользу выступает необходимость раскрытия информации о понесенных совокупных затратах предприятия, обуслов-

ленная приказом Минфина РФ "О формах бухгалтерской отчетности" [3], требование которого предполагает группировку расходов в разрезе элементов и представление в составе годовой бухгалтерской отчетности в форме №5 "Приложение к бухгалтерскому балансу" разделе "Расходы по обычным видам деятельности (по элементам затрат)". Действительно, как констатирует Николаева С.А. [2, С.17] в Западной учетной практике в финансовой бухгалтерии создается информация о текущих расходах в поэлементном разрезе о доходах фирмы, о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности и т.п.

Следует заметить, что с 1 января 2002 г. становится обязательным ведение налогового учета. Соответствующей директивой является глава 25 части второй Налогового кодекса, которая введена в действие Федеральным законом от 06.08.2001 г. №11-ФЗ. Налоговый учет определен Налоговым кодексом (ст. 313) как система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в установленном Налоговым кодексом порядке [1]. В соответствии со статьей 313 НК РФ целью налогового учета является формирование полной и достоверной информации о порядке учета хозяйственных операций для целей налогообложения прибыли, а также обеспечение информацией внутренних и внешних пользователей для контроля за правильностью, полнотой и своевременностью исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль организаций.

На наш взгляд основным объединяющим моментом финансовый и налоговый учет является то, что оба учета имеют общий предмет – факты хозяйственной жизни, протекающие в информационной среде конкретного предприятия, а также общие объекты, в частности, доходы и расходы. Однако последние по причине существенных отличий учетного законодательства от налогового зачастую не совпадают как по величине, так и времени признания, причем в последнее время четко наметилась тенденция, проявляющаяся в усиливающемся отдалении налогового учета от финансового.

В ходе исследования мы пришли к выводу, что востребованность финансового учета на средних и малых предприятиях стремительно снижается. Этому способствует в определенной степени полный отрыв финансовых результатов деятельности предприятий, рассчитанных методами бухгалтерского учета, от финансовых результатов, определяемых для целей налогообложения. На практике часто имеет место непонимание сущности управленческого учета, его нередко смешивают с так называемой "двойной бухгалтерией".

Обобщая вышесказанное, следует подчеркнуть, что в настоящее время ситуация на российском рынке существенно отличается от состояния трехлетней давности. Во многом сопоставимые с мировыми цены на материальные, трудовые, финансовые и природные ресурсы поставили российские компании в условия жесткой конкуренции как с иностранными производителями, так и между собой. При таких обстоятельствах определя-

ющими конкурентоспособность становятся цена продукции и ее качество, а это значит, что особое внимание необходимо уделять оптимизации затрат и увеличению поступлений. Иными словами, если компания теряет рыночную долю, то необходимо

определить, что происходит на уровне затрат и как можно ими эффективно управлять. Ответы на эти вопросы дает рациональная организация и профессиональное ведение управленческого учета.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ.
2. Николаева С.А. Управленческий учет. Пособие для подготовки к квалификационному экзамену на аттестат профессионального бухгалтера / С.А. Николаева. М.: "ИПБ-БИНФА", 2002.
3. О формах бухгалтерской отчетности организаций: Приказ Минфина РФ от 22 июля 2003 г. №67н // Финансовая газета. – 2003. - №33.
4. Палий В.Ф. Актуальные вопросы теории бухгалтерского учета / В.Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2005. - №3. – С.45-48.
5. Палий В.Ф. Основы калькулирования / В.Ф. Палий. - М.: Финансы и статистика, 1987. - 288 с.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПЕРЕХОДА НА МСФО

Р.С. ПРОВоторов

аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита

В настоящее время набирает силу общемировая тенденция тесного взаимодействия экономик различных стран. Процессы глобализации и интернационализации затрагивают многие сферы, в том числе и рынок капитала. С ростом экономического потенциала российской экономике требуются дополнительные инвестиции на развитие различных отраслей, а в особенности сельского хозяйства.

В финансовой отчетности отдельных стран существуют различия, вызванные экономическими, социальными, юридическими и иными условиями их исторического развития. В частности, это касается подходов к формированию показателей, характеризующих состояние и результаты хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому для привлечения иностранного капитала в российский бизнес требуется финансовая отчетность, позволяющая давать достоверную и понятную для иностранных пользователей информацию о деятельности организации. Возникла необходимость в создании, по выражению Л.З. Шнейдмана, «единого мирового языка финансовой отчетности». Таким языком является финансовая отчетность, составленная с учетом требований Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

Сегодня проблемы составления отчетности по МСФО стоят особенно остро, в том числе и в аграрном секторе. Организовать подготовку отчет-

ности такого уровня возможно либо с помощью услуг сторонних специализированных аудиторских организаций, либо силами собственного персонала. Каждый из способов имеет как положительные, так и отрицательные моменты (см. таблицу 1).

С экономической точки зрения, иметь на предприятии отдел, в функции которого входит составление отчетности по МСФО, будет намного дешевле, чем оплачивать стоимость тех же услуг, выполняемых сторонними организациями. Однако весомым препятствием организации специализированного отдела является нехватка квалифицированных специалистов в данной области. Особенно остро она проявляется в аграрных регионах, где для подготовки в этой области пока не создана ещё соответствующая инфраструктура. В крупных городах, где проводится большое число семинаров и конференций, появляются книги и периодические издания, возможностей освоения МСФО гораздо больше.

Расходы по найму и обучению персонала, а также расходы на консультационные и аудиторские услуги являются наиболее существенными затратами при подготовке отчетности по МСФО. Зарплаты специалистов, знающих МСФО и имеющих сертификаты, подтверждающие эти знания, гораздо выше, чем у прочих финансовых сотрудников.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика способов организации подготовки отчетности по МСФО

<i>Способ организации подготовки отчетности по МСФО</i>	<i>Преимущества</i>	<i>Недостатки</i>
Подготовка отчетности по МСФО сторонними организациями	1) Составление отчетности высококвалифицированными специалистами	1) Высокая стоимость подготовки отчетности подобного уровня
	2) Опыт в подготовке отчетности данного уровня	2) Низкий уровень понимания особенностей процесса подготовки отчетности
	3) Уверенность в получении достоверной и надежной финансовой отчетности	
Подготовка отчетности по МСФО персоналом собственного отдела	1) Четкое представление особенностей составления отчетности по МСФО и ее содержания	1) Проблема поиска квалифицированного в данной области персонала
	2) Регулирование сроков и процесса составления отчетности	
	3) Сравнительно низкая стоимость подготовки отчетности	

Особенностью применения МСФО является то, что они предполагают выработку специалистами адекватных профессиональных суждений. Необходимо отметить, что работники, обладающие теоретическими основами МСФО, не всегда могут применить свои знания на практике, так как они не всегда обладают умением выносить профессиональные суждения.

Поэтому одной из самых сложных задач практического применения международных стандартов финансовой отчетности к фактам хозяйственной деятельности предприятия является толкование требований стандартов и перенос их на специфику деятельности конкретной организации. По этой причине лишь немногие российские предприятия готовят международную отчетность самостоятельно. Большинство организаций обращают-

ся за помощью к консалтинговым и аудиторским компаниям.

В данной ситуации при переходе на составления отчетности по МСФО наиболее правильным выходом из положения является использование услуг сторонних организаций лишь на начальном этапе. Обычно затраты наиболее высоки в начальный период перехода на МСФО, а после внедрения системы международного учета они снижаются. Затем следует набирать и обучать собственных специалистов, основываясь на методике подготовки отчетности, разработанной для данного предприятия сторонней аудиторской организацией.

Создание на предприятии собственного отдела учета и отчетности, в задачи которого будет входить подготовка отчетности по МСФО, требует решения такого круга вопросов, как

определение структуры отдела, его численности, распределение должностных обязанностей.

Рассчитать оптимальное количество человек, исходя из некоторой средней нормы, довольно сложно. На размер и структуру отдела влияет большое количество факторов. Основными факторами из них являются:

- вид деятельности;
- масштаб бизнеса;
- система управления компанией;
- уровень автоматизации учета.

Вид деятельности компании играет определяющую роль в том, какой величины и наполнения будет отдел. Например, если компания занимается только торговлей, то все ее операции являются типовыми. В сельскохозяйственной деятельности спектр хозяйственных операций достаточно большой. Компания, осуществляющая несколько видов и направлений деятельности, имеет соответствующий объем учетных работ. Для обслуживания такого разнонаправленного бизнеса требуется и достаточное количество сотрудников.

Масштабы бизнеса и система управления компанией также оказывают определенное влияние на формирование численности отдела. Если компания имеет холдинговую структуру (включает головную компанию и дочерние производственные подразделения), то возрастает и объем выполняемых работ.

Отметим, что численность отдела зависит и от автоматизации процессов составления отчетности по МСФО в аграрных предприятиях, которые пока еще находятся на низком

уровне. Ведущие фирмы по созданию программных продуктов, позволяющих автоматизировать учет по МСФО, уже разрабатывают соответствующие комплексы. Но такие программы являются на данный момент дорогостоящими. Сегодня наиболее распространенным является составление отчетности по МСФО с использованием программы MS Excel.

Таким образом, формирование численности отдела должно происходить в зависимости от возлагаемой на него нагрузки, которая в свою очередь зависит от разветвления холдинговой структуры предприятия и уровня автоматизации процесса составления отчетности по МСФО. Отсюда следует, что в зависимости от специфики производства, структуры предприятия и уровня автоматизации при подготовке отчетности в отделе может быть от 3 до 5 человек. Для своевременной подготовки отчетности по МСФО необходимо четко распределить обязанности между сотрудниками отдела, чтобы каждый член группы отвечал за определенный участок работы.

При холдинговой структуре организации компании предлагаем следующую структуру отдела учета и отчетности (см. рисунок 1).

Предложенная структура позволит эффективно взаимодействовать не только между сотрудниками отдела учета и отчетности управляющей (материнской) компании, но и оперативно получать достоверную информацию, необходимую при составлении международной финансовой отчетности от удаленных производственных подразделений.



Рисунок 1 – Организационная структура взаимодействия специалистов отдела учета и отчетности при холдинговой структуре компании

Немаловажным фактором хорошей работы специалистов является обучение сотрудников, которые обязательно должны повышать свою квалификацию, прослушивая соответствующие курсы по МСФО (по окончании выдаются дипломы ACCA, DipIFR ACCA, CPA и др.). При таком подходе работники обладают едиными базовыми знаниями, общим понятийным аппаратом и оперируют одинаковыми терминами. Руководитель будет уверен, что его задачи понятны, так как весь коллектив разговаривает на одном языке.

Следует отметить, что любой бизнес требует индивидуального подхода при расчете необходимого количества сотрудников на текущий момент и на перспективу. Сигналом

для модернизации служит невыполнение ключевых функций, перенос сроков, несвоевременное предоставление оперативной отчетности и т.д. Все эти проблемы являются индикатором того, что отдел работает неэффективно и требуется расширение штата сотрудников, перераспределение функций, повышение мотивации сотрудников.

В рамках проекта «Осуществление реформы бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации» исследовательским центром ROMIR Monitoring был проведен опрос бухгалтеров и специалистов о МСФО. Несмотря на достаточно широкую осведомленность о МСФО среди бухгалтерского сообщества, практический уровень знаний в большинстве случаев характеризуется как «не выше среднего». 59% бухгалтеров и аудиторов имеют на

данный момент минимальный (базовый) уровень знаний. Свыше 80% респондентов пожелали улучшить уровень знаний по консолидированной отчетности. Более 60% респондентов хотели бы повысить со временем свой профессиональный уровень по МСФО и управленческому учету. Основной акцент делается на желание достичь «хорошего» и «отличного» уровня знаний.

Сегодня в данном направлении уже наметились положительные сдвиги. Все большее количество профессионалов осваивает МСФО в своей повседневной деятельности. Формирование квалифицированных финансовых кадров важно для успешного распространения МСФО и становления единой и правильной практики их применения в аграрном производстве. МСФО надо понимать, интерпретировать, находить, основываясь на общих принципах,

приемлемые методы учета, не нашедшие пока специфического отражения, и, тем самым, вносить вклад в их дальнейшее развитие.

МСФО, в отличие от национальных правил составления отчетности, представляют собой стандарты, основанные на принципах, а не на жестко прописанных правилах. Цель состоит в том, чтобы в любой практической ситуации составители отчетности могли следовать принципам, а не пытаться найти лазейки в четко прописанных правилах, которые позволили бы обойти какие-либо базовые положения.

Таким образом, основная задача руководителя - сформировать отдел так, чтобы он работал эффективно и без сбоев, своевременно предоставлял достоверную и качественную отчетную информацию о ведении бизнеса и его результатах по международным стандартам финансовой отчетности.

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЯХ АПК ЧЕРЕЗ СОЗДАНИЯ РЕЗЕРВНОГО ФОНДА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ

Ю.Н. ПАРАХИН,
*кандидат экономических наук,
ФГОУ ВПО «Орловский ГАУ»*

И.В. ОРОБИНСКАЯ,
ассистент кафедры налогов и права

Одним из инструментов, позволяющим эффективно перераспределить налоговую нагрузку на головную компанию интегрированного формирования, является оптимизация авансовых платежей по налогу на прибыль за счет использования приемов учетной политики. По нашему мнению, при формировании учетной политики наибольшее внимание следует уделить вопросам создания резерва по сомнительным долгам.

Создание резерва по сомнительным долгам может позволить сократить налоговую нагрузку в случае неплатежей контрагентов, что приобретает наибольшую актуальность в отношениях между агрохолдингом и контрагентами – сельскохозяйственными предприятиями, которые являются потребителями продукции головной компании.

Проведенные нами исследования на примере интегрированного формирования ООО «Агротех-Гарант» показали, что механизм резервирования сомнительных долгов дает возможность для уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль организаций (табл. 1).

Проведенный анализ дебиторской задолженности показал, что

наибольший объем просроченных долгов приходится на первый квартал. Это в основном долги предыдущего года за поставку химических средств защиты растений, семян и техники головной компанией своим контрагентам с пятидесятипроцентной предоплатой и с рассрочкой платежа до конца года. Во втором квартале часть долгов погашается, а часть перераспределяется в категорию просроченных свыше 90 дней. В третьем квартале основная часть долгов погашается в ходе арбитражных решений или мировых соглашений, остаток долгов учитывается в категории просроченных свыше 90 дней. В четвертом квартале погашается большая часть оставшихся просроченных долгов прошлого года, и появляются долги по контрактам текущего года с рассрочкой платежа до 31 октября.

Из дебиторской задолженности формируется резерв по сомнительным долгам. Поскольку выручка первого квартала 2010 г. составит 145,8 млн. руб., то объем резервного фонда может быть не более 10% от этой суммы, а именно 14,58 млн. руб. По оставшимся кварталам объем резервного фонда формируется подобным образом.

Таблица 1 – Оптимизация денежных потоков головной компании при создании резервного фонда по сомнительным долгам

Показатели	Объем невозвращенных денежных средств свыше 45 дней на конец квартала, тыс. руб.	Объем невозвращенных денежных средств свыше 90 дней на конец квартала, тыс. руб.	Объем невозвращенных денежных средств по кварталам, тыс. руб.	Сумма созданного резервного фонда, тыс. руб.	Объем денежного потока, сохраненного в компании за счет налога на прибыль, тыс. руб.	Экономия на процентах по краткосрочным кредитам, тыс. руб.
2010 год						
1 квартал	95 120	62 350	109 910	14 580	2 916	583
2 квартал	6 030	53 150	56 165	56 165	11 233	1 693
3 квартал	0	13 000	13 000	13 000	2 600	262
4 квартал	0	10 230	10 230	10 230	2 046	103
Всего					18 795	2 641
2011 год						
1 квартал	85 620	52 350	95 160	16 038	3 208	609
2 квартал	5 030	48 151	50 666	50 666	10 133	1 451
3 квартал	0	14 000	14 000	14 000	2 800	268
4 квартал	0	9 530	9 530	9 530	1 906	91
Всего					18 047	2 419
2012 год						
1 квартал	75 130	82 320	119 885	17 161	3 432	618
2 квартал	5 030	43 650	46 165	46 165	9 233	1 252
3 квартал	0	12 000	12 000	12 000	2 400	218
4 квартал	0	9 230	9 230	9 230	1 846	84
Всего					16 911	2 171

Создание резерва по сомнительным долгам в ООО «Агротех-Гарант» позволит увеличить внереализационные расходы и сохранить суммарный объем денежных средств в компании в размере 18,8 млн руб., что даст снизить потребность головной компании в краткосрочных кредитах на 5,9% и иметь чистую экономию на стоимости заемных средств при двадцатипроцентной ставке банковского кредита в размере 2,6 млн. руб.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Е.Б. ПАНИНА,

доцент кафедры статистики и анализа

Необходимость контроля за ходом, эффективностью формирования и использования производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий, как единой системы, очевидна. В связи с этим возникает потребность в соответствующей унифицированной системе показателей.

Общепринято считать, что обобщающим показателем эффективности использования производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий является валовая продукция, валовой или чистый доход (прибыль) в расчете на единицу производственных ресурсов. Этот показатель рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{nn} = \frac{B_n}{a \cdot \Phi_{oc} + \Phi_{об} + T_{жс}} \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_{nn}$ – показатель эффективности использования производственного потенциала сельского хозяйства;

B_n – стоимость валовой продукции сельского хозяйства;

Φ_{oc} – среднегодовая стоимость основных производственных средств;

a – коэффициент приведения основных производственных средств к годовой размерности;

$\Phi_{об}$ – среднегодовая стоимость оборотных средств (материальных оборотных средств производства);

$T_{жс}$ – затраты живого труда, выраженные в виде расходов на оплату труда или заработной платы (за год).

В современных условиях стано-

вятся очевидными недостатки данной методики. Их несколько:

1. В данном расчете никак не учтена стоимостная оценка основной составляющей производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий – земли, а ведь в современных условиях земля становится объектом товарных отношений.

2. Не учтена роль финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий и эффективности их использования.

3. Не отражается органическая взаимосвязь отдельных видов ресурсов, как составных элементов общей системы производственного потенциала.

4. И, наконец, никак не учитывается развитие производственного потенциала в динамике, связанное с накоплением основных средств, совершенствованием применяемых систем машин в рамках общего совершенствования технологий производства, тенденций дефицита квалифицированной рабочей силы на селе, эффективного управления оборотным капиталом и финансовыми ресурсами в целом.

Для учета и устранения всех выявленных недостатков нами предлагается методика интегральной оценки эффективности использования производственного потенциала, основанная на учете влияния семи групп факто-

ров: наличия и эффективности использования земельных ресурсов; трудовых ресурсов; основных средств; материальных ресурсов; финансовых ресурсов; динамики рентабельности и финансовой устойчивости.

Данная методика была нами применена при анализе эффективности использования производственного потенциала сельскохозяйственных предприятий Липецкой области.

Нами был принят методический подход зонирования территории области по плодородию сельскохозяйственных угодий. С одной стороны, этот подход наглядно показал преимущество производства на лучших землях, а с другой стороны, позволил обосновать необходимость перехода к

интенсивным методам производства с использованием новейших технологий.

При определении интегральной комплексной оценки эффективности использования производственного потенциала в разрезе выделенных групп районов мы исходили из разработанной нами методики рейтинговой оценки, основанной на учете влияния семи вышеуказанных групп факторов.

На первом этапе были определены показатели наличия, обеспеченности и эффективности использования каждой группы производственных ресурсов. Например, при анализе эффективности использования земельных ресурсов были рассчитаны следующие показатели.

Таблица 1. Показатели эффективности использования земельных ресурсов в среднем за 2002-2006 годы

Показатели	Группы районов по баллу бонитета				По Липецкой области
	низшая 66,0- 70,5	средняя 70,5- 75,0	выше средней 75,0-79,5	высшая 79,5- 84,0	
Произведено валовой продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.	28,3	29,8	30,1	41,5	33,2
Реализовано продукции на 100 га сельскохозяйственных угодий, тыс. руб.	153,6	189,5	206,0	352,5	243,8
Произведено на 100 га пашни, ц:					
зерна	958,5	1022,8	1047,5	1253,4	1101,5
подсолнечника	9,5	9,7	19,9	55,7	23,1
сахарной свеклы	607,4	716,4	967,9	2216,2	1128,5
Произведено на 100 га сельскохозяйственных угодий, ц:					
молока	114,9	119,2	108,3	145,7	118,6
мяса в живом весе	17,2	24,3	11,9	15,7	18,8
Получено прибыли на 100 га пашни, тыс. руб.	-15,0	-16,3	-17,1	20,2	-1,8

Данные таблицы 1 позволяют сделать вывод, что с улучшением качества почв по группам районов Липецкой области возрастают натуральные и стоимостные показатели эффективности использования сельскохозяйственных угодий.

На втором этапе по каждой группе ресурсов был определен комплексный показатель эффективности использования данного вида ресурсов. Например, результаты комплексной оценки влияния использования земельных ресурсов на прирост выручки от продаж

сельскохозяйственных предприятий первой группы районов Липецкой области приведены в таблице 2. При этом при расчете комплексного показателя использования земельных ресурсов, который составил 0,8976, использовались данные о темпах роста сельскохозяйственных угодий, площади пашни, посевной площади всех

сельскохозяйственных культур и площади мелиорированных земель.

Аналогичные расчеты были проведены по каждой из семи групп факторов. На третьем этапе была проведена стандартизация комплексных показателей отдельных групп по их максимальным значениям.

Таблица 2. Данные для построения матрицы рейтинговой оценки эффективности использования производственного потенциала сельского хозяйства Липецкой области по комплексным показателям*

Показатели	Группы районов по баллу бонитета				Максимальное значение показателя эталонной группы (Ki_{max})
	низшая 66,0-70,5 ($Ki1$)	средняя 70,5-75,0 ($Ki2$)	выше средней 75,0-79,5 ($Ki3$)	высшая 79,5-84,0 ($Ki4$)	
1. Земельных ресурсов ($K1j$)	0,8976	1,0101	0,9435	2,2317	2,2317
2. Трудовых ресурсов ($K2j$)	1,0492	0,9435	1,0010	1,4637	1,4637
3. Основных средств ($K3j$)	0,8468	0,4834	0,6531	0,8214	0,8468
4. Материальных ресурсов ($K4j$)	1,0950	1,0484	1,1401	1,1275	1,1401
5. Финансовых ресурсов ($K5j$)	1,1015	0,4828	0,5211	1,0574	1,1015
6. Рентабельности ($K6j$)	1,5384	1,0481	0,9611	0,9437	1,5384
7. Финансовой устойчивости ($K7j$)	1,4623	0,9324	0,9531	2,0346	2,0346

* $i = 1, 2, 3, \dots, n$ – номер комплексного показателя

$j = 1, 2, 3, \dots, m$ – номер группы районов

На четвертом этапе была рассчитана рейтинговая оценка эффективности использования производственного потенциала. Данные таблицы 3 позволяют определить стандартизированные показатели оценки производственного потенциала по следующей формуле:

$$X_{ij} = \frac{K_{ij}}{K_{i\max}}, \quad (2)$$

где X_{ij} – стандартизированный показатель матрицы комплексной оценки производственного потенциала;

K_{ij} – комплексный показатель эффективности использования отдельного вида ресурсов в какой-либо группе;

$K_{i\max}$ – максимальное значение показателя эталонной группы.

Рейтинговая оценка эффективности использования производственного потенциала в сельскохозяйственных предприятиях каждой группы определяется с учетом степени значимости каждого показателя по формуле:

Таблица 2. Комплексная оценка использования земельных ресурсов и их влияния на выручку от продаж сельскохозяйственных предприятий первой группы районов Липецкой области

Показатель	Условное обозначение показателя		Темп роста качественного показателя, коэффициент	Прирост ресурса на 1% прироста выручки от продаж*, коэффициент (К эксі)	Доля влияния на прирост выручки от продаж	
	количественного	качественного (ti)			экстенсивности использования ресурсов, % (К эксі · 100)	интенсивности использования ресурсов, % (100-К эксі · 100)
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	ПУ	tПУ	1,0012	0,8919	89,19	10,81
Площадь пашни, га	ПП	tПП	0,9635	0,8584	85,84	14,16
Посевная площадь всех сельскохозяйственных культур, га	ППос	tППос	0,9421	0,8393	83,93	16,07
Площадь мелиорированных земель, га	ПМ	tПМ	0,7143	0,6363	63,63	36,37
Порядок расчета	x	x	$\sqrt[n]{\prod_{i=1}^n t_i}$	$\frac{\sum_{i=1}^n K_{экст\ i}}{n}$	$\frac{\sum_{i=1}^n K_{экст\ i}}{n} \cdot 100$	$100 - \frac{\sum_{i=1}^n K_{экст\ i}}{n} \cdot 100$
Комплексный показатель использования земельных ресурсов	x	Кземj	0,8976	0,8165	80,65	19,35

* Темп роста выручки от продаж в среднем по первой группе в 2006 году составил 1,1225

$$R_j = \sqrt{\sum [(X_{ij})^2 \cdot K_{3i}]}, \quad (3)$$

где R_j – рейтинговая оценка эффективности использования производственного потенциала в сельскохозяйственных предприятиях каждой группы;

X_{ij} – стандартизированный показатель матрицы комплексной оценки производственного потенци-

ала;

K_{3i} – коэффициент значимости показателя.

Расчеты стандартизированных показателей и показателей рейтинговой оценки эффективности использования производственного потенциала по каждой группе обобщены в таблице 4.

Таблица 4. Матрица стандартизированных показателей комплексной оценки эффективности использования производственного потенциала в сельскохозяйственных предприятиях Липецкой области

Показатели	Группы районов по баллу бонитета				Коэффициент значимости показателя (K_{3i})
	низшая 66,0-70,5 (X_{i1})	средняя 70,5-75,0 (X_{i2})	выше средней 75,0-79,5 (X_{i3})	высшая 79,5-84,0 (X_{i4})	
1. Земельных ресурсов (X_{1j})	0,4022	0,4526	0,4228	1,0000	3,6
2. Трудовых ресурсов (X_{2j})	0,7168	0,6445	0,6839	1,0000	3,0
3. Основных средств (X_{3j})	1,0000	0,5709	0,7713	0,9700	2,8
4. Материальных ресурсов (X_{4j})	0,9604	0,9196	1,0000	0,9889	3,2
5. Финансовых ресурсов (X_{5j})	1,0000	0,4383	0,4731	0,9147	3,0
6. Рентабельности (X_{6j})	1,0000	0,6813	0,5987	0,6134	5,0
7. Финансовой устойчивости (X_{7j})	0,7187	0,4583	0,4684	1,0000	4,0
8. Рейтинговая оценка эффективности использования производственного потенциала (R_j)	4,2357	3,0561	3,9013	4,5558	х
9. Ранжирование мест групп районов	2	4	3	1	х

По итогам комплексной рейтинговой оценки нами сделан вывод, что в области примерно в половине (44,5%) районов производственный потенциал используется неэффективно. Наименее эффективно производственный потенциал используется в сельскохозяйственных предприятиях Хлевенского, Становлянского, Краснинского, Измалковского, Данковского, Добровского районов.

Современный этап развития сельского хозяйства, как системы, обуславливает необходимость суще-

ственно повысить эффективность формирования и использования производственного потенциала, что может быть достигнуто, по нашему мнению, двумя путями – за счет количественного увеличения и качественного улучшения производственных ресурсов, а также за счет совершенствования организации их использования. В сложившихся условиях, при остром дефиците производственно-хозяйственных и финансовых ресурсов, второй способ является наиболее предпочтитель-

ным.

АВТОМАТИЗАЦИЯ АНАЛИЗА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НА БАЗЕ ПРОГРАММЫ «ИНЭК-АНАЛИТИК»

В.А. ЛУБКОВ,

доцент кафедры статистики и анализа

И.Ю. КРАСНОРУДСКАЯ,

студент Б-4-2

Развитие средств вычислительной техники и информационных технологий создало условия для ускоренного роста практически во всех сферах человеческой деятельности. Повсеместное внедрение недорогих и функциональных персональных компьютеров позволило значительно упростить процесс накопления, передачи и обработки информации, создать автоматизированные рабочие места, повысить оперативность принятия управленческих решений на всех иерархических уровнях.

Широкое распространение компьютерные технологии получили в экономике, отличительной чертой которой является наличие большого количества периодически обновляемых данных, представляющих интерес для широкого круга заинтересованных пользователей. Автоматизация бухгалтерского учета создала предпосылки для создания программных продуктов, ориентированных на проведение экономического анализа, роль которого в управляющей системе предприятия неуклонно повышается. Реализация аналитических процедур в компьютерной среде позволяет успешно решать следующие основные задачи:

- обеспечение системности экономического анализа, что обу-

словлено необходимостью четкой формализации аналитических задач при их решении в автоматизированном режиме. Формализация аналитических задач устраняет их дублирование, способствует более четкому определению объема и качественного состава информационной базы экономического анализа;

- повышение обоснованности управленческих решений, что связано с возможностью анализа воздействия достаточно широкого круга внутренних и внешних факторов, оказывающих существенное влияние на исследуемый объект;

- повышение достоверности и надежности полученных результатов и выводов, поскольку проведение экономического анализа в компьютерной среде делает возможной оперативную корректировку стоимостных показателей исходных форм финансовой отчетности и бухгалтерского учета, что приобретает особую важность и актуальность в условиях инфляционной экономики;

- расширение возможностей реализации аналитических исследований в режиме реального времени, оперативного и ситуационного видов анализа;

- проведение многовариантного прогнозного анализа, предусматривающего обработку и расчет мно-

говариантных подходов и решений поставленной задачи с целью выбора оптимального управленческого решения. Именно в компьютерной среде создаются реальные условия для проведения многовариантного оперативного экономического анализа хозяйственной деятельности предприятия; повышение действенности экономического анализа, что обусловлено как высокой степенью научной обоснованности управленческих решений, так и возможностью их своевременного принятия;

- увеличение возможностей для проведения комплексных аналитических исследований, связанных с обработкой больших массивов исходной аналитической информации.

В настоящее время к наиболее широко представленным на рынке аналитическим программам относятся также программы серии «Аналитик» фирмы «Инэк». Они различаются спектром решаемых задач. Так, исходная программа «Инэк-АФСП» содержит минимальный набор расчетов. Вместе с тем программа «Инэк-АФСП» дает возможность рассчитать широкий круг аналитических показателей, характеризующих ликвидность, финансовую устойчивость, оборачиваемость, рентабельность. Каждая последующая программа серии «Аналитик» наряду с новыми функциями включает в себя возможности предыдущей.

В целом использование программного комплекса «Инэк-Аналитик» дает возможность решить многие задачи анализа финансово-экономической деятельности предприятия в динамике за ряд периодов,

разрабатывать бизнес-планы, планы финансового оздоровления, инвестиционные проекты. Следует отметить, что этот комплекс позволяет формировать и собственные методики финансового анализа, описывая алгоритмы расчета используемых в них показателей. При создании собственных методик анализа пользователю предоставляется возможность задействовать как исходные, так и аналитические показатели, рассчитанные с помощью программы. Существует также и возможность формирования собственных комментариев к созданным показателям. Разработка собственных методик анализа реализуется на основе доступного механизма выбора формул расчета показателей.

К преимуществам программного комплекса «Инэк-Аналитик» относится функция автоматического формирования многостраничного текстового аналитического заключения по результатам проведенного ретроспективного и прогнозного анализа, содержащего, в том числе, и рекомендации по устранению выявленных негативных моментов в деятельности предприятия и повышению ее эффективности.

Нами был проведен анализ платежеспособности в компьютерной программе «ИНЭК-Аналитик», лицензионно установленной в Воронежском государственном аграрном университете. Для этих целей мы ввели в программу данные бухгалтерского баланса, Отчета о прибылях и убытках, Отчета о движении денежных средств ООО «Восток-Агро».

Далее в панели инструментов выбираем «Анализ», затем «Финансовый анализ», после чего программа предлагает выбрать одно из

направлений финансового анализа, в числе которых есть «ликвидность» и «платежеспособность» (рис. 1,2).

The screenshot shows the 'Восток-Агро' software interface. The 'Анализ' (Analysis) menu is open, and 'Финансовый анализ' (Financial Analysis) is selected. A table of financial indicators is displayed with columns for 'Наименование показателя' (Indicator Name), 'Код' (Code), 'На начало года' (Start of Year), and 'На конец периода' (End of Period).

Наименование показателя	Код	На начало года	На конец периода
1. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110		
в том числе:			
патенты, лицензии, товарные знаки, организационные расходы, деловая репутация организаций	111		
Основные средства	120	90 070,000	114 460,000
в том числе:			
земельные участки и объекты природопользования	121		
здания, машины и оборудование	122		
Незавершенное строительство	130	1 291,000	36 424,000
Доходные вложения в материальные ценности	135	244,000	5 353,000
в том числе:			
инициатива для передачи в лизинг	136		
инициатива, предоставленное по договору проката	137		
Долгосрочные финансовые вложения	140	794,000	71,000
в том числе:			
инвестиции в дочерние общества	141		
инвестиции в зависимые общества	142		
инвестиции в другие организации	143		
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	144	794,000	71,000
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190	92 399,000	156 308,000
II. Оборотные активы			
Запасы	210	145 027,000	184 981,000
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	14 934,000	17 070,000
животные на выращивании и откорме	212	33 896,000	39 537,000
затраты в незавершенном производстве	213	35 081,000	54 347,000
готовая продукция и товары для перепродажи	214	60 566,000	73 477,000
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216	550,000	550,000
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (свыше 12 месяцев)	230		
в том числе:			
покупатели и заказчики	231		
векселя к получению	232		
задолженность дочерним и зависимым обществ	233		
векселя выданные	234		
Итого по разделу II	290	145 027,000	184 981,000
Итого по балансу	490	237 426,000	341 289,000

Рис. 1 Выбор в панели инструментов блока «Анализ», «Финансовый анализ»

The screenshot shows the 'Восток-Агро' software interface with the 'Финансовые показатели' (Financial Indicators) dialog box open. The dialog box contains a list of indicators to be analyzed, with 'Ликвидность' (Liquidity) and 'Платежеспособность' (Solvency) selected. The background table is the same as in Figure 1.

Наименование показателя	Код	На начало года	На конец периода
1. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	110		
в том числе:			
патенты, лицензии, товарные знаки, организационные расходы, деловая репутация организаций	111		
Основные средства	120	90 070,000	114 460,000
в том числе:			
земельные участки и объекты природопользования	121		
здания, машины и оборудование	122		
Незавершенное строительство	130	1 291,000	36 424,000
Доходные вложения в материальные ценности	135	244,000	5 353,000
в том числе:			
инициатива для передачи в лизинг	136		
инициатива, предоставленное по договору проката	137		
Долгосрочные финансовые вложения	140	794,000	71,000
в том числе:			
инвестиции в дочерние общества	141		
инвестиции в зависимые общества	142		
инвестиции в другие организации	143		
займы, предоставленные организациям на срок более 12 месяцев	144	794,000	71,000
Отложенные налоговые активы	145		
Прочие внеоборотные активы	150		
Итого по разделу I	190	92 399,000	156 308,000
II. Оборотные активы			
Запасы	210	145 027,000	184 981,000
в том числе:			
сырье, материалы и другие аналогичные ценности	211	14 934,000	17 070,000
животные на выращивании и откорме	212	33 896,000	39 537,000
затраты в незавершенном производстве	213	35 081,000	54 347,000
готовая продукция и товары для перепродажи	214	60 566,000	73 477,000
товары отгруженные	215		
расходы будущих периодов	216	550,000	550,000
прочие запасы и затраты	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	220		
Дебиторская задолженность (свыше 12 месяцев)	230		
в том числе:			
покупатели и заказчики	231		
векселя к получению	232		
задолженность дочерним и зависимым обществ	233		
векселя выданные	234		
Итого по разделу II	290	145 027,000	184 981,000
Итого по балансу	490	237 426,000	341 289,000

Рис. 2 Выбор блока «Ликвидность», «Платежеспособность»

Выбор блока «платежеспособность» дает возможность про-

анализировать таблицу, представленную на рис. 3. Вызывают инте-

рес представленные в ней показатели, среди которых

- коэффициент покрытия обязательств притоком денежных средств;
- коэффициент покрытия краткосрочных обязательств притоком денежных средств
- показатель Альтмана и

др.

Следует отметить положительную динамику указанных показателей, что свидетельствует о некотором повышении уровня платежеспособности. А значения показателя Альтмана более 1,4 говорит о низкой вероятности банкротства.

Наименование показателя	Рекомендуемое	за 2007 г.	за 2008 г.
Интервал самофинансирования, дни	Не задано	31,2	60,0
Кэф. покрытия обязательств притоком ден. средств	Не задано	0,400	0,768
Кэф. покрытия краткосроч. обяз. притоком ден. средств	Не задано	0,706	1,247
Длительность оборота чистого произв. обор. капитала, дни	Не задано	227,2	264,1
Показатель Альтмана	>= 1,40	3,676	4,210
Модель Чессера	Не задано	0,222	0,080

Рис. 3 Интерфейс окна «Платежеспособность»

Кроме этого данная программа предполагает формирование финансового, антикризисного заключений, а так же краткого резюме. В финансовом заключении отмечается, что за анализируемый период величина длительности оборота чистого производственного оборотного капитала положительна, что обеспечивает платежеспособность предприятия в долгосрочном периоде.

Комплексная оценка финансового состояния ООО «Восток-Агро»,

содержащаяся в кратком резюме программы «Инэк-Аналитик» позволяет сказать, что платежеспособность и финансовая устойчивость предприятия находятся, в целом, на приемлемом уровне. Предприятие имеет удовлетворительный уровень доходности, хотя отдельные показатели находятся ниже рекомендуемых значений.

ОНИРОВАНИЯ МТС В СОСТАВЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ФОРМИРОВАНИЙ

А.Н. КАТЕЛИКОВ

ассистент кафедры ИОМАС

В результате кардинальных экономических реформ, характеризующихся резким ослаблением регулирующей роли государства и реорганизацией колхозов и совхозов, произошло существенное падение технического потенциала сельскохозяйственных предприятий. Изменение условий хозяйствования предопределило трансформацию системы технического обслуживания сельских товаропроизводителей.

Это и привело к появлению такой специфической формы технического обеспечения технологических процессов в растениеводстве как машинно-технологические станции (МТС) интегрированных формирований.

Имеющийся опыт функционирования МТС интегрированных формирований показывает перспективность данного направления. Однако, успешная его реализация требует разработки ряда мероприятий, нацеленных на повышение эффективности деятельности данной формы технического обеспечения.

Эти мероприятия можно представить в виде трех основных направлений: развитие технико-технологического потенциала, развитие кадрового потенциала, совершенствование

организационно-экономического механизма функционирования МТС [Рис. 1].

Технико-технологический потенциал хозяйствующего субъекта – это совокупность имеющихся и ожидаемых технологических возможностей с учетом технической базы реализации технологий. Нарращивание технико-технологического потенциала реализуется через постоянный мониторинг и отбор прогрессивных технологий, совершенствование отдельных технологических операций, внедрение инноваций в сфере ресурсного обеспечения технологий, устойчивое обновление машинно-тракторного парка и развитие производственной структуры МТС.

Кадровый потенциал определяется через совокупность знаний, умений трудовых навыков и социальных качеств работников конкретного хозяйствующего субъекта. Он реализуется через плановую подготовку и повышение квалификации специалистов инженерного и технологического профиля, механизаторов, вспомогательного и обслуживающего персонала, повышение квалификации руководителей всех уровней, улучшение условий труда и отдыха работников МТС.



Рис 1. Направления повышения эффективности функционирования МТС в составе интегрированных формирований

В значительной мере эффективность функционирования машинно-технологических станций определяется адекватностью их организационно-экономического механизма. В рамках системы планирования должны быть разработаны планы оптимального размещения и использования сельскохозяйственной техники, а совершенствование механизмов учета позволит существенно повысить качество оперативного управления всеми элементами, формирующими машинно-технологические станции интегрированных формирований.

Характер экономических отношений зависит от организационно-правовой формы как всего интегрированного формирования, так и от-

дельных его участников, уровня их экономической и финансовой самостоятельности, организационно-хозяйственного статуса структурных единиц интегрированного формирования и т.д. Экономические отношения между структурными подразделениями холдинга в целом должны строиться как на контрактно-договорной основе (строятся на основе товарно-денежных отношений, на принципах купли-продажи), так и на бездоговорной основе, а именно — на основе хозрасчетных заданий, устанавливаемых исходя из производственно-финансового плана агропромышленного формирования. Это во многом определяется организационно-хозяйственным статусом структурных единиц.

В большинстве интегрированных формирований с целью снижения налоговой нагрузки МТС не выделяются в качестве самостоятельного юридического лица, а представлены в качестве структурных подразделений, функционирующих на принципах хозяйственного расчета.

Совершенствование нормативно-правового обеспечения коммерческой и хозрасчетной деятельности позволит повысить уровень организации и регулирования взаимных отношений и расчетов между подразделениями по поводу оказания услуг, поставок продукции, формирования и распределения доходов и прибыли, а также более подробно раскрыть имущественные и организационно-экономические условия деятельности агропромышленного формирования в целом и структурных подразделений с входящими в их состав хозрасчетными коллективами.

Большая часть информации, используемая для управления, фиксируется в различных документах. Предприятие имеет внутренние информационные связи (взаимодействие руководства с исполнителями) и внешние информационные связи (взаимодействие с контролирующими смежными предприятиями, потребителями, клиентами и т.п.). От вышестоящих органов на предприя-

тие поступает руководящая информация в виде законов, нормативов, рекомендаций, распоряжений. В вышестоящие органы поступают отчеты и планы.

В интегрированных формированиях существует стремление максимизировать объем информации, используемой для принятия управленческого решения. Однако в реальности получается, что избыток информации или ее излишняя детализация перегружают руководителей. Поэтому в каждом случае следует выявлять объективно необходимый объем и характер информации и доставлять на рабочее место такой объем, который необходим для принятия управленческого решения.

Учет информационных факторов позволит качественно и количественно обосновать выбранный вариант распределения полномочий и ответственности в рамках структуры, установить взаимозависимость между совершенствованием организационной структуры и рационализацией информационного обмена, выявить пути создания интегрированных систем обработки данных, позволяющих реализовать маркетинговую концепцию – получить максимальную прибыль путем удовлетворения потребностей потребителей и субъектов рыночной структуры.

НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЕДИНЫХ ЦЕНТРОВ РЕГИСТРАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

И.Н. МАСЛОВА,
доцент кафедры налогов и права

И.И. ДУБОВСКАЯ,
соискатель

В последние годы во многих развитых странах уделяется значительное внимание повышению эффективности работы налоговых органов. Это проявляется в выявившейся в последнее время тенденции к универсализации всего комплекса фискальных отношений граждан с государством и его органами.

Эта тенденция пока проявляется только в отдельных моментах, но в перспективе может перерасти в общий процесс реорганизации всей системы финансовых, социальных, экономических и других взаимоотношений населения с государством. Среди отдельных элементов отметим передачу в ведение налоговых органов учета и регистрации населения (Швеция), общегосударственного кадастра объектов недвижимости (Франция), поручение налоговым органам взыскивать с граждан некоторые виды государственных кредитов и контролировать распределение некоторых видов социальных пособий (Великобритания), поручение налоговой службе представлять интересы государства в любых делах о банкротстве частных фирм (Швеция), использование статистической базы налоговых органов для формирования общей статистики национальных счетов государства (Франция, Италия) и др.

В России в развитие этой тен-

денции налоговым органам поручено вести регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Главным направлением в этой сфере является концепция «одного окна», которая предполагает обеспечивать одновременность выдачи налогоплательщику документов по налоговому учету и государственной регистрации.

На сегодня уже можно подвести промежуточные итоги деятельности налоговых органов при выполнении ими функции государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, выявить проблемы правового и организационного характера, которые еще предстоит решить, сформулировать предложения и рекомендации по совершенствованию этого направления деятельности налоговых органов.

Следует отметить, что в России государственная регистрация была введена в XVII веке для осуществления полицейско-фискальных целей. Возникнув первоначально как обязательная процедура для придания статуса хозяйствующего лица лишь некоторым субъектам имущественных отношений, к настоящему моменту государственная регистрация стала обязательной для возникновения любого хозяйствующего субъекта, вне зависимости от целей его создания,

организационно-правовой формы и иных отличительных особенностей. Суть государственной регистрации заключается в придании субъекту права, обладающему определенными нормами права признаками, законного статуса юридического лица, индивидуального предпринимателя, его легализации, т.е. регистрация по своей сущности является правоустанавливающим фактом.

Государственная регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по мнению специалистов, представляет собой сложную социально-ориентированную систему и является инструментом легализации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, правоустанавливающим фактом и представляет собой регулирование государством порядка возникновения юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Существует необходимость не допустить проникновения в гражданский оборот субъектов, заведомо преследующих противоправные цели.

Более 11 лет государственная регистрация физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей осуществлялась органами государственной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления в отсутствие единой процедуры и единых форм документов, подтверждающих регистрацию. Кроме того, в России не был сформирован федеральный информационный ресурс, содержащий актуальную, достоверную и общедоступную информацию обо всех

физических лицах, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

На сегодня порядок ведения государственных реестров при государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей осуществляется в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц», постановлениями Правительства Российской Федерации от 19.06.2002 г. N 438 «О Едином государственном реестре юридических лиц» и N 439 «Об утверждении форм и требований к оформлению документов, используемых при государственной регистрации юридических лиц, а также физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей», от 16.10.2003 г. N 630 «О Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей, Правилах хранения в единых государственных реестрах юридических лиц и индивидуальных предпринимателей документов (сведений) и передачи их на постоянное хранение в государственные архивы, а также о внесении изменений и дополнений в постановления Правительства Российской Федерации от 19 июня 2002 г. N 438 и N 439», методическими рекомендациями центрального аппарата налоговых органов.

Приказом МНС РФ от 22 июля 2004 г. N САЭ-3-09/436 «О совершенствовании организации работы по регистрации и учету юридических лиц и физических лиц, зарегистриро-

ванных в качестве индивидуальных предпринимателей, в Единых регистрационных центрах и в налоговых органах» были утверждены основные принципы организации работы по регистрации и учету юридических лиц и физических лиц, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, в Единых регистрационных центрах и в налоговых органах.

Согласно данному Приказу, создание Единых регистрационных центров допускается в городах с

численностью населения не ниже 1 млн. человек при возможности обеспечения в них организации работы по регистрации и учету юридических лиц и физических лиц, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей.

Первый Единый регистрационный центр был открыт в Москве в 2003 году, в нем было открыто 51 окно для приема документов, первоначально он регистрировал только вновь создаваемые фирмы.

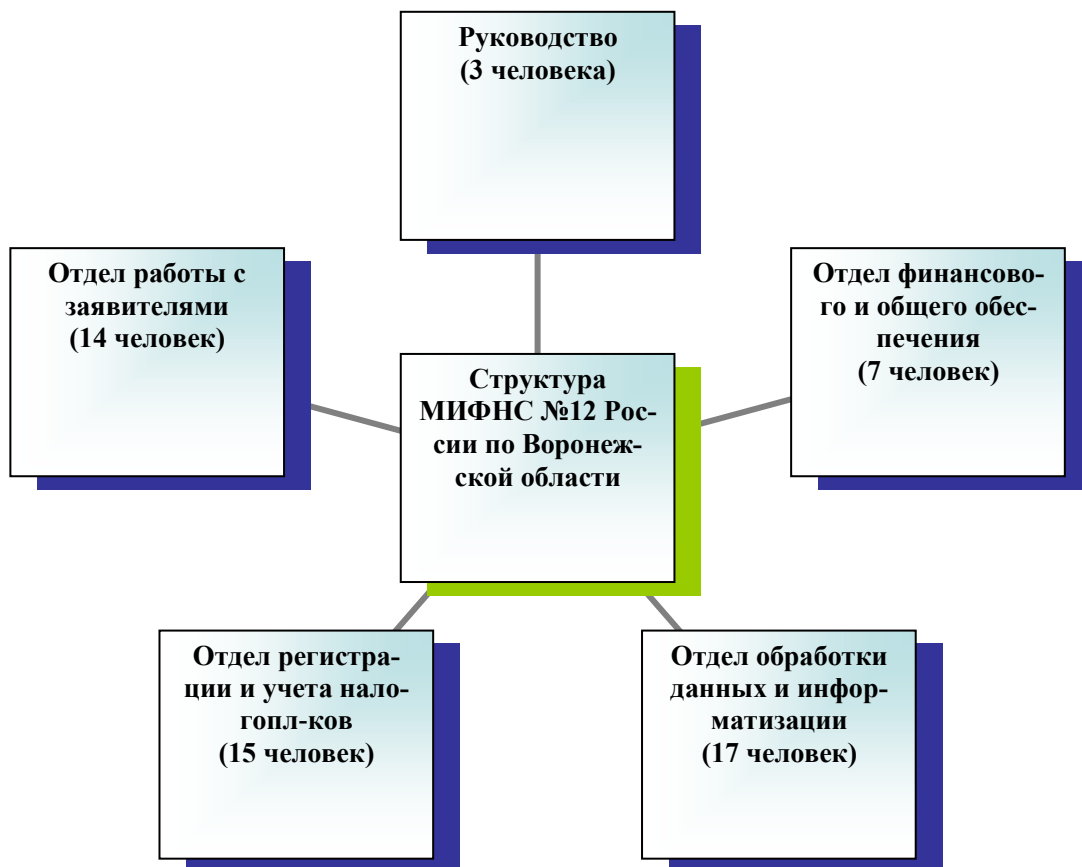


Рис. 1 Структура МИ ФНС № 12 по Воронежской области

Межрайонная ИФНС России №12 по Воронежской области была создана в 2007г. и выполняет функции Единого регистрационного центра и осуществляет на территории г. Воронежа и ближайших районов все

виды регистрационных действий, предусмотренных законодательством, регулирующим вопросы государственной регистрации юридических и физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей,

и отдельные функции по учету организаций и физических лиц, в том числе зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей.

Цель его создания - оптимизация системы государственной регистрации и постановки на учет в налоговых органах, а также пресечение создания и деятельности «фирм-однодневок».

С начала работы ЕЦР были представлены документы для государственной регистрации по 14758 различным регистрационным действиям, из них: по 8995 регистрационным действиям принято решение о государственной регистрации, по 5763 заявлениям принято решение об

отказе в государственной регистрации, что составляет около 40% от всех регистрационных действий.

Из 14758 представленных на регистрацию заявлений 3657 составляют заявления о государственной регистрации создания, из них: решений о регистрации – 2177, решений об отказе в государственной регистрации – 1480, что составляет 40% от количества заявлений о государственной регистрации. Количество представленных заявлений на регистрацию изменений составляет 10113 из 14758, из них: решений о регистрации – 5966, решений об отказе в государственной регистрации – 4147, что составляет 41%.

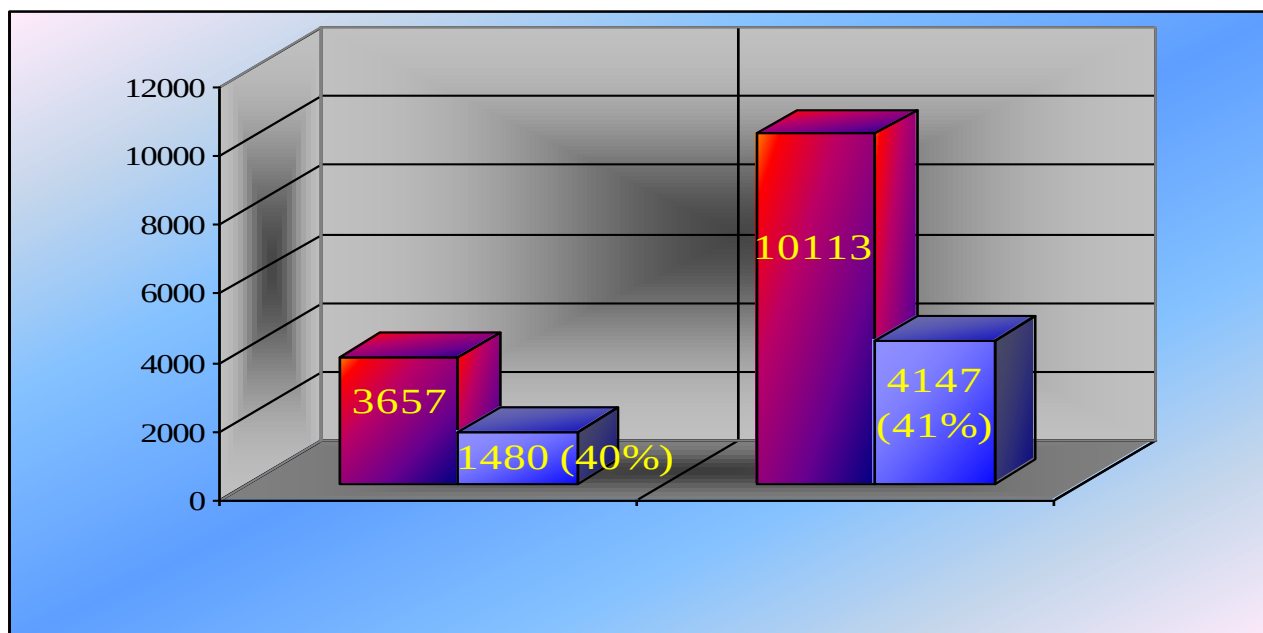


Рис. 2. Общее количество внесенных записей по созданию и изменениям к количеству отказов в государственной регистрации по созданию и изменениям

При определении порядка государственной регистрации российское законодательство частично позаимствовало в зарубежном опыте, упростив сам процесс государственной регистрации, исключив из него правовую экспертизу документов и

сократив перечень представляемых для государственной регистрации документов. Между тем, правоприменительная деятельность по государственной регистрации хозяйствующих субъектов явно свидетельствует о необходимости осу-

ществления предварительной проверки учредительных документов на соответствие их содержания положениям законодательства. В связи с этим представляется целесообразным внести соответствующие изменения в Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», предусмотрев обязанность регистрирующего органа проводить предварительную правовую экспертизу представленных для государственной регистрации учредительных документов и достоверности содержащихся в них сведений.

Применив британский опыт, установлена обязанность лица, подающего документы в регистрирующий орган для государственной регистрации юридического лица, подтвердить достоверность предоставленных сведений, соблюдение установленного для юридических лиц данной организационно-правовой формы порядка их учреждения и соответствие учредительных документов требованиям законодательства. При этом не было учтено, что: а) в регистрирующий орган документы нередко подаются лицами, не имеющими никакого отношения к созданию юридического лица; б) установленная ответственность за нарушение порядка создания юридических лиц или предоставление недостоверных сведений не способствует тому, чтобы лица, занимающиеся созданием конкретного юридического лица, стали более ответственно подходить к данному вопросу.

Представляется эффективным заимствование британского опыта в

части принудительной ликвидации юридического лица, нарушившего требования законодательства при регистрации, с запретом учредителям ликвидированного юридического лица создавать иные организации.

Законодательно не предусмотрено какой-либо проверки учредительных документов или достоверности содержащихся в них сведений на всем протяжении деятельности юридического лица (например, в соответствии с законодательством Великобритании регистрирующий орган ежегодно проводит выборочные проверки зарегистрированных организаций). Такое положение современного российского законодательства выглядит не отвечающим современным потребностям хозяйственного оборота.

Не менее важной проблемой остается использование информационных технологий при осуществлении процедур госрегистрации. Программные продукты, используемые ФНС России, нуждаются в дальнейшей доработке; не со всеми государственными органами, предоставляющими сведения, налажен обмен информацией в электронном виде; остро стоит вопрос об исключении несанкционированного доступа к информации, содержащейся в государственных реестрах; техническое оснащение территориальных инспекций в отличие от управлений ФНС по субъектам Российской Федерации намного хуже, что приводит к увеличению ручного труда по вводу информации в различные информационные ресурсы.

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РЕЗЕРВОВ НА ОТРАСЛЕВОМ И ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОМ УРОВНЕ

Т.А. ЖУРКИНА,

кандидат экономических наук,

ассистент кафедры статистики и анализа

Проблема повышения эффективности сельхозпроизводства в условиях глубокого аграрного кризиса и недостатка ресурсов для ведения простого воспроизводства в сельском хозяйстве приобретает особое важное значение. Повышения эффективности производства возможно при условии освоения резервов роста производства продукции и повышения ее эффективности. Повышать эффективность целесообразно на основе рационального использования имеющегося в наличии производственного потенциала.

Разные хозяйства используют свой производственный потенциал по-разному. По нашим расчетам видно, что тринадцать районов Воронежской области (Богучарский, Бутурлиновский, Воробьевский, Каменский, Кантемировский, Каширский, Нижнедевицкий, Новохоперский, Павловский, Поворинский, Россошанский, Хохольский и Эртильский) используют свой производственный потенциал менее чем на 100 %, следовательно, в этих районах имеются неиспользованные возможности (резервы) увеличения производства сельхозпродукции. В целом по Воронежской области резерв роста производства валовой продукции составил 526 млн. руб.

С целью совершенствования и более точного расчета резервов про-

изводства валовой продукции нами предлагается провести детальный анализ отдельных сельхозпредприятий в каждом районе.

Для примера нами выбран Новоусманский район, несмотря на то, что производственный потенциал в нем используется на высоком уровне (на 105,1 %), имеются резервы роста производства валовой продукции в отдельных хозяйствах. В результате сравнения расчетного и фактического выхода валовой продукции в шестнадцать сельхозпредприятиях Новоусманского района, было выявлено, что девять из них используют производственный потенциал более чем на 100 % (ООО «Логус –Агро», ООО «АФ Гарантия», ООО «Масловский», ТНВ «Машков и Ко Красинское», ООО «Агромир», ЗАО "ЦЧПЯК", ООО "Агроритм", ООО «АФ Луч», ООО "Воронежпищепродукт"), а остальные - имеют выход продукции ниже норматива, то есть имеются резервы роста производства валовой продукции. Особенно плохо используется производственный потенциал в СХА «Родина» (7,5 %). Нами получен резерв роста производства валовой продукции в Новоусманском районе в размере 31,3 млн. руб.

Однако оценка использования потенциала по интегральным показателям не позволяет раскрыть внут-

рение резервы лучшего использования производственного потенциала. С целью совершенствования методики определения резервов производства предлагается проводить детальный анализ производственного потенциала и его составляющих в отдельных сельхозпредприятиях.

Повышение эффективности использования производственного потенциала сельхозпредприятий невозможно без эффективного использования его составляющих. В настоящее время при нехватке сельхозтехники особо остро стоит проблема ее эффективного использования.

На годовую выработку одного трактора влияют три фактора: отработанные за год тракторо-дни, коэффициент сменности и сменная выработка в условных эталонных гектарах. Задача определения резервов сводится к нахождению методом цепной подстановки отклонения в объеме работ за счет каждого фактора. В проанализированных типичных хозяйствах имеются резервы увеличения объема тракторных работ за счет доведения сменной выработки и коэффициента сменности, а также отработки тракторо-дней в году до уровня их плановых значений. Особенно значительные резервы имеются в ЗАО «Земляное» Семилукского района, ЗАО «Заря» Терновского района, ООО «Хлебороб» Бутурлиновского района. Расчеты показывают, если в ЗАО «Земляное» привести в соответствие с планом сменную производительность, коэффициент сменности и отработку тракторо-дней, то можно выполнить до-

полнительно 11 тыс. га, что перекроет недовыработку за счет уменьшения числа тракторов на 2 и отпадет необходимость в покупке новых тракторов. Аналогичный вывод можно сделать и по другим двум хозяйствам.

Мероприятия, осуществление которых необходимо для освоения вскрытых нами резервов:

- устранить нехватку квалифицированных механизаторских кадров и обеспечить оптимальную организацию их труда;
- соблюдать оптимальные пропорции между наличием тракторов и агрегируемых с ними машин;
- обеспечить полную и оптимальную загрузку тракторного парка в соответствии с потребностями производства.

Анализ эффективности использования автопарка выполнен по данным ООО МТС «Агросервис» Верхнехавского района Воронежской области. Резерв роста выполнения работ автотранспортом в ООО МТС «Агросервис» за счет роста числа автомашин отсутствует, а за счет трех других факторов (дневной производительности, коэффициента использования пробега, коэффициента использования грузоподъемности) составил 411 тыс. т/км (56 % от фактического объема выполненных работ). За счет освоения вскрытого резерва роста выполнения работ автотранспортом в данном хозяйстве можно было бы снизить себестоимость 1 тонно-километра на 86,3 руб. Экономия затрат в целом по автопарку составит 98,6 млн. руб.

Мероприятия, необходимые

для освоения вскрытого резерва:

- повысить дневную производительность за счет более рационального использования автопарка;
- повысить коэффициент использования пробега до 0,6;
- повысить коэффициент использования грузоподъемности до 0,95.

Наши расчеты свидетельствуют о наличии возможностей выполнять весь объем работ в хозяйстве при помощи наличной, хотя сильно изношенной техники. Очевидно, что сроки службы этой техники близятся к своему пределу, поэтому остро стоит вопрос об обновлении автотракторного и комбайнового парка.

Наилучшим решением по оснащению техникой является расчет моделей по оптимизации автомобильного, тракторного и комбайнового парка. Потребность в новой технике необходимо определять по результатам решения таких моделей. Исходными данными для таких моделей являются технологические карты, в которых предусмотрены различные варианты агрегатирования по каждому виду работ по каждой из выращиваемых культур. Такие модели практически составлялись и решались в 1980 годах, когда была финансовая возможность для регулярного обновления автотракторного парка.

Эффективное использование техники и всего производственного потенциала в сельхозпредприятиях невозможно без рационального использования рабочего времени.

В сельхозпредприятиях по

микрорайонам Воронежской области прослеживается наличие значительных резервов роста использования рабочего времени и производства валовой продукции. С 2003 года наблюдается сокращение резервов рабочего времени по всем почвенно-климатическим зонам, однако в юго-восточной зоне в 2003-2007 годах появляются резервы использования рабочего времени. В 2008 году резервы рабочего времени есть только в центральной почвенно-климатической зоне. Максимальный резерв производства валовой продукции имеется в сельхозпредприятиях центральной почвенно-климатической зоны в 2000-2005 годах.

Вычисленные нами резервы не дают полной картины, так как они рассчитаны по укрупненным объектам исследования – микрорайонам Воронежской области.

С целью совершенствования расчета и освоения выявленных резервов нами предлагается производить расчет резервов роста использования рабочего времени и производства валовой продукции по каждому хозяйству отдельно, что позволит получить более достоверные данные об этих видах резервов и принять соответствующие меры для их освоения.

Проведенные нами расчеты показали, что в типичных хозяйствах процент использования рабочего времени ниже 100%, следовательно, имеются резервы роста рабочего времени и производства валовой продукции. Максимальный резерв роста производства валовой продук-

ции в колхозе «Заря» Таловского района (5,6 млн. руб.), а минимальный в ЗАО «Землянское» Семилукского района (643 тыс. руб.).

Для освоения вскрытых резервов в данных хозяйствах необходимо:

- соблюдении технологии производства, разработанной в технологических картах;
- рационально осуществлять расстановку рабочей силы;

- выполнять нормы выработки;
- стимулировать работников за конечный результат производства;
- осуществлять подготовку и переподготовку квалифицированных руководящих кадров, способных организовать и управлять производственным процессом в условиях глубокого аграрного кризиса.